



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ЛЕЧИТЬСЯ, ТУРИСТ

стр. 3

ТЕНДЕНЦИИ:
ТАКСИ, ТАКСИ, ВЕЗИ, ВЕЗИ

стр. 7

ПРАКТИКА БИЗНЕСА:
ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА

стр. 8

LIFESTYLE:
Я – ХУДОЖНИК

стр. 12

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

Не боги Nasdaq обживают

Акции Freedom Holding Corp. начали обращаться на бирже Nasdaq Capital Market. Для реализации амбициозной идеи финансовому холдингу со штаб-квартирой в Алматы понадобилось свыше шести лет.

Максим АЗАРОВ

Торги акциями Freedom Holding Corp. на Nasdaq Capital Market (NCM) стартовали 15 октября. Компания стала первым финансовым брокером из постсоветского региона, сумевшим получить листинг на второй по величине американской бирже.

Бродвейская история

Размещение на NCM не сопряжено с привлечением капитала, пояснил глава Freedom Holding Corp. Тимур Турлов на пресс-конференции в Нью-Йорке 14 октября. По его словам, ни сама компания, ни ее крупнейшие акционеры не нуждаются сейчас в новых деньгах, поэтому холдингу не нужно было выпускать дополнительные акции.

До выхода на NCM бумаги холдинга торговались на внебиржевой площадке OTC Markets. Два года назад в рамках двух private placement в США компания привлекла порядка \$40 млн, напомнил Турлов. В настоящий момент его доля в компании составляет 72,99%, остальные акции общей стоимостью около \$150 млн находятся в свободном обращении. «У нас есть довольно большой free float, и сейчас, по сути, просто происходит процедура uplisting, подразумевающая, что эти бумаги переходят с внебиржевой площадки на основную», – объяснил детали размещения глава холдинга.

> стр. 5



Фото: Shutterstock/LegasC

Норвегия сказала Казахстану farvel

Почему крупнейший в мире нефтяной фонд из Норвегии отказался от инвестиций в казахстанскую экономику.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

2 октября Государственный пенсионный фонд Норвегии (ГПФН), он же Норвежский нефтяной фонд, активы которого оцениваются в \$1 трлн, получил разрешение от официального Осло на продажу принадлежащих ему запасов нефти и газа на общую сумму в \$5,9 млрд.

Тем самым крупнейший в мире нефтяной фонд, ставящий своей

целью обеспечить благосостояние будущих поколений граждан 5-миллионной Норвегии, подтвердил свое озвученное еще два года назад намерение о постепенном сокращении инвестиций в нефтегазовые компании мира до умеренного уровня.

Видно снижение интереса к покупке акций нефтегазовых компаний со стороны ГПФН и в его ежегодном публикуемом отчете. Если в 2014 году норвежский фонд владел пакетами акций 477 компаний из этой сферы экономики, то в 2018 году их число сократилось до 350. Из последнего годового отчета о текущем положении дел в ГПФН, опубликованного 27 февраля

2019 года, следует, что наибольший доход принесли инвестиции в финансовые операции, высокие технологии, производство потребительских товаров, здравоохранение и бытовые услуги, а уж затем в нефтегазовый сектор, стройматериалы и телекоммуникации. Выгодной оказалась и покупка недвижимости за рубежом.

Эту тенденцию подтверждает и промежуточный отчет норвежского фонда за II квартал текущего года от 21 августа. В пятерке лидеров, приносящих населению Норвегии наибольший доход, – Microsoft, Apple, Amazon, Nestle, Alphabet Inc. Если же расширить этот список до 10, то лишь одна

компания из него имеет отношение к нефтегазовому сектору. Это корпорация Royal Dutch Shell Plc. Далее следуют фармацевтические гиганты Roche Holding и Novartis International, Facebook и компания Уоррена Баффета Berkshire Hathaway.

Надо заметить, что в настоящий момент ГПФН размещает свои инвестиции в 73 странах мира. Особенно заметно присутствие норвежцев в экономике Индии, Китая, Южной Кореи и Японии. Список компаний из этих стран, где есть доля их участия, занимает несколько десятков страниц.

> стр. 2

Родина спишет

Работа над законопроектом о банкротстве физлиц опять приостановлена. Документ в первую очередь называют многогранным: в 2015 году схему финансовой реабилитации должников разработала партия «Ак жол», позже инициативу перехватил Минфин, но теперь и госорган взял паузу.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

По данным регулятора, на 1 сентября в структуре банковских кредитов, выданных физлицам, займы с просрочкой свыше 90 дней составляли 9,5%. Все это потенциальные банкроты, говорят эксперты. Несмотря на внушительный объем задолженности, государство не спешит с принятием закона о реабилитации должников.

Жилье мое

«Работа над проектом приостановлена в связи с введением нового порядка ипотечного кредитования, направленного на предоставление возможности реструктуризации займа на раннем этапе возникновения просроченной задолженности, расширение инструментов досудебного урегулирования проблемной задолженности и восстановление института залога как способа обеспечения обязательств по займу, – ответил министр финансов Аликхан Смаилов на запрос группы депутатов. – Вопрос внедрения института банкротства будет рассмотрен после оценки эффективности практического применения указанного механизма внесудебного взыскания.»

> стр. 6

Tesla и Panasonic выясняют отношения

THE WALL STREET JOURNAL.



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Фото: Benjamin Spillman/The Reno Gazette-Journal/Associated Press

Поведение Маска стало причиной того, что в Panasonic стали задумываться о будущем альянса двух компаний. Обе стороны при этом кивают друг на друга.

Tim HIGGINS, Takashi MOCHIZUKI, THE WALL STREET JOURNAL

Во время своего интервью в Калифорнии в прошлом году Илон Маск в прямом эфире похихивал марихуаной. А на другой стороне света за этим с тревогой наблюдали руководители японской компании Panasonic

Corp. – главного поставщика батарей для Tesla Inc. «Что подумают о нас наши инвесторы?» – сказал тогда один из боссов Panasonic.

Всего через пять лет после того, как Panasonic принял решение инвестировать миллиарды долларов в строительство в пустыне Невада «Гигафабрика» – завода по производству батарей, отношение компании к пионеру в области электромобилей начало меняться. Ожидалось, что «Гигафабрика» обеспечит рост прибыли, укрепит позиции Panasonic в индустрии автомобильной электроники, а также обеспечит Tesla свободный доступ к самому

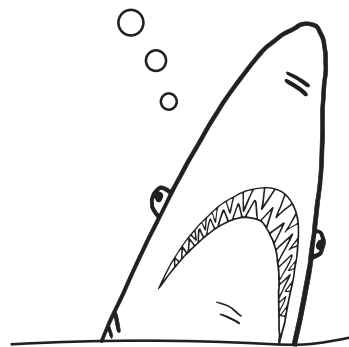
важному и дорогостоящему компоненту электромобилей.

Однако на практике это партнерство выявило серьезные различия в корпоративной культуре консервативного японского конгломерата с вековой историей, где привыкли к консенсусу, и 16-летней компании из Кремниевой долины, выросшей из личного видения Маска того, каким образом должна быть преобразована 100-летняя автомобильная индустрия. Теперь совместный бизнес для обеих компаний стал источником головной боли.

Говоря о проблемах с производством батарей, боссы и одной и другой компании кивают друг на друга. Маск пытался убедить Panasonic снизить цены на батареи, поскольку Tesla строит в Китае еще один дорогостоящий автомобильный завод. Однако исполнительный директор Panasonic Кадзухиро Цуга отказался пойти на это, утверждая, что вообще не уверен в том, что компания будет участвовать в китайском проекте Tesla. Сегодня производство идет не по графику, и попытка его нагнать привела к тому, что подразделение Panasonic по производству аккумуляторов понесло еще больше убытков.

> стр. 10

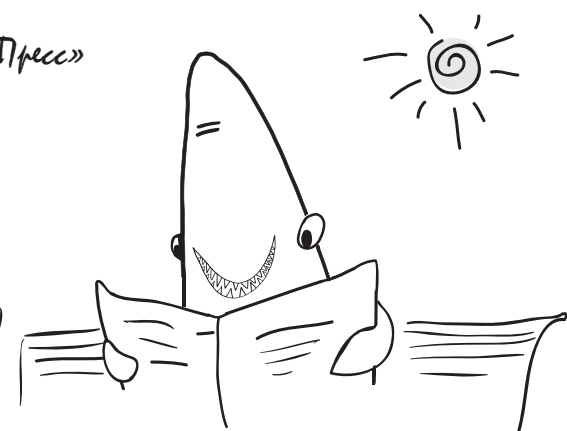
КУРСИВ



статистика подписки «Эврика Пресс»

15138 корп.лиц
1 мес ₸ 585 | 3 мес ₸ 1755 | 6 мес ₸ 3510 | 12 мес ₸ 7020

65138 физ.лиц
1 мес ₸ 410 | 3 мес ₸ 1230 | 6 мес ₸ 2460 | 12 мес ₸ 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.



Лечись, турист

Конкурентная цена – пока основное преимущество Казахстана в медтуризме.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

На треть вырос поток иностранных медицинских туристов в Казахстан. В количественном выражении цифры пока не впечатляют: по данным Минздрава, пациентами казахстанских клиник в 2017 году стали 1,6 тыс. иностранцев, в 2108-м – 2,4 тыс. Востребованные направления медуслуг – нейрохирургия, кардиохирургия, трансплантология, репродуктология, ортопедия, травматология и стоматология. Вице-министр здравоохранения РК **Камалжан Надыров** видит конкурентные преимущества казахстанских клиник в высококвал-



Камалжан НАДЫРОВ,
вице-министр здравоохранения РК

лифицированном штате, использовании передовых технологий, аккредитации отечественных клиник в международных организациях и сравнительно низким ценам на медицинские услуги.

Демпинг репродуктологии и торжество стоматологов

В прошлом году каждый десятый пациент казахстанских репродуктологов был гражданином другой страны. Этому есть простое объяснение: из стран региона именно Казахстан имеет самое прогрессивное законодательство, четко регулирующее операции по экстракорпоральному оплодотворению (ЭКО). А сами эти операции одни из самых дешевых в мире.

По данным клиники Persona, если пересчитать цены по курсу доллара, то стоимость программы ЭКО в Казахстане будет около \$1 тыс., в соседней России – \$2 тыс., в Европе – \$5–10 тыс., в США – до \$20 тыс. Сами казахстанские репродуктологи настаивают, что на фоне постоянного удорожания медикаментов цену на ЭКО необходимо подтягивать хотя бы до российской. Или до европейской, как в казахстанской кардиологии, где цены на эндоваскулярные операции сопоставимы с расценками в Германии: в Казахстане – 3–7 тыс.



Серик АКСШУЛАКОВ,
председатель правления
АО «Национальный центр
нейрохирургии»

евро, в Германии – 4–8 тыс. евро. Напомним, эндоваскулярная хирургия – это операции на сосудах, при которых инструментарий вводят через небольшие разрезы или проколы в стенках сосудов. Такие манипуляции проводят в специальной рентгенооперационной под контролем аппаратуры, а оперирующий врач должен одновременно владеть навыками хирурга и рентгенолога. При сравнении цен в этом сегменте медуслуг следует учитывать, что инструментарий для операций немецким медикам обходится дешевле, чем их казахстанским коллегам. Поэтому аналогичный немецким клиникам ценовой диапазон достигается более низкими по сравнению с западными коллегами зарплатами хирургов. Единственная отрасль, где демпинг в сравнении с другими странами казахстанских медиков полностью устраивает, – это стоматология. По расчетам сайта «Я – капиталист» лечение кариеса в казахстанских стоматологических клиниках в среднем в два раза дешевле, чем в России, в 12 раз дешевле, чем в Германии, и в 20 раз дешевле, чем в США.

Опухоли пойдут под гамма-нож

В следующем году выбор медуслуг в РК расширится: по словам председателя правления АО «Национальный центр нейрохирургии» **Серика Акшулакова**, сейчас в клинике идет монтаж новой установки – гамма-ножа для проведения операций радиохирургическим методом с использованием гамма-излучения. Эта установка считается золотым стандартом в современной нейрохирургии и позволяет эффективно стерилизовать опухолевые клетки на ранних стадиях их развития. «Для лечения на этой установке нужна ранняя диагностика, опухоль не должна быть более двух сантиметров», – говорит Акшулаков. – «Надеюсь, мы с начала следующего года запустим этот вид лечения. На данный момент наш гамма-нож в Центральной Азии будет единственным».

Новый корпус с онкологическим отделением строится в больнице медцентра управле-

лами президента РК, сообщил заместитель директора по науке и стратегии развития больницы **Насрулла Шаназаров**. Кроме того, начато строительство центра ядерной медицины, который будет иметь свой циклотрон, опять же единственный во всей Центральной Азии. На циклотроне будут получать 11 радиоактивных лекарственных препаратов, восемь из которых являются инновационными и будут использоваться не только для диагностики, но и для лечения заболеваний, большинство которых онкологические, рассказал Шаназаров. И клиника с онкологическим отделением, и производство радиофармацевтических препаратов должны начать работу в 2021 году. Новые центры, где созданы условия для лечения онкозаболеваний, должны стать еще одной точкой притяжения для медицинских туристов.

