



наш Telegram-канал

# КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

**ИНВЕСТИЦИИ:**

ИНДУСТРИЯ МИКРОЭЛЕКТРОНИКИ  
ПОЙМАЛА СИГНАЛ 5G

стр. 4

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**

В КАКОМ БАНКЕ ЛУЧШЕ ОТКРЫТЬ  
ДЕПОЗИТ?

стр. 7

**ПРАКТИКА БИЗНЕСА:**

БИЗНЕС НА БЕГУ

стр. 9

**ПРОЦЕСС:**

КАК ДЕЛАЮТ ПРОМЫШЛЕННЫЕ  
ВЕНТИЛЯТОРЫ

стр. 11

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz



Как профессиональные жалобщики останавливают госзакупки

И что им противопоставит Минфин

Министерство финансов собирается взимать плату за подачу жалоб на итоги госзакупок. Только так, уверены в ведомстве, можно решить проблему появления в Казахстане нового класса предпринимателей – профессиональных жалобщиков. Они зарабатывают не на исполнении госзаказа, а на приостановлении конкурса или тендера.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Жалобы на процедуры госзакупки рассматриваются системой камерального контроля, более того, именно поток жалоб и определяет его основные направления, объясняет и.о. председателя Комитета внутреннего государственного аудита Минфина Берик Нажмиденов. Помимо исправления просчетов и ошибок госорганов, проводящих госзакупки, камеральный контроль позволяет проанализировать и количество жалоб, и их содержательную часть.

**Жаловаться, так с выгодой**

Количество жалоб за четыре года выросло на порядок: если в 2015 году было подано 2 тыс. жалоб на итоги процедур госзакупок, то в 2019-м – уже более 19 тыс. «Из 20 тыс. жалоб удовлетворено 57%, это 11 тыс., отказано по 8 тыс. 200 жалобам», – делится данными Нажмиденов.

> стр. 3

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



2 000005 032011 4 0019



## Медвежий ТВИТ

Как политики меняли рыночную капитализацию компаний своими публичными высказываниями.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Акции «Яндекса» на NASDAQ только за один день, 22 октября, набрали в цене более 10%. Это произошло вслед за обвалом бумаг компании 11 октября на 15%.

Обвал случился из-за инициативы депутата Госдумы РФ от партии «Единая Россия» Антона Горелкина, предложившего на

законодательном уровне ввести ограничения для иностранных граждан на владение и управление информационно значимыми для России интернет-ресурсами (не более 20%). К ним Горелкин отнес активно используемые гражданами российские сервисы в интернете, которые могут собирать информацию о пользователях; в их число попал ряд российских компаний, в том числе «Яндекс».

**Печаль «Яндекса» и Mail.ru**

21 октября стало известно, что правительство России ре-

шило по целому ряду пунктов пересмотреть «Закон Горелкина». Например, поступило предложение увеличить разрешенную долю иностранных инвесторов в крупных российских интернет-компаниях с предлагаемых 20% до 50%.

Но инициатива депутата-единоросса успела качнуть рынок. Больше всего «повезло» компании «Яндекс», акции которой торгуются не только на Московской бирже, но и на бирже NASDAQ в США. Уже 11 октября, то есть сразу же после озвученных Горелкиным предложений, ее акции на торгах в Нью-Йорке

рухнули с зафиксированных на предыдущей сессии 10 октября \$35,56 до \$29,99. Более того, фактически продолжили свое падение вплоть до 18 октября, когда за одну акцию «Яндекса» давали лишь \$29,76. В общей сложности падение в цене составило 16,31%. Не лучше обстояли дела и на Московской бирже, где одна из самых успешных IT-компаний мира российского происхождения за неделю «похудела» на 16,89%, потеряв 393 рубля (почти 2,4 тыс. тенге) с каждой акции.

> стр. 2

## От 100 фунтов до 222 млн евро

Эволюция футбольного трансферного рынка

В бизнесе у всего есть своя цена, футбол в этом плане не исключение: каждый игрок стоит денег. Но так было не всегда.

Владимир ЖАРКОВ

Дебютный официальный трансфер игрока был произведен только в 1893 году. К тому времени уже более двадцати лет на родине футбола, в Англии, регулярно проводились национальные турниры, но переходы

из одной команды в другую носили беспорядочный характер и осуществлялись в основном по устной договоренности.

Первооткрывателем рынка смело можно считать шотландца Уильяма Гроувза, который в 1893 году был выкуплен «Астон Виллой» у «Вест Бромвич Альбион». Он обошелся бирмингемскому клубу в сумму, которая вызовет улыбку у современников – 100 фунтов стерлингов. Впрочем, вряд ли переход Гроувза можно считать полноценной сделкой, поскольку сотня фунтов

стерлингов – это штраф, который наложила Английская футбольная ассоциация на «вилланов», не согласовавших трансфер с «Вест Бромом». В итоге пострадавшей стороне досталась только половина, вторую себе в качестве посредника прикарманила футбольная ассоциация.

Первого игрока, чья стоимость определялась цифрой уже с тремя нулями, зовут Альф Коммон. Его называли футболистом, знающим себе цену – за то, что игрок сам выбивал повышение зарплаты и премиальные. Ком-

мон летом 1904 года отказался продлевать соглашение с «Шеффилд Юнайтед» и отправился в «Сандерленд», мотивируя свой переход, который обошелся «котам» в 520 фунтов стерлингов (сегодняшний денежный эквивалент – 55,4 тыс. евро), зовом души. Однако спустя всего полгода зов души не помешал Коммону перебраться в «Мидлсборо», предложивший за нападающего рекордную по тем временам тысячу фунтов.

> стр. 12

## Осторожно: идет интеграция

AsiaCredit Bank по «техническим причинам» перестал своевременно выполнять платежные поручения своих клиентов. В банке «введены ограничения» на выдачу наличных и на безналичные транзакции. Судя по полученному «Курсивом» ответу, с похожей проблемой столкнулись клиенты Capital Bank. Руководители банков обещают стабилизировать ситуацию «в ближайшие месяцы».

Виктор АХРЁМУШКИН

По сведениям «Курсива», кризис неплатежей в AsiaCredit Bank начался еще на прошлой неделе, но в публичном поле информация об этом не появлялась. Отсутствие характерного для таких случаев ажиотажа среди клиентов банка может объясняться его небольшим размером – по величине активов это 22-й из 28 банков Казахстана (данные регулятора на 1 сентября).

В контакт-центре AsiaCredit Bank, куда «Курсив» анонимно обратился 22 октября, информацию о неплатежах подтвердили. «По техническим причинам, в связи с планируемыми слиянием и полной интеграцией информационных и платежных систем банков, были установлены временные ограничения на выдачу наличных денег», – сообщили в контакт-центре.

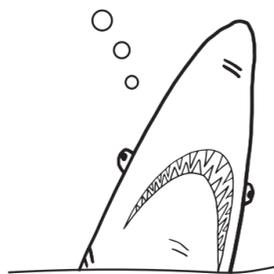
По информации контакт-центра, ограничения введены как для юридических, так и для физических лиц. Из объяснений, полученных в контакт-центре, следует, что безналичные транзакции для клиентов тоже малодоступны. «В связи с большим объемом платежей все безналичные платежи юридических лиц ставятся в очередь. Но каждый клиент в любом случае будет обслужен», – отметили в контакт-центре.

На вопрос, как долго продлится эта ситуация, в контакт-центре ответили, что ограничения будут сняты «в ближайшие дни». Назвать точную дату представитель банка затруднился.

Участниками слияния, о котором упомянули в контакт-центре как о причине введенных ограничений, являются сразу три маленьких банка – AsiaCredit Bank, Capital Bank Kazakhstan (23-е место по размеру активов) и Tengri Bank (20-е место). Соответствующая договоренность между акционерами была достигнута еще 31 мая.

> стр. 6

# КУРСИВ



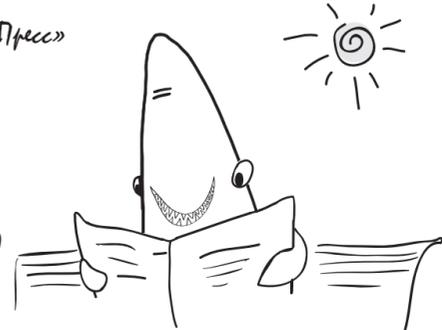
стоимость подписки «Эврика Пресс»

15138 *коричня*

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

65138 *физлица*

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.

# Медвежий твит

> стр. 1

Из-за инициатив Горелкина досталось не только «Яндексу», но и столь же известной в Казахстане благодаря своему почтовому сервису компании Mail.ru Group. Ее акции 11 октября на площадке внебиржевых торгов системы OTC Markets Group упали на 5,9%, с \$20,20 до \$19,01. На 21 октября, несмотря на решение правительства РФ, акции Mail.ru Group стоили уже \$18,50.

## Как уронить компанию

За минувшее десятилетие политики своими заявлениями неоднократно усложняли жизнь не только отдельным компаниям, но и экономикам своих стран в целом. Особенно в этом деле отличились нынешний президент России Владимир Путин, президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган, а также 45-й глава американского Белого дома Дональд Трамп. Одно из первых высказываний Владимира Путина, создавшее серьезные проблемы одной из самых успешных российских корпораций, пришлось на 2008 год. 24 июля на совещании правительства РФ Путин, будучи главой кабинета министров, неожиданно для всех обвинил крупнейшую металлургическую компанию «Мечел» в завышении цен на внутреннем рынке при продаже коксующихся углей. При этом последующий совет российского премьера тщательно проверить деятельность компании, который он дал Федеральной антимонопольной службе и Следственному комитету, обошелся «Мечелу» и его отсутствовавшему на совещании из-за болезни основному акционеру Игорю Зюзину очень дорого. Торгуящиеся на биржах в Нью-Йорке (NYSE) и Москве (РТС) акции «Мечела» мгновенно упали на 37,61% и 45% соответственно. Игорь Зюзин к концу 2008 года потерял место в первой десятке богатейших бизнесменов России. Ведь акции «Мечела» на бирже NYSE позже уже никогда не торговались по цене в \$112,66, как это было в благополучной для Зюзина первой половине 2008 года.

В очередной раз став президентом России, «уронил» Владимир Путин и акции уже упомянутого «Яндекса». «Должно быть столько-то американцев у них, столько-то европейцев, и они вынуждены были с этим соглашаться», – заметил Путин, добавив, что интернет – это спецпроект ЦРУ. Фондовый рынок на слова российского президента о «Яндексе» отреагировал мгновенно. На открытии торгов биржи NASDAQ стоимость акций российской интернет-компании сразу упала на 5%, в течение последующих двух недель потеряв более \$4 с одной акции.

## К чему привели эмоции Эрдогана

Президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган целой серией высказываний преподнес сюрприз всей экономике своей страны. Камнем преткновения стала попытка проведения военного переворота в Турции, в организации которой Эрдоган назвал живущего в США основателя движения «Хизмет» исламского проповедника Фетуллаха Гюлена. После завершившегося в 2017 году расследования турецкий президент потребовал от Вашингтона экстрадиции Гюлена, но получил отказ. Причиной отрицательного ответа со стороны США стал арест в 2016 году турецкими властями проживавшего в Измире христианского миссионера Эдрю Брансона, обвиненного не толь-

ко в участии в террористической организации, но и в шпионаже, а также в поддержке запрещенной в Турции и в Казахстане Курдской рабочей партии.

