



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
АРБИТРАЖ
ДЛЯ ГЕОЛОГОРАЗВЕДКИ

стр. 2

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
АНАЛИЗИРУЙ ЭТИМ

стр. 6

ПРАКТИКА БИЗНЕСА:
БИЗНЕС НЕБЫСТРОГО
ПРИГОТОВЛЕНИЯ

стр. 9

LIFESTYLE:
ВЛИЯТЕЛЬНЫЕ ЖЕНЩИНЫ
НОСЯТ ПЛАТЬЯ

стр. 12

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

Что показал первый митинг феминисток в Алматы

Впервые в истории Казахстана феминистское движение KazFem получило разрешение на митинг и провело его 28 сентября.

Георгий КОВАЛЕВ

Митинг феминисток проявил весь спектр эмоций, которые общество испытывает к организованному женскому движению. Были явные угрозы, нереализованные благодаря бдительности полиции, которая отсекала агрессивно настроенных визитеров. Была поддержка тех, кто пока не находит в себе сил и уверенности заявить о своих правах вслух, но пишет об этом в социальных сетях.

Митинг показал, что фемдвижение в стране не просто выжило в агрессивной среде, но впредь будет пользоваться отдельным вниманием государства. Президент Токаев уже доказал это, предприняв ряд практических мер. Он ужесточил наказание за насилие над детьми и обещал до конца года ужесточить ответственность за насильственные преступления против женщин. Это очевидные сигналы о том, что государство намерено прекратить практику апеллирования к патриархальным порядкам в делах, требующих холодного правового анализа и неизбежного наказания.

> стр. 11



Фото: Офелия Жакаева

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



2 000005 032011 3 7019



Фото: Shutterstock/DinhR10

Ключ за старт

Почему с «Байконура» проще улететь в космос, чем переночевать

Последний пилотируемый пуск с Байконура в этом году привлек 2 тыс. туристов, а вместе с ними и наследного принца Абу-Даби и высоких лиц из правительства Казахстана.

Руслан САГИЕВ

Небывалый ажиотаж спровоцировал большой спрос на туристические объекты, из-за чего состоятельным персонам пришлось ютиться в отелях, чей паролоток «три звезды».

Байконур и «Байконур» – город и космодром – получили добро

на развитие туризма только в 2016-м. С тех пор поток желающих побывать на космических пусках только растет. Поскольку туристическая инфраструктура здесь только развивается, в дни пилотируемых пусков и, соответственно, наплыва посетителей возникает конкуренция со стороны клиентов за места в

гостинице поуютнее – обеспеченные туристы готовы перебивать номера, переплачивая до \$1 тыс. с человека за ночь. Но деньги решают не все, и в патовых ситуациях даже очень состоятельным туристам приходится соглашаться на весьма скромные условия проживания.

> стр. 5

Казахстан попросил у инвесторов миллиард

Агентство Bloomberg сообщило со ссылкой на неназванные источники, что правительство Казахстана предявило акционерам международного консорциума «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) финансовые претензии на \$1 млрд.

Олег ЧЕРВИНСКИЙ

«Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» – международный консорциум (его акционеры Epi – 29,25%, Royal Dutch Shell Plc – 29,25%, Chevron – 18, «Лукойл» – 13,5% и «КазМунайГаз» – 10%) – работает на месторождении Карачаганак с 1997 года на основе окончательного соглашения о разделе продукции. Механизм соглашений о разделе продукции (СРП) в последние годы активно критикуется общественностью в тех странах, где он применяется. Чаще всего нефтегазовые контракты по модели СРП заключались транснациональными концернами с правительствами так называемых стран третьего мира, обладающих нефтегазовыми ресурсами, но не имеющих финансов, чтобы их разрабатывать самостоятельно.

Разделительная система

Суть механизма СРП состоит в том, что инвестор полностью вкладывает необходимые средства в проект, а потом постепенно возвращает их за счет продажи добытой нефти.

> стр. 2

Goldman Sachs споткнулся о собственную инициативу

Воплотить в жизнь задумку о «банке для масс» оказалось проблематичным. Пытаясь перезагрузить свой потребительский банк, Goldman потерял \$1,3 млрд. Более того, перестройка бизнеса ставит под сомнение репутацию фирмы, известной как «гигант финансового мира».

Liz HOFFMAN,
Peter RUDEGEAIR,
THE WALL STREET JOURNAL

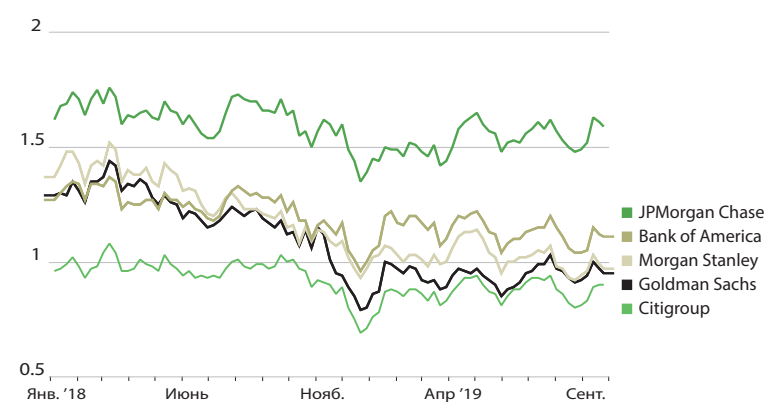
Более двадцати успешных трейдеров Goldman Sachs Group Inc. были вынуждены в прошлом году покинуть компанию, чтобы

освободить место для расширяющегося кредитного подразделения фирмы, нацеленного на потребительский рынок.

Босс новичков Харит Талвар, часто подшучивает над своим коллегой, британцем Джулианом Солсбери, предпочитающим строгие костюмы и галстуки, завязанные классическим двойным узлом «Виндзор». «Спасибо, что заработали все те деньги, которые мы сейчас тратим», – говорил он, по словам человека, который слышал эту реплику.

Сохраняя свой основной бизнес в области трейдинга и заключения сделок, Goldman начал продвигать сервис по обслуживанию сберегательных счетов и

Оценка по соотношению цены и балансовой стоимости



Примечание: Данные получены путем деления цены акций компании на ее чистые активы. Источник FactSet.

кредитных карт. И этот переход оказался не только бездонной финансовой ямой – он стал еще

и причиной возникновения вопроса о самоидентичности этого гиганта финансового мира.

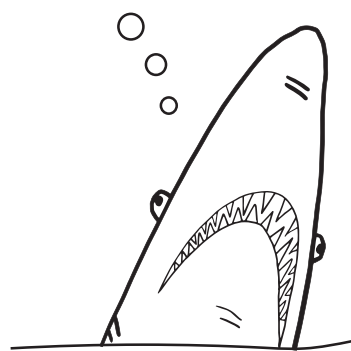
> стр. 7

THE WALL STREET JOURNAL.

Новый потребительский банк Goldman (работает под брендом Marcus) с момента запуска в 2016 году уже потерял \$1,3 млрд. Большая часть этих денег была потрачена на приобретение стартапов и облачных хранилищ, привлечение сотен технических специалистов и строительство колл-центров в штатах Юта и Техас. При этом дела с кредитами обстоят намного хуже, чем у конкурентов.

По словам источников, Marcus запустил бизнес, не имея подразделения коллекторов, в задачи которых входила бы работа с заемщиками, допустившими просрочку, и это практически сразу привело к убыткам по кредитам.

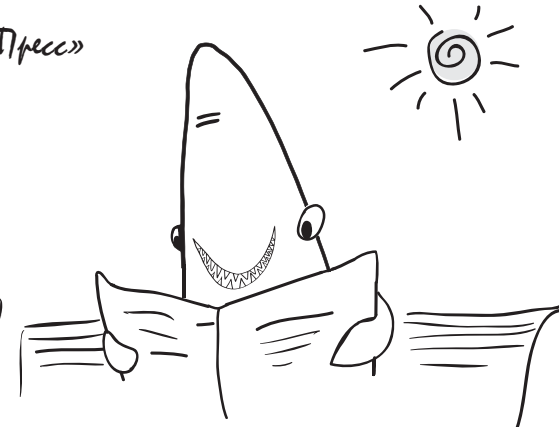
КУРСИВ



статистика 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.

«КазТрансОйл» планирует наращивать долю доходов от операторской деятельности

В ближайшие годы в республике планируется рост нефтедобычи на крупных месторождениях. Куда пойдет эта нефть и как проводится операторская деятельность по обслуживанию нефтепроводов, проходящих по территории Казахстана, – на вопросы «Курсива» ответил заместитель генерального директора АО «КазТрансОйл» Ален Танатаров.



Жанболат МАМЫШЕВ

– Про операторскую деятельность «КазТрансОйла» известно немного. Чем она отличается от основной деятельности и что дает?

– Операторская деятельность является достаточно новым направлением для «КазТрансОйла», ведется с 2003 года. Известно, что основная деятельность компании заключается в транспортировке нефти и эксплуатации собственной системы нефтепроводов – порядка 5,3 тыс. км. Операторская деятельность – это работа с собственниками нефтепроводов, то есть здесь мы, можно сказать, работаем по требованиям сторонних организаций. Это работа в новой среде, и, соответственно, тут помимо оказания услуг мы получаем ценный опыт. Конечно, хотелось бы отметить финансовую составляющую. На сегодняшний день доля операторской деятельности в общих доходах, которые генерирует компания «КазТрансОйл», составляет около 6%. Это существенная часть доходов. Поэтому данное направление деятельности очень важно для нас с точки зрения доступа к опыту сторонних организаций и в перспективе – увеличение доли финансовой составляющей для компании в целом.

– Есть ли какие-то прогнозы по росту доли доходов от операторской деятельности?

– Мы стремимся к ежегодному росту доли доходов от операторской деятельности. Планируем провести дополнительные переговоры по некоторым из наших проектов. Конкретные цифры роста сейчас трудно обозначить, но в целом ожидаем роста в этом направлении.

– Кто заключил пятилетний договор на обслуживание Казахстанско-Китайского Трубопровода по территории Казахстана. Насколько это добавило забот компании, как этот

также подписали долгосрочный договор с компанией «МунайТас», поэтому, можно сказать, по всей системе нефтепроводов Казахстана – Китай у нас имеются долгосрочные договоры на операторскую деятельность, где мы ожидаем стабильного дохода для компании.

– Вы также выиграли и тендер на обслуживание КТК. Насколько изменилась работа оператора благодаря таким крупным контрактам?

– КТК – это самый мощный по производительности нефтепровод, проходящий по территории Казахстана. В прошлом году по нему было прокачено более 60 млн тонн – это максимальный годовой объем за весь период его эксплуатации. В данном проекте акционерами являются ведущие нефтегазовые компании Российской Федерации, АО НК «КазМунайГаз», «Шеврон», «Мобил» и другие. В проекте приняты и действуют международные требования к технике безопасности, охране окружающей среды, а также применяются передовая техника и технологии. Можно сказать, что для «КазТрансОйла» это уникальный опыт. Сегодня мы имеем доступ к передовой технике, технологиям и процессам транспортировки нефти, также есть возможность обучать персонал. Работа с новым заказчиком и новыми вызовами дает мультипликативный эффект. Имея долгосрочный договор с компанией КТК, мы полагаем, что операторская деятельность по истечении периода будет продолжена и даст очень хороший эффект.