Нюансы медтуризма

Относительно невысокая цена медуслуги сама по себе еще не гарантирует очереди из иностранных пациентов в отечественные клиники. По оценке **Сандры Карвао**, руководителя департамента WTO (Всемирной туристской организации), который специализируется на изучении конкурентоспособности в туризме, для развития медтуризма



Насрулла ШАНАЗАРОВ,
заместитель директора по науке и
стратегии развития больницы

необходимо упрощение визового режима не только для пациентов, но и для сопровождающих их лиц. В отдельных странах, говорит Карвао, эта категория туристов вынесена в отдельную категорию, которая получает визу практически мгновенно. Из-за проволочек с выдачей визы пациенты, которым нужна срочная операция, выбирают другие страны для своей поездки.

В Казахстане, по признанию генерального директора Республиканского центра развития здравоохранения **Айнура Айыпхановой**, вопросы оперативного оформления визы для медицинских туристов еще предстоит отработать как с МИД, так и с погранслужбой КНБ.

Карвао обращает внимание еще на один нюанс: свободное

владение английским языком медперсоналом. «Знание английского – это огромный плюс, потому что пациент чувствует себя комфортнее и безопаснее с врачом, с которым он говорит на одном языке, объяснения которого о своем состоянии он может понять без переводчика».

Клиникам предстоит пересмотреть маркетинговую политику, например, южнокорейские медцентры отдадут отечественным



Сандра КАРВАО,
руководитель департамента
Всемирной туристской организации

туроператорам в качестве вознаграждения до 10% от суммы, которую заплатил казахстанский пациент, привлеченный турфирмой. По мнению Айнуры Айыпхановой, казахстанским клиникам предстоит выстроить такие же отношения и с зарубежными, и с местными туроператорами. «В Казахстане нет никаких юридических барьеров, законодательством не запрещено выплачивать туроператору сумму агентских вознаграждений за привлечение и направление в ту или иную клинику пациентов. Но такая практика у нас пока не установилась, – говорит она. – Так что теперь перед главврачами стоит новая административная задача – привлечь новый поток доходов, в том числе и путем установления таких контактов».

Сандра Карвао и вовсе считает главным вызовом недостаточное взаимодействие между медицинским и обычным туризмом. Она приводит пример Испании (доходы той страны от медтуризма приближаются к 500 млн евро), где эта проблема была решена созданием сервиса Spaincares, который объединил сети клиник и сети гостиниц для того, чтобы удовлетворить все потребности пациента во время поездки.

В Казахстане аналогичную координирующую работу, по словам вице-министра Надырова, будет выполнять специально созданный отдел развития медицинского туризма. Отделу рекомендовано создать базу данных с информацией об услугах, предоставляемых казахстанскими клиниками, и дать доступ к этой базе туроператорам, чтобы их клиентам было из чего выбирать.

Безработные и бездействующие ИП обязаны платить взносы в фонд медстрахования

**Максим БАРЫШЕВ,
основатель группы
компаний «Учет»**

С 2017 года в Казахстане действуют новые правила в области здравоохранения в виде обязательного социального медицинского страхования (ОСМС). Суть системы заключается в том, что каждый гражданин получает право бесплатно пользоваться медицинскими услугами и получать лекарственные средства.

Однако чтобы получать услуги и лекарства бесплатно, каждый гражданин должен производить перечисления в фонд медицинского страхования (ФМС).

В соответствии с Законом «Об обязательном социальном медицинском страховании» перечисления в фонд делятся на два вида: взносы и отчисления. В чем же их отличие?

Напомним, отчисления – это деньги, уплачиваемые работодателями за счет собственных средств. Сразу хочу отметить, что отчисления в фонд уплачивают только работодатели за своих работников. Оплата отчислений в 2019 году рассчитывается по ставке 1,5% от заработной платы сотрудников. С 2020 года налоговая нагрузка работодателя в части отчислений возрастет с 1,5% до 2%.

Взносы – деньги, уплачиваемые в фонд самими плательщиками взносов. Это работники, физлица, получающие доходы по договорам гражданско-правового характера, ИП, частные нотариусы, ЧСИ, адвокаты, безработные, государство и иные лица, в том числе самостоятельно занятые. Из-за изменений, внесенных в Закон об ОСМС, в 2019 году взносы не уплачиваются – их уплата начнется с 1 января 2020 года.

Так, работодатель помимо уплаты отчислений будет удерживать и оплачивать взносы работника в размере 1% от объекта исчисления (начисленный доход), но не более 10 МЗП.

Физические лица, работающие по договору ГПХ, ежемесячно с 1 января 2020 года

в течение срока действия договора обязаны платить взносы на медицинское страхование в размере 1% от получаемого дохода. Не исполнять данное обязательство не получится, так как перечислять взносы вы не будете самостоятельно, за вас это обязан делать услугополучатель (налоговый агент). То есть компания, которой вы оказываете услугу, обязана удержать с вашего дохода сумму взносов и перечислить ее в фонд медицинского страхования.

Процентная ставка взносов у ИП и лиц, занимающихся частной практикой, иная: они будут платить за себя по 5% от 1,4 МЗП ежемесячно (это 2975 тенге в месяц или 35 700 тенге в год).

Самое интересное в данном законе то, что безработные и бездействующие ИП также обязаны самостоятельно платить 5% от 1 МЗП (то есть 2125 тенге ежемесячно или 25 500 тенге в год). В такой ситуации лучше встать на налоговый учет как участник единого совокупного платежа (ЕСП) и платить в месяц 1 МРП, что в 2020 году составит 2651 тенге для города, 0,5 МРП (1326 тенге) для села, из которых 40% будет зачитываться в счет оплаты взносов ОСМС.

Возникает резонный вопрос: с каких денег платить взносы безработным, в особенности тем ИП, которые зарегистрировались в качестве ИП и сейчас бездействуют либо приостановили деятельность. Считаю, что будет справедливо отменить обязательство по уплате взносов ОСМС безработным и ИП, которые приостановили деятельность, так как у них нет дохода.



Коллаж: Вадим Квятковский

Узнай больше на kursiv.kz

ИНВЕСТИЦИИ

THE WALL STREET JOURNAL.

Hugo Boss оказался не в форме

Рыночная оценка премиальных и люксовых брендов демонстрирует разные показатели.

Carol RYAN,
THE WALL STREET JOURNAL

Похоже, прибыль таких компаний, как Hugo Boss, тает намного быстрее, чем у ультралюксовых брендов, и при очередном экономическом спаде премиальные модные лейблы будут особенно уязвимы.

В прошлый четверг немецкая компания, чьи мужские костюмы в розницу продаются по \$700, опубликовала предупреждение о снижении прибыли. В результате ее акции упали сразу на 13%. Руководство Hugo Boss сообщило, что операционная прибыль компании за 2019 год будет ниже уровня 2018 года, а рост продаж не достигнет прогнозных ожиданий. А ведь еще в прошлом году совет директоров Hugo Boss ставил амбициозные цели по ежегодному увеличению продаж на 5–7% и достижению к 2022 году операционной прибыли в 15%.

Серьезно страдают магазины Hugo Boss в США, где сильный доллар выступает сдерживающим фактором для иностранных туристов, а доверие местных потребителей ослабевает. Жесткий ценовой демпинг со стороны конкурентов и универсальных магазинов вынудил бренд снизить цены. Кроме того, в качестве причины снижения прибыли руководство компании называет протесты в Гонконге, на который приходится 2% продаж группы.

ли, как правило, откладывают дорогие покупки либо отдают предпочтение более доступным брендам. В противоположность этому расходы сверхбогатых покупателей чаще всего остаются на прежнем уровне, о чем свидетельствуют показатели таких люксовых брендов, как LVMH Молт Hennessy Louis Vuitton, чьи продажи за июль, август и сентябрь выросли на 11%. Сегмент одежды премиум-класса, который демонстрировал рост на 3–4% в год, теперь выглядит менее востребованным. Ted Baker, премиальный лейбл из Великобритании, на прошлой неделе опубликовал второе за год предупреждение о снижении прибыли, что привело к падению стоимости акций компании на треть.

Также инвесторы избавляются от акций таких компаний, как Ralph Lauren и Tapestry, владеющей торговыми марками Coach и Kate Spade. Популярные в универсальных магазинах бренды вроде Michael Kors, которому принадлежит марка Capri, сегодня тоже не входят в число фаворитов.

В результате разрыв в оценке между премиальными и люксовыми брендами растет. Так, четыре крупнейших европейских дизайнерских компании, включая LVMH и Kering (владеет маркой Gucci), торгуются в среднем в 25 раз выше прогнозируемой прибыли. Для сравнения: аналогичный показатель для премиальных модных брендов вроде Capri, Tapestry, Ralph Lauren и Hugo Boss – 9.



Фото: Shutterstock/Boocys

«Утратившие лоск»

Соотношение цена / прибыль



Примечание: премиальные модные бренды – это Ralph Lauren, Capri, Tapestry и Hugo Boss; люксовые – LVMH, Hermès, Kering и Richemont

Источник: FactSet

Впрочем, на деле проблемы компании коренятся намного глубже.

Сегмент премиальных брендов вообще одним из первых начинает ощущать влияние экономического спада. Когда наступает период экономической неопределенности, состоятельные, но не богатые потребите-

Иными словами, по мере того как все больше признаков указывает на то, что потребители переходят на более дешевые бренды, инвесторы будут проявлять все большую заинтересованность в брендах люксовых.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.



Фото: Shutterstock/rblfmr

Взаимные фонды уценили акции технологических единорогов

Фонды взаимных инвестиций, которые инвестировали миллиарды долларов в крупные технологические стартапы, сегодня несут убытки из-за вложений в компании, недавно прошедшие через IPO. Теперь фонды взаимных инвестиций вынуждены снижать свои доли в число любимчиков у инвесторов.

Jean EAGLESHAM,
Coulter JONES,
THE WALL STREET JOURNAL

Провал готовившегося первичного публичного размещения We Co. (владеет WeWork), резкое падение стоимости акций Uber Technologies Inc. и других недавно вышедших на биржу компаний – все эти факторы оказали сильное влияние на фонды, которые рассчитывали, что увеличение доли в таких компаниях обеспечит им лучшие результаты на рынке.

Взаимные фонды активно вкладывались в единорогов – частные компании, чья рыночная стоимость превышает \$1 млрд, а также скупали и другие акции, которые не торгуются на публичных рынках. По состоянию на апрель эти фонды владели акциями компаний We, Uber, Lyft, Pinterest (сервис для поиска изображений) и фитнес-стартапа Peloton Interactive на сумму \$6,7 млрд. Согласно данным The Wall Street Journal, двумя годами ранее этот показатель был на уровне \$2,7 млрд.

Результаты опроса, проведенного в этом году аудиторской фирмой Deloitte & Touche, показывают, что примерно 6 из 10 взаимных фондов сегодня имеют в своих инвестиционных портфелях акции частных компаний. Пять лет назад таких было только 3 из 10.

Когда оценки компаний на частном рынке росли, фонды активнее других наращивали свои доли в них. В июле 2018 года гигант взаимных инвестиций Fidelity Investments стоимость We была оценена в \$102 за акцию. В ноябре того же года компания Hartford Financial Services Group Inc., John Hancock Investment Management и Principal Financial Group повысили эту оценку до \$110 за акцию.

Ценник в \$110 за акцию был на 67% выше оценки компании We Co. от управляющих других фондов, но соответствовал оценке коворкинг-сервиса со стороны его крупнейшего инвестора – SoftBank Group Corp.

И эта оценка оказалась чересчур оптимистичной. По данным информированных источников, в сентябре, накануне того, как We отменила проведение IPO,

Дилемма определения цены

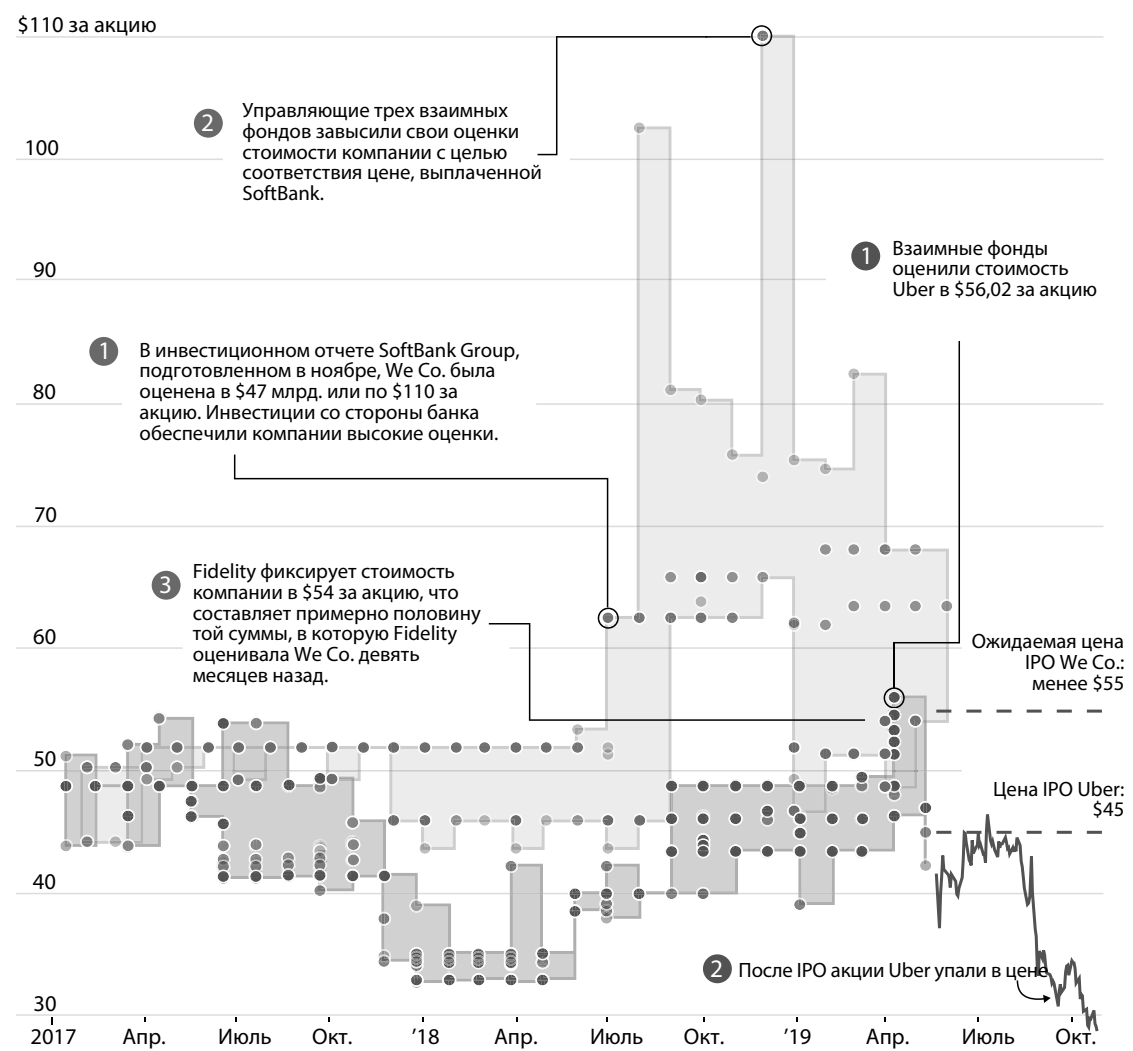
Владея крупными пакетами акций таких компаний, как, например, Uber или We Co., взаимным фондам приходится иметь дело с различными ценами на них. Когда негатив со стороны инвесторов растет, часто выясняется, что оценки некоторых компаний были завышенными.