Началась длительная заочная перепалка между Эрдоганом и президентом США Дональдом Трампом, которая привела к масштабному падению курса

турецкой лиры по отношению к доллару. В итоге если до начала противостояния Эрдоган – Трамп за один доллар давали 3,25 турецкой лиры, то в авгу-

сте 2018 года – уже почти семь новых турецких лир. Особенно чувствительным для экономики Турции стало заявление Эрдогана от 8 августа прошлого

года, в котором он предложил своим гражданам проявить чувство патриотизма и обменять свои доллары на суверенные лиры. Турецкая валюта сразу же упала с 5,3 до 6,930 за доллар. Учитывая последнее заявление американского госсекретаря Майка Помпео в эфире телеканала CNBC от 21 октября о готовности Америки к военным действиям против Турции, для лиры это еще не дно. Ведь эмоциональный Эрдоган вряд ли оставит без внимания слова первого руководителя Госдепа США.

## Прагматика Трампа

В отличие от Эрдогана и Путина Дональд Трамп к своим словам подходит исключительно с прагматической точки зрения. К примеру, в декабре 2016 года Трамп опубликовал в Twitter свое мнение о программе по разработке новейших истребителей F-35, посчитав, что она не только вышла из-под контроля, но и выглядит слишком дорогой для бюджета США. Точка зрения американского президента немедленно сказалась на стоимости акций таких корпораций, как Lockheed Martin, Boeing, и General Dynamics. В частности, акции Lockheed Martin упали на 4%, General Dynamics – на 2,97%, а Boeing – на 0,72%. Позже выяснилось, что у разработчиков этого самолета все же есть возможность снизить стоимость каждого истребителя с \$89,2 млн до \$81,35. При этом появилось ожидание, что второй и третий год соглашения с заказчиками позволят сделать F-35 дешевле \$80 млн за единицу, и это сделает данный истребитель одним из самых популярных на мировом рынке вооружений.

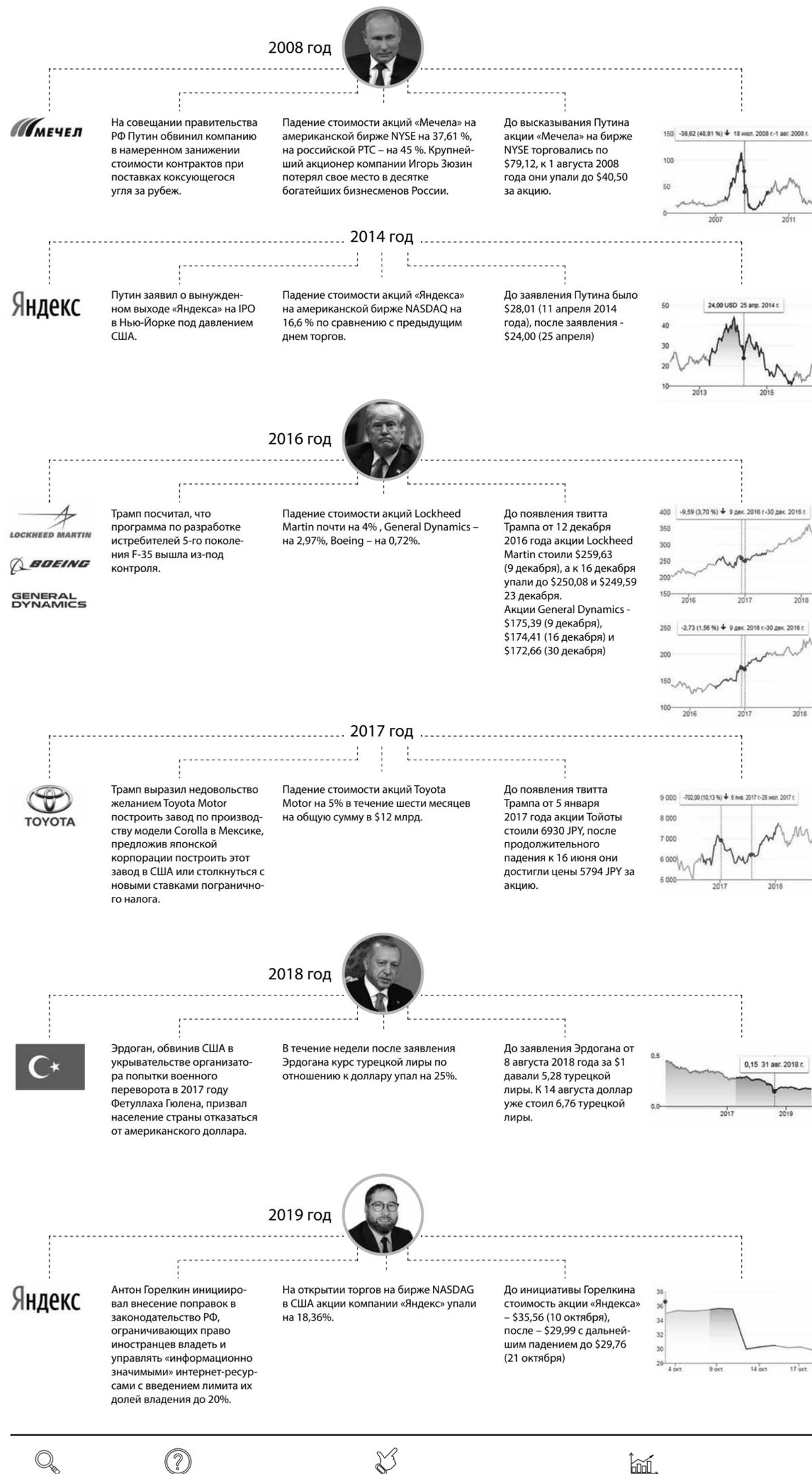
Показательным является и замечание Трампа в адрес автомобильной корпорации Toyota Motor, которая в начале 2017 года объявила о решении построить в Мексике завод, ориентированный на экспорт продукции в США. «Toyota Motor заявила, что построит в мексиканском городе Бахе новый завод для производства автомобилей Corolla для США. Постройте завод в Соединенных Штатах или платите большой пограничный налог», – подчеркнул Трамп в Twitter, обрушив рыночную капитализацию транснациональной корпорации на \$1,2 млрд через пять минут после публикации от 6 января 2017 года. Отказ японцев следовать требованиям президента США обошелся им еще дороже: в течение последующих шести месяцев акции Toyota Motor Corp упали на торгах американской биржи NYSE на 12,68%, а на японской бирже Nikkei – на 16,39%.

Аналогичное замечание Трампа, сделанное позже в адрес Ford Motor, заставило американскую компанию отказаться от планов построить завод в Мексике и начать поиски места для нового автомобильного завода на территории США.

## Вспоминая о Грете

Очевидно, что высказывания политиков могут оказывать серьезное влияние как на экономику государств, так и на отдельные компании. Кстати, очень может быть, что в ближайшее время серьезное влияние на экономику будут оказывать и заявления шведской экологической активистки Греты Тунберг, которая уже высказалась против разработки Норвегией нефтяного месторождения «Йохан Свдруп», призвав 19 октября через соцсети миллионы своих сторонников расширить географию школьных и студенческих акций протеста.

## ЗАЯВЛЕНИЯ ПОЛИТИКОВ, ПОВЛИЯВШИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ СТРАН И КОМПАНИЙ



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

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

Содержание лицензировано  
THE WALL STREET JOURNAL

Генеральный директор/  
Главный редактор:

Марат КАИРБЕКОВ  
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:  
Александр ВОРОТИЛОВ  
a.vorotilov@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:  
Виктор АХРЕМУШКИН  
v.akhremushkin@kursiv.kz

Выпускающие редакторы:  
Татьяна НИКОЛАЕВА  
t.nikolaeva@kursiv.kz

Мадия ТОРЕБАЕВА  
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:  
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Жанболат МАМЫШЕВ  
j.mamyshev@kursiv.kz

Ирина ЛЕДОВСКИХ  
i.ledovskikh@kursiv.kz

Георгий КОВАЛЕВ  
g.kovalev@kursiv.kz

Корректора:  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
s.pylipchenko@kursiv.kz

Татьяна ТРОЦЕНКО  
t.trotsenko@kursiv.kz

Аналитический отдел  
Kursiv Research:  
Асель МУСАПИРОВА  
a.musapirova@kursiv.kz

Арт-директор:  
Екатерина ГРИШИНА

Верстка:  
Мадина НИЯЗБАЕВА

Фотографы:  
Олег СПИВАК  
o.spivak@kursiv.kz

Аскар АХМЕТУЛЛИН  
a.ahmetullin@kursiv.kz

Офелия ЖАКАЕВА  
o.jakajeva@kursiv.kz

Дизайнер:  
Виктория КИМ

Бильд-редактор:  
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Адрес отдела рекламы и  
распространения:

А15Е3В3, РК, г. Алматы,  
пр. Аль-Фараби, д. 7,  
БЦ «Нурылы-Тау», блок 5А, оф. 153

Тел: +7 (727) 277 77 07

Нац. отдела распространения:  
Ренат ГИММАДИНОВ  
r.gimmadinov@kursiv.kz

Тел: +7 (707) 766 91 99

Коммерческий директор:  
Анастасия БУНИНА  
a.bunina@kursiv.kz

Тел: +7 (701) 989 85 25

Руководитель по рекламе и PR:

Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ  
s.agabek-zade@kursiv.kz

Тел: +7 (707) 950 88 88

Представительство  
в Нур-Султане:

РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,  
БЦ «На Водно-зеленом  
бульваре», 8П-80,  
2 этаж, оф. 203  
Тел. +7 (7172) 28 00 42  
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного  
редактора в Нур-Султане:

Дмитрий ПОКИДАЕВ  
d.pokidaev@kursiv.kz

Тел: +7 (701) 588 91 97

Руководитель  
представительства  
в Нур-Султане:

Азамат СЕРИЖБАЕВ  
a.serikbaev@kursiv.kz

Тел: +7 (701) 588 91 97

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,  
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации и  
коммуникаций Республики Казахстан

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

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

Тираж 12 700 экз.



# Как профессиональные жалобщики останавливают госзакупки

## И что им противопоставит Минфин

> стр. 1

Он акцентирует внимание на том, что среди жалобщиков есть категория профессионалов, которые жалуются исключительно для того, чтобы приостановить конкурсные процедуры. Для чего это делается? Такие жалобщики ожидают, что после приостановки процедуры госзакупки к ним обратится заинтересованное лицо и договорится об отзыве жалобы, естественно, небезвозмездно.

«Он отзовет свою жалобу, закупка пойдет дальше. Вот вам и мотив: он может приостановить закупку и сидеть ждать, пока к нему кто-нибудь не обратится, зарабатывать не на исполнении договора, а на его приостановлении. Чтобы с ним расплачивался либо тот, кто может выиграть, либо тот, кто не заинтересован в исполнении договора», — объясняет Берик Нажмиденов. Так что деньги такие профессиональные жалобщики могут получать как от добросовестных победителей конкурсных процедур, так и от заказчиков, когда те хотят привести на закупки «свои» компании, а их по какой-то причине опередили «сторонние».

Существование описанной схемы у представителей Минфина сомнений не вызывает, но точно сказать, сколько именно жалоб подано исключительно с целью на них заработать, в министерстве затрудняются. Но отмечают общий классифицирующий признак для компаний-жалобщиков: эти компании никогда не становятся победителями тендеров и

конкурсов, потому что у них нет цели заключить договор. Они выходят на тендеры и конкурсы с осознанно допущенными ошибками в документации, но получают право участвовать в них и обжаловать их результаты.

Прекратить поток таких жалоб в Минфине РК собираются за счет повышения ответственности за их подачу, для этого решили ввести плату за подачу жалоб. Размер этой платы в ведомстве пока не озвучивают. По мнению специалистов Минфина, чтобы норма была действующей, плата за подачу жалобы должна быть сопоставима с заработком от консервации тендеров.