– Такие контракты не могли не повлечь увеличения операционных затрат компании. Какие ресурсы потребовали обновления? Как это отразилось на структуре доходов компании?

– Все верно, заключение контракта с КТК потребовало в первую очередь финансовых затрат, так как требованиями конкурса предусматривался закуп нового оборудования и техники. В рамках подготовки участия в данном проекте компания приобрела 110 единиц автотранспортной и специальной техники. Также было закуплено оборудование по ликвидации разливов нефти и механоэнергетической части. Общая сумма инвестиций в проект составила порядка девяти миллиардов тенге. Но при этом стоит отметить, что проект долгосрочный, и по истечении этого периода все инвестиции планируются окупить. Что касается

составляющей КТК в общей доле операторской деятельности, то мы видим существенный положительный экономический эффект: с момента подписания договора доля доходов, полученных от оказания услуг КТК во втором полугодии 2018 года, в сумме общих доходов от операторской деятельности составила 16%. И это, подчеркиваю, только по итогам работы за шесть месяцев. Мы ожидаем по истечении пяти лет контракта существенного экономического эффекта, а также эффекта со стороны технического и человеческого развития.

– Насколько активно КТО инвестирует в улучшение своей инфраструктуры в последние годы? Планируете ли вы новые капитальные расходы?

– Что касается операторской деятельности, то мы исходим из нужд собственника. У нас имеется пять основных договоров: с ТОО «Казахстанско-Китайский Трубопровод», ТОО «МунайТас», «Карачаганак Петролеум Оперейтинг», «Тургай Петролеум» и КТК. Во главу угла мы ставим, безусловно, технику безопасности, безаварийную и безопасную транспортировку нефти, то есть с нашей стороны мы должны обеспечить весь процесс эксплуатации нефтепровода наших партнеров всеми необходимыми ресурсами, техникой и специалистами, а также обеспечить такие условия труда, чтобы наши работники не травмировались.

– Как продвигается проект по реверсу нефтепровода Атырау – Кенкияк? Увеличатся ли поставки на ПНХЗ и экспорт в Китай?

– Проект реверса нефтепровода Кенкияк – Атырау является частью проекта по увеличению пропускной способности нефтепровода Казахстан – Китай. Сегодня транспортировка нефти идет по маршруту Кенкияк – Атырау и частично в объеме 1 млн тонн в год, в реверсном режиме, по маршруту Атырау – Кенкияк. Проект реверса нефтепровода рассчитан на увеличение объема транспортировки в реверсном режиме до 6 млн тонн в год. Для этого сейчас ведется строительство нефтеперерабатывающей станции «Аман». Данный проект подразумевает вовлечение западной группы месторождений в обеспечение внутренних и экспортных потребностей. Что это позволит сделать? Во-первых, разгрузит кумкольскую группу месторождений, нефть с которых на сегодняшний день полностью поставляется на нефтеперерабатывающие заводы. После

завершения проекта реверса мы ожидаем, что нефть с западной группы месторождений будет поступать на Шымкентский и Павлодарский нефтеперерабатывающие заводы и на экспорт в Китай.

Во-вторых, когда проект Кашаган, который сегодня находится в первой фазе разработки, перейдет на вторую стадию освоения месторождения, это повлечет за собой увеличение добычи нефти. На Тенгизском месторождении сейчас реализуется проект будущего расширения. Со второй половины 2022 года ожидается, что пойдет дополнительный объем нефти. Предполагается, что основная доля этого объема пойдет на экспорт через КТК, но также возможно, что часть пойдет и в восточном направлении. И в этом случае реализация проекта реверса нефтепровода Кенкияк – Атырау будет своевременным решением для обеспечения возможности поставок как на внутренний рынок, так и на экспорт в восточном направлении.

– Сейчас через наш трубопровод в Китай идет российская нефть. Когда произойдет расширение Тенгиза и Кашагана, их доля сохранится?

– На сегодняшний день 10 млн тонн российской нефти по участку Атырау – Алашанькоу транспортируется в Китай. На это у нас имеется отдельный договор транзита. При этом пропускная мощность нефтепровода составляет 20 млн тонн. По факту на сегодняшний день в экспортном направлении Атырау – Алашанькоу транспортируется порядка 11 млн тонн, то есть у нас есть девять миллионов тонн дополнительных мощностей. Вопрос только в ресурсной базе.

– Мы знаем, что КТО, как и вся группа КМГ, стремится к нулевому уровню травматизма. Как улучшился этот показатель за последние годы? Какие программы вы принимаете, чтобы добиться такой амбициозной цели?

– Данный показатель имеет положительную динамику в «КазТрансОйле» по ряду причин. Во-первых, в нашей компании, как и во всех производственных компаниях, есть вовлеченность высшего руководства в достижение данной цели, установлены соответствующие КПД (ключевые показатели деятельности). Вопросы техники безопасности ставятся в нашей компании на первое место. За последние годы было внедрено много новшеств в этом направлении. Из основных – внедрение культуры безопасно-

сти на всех уровнях управления компанией. Например, в центральном аппарате управления в Нур-Султане, где расположено Главное диспетчерское управление транспортировкой нефти, ежеквартально проводятся учения с участием всего руководства компании по возможным чрезвычайным ситуациям на производстве. Коллектив аппарата управления ежемесячно проводит собрания по вопросам техники безопасности в различных ситуациях – в офисе, при стихиях, пожарах. Для обмена опытом и знакомства с лучшими практиками в сфере HSE второй год проводим форумы для производственного персонала компании и руководства. Как вы знаете, коллектив у нас большой, свыше семи тысяч работников, большинство которых – это производственный персонал, задействованный на производстве. Я сейчас рассказал только о самых крупных мероприятиях, внедренных за последние годы. Мы видим положительный результат от этих инициатив: за первое полугодие у нас не было инцидентов, связанных с травматизмом. Конечно, все предусмотреть невозможно, но мы будем стремиться к достижению поставленной цели – нулевому травматизму на производстве.

– Каковы планы компании по повышению доходности от операторской деятельности?

– Сегодня компания «КазТрансОйл» является национальным оператором по магистральному нефтепроводу Республики Казахстан. Мы оказываем услуги по транспортировке нефти, эксплуатируем собственную систему нефтепроводов протяженностью 5,4 тыс. км, обслуживаем 3,3 тыс. км нефтепроводов, принадлежащих сторонним организациям. Мы ожидаем от реализации проекта реверса участка нефтепровода Кенкияк – Атырау с увеличением производительности до 6 млн тонн в год роста доли дохода от операторской деятельности в общей сумме доходов компании с 6% до 11%. Плюс ожидаем существенного экономического эффекта от партнерства с КТК. Также мы будем продолжать работу по повышению эффективности управления затратами в рамках заключенных договоров. В целом операторская деятельность – это выгодное и перспективное направление деятельности для АО «КазТрансОйл», которое обеспечивает существенный экономический эффект и дает возможность оказывать услуги на уровне требований и стандартов международных компаний.

Как онлайн-кассы помогают бизнесу избавиться от лишних налогов

Максим БАРЫШЕВ, основатель группы компаний «Учет»

Каждая компания, будь то маленький продуктовый магазин или крупный завод, при получении наличных денег за оплату проданных товаров или оказанных услуг обязана применять контрольно-кассовую машину (ККМ). С октября 2019 года правила вновь изменились. С 2019 года зарегистрировать в налоговых органах можно только ККМ с функцией передачи данных (онлайн-ККМ). Отличается такой аппарат от обычного тем, что он передает информацию о пробитых чеках на сервер оператора, где ее могут просматривать инспекторы налоговых органов.

Поэтому начиная с 2015 года законодательство постепенно обязывает предпринимателей заменить обычные ККМ на онлайн-ККМ. Следующий этап «оцифровки» кассовых аппаратов миновал 1 октября нынешнего года – вступило в силу приложение 4 к «Приказу МФ РК №206 от 16 февраля 2018



Фото: Shutterstock/Fotogrin

года». Согласно данному приложению онлайн-ККМ теперь должны использоваться в таких видах деятельности, как аренда,

добыча, образование, растениеводство и животноводство, организация отдыха и развлечений, телевидение, туризм, доставка,

производство. Всего с 1 октября онлайн-ККМ должны использовать компании 224 видов деятельности.

Напомним, с 2020 года планируется полный переход с обычных аппаратов на онлайн-ККМ.

Использование онлайн-ККМ предоставляет предпринимателям ряд льгот: уменьшение суммы подоходного налога на сумму покупки кассы, увеличение порога для постановки на учет по НДС и увеличение дохода для применения специального налогового режима (СНР) на основе упрощенной декларации.

Таким образом, при покупке онлайн-ККМ предприниматели, применяющие «патент» и «упрощенку», имеют право скорректировать суммы индивидуального подоходного налога (ИПН) в сторону уменьшения на приобретение одной ККМ на сумму 60 тыс. тенге, но не более чем на 50% от исчисленной суммы налога. То есть если налог исчислен в размере 100 тыс. тенге, предприниматель может понизить его на всю сумму покупки онлайн-ККМ в пределах 60 тыс. тенге.

Для индивидуальных предпринимателей (ИП) есть еще один вариант фиксации денежных отношений с клиентами – это трехкомпонентная интегриро-

ванная система (ТИС). Как отмечает департамент госдоходов Минфина РК, ТИС – это система, состоящая из онлайн-ККМ, системы для приема безналичных платежей, а также оборудования, оснащенного системой автоматизации управления торговли, оказания услуг, выполнения работ и учета товаров. Все эти три компонента ТИС может заменить единый программно-аппаратный комплекс.

У ИП, применяющих «упрощенку», операции, совершенные в безналичной форме расчетов с ТИС в пределах 114 184 МРП (более 288 млн тенге), не включаются в минимум оборота для постановки на учет по НДС, а в сумме 70 048 МРП (более 176 млн тенге) не включаются доходы для определения предела для применения СНР на основе упрощенной декларации.

С требованиями к ТИС можно ознакомиться, перейдя по QR-коду



Живее всех живых

В «баках» компаний по прокату автомобилей Hertz и Avis еще «есть топливо», и они не намерены покидать рынок



Фото: Christopher Dilts/Bloomberg via Getty Images

Пока инвесторы не проявляют большого интереса ни к Hertz, ни к Avis, однако к условиям, где доминируют сервисы по вызову такси, эти компании адаптируются намного лучше, чем принято думать.