Управляющий фонда изучает оценки Uber и We Co.

- Оценки стоимости Uber
- Оценки стоимости We

Каждая точка соответствует оценке одного фонда

Обозначенные цветом столбики – это разница между минимальной и максимальной оценками



Примечание: данные основаны на анализе 111 фондов (Uber) и 32 фондов в случае We
Источники: Center for Research in Security Prices, данные проанализированы Уиллом Горналлом из Университета Британской Колумбии (оценки); FactSet (стоимость акций)

Joel Eastwood / THE WALL STREET JOURNAL

банкиры предлагали менее \$55 за акцию.

В марте Fidelity снизила свою долю в We, исходя из оценки \$54 за акцию, то есть почти вдвое меньше той оценки, что была восемь месяцев назад. В своем заявлении компания сообщила, что не комментирует сделки по отдельным активам фонда, отметив, что процесс оценки всегда «осуществляется очень тщательно, как и указано в отчете с дополнительной информацией, который публикует каждый фонд». Представители Hartford, John Hancock и Principal от комментариев отказались.

Более того, другие игроки утверждали, что оценка стоимости We должна быть еще меньше. Согласно отчету компании Jefferies Financial Group Inc. за текущий месяц, в августе она оценила свою долю в We, исходя из оценки около \$38 за акцию, что вдвое меньше их же оценки, сделанной в ноябре прошлого года.

Обзор, как фонды взаимных инвестиций оценивали пятерку крупных единорогов – Lyft, Pinterest, Peloton, Uber и We – на-

чиная с 2013 года, выявил значительные квартальные колебания оценок некоторых компаний и резкие различия в оценках со стороны управляющих фондами. Как правило, активные управляющие с удовольствием вкладываются в частные компании, чтобы обеспечить большую доходность, дистанцируясь при этом от индексных фондов, которые аккумулируют деньги инвесторов в одном объединенном фонде.

«Менеджеры надеются выйти на новый уровень и превзойти стандартные бенчмарки», – говорит Ларри Сведро, директор по исследованиям инвестиционной компании из Сент-Луиса Buckingham Family of Financial Services.

Благодаря денежным вливаниям со стороны фондов взаимных инвестиций некоторые технологические стартапы предпочли отложить размещение на бирже. Это, «вероятно, положительно отразилось на повышении оценки их стоимости», считает Уилл Горналл, профессор финансов Университета Британской Колумбии, занимавшийся изучением оценок единорогов.

Взаимные фонды должны оценивать каждый из своих активов ежедневно, и это весьма непростая задача, когда речь идет об акциях частных компаний. В отличие от акций, которые торгуются на бирже, они могут продаваться не так часто, а их стоимость слишком изменчива. «Фонды взаимных инвестиций вовсе не эксперты в правильной оценке компаний-единорогов», – резюмирует Горналл. В исследовании, проведенном The Wall Street Journal, использовались данные Центра исследований стоимости ценных бумаг (Center for Research in Security Prices), собранные Уиллом Горналлом.

Контролем за тем, как управляющие оценивают акции частных компаний, занимается Комиссия по ценным бумагам и биржам США.

В подготовке данного материала также приняла участие Maureen Farrell.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Не боги Nasdaq обживают

> стр. 1

По информации Турлова, капитализация Freedom Holding Corp. по состоянию на 13 октября составила почти \$800 млн. «Мы достаточно хорошо подросли за последнюю неделю как раз в преддверии ожидания листинга», – отметил он.

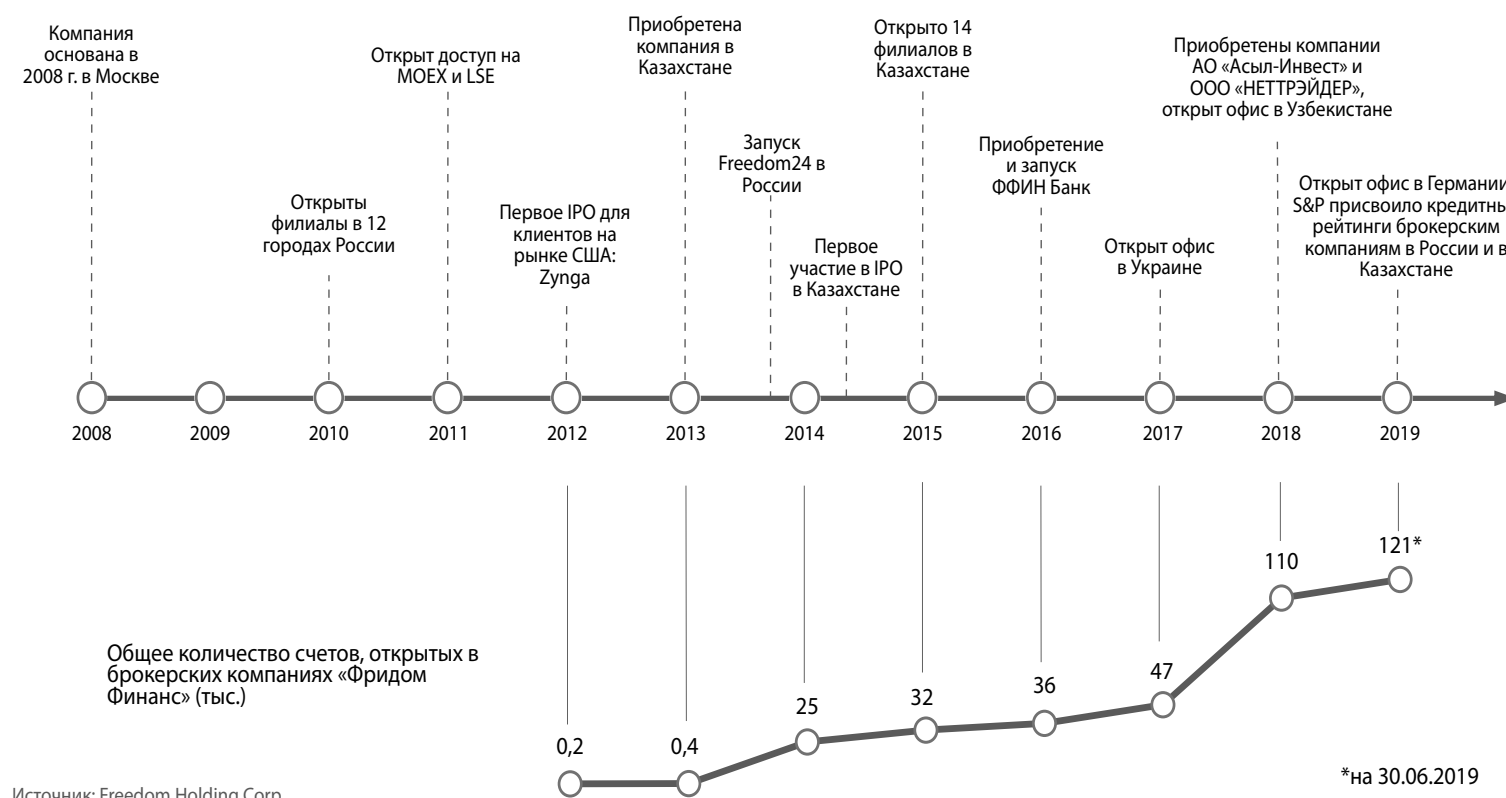
Переход с внебиржевого рынка на NCM сулит эмитентам ряд очевидных преимуществ: более высокий объем торгов, узнаваемость на рынке, соседство с уважаемыми компаниями. Но и требования к эмитентам здесь значительно выше. «Мы надеемся, что выход на NCM в том числе поможет нам получить хороший, правильный тренд и мы сможем рассчитывать на дальнейший рост стоимости наших бумаг вследствие потенциального увеличения спроса на акции при неизменном объеме их предложения», – сказал Турлов.

Также в компании ожидают, что присутствие на NCM сделает акции холдинга более доступными для широкого круга инвесторов в США. «Очень большое количество фондов и институциональных инвесторов имеют ограничения по инвестированию в компании, не имеющие листинга. На нас эти ограничения больше не распространяются. Мы получаем возможность рассчитывать на деньги тех инвесторов, которые вкладываются в большие рыночные активы, в публичные истории. Розничным инвесторам в США сейчас тоже станет существенно легче торговать нашими акциями. Это, безусловно, не гарантирует автоматически большого спроса, но снимает очень много барьеров», – считает Турлов.

Клуб именных

Получение листинга и статуса публичной компании в США – это та цель, над которой мы работали свыше шести последних лет, рассказал Турлов. «Мы пытались искать баланс между теми преимуществами, которые дает статус американской публичной компании, включая потенциальный доступ к капиталу, и теми расходами, которые влечет за собой искомая публичность. Быть публичной компанией в США – это действительно дорого. Но это сознательное решение местного регулятора, чтобы публичность была доступна только зрелому и качественному бизнесу, который может себе позволить тратить на эту публичность, на перво-классных аудиторов, на юристов и на многие другие вещи», – отметил финансист.

В процессе получения листинга топ-менеджменту пришлось решать сразу несколько задач, включая структурирование холдинга, его юридическое оформление, «собрание» всего бизнеса. По словам Турлова, для компании это было большим вызовом. «В результате мы смогли доказать, что можем быть такими же прозрачными, как крупнейшие американские корпорации. Надежность и прозрачность – это такие же важные факторы, как технологичность, хорошая цена или отличные инвестиционные идеи, которые мы предлагаем своим клиентам», – подчеркнул он.



Источник: Freedom Holding Corp.



Фото: Freedom Holding Corp.

«Несколько лет назад я являлся ключевым акционером во всех активах, которые представляют собой сейчас наш холдинг, – вспоминает Турлов. – А публичными мы стали больше двух лет назад, в процессе передачи этих активов компании, которая на тот момент была публичной, но не имела никаких активов в США. Вот эта компания, не имевшая существенного бизнеса, купила активы, принадлежавшие нашей группе, и заплатила мне за них своими акциями. И все оставшееся время мы занимались аудитом этих активов, их упаковыванием и постепенной передачей холдингу в соответствии с теми планами и документами, которые мы предоставили американской Комиссии по ценным бумагам в рамках информации о крупной сделке».

После того как в холдинг были собраны все активы, компания успела сдать две полных годовых отчетности. «То есть мы сделали не только ретроспективный аудит, но и аудит нашей текущей деятельности. И познакомились на практике с ситуацией, когда твои аудиторы «живут» у тебя больше четырех месяцев в году и проводят время во всех местах, где ты ведешь свои операции», – сообщил Турлов. Кроме того,

в процессе получения листинга холдинг выдержал целый ряд проверок со стороны различных американских контролирующих структур. «Многие органы пытались понять репутационные риски, которые потенциально могут быть связаны с акционером, пытались выяснить, кто наши клиенты, каковы риски, связанные с регионом. Нам удалось представить необходимые отчеты и подтвердить свою надежность», – сказал финансист.

Nasdaq – вторая по величине после NYSE фондовая биржа США. Здесь торгуются акции 3200 компаний (включая Apple, Microsoft, Facebook) общей рыночной стоимостью свыше \$11 трлн. За день на этой бирже проходит в среднем 14 млн сделок на сумму \$100 млрд. «Для нас это очень приятный клуб, в котором находятся очень известные имена. Попаст в него было нашей большой мечтой. Мы приложили для этого беспрецедентные усилия. Несмотря на то что мы шли к этой мечте очень долго, возможно, мы пришли к ней чуть раньше, чем многие другие компании. И я очень рад, что этот волнительный процесс завершился успехом», – отметил Турлов.