### Под раздачу попадут все

В предпринимательской среде считают, что эта мера ударит по всему бизнесу, как недобросовестному, так добросовестному. Замдиректора департамента закупок НПП «Атамекен» **Нурлан Салипов** отмечает, что вместе с платой за жалобы также предлагается формировать реестр неблагонадежных поставщиков, которые подают необоснованные жалобы. «Но тут возникает вопрос: а кто будет оценивать обоснованность и необоснованность жалоб? Это ведь ограничение в участии в госзакупках в дальнейшем. Платность жалоб вызывает вопросы, как бы все госорганы не начали брать плату за жалобы, причем уже не только с предпринимателей», — отмечает Салипов.

Председатель совета по защите прав предпринимателей

и противодействию коррупции **Каирбек Сулейменов** предполагает, что решение об обоснованности и необоснованности будет принимать само Министерство финансов. «Основные функции по организации госзакупок были и остаются в компетенции Минфина: они и регламентируют процедуры, и организуют их, и проводят, и сами себя контролируют. Минфин сам себе определяет меру ответственности и наказания — я считаю, что именно здесь находится корень зла, и поэтому не объективности в оценках процедур госзакупок», — считает Сулейменов. Того же мнения придерживается и член этого Совета **Айгуль Соловьева**: она говорит о том, что сейчас Минфин и принимает правила игры, и оценивает их соблюдение со стороны всех игроков рынка. Соловьева предлагает разделить эти функции и отдать их разным ведомствам.



А зампреда правления НПП «Атамекен» **Рустам Журсунов** убежден, что профессиональные жалобщики в Казахстане появились потому, что страна все время пытается изобрести свой казахстанский «велосипед» в сфере госзакупок вместо того, чтобы расставить фильтры от жалобщиков на дальних подступах к конкурсу или к тендеру. «До сих пор непонятно, что мешает ввести процедуру предварительного квалификационного отбора, который смогут пройти только те, кто в состоянии обеспечить качество, а уже после этого отбора должен проходить тендер», — говорит Журсунов. — Я также не могу понять, почему у нас принцип наименьшей цены преобладает в тендере; это экономическая ловушка, никогда качество дешевле не бывает. Поэтому следует установить, что если я даю гарантию на 10 лет, то я могу продать дороже свой товар, работу или услугу», — заключает он.

## Почему бизнес попадает под «налоговую» блокировку своих счетов-фактур

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

Казахстанские предприниматели начали получать уведомления от Комитета государственных доходов Минфина РК. Теперь по новым правилам налоговики могут блокировать доступ любого бизнеса к информационной системе электронных счетов-фактур (ИС ЭСФ).

В этих уведомлениях говорится: «На основании анализа сведений по приобретенным и реализованным товарам, работам, услугам, отраженным в налоговой отчетности, ЭСФ, а также по данным импортных деклараций определено, что отражаемые Вами в ЭСФ финансово-хозяйственные операции имеют сомнительную экономическую обоснованность, низкую вероятность технической и производственной возможности их осуществления <...>».

Сейчас эти уведомления приходят в виде рекомендаций. Но! Уже есть предприятия, которым налоговики закрывают доступ к выписке ЭСФ. Это стало возможным из-за нового подпункта 1-1 в статье 68 Налогового кодекса, где говорится, что «в целях модернизации и совершенствования налогового администрирования налоговые органы вправе осуществлять реализацию (внедрение) пилотных проектов, предусматривающих иной порядок налогового администрирования и исполнения налоговых обязательств налогоплательщиками».

Напомним, 5 сентября 2019 года председатель Комитета госдоходов **Марат Султангазиев** утвердил «Методические рекомендации о некоторых вопросах признания сделок недействительными», после чего 3 октября министр финансов **Алихан Смаилов** подписал приказ «Об утверждении правил и сроков реализации пилотного проекта по совершенствованию администрирования НДС на основании ИС ЭСФ с применением системы управления рисками».

В рамках принятых изменений налогоплательщику с «высокой степенью риска» направляются уведомления в кабинет налогоплательщика с указанием перечня ЭСФ, к которым у налоговиков возникли вопросы. Предприниматель в свою очередь должен либо в течение пяти рабочих дней аннулировать ЭСФ (к которым возникли вопросы), либо предоставить копии всех документов, подтверждающих факт осуществления финансово-хозяйственной операции. И в случае если налоговиков эти копии не впечатляют, КГД МФ РК заблокирует доступ предприни-

мателя к информационной системе электронных счетов-фактур.

Таким образом, я считаю, КГД МФ РК вмешивается в бизнес-процессы предпринимателя, призывает производить аннулирование ЭСФ и наделяет себя правом признавать сделки недействительными, не дожидаясь налоговых проверок либо решения суда. А просьба отозвать ЭСФ приводит к исключению из вычетов по корпоративному подоходному налогу и зачета по НДС расходов по сделкам, которые еще не признаны в суде недействительными, — это противоречит статьям 264 и 403 Налогового кодекса.

Данная норма приведет к тому, что предприятие не сможет ни понизить свою степень риска, ни доказать свою «добросовестность».

Также в адрес «заблокированного» предприятия добросовестному налогоплательщику тоже нельзя будет выписать ЭСФ, что приведет к штрафам, а следовательно, повышает степень риска у поставщиков таких предприятий.

Получается, что данные нормы нарушают сразу несколько законов и кодексов. В частности, Предпринимательский кодекс, в котором есть четкие статьи, запрещающие контролирующим органам создавать препятствия для законного бизнеса.

Считаю, что необходимо изменить норму блокировки ЭСФ, потому что на момент совершения сделки у поставщика степень риска чаще всего была нормальной или вообще отсутствовала (если взять периоды до 2019 года). Таким образом, покупатель не владел ситуацией о том, что с контрагентом опасно работать и есть определенные риски.

У наших соседей в России есть понятие «должная осмотрительность» — это комплекс мероприятий со стороны нашей компании по выбору контрагента. То есть мы заранее должны знать, можем ли мы работать с контрагентом. Проверить его. И если у контрагента на момент совершения сделки высокий уровень риска, отказаться от сделки.

Например: мы берем в аренду технику у ИП. А ИП зарегистрирован под ОКЭД 01210 «Выращивание винограда», значит, мы берем на себя риск того, что эта сделка может быть признана недействительной. Таким образом, если налоговые органы действительно хотят помочь бизнесу, то рекомендую ввести норму по предупреждению, а не наказывать действующий бизнес уже после проведения операций и сделок и блокировать все бизнес-процессы.

# Трехлетний бюджет с ежегодными правками

В Казахстане идет процесс по формированию и уточнению бюджета страны на предстоящие три года. Ряд важных цифр уже опубликован. «Курсив» сравнил планы прошлых лет с планами текущими.

**Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ**

Каждый год, с августа до ноября, в правительстве и парламенте идет процесс по формированию бюджета страны на грядущие три года. В этот же период и в СМИ появляются публикации о предстоящих доходах и расходах государства. Но из-за количества цифр далеко не каждый обыватель способен разобраться в происходящих событиях. Текущий год не исключение. Например, 23 октября депутаты мажилиса одобрили проект республиканского бюджета на 2020–2022 годы, а накануне президент **Токаев** подписал принятые правительством и парламентом изменения в бюджете страны на 2019–2021 годы. Что же в итоге

изменилось в планах государства на предстоящий 2020 год?

### Поступления

Если в прошлом году при утверждении трехлетнего бюджета предполагалось, что поступления в 2020 году без учета трансфертов составят 7,4 трлн тенге, то сейчас в проекте бюджета на 2020–2022 годы прогнозная сумма выросла до 8 трлн тенге. Гарантированный трансферт из Нацфонда в республиканский бюджет предлагается определить в размере 2,7 трлн тенге. Это значит, что в 2020 году бюджет страны в общей сложности получит около 11 трлн тенге.

### Нефть

В соответствии с заложенными в бюджет страны планами в следующем году добыча нефти составит 89 млн тонн. При этом предполагается, что на мировых рынках ее цена будет сохранена на уровне \$55 за баррель. В октябре 2018 года планировалось оставить в 2019 году добычу нефти в пределах 88 млн тонн, а последующим увеличением до 99 млн тонн к 2023 году. Прогнозы

по ценам на нефть были понижены с \$60 до \$55 за баррель. По информации агентства Reuters от 23 октября 2019 года, декабрьские фьючерсы на нефть марки Brent снизились на 0,39%, до \$59,47 за баррель. Страны, участвующие в сделке ОПЕК+, ожидают в 2020 году общее падение спроса, допуская более сильное сокращение добычи нефти. Доля нефтяных поступлений в бюджет Казахстана в текущем году составляет 61,4%. В правительстве страны ожидают, что к 2022 году она составит 71,2%.

### Дефицит бюджета

В октябре 2018 года при планировании бюджета на 2019–2021 годы ожидалось, что к 2020 году дефицит бюджета будет снижен до 1,4% к ВВП, а к 2021 году — до 1,3% к ВВП. В августе 2019-го этот показатель пересмотрен и подтверждается в октябре. Отмечается, что он составит 2,1% к ВВП.

### Инфляция

По версии прошлого года ожидалось, что к 2020 году она будет снижена до 3–4%. В августе 2019 года правительство пересмотре-



Фото: Depositphotos/aleximx

ло свой прогноз до уровня 3–5%. По октябрьским прогнозам, нашешшим свое место как в изменениях бюджета на 2019–2021 годы, так и в проекте бюджета на 2020–2022 годы, инфляция ожидается в диапазоне 4–6%.

### Расходы

В бюджете на 2019–2021 годы наибольшие расходы закладывались на социальную сферу. Предполагалось, что в 2020 году они составят около 5 трлн тенге,

или более 45% от общего объема расходов. Однако в 2019 году расходы социальной сферы были пересмотрены трижды. В августе правительство назвало сумму в 5,692 трлн тенге, 22 октября поправки к бюджету 2019–2021 годов предусмотрели увеличение расходов на социальную сферу на 6,7 млрд тенге, до 5,698 трлн тенге, а в принятом 23 октября мажилисом бюджете на 2020–2022 годы уже называется сумма в 6 трлн тенге, что составит 46,4%

от общего объема расходов. Это, кстати, выше, чем в СССР в годы его расцвета, который выделял на социальную сферу только 30% от общего объема расходов.

Пересмотрены на 2020 год и расходы на поддержку реального сектора. Вместо предполагаемых в 2018 году 1,9 трлн тенге в августе 2019 года они были снижены до 1,39 трлн тенге, а в октябре увеличены до 2 трлн тенге.

Наконец, принято решение об увеличении расходов на обеспечение обороноспособности и безопасности государства, а также охрану правопорядка и поддержание внутренней стабильности, обеспечение защиты населения и устойчивости управления в кризисных ситуациях. Вместо планируемых на 2020 год в октябре 2018 года 1,4 трлн тенге ныне было принято решение выделить на эти нужды 1,5 трлн тенге.

Общие расходы страны с учетом дефицита бюджета составят 12,9 трлн тенге. Регионами — донорами республиканского бюджета по-прежнему являются Атырауская и Мангистауская области, а также города Нур-Султан и Алматы.

## ИНВЕСТИЦИИ

# Индустрия микроэлектроники поймала сигнал 5G

THE WALL STREET JOURNAL.

Лидер отрасли компания TSMC считает, что рост популярности смартфонов стандарта 5G среди потребителей обеспечит индустрии мощный импульс к развитию.

Jacky WONG,  
THE WALL STREET JOURNAL

Крупнейший в мире контрактный производитель чипов уверен, что вскоре потребители начнут массово покупать телефоны стандарта 5G, и это значит, что потенциал для восстановления индустрии полупроводников есть.

Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) повысила прогноз капитальных затрат на текущий год до \$14–15 млрд, что почти на 40% выше предыдущего прогноза и аналогичных затрат в прошлом году. Сопоставимую сумму компания планирует инвестировать в производство и в следующем году.

TSMC – крупнейший в мире производитель микроэлектроники, рыночная стоимость которого оценивается в \$248 млрд. Также компания выступает в роли эффективного индикатора спроса на полупроводники. Как правило, TSMC изготавливает чипы, разработанные другими компаниями, в том числе та-

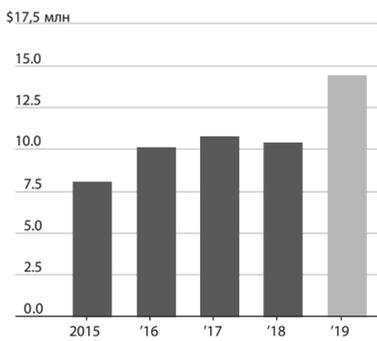
кими производителями смартфонов, как Apple и Huawei, а также компаниями, не имеющими собственных производственных мощностей, вроде AMD и Qualcomm.

Главная причина растущего доверия к отрасли, по мнению представителей тайваньской компании, – это строительство беспроводных сетей стандарта 5G. TSMC рассчитывает, что уровень проникновения смартфонов 5G в мире в следующем году достигнет 15%, что является более оптимистичным прогнозом по сравнению с тем, что был сделан полгода назад и обозначен лишь одной цифрой.

По оценкам Goldman Sachs, всего речь может идти примерно о 240 млн устройств. Ожидается, что в телефонах с поддержкой 5G будет больше микрочипов, чем в устройствах предыдущего поколения. Рост популярности таких смартфонов среди потребителей будет означать для производителей микросхем необходимость увеличения производства. Samsung и китайские производители смартфонов, в

## Сплошные расходы

Ежегодные капитальные затраты TSMC



Примечание: данные по 2019 году – это медиана запланированных расходов компании  
Источник: TSMC

частности Huawei, уже выпускают телефоны стандарта 5G, и аналитики предполагают, что в следующем году это может сделать и Apple.

Среди компаний, которые получают прямую выгоду от увеличения расходов TSMC, различные производители оборудования для производства чипов, включая японскую Tokyo Electron и нидерландскую ASML Holdings. Их оптимизм также говорит о том, что для полупроводниковой промышленности, в текущем году серьезно пострадавшей от падения спроса и торговой войны между Китаем и США, наступает период восстановления. По данным Ассоциации полупроводниковой промышленности, глобальные продажи полупроводников в первой половине 2019 года упали на 14,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Иными словами, теперь TSMC дает индустрии понять, что период турбулентности подходит к концу и следующий год может быть лучше.

Перевод с английского языка –  
Танат Кожманов.

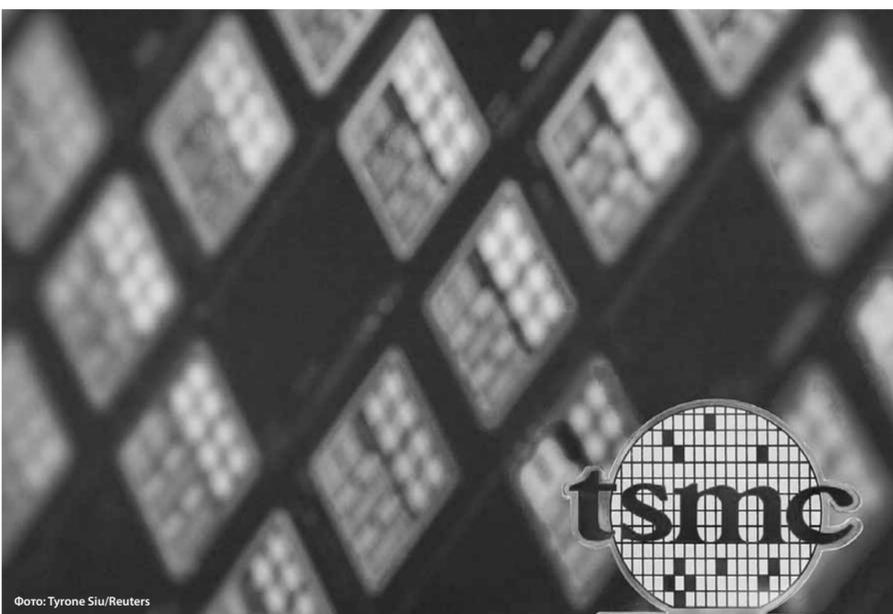
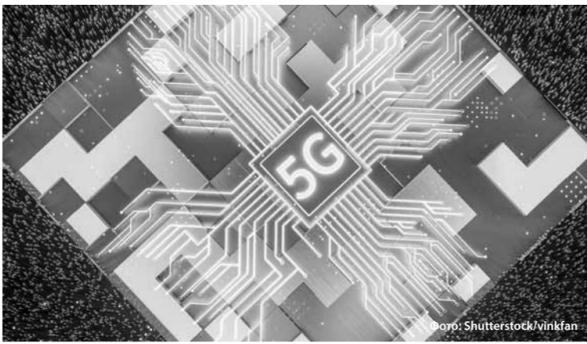


Фото: Tyrone Siu/Reuters



THE WALL STREET JOURNAL.

Goldman Sachs

Фото: Shutterstock/Justin Lane/Epa

# Goldman Sachs против Morgan Stanley

## Какова цена стабильности?

Goldman ликвидировал разрыв в оценке с Morgan Stanley. Если банк сумеет избежать наибольших рисков, то он вполне способен вырваться в лидеры.

Telis DEMOS,  
THE WALL STREET JOURNAL

Крупнейшие инвестиционные банки с Уолл-стрит, хотя и действуют самостоятельно, начинают все больше и больше походить друг на друга. Однако если взглянуть немного глубже, то становится понятно, что своим инвесторам они предлагают разные возможности и уровень риска.

Последние несколько кварталов основные различия в бизнесе Morgan Stanley и Goldman Sachs нивелируются все сильнее. Например, прибыль Morgan Stanley от торговли ценными бумагами с фиксированной доходностью сейчас находится практически на одном уровне с Goldman, который в текущем году приобрел фирму по управлению активами, обслуживающую главным образом богатых клиентов. В настоящее время оба банка стремятся привлечь широкий круг клиентов.

В свое время именно трансформация Morgan Stanley произвела на инвесторов самое сильное впечатление. В течение двух лет подряд, вплоть до начала текущего года, акции банка торговались с премией к Goldman Sachs как на базе мультипликатора «цена/балансовая стоимость», так и по коэффициенту «цена/будущая прибыль».

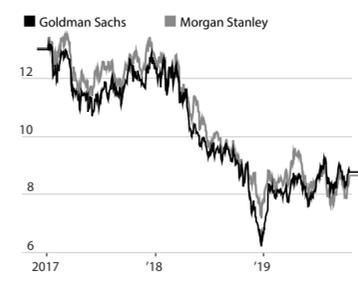
Однако за последние несколько месяцев ситуация изменилась. Акции Goldman в текущем году выросли в цене на 24%, тогда как у Morgan Stanley рост составил лишь 10%, то есть имевшийся разрыв сократился, и сегодня обе компании торгуются с коэффициентом будущей прибыли на уровне менее 9 пунктов. Для Bank of America, JPMorgan Chase и Wells Fargo аналогичный показатель в среднем составляет 11 пунктов.

Вероятно, объяснить эту ситуацию лучше удастся политологам,

чем биржевым аналитикам, поскольку для обеих компаний сегодня велики регуляторные риски. В частности, над Goldman нависла угроза штрафа, который может быть наложен в связи со скандалом с малайзийской компанией 1MDB. Правда, пока не совсем понятно, о какой сумме идет речь. Этот факт оказывал определенное давление на акции банка, которое снизилось лишь после того, как тот оценил возможные потери в результате

## Близкие конкуренты

По мере возрастания цены спотов на базе мультипликатора «цена/будущая прибыль» Morgan Stanley и Goldman Sachs активно ими торговали.



Источник: FactSet

различных судебных претензий, помимо инцидента с 1MDB, в \$2,9 млрд.

Между тем для Morgan Stanley по-прежнему не решен вопрос о том, как в конечном итоге будут работать новые правила Федеральной резервной системы по формированию банковского капитала на случай стрессовых ситуаций. В соответствии с предложенным ФРС режимом буферного капитала к Morgan Stanley могут быть применены наиболее высокие среди крупных банков требования к минимальному капиталу. В зависимости от того, как именно будет реализован данный план, это может привести или не привести к снижению прибыльности банка.

«Когда мы увидим, чем все это закончится... у нас будет более четкое представление о том, в чем нуждается наш капитал», –

заявил аналитикам в прошлый четверг глава банка Джеймс Горман.

Если предположить, что эти политические и регулятивные риски затронут оба банка, то на передний план выйдут другие факторы.

Так, Morgan Stanley находится на завершающей стадии своей трансформации из чувствительного к рынку бизнеса в более диверсифицированную компанию, предоставляющую банковские услуги и услуги по управлению активами. Торговля акциями, инструментами с фиксированной доходностью и инвестиционный банкинг обеспечили в III квартале текущего года 50% от общего дохода банка. Для сравнения: в Goldman Sachs данный показатель составляет 60%.

Все это вовсе не означает, что у Morgan Stanley нет больших планов на будущее. Просто сейчас этот сдвиг обеспечивает банку большую стабильность в получении доходов, что подтверждают результаты III квартала, когда показатели

Morgan Stanley в значительной степени соответствовали показателям других крупных банков.

С другой стороны, Goldman Sachs находится в самом начале пути по смене стратегического курса, чему способствуют приход нового генерального директора, запуск совершенно новых видов бизнеса, в частности кредитной карты Apple, а также создание подразделения банка по операционному обслуживанию. Разумеется, пока неясно, как сработают эти нововведения, однако в случае успеха все они имеют огромный потенциал.

Но некоторые вещи остались неизменными: Goldman Sachs по-прежнему апеллирует к тем инвесторам, кто готов немного рискнуть.

Перевод с английского языка –  
Танат Кожманов.

# Инвестидея от Freedom Finance

## IPO PGNY: услуги по обеспечению здоровой беременности

Аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют обратить внимание на компанию Progyny, которая подала заявку на IPO. Progyny помогает клиентам управлять расходами и искать необходимые ресурсы для лечения бесплодия. Компания занимает 59-е место в списке Inc. 5000, среди ее инвесторов можно отметить двух крупных игроков фармынка – GlaxoSmithKline и Merck KGaA.

О компании. Начав свою деятельность в 2008 году как образовательная платформа для людей, занимающихся экстракорпоральным оплодотворением (ЭКО), в 2015 году она сменила название на Progyny – после того как начала предлагать услуги по замораживанию яйцеклеток и разрабатывать планы пациентов для ЭКО.

Чем занимается компания. Ранее работодатели редко покрывали оплодотворение in vitro (проведение опытов вне живого организма), замораживание яйцеклеток и другие виды помощи при бесплодии, так как данные услуги дороги: in vitro может стоить \$25 тыс. за попытку. Progyny, в свою очередь, предоставляет две

услуги: Fertility Benefits Solution и Progyny RX, которые являются более эффективным и экономичным методом лечения. Fertility Benefits Solution включает в себя 17 различных пакетов лечения, клиенты же получают доступ к сети специалистов и комплексное лечение бесплодия (различные тесты и доступ к новейшим технологиям). Progyny RX предоставляет доступ к лекарствам, которые необходимы для лечения бесплодия.