Laura FORMAN,
THE WALL STREET JOURNAL

Последнее время инвесторы рассматривали акции компаний по прокату автомобилей как старые механизмы, которые скоро безнадежно выйдут из строя. Но с учетом изменений, на которые пошли такие компании, чтобы приспособиться к новому миру райдшеринга, у опытных инвесторов есть шанс на удачные сделки в этом сегменте.

Последние два года положение публичных компаний Hertz Global Holdings и Avis Budget Group на фондовом рынке было непростым. Причины – растущие издержки, развитие рынка услуг по вызову такси и усиливающееся ценовое давление со стороны конкурентов. Однако в адаптации к реальности, где владение личным автомобилем больше не является заветной мечтой, компании по прокату авто оказались чрезвычайно креативными. И сегодня, учитывая невысокую стоимость акций, даже небольшие их успе-

хи могут означать большие возможности в будущем.

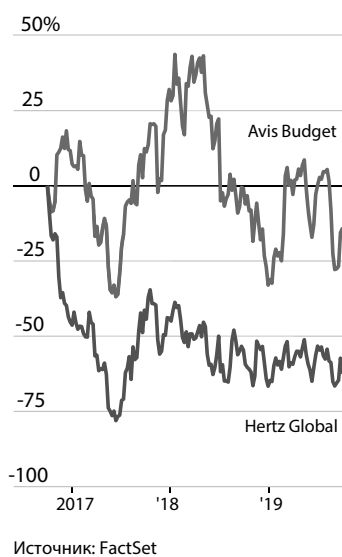
Еще недавно быстрый рост рынка услуг по вызову такси при помощи мобильных приложений, например Uber, угрожал самому существованию бизнеса по прокату автомобилей. Свою роль сыграл и конфликт Hertz с Комиссией по ценным бумагам и биржам США из-за ошибок, допущенных в финансовом учете.

Определенный период времени владельцами наиболее крупных пакетов акций Hertz и Avis были инвесторы-активисты. Но прогорел даже миллиардер Карл Айкан. В 2014 году он рассматривал Hertz «как недооцененный актив», испытывающий трудности с учетом и операционными вопросами. Однако в течение последующих пяти лет акции Hertz потеряли в стоимости почти 85% своей цены. У Avis дела шли ненамного лучше, и за аналогичный период компания потеряла в стоимости примерно 60%.

Столкнувшись с необходимостью адаптироваться или уйти с рынка, компании по прокату автомобилей развернулись в сторону технологий. Это позволило внедрить такие услуги, как ускоренная регистрация и предоплаченная парковка. И что более важно, эти компании изменили свое отношение к сервисам по вызову такси по принципу «если не можешь их победить, присоединись к ним». Так, начиная с 2016 года Hertz

является партнером и Uber, и Lyft. Компания сдает свои автомобили в аренду водителям, что продлевает жизнь прокатных автомобилей и дает возможность зарабатывать на новом направлении бизнеса.

Динамика цен акций прокатных компаний



Источник: FactSet

По данным Hertz, водители, которые работают в формате райдшеринга, берут автомобили на прокат в среднем на два-три месяца. Это намного дольше периода проката в основном бизнесе компании, поэтому издержки, связанные с прокатом машин, снижаются. В арендную плату входят страхование ответ-

ственности и возможного ущерба, стандартное обслуживание и помощь на дорогах, то есть те расходы, которые водители обычно несут сами.

Hertz сообщает, что за II квартал 2019 года этот бизнес вырос на 73% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и по итогам текущего года может сгенерировать примерно \$400 млн прибыли.

Хотя речь пока идет лишь о малой части в структуре общего дохода Hertz (а он, по оценке аналитиков, в 2019 году может достигнуть \$9,8 млрд), устойчивый рост этого бизнеса направлением способен серьезно изменить компанию. Еще в августе Barclays пересмотрел статус акций Hertz с уровня Neutral до уровня Overweight, отметив, что предоставление автомобилей напрокат водителям, работающим на сервисы по вызову такси, – это ключевой фактор роста высокодоходного бизнеса посуточной аренды машин.

Компания Avis также начала предоставлять услуги водителям-партнерам сервисов по вызову такси. В прошлом году компания объявила о партнерстве по прокату автомобилей с Lyft, а в августе сообщила о начале сотрудничества с Uber. Тем не менее, когда речь идет о сотрудничестве с сервисами по вызову такси, у Hertz есть значительное преимущество: к концу года эта компания планирует выделить

на это направление 50 тыс. автомобилей, тогда как Avis – только 8 тыс.

Впрочем, как владелец приобретенного в 2013 году бренда Zipcar, предоставляющего услуги краткосрочной аренды автомобилей по принципу самообслуживания с почасовой оплатой, Avis продолжает инвестировать в альтернативные решения транспортного вопроса. В ряде крупных городов Avis также сотрудничает с райдшеринговым сервисом Via, сдавая его водителям автомобили напрокат и обеспечивая техническое обслуживание машин. Компания предлагает услуги по техобслуживанию и в рамках программы по созданию беспилотных автомобилей Waymo холдинга Alphabet Inc.

Сегодня биржевая оценка выглядит привлекательной для обеих компаний. Hertz отчиталась о значительных улучшениях в операционной марже во II квартале 2019 года. По данным Barclays, маржинальность может расти и дальше, в том числе благодаря сотрудничеству с сервисами по вызову такси и долгосрочной аренде. Тем не менее акции Hertz пока торгуются лишь вполноценно от средней цены за последние пять лет. Аналогичная ситуация и у Avis: акции компании торгуются почти с 40%-ным дисконтом по отношению к средней цене за предыдущий пятилетний период.

Американское бюро экономического анализа подсчитало, что с середины 2015 года темпы продаж в США легковых автомобилей и легких грузовиков начали снижаться – за последние два года количество проданных автомобилей сократилось почти на 5%. Кроме того, растущие цены делают все более привлекательным приобретение подержанных автомобилей. В 2019 году, согласно экономическим данным ФРС, чистые покупки подержанных авто значительно выросли. Это может быть хорошим знаком как для Hertz, так и для Avis, которые, пытаясь максимизировать прибыль от своих амортизируемых активов, распродают часть своего автопарка из подержанных машин.

Несмотря на всю шумиху вокруг каршеринга, потребители продолжают брать автомобили напрокат. По оценкам IBISWorld, общая выручка компаний по прокату автомобилей в США в течение последних пяти лет росла в среднем на 2,4% в год, достигнув в 2019 году \$45 млрд. Другими словами, те, кто решит инвестировать в проверенные компании по прокату автомобилей, вполне могут рассчитывать на серьезный результат, если «заправят бак» прямо сейчас.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

Инвестидея от Freedom Finance

Nutanix поможет с облаками

Компания Nutanix (тикер: NTNX) с американского фондового рынка привлекла внимание аналитиков ИК «Фридом Финанс». Сейчас компания завершает переход на продажу услуг по подписке, и это создаст повторяющийся доход, привлекательный для инвесторов. Акции Nutanix торгуются на уровне чуть больше \$26, но, по оценке брокеров, в среднесрочной перспективе могут вырасти до \$31.

Об эмитенте. Компания Nutanix занимается разработкой программного обеспечения для предприятий на основе облачных технологий. Основные продукты компании – облачные серверы, ПО для защиты данных, а также программы автоматизации бизнес-процессов для упрощения менеджмента.

Ключевое отличие Nutanix от конкурентов – широкая продуктовая линейка, которая позволяет бизнесу, подписавшему контракт с фирмой, снизить затраты на решение многих задач. Конкуренты же, как правило, имеют узкую специализацию. Например, занимаются только предоставлением услуг кибербезопасности, или только анализом данных, или оптимизацией работы приложений. Два года назад менеджмент решил перейти от пути развития all-hardware к all-software, сделав акцент на разработке программного обеспечения. Успех от данного решения был достигнут по результатам 2018 года, когда компания при чистом убытке в \$297 млн смогла сгенерировать положительный чистый денежный поток в \$30 млн.

Финансовые показатели. Текущий, 2019 год является для компании переходным от бизнес-модели all-software к продаже услуг по подписке. Из-за этого менеджмент был вынужден значительно расширить штат и увеличить вложения в инновации, что снизило операционную маржинальность с -24 до -48%,

но увеличило валовую маржинальность на 8%. Еще в 2018 году выручка от подписок составляла лишь 41% от общей выручки, в завершившемся фискальном 2019 году менеджмент довел ее долю до 60%. На конец 2020 года планируется достижение отметки в 75% выручки, получаемой на основе подписки, при средней длительности контракта примерно в три с половиной года. Кейс Nutanix очень похож на переход Adobe к продаже услуг по подписке.

Из финансовых показателей обратим внимание на то, что бизнес фирмы остается нерентабельным на этапе операционной маржинальности. Однако фирма имеет крайне высокую валовую маржинальность на уровне 75–80%, что типично для IT-компаний, разрабатывающих программное обеспечение. Несмотря на наличие долговой нагрузки на балансе, фирма имеет отрицательный чистый долг, что позволяет поддерживать все три ключевых показателя ликвидности на безопасном уровне. По итогам фискального 2019 года фирма покрыла более \$300

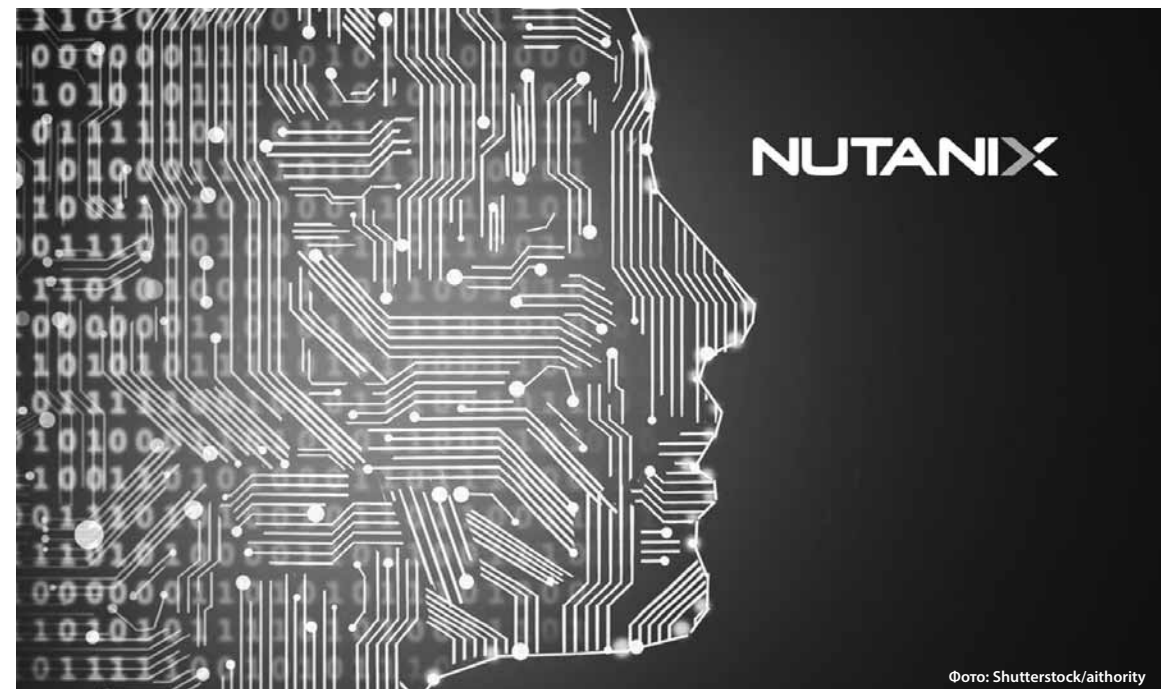


Фото: Shutterstock/authority

млн расходов (что составило 25% от выручки) таким способом.