Фокус на процессы

«У меня нет сейчас планов реализовывать мои акции», – сообщил Турлов, отвечая на соответствующий вопрос журналистов. Более того, добавил он, существуют ограничения со стороны Комиссии по ценным бумагам, касающиеся любых действий с акциями, принадлежащими контрольному владельцу. «Рынок защищен от любых крупных действий с моими бумагами. Если я хочу продать существенный пакет, я должен объявить публичное предложение и найти инвесторов, которые будут заинтересованы в покупке. То есть я не могу крупный пакет просто взять и выложить на биржу», – объяснил финансист.

По его словам, компания не предполагает, что свободно обращающиеся акции холдинга могут создать на рынке сколько-нибудь большой навес. «Таких рисков мы не видим, потому что наши последние размещения были сделаны два года назад. С тех пор бумага подорожала. Мы делали наш последний private placement по цене \$5,5 за акцию, сейчас акция торгуется в районе \$14. И те инвесторы, кто хотел продать, имели все возможности это сделать. Поэтому мы считаем,

что сейчас рынок наших акций достаточно сбалансирован и навеса предложения, который нам нужно было бы урегулировать, на рынке нет. Нового предложения мы не сделали. Поэтому я думаю, что мы можем рассчитывать на более-менее стабильные торги», – сказал Турлов.

Глава холдинга воздержался от прогнозов относительно того, когда холдинг может выйти на фондовый рынок за привлечение капитала. «Сейчас наш бизнес демонстрирует уверенное движение вперед, год к году финансовые показатели улучшаются, а по итогам последнего отчетного периода компания зафиксировала чистую прибыль на уровне \$8 млн», – сообщил финансист. Последние два года компания активно развивала филиальную сеть, что оказало давление на прибыльность. Сейчас необходимости в таких расходах нет, в результате за один только первый квартал текущего финансового года компания заработала больше прибыли, чем за весь прошлый год (\$8,2 млн против \$7,1 млн). «Для тех сделок и тех возможностей, о которых мы думаем сейчас, нам хватает свободного денежного потока, который мы создаем. Пройдя

двухлетний этап быстрого экстенсивного роста, сегодня мы сфокусированы на росте эффективности и интеграции бизнесов во всей нашей очень широкой географии. Поэтому сейчас все ключевые точки приложения наших усилий находятся внутри нас: это процессы работы над нашей собственной эффективностью. Они не требуют больших капитальных затрат. Более того, они нечувствительны к большим капитальным затратам. Там есть очень много процессов, которые невозможно купить за деньги», – объяснил Турлов.

Аппетит к инвестициям

Рассуждая о перспективах холдинга, Турлов подчеркнул, что отрасль розничных инвестиций на постсоветском пространстве демонстрирует бурный рост. В Казахстане, по его данным, число инвесторов за последние шесть-семь лет выросло в 10 раз. В России за последние 18 месяцев было открыто больше миллиона счетов на Московской бирже, при том, что всего этих счетов на данный момент около 3 млн. «Это индикация взрывного роста интереса к инвестициям в ценные бумаги в нашем регионе. Ежегодно мы фиксируем у себя большое количество вновь открываемых счетов и рост объема средств на каждом из этих счетов, что находит отражение в наших финансовых показателях. А мы в свою очередь являемся единственным инвестиционным банком и единственным брокером из нашего региона, который стал публичным в США. То есть в нашей индустрии мы стали единственным «прокси». И если ты веришь в то, что проникновение услуг по доступу на иностранные фондовые площадки в наш регион будет расти, то мы сейчас самый лучший способ получить возможность вложиться в этот регион в целом. И мы видим это в глазах наших инвесторов», – подчеркнул Турлов.

О том, как долго может продолжиться этот рост, можно судить по такому показателю, как доля богатств домохозяйств, инвестированных в акции. По информации Турлова, на постсоветском пространстве эта цифра составляет всего 2%. А, например, в схожей с нами по уровню жизни Турции доля вложений в акции в семь раз выше. Если же говорить о развитых рынках, то в Западной Европе на ценные бумаги приходится 38% от активов домохозяйств, а в США почти 78%. «На нас сейчас лежит большая ответственность в том числе потому, что по нашим успехам или ошибкам люди будут судить о том регионе, который сегодня очень слабо представлен в США», – отметил Турлов. – Если я не ошибаюсь, именно на американском фондовом рынке сейчас практически нет компаний из Казахстана. Мне очень хочется верить, что мы сможем привнести сюда позитив, создать аппетит к инвестициям в Казахстан. И люди поймут, что у нас есть далеко не только сырьевой бизнес или бизнес, в который вовлечены крупнейшие финансово-промышленные группы, но и вполне независимые компании, которые работают с широким рынком, используют современные технологии, готовы быть прозрачными и поэтому могут быть интересными объектами для инвестиций. Это касается всех рынков, на которых мы представлены, включая Россию, Украину, Узбекистан. И мы хотим показать, что в нашем регионе можно построить бизнес и при этом вести его так, как его привыкли вести здесь».

Тимур Турлов признает, что выход на Nasdaq – это не финишная лента, а начало нового, не менее амбициозного этапа в жизни компании. Для того чтобы акции холдинга и дальше показывали хорошую динамику, предстоит очень большая работа. «Требуется наше постоянное присутствие здесь, постоянное общение с институциональными инвесторами, с профессиональными участниками рынка ценных бумаг. И мы сделаем все от нас зависящее, чтобы продемонстрировать рынку нашу готовность раскрывать информацию, нашу прозрачность, наше постоянное присутствие на рынке», – резюмировал глава Freedom Holding Corp.

БИЗНЕС FREEDOM HOLDING CORP. В РАЗРЕЗЕ ЮРИСДИКЦИЙ

	КАЗАХСТАН	РОССИЯ	КИПР	УКРАИНА	УЗБЕКИСТАН
Брокерские услуги	✓	✓	✓	✓	✓
Управление активами	✓	✓			
Маржинальное кредитование	✓	✓	✓	✓	
Андеррайтинг	✓	✓			✓
Клиринг	✓	✓	✓	✓	✓
Членство на бирже	KASE	MOSCOW EXCHANGE SPB	Доступ к биржам США и Европы через партнеров	UKRAINIAN EXCHANGE	UZSE
Количество сделок за ФГ 2019	347 тыс.	2 434 тыс.	4 309 тыс.	6 тыс.	3 тыс.
Объем сделок за ФГ 2019	\$6,3 млрд.	\$27 млрд.	\$27 млрд.	\$32 млн	\$7 млн
Количество клиентских счетов, (тыс.)	28, 29, 32, 52, 53	1,7, 4,2, 12, 36, 38	0,0, 0,0, 0,1, 21, 24	2,4, 2,4, 2,4, 2,7, 2,8	0, 0, 0, 3,8, 4,1

Источник: Freedom Holding Corp.

Такси, такси, вези, вези

Конкуренция между таксистами на руку клиентам

Рост числа местных таксопарков и вход на казахстанский рынок международных платформ по заказу такси делают этот вид транспорта более доступным. «Курсив» расскажет, как формируется стоимость поездки и что на нее влияет.

Асель МУСАПИРОВА

За семь месяцев 2019 года автомобильным и городским электрическим транспортом (троллейбусы, трамваи) в Казахстане, по данным Комстата, было перевезено 13,5 млрд человек, что на 3% больше, чем в аналогичный период 2018 года.

Больше всего людей перевезено автобусами – 10,2 млрд человек (почти 75,7% от всех перевозок). На втором месте по числу пассажиров – такси, 3,3 млрд человек воспользовались услугами данного вида транспорта, что составило 23,9% от всех пассажироперевозок. Меньше 1% перевозок пришлось на все другие виды транспорта, в том числе трамваи и троллейбусы.

Очевидная тенденция последних лет на казахстанском рынке пассажирских перевозок – все больше соотечественников используют такси для повседневных поездок. Такое поведение клиентов обусловлено в первую очередь стоимостью услуги, которая снизилась из-за конкуренции на рынке.

Еще один восходящий тренд отметили представители международного информационного сервиса «Максим» (работает в РК с 2014 года). Речь идет об увеличении числа заказов через мобильные приложения, без разговора с оператором. Так, по данным компании, в Алматы в текущем году доля таких заказов превышает 55% от всех заявок.

3,3 млрд человек было перевезено на такси за январь-июль 2019 года

Сотрудники инфосервиса «Максим» считают, что пользователей привлекают не только скорость и простота создания заказа, но и наличие различных полезных функций. Например, можно посмотреть на карте, где едет такси, делиться треком поездки с друзьями, общаться с водителем в чате, искать акции и скидки от партнерских компаний.

Сейчас в республике такси можно заказать через несколько приложений, самыми крупными и популярными считаются «Яндекс.Такси», «Максим», Uber, InDriver. В этом году на рынок Казахстана зашел еще один международный игрок – эстонский сервис такси Bolt (ранее – Taxify), который пока работает только в Нур-Султане. Упомянутые сервисы не являются перевозчиками – это платформы, которые связывают пользователей, заказывающих поездки, с локальными таксопарками и водителями, которые могут выполнить поездку.

Пассажирам сервисы позволяют заказывать автомобиль удобным способом, водителям – оптимизировать перевозки, сокращать холостые пробеги и просто. А фирмы такси, в свою очередь, могут использовать технологии сервиса и увеличивать свой заработок.

InDriver, в отличие от «Яндекс.Такси» и «Максим», работает немного иначе. В данном сервисе все условия поездки заранее оговариваются между пассажиром и водителем. Пассажир называет адрес, куда ему надо поехать, и назначает свою цену в приложении. Увидев заявку от разных клиентов, водитель решает, соглашаться ему или нет ехать в данном направлении за предложенную сумму. Цена поездки получается значительно ниже, чем на других платформах. Услуги водителя на InDriver может предложить любой желающий.

В большинстве других приложений для вызова такси стоимость поездки определяется самой платформой. Водители же должны быть официально зарегистрированы в базе сервиса.

«Яндекс.Такси» запустил в Казахстане допслугу – бесплатное страхование жизни и здоровья водителя и пассажиров, на время поездки каждый из них застрахован на 2,5 млн тенге.

Представители платформы «Яндекс.Такси» (работает в РК с 2016 года) отмечают, что жители Алматы и Нур-Султана начали реже пользоваться личным автомобилем или даже отказываться от него в пользу такси. По словам экспертов сервиса, многие крупные организации раньше имели свои собственные автопарки, но теперь они пересаживаются на такси, так как это значительно сокращает затраты на обслуживание парка, оплату труда водителей и т. д.

поездки: от жилого комплекса «Утеген» на пересечении улиц Утеген батыра и Кабдолова до редакции «Курсива». Напомним, редакция расположена в бизнес-центре «Нурлы Тау», на пересечении улиц Аль-Фараби и Козыбаева, в блоке 5А.

Дата исследования – 11 октября 2019 года.

В зависимости от города в приложении «Яндекс.Такси» доступны тарифы «Эконом» (все города), «Комфорт» (Нур-Султан, Алматы и Шымкент) и «Бизнес»

(Алматы). В нашем случае выбран тариф «Эконом».

Временной период – с утра и до полуночи. В 7 часов 52 минуты утра, согласно скринам с приложения, когда люди вызывают транспорт, собираясь на работу, такси в данном направлении стоило 1530 тенге. В 8 часов 10 минут цена выросла до 1750 тенге. В 9 часов 06 минут утра, когда люди уже находятся на работе и спрос значительно снижается, до конечной точки маршрута можно доехать за 1300 тенге.

В 11 часов 02 минуты дня услуги перевозки стоили 1200 тенге. В обеденное время, в 13 часов, цена снова растет – 1470 тенге. В послеобеденное время, в 15 часов, снова наблюдалось понижение стоимости поездки до 1190 тенге.

В 17 часов 03 минуты дня цена составляла 1450 тенге по маршруту ЖК «Утеген» – редакция «Курсива» и 1820 тенге в обратном направлении в 17 часов 04 минуты – что невероятно, поскольку вечером велико количество желающих уехать из «Нурлы Тау», где расположено большое число офисов. Почти в 18 часов (точно

время – 17 часов 59 минут) в обратном направлении от бизнес-центра можно было уехать за 2070 тенге.

Ближе к 20 часам (в 19 часов 52 минуты) расклад меняется, и цена поездки от бизнес-центра «Нурлы Тау» становится меньше, чем от ЖК «Утеген». Стоимость в направлении «Нурлы Тау» – 1810 тенге, а обратно – 1640 тенге.

Самый дешевый проезд оказался в полночь (в 00 часов 02 минуты) – 850 тенге от Утеген батыра до «Нурлы Тау» и 1220 тенге в обратном направлении.

Участники рынка советуют для экономии бюджета переносить несрочные поездки на дневное время, когда потребность людей в такси меньше, и, соответственно, цена ниже.



Фото: volkswagen.ru

Как формируется стоимость поездки

На стоимость поездки на такси влияет в первую очередь классическое соотношение цены и спроса, которое варьируется в зависимости от многих внешних факторов.

В информационном сервисе «Максим» рассказали, что у них, как и на большинстве платформ, существуют коэффициенты для определения стоимости услуг перевозки. В период высокого спроса из-за непогоды, праздников и дорожной ситуации стоимость такси может увеличиться. «В районах города, откуда поступает много заказов, включается повышающий коэффициент. Он помогает дополнительно привлекать туда водителей и сокращать время ожидания автомобиля для пассажиров. Когда спрос стабилизируется, коэффициент выключается, и цена возвращается на прежний уровень», – отметили представители сервиса.