За последние 3,5 года средний рост – свыше 100%. Темпы роста компании составили +119,8% в 2017 году и +116,9% в 2018-м. Драйверы роста – увеличение числа клиентов и запуск Progyny RX в 2018 году. В первом

полугодии 2019 года темпы роста составили 113,5%, а драйверами роста стали дальнейшее увеличение числа клиентов и рост продаж решения Progyny RX на 515%. Валовая маржа, в свою очередь, демонстрирует рост с 3,3% в 2016 году до 20,7% в первом полугодии 2019-го.

Также рост демонстрируют показатели операционной маржи и маржи чистой прибыли. Главным драйвером роста операционной маржи стало снижение расходов на продажи и маркетинг с 11% в 2016 году до 5% в I полугодии 2019-го, общие и административные расходы снизились с 58% в 2016 году до 10% в I полугодии 2019-го.



Источник: Freedom Finance

# Парадигма труда

## Какие трудовые ценности важны для казахстанцев

Почти половина казахстанцев считает качество полученных знаний важнее диплома и чуть меньший процент – что каждый должен добиваться профессиональных успехов сам, поэтому помощь родственникам в трудоустройстве – не самая лучшая идея.

«Ценности казахстанского общества в социологическом измерении» – так называется книга-исследование казахстанских ученых, созданная при поддержке Фонда имени Фридриха Эберта и презентованная в октябре широкой общественности. В работе сделан анализ ценностей современного казахстанского общества, и одна из глав книги посвящена как раз трудовым ценностям. «Курсив» предлагает избранные моменты из этой главы, показывающие, как трансформируется отношение казахстанцев к труду и какие факторы в большей степени влияют на трудовую мотивацию соотечественников.

### Традиционализм vs современность

Авторы работы, напомнив про существующее мнение о распространенности двух противоположных тенденций (речь идет о том, что, с одной стороны, под воздействием новых технологических реалий происходит модернизация общественных отношений и мировоззренческих основ личности, с другой стороны, утверждается, что казахстанское общество скатывается к традиционализму, за которым отдельные группы населения находят защиту от изменений глобального масштаба), задалась вопросом: в каком направлении идет ценностный дрейф казахстанского социума в трудовых отношениях?

Респондентам были предложены три пары суждений, которые представляют собой альтернативные мнения относительно определенных трудовых ценностей, и они могли выбрать свою позицию по отношению к этим суждениям. Итоги опроса показывают (см. инфографику «Трансформация трудовых ценностей в системе «Традиционализм – современность»), что по всем трем парам выбор участников опроса чаще был в пользу современных ориентаций, чем традиционных. Доля тех, кто занимает промежуточную позицию, тоже заметна.

Результаты опроса по первой паре суждений продемонстрировали, что идет активное переосмысление традиционной значимости теплых отношений в коллективе в сторону приоритетности ценностей профессионализма. Любопытный факт, который отметили авторы исследования: сельчане чаще горожан придерживаются современных позиций в этом вопросе (49,5% против 38,1%), а среди молодежи по сравнению с другими возрастными группами менее выражен модернистский настрой: чаще его демонстрируют респонденты старше 40 лет.

Вторая пара суждений относилась к оценке властных отношений, и здесь также наблюдается перекос мнений из традиционного понимания руководителя как единственного субъекта, принимающего решения и несущего за них ответственность, в сторону снижения дистанции между руководством и подчиненными.

Третья пара суждений касалась допустимости помощи родственникам при приеме на работу (традиционалистский подход) и принципа самостоятельного достижения индивидом успехов на профессиональном поприще (модернистский). Авторы исследования констатируют: несмотря на крепкие семейные и родственные связи в казахстанском обществе, среди соотечественников в вопросе трудовой конкуренции и подбора кадров начинают преобладать современные взгляды. Странников модернистского подхода оказалось больше среди казахов (51,8%), работников бюджетных организаций (54,1%), госслужащих (51,2%). Зафиксированная исследовательскими закономерность: чем выше



Фото: Depositphotos/Elnur

доходы, тем чаще респонденты поддерживают современный взгляд на данный вопрос.

### Один диплом или учеба всю жизнь?

Один из маркеров изменений в системе трудовых ценностей – изменение отношения к образованию, напоминают авторы книги «Ценности казахстанского общества в социологическом измерении». И говорят о глобальном тренде – постепенном снижении интереса к получению образования в традиционном формате и все большей ценности обладания качественными профессиональными компетенциями (теперь скорее они, а не диплом престижного вуза, дают преимущества при трудоустройстве). С учетом скорости развития технологий постоянное обучение и освоение новых навыков станут нормой жизни.

Опрос показал, что значительная часть казахстанцев осознает приоритетность качества получаемых знаний перед обладанием формальным свидетельством о его получении (см. инфографику «Отношение к образованию»).

Поскольку качество образования в РК в большинстве вузов еще далеко от образовательных стандартов мирового уровня, для многих казахстанцев имеет особую ценность зарубежное образование. По данным опроса, две трети казахстанцев (66,7%) не против того, чтобы казахстанская молодежь училась в зарубежных вузах. Только 27% считают это негативной тенденцией. Билингвальные респонденты (одинаково хорошо владеющие казахским и русским языками) чаще других поддерживают саму идею обучения казахстанцев за рубежом (72,6%), казахоязычные респонденты – реже других (61,7%). Исследователи объясняют эти результаты тем, что билингвы – группа, которая может одинаково комфортно существовать в двух языковых пространствах – с большей уверенностью оценивают свои возможности и имеют более широкие взгляды на ситуацию с зарубежным образованием. Высокое влияние материального фактора: чем ниже доходы семьи, тем реже поддерживается идея обучения за рубежом. Момент, отмеченный исследователями: почти половина жителей северного региона страны (в отличие от других регионов) считает неправильным, что молодежь уезжает на учебу за границу.

### Основа трудовой мотивации

По итогам анализа результатов опроса, проведенного представителем Фонда имени Фридриха Эберта в Центральной Азии, была составлена иерархия трудовых ценностей казахстанцев, на доминирующей позиции результат говорит о том, что ценности выживания все еще являются значимыми для современного казахстанского общества. В сельской местности значимости

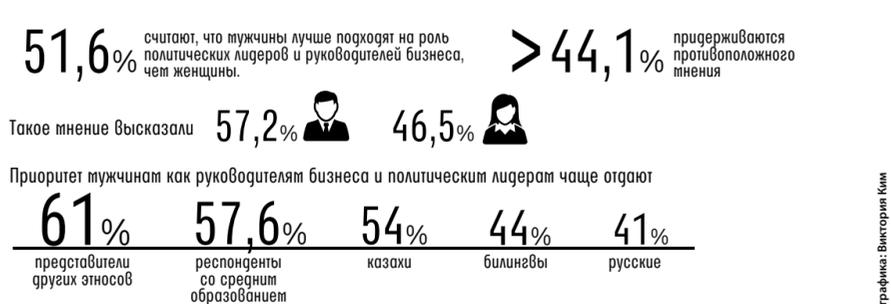
### ТРАНСФОРМАЦИЯ ТРУДОВЫХ ЦЕННОСТЕЙ В СИСТЕМЕ «ТРАДИЦИОНАЛИЗМ – СОВРЕМЕННОСТЬ»

	ориентация на традицию	промежуточная позиция	ориентация на современность	
Лучше работать там, где в первую очередь ценят теплые человеческие отношения	24,8%	30,7%	44,5%	Лучше работать там, где в первую очередь ценят профессиональные качества сотрудника
Начальник (-ца) всегда должен (-на) принимать все решения, отвечать за все	26%	34,9%	39,1%	Тот, кто выполняет задание, должен сам принимать решения и нести за них ответственность
Нужно помогать родственникам с трудоустройством	19,7%	34,5%	45,8%	Каждый должен добиваться профессиональных успехов сам, своими силами.

### ОТНОШЕНИЕ К ОБРАЗОВАНИЮ



### ДИСКРИМИНАЦИОННЫЕ СТЕРЕОТИПЫ О РОЛИ И МЕСТЕ ЖЕНЩИН В ТРУДОВОМ ПРОЦЕССЕ



Источник: «Ценности казахстанского общества в социологическом измерении».

хорошей оплаты труда выше, чем в городе (71,9% – среди сельчан, 66,6% – среди горожан). Достоянному уровню оплаты труда чаще придают значение мужчины, также этот фактор имеет более высокое значение для людей, состоящих в браке.

На втором месте с большим отрывом – социально ориентированная ценность, работа в хорошем коллективе. Этот фактор более значим для сельчан, чем для горожан. Исследователи

констатируют, что, приближаясь к пенсионному возрасту, казахстанцы начинают ценить этот фактор сильнее: так, в возрастной категории 51–60 лет работу в хорошем коллективе важным условием труда считают 49,4%. На третьем и четвертом местах ценности внутреннего порядка, имеющие отношение к самореализации индивида в трудовой деятельности. В десятку рейтинга трудовых ценностей входят также ценности престижа и вла-

сти – они на седьмом и восьмом местах.

Авторы исследования отметили, что все возрастные группы проявляют солидарность в выборе первых трех ценностей: хорошая оплата труда, хороший коллектив, интересная работа. А вот далее значимости тех или иных ценностей различается. Для молодежи (18–29 лет) на четвертом месте по значимости самореализация. В то же время молодое поколение ценит и

инструментальные ценности: удобный график и гарантированность работы. Затем следуют ценности престижа и власти – работа, вызывающая уважение окружающих и предоставляющая возможности для карьерного роста. Для средней возрастной группы (30–40 лет) возрастает значимость гарантированной работы (четвертое место). Ценность самореализации на пятом месте. Также среди 30–40-летних более высоко ценится возможность карьерного роста и менее – престижность работы. В группе респондентов 41–50 лет возрастает значимость удобного графика работы. Ценности самореализации также на пятом месте. Значимость гарантированной работы несколько снижена, из чего исследователи делают вывод, что эта группа чувствует себя более уверенно, находясь на пике профессионального роста и опыта. Кроме того, для этой группы возрастает значимость наличия продолжительного отпуска. Для людей предпенсионного возраста (51–60 лет) характерна высокая значимость гарантированности работы, удобного графика, хорошего соцпакета и бонусов и сильно снижается важность карьерных устремлений. В то же время важными остаются ценности самореализации и престижности работы. Исследователи отмечают, что для сельчан значимость хорошей оплаты труда и хорошего коллектива выше, чем для горожан. Горожане чаще ценят интересную работу и возможность самореализации, чем сельские жители.

### Неженская должность

В исследовании подчеркнуто, что тема трудовых отношений зачастую переплетается со взглядами на взаимоотношения между полами. В казахстанском обществе сохраняется большое количество стереотипов о разделении социальных ролей между полами, в том числе в трудовой сфере, где мужчинам отводится центральное место. Авторы работы показывают, что в республике не только мужчины, но и сами женщины считают допустимыми дискриминационные взгляды на роль и место женщин в трудовом процессе. Более половины опрошенных казахстанцев (51,6%) считают, что мужчины лучше подходят на роль политических лидеров и руководителей бизнеса, чем женщины. Противоположного мнения придерживаются 44,1%. Самый высокий процент респондентов, отдающих приоритет мужчинам как руководителям бизнеса и политическим лидерам, отмечен среди жителей юга страны – 61,5%, самый низкий процент – среди жителей западного и центрального регионов (41–42%). Чуть более трети опрошенных (35,5%) осуждающе относятся к материалу книги, считая, что это плохо сказывается на их детях. Чаще так считают мужчины (38%), но и среди женщин такой точки зрения придерживается фактически каждая третья.