Ключевые риски были нивелированы менеджментом фирмы в ходе презентации результатов за II квартал 2019 года, в которой

СЕО и CFO заявили о продолжении отрицательной рентабельности на весь следующий год. Поясняется, что ключевой акцент фирма делает сейчас на развитии продаж и занятии доли

рынка, а не на рентабельности. В случае недостижения ожидаемых темпов роста в 2020 году менеджмент переключится на оптимизацию издержек бизнеса для улучшения маржинальности.

Прогноз: облачно

В Казахстане резко вырос рынок облачных сервисов

В 2018 году объем рынка облачных сервисов в РК увеличился на 32%. Разбираемся, что стало драйверами рынка.

Александр ГАЛИЕВ

По оценке компании iKS-Consulting, 2018 год оказался крайне удачным для отечественного облачного рынка: он вырос на 32%, достигнув \$8 млн. Если точкой отсчета брать 2015 год, то за три года рынок облачных услуг вырос почти вдвое. Ни один сегмент отечественного рынка IT не показывает столь высокие темпы роста. Справедливости ради нужно отметить, что емкость облачного рынка пока не высока, особенно на фоне всего IT-рынка, который исчисляется \$1,6 млрд. Впрочем, ничего экстраординарного здесь нет – отечественный рынок всегда имел очень сильный «железный» акцент: доля услуг на нем составляет лишь около 12%.

Облакам поверили

Тенденция 2018 года, отмеченная экспертами: рост доверия к облакам в Казахстане. Это касается не только частного бизнеса – в облака пошел и госсектор, который начинает активнее использовать сервисную модель информатизации.

Второй драйвер – осознание того, что облака – это экономически выгодно. В среднесрочной и долгосрочной перспективах облачный подход может помочь сэкономить до 50% (в сравнении с подходом on premis). Учитывая то, что расходы из капитальных переходят в операционные, идея становится еще более привлекательной.

Светлана Черненко, директор представительства iKS-Consulting в Казахстане, согласна с утверждением, что у бизнеса нет задачи уйти в облака, но есть задача оптимизировать затраты. «С этой точки зрения понимание эффективности



Фото: Shutterstock/Syda Productions

облака, особенно для решения тривиальных задач и размещения не очень ценной информации, безусловно, есть. Конечно, наблюдается инерция мышления, особенно у руководителей. Я всегда говорю, что перед местными поставщиками облачных решений стоит огромная задача по просветительской работе», – делится она, добавляя, что с инфраструктурой ЦОДов (центров обработки данных), как и с телеком-инфраструктурой вообще, в Казахстане дела обстоят отлично – предложение пока опережает спрос.

По наблюдениям Рустэма Нысанбаева, коммерческого директора Дирекции информационных систем «Казахтелекома», в последнее время в облака идут не только крупный бизнес и госсектор: «Наши клиенты, помимо традиционных – телекома и госсектора, все чаще прирастают бизнесом, в том

числе представителями малого и среднего бизнеса! Это очень важное замечание, своего рода сигнал, что нам доверяют».

Особенность казахстанского рынка дата-центров – в его высокой концентрации. Доля «Казахтелекома» на этом рынке – 54% (15 ЦОДов в 11 областных центрах республики). «Казахтелеком» остается ключевым игроком, имеющим основную долю в общей рыночной инфраструктуре ЦОДов. Его стратегическая роль всегда будет ключевой при выполнении государственных проектов. И я бы не сказала, что «Казахтелеком» не дает развиваться другим игрокам. Ведь в отличие от рынка телефонии и рынка ШПД (широкополосный доступ к интернету), где ключевой фактор успеха – наличие инфраструктуры, на рынке ЦОД огромную роль играет клиентоориентированность, скорость реакции и т. д. И на этом поле

конкурировать с лидером рынка можно вполне успешно», – говорит директор представительства iKS-Consulting.

Открытые перспективы

Уверенным спросом в Казахстане пользуются такие услуги, как аренда программного обеспечения (SaaS), услуги виртуального дата-центра (IaaS) и аренда физического оборудования. «В целом на сегодня на IaaS приходится подавляющая доля казахстанского облачного рынка, но, думаю, структура спроса будет меняться в сторону SaaS. Это общемировой тренд», – считает г-н Нысанбаев. Сейчас на чистые облачные услуги приходится 36% рынка, для сравнения – в 2015 году этот показатель составлял 29%. Рост есть, но в этом сегменте казахстанский рынок несколько отстает от общемирового показателя: по данным

Gartner, в 2018 году на SaaS пришлось почти 44% мирового рынка облачных сервисов. Можно предположить, что потенциал казахстанского рынка здесь еще не реализован.

Сумеют ли воспользоваться потенциалом модели SaaS отечественные разработчики – вопрос открытый. «Разработчикам местных облачных решений будет непросто: слишком сильна мощь мировых поставщиков – Google, Amazon и т. д. Вполне возможно, что казахстанские разработки будут идти в направлении развития государственных услуг и правительства для граждан. Такой диалог (открытые API) между разработчиками и идеологами электронного правительства уже имеется. Это очень перспективное направление для локальных компаний, ибо компетенций и рыночности государственной компании, реализующей сейчас электронное

правительство, явно недостаточно», – предполагает Светлана Черненко.

По оценке Рустэма Нысанбаева, вокруг облачных сервисов складывается неплохая конъюнктура в целом. «Например, сервисная модель, и в ее основе ЦОДы. В эту сторону сейчас активно идут госорганы, и здесь будут происходить интересные события для дата-центров», – добавляет он. В пользу оптимистичного настроения говорят и цифры: казахстанским игрокам есть куда расти – отечественные поставщики удовлетворяют лишь 27% существующего спроса на облачные услуги. Более того, дата-центры – это базис не только для Индустрии 4.0, но и для цифровой экономики в самом широком ее понимании – 5G, IoT, Big Data, VR, AI и Smart City. К 2022 году, по оценке Gartner, мировой облачный рынок вырастет почти вдвое – до \$331 млрд.

Все приложения в Google Play безопасны: правда или миф?

Мы постоянно советуем пользователям Android скачивать приложения в официальном магазине, чтобы не подцепить зловред. Это важно, ведь на сторонних площадках, где программы никто не проверяет, часто размещают свои творения преступники. Однако что насчет самого Google Play? В нем вообще нет вирусов, и из него можно смело загружать что угодно? Давайте разберемся.

Как Google следит за безопасностью приложений для Android

Зловреду действительно не так-то просто попасть в Google Play. Перед публикацией модераторы обязательно проверяют приложения на соответствие обширному списку требований. Если они обнаружат нарушение, программу в магазин не пропустят.

Однако в Google Play поступает огромное количество приложений и обновлений, и уследить за всеми модераторам, к сожалению, не удастся. Поэтому время от времени в Google Play все-таки проникают вредоносные приложения. Вот несколько самых ярких историй.

Рекламный модуль с трояном

Недавно наши исследователи обнаружили вредоносный код в приложении SamScanner для



Фото: Shutterstock/quietbits



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

оцифровки документов. Оно не просто было доступно в Google Play – по данным магазина, его установили более 100 млн пользователей.

Как так получилось? До определенного момента это было нормальное приложение, которое честно выполняло заявлен-

ные функции. Его разработчики получали прибыль благодаря рекламе и платным возможностям – ничего необычного. Но в какой-то момент все изменилось, и в приложении появилась вредоносная добавка.

Зловред скрывался в одном из рекламных модулей. Это был троян-дроппер Necro.n, устанавливавший другой троян, основная задача которого – скачивать на устройство всякую другую гадость. Например, рекламные приложения или программы, оформляющие платные подписки в сторонних сервисах втайне от пользователя.

Наши эксперты сообщили о находке Google, и администраторы удалили приложение из магазина. Однако достаточно продолжительное время зара-

женная версия была доступна для загрузки.

Вороватый плеер

SamScanner – далеко не единственный пример того, как вредоносные функции появляются в уже опубликованном в Google Play приложении. Авторам трояна, притворявшегося плеером для прослушивания музыки из «ВКонтакте», удавалось обходить проверки модераторов магазина несколько лет подряд.

Изначально в Google Play загружали саму программу, затем – пару-тройку безобидных обновлений. После этого с очередным айдейтом приложение начинало воровать логины и пароли от учетных записей в социальной сети. Причем жертвы могли об этом так и не узнать: их аккаун-

ты по-тихому использовали для продвижения сообщений.

Когда очередную версию плеера выводили на чистую воду и удаляли из магазина, ее создатели тут же загружали новую, а то и не одну. В 2015 году из Google Play убрали по меньшей мере семь сборок зловредной программы. Через год – еще несколько. В 2017-м за два месяца наши аналитики насчитали в Google Play 85 подобных приложений, причем одно из них скачали более миллиона пользователей. Кроме того, в магазине появились поддельные версии Telegram за авторством тех же вирусписателей – эти приложения паролей не воровали, но добавляли жертву в интересующие злоумышленников группы и чаты.

Вредоносная армия в Google Play

Увы, 85 копий вредоносного приложения в ассортименте официального магазина Android – это не предел. В 2016 году специалисты нашли в Google Play 400 игр и других программ, укомплектованных трояном Dress Code.

Попав на устройство жертвы, этот зловред устанавливает соединение с командным сервером и «засыпает». Однако в перспективе злоумышленники могут использовать зараженные гаджеты для DDoS-атак, накручивания кликов по баннерам или проникновения в локальные сети, к которым эти гаджеты подключаются, – например, в домашнюю сеть или инфраструктуру вашей компании.

Справедливости ради стоит отметить, что модераторов

Google Play сложно винить в недосмотре, поскольку обнаружить Dress Code довольно сложно: код трояна настолько маленький, что теряется в коде приложения-носителя. Кроме того, на сторонних площадках зараженных программ оказалось значительно больше, чем в Google Play, – всего исследователи нашли около 3000 игр, скинов и приложений для чистки смартфонов со встроенным трояном Dress Code. И все же 400 – это очень много.

Как вы видите, то что приложение попало в официальный магазин Android, еще не значит, что оно безопасно – иногда в магазин все-таки попадают зловреды. Чтобы не заразиться, стоит критически относиться к любым программам, в том числе из Google Play, и соблюдать несколько правил цифровой гигиены.