В «Яндекс.Такси» также сообщили, что на платформе в период пикового спроса применяется повышающий коэффициент. «Это вынужденная мера, она помогает воспользоваться такси тем, кому важно уехать максимально срочно. Чтобы узнать, когда повышающий коэффициент в приложении станет меньше, пользователи могут включить уведомления о снижении цен на сервисе», – говорят в «Яндекс.Такси».

Представители сервисов сообщили, что сезонных колебаний цен на проезд как таковых нет. Однако осенью и зимой – в плохую погоду – повышающий коэффициент может включаться чаще.

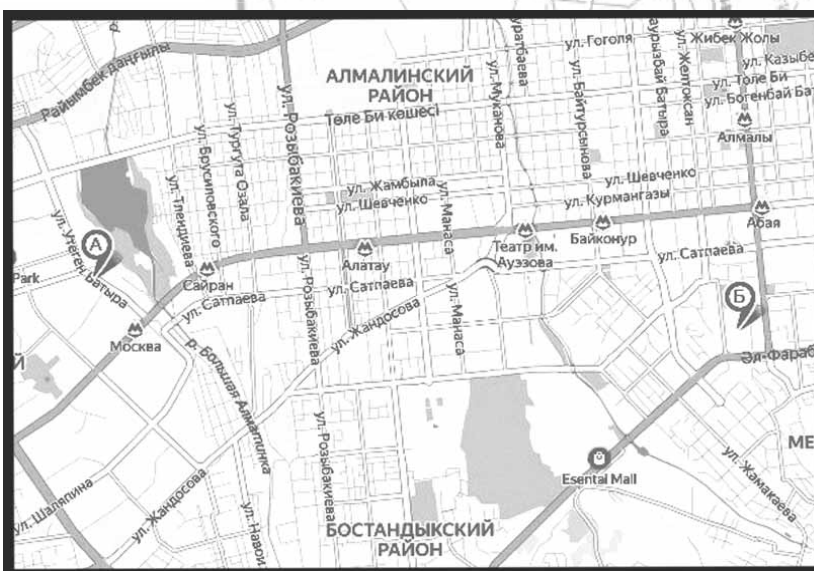
2,8 млрд тенге заработали службы такси в Казахстане за семь месяцев текущего года

Стоимость поездки на такси может отличаться и в зависимости от региона. В учет берутся не только спрос и предложение, но и уровень жизни населения и конкуренция. По данным от информационного сервиса «Максим», в маленьких городах, таких как Кокшетау, Шымкент, Усть-Каменогорск, стоимость поездки начинается от 250–300 тенге. В Нур-Султане минимальная цена поездки составляет 470 тенге.

Сколько стоит проезд в разное время суток

«Курсив» сравнил цены на одном направлении, но в разное время суток в Алматы. Маршрут

СТОИМОСТЬ «ЯНДЕКС.ТАКСИ»



Город: АЛМАТЫ
Дата: 11 ОКТЯБРЯ 2019 ГОДА (ПЯТНИЦА)
Направление: ЖК «УТЕГЕН» (УЛ. УТЕГЕН БАТЫРА, УГ. УЛ. КАБДОЛОВА) – БЦ «НУРЛЫ ТАУ» (БЛОК 5А, УЛ. АЛЬ-ФАРАБИ, УГ. УЛ. КОЗЫБАЕВА)

ТАРИФЫ

«ЭКОНОМ»

«КОМФОРТ»

«БИЗНЕС»



980 тенге
– средняя цена поездки по Алматы, по данным одной из платформ по заказу такси

«Детский» тренд

Еще один новый тренд казахстанского рынка такси – увеличение числа фирм, специализирующихся на развозке детей в дошкольные и школьные учреждения. Как правило, к водителям таких служб такси предъявляется больше требований, причем как со стороны родителей, так и со стороны работодателей. На эту работу обычно берут людей без вредных привычек, семейных, среднего возраста. На сегодняшний день на рынке работают несколько компаний по перевозке. Среди них Baby Taxi, Kinder Taxi, School Bus, Safe Baby Taxi т. д.

Крупные сервисы по заказу такси тоже оснащены дополнительной функцией в своих приложениях, с помощью которой можно заказать машину с детским креслом.

В прошлом месяце директор палаты предпринимателей Нур-Султана Алмат Джунусов вышел с инициативой льготного кредитования для официальных автопарков, чтобы они могли увеличить количество автомобилей. По мнению Джунусова, взамен государство получит эффект в виде создания новых рабочих мест, выхода бизнеса из тени и увеличения поступлений налогов.

СТОИМОСТЬ ТАКСИ ПО ТАРИФУ «ЭКОНОМ»

Время	Цена поездки	Среднее время в пути
☀️ 07:52	1530 тенге	35 мин.
☀️ 9:06	1300 тенге	28 мин.
☀️ 11:02	1200 тенге	20 мин.
☀️ 13:00	1470 тенге	20 мин.
☀️ 15:00	1190 тенге	22 мин.
☀️ 17:03*	1450 тенге	24 мин.
🌙 19:52	1810 тенге	27 мин.
🌙 00:02	850 тенге	17 мин.

*Цена в обратном направлении в 17 часов 04 минуты – 1820 тенге, в 17 часов 59 минут – 2070 тенге, в 19 часов 51 минуту – 1640 тенге, в 00 часов 03 минуты – 1 220 тенге.
Источник: фактические цены с приложения «Яндекс.Такси» с одного окошечка в разное время суток

Инфографика: Виктория Ким

КАК ОТКРЫТЬ КАФЕ-МОРОЖЕНОЕ

в итальянском стиле по франшизе, потратив меньше 20 тыс. евро

1. КАК ПРОДАЕТСЯ ФРАНШИЗА?



Продажа франшизы в Казахстане чаще всего осуществляется при помощи стандартного, так называемого дилерского, договора. В нем прописаны все обязательства франчайзера по передаче товаров, услуг и помощи в запуске проекта, дальнейшему сопровождению, передаче названия. Заключить такой договор можно за один день и даже дистанционно (ст. 152 ГК РК позволяет это делать)

200-300

заявок от желающих открыть кафе-мороженое поступает в штаб-квартиру Gelateria Plombir – именно эта франшиза взята нами за образец

?! 80%

проявляют активную заинтересованность в покупке франшизы

5%

доходят до этапа договора

ОКОЛО 90%

партнеров, подписавших договор, открывают кафе-мороженое сразу. Из оставшихся 10% еще половина открывают торговую точку в течение одного-двух лет

10-12%

торговых точек закрывается после первого года работы

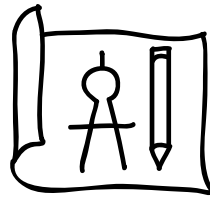
2. ЧТО ВЛАДЕЛЕЦ ФРАНШИЗЫ ПРЕДЛАГАЕТ СВОИМ ПАРТНЕРАМ?

Бесплатно предоставляется в рамках договора

1 > 2 > 3

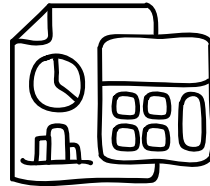
брендбук с подробно описанными правилами и инструкциями по ведению бизнеса

индивидуальный дизайн-проект торговой точки

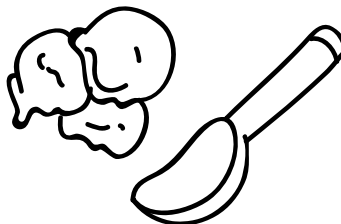


рецептура и технологические ноу-хау для приготовления мороженого (джелато) прямо в торговой точке

настроенная система складского учета



Владелец франшизы предоставляет партнерам под ключ

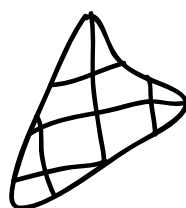


Комплект оборудования для кафе-мороженого с витриной, а также набор для собственного производства (фризер, базы, пасты и прочие ингредиенты для мороженого). Базы и пасты производятся специально для франчайзи по собственной рецептуре



Помимо этого франчайзер предоставляет полный перечень брендированных расходников (креманки, стаканы для молочных коктейлей и т. д.)

Франчайзи может закупать самостоятельно



Как правило, вафельные рожки закупаются на месте, так как при их транспортировке издалека возникает большой процент лома

3. ТИПОВОЕ КАФЕ СО СВОИМ ПРОИЗВОДСТВОМ

180-200 кг

сухого сырья приобретает в год, как правило – в герметичных пакетах по 1 кг

2,5 т

мороженого продает в год при средних продажах до 200 кг мороженого в месяц

90 = 100 = 2

тенге граммов шарика

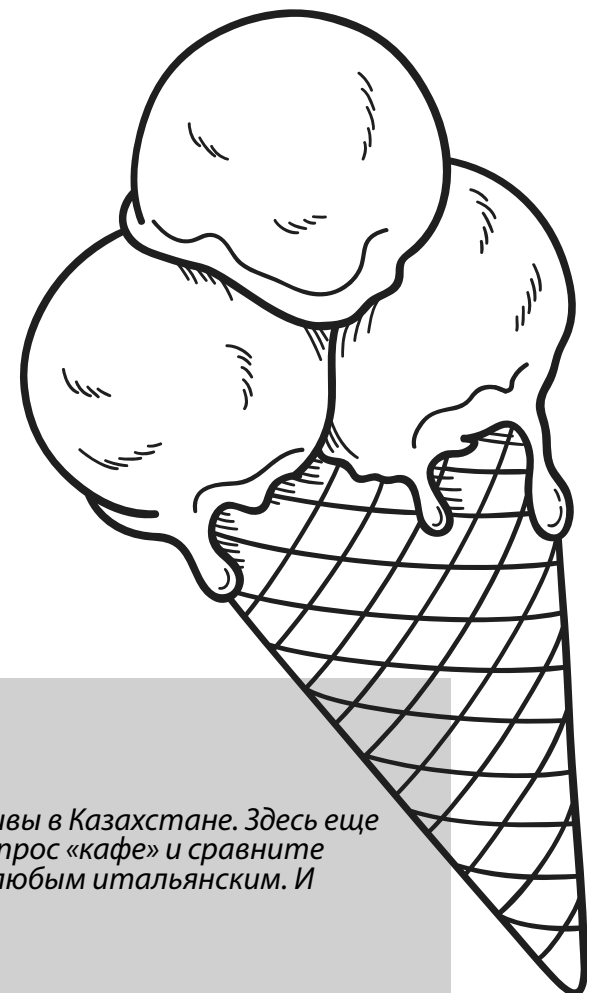
Торговая наценка в формате мини-фабрики существенно выше, чем при торговле привозным мороженым. Компания поставляет своим франчайзи сухие смеси для изготовления джелато. В среднем это в два-три раза дешевле, чем при покупке готового мороженого сходного качества у заводов-производителей. В свою очередь, цена на готовый продукт зависит исключительно от спроса и покупательной способности населения в данной локации



Не более 1% алкоголя от общей массы продукта для модного «алкогольного мороженого» – это правило действует во всей сети Gelateria Plombir и связано не только с законодательными ограничениями, но и со вкусовыми особенностями мороженого



Сопутствующие товары, которые продаются в торговой точке, – коктейли, вафли и выпечка, чай, кофе и напитки



Евгений Драй, основатель франшизы Gelateria Plombir

У такого формата, как кафе-мороженое, отличные перспективы в Казахстане. Здесь еще есть куда расти. Простой пример: наберите на гугл-карте запрос «кафе» и сравните любой казахстанский (и российский) крупный город, скажем, с любым итальянским. И почувствуйте разницу

LIFESTYLE

Вбежал в историю



Кенийский бегун Элиуд Кипчоге стал первым человеком, который пробежал марафонскую дистанцию менее чем за 2 часа.

Рекорд официально не засчитан, но достижение для легкой атлетики – историческое.

Элиуд Кипчоге пробежал 42 километра 195 метров за 1 час 59 минут и 40 секунд. Рекорд не будет признан официально, поскольку забег проходил не в рамках официальных международных соревнований, а рамках проекта INEOS 1:59 Challenge. В забеге участвовал только Кипчоге, а темп ему задавали сменявшиеся бегуны-пейсмейкеры.

Кипчоге – обладатель действующего мирового рекорда в марафонском беге – 2:01:39, уверен: теперь 2-часовой барьер бегуны станут преодолевать чаще. Как минимум психологическая преграда снята.

На следующий день после рекорда Кипчоге кенийка Бригид Косгей преодолела Чикагский марафон за 2 часа 14 минут 4 секунды. Она выбежала из 2 часов 15 минут и установила новый мировой рекорд для женщин – предыдущий держался 16 лет. Косгей считает, что следующая отметка, к которой будут стремиться бегуны, – 2 часа 10 минут.

Фото: Mike Segar/Reuters

НЕ ОТКЛАДЫВАЙТЕ ВСТРЕЧИ

Воспользуйтесь возможностью увидеться с родными и близкими в атмосфере тепла и уюта.

air astana

Сертификат №: KZ 01/032 от 11.04.2019

Я – художник

Как автор «Курсива» решила освоить новую профессию и что из этого вышло.

Кристина ДАУРЦЕВА

Высокая загрузка на работе, давление дедлайнов – и я решила, что мне пора стать свободным художником – в буквальном смысле этого слова. Тем более что «с детства хорошо рисую» – это раз, и давно лелеяла мечту совершить набег на магазин художественных товаров – это два. Три – если верить Малкольму Гладуэллу, любой человек может стать профессионалом в любом деле, если потратит на него 10 тыс. часов.