Текст подготовлен на основе материалов книги «Ценности казахстанского общества в социологическом измерении». Алматы: Издательство «TOO «DELUXE Printery», 2019.

Инфографика: Виктория Ким

# БАНКИ И ФИНАНСЫ

## Осторожно: идет интеграция

> стр. 1

«Курсив» подробно писал об этой сделке в номере от 15 августа (статья «Объединяй и властвуй»). Единственным акционером AsiaCredit Bank и Capital Bank является предприниматель Орифджан Шадиев.

Вчера во второй половине дня «Курсив» получил официальный ответ от AsiaCredit Bank и Capital Bank. От лица первого документ подписал председатель правления **Абдурахман Зеки Арифоглу**, от лица второго – и. о. председателя правления



Орифджан ШАДИЕВ,  
акционер AsiaCredit Bank  
и Capital Bank Kazakhstan



Коллаж: Вадим Квятковский

**Дина Байниетова.** В ответе утверждается, что «операционная деятельность банков не остановлена, банки осуществляют платежные и переводные операции».

Руководители банков признают наличие «некоторых задержек в части исполнения поручений клиентов». По их информации, эти задержки связаны с большим объемом платежей «ввиду технического тестирования систем в рамках подготовки к процессу интеграции AsiaCredit Bank и Capital Bank». В ответ на вопрос, когда восстановится нормальная работа банков, в письме сообщается, что «акционером и менеджментом банков предприняты определенные меры». Обещано,

что ситуация стабилизируется «в ближайшие месяцы».

В письме обращает на себя внимание тот факт, что речь идет об интеграции двух принадлежащих Шадиеву банков, без упоминания Tengri Bank. Между тем в ответе, полученном «Курсивом» от Tengri Bank, информация о тройном слиянии не деэмувируется. Из этого ответа следует, что Нацбанк до сих пор не выдал сторонам разрешение на реорганизацию. Все основные мероприятия по слиянию будут проводиться исключительно после получения такого разрешения, сообщают в Tengri Bank. «Затем банки разработают точную стратегию развития, осуществят подготовку детального проекта

интеграции банковских продуктов, комиссий и т. д., после финализации которых банки планируют приступить к технической реализации информационных и платежных систем», – рассказали в Tengri Bank.

В Tengri Bank не стали комментировать ситуацию у партнеров по слиянию, сославшись на то, что сейчас операционная деятельность каждого из трех банков производится самостоятельно. Что касается работы самого Tengri Bank, то она, как отметили в банке, «проводится в обычном режиме, ограничений обслуживания физических и юридических лиц не установлено».

Национальный банк РК на запрос «Курсива» не ответил.

Однако, судя по тому, что вчера ближе к вечеру AsiaCredit Bank и Capital Bank распространили совместный пресс-релиз, определенная работа регулятора с этими банками могла быть проведена.

Агентство S&P год назад предупреждало, что у AsiaCredit Bank могут возникнуть проблемы с ликвидностью. «Если банк не восстановит динамику бизнеса и не стабилизирует базу депозитов, мы полагаем, что с высокой долей вероятности его резервы капитала и ликвидности сократятся в ближайшие 12 месяцев, увеличивая риск нарушения регуляторных коэффициентов», – говорится в рейтинговом отчете S&P от



Абдурахман Зеки Арифоглу,  
председатель правления  
AsiaCredit Bank

10 октября 2018 года. С учетом указанных рисков агентство понизило кредитный рейтинг AsiaCredit Bank с В- до CCC+ и установило по нему негативный прогноз. Через неделю по инициативе банка рейтинги были отозваны. Впрочем, пруденци-



Дина БАЙНИЕТОВА,  
и. о. председателя правления  
Capital Bank Kazakhstan

альные нормативы банк все это время соблюдал.

Иная ситуация у Capital Bank. В сентябре он был пять раз оштрафован регулятором за систематическое нарушение пруденциальных нормативов, в том числе различных коэффициентов ликвидности. Общая сумма штрафов составила почти 3,8 млн тенге.

К проблемам с ликвидностью добавились проблемы с качеством ссудного портфеля. По данным Нацбанка, по итогам августа объем кредитов с просрочкой платежей в Capital Bank вырос почти в 3 раза – с 13,8 млрд (на 1 августа) до 38,1 млрд тенге (на 1 сентября). Доля таких кредитов увеличилась с 20,62 до 56,59% соответственно. При этом доля кредитов с просрочкой платежей свыше 90 дней (такие займы считаются дефолтными) значительно снизилась – с 18,06 до 17,27%. «Курсив» направил запрос в Capital Bank, в котором просил прокомментировать столь резкое ухудшение качества активов. Банк на запрос не ответил.

После того как в феврале 2018 года S&P понизило кредитный рейтинг Capital Bank с В- до CCC+ и поместило его в список CreditWatch Negative («рейтинги на пересмотре с негативными ожиданиями»), рейтинги по просьбе банка были отозваны.

## Валюта помягче, долги подлиннее

**КТЖ рефинансирует свою задолженность, сокращая позицию в твердой валюте. Тем самым компания, по ее собственным формулировкам, хочет снизить влияние на бизнес любых возможных будущих девальваций.**

**Виктор АХРЁМУШКИН**

Компания «Қазақстан темір жолы» (КТЖ) сделала предложение о выкупе своих еврооблигаций номинальной стоимостью \$780 млн у держателей этих бумаг. Соответствующее объявление было размещено на сайте KASE 18 октября. Предложение о выкупе действует до 18 ноября текущего года.

Облигации, которые хочет выкупить КТЖ, были выпущены в ноябре 2017 года сроком на 10 лет. Ставка вознаграждения по ним составляет 4,85% годовых. Компания готова заплатить владельцам бумаг по \$1112,5 за облигацию при ее номинальной стоимости \$1000. Дополнительно предлагается премия за раннее согласие (до 31 октября) в размере \$40 на облигацию. Таким образом, максимальная цена выкупа составляет \$1152,5 за бумагу.

По информации начальника управления аналитики инвестиционной компании BCC Invest



Фото: архив Курсив

**Аскара Ахметова**, накануне публикации объявления бонды КТЖ торговались по цене около \$1090. С учетом премии к рынку в размере около 5,7% предложение выглядит достаточно привлекательным для держателей, считает он. С коллегой солидарен директор департамента исследований Halyk Finance **Станислав Чуев**. По его подсчетам, максимальная цена выкупа составляет 115,25% от номинала при рыночной стоимости облигации до момента объявления о выкупе приблизительно на уровне 109% от номинала.

Цель обратного выкупа еврооблигаций – снижение валют-

ных рисков. «В соответствии с финансовой политикой группы эмитент изучает способы сокращения своей позиции в твердой валюте (включая обязательства в долларах) путем рефинансирования некоторых существующих задолженностей и создания некоторых новых задолженностей в «мягкой» валюте, с целью постепенного перехода к нейтральной позиции в иностранной валюте. Оферта соответствует этой политике, которая, в свою очередь, призвана снизить влияние на группу любых возможных будущих девальваций казахстанского тенге по отношению к доллару

и другим валютам», – говорится в сообщении КТЖ.

Действительно, высокая доля валютных займов в структуре обязательств КТЖ приводит к тому, что финансовые результаты компании сильно страдают от девальвации. Если по итогам 2017 года КТЖ заработала 12,9 млрд тенге прибыли, то 2018 год, в течение которого курс национальной валюты упал с 332 до 384 тенге за доллар, компания закончила с убытком в размере 86,5 млрд тенге. Причем основной вклад в отрицательный финансовый результат, согласно аудиторской отчетности компании, внес убыток от курсовой разницы по долгам в иностранной валюте, который составил 112,8 млрд тенге.

Незадолго до объявления о выкупе еврооблигаций КТЖ осуществила два крупных привлечения на KASE в суммарном объеме 340 млрд тенге (около \$872 млн по текущему официальному курсу). 3 октября компания разместила облигации на сумму 300 млрд тенге, 12 сентября – на сумму 40 млрд тенге. В обоих случаях срок действия бумаг составляет 15 лет, доходность – 11,5% годовых.

Сейчас около 70% задолженности КТЖ, образовавшейся в том числе в рамках публичных размещений, приходится на иностранную валюту, говорит Аскара Ахметова. Очевидно, добавляет он, что за счет привлеченной на KASE тенговой ликвидности ком-

пания будет снижать долговую нагрузку в валюте.

По мнению Станислава Чуева, валютнообменные операции КТЖ не должны привести к ослаблению тенге. «Так как после размещения тенговых облигаций прошло достаточно много времени, скорее всего, компания уже успела приобрести необходимые валютные средства для осуществления выкупа. Исходя из этого мы не ожидаем заметного влияния данного выкупа на текущий обменный курс тенге», – отметил он.

Выпуск еврооблигаций на сумму \$780 млн был сделан компанией для того, чтобы рефинансировать долговые обязательства с наступающим сроком погашения, говорится в рейтинговом отчете S&P от 26 апреля 2018 года. С этой же целью были выпущены облигации на Московской бирже в объеме 15 млрд рублей под 8,75% годовых. По мнению S&P, проведенное рефинансирование позволило КТЖ сделать график погашения долга на ближайшие годы более равномерным. «Группа КТЖ улучшила свои практики заблаговременного рефинансирования долга, а также оптимизированного подхода к управлению ликвидностью и контролю дочерних компаний», – говорится в отчете S&P. В этой связи аналитики агентства пересмотрели оценку менеджмента и корпоративного

управления КТЖ со «слабой» на «приемлемую».

Согласно аудиторской отчетности, общий объем займов КТЖ на конец 2018 года, включая долговые ценные бумаги, составил почти 1,4 трлн тенге, из них 1,2 трлн приходилось на долгосрочные обязательства. Для сравнения: за первое полугодие текущего года объем продаж КТЖ составил 517 млрд тенге, а валовой доход – 116 млрд тенге (данные с сайта KASE). При этом компания продолжает работать с убытком, по итогам первого полугодия он составил почти 2,9 млрд тенге.

СПРАВКА

Нацкомпания «Қазақстан темір жолы» позиционирует себя как транспортно-логистический холдинг с задачей развития транзитного потенциала Казахстана и глобальной инфраструктурной интеграции. Компания осуществляет ж/д и морские перевозки, оказывает услуги транспортно-логистических центров, а также морской портовой, аэропортовой и автотранспортной инфраструктуры. Единственным акционером КТЖ является государство в лице Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына».

Узнай больше на [kursiv.kz](http://kursiv.kz)

# В каком банке лучше открыть депозит?



Ержан МОЛДАБЕКОВ, главный эксперт управления методологии и анализа АО «Казакстанский фонд гарантирования депозитов»

Большинство из нас при выборе банка опираются на высокие ставки вознаграждения по депозитам, легкость получения кредита либо удобство обслуживания, но не задумываются о надежности банка, которому они доверяют свои сбережения, либо не знают, как определить, насколько банк финансово стабилен. Анализ запросов населения в поисковых системах показывает, что количество запросов «выгодный депозит» в несколько раз превышает количество запросов «надежный банк».

Несмотря на наличие государственной гарантии по депозитам, лучше нести деньги в устойчивый банк, тем более что в случае банкротства банка возможность возврата сумм, превышающих размер гарантии, находится под вопросом.

Как оценить финансовую устойчивость банка? Проверка кредитного рейтинга банка является хорошим вариантом, предлагающим готовый вывод о его устойчивости, сделанный специализирующимися на этом рейтинговыми агентствами. Признанными рейтинговыми агентствами являются Fitch Ratings, Standard & Poor's и Moody's. Рейтинг выражается в виде букв А, В, С, D, как оценки в школе. А – это «отличник», В – «хорошист», С – «троечник», то есть банк с плохим финансовым состоянием, D – это уже дефолтный рейтинг, то есть банк на пороге банкротства.