Как не подцепить зловреда в Google Play

Как видите, то что приложение попало в официальный магазин Android, еще не значит, что оно безопасно – иногда в магазин все-таки попадают зловреды. Чтобы не заразиться, стоит критически относиться к любым программам, в том числе из Google Play, и соблюдать несколько правил цифровой гигиены.

- Не скачивайте на смартфон все подряд. Читайте отзывы пользователей о приложении – в них может быть ценная информация о его поведении. Поищите, что известно о разработчике: возможно, его творения уже удаляли из магазина или были какие-то еще сомнительные истории с его участием.

- Возьмите за правило раз в несколько месяцев чистить свой Android-смартфон или планшет от ненужных программ. Чем меньше приложений на устройстве, тем проще их контролировать.

- Используйте надежное защитное решение – оно защитит вас от угроз, которые пропустили модераторы Google Play.

Бизнес небыстрого приготовления



Фото: Shutterstock/Unitone Vector

Без аппетита к экотренду Почему в Алматы нет экоресторанов

Экоинновации в казахстанском ресторанном бизнесе приживаются с трудом, поскольку не являются фактором устойчивого развития для отрасли.

Кристина ДАУРЦЕВА

Быть eco-friendly, по данным от Purdue University, выгодно – в 2019 году использование экологических методов позволяет ресторанам не только привлечь большее количество посетителей, но и стимулировать клиентов на более высокие траты.

Понятие eco-friendly проще всего охарактеризовать как «быть ответственным пользователем». В случае ресторанов и кафе это подразумевает, что бизнес делает выбор в пользу отечественных производителей продуктов питания, использует в меню сезонные локальные продукты, отказывается от бутилированной воды, экономит электроэнергию и воду, сортирует мусор.

«Курсив» опросил алматинских рестораторов, как eco-friendly-принципы работают в отечественных условиях.

Локальные сезонные продукты

Если алматинец пришел в ресторан, то местные производители для него автоматически становятся неприступными – не без сожаления констатирует Руслан Абишев, основатель ресторанной группы La Vagca Family. Например, в Казахстане есть возможность добывать и поставлять к столу каспийских раков весьма достойного качества, но шансов на то, что кто-то захочет их отведать, практически никаких. Шеф-повар Рашидин Абд-Рашид, у которого за плечами опыт работы в Hilton и Shangri-La, говорит: «Я мог бы приготовить раков не менее вкусно, чем популярных омаров, но вот уверенности в том, что казахстанские гости купят такое блюдо, у меня нет».

Рестораторов есть претензии и к местным производителям – при выводе на рынок нового продукта они какое-то время держат планку качества, а затем этот продукт становится попросту невкусным. «Казахстанские производители не могут поддерживать качество на одном уровне. Нам приносят попробовать продукт, он нам нравится, мы заказываем его, а уже через пару недель его привозят совсем другим», – сетует Сергей Мальцев, совладелец ресторанов «Шеф» и «Печь».

Еще сложнее дела обстоят с сезонностью. Воплотить стандартную практику ресторанов по всему миру в казахстанских реалиях оказывается практически невозможно – отечественные рестораторы сталкиваются с чрезвычайной взыскательностью своих гостей. Джан Эрикан, F&B директор в The Ritz Carlton, Алматы отмечает, что «алматинские хозяйства предлагают

великолепные ягоды, одни из вкуснейших, что я когда-либо пробовал. Тем не менее купить их можно только три месяца в году, а все остальное время мы делаем закупки в других странах. Гости настолько взыскательны, что ожидают увидеть ягоды на столе в любое время года, вне зависимости от их наличия у казахстанских фермеров».

Отказ от бутилированной воды

Заказ в ресторане фильтрованной воды из-под крана вместо бутылочки 0,5 л позволяет сократить количество потребляемого пластика. В ресторане «Свет» фильтрованную воду подают не только гостям, но и домашним животным, с которыми они приходят. Однако назвать это явление распространенным даже в пределах Алматы нельзя. Мешают предрассудки – клиенты считают зазорным выпить в ресторане точно такую же, как дома, бесплатную воду, и тот факт, что рестораны традиционно зарабатывают на воде: наценка на нее составляет от 50 до 500% в зависимости от статуса заведения.

Экономия ресурсов

Интересный опыт в этом направлении есть у заведения «Пинта Street», где предприняли попытку сервировать столы бумажной экопосудой и деревянными приборами. «Принимая это решение, мы исходили из того, что могли бы значительно сократить использование воды и химических средств для мытья, а также размер подсобного помещения. Однако наши гости данную инициативу не поддержали», – поделился Юрий Негодок, один из самых успешных казахстанских рестораторов. Это он открыл такие заведения, как «Пинта», Paul, BAO Sushi & Noodles Bar.

Переработка мусора

В целом этот пункт можно назвать самым легковыводным. Рестораторы с готовностью соглашаются с тем, что пластик необходимо сдавать на переработку. Поскольку вода в пластиковых бутылках – это существенная статья дохода, использованной тары остается огромное количество.

Пилотный проект по переработке запустили в Coco Street Food – этому заведению удалось организовать стабильный канал отправки пластика на переработку. Главная сложность – доставка пластика в пункт приема, посредники не соглашаются забирать отходы из ресторана. Поэтому Coco Street Food приходится каждый день выделять транспорт, который увозит пластик.

Есть еще один нюанс – как только к инициативе Coco Street Food подключатся все остальные рестораны группы abv, а тем более другие алматинские сети ресторанов, мощностей существующих компаний по приему и переработке отходов перестанет хватать.

Что ограничивает отечественные проекты по производству быстрой лапши.

Георгий КОВАЛЕВ

Казахстанская фабрика по производству лапши быстрого приготовления Lotus Food (Кзылгортский район Туркестанской, ранее – Южно-Казахстанской области) разорилась и сменила собственника. Предприятие выкупила непальская компания CG Global. Ее владелец миллиардер Бинод Чаудхари контролирует 2% мирового рынка быстрой лапши. Производство получило новое имя – теперь это CG Foods Central Asia. Здесь будут выпускать лапшу Wai-Wai, хорошо известную на рынке Юго-Восточной Азии.

Это не единственный пример того, как бизнесмены, не оценив всех рисков, запускают проекты производства быстрой лапши в Казахстане – и разоряются. В одной только Алматинской области было две подобных истории. Основные ошибки компаний связаны с небрежным отношением к деталям технологического процесса и промахами в маркетинговой политике.

Лапша быстрого приготовления – очень обманчивый

240 млн порций, в 2017-м – 210 млн, в 2018-м – 170 млн. И этот тренд идет вразрез с общемировым – после просадки на 5% в 2015–2016 годах последние два года мировой рынок быстрорастворимой лапши растет, в 2018 году было продано 103,6 млрд порций.

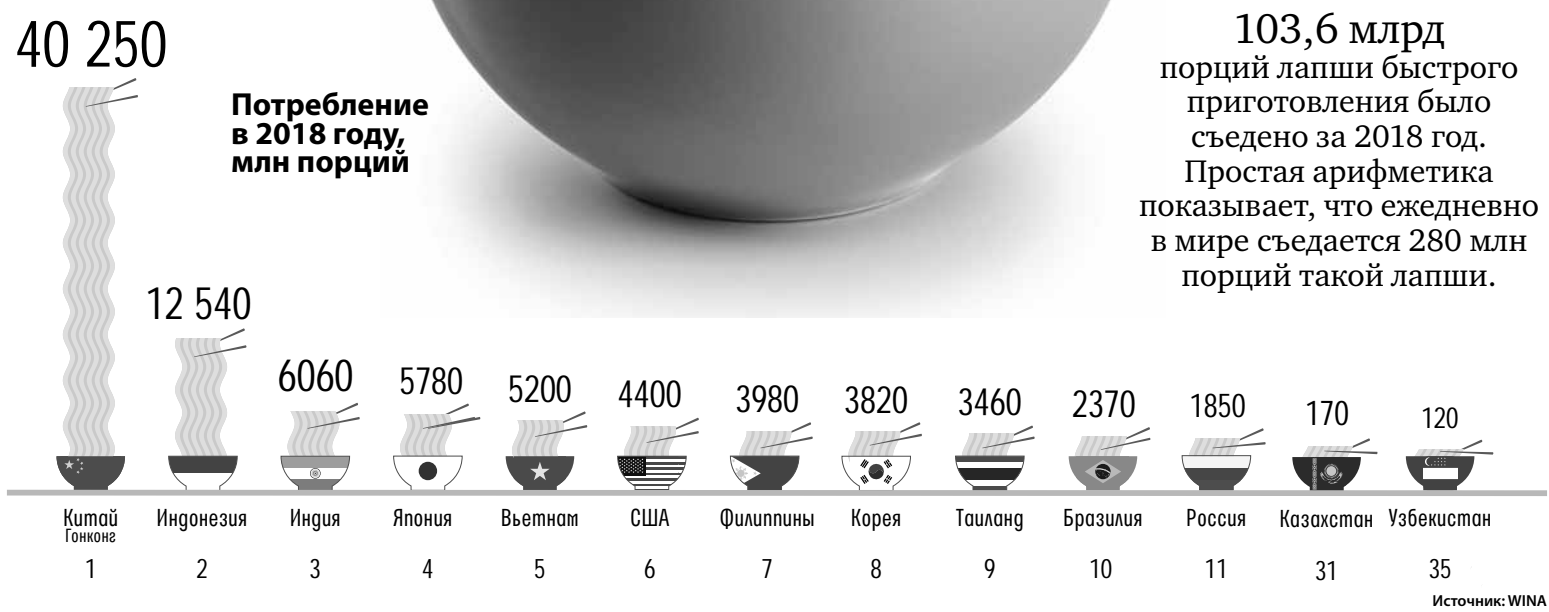
Лапшу быстрого приготовления в привычном для нас виде придумал японец Андо Момофуку – в 1958 году его компания Nissin Food Products вывела на рынок рамен, который просто заливался кипятком и был готов через пару минут. Но самым успешным продуктом компании стал Cup Noodles, лапша в одноразовой чашке – она вышла в продажу в 1971 году. Технологии, которые использовал при приго-

ши объединились в ассоциацию IRMA (International Ramen Manufacturers Association), призванную следить за соблюдением стандартов качества продукта – растущая конкуренция подтолкнула часть предпринимателей к

По мнению Виталия Снесаря, сейчас расклад на рынок быстрой лапши во многом зависит от дистрибьюторов, которые активно поддерживают те бренды, названия которых превратились в имена нарицательные – доширак, библич или роллтон.

Как считает маркетолог компании-производителя быстрой лапши из Рудного, ситуация на внутреннем рынке страны развивается по негативному для производителей сценарию. Исследование, проведенное по заказу Grito, показало, что полностью отказаться от продукта планируют 89% покупателей. По предположению г-на Снесаря, причиной таких настроений стала массированная пропаганда здорового образа жизни в кино и на телевидении.