Интерьерные картины в технике a la prima

Начала я, как и многие, выбрав путь наименьшего сопротивления – записалась на мастер-класс по живописи акрилом. Реклама обещала, что через два-три часа я заберу с собой готовую картину, выполненную в технике a la prima. Этот способ живописи позволяет закончить работу в один этап, кроме того, акриловые краски очень быстро сохнут. Сюжеты самые разные, обычно они незамысловаты, но послужить декором интерьера вполне способны.

Вам выдают холст, как правило, небольшого размера, кисти и набор необходимых красок. В дальнейшем нужно лишь копировать действия преподавателя – сначала карандашный рисунок, а затем работу в цвете. Объясняют дотошно: какую кисть взять, какие цвета смешать и в каком направлении наносить мазки. Даже

если первый результат будет немного кривоват, то уже через несколько подобных мастер-классов свои картины вы сможете даже продавать. Правда, тут результат очень зависит от степени уверенности в себе.

Совет: выбирая студию, постарайтесь узнать, насколько опытен преподаватель и, самое важное, какими красками там работают. Многие организации ради экономии используют строительный акрил, разводят уже готовые оттенки в стаканчиках. Неискушенный художник, конечно, не сможет определить качество материалов. А вот на результате это отразится непременно.

Средняя цена на мастер-класс по живописи акрилом в Алматы – 5 тыс. тенге.

Среди студий, на которые можно обратить внимание – «Студия 33» и российская франшиза «Арт-Лаб школа».

Иллюстрация

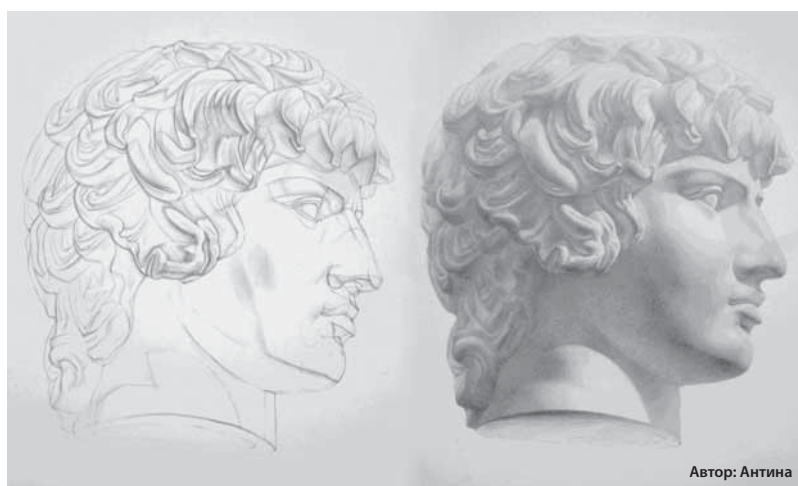
Копирование мне надоело довольно быстро. Хотелось создавать что-то свое.

Иллюстрация в этом случае подходит идеально. Направлений довольно много, но обучают в основном модному сегодня скетчингу. По сути sketch – это набросок, идея. Данная техника позволяет художнику быстро донести свои мысли или запечатлеть какой-то момент.

Работают скетчеры, как правило, акварелью, маркерами, цветными карандашами и линерами



Фото: Shutterstock/Maria Shishova



Автор: Антина



Фото: Olex Chepurnyev, Ivanov

(нечто среднее между тонкой ручкой и фломастером). Здесь никто не будет требовать от вас идеального рисунка, хотя базовые знания перспективы все-таки понадобятся. В скетчинге можно реализовать любой декоративный прием, например, приклеить к рисунку блестящие или билетик в кино. Рисовать можно тоже все что угодно, но, скорее всего, через некоторое время вы определитесь с направлением

– архитектура, еда, одежда или что-то еще. Сначала на занятиях копируют работы известных скетчеров, но довольно скоро студенты уже могут составлять свои композиции сами.

Совет: для обучения выбирайте курс минимум из восьми занятий и, опять-таки, контролируйте качество материалов. Краски должны быть профессиональными, с маркерами немного сложнее – как правило, во всех студиях они ки-

тайского производства, качество хромает и палитра цветов довольно скудная. Бумагу для маркеров, на которой легко смешивать цвета, студии тоже предоставляют редко, поэтому, если выберете для себя этот материал, придется приобрести личный скетчбук.

Средняя цена за курс скетчинга – 30 тыс. тенге.

Хороший набор программ в международной сети арт-школ Fantasy Room.

Академический подход

Если на этом этапе вы все еще верите в свою мечту, с большой вероятностью вы пришли к пониманию того, что обучение на самом-то деле следовало начинать с основ, а именно – с академического рисунка и живописи.

Рисунок научит, как правильно построить в пространстве любой предмет при помощи геометрических фигур, даст базовые знания об анатомии человека. Вы будете учиться делать карандашные работы, подчеркивать форму и фактуру предметов при

помощи штрихов, правильно видеть свет и тень, передавать объем. Живопись учит не бояться цвета и с его помощью передавать объем и форму.

Совет: учтите, что обучение академическим дисциплинам требует большой отдачи и времени. Курс рисунка или живописи должен составлять минимум полгода и все равно даст вам только базовые знания.

Неплохой набор академических курсов в российской сети школ «Пикча», правда, на алматинском рынке они чуть больше года. Индивидуальные занятия есть и в школе рисования «Пикассо».

Что из этого вышло?

Избавиться от офисной работы мне не удалось, да уже и не очень-то хочется. До мечты стать знаменитым художником по-прежнему далековато. А вот окунуться в мир творчества, обрести новые навыки и уверенность в своем творческом потенциале оказалось вполне по силам.

Почему я считаю это достижением? Все просто: развивая свой креативный потенциал, вы заставляете мозг выбирать нестандартные пути, стимулируете образное мышление. Результатом будет новый опыт, более открытое общение, эмоциональность, смелость суждений. В условиях офиса это способствует более легкому генерированию идей.

Помимо профессиональных выгод рисование помогает расслабиться, снять стресс и любую эмоциональную нагрузку – ведь неслучайно арт-терапию активно используют для решения психологических проблем.

The Imperial Tailoring Co.
Императорский Портной

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОШИВ МУЖСКОЙ ДЕЛОВОЙ ОДЕЖДЫ ИЗ ЛУЧШИХ ИТАЛЬЯНСКИХ И АНГЛИЙСКИХ ТКАНЕЙ

www.mytailor.kz

г. Алматы, ул. Кабанбай батыра, 88, +7 777 221 83 74, +7 772 258 82 20, almaty@mytailor.kz
г. Нур-Султан, ул. Достык, 1, ВП-11, +7 777 227 55 98, +7 7172 52 44 72, +7 7172 52 42 92, astana@mytailor.kz
г. Атырау +7 777 077 04 00, г. Шымкент +7 777 077 04 00, г. Актау +7 777 870 13 26, г. Актобе +7 777 870 13 25, г. Караганда +7 777 870 13 25

КУРСИВ СТРАНА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:
ЧТО ПРОИСХОДИТ В ОБУВНОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ

стр. 15

ДЕЛОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ:
КУР ПО ОСЕНИ СЧИТАЮТ

стр. 17

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ:
ПРОДАМ ТЮРЬМУ. НЕДОРОГО

стр. 19

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ:
КАК ИДЕТ РАЗРАБОТКА КАШАГАНА

стр. 22

kursiv.kz f kursivkz kursivkz

Региональный триалог

Международные эксперты обсудили в Алматы экологические проблемы стран Центральной Азии

Воздействие человека на окружающую среду негативно сказывается не только на экологии, но и на экономике развивающихся государств. По данным экспертов, в каждой из стран Центрально-Азиатского региона площадь непригодных земель составляет от 40 до 90%. В Казахстане деградация подверглась до 60% пастбищ. Одним из приоритетных направлений в решении экологических проблем является повышение эффективности природных ресурсов и поддержка зеленой экономики.

Мадия ТОРЕБАЕВА, Алматы

В Алматы 9–11 октября 2019 года прошел региональный форум, на котором эксперты из Азербайджана, Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, Узбекистана и Туркменистана обсудили вопросы о мерах по защите окружающей среды, сохранения биоразнообразия и деградации земель.

Серьезная проблема

По словам ученых, опустынивание и деградация земель на сегодняшний день являются глобальной экологической и социально-экономической проблемой, решение которой нельзя откладывать. По данным ПРООН, ежегодный ущерб от потери гумуса в странах ЦА составляет \$12,5 млрд. Причина – несоблюдение норм площади на поголовье скота. Сельскохозяйственные животные буквально вытаптывают почву, из-за чего исчезает растительный покров. Потеря плодородия и десятая часть поливных земель страны.

Деградация земли поражает структуру почвы и приводит к потере питательных веществ через такие процессы, как водная или ветровая эрозия, заболачивание и засоление, а также уплотнение почвы.

стр. 17 >

РЕСПУБЛИКАНСКАЯ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА



2400003032011 3 9019

Под крылом акимата Зачем местным исполнительным органам подарили воздушные гавани?

Фонду «Самрук-Казына» не удалось реализовать на торгах аэропорты Павлодара, Актюбе и Атырау. И теперь они будут находиться в ведении госорганов. На севере страны уже приступили к инвентаризации имущества и озвучили планы дальнейшей деятельности.

Ирина АДЫЛКАНОВА,
Павлодар

Напомним, еще в 2018 году Фонд национального благосостояния намеревался продать бизнесу сразу три воздушных гавани: аэропорт в Павлодаре, АО «Международный аэропорт Атырау» и АО «Международный аэропорт Актюбе».

Условия торгов в ноябре 2018 года озвучила компания из структуры фонда – Airport Management Group (AMG), под управлением которой находились стратегические объекты. Цену единого лота определили в 9,2 млрд тенге и не позднее 26 марта 2019 года обещали обнародовать итоги конкурса. Однако он не состоялся. Покупателей на такой пакет «три в одном» не нашлось. После этого стало известно о принятом решении передать аэропорты местным исполнительным органам, причем безвозмездно.

Вот это подарок

Администрация Павлодарской области проводит приемку стратегического объекта – местного аэропорта. Перешел он в ведение акимата в сентябре 2019 года путем заключения договора дарения с прежним собственником – АО «ФНБ «Самрук-Казына». На сегодня право владения и распоряжения акциями принадлежит управлению пассажирского транспорта и автомобильных дорог.

Вместе с тем, судя по финансовым показателям, аэропорты в регионах остаются не самым успешным бизнесом. Из трех выставленных на конкурс аэропортов только атырауский завершил финансовый год, предшествующий торгам, с прибылью в 152 млн тенге. Тогда как чистый убыток актиубинского предприятия – 123 млн тенге. А павлодарский аэропорт, где пассажиропоток составил менее 100 тыс. человек, продемонстрировал не лучшие результаты.

«Выручка аэропорта Павлодара за 2017 год составила 630 млн тенге, чистый убыток – 115 млн тенге», – говорилось в конкурсной документации AMG.

Кстати, более десяти лет назад все три воздушные гавани вошли в фонд «Самрук-Казына» ради повышения эффективности их деятельности. В 2016 году за управление объектом взяло ТОО «AMG», которое к тому

АЭРОПОРТЫ КАЗАХСТАНА

- ПОД УПРАВЛЕНИЕМ AIRPORT MANAGEMENT GROUP:** Нур-Султан, Костанай, Петропавловск, Кокшетау, Шымкент, Кызылорда
- В ЧАСТНЫХ РУКАХ:** Алматы, Тараз, Караганда, Жезказган, Балхаш, Уральск, Бурундай
- В ГОССОБСТВЕННОСТИ:** Талдыкорган, Усть-Каменогорск, Семей
- ПОД УПРАВЛЕНИЕМ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ:** Актау

По данным AMG и из открытых источников

времени курировало еще шесть аэропортов с государственным пакетом акций и заявляло о намерении вплотную заняться развитием воздушных гаваней в регионах Казахстана. Причем не только ремонтом инфраструктуры, но и повышением качества менеджмента.

Бюджет нам поможет

О том, почему до сих пор не случилось преобразования мало-рентабельного логистического объекта в выгодный бизнес-проект, в акимате Павлодарской области не рассуждают. Говорят лишь, что постараются сделать все, чтобы предприятие заработало в полную силу. Хотя сегодня приобретение коммунальной собственности для исполнительной власти – ситуация нестандартная. Напротив, в настоящее время акиматы разных уровней активно выводят в конкурентную среду объекты ЖКХ, транспорта, спорта, здравоохранения и образования.

Заместитель руководителя управления пассажирского транспорта и автодорог Диана Муханова уверяет, что аэропорт вполне самокупаемое предпри-

ятие. И теперь для его развития появились новые возможности. «Для нас это (возвращение в собственность аэропорта. – «Курсив») ни в коем случае не бремя. Акимат всегда за то, чтобы воздушный транспорт развивался. Как госорган, мы были заинтересованы в расширении маршрутной сети. И даже договаривались об этом с перевозчиками. При этом не знали, какова ситуация в аэропорту. Теперь все иначе. Например, возможно, на обслуживание будем организовывать скидки», – пояснила «Курсиву» Диана Муханова.

Она считает, что в развитии упор целесообразно делать на субсидирование перелетов из бюджета. Таким образом запустится механизм востребованности направлений, которых сейчас недостаточно.

«Столица у нас рядом, и туда можно на железнодорожном, автомобильном транспорте добраться. А на запад страны перелеты только с посадкой через Нур-Султан, это неудобно. Будем развивать маршрутную сеть, будем приглашать новых перевозчиков, расчеты изучать, субсидий из республики доби-

ваться», – говорит представитель госоргана.