Как правило, рейтинги коммерческих, национальных компаний и банков не могут превышать суверенный рейтинг страны. С учетом того, что суверенный рейтинг Казахстана равен ВВВ/ВВВ-/Ваа3, для казахстанских банков отличным будет считаться любой рейтинг,

как доля кредитов с просрочкой платежей, коэффициент достаточности собственного капитала, процентная маржа, коэффициент текущей ликвидности.

На сайте Национального банка [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz) (в разделе «Статистика» – «Банковский сектор» – «Финансовые показатели») можно найти и сравнить вышеречисленные финансовые показатели по всем казахстанским банкам. Выбрать желательнее банки с достаточно высоким уровнем доходности, низким уровнем просроченных кредитов, а также с высоким уровнем достаточности капитала и ликвидности.

Как бы привлекательно ни выглядели высокие ставки по депозитам, мы должны задуматься, почему банк предлагает такие условия. Одно дело, если это сберегательный депозит, который имеет ограничения по снятию сумм и, соответственно, более высокий уровень ставок, чем по срочным и несрочным депозитам. Но если, сравнивая ставки по одному виду депозитов, вы видите, что проценты, предлагаемые каким-либо банком, значительно выше, чем у всех остальных БВУ, то стоит задуматься: возможно, данный банк отчаянно нуждается в ликвидности и таким образом пытается привлечь дополнительное финансирование для своей деятельности? В данном случае срабатывает правило «выше риск – выше доходность».

И еще один совет. Так как даже финансовые показатели не всегда могут отражать реальную ситуацию внутри банка, для сохранности своих сбережений оптимальным является открытие депозитов не в одном, а в нескольких банках, а также в пределах суммы, гарантируемой КФГД.

приближенный к суверенному. При этом чем рейтинг ближе к С, тем он хуже.

Хотя глубокий анализ деятельности банка и его финансовой отчетности может сделать только настоящий профессионал, в любом случае можно посмотреть основные финансовые показатели деятельности банка, чтобы хотя бы поверхностно получить представление о нем и провести сравнение между банками.

Финансовые показатели позволяют оценить, насколько эффективно банк осуществляет свою деятельность. Если у банка высокая доля просроченных займов (то есть займов, по которым клиенты банка не платят или платят с просрочкой), то для поддержания стабильности банка важно наличие достаточного собственного капитала и получаемой чистой прибыли. Собственный капитал является, по сути, накопительным фондом и подушкой безопасности банка. Но даже у банка с высоким собственным капиталом, хорошей возвратностью по кредитам и достаточным уровнем прибыльности могут возникнуть проблемы с платежеспособностью в случае «на руках» отсутствуют ликвидные средства. Все эти взаимосвязи можно выразить такими финансовыми показателями,

## Кредитные рейтинги – что это?

Мнение о платежеспособности банка, вероятности дефолта. *Fitch Ratings, Standard & Poor's u Moody's Investors Service.*

<b>A</b>	Высокий рейтинг, надежный уровень финансового состояния
<b>B</b>	Средний рейтинг, достаточно хороший уровень финансового состояния
<b>C</b>	Низкий рейтинг, говорящий о плохом состоянии банка и необходимости оздоровления
<b>D</b>	Дефолтный рейтинг, присваиваемый банкам в начале процесса процедуры банкротства
<b>Подгруппы</b>	Например, ВВВ+, ВВВ, ВВВ-, ВВ+, ВВ, ВВ-, В+, В, В- (по убыванию) Чем больше букв в рейтинге, тем он лучше Рейтинг со знаком плюс выше аналогичного (по количеству букв), который плюса не имеет
<b>Прогноз</b>	«Положительный» – состояние банка улучшится «Стабильный» – состояние банка устойчиво «Негативный» – состояние банка ухудшается

## Где найти информацию о кредитном рейтинге?

На сайтах банков: раздел «О банке» – «Рейтинги»

На сайте Казахстанской фондовой биржи [www.kase.kz](http://www.kase.kz): «Продукты и услуги» – «Листинг» – «Список компаний» – в поиск ввести слово «банк», выйдет список по банкам.

Показатель	Что означает	Как рассчитывается	Приемлемое значение
<b>Доля кредитов с просрочкой платежей</b>	Объемы займов у банка, по которым имеются задержки по выплатам	Неработающие займы / Кредитный портфель	<b>не более 10%</b> (требование Нацбанка) Чем ниже доля просроченной задолженности, тем лучше банк обеспечивает возвратность выдаваемых кредитов
<b>Доля займов связанным сторонам</b>	Займы, выданные лицам, так или иначе связанным с банком	Связанные займы / Капитал	<b>не более 5%</b> Чем ниже, тем лучше
<b>Достаточность собственного капитала</b>	Покрытие собственными средствами банка возможных потерь в результате наступления негативных событий, не задевая при этом интересов клиентов	Собственный капитал / Активы с учетом рисков (K2)	<b>минимум 0,1</b> (требование Нацбанка) Чем показатель выше, тем более устойчивым считается банк
<b>Рентабельность активов</b>	Эффективность вложения и управления средствами банка	Чистая прибыль / Активы	3–5%
<b>Ликвидность</b>	Соотношение суммы денежных средств и ликвидных активов к сумме обязательств, которые могут возникнуть у банка в ближайшее время	Ликвидные средства / Обязательства	0,7–1,0

# Саморегуляция дала трещину

**В преддверии создания Агентства по регулированию и развитию финансовых рынков в стране де-факто перестала существовать ассоциация страховщиков. Чтобы вести полноценную деятельность, организации не хватает членских взносов.**

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Один из участников Ассоциации страховщиков Казахстана (АСК) назвал ситуацию, в которой оказалась организация, «похоронами идеи саморегуляции». Страховые компании уверены: прогресс невозможен без роста самостоятельности. Но Казахстан идет своим путем.

## Польза рынку

АСК была зарегистрирована в органах юстиции в декабре 2013 года. Последние 12 месяцев здесь плотно работали по обмену информацией для противодействия трансграничному мошенничеству. С объединениями страховщиков России был заключен специальный меморандум. За несколько месяцев действия этого документа удалось выявить более 100 случаев возможного страхового мошенничества. По самым скромным оценкам, было предотвращено экономических преступлений более чем на 800 млн тенге. АСК до недавнего времени работала над аналогичными меморандумами с Таджикистаном, Кыргызстаном и Узбекистаном.

За последние два года АСК удалось внести 130 изменений в проект закона об онлайн-страховании, и это только в официальном порядке. Участники ассоциации затрудняются подсчитать проекты, которые они отработали в рабочих группах регулятора, Ассоциации финансистов Казахстана, парламента. При участии организации были изменены концепция поправок в законо-



Фото: Depositphotos/araraadt



Бейбит ТУРЫСБЕКОВ, председатель правления СК «Сентрас Иншуранс»

проект о страховании, законопроект по вопросам оценочной деятельности страхового агента.

«Мы активно пытались объединить рынок, создать на базе АСК саморегулируемую организацию, которая бы взяла на себя миссию развития рынка наряду с Нацбанком. К сожалению, последние несколько лет ситуация (с финансированием деятельности АСК. – «Курсив») была нестабильной. Ассоциацию мы сохраняем в полузаморожен-

ном режиме, но я думаю, что мы будем искать какой-то компромисс», – объясняет член совета АСК, председатель правления СК «Сентрас Иншуранс» Бейбит Турисбеков.

«Польза, что принесла ассоциация рынку, – это миллиарды тенге экономии. А в замороженный режим она ушла из-за недостатка взносов. АСК стали покидать страховщики, когда у организации появились хорошие результаты деятельности. Почему это происходило, мы не знаем. Было ли давление на страховые компании со стороны акционеров или еще кого-то – неизвестно. Мистика какая-то...» – говорит член совета АСК, председатель правления СК «Amanat» Ергали Бегимбетов.

## Локальный исход

Ассоциацию покинули такие компании, как Kompetenz, «Лондон-Алматы», «Салем», Standard, «Казкомполис», Asia Life, «Нур-

полис». «Кто-то уходил с рынка самостоятельно, кого-то лишил лицензии Нацбанк. Это (сокращение количества участников. – «Курсив») наложило большой отпечаток на нашу ассоциацию. Конечно, сократилось финансирование. Рынок слишком разнородный: часть страховых



Ергали БЕГИМБЕТОВ, председатель правления СК «Amanat»

компаний – «дочки» банков или финансово-промышленных групп, есть рыночные компании, есть узкопрофильные», – дипломатично говорит о коллегах Бейбит Турисбеков.

Ергали Бегимбетов всегда отличался прямоотой: «Конечно, рынок боится Национального банка. В предыдущие годы у регулятора была жесткая позиция, жестко наказывал страховые компании. Страх перед Нацбанком мешает страховщикам объединиться и отстаивать свои интересы. Моя точка зрения: Нацбанку похоронил идею саморегуляции».

Экс-глава АСК Виталий Веревкин вспоминает, что саморегуляция в идеале предполагала создание двухуровневой системы регулирования страховой деятельности, состоящей из ассоциации страховщиков и надзорного органа. Например, реализация типичных полномочий по аттестации и сертификации своих членов, сбору статистики могла остаться за АСК. В этой ситуации Нацбанк занимался бы только надзором. «Но из-за небольшого числа участников мы сосредоточились на исправлении ошибок



Виталий ВЕРЕВКИН, экс-глава АСК

и нелепиц (в законодательстве. – «Курсив»). Мы не были лоббистами – там другие деньги, другие бюджеты и расходы. Мы выступали как эксперты. Оппонировали Нацбанку профессионально и убедительно, в итоге некоторые идеи регулятора были признаны нерабочими и их не ввели. Если есть профессионал, который укажет на спорные вещи, это хорошо», – считает Веревкин.

В казахстанском финансовом мире не принято говорить о сложных взаимоотношениях с регулятором, но из документов, которые опубликованы на сайте АСК, следует, что в 2017 году она получила отказ в аккредитации в Нацбанке «по причине наличия аккредитации у Ассоциации финансистов Казахстана». В 2018 году надзорный орган не проводил аккредитацию «в связи с изменением Предпринимательского кодекса». Регулятор занял принципиальную позицию, им достаточно ассоциации финансистов. Но эта структура в основном занимается банками, наши интересы там вторичны. Аккредитация повысила бы роль АСК на рынке, вот только самая главная проблема нашей индустрии – разрозненность. Страховщики не хотят объединяться», – констатирует Бегимбетов.

По информации Веревкина, надзорный орган вводит элементы саморегулирования среди актуариев и аджастеров. «Но это только фрагментарные вещи, которые не изменяют ситуацию на рынке. Ведь у страховых компаний инструмент саморегулирования Нацбанк изъял», – резюмировал экс-глава АСК.

# Насильно мил не будешь

## Похищение невесты: традиция или преступление

В некоторых странах мира, в том числе и в Казахстане, существует традиция, когда женихи крадут невест. «Курсив» расскажет, в каких случаях традиция превращается в преступление, а в каких – нет, и какое наказание грозит похитителю женщины в разных странах.

Асель МУСАПИРОВА

Обычай похищения невесты существовал во многих странах с древних времен и до сих пор распространен в центральноазиатских странах (Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан), на Кавказе (Грузия, Ингушетия, Чечня) и на Африканском континенте (Эфиопия, ЮАР, Руанда).