Очевидный путь расширения рынка для компаний – наращивание экспорта. Grito сделала шаги в этом направлении, отправив пробные партии товара в Беларусь, Россию и Кыргызстан. Компания уже экспортировала свою продукцию в Россию, но ситуация 2014–2015 годов, когда курс тенге относительно рубля существенно вырос, сделала продукцию Grito слишком дорогой для россиян, и этот рынок для компании был потерян.



продукт. Простота использования маскирует серьезную технологию производства. А из-за доступной цены за упаковкой лапши быстрого приготовления закрепилось прозвище «бич-пакет» и репутация недостойного и даже вредного продукта.

При этом, по данным российской маркетинговой компании Discovery Research Group (DRG), рынок лапши быстрого приготовления в Казахстане более чем в шесть раз объемнее рынка лапши традиционной. В 2017 году, когда DRG проводила исследование, объем рынка лапши классической составлял 2,61 млрд тенге, тогда как рынок быстрой лапши – 16,35 млрд.

«Курсив» изучил причины, которые сдерживают рост казахстанского производства этого продукта.

товления лапши Андо Момофуку, применяются и поныне. Это обезвоживание лапши с помощью пара или в результате прожарки в растительном масле. Конечную стоимость продукта определяет качество наполнителей и растительных добавок.

Простой продукт быстро завоевал рынок

Быстрая лапша уверенно завоевывала рынки – в 1990 году во всем мире было продано 15 млрд порций, в 2001-м – 50 млрд, рубеж в 100 млрд был преодолен в 2012 году. Больше всех в мире лапшу едят в Китае (в 2018 году – 40,25 млрд порций). На втором месте Индонезия – 12,5 млрд порций. Третье место за Индией – 6,06 млрд. Среди стран

использованию низкокачественных продуктов. В 1997 году ассоциация стала глобальной и сменила название на WINA.

В текущем списке членов ассоциации можно найти представителя казахстанского бизнеса – ТОО «Markof Perfection». Правда, оказалось, что эта компания только собиралась начать выпуск лапши быстрого приготовления, но в итоге от этих планов отказалась.

Почему Grito нацелилась на экспорт

Первой в Казахстане быструю лапшу стала производить компания Grito из города Рудный (принадлежит торговому дому «Аманат», в прошлом именовался ТД «Акбарс»). Первый выпущенный продукт – лапша «Наша чаша» – по сей день остается самым продаваемым.

По оценке Виталия Снесаря, маркетолога компании, Grito входит в четверку крупнейших производителей лапши быстрого приготовления в стране. Также в числе лидеров производства он называет ТОО «Raduga» (Петропавловск, визитная карточка производителя – лапша «Паства Мама»), Kaz Brand (Нур-Султан, лапша «Кеспебай») и недавно запущенная фабрика Mareven (Алматинская область, «Роллтон», Big Bon). Данные о долях, занимаемых этими компаниями на рынке, г-н Снесарь назвать затруднился – в отсутствие полноценного мониторинга рынка информация сейчас очень противоречива, и предложить подводить итоги года.

Уже сейчас можно уверенно говорить, что запуск в 2018 году производства Mareven значительно изменил статистику производства лапши внутри страны. Если раньше «Роллтон» и Big Bon, которые занимают до 50% рынка, завозились, то теперь их делают на заводе под Капшаганом. Mareven Food Holdings Ltd., владелец упомянутых брендов быстрой лапши, инвестировал в строительство предприятия около \$50 млн.



Фото: Shutterstock/Rachata Teypars

Порционный продукт

Рынок лапши быстрого приготовления измеряется порциями. Последние три года ее потребление в Казахстане сокращается. По данным WINA (World Instant Noodles Association), в 2016 году в стране было продано

за пределами Юго-Восточной Азии первенство за США: 4,4 млрд порций в 2018 году. Россия занимает 11-е место – 1,85 млрд порций. Казахстан в этом рейтинге на 31-й позиции.

В 1964 году крупнейшие производители быстрой лап-

КУРСИВ СТРАНА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:
ЖАР СТАЛЬНОГО ВОПРОСА

стр. 15

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ:
РЕСАЙКЛИНГ ДЛЯ ДОРОЖНОЙ
ОТРАСЛИ

стр. 16

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ:
СЕРЫХ ИМПОРТЕРОВ УЧАТ ПЛАТИТЬ
НАЛОГИ

стр. 17

ЛАБОРАТОРИЯ БИЗНЕСА:
СТРАУСИНАЯ ИСТОРИЯ

стр. 21

kursiv.kz f kursivkz kursivkz

Для Казахстана проблема трансграничных рек – довольно болезненная тема, которая обсуждается уже не первый год. Ранее «Курсив» писал о том, что искусственное изменение стока Верхнего Иртыша может привести к экологической катастрофе. Сегодня казахстанские эксперты поднимают вопрос о падении уровня воды в реке Урал.

Алем МАКСУДОВ, Алматы

По оценкам экспертов, Казахстан является одной из стран Евразийского континента, которые в значительной степени испытывают дефицит водных ресурсов. Около половины поверхностных вод республики (44,9 куб. км) поступает с территории сопредельных государств, в основном из РФ и КНР.

За последние 18 лет наблюдается тенденция сокращения естественных ресурсов поверхностных вод Казахстана. С точки зрения отечественных ученых, обмеление реки Иртыш в ближайшие 10–15 лет лишь усугубится. Ведь в настоящее время соседи строят дамбы и плотины. В Поднебесной разработана стратегия по ускоренному развитию реформ в сфере водного хозяйства, согласно которой страна ежегодно выделяет по \$62 млрд в виде инвестиций на строительство ирригационных объектов. Как считает преподаватель Евразийского национального университета им. Л. Н. Гумилева кандидат химических наук Эльдар Копишев, искусственное изменение стока Верхнего Иртыша может привести к экологической катастрофе.

Между тем, по информации участников прошедшего на днях в Атырау заседания по вопросам эффективного использования водных ресурсов Жайык-Каспийского бассейна, средний многолетний уровень Урала в районе Атырау составляет 9,5 млрд куб. м. В 2018 году этот показатель упал до 5,2 млрд куб. м, а за семь месяцев 2019 года пришло всего 3 млрд куб. м воды. Если так будет продолжаться, то в Казахстане появятся проблемы с обеспечением водой, уверены эксперты.

По мнению акима Атырауской области Нурлана Ногаева, необходимо придать более высокий статус казахстанско-российской комиссии по совместному использованию и охране трансграничных водных объектов. «Проблемные вопросы не решаются должным образом. Межгосударственной комиссии необходимо дать более высокий статус. Например, на уровне заместителя премьер-министра», – считает аким.

стр. 14 >

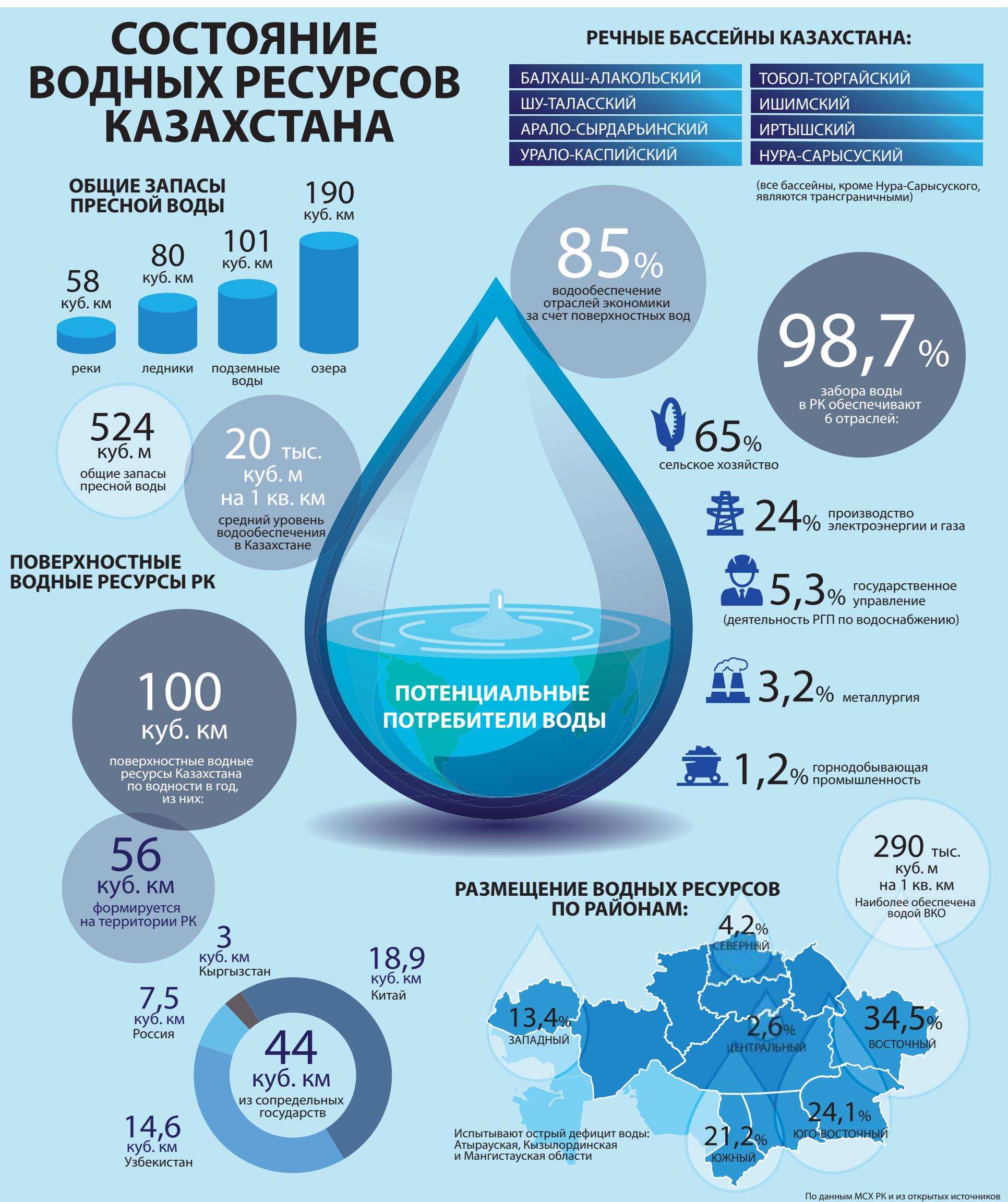
РЕСПУБЛИКАНСКАЯ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА



2400005032011 37019

Мало шансов выйти из воды сухим

Какие меры планируют принять Россия и Казахстан для решения вопросов трансграничных рек?



КУРСИВ

коммерческий партнер
THE WALL STREET JOURNAL.