Российская компания вернется

По словам Дианы Мухановой, опыт текущего года показал, что снижение цен и привлечение пассажиров возможны. Об этом свидетельствует приход на рынок отечественного лоукостера. Есть и другой опыт, когда авиакомпания покидала региональный рынок из-за отсутствия окупаемости. Так, весной прошлого года российская S7 Airlines организовала полеты из Павлодара в приграничный Новосибирск, однако летом текущего года отказалась от них, объяснив, что это коммерчески невыгодно. Тогда стоимость билета составляла минимум 25 тыс. тенге.

Впрочем, как сообщила Диана Муханова, российская авиакомпания решила все-таки возобновить рейсы с 28 октября. Вновь начнут полеты самолеты по направлению Павлодар–Шымкент. Помогут ли областные власти перевозчикам закрепиться на рынке, компенсируя затраты, пока неизвестно. Но сегодня регулярными являются рейсы только в Нур-Султан, Ал-

маты, Москву, Минск (сезонные) и чартерные – в Анталию и города Германии.

А что делать?

Новые собственники пока не могут ответить на вопрос, какие еще меры будут приняты, чтобы аэропорт начал достойно зарабатывать. Сотрудники госоргана пока лишь занимаются изучением документации и оценивают состояние имущественного комплекса.

Между тем и самом фонде «Самрук-Казына» пока не видят более действенного метода активизации деятельности региональных аэропортов, чем субсидирование.

«Необходимо дальнейшее решение вопросов развития аэропортов в целях повышения транспортной доступности для населения в регионах с надлежащим уровнем безопасности и качества. Надо рассмотреть вопрос прямого субсидирования аэропортов с малой коммерческой загрузкой», – сказал на заседании правительства 7 октября управляющий директор по транспорту и логистике ФНБ Канат Алпысбаев.

Читателям **КУРСИВ** подписка на электронную версию **THE WALL STREET JOURNAL.** – по цене \$150 (скидка 37%)

подписка по выгодной цене

kursiv.kz

+7 (727) 346 84 41

+7 (702) 920 36 76

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

С дефицитом H₂O

Решить проблему с питьевой водой призвана «Программа развития регионов до 2020 года»

Лишь 85% населения Мангистауской области обеспечено централизованным водоснабжением. Проблема с питьевой водой в регионе стоит очень остро: здесь нет естественных источников. Поэтому жители области пользуются опресненной морской водой и той, которую доставляют по водоводу из Астрахани.

Ольга ЗОЛОТЫХ, Актау

Непригодные источники

Во времена освоения полуострова Мангышлак воду для первооткрывателей доставляли через море на танкерах в огромных бочках. Но количество населения росло, поэтому было принято решение построить тогда еще в городе Шевченко (ныне Актау) первую и на тот момент единственную в мире атомную опреснительную установку. Здесь изготавливали пресную воду из морской.

Атомный реактор давно выведен из эксплуатации, а опреснительные установки работают до сих пор. Сейчас здесь отпускают пресную воду для Актау, одного села и промышленных объектов в объеме до 54 тыс. куб. м в сутки. В Актау и Жанаозене водоснаб-

жение централизованное, чего не скажешь о сельских населенных пунктах – в пяти из них вода только привозная.

«Сейчас в городах потребность в питьевой воде удовлетворена полностью. Летом, когда ее потребление возрастает, конечно, есть недостаток. Дефицит в питьевой воде по области составляет 45 тыс. куб. м в сутки. С учетом роста населения и промышленных предприятий к 2025 году дефицит может достигнуть 95 тыс. куб. м воды в сутки», – отметил в комментариях «Курсиву» и. о. руководителя отдела развития ЖКХ областного управления энергетики и ЖКХ Нуржан Борашев.

На территории Мангистауской области в настоящее время разведано 65 подземных месторождений воды. Но лишь в единичных случаях воду из них можно использовать для питья – она слабо минерализованная. В большинстве же месторождений вода с высоким содержанием солей и минералов и может быть использована только в хозяйственных целях, при этом она даже не годится для полива растений.

«Все эти месторождения дают в сумме всего 10–15 тыс. куб. м воды в сутки. Учитывая то, что в этой воде очень высокая концентрация солей, ее используют мало. Разведка новых месторождений нерентабельна. Построить в ближайших к этим

месторождениям населенных пунктов какие-то опреснительные заводы также невозможно, так как опреснять там будет нечего», – отметил Нуржан Борашев.

В Мангистауской области с 2011 по 2014 годы действовала программа «Амбулак», сейчас – «Программа развития регионов». Обе программы призваны решить проблемы с питьевой водой в Мангистау. На их реализацию из республиканского и местного бюджетов за девять лет было выделено 53 млрд тенге.

«По этой программе строятся опреснительные заводы. К примеру, к 2022–2023 годам в селе Курык будет построен опреснительный завод, который сможет выдавать 50 тыс., а при необходимости и 100 тыс. куб. м воды в сутки. Стоимость проекта 39 млрд. тенге, он возводится на деньги инвесторов. Завод сможет обеспечить водой несколько сотен тысяч человек – это не только ближайшие села, но и часть города Актау», – добавил г-н Борашев.

Еще один опреснительный завод строят на средства нефтяных компаний в зоне отдыха «Кендерли». Водой обеспечат часть населения Жанаозена, остальное пойдет на нужды нефтяных месторождений.

Кроме того, через территорию области проходит водовод Астрахань – Мангышлак, водой которого пользуются жители 30

сельских населенных пунктов – в сутки примерно до 30 тыс. куб. м.

«Этого все равно не хватает, поэтому планируется увеличить пропускную способность данного водовода. Если все проекты по обеспечению водой будут реализованы, то через пять лет дефицит в питьевой воде в области будет составлять всего 10 тыс. куб. м в сутки», – считает Нуржан Борашев.

Проблема «Каспия»

Еще один источник питьевой воды для двух районов – Мунайлинского и Каракиянского, международного аэропорта и баз отдыха – опреснительный завод «Каспий». Он был построен в 2004 году, но фактически не работал до 2011 года. На заводе было 10 однокаскадных опреснительных установок обратного осмоса, которые теоретически должны были суммарно производить до 20 тыс. куб. м питьевой воды в сутки. В 2011 году производительность установок едва достигала 4,5 тыс. куб. м. К тому времени основное оборудование завода устарело, поэтому возникла необходимость проведения модернизации. Первый ее этап прошел в 2015–2017 годы, было заменено пять старых однокаскадных опреснительных установок на пять новых двухкаскадных.

«Проектная мощность новых установок – по 4 тыс. куб. м питьевой воды в сутки каждая.

Суммарная производительность – 20 тыс. куб. м в сутки. Это при температуре морской воды 15 градусов. В настоящее время, по истечении двух лет работы установок, их производительность снизилась до 17 тыс. куб. м в сутки из-за ошибок проектных решений», – рассказывает «Курсиву» директор ТОО «Опреснительный завод «Каспий» Сейтжан Ниязов.

В планах у предприятия второй этап модернизации, в ходе которого планируется заменить оставшиеся пять старых установок на новые.

«ТЭО уже разработано, в тех условиях мы указали, что эти установки должны производить до 30 тыс. куб. м питьевой воды в сутки. Следовательно, с учетом работы десяти установок производительность завода суммарно составит 40 тыс. куб. м в сутки, что позволит избежать недочетов, которые имеются сейчас», – добавляет Сейтжан Ниязов.

В этом году на второй этап модернизации завода запланировано выделение кредита в 1 млрд тенге, в следующем году сумма составит 9,5 млрд тенге. Все средства выделяются из республиканского бюджета. Модернизацию планируют завершить в 2021 году.

В то же время сейчас завод испытывает проблемы с реализацией воды. Если летом потребность в воде возрастает, то в осенне-зимний период она

резко уменьшается: в это время нет полива, не работают и базы отдыха, которые берут воду с завода. Поэтому предприятие вынуждено снижать производительность. На заводе надеются, что эта проблема будет решена после проведения второго этапа модернизации.

«Для этого необходимо построить новый водовод протяженностью 4,1 тыс. м, чтобы мы могли обеспечить водой потребителей северной части Актау и двух ближайших сел», – отмечает директор завода.

Другая проблема завода – убытки, причиной их администрация предприятия считает заниженный отпускной тариф для потребителей.

«С 1 января этого года тариф был утвержден в размере 181,39 тенге за куб. м (без НДС). А с 1 сентября 2019 года установлен компенсирующий тариф сроком на один год в размере 177,54 тенге за куб. м (без НДС). В то время как для выхода завода на безубыточный уровень тариф на питьевую воду должен составлять не менее 235 тенге за куб. м», – считает г-н Ниязов.

Ситуация на производстве осложняется еще и долгами основных потребителей воды из двух районов области. Ежемесячная сумма их задолженности составляет более 400 млн тенге. Сейчас администрация завода обратилась в суд для принудительного взыскания долгов.



Коллаж: Вадим Квятковский

Западня

В Жезказгане водовод, по которому подают питьевую воду, рассыпается от старости. Власти разрабатывают долгосрочные планы по решению этой проблемы, в то время как сложившаяся ситуация требует более незамедлительных мер.

Людмила УЛЬРИХ, Жезказган
Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ, Караганда

Беспрецедентный случай

Население Жезказгана снабжают питьевой водой одновременно из двух источников – Кенгирского водохранилища (70%) и Уйтас-Айдосского подземного водозабора (30%), который насчитывает 12 скважин и находится на расстоянии 66 км от города. Воду оттуда качают

по водоводу, который находится на балансе АО «Предприятие тепловодоснабжения» (ПТВС), принадлежащего ТОО «Корпорация «Казахмыс».

В конце сентября монополист запланировал отключение питьевой воды для ремонта участка Уйтас-Айдосского водовода. Однако вместо обещанных 1,5 суток оно продлилось 10. В течение всего этого времени воду из Кенгирского водохранилища тонкой струйкой получали только жители нижних этажей. На верхние из-за отсутствия давления она не поднималась.

По словам директора АО «ПТВС» Болата Аманбаева, столь длительная задержка с подачей воды произошла по причине высокого уровня изношенности водовода, который строили в 1967–1985 годах.

«Нам понадобилось много времени, чтобы демонтировать и снова ввести в строй восемь метров водовода. В старой же-

лезобетонной трубе возникла большая внутренняя шероховатость, которая создавала большое сопротивление. Мы были вынуждены давать дополнительное давление, поэтому в течение нескольких дней трижды приходили порывы», – поясняет г-н Аманбаев.

Десятидневное отключение питьевой воды в Жезказгане можно в полной мере назвать беспрецедентным. Например, в Уральске, где регулярно происходят перебои с подачей из-за различных аварий, жители не находились без живительной влаги дольше трех суток. Почти неделю в апреле 2019 года оставались отрезанными от водоснабжения жители поселка Косшы, расположенного в 20 км от Нур-Султана, по причине паводка: река Нура разлилась и затопила местные скважины. Тогда ситуация привлекла внимание президента Казахстана Касым-Жомарта Токаева, который поручил правительству и акиму Акмолинской области срочно решить вопрос с водоснабжением.

Впрочем, коммунальный коллапс в Жезказгане также не остался без внимания высокопоставленных чиновников. Аким Карагандинской области Женис Касымбек объявил выговор главе городской администрации Кайрату Бегимову, а руководству ТОО «Казахмыс» рекомендовал рассмотреть вопрос о соответствии занимаемой должности директора АО «ПТВС». Кстати, судьба самого предприятия неясна: власти уже заявили о своих намерениях вернуть его обратно.

Туманные перспективы

За последние годы корпорация «Казахмыс» обновила 12 км изношенного водовода. Ежегодно подведомственное ей предприятие может вкладывать в тарифную смету и выделять на замену старых труб 350 млн тенге, которых хватает только на 2,6 км. Если финансирование и дальше будет продвигаться такими темпами, то на замену оставшихся 44 км монополисту потребуется 17 лет.

С точки зрения чиновников, в перспективе проблему

можно решить с помощью масштабной реконструкции Уйтас-Айдосского водовода, разработки Кожамсеитского месторождения подземных вод, которое находится в 80 км от Жезказгана, или строительства ветки от Искулинского водовода, который снабжает питьевой водой жителей соседнего Саптаева. В качестве наиболее реалистичного они выдвигают последний вариант. По имеющимся прогнозам, качественная искулинская вода придет в Жезказган не менее чем через пять лет.

«Сейчас в разработке находятся три проекта: реконструкция насосной станции третьего подъема, увеличение длины водовода, проектирование дополнительных скважин на водоводе. Их должны закончить до 31 января 2020 года», – сообщил замкима Карагандинской области Ермаганбет Булекпаев.

К слову, проектная мощность Искулинского водовода составляет 30 млн куб. м в год, из которых 9 млн куб. м планируется подавать на Жезказган.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ



Берик ЖАГИПАРОВ, жезказганский общественный деятель:

«Учитывая удручающее состояние Уйтас-Айдосского водовода, крупные аварии будут повторяться. И нам очень не повезет, если они случатся зимой. Тогда отключение может затянуться на гораздо длительное время. Это очень большая проблема, которую невозможно решить методом текущих ремонтов: поставили латку в одном месте – трубу прорвет в другом. Единственный выход – забрать предприятие из частных рук и найти инвестиции. Другого выхода нет».

Удивительное рядом

Как развивают туризм в самой северной области Казахстана?