УОЛЛ-СТРИТ СТАЛ БЛИЖЕ

Читателям газеты «Курсив»
подписка на электронную версию
Wall Street Journal. – по цене \$150 (скидка 37%)

Подробнее:

kursiv.kz

+7 (727) 277 77 07

+7 702 920 36 76

Серых импортеров учат платить налоги

Чтобы исключить пересечение границы груженых фур под видом порожних, фискальные органы внедрили ноу-хау

1 млрд тенге НДС пришлось заплатить серым импортерам за время проведения экспортного контроля на погранпостах Западно-Казахстанской области. Но попыток нелегально импортировать в область сезонные овощи, сахар, а также экспортировать запрещенные товары меньше не становится.

Алла ЗЛОБИНА, Уральск

На запрос «Курсива» департамент государственных доходов ЗКО сообщил: с начала мониторинга на границе с Российской Федерацией список налогоплательщиков-импортеров увеличился на 116 субъектов бизнеса. Всего за восемь месяцев 2019 года зарегистрировано 1238 субъектов, тогда как в аналогичном периоде 2018 года – 1122. Вновь прибывшие в список внесли в местную казну около 1 млрд тенге.

«В основном это тот бизнес, который пытается ввезти товар нелегально или под видом транзитного груза. Та самая категория, которая, не платя налогов, становится причиной проблем местных предпринимателей – серые импортеры сбивают цены дешевыми товарами, делая местную продукцию неконкурентной», – сказали в комментариях «Курсиву» в пресс-службе ДГД ЗКО.

Всего, по данным налоговой службы области, собранный НДС на товары, импортированные из государств – членов ЕАЭС, сегодня составляет 14,8 млрд тенге (14,1 млрд тенге за восемь месяцев 2018 года).

«Дополнительно в рамках налогового администрирования в бюджет НДС на импорт собран в сумме 68,3 млн. тенге», – уточнили в ДГД.

Их ловят – они не сдаются

При этом налоговики отмечают: серые импортеры не сдаются. Несмотря на то, что мониторинг



Фото: Алла Злобина

ведется с 16 января 2019 года, факты перемещения коммерческого груза без товарно-транспортных накладных (ТТН) регистрируются регулярно. Так, в июле мобильная группа ДГД отправила на штрафстоянку не одну фуру.

Один из показательных примеров – водитель большегруза пытался провезти без ТТН 8 т картофеля на сумму 76,5 тыс. рублей. История закончилась административным штрафом в 50 тыс. тенге и уплатой в местную казну НДС в размере 55,7 тыс. тенге.

Хозяину другой машины, также груженной импортным картофелем фуры стоимостью 140 тыс.

рублей, по тем же причинам пришлось заплатить НДС на импортируемые товары с территории ЕАЭС в размере 105 тыс. тенге. НДС на сумму 400 тыс. тенге и 50 тыс. тенге административного штрафа пришлось заплатить в бюджет предпринимателю, пытавшемуся нелегально импортировать в ЗКО 30 т сахара стоимостью 500 тыс. рублей.

«Ловим серых экспортеров даже на рынках города. Например, в целях профилактики отслеживаем транспорт, который идет по категории «транзитный», и находим его на оптовых рынках Уральска. Трех таких «транзитников» недавно застали за

оптовой продажей картофеля и помидоров», – сообщили в ДГД.

Ноу-хау против серых импортеров

Прокомментировали «Курсиву» и недавний спор между антикоррупционной службой ЗКО и налоговиками.

Напомним, с целью выяснения причин огромных пробок на пограничном посту «Сырым» антикоррупционная служба провела свой анализ проблемы, задействовав при этом группу общественного мониторинга. К удивлению проверяющих, анализ показал расхождение в статотчетности погранслужбы КНБ и ДГД ЗКО.

По сведениям пограничной службы, в апреле, мае и июне 2019 года через погранпункт «Сырым» проехало 55,6 тыс. грузовых автомашин, а по сведениям ДГД – 23 тыс., на 32,6 тыс. меньше.

Комментируя этот казус, ДГД сослался на восьмой пункт совместного приказа Комитета госдоходов Минфина и погранслужбы КНБ РК «Об утверждении порядка взаимодействия при осуществлении контроля на государственной границе РК, не совпадающей с таможенной границей ЕАЭС» – он обязывает содействие территориальным органам Комитета госдоходов в получении товаросопроводительных

документов на транспортные средства, грузы и товары.

«Поэтому все перевозчики и лица, перемещающие товары и прошедшие погранконтроль, перенаправляются к сотрудникам экспортного контроля. При этом в отчетных данных наши сотрудники не должны учитывать грузовой транспорт, следующий из третьих стран, а также порожних и осуществляющих междугородний квартирный переезд», – объяснили в департаменте.

Чтобы исключить возможные случаи расхождения в статданных, налоговики разработали «программу УЭК» – электронной базы перемещаемых грузов. Пока ее запустили в пилотном режиме. Например, специалисты экспортного контроля вносят данные по перемещаемому грузу в базу, она идентифицирует налогоплательщика, но если указанные данные неверны, отказывает в их обработке.

Еще ноу-хау от налоговиков. Чтобы исключить пересечение границы груженых фур под видом порожних, внутри пустого контейнера производят видеосъемку. В разработке находится и проект автоматизированной фиксации госномеров грузового транспорта, пересекающего границу. Правда, пока только на пункте «Сырым».

И самое интересно: фискальные органы могут в любое время в режиме онлайн видеть, где находится транзитный груз. Теперь движение фур с коммерческим товаром, порожних, внутри пустого контейнера производят видеосъемку. В разработке находится и проект автоматизированной фиксации госномеров грузового транспорта, пересекающего границу. Правда, пока только на пункте «Сырым».

И самое интересно: фискальные органы могут в любое время в режиме онлайн видеть, где находится транзитный груз. Теперь движение фур с коммерческим товаром, порожних, внутри пустого контейнера производят видеосъемку. В разработке находится и проект автоматизированной фиксации госномеров грузового транспорта, пересекающего границу. Правда, пока только на пункте «Сырым».

Не дать, но взять

Казахстанцы теряют свои деньги из-за доверчивости

Увеличилось количество фактов интернет-мошенничества, связанного с хищением средств с банковских счетов и депозитов. Злоумышленники изобретают новые схемы, к которым люди оказываются не готовыми.

Татьяна МОРОЗ, Костанай

Воровство виртуальное

По информации Министерства внутренних дел РК, с начала года в стране зафиксировано 5 тыс. случаев кибермошенничества – это примерно на 50% больше, чем в прошлом году.

Представители костанайского филиала Нацбанка рассказали «Курсиву», что злоумышленники используют схемы, на которые люди с легкостью попадают.

«Клиенту поступает звонок на мобильный. Неизвестный представляется сотрудником банка и сообщает, что зафиксирован несанкционированный вывод средств со средств клиента. Требуется персональные данные, такие как ИИН, реквизиты платежных карточек, СМС-коды и одноразовые пароли. При этом убеждает клиента в том, что, если данные не будут названы, деньги пропадут», – рассказала ведущий специалист КФ Нацбанка Амина Кушанова.

Для большей убедительности часто производятся звонки с поддельных номеров, схожих с официальными номерами контакт-центров крупных банков. Мошенники, пытаясь запутать владельца счета, оперируют финансовой терминологией, оказывают психологическое давление



Ердос НУРПЕИСОВ, оперуполномоченный департамента полиции Костанайской области: «Люди сами отдают свои сбережения мошенникам».

на своего собеседника. После получения данных они подключаются к интернет-банкингу владельца счетов и благополучно осуществляют переводы денежных средств с карт и депозитов.

Для безопасности своих онлайн-сервисов финансовые организации применяют комплекс защитных мер, но мошенники обходят их. До сих пор не установлено, откуда эти лица получают личную информацию о клиентах банков и звонят, называя их имя, фамилию и название финансовой организации, где они хранят средства. Специалисты говорят: если кто-то по телефону, в интернете, через социальные сети пытается узнать дополнительные данные – это явные признаки мошенничества.

«В этом случае многое зависит от уровня грамотности и культуры информационно-безопасности гражданина. Зачастую люди сами раздают коды. Нужно четко понимать, кому передаете данные. При поступлении звонка

попросите собеседника назвать имя, фамилию, должность. И никому никогда не озвучивайте коды, реквизиты банковской карты, трехзначный CVV-код с обратной стороны карты, ПИН-код и СМС-коды, кодовое слово для подтверждения операций», – поясняет Амина Кушанова.

Помимо этого рекомендуется не игнорировать оповещения банка и следить за уведомлениями о списании денег. Если произошло неавторизованное использование банковской карты, следует немедленно обратиться в финансовое учреждение с заявлением.

По данным Нацбанка, опубликованным на официальном сайте, в стране в обращении находится 30,1 млн платежных карточек. Это почти на 40% больше, чем в прошлом году. В августе на 50%, или до 2,7 трлн тенге, выросли и объемы транзакций по ним. Такие деньги, несомненно, привлекают желающих поживиться.

На дурака не нужен нож

В департаменте полиции Костанайской области говорят, что люди становятся жертвами и менее изощренных схем. Как рассказал «Курсиву» старший оперуполномоченный управления криминальной полиции департамента полиции Костанайской области Ердос Нурпеисов, до сих пор распространенным способом обмана в регионе является торговля через интернет.

Местные полицейские установили подозреваемого, который с сентября 2018 года по май 2019 года размещал на сайте «Колеса» объявления о продаже запчастей. Его цены всегда были ниже



Фото: Andrey Popov

рыночных. Покупатели делали 100%-ную предоплату, но товар не получали, так как у продавца его не было. Мошенника подозревают в 20 уголовных правонарушениях.

Не так давно к пострадавшим присоединилась и сорокалетняя Надежда К, которая лишилась 800 тыс. тенге.

«Я разместила на одном из известных сайтов информацию о продаже дивана за 80 тыс. тенге. Через несколько часов на объявление откликнулись. Звонила женщина, сказала, что она проживает в Алматы, и предложила перевести деньги мне на счет, а позже попросила найти банкомат и вернуть якобы случайно переведенные мне 800 тыс. тенге», – рассказывает женщина.

По ее словам, мошенница попросила вернуть ей деньги через QIWI-кошелек. За причиненные неудобства женщине пообещали вознаграждение еще 10 тыс. тенге.

«Перед этим я сообщила ей свой ИИН, потом сняла деньги со счета, перечислила их, как попросили, через QIWI-кошелек. Даже не знала, что это деньги с моего же депозита. В каком-то бреду. Лишь позже в приложении увидела снятие своих денег», – добавляет она.

Мать двоих детей в тот же день написала заявление в полицию и закрыла счет. Но накажут ли преступников и вернут ли средства, пока неизвестно.

«Трудность в раскрытии таких уголовных правонарушений

состоит в том, что преступники могут всего один раз использовать SIM-карту либо сотовые телефоны. После получения денег они ликвидируют их. При этом они могут находиться даже за пределами РК», – отметил Ердос Нурпеисов.