На развитие Шалкар-Имантауской природной зоны направят более 20 млрд тенге. Деньги выделят на дороги, инженерные сети и коммуникации. С появлением инфраструктуры начнет развиваться популярное, но пока малодоступное место отдыха. В этом месте разработчики государственной программы развития туризма.

Павел ПРИТОЛЮК, Петропавловск

Богатство – миру

Шалкар-Имантауская курортная зона вошла в десятку туристских объектов, развитие которых является для страны приоритетом. Ценность североказахстанской «жемчужины» такова, что ей намерены уделять особое внимание – наряду с горным кластером Алматы и Щучинско-Боровским курортом, также вошедшими в список. Ведь в стране в этом году приступили к реализации государственной программы по поддержке и повышению привлекательности туристической отрасли. Для этого придется решить немало вопросов.

К примеру, два живописных озера Шалкар и Имантау, формирующих природную зону, недоступны для многих туристов. Желая отдохнуть на их берегах мешают плохие дороги. И это не единственная трудность. Если, к примеру, в соседней Акмолинской области в отрасль давно пришел малый и средний бизнес, то в Северо-Казахстанской этому препятствует отсутствие инженерных коммуникаций. Во многих облюбованных туристами местах отдыха нет ни света, ни воды, ни отопления.

Этим летом, по информации регионального управления предпринимательства, локальным водоснабжением было обеспечено только 25 баз отдыха. Еще 14 пользовались привозной водой. Из 39 баз электричеству подключены 26, а 13 работали за счет электрогенераторов. Предприниматели отмечают, что в таких условиях полноценно работать невозможно.

Впрочем, теперь эти вопросы начнут решаться. Как сообщил на недавнем заседании областного акимата глава региона Кумар Аксакалов, на развитие курортной зоны из республиканского бюджета на 2019–2021 годы будут направлены не менее 24 млрд тенге. Появится возможность отремонтировать и построить дороги и коммуникации, организовать пешие, конные и велосипедные маршруты.

Так, в 2019 году на реконструкцию порядка на 270 километрах дорожного полотна поток туристов увеличился на 40%. В текущем году около 70 тыс. человек посетили курорт, а принять за сезон он может вдвое больше.

На круглогодичный режим

В рамках государственной программы развития туристской отрасли Казахстана строятся базы отдыха с возможностью круглогодичной работы. На территории Шалкар-Имантауской курортной зоны сегодня реализуется пять таких проектов. Один из них – база отдыха «Измурдное». В строительстве отапливаемых домиков предприниматель Александр Воронов вложил 80 млн тенге собственных средств.

Еще один проект – восстановление работы санатория «Шалкар су», который славится своими радоновыми ваннами.

Здравницу открыли еще в 70-х годах прошлого века. Она будет приведена в современный вид – так обещает инвестор. В проект он планирует вложить 1 млрд тенге собственных средств. Благодаря восстановлению объекта в СКО решится вопрос отдыха сотрудников местных предприятий. Пока североказахстанцы по профсоюзным путевкам отправляются в Акмолинскую и Костанайскую области.

Привлечь гостей Северо-Казахстанская область может за счет не только красивой природы, но и исторического наследия. В этом весьма показателен опыт, например, Туркестана, где стабильно высокий поток туристов обеспечивают сакральные места. СКО тоже есть что показать миру. Например, в регионе расположено древнее поселение Ботай – место, где одомашнили лошадь. На территории памятника археологии запланировано строительство музея под открытым небом, а в начале октября презентовали новую находку – городище времен Средневековья. Помимо руин храмов, полноценных арычных систем, в Уалихановском районе СКО нашли и драгоценные украшения. Это, кстати, первый на территории Северо-Казахстанской области памятник эпохи Золотой Орды.

Все флаги в гости к нам!

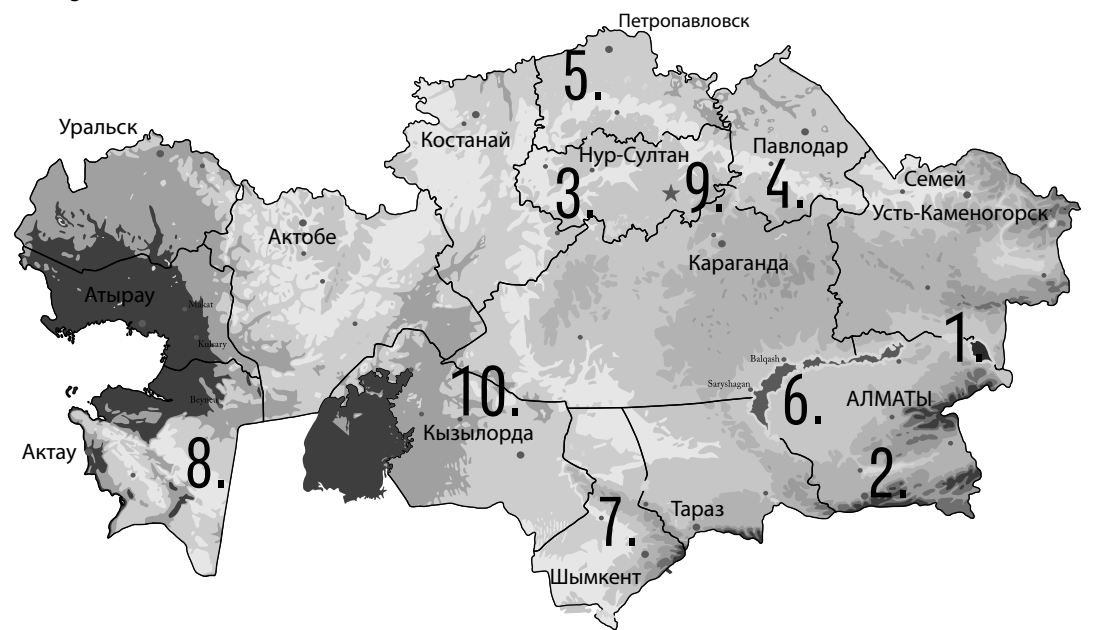
Отметим, что все планы по развитию потенциала Шалкар-Имантауской зоны отлично вписываются и в концепцию разрабатываемого Закона «О туристской деятельности в РК». Презентацию проекта на днях провел вице-министр культуры и спорта Уркен Бисакаев. В программном документе утверждается, что Казахстан может вполне гармонично вписаться в международный рынок туризма. Для республики, в свою очередь, развитие отрасли

реализующего проекты, послужат налоговые преференции, возможность получить и освоить гранты.

«Вместе с этим в законе предусмотрена норма по снижению порога по признанию проекта как инвестиционного до 200 МРП против общеустановленных 2 млн МРП», – сказал Уркен Бисакаев.

Разработчики государственной программы развития отрасли делают ставку не только на внутреннего туриста. Цель – повысить статус и привлекательность отечественных курортов в мире, что предполагает повышение уровня сервиса и применение международных стандартов.

ТОП-10 ПРИОРИТЕТНЫХ ТУРИСТСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В РК, обладающих наибольшим потенциалом



<p>1. ОЗЕРО АЛАКОЛЬ</p> <p>772 тыс. в 20г</p> <p>2,5 млн в 20г</p>	<p>2. ГОРНЫЙ КЛАСТЕР АЛМАТИНСКОГО РЕГИОНА</p> <p>500 тыс. в 20г</p> <p>2,5 млн в 20г</p>
<p>3. ЩУЧИНСКО-БОРОВСКАЯ КУРОРТНАЯ ЗОНА</p> <p>750 тыс. в 20г</p> <p>2 млн в 20г</p>	<p>4. БАЯНАУЛЬСКАЯ КУРОРТНАЯ ЗОНА</p> <p>200 тыс. в 20г</p> <p>450 тыс. в 20г</p>
<p>5. ИМАНТАУСКО-ШАЛКАРСКАЯ КУРОРТНАЯ ЗОНА</p> <p>130 тыс. в 20г</p> <p>400 тыс. в 20г</p>	<p>6. ОЗЕРО БАЛХАШ</p> <p>130 тыс. в 20г</p> <p>400 тыс. в 20г</p>
<p>7. ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНЫЙ ТУРИЗМ В ТУРКЕСТАНЕ</p> <p>500 тыс. в 20г</p> <p>1,5 млн в 20г</p>	<p>8. ПЛЯЖНЫЙ ТУРИЗМ В МАНГЫСТАУ</p> <p>-</p> <p>750 тыс. в 20г</p>
<p>9. РАЗВИТИЕ МІСЕ-ТУРИЗМА В НУР-СУЛТАНЕ</p> <p>-</p> <p>1 млн в 20г</p>	<p>10. РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКОЙ ЗОНЫ «БАЙКОНУР»</p> <p>-</p> <p>250–500 тыс. в 20г</p>

Казахстанская Анталия

В рамках госпрограммы развития туризма власти Мангистауской области взялись за усовершенствование инфраструктуры. Основной акцент делается на развитие пляжного туризма.

Ольга ЗОЛОТЫХ, Актау

В топ-10

Первый президент Казахстана Нурсултан Назарбаев, посетив в августе прошлого года Актау в рамках участия в саммите глав прикаспийских государств, назвал городом моря «казахстанской Анталийей». Здесь есть все, чтобы развивать пляжный туризм – теплое море с мая по конец сентября, песчаные пляжи, уникальные уголки природы, свободные участки земли под строительство гостиничных комплексов.

«Для развития туризма важно обеспечить создание необходимой инфраструктуры, в первую очередь дорог. В этом году как раз начато строительство четырехполосной дороги к базам отдыха и будущим гостиничным комплексам, а далее – двухполосной до паромного комплекса «Курык», – сказала «Курсиву» и. о. руководителя областного управления инвестиций и развития туризма Гульсим Жариева.

Общий объем финансирования этих дорог строительства более 27 млрд тенге. По инициативе турецкого инвестора на территории Актау сейчас идет строительство гостиничного комплекса стоимостью 60,8 млрд тенге. Первую очередь обещают ввести уже в следующем году. Здесь планируется построить бассейны, аквапарки и гольф-зону.

За последние два года в Мангистауской области реализовано более 20 проектов в туристической отрасли за счет средств субъектов предпринимательства, а также инвестиционные проекты. Например, благоустройство набережной, установка пальм

и строительство «Скальной тропы» обошлись инвесторам в 2 млрд тенге. Последний объект стал настоящей достопримечательностью города. Скалы, переливающиеся в темное время суток всеми цветами радуги, захватывающая атмосфера в пещере, множество ступеней в причудливых изгибах камней – все это привлекает ежедневно сотни людей.

«Мангистауская область за счет моря вошла в топ-10 мест для посещения туристов в Казахстане. Поэтому особое внимание мы уделяем развитию прибрежной зоны. Если, к примеру, ранее протяженность благоустроенной набережной была всего чуть больше километра, то теперь она составляет 9 километров. На следующие годы проектом предусмотрено дальнейшее ее благоустройство», – отметила Гульсим Жариева.

Морские перевозки, такие как экскурсионные трамвайчики, которые готовы возить людей и днем, и ночью, показывая город с моря, сейчас пользуются большой популярностью у туристов. Со следующего года их станет больше.

Не только море

За первое полугодие 2019 года Мангистаускую область посетили свыше 100 тыс. туристов, из них почти 12 тыс. – иностранцы. К 2030 году в Мангистау рассчитывают расширить турпоток до 700 тыс. посетителей. В 2017 году в области было зарегистрировано 78 отелей и гостиниц, в прошлом году – 80, а в нынешнем их уже 88.

«Большинство иностранных туристов – это граждане стран СНГ, но точное количество их мы подсчитать не можем, так как многие приезжают на своих машинах и путешествуют дикарями. На втором и третьем месте по количеству туристов-иностранцев – японцы и европейцы. Среди них лидеры – жители Швейцарии, Германии и Франции», – отмечает Гульсим Жариева.

Если туристов из Казахстана привлекают море и пляжи, то за-

рубежных – живописные места. Помимо этого, в Мангистауской области расположены 362 святых места и свыше 13 тыс. исторических памятников разных эпох.

«Большой потенциал в нашем регионе имеет экологический и этнический туризм. Например, ежегодно в регион приезжают свыше 50 тыс. паломников со всего света, и их число постоянно растет», – отметила г-жа Жариева.

Это связывают, прежде всего, с доступностью святых мест и строительством дорожной инфраструктуры. К примеру, дорога к подземной мечети Бекет-Ата – «Ата жолы» уже практически заасфальтирована. Раньше это была гравийная дорога.

«Модернизация проходила на участке дороги протяженностью 51 километр. Работы начались два года назад, и к концу этого года они будут закончены. Общая стоимость проекта составила более 5 млрд тенге. Эти средства были выделены из республиканского и местного бюджетов», – рассказал «Курсиву» руководитель управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог Болат Ережепов.

Новый подход

Одной из основных проблем на территории наиболее посещаемых туристами природных и исторических памятников остается мусор. Ее не решают даже постоянные экологические акции с участием волонтеров. В регионе к урегулированию этого вопроса подошли иначе и решили перенять опыт Германии. В этой стране стали популярны бесплатные экскурсии в обмен на уборку посещаемых мест.

«Мы готовим проект, по которому будут предлагаться бесплатные экскурсии с включением экологической акции. Конечно, те, кто будет платить, вольны выбирать – убираться там или нет. Остальным, я считаю, будет интересно – сегодня в одно место съездил бесплатно и там убрал мусор, завтра – в другое», – поделилась с «Курсивом» руководитель ТОО «Турист» Евгения Слюсарева.