В Костанайской области только в 2018 году принято 353 заявления от пострадавших от рук интернет-мошенников. Суммы ущерба варьируются от 2 тыс. до 10 млн тенге. За полгода 2019 года от рук мошенников пострадали уже более 200 человек. Только с банковских карт злоумышленники обманом путем похищали средства 115 раз. Раскрыть полицейским в этом году удалось лишь 30 преступлений.

ОБЩЕСТВО

Кино – это не игра в иллюзии

Как развивается кинопроизводство и в чем его особенности

Ввиду большого количества киностудий, выбора региона местом для съемок фильмов и производства каждого второго мультфильма в стране Шымкент нередко называют казахстанским Голливудом и столицей казахской анимации. Оценивать такие высказывания можно по-разному, но бесспорно одно: третий мегаполис Казахстана стал одним из центров отечественной киноиндустрии.

Лаура КОПЖАСАРОВА, Шымкент

Фильмы особого значения

Главная особенность анимации и кино Шымкента – тяготение к фольклорной и национально-исторической тематике. Подавляющее большинство снятых и снимающихся здесь фильмов повествует о народных и исторических героях, памятных эпизодах отечественной истории.

Самый яркий образец и, к слову, самая крупная кинокомпания города – студия «Сак». Ежегодно здесь выпускают около десяти работ. Мультфильмы и картины студии показывают на национальных телеканалах, они получают международные призы. В их числе, например, исторический сериал «Толе би», детский сериал «Томпақ», мультфильм «Қошқар мен Теке».

Работы создаются за счет бюджетных средств. Режиссер студии, экс-председатель Ассоциации аниматоров Казахстана Батырхан Дауренбеков, рассказал «Курсиву», что в рамках программы «Рухани жаңғыру» за последние два года было снято шесть фильмов и шесть мультфильмов.

Затрагивая вопросы коммерции, Батырхан Дауренбеков отметил, что аниматоры находятся в странном положении. «Мы являемся предпринимателями. Однако если представителям других сфер оказывается поддержка в виде субсидий, льготных кредитов и других мер, то для нас она не предусмотрена. Нам говорят: в законе

ничего не оговорено про аниматоров, вы не являетесь производителями. Но ведь кино, мультфильмы – это тоже производство, конечно же, особого характера», – говорит режиссер.

Кстати, о необходимости государственного финансирования анимационных произведений, воспитывающих подрастающее поколение в духе казахстанского патриотизма и идеологии, не раз говорил и известный шымкентский режиссер, президент дважды проводившегося в Шымкенте международного фестиваля анимационного кино «Алтын жебе» Керимбек Ниязбаев. Он прямо назвал мультфильмы телепедагогией.

Впрочем, режиссер также с грустью отмечает, что даже в эту сферу уже проникла коррупция. По словам Керимбека Ниязбаева, при выделении денег для производства мультфильмов в рамках госзаказа также имеют место пресловутые откаты.

Можно ли здесь заработать?

Режиссер и продюсер, руководитель студии «Киножүз» Жорабек Мусабаев никогда не полагался на стороннюю поддержку и снял начиная с 1990-х более десяти картин на свои деньги. Он признается, что понесенные затраты оправдал только один фильм – «Сговор», который шел в кинопрокате в 2014 году. Бюджет фильма, по словам создателя, составил \$30 тыс., и это относительно скромные цифры. Самой дорогой в его фильмографии стала картина «Фараон», куда он вложил более \$500 тыс.

Режиссер уверен, что в казахстанском прокате никогда не компенсируются затраты на фильм с бюджетом выше \$50 тыс. «У нас нет для этого достаточного рынка, такого проката. Причем речь идет только о возвращении вложенных средств, о получении прибыли я вообще не говорю», – сказал Жорабек Мусабаев.

Поэтому он не верит, когда заявляют о том, что тот или иной казахстанский фильм с бюджетом, например, \$1 млн стал кассовым. В качестве аргументов режиссер приводит статданные: в кино ходит только 1% населения, со-

ответственно, больших денег на показах в Казахстане не собрать. Исключением, по мнению режиссера, являются лишь картины мирового уровня.

Не кино единым

В разговоре с корреспондентом «Курсива» Жорабек Мусабаев признался, что сам он никогда не ставил перед собой цели заработать и не относился к кино как к бизнесу: это его хобби, страсть. Заниматься искусством, не задумываясь над материальными потерями, ему позволяет другой бизнес.

И это также является одной из характерных черт шымкентского кинопроизводства, вероятно, связанной с присущей южанам предпринимательской жилкой. Практически все студии не занимаются исключительно кино, а имеют параллельный бизнес. Это типографии, коммерческие проекты, оказание услуг по постобработке и монтажу чужих фильмов. Например, детская киностудия «Мейрам» зарабатывает деньги на обучении детей актерскому мастерству, потом вкладывает собранные средства в съемки фильмов.

Директор этой студии Мейрамбек Агадилов рассказал, что особой выгоды производить кино небольшим компаниям нет. Поэтому многие стремятся максимально сэкономить бюджет. По словам г-на Агадилова, его студия может снять короткометражку даже за 100 тыс. тенге. Для этого нужно не тратиться на аренду, а использовать в качестве места действия окружающую природу, находящуюся рядом здания и заведения, учитывая это еще на этапе написания сценария. Но если стоит задача попасть в кинопрокат, то, как отметил собеседник, на фильм придется затратить минимум 10 млн тенге.

Между тем Шымкент и Туркестанская область уже служат привлекательным съемочным местом для приезжих кинематографистов. Сюда едут снимать фильмы в силу ряда факторов, таких как изобилие историко-культурных памятников, наличие всех типов местности, благоприятный климат, относительно дешевизна товаров и услуг.

От идеи – к действию

Имея репутацию шахтерской столицы, Караганда никогда не славилась киноиндустрией. Однако времена меняются: с каждым годом здесь снимают все больше фильмов самых разных жанров – от комедий до артхауса. Правда, пока не на профессиональном уровне.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ, Караганда

Рамок нет

Карагандинец Константин Павленко называет себя режиссером-любителем, а свои работы – киноавантюрами. Его творчество началось всего два года назад с социальной комедии «Тоси-боси», победившей на местном кинофестивале в номинации «Лучший фильм». Затем он снял короткометражку «Эндшпиль». И попал в финал международного конкурса «Снять за 48 часов», обойдя более 400 конкурентов. Еще две картины – «Путь пилигрима» и «Чертог бытия» – сейчас оценивают жюри фестивалей авторского кино в США и Европе.

«Можно бесконечно теоретизировать, а можно снять что-то, увидеть свои ошибки, понять, как делать не нужно, и снимать дальше. Главное – история, идея. Я не верю, что камера может написать за человека сценарий или сыграть. Сейчас любой фотоаппарат дает качество, о котором режиссеры прошлого века могли только мечтать», – говорит Константин Павленко.

По его мнению, большой бюджет не залог коммерческого успеха и популярности создателя фильма.

«С появлением интернета исчезли рамки: тебя могут заметить в любой точке планеты. Сделай что-нибудь, и, если мир ответит симпатией, ты станешь известным. Многие фильмы прославились без бюджета, например «Брат». Балабанов потратил все деньги на пленку. Он снял этот фильм, чтобы получить авторитет и доступ к средствам, которые бы позволили ему снимать новые фильмы», – отмечает режиссер.

«Только вкладываю»

Увлечение Константина Павленко держится исключительно на его собственном энтузиазме и энтузиазме людей, которых он привлекает к съемкам. Бюджет его первой картины, в которой снялись четыре человека, составил всего 5 тыс. тенге. Его получил в качестве гонорара мужчина без определенного места жительства, сыгравший самого себя. Две последние работы потребовали участия большого количества людей и, соответственно, расходов.

«Самое сложное – собрать людей, подготовить детали. Например, мне был нужен большой двуручный меч, который оказался очень дорогим. Но когда я объяснил мастером свою цель, они его изготовили бесплатно. Также мне предоставили просто так щех по производству мебели, в котором мы нашли кофегарку и декорировали ее своими силами. В основном деньги уходят на оплату участия в кинофестивале –

от 100 до 200 тыс. тенге. Это допустимая сумма, чтобы твою работу посмотрели и оценили за рубежом», – рассказывает начинающий режиссер.

Он утверждает, что не стремится к прибыли, а в первую очередь получает удовольствие от съемочного процесса.

«Я только вкладываю деньги и ничего не зарабатываю. Фильм должна снимать команда. Для этого нужны люди, которые готовы посвятить съемкам свое время без всяких задних мыслей, и капитал, чтобы не задаваться вопросом, как себя прокормить. Я бы с радостью платил зарплату, если бы была такая возможность», – отмечает собеседник.

Собственно, по этой причине он и участвует в фестивалях: обычно их победители получают гранты на обучение за рубежом и деньги на новые проекты. Второй путь к финансированию – поиск инвестора. Правда, в этом случае перспективным авторам, по мнению Константина Павленко, прежде всего следует хорошо зарекомендовать себя. То есть иметь в арсенале значимые награды. Вместе с тем он считает, что молодые таланты должны поддерживать государство.

«Кино – это деньги. Если они взяты у налогоплательщиков и просто освоены, то возникает вопрос, зачем вообще нужно было их брать. Какой-то процент от выделенных сумм должен возвращаться в бюджет, иначе получится то же самое, что и с ремонтом дорог. Нужно создавать конкурентную среду посредством конкурсов и фестивалей», – заключает режиссер-любитель.

САМЫЕ КАССОВЫЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ФИЛЬМЫ



1

«БИЗНЕС ПО-КАЗАХСКИ В АФРИКЕ» 2019 г.
₸ 772 386 440
Продюсер: НУРЛАН КОЯНБАЕВ

2

«БИЗНЕС ПО-КАЗАХСКИ В АМЕРИКЕ» 2017 г.
₸ 581 000 000
Продюсер: НУРЛАН КОЯНБАЕВ

3

«БРАТ ИЛИ БРАК» 2019 г.
₸ 514 955 680
Продюсер: КУРАЛАЙ АНАРБЕКОВА

4

«БРАТ ИЛИ БРАК» 2017 г.
₸ 454 539 600
Продюсер: КУРАЛАЙ АНАРБЕКОВА

5

«КУДАЛААР» 2018 г.
₸ 420 000 000
Продюсер: НУРТАС АДАМБАЙ

6

«КЕЛИНКА САБИНА» 2016 г.
₸ 404 416 000
Продюсер: НУРТАС АДАМБАЙ

7

«КЕЛИНКА САБИНА» 2014 г.
₸ 348 000 000
Продюсер: НУРТАС АДАМБАЙ

8

«БИЗНЕС ПО-КАЗАХСКИ» 2016 г.
₸ 299 700 000
Продюсер: НУРЛАН КОЯНБАЕВ

9

«5 ПРИЧИН НЕ ВЛЮБИТЬСЯ В КАЗАХА» 2017 г.
₸ 248 248 700
Продюсер: АСЕЛЬ САДВАКАСОВА

₸ общий сбор по Казахстану