Один из прежних мотивов похищения – несогласие родителей жениха и/или невесты на брак – на сегодняшний день почти потерял свою актуальность, в отличие от финансовых проблем: этим мотивом женихи руководствуются и сейчас. Так, например, если жених не может организовать пышную свадьбу либо выплатить родителям выкуп за девушку, то похищение позволяет ему отделаться небольшим калымом или скромной свадьбой.

Распространены и случаи, когда сторона невесты не имеет средств для того, чтобы организовать проводы (в Казахстане это «кыз ұзату») и идет на похищение дочери с ее согласия.

На этом варианты с похищением с согласия заканчиваются и начинаются негативные сценарии кражи невесты против ее воли. Причем похитителем может стать как один из приятелей девушки, так и абсолютно чужой ей человек, которого она просто несколько раз где-то встречала. Но в любом случае жених-похититель настаивает на браке, когда девушка против. Такой вид похищения во всех странах приравнивается к преступлению.

Браки против воли редко оказываются счастливыми, похищенные невесты сталкиваются с депрессией и даже идут на самоубийства. Таким образом, проблема похищения невест влечет за собой серьезные социальные и психологические последствия.

Журнал Demography опубликовал результаты исследования, проведенного в соседнем Кыргызстане. Оказалось, что дети, рожденные от матерей – похищенных невест, весили на 80–190 граммов меньше, чем дети женщин, вышедших замуж по любви. «Неясно, почему эти дети были меньше, но, вероятно, это произошло из-за психологической травмы, понесенной матерью из-за брака по принуж-



Кадр из фильма «Кавказская пленница»

**От 4 до 7 лет лишения свободы грозит преступнику при краже совершеннолетней невесты в Казахстане**

дению», – отметил профессор экономики Университета Дьюка в США и соавтор исследования Чарльз Беккер.

В документе было также отмечено, что матери детей с меньшим весом имели более низкие показатели образования и заработной платы.

**Наказание за преступление в разных странах**

**Кыргызстан**

Обычай похищения девушек в Кыргызстане называется «ала качуу». В стране, по данным исследования Университета Дьюка, от 16 до 23% браков заключаются именно после «ала качуу». По данным кыргызской неправительственной правозащитной организации «Женский банк мира», в сельской местности похищение невесты предвещает 60% браков, причем две трети похищений происходит без согласия девушки. В том же НПО подсчитали, что в стране каждый день происходит 30 похищений девушек, а за год число похищений превышает 10 тыс.

Семейным кодексом КР минимальный брачный возраст установлен в 18 лет.

В стране для похитителей невест существует отдельная статья в

Уголовном кодексе – «Похищение лица с целью вступления в брак». Для похитителей совершеннолетних невест эта статья предусматривает наказание в виде лишения свободы от пяти до семи с половиной лет. При похищении несовершеннолетней срок наказания растет и составляет от семи с половиной до 10 лет. Для тех, кто принуждает к вступлению в брак девушек, не достигших совершеннолетия, установлен также дополнительный штраф в размере от 1,8 до 2,2 тыс. расчетных показателей (от 180 до 220 тыс. сомов, что эквивалентно 1–1,2 млн тенге). Отметим, что меры наказания прописаны для совершеннолетних преступников. Для несовершеннолетних ответственность смягчается.

**Казахстан**

В нашей стране отдельной статьи за похищение невесты нет. Статья 125 Уголовного кодекса республики – «Похищение человека» – распространяется и на похитителей невест.

По статье 125 УК РК похищение человека наказывается лишением свободы на срок от четырех до семи лет. Если же жертвой преступления становится несовершеннолетняя, или такое деяние было совершено не в первый раз, то похититель попадает за решетку на срок от семи до двенадцати лет, причем одной из мер уголовного-правового воздействия может стать конфискация имущества.

Но закон содержит и примечание, суть которого в том, что если правонарушитель добровольно освобождает похищенную, то он освобождается от уголовной ответственности.

Напомним, что брачный возраст в Казахстане – 18 лет.

**Узбекистан**

В Узбекистане с 1 сентября 2019 года брачный возраст для девушек повышен до 18 лет. До введения поправок мужчинам в Узбекистане разрешалось вступать в брак с 18 лет, а женщинам – с 17 лет.

На случай похищения невесты предусмотрена статья Уголовного кодекса – «Принуждение женщины к вступлению в брак или воспрепятствование к вступлению в брак». По данной статье принуждающие могут быть наказаны штрафом до 25 минимальных размеров заработной платы (до 5,6 млн сум, то есть примерно 230 тыс. тенге) или обязательными общественными работами до 15 дней. Более строгим наказанием могут стать исправительные работы до трех лет, ограничение свободы от одного года до трех лет или лишение свободы до трех лет.

**Грузия**

В Грузии с 2014 года в Уголовном кодексе появилась статья «Принуждение к заключению брака». Это преступление наказывается как минимум общественно полезным трудом на срок от 200 (8,3 дня) до 400 часов (16,6 дней). Но возможны и другие виды наказания – лишение свободы на срок до двух лет с возможным последующим ограничением прав, связанных с оружием.

Если деяние совершено в отношении несовершеннолетней или в случае, когда оно совершено неоднократно, то такое преступление наказывается лишением свободы на срок от двух до четырех лет опять же с возможным последующим ограничением прав, связанных с оружием.

**Азербайджан**

В азербайджанском уголовном законодательстве до 1 сентября 2000 года существовала статья «Похищение женщины с целью женитьбы». Она предусматривала наказание до трех лет лишения свободы. В случае похищения несовершеннолетней – до пяти лет.

Но с 2000 года по новому Уголовному кодексу такое преступление в стране рассматривается по общей статье «Похищение человека».

Преступник, совершивший такое деяние, может получить от пяти до 10 лет лишения свободы. За похищение несовершеннолетней грозит лишение свободы от 10 до 15 лет.

**До 10 лет лишения свободы предусмотрено для похитителей несовершеннолетних невест в Кыргызстане с 1 января 2019 года**

**Туркменистан**

«Похищение женщины с целью вступления в фактические брачные отношения» – это отдельная статья Уголовного кодекса Туркменистана. Наказание по ней – лишение свободы до трех лет.

**Чечня и Ингушетия**

Некоторые страны на севере Кавказа все еще остаются территориями, на которой параллельно работают российское законодательство и свод мусульманских правил.

Республики являются субъектами Российской Федерации, на

которые распространяется Уголовный кодекс России. Так, везде в РФ за похищение невесты преступника наказывают по статье «Похищение человека». За такое деяние предусмотрено наказание в виде принудительных работ до пяти лет либо лишение свободы на тот же срок.

Преступление, совершенное в отношении несовершеннолетней, влечет за собой лишение свободы на срок от пяти до 12 лет с возможным последующим ограничением свободы на срок до двух лет.

**С 17 до 18 лет увеличили возраст вступления в брак в Узбекистане в 2019 году**

Помимо перечисленных мер, с 2010 года духовенство Чечни приняло решение ввести штраф за похищение невесты. Размер штрафа – 1 млн рублей (больше 6 млн тенге). В Ингушетии такой штраф составляет 200 тыс. рублей (1,2 млн тенге), и если у жениха были сообщники, то им тоже придется заплатить по 100 тыс. рублей (чуть больше 600 тыс. тенге).

**Страны Африки**

Традиция похищения невест распространена и в странах Африки – Руанда, ЮАР, Эфиопия, Южном Судане, где часто пострадавшими становятся девушки, не достигшие совершеннолетия. Там принято отдавать замуж девочек, начиная с 11–13 лет. Родители договариваются между собой или с женихом отдать свою дочь замуж за символический выкуп, к примеру, в размере трех коров. Бывают случаи, когда сам жених крадет понравившуюся девушку.

В ЮАР существует местный обычай – «укутвала». Жених, укравший девушку, платит калым, который называется – «илоболо». Обычно это несколько голов скота. Такая практика распространена в одной из провинций ЮАР – Восточном Кейпе. Девушка или женщина, подвергшаяся укутвала, может предъявить обвинение в похищении, изнасиловании и торговле людьми. Минимальный срок за похищение – пять лет лишения свободы, максимальный – пожизненное заключение.

Кража невесты в Эфиопии наказывается по статье Уголовного кодекса страны «Похищение женщины» лишением свободы на срок от трех до десяти лет. Если похищение сопровождается изнасилованием, виновный несет наказание в виде дополнительного срока именно за это деяние – от пяти до 15 лет лишения свободы. В этой стране также существует отдельная статья и при похищении несовершеннолетних.



**ПОХИЩЕНИЕ НЕВЕСТ. НАКАЗАНИЕ**

**в разных странах мира**

лишение свободы  
выплата штрафа

\*В случаях, если преступник совершеннолетний.  
\*\*Существует отдельная статья при похищении несовершеннолетних.  
Источник: уголовные кодексы стран. Более подробно см. документ

	Совершеннолетняя	Несовершеннолетняя
Казахстан	4–7 лет	7–12 лет с или без конфискации имущества
Кыргызстан*	5–7,5 лет	7,5–10 лет + 180–220 тыс. сомов
Узбекистан	до 25 МЗП (до 5,6 млн сумов) / до 15 дней обязательных общественных работ	до 3 лет исправительных работ / 1–3 года ограничения свободы / до 3 лет
Грузия	200–400 ч общественно полезных работ / до 2 лет с или без ограничения свободы и прав, связанных с оружием	2–4 года с или без ограничения прав, связанных с оружием
Азербайджан	5–10 лет	10–15 лет
Туркменистан		до 3 лет
Чечня	до 5 лет / до 5 лет + принудительных работ	1 млн рублей / 5–12 лет + до 2 лет с или без ограничения свободы + 1 млн рублей
Ингушетия		200 тыс. рублей / 200 тыс. рублей
ЮАР		от 5 лет до пожизненного заключения
Южный Судан		до 10 лет + с или без
Эфиопия**		3–10 лет

# Бизнес на бегу

**Марафон и триатлон на пике популярности. Бизнес реагирует на набирающий силу тренд с разной степенью успешности.**

**Георгий КОВАЛЕВ**

В 2019 году в Алматы Марафоне приняло участие рекордное для мероприятия число бегунов – 19 тыс. С 2012 года, когда на старт первого официального любительского марафона вышли 2,5 тыс. человек, армия поклонников длительного бега в городе выросла в 8 раз.

Эксперты считают, число регулярно тренирующихся бегунов в Алматы – около 10 тыс. человек. Это менее 1% населения города, что указывает на ресурсы роста.

По мере роста числа вовлеченных в бег их интерес стал выходить за рамки гладкого асфальта. Марафонский бег – экстремальное занятие на грани человеческих возможностей. Но тем, кто его прошел, хочется заглянуть дальше.

Для одних это переросло в увлечение триатлоном, причем не сокращенной олимпийской дистанцией, а классической «айронмэновской»: 3,8 км плавания, 180 км велогонки и 42 км бега. Другие обратились к экстремальным формам бега вне подготовленных трасс.

Серьезность целей формирует запрос на услуги профессиональных тренеров. Совсем недавно было трудно представить, что тренировки по бегу станут популярны среди взрослых людей. Сейчас же ни один серьезный фитнес-центр не игнорирует эту потребность. Под запрос аудитории подстраивается бизнес, организуя школы бега или соревнования.

## Уроки бега для взрослого менеджера среднего звена

Школа бега I Love Running появилась в Алматы в 2014 году. Изначально она обещала подготовку к марафонской дистанции за 20 недель. «Платить за марафон?», – удивилась публика и... потянулась на тренировки. В 2014 году в школе начали тренироваться 300 человек, сейчас группа выросла до 800 учеников.

I Love Running Almaty – франшиза российского проекта, аналогичные школы действуют в 41 городе мира (вторая школа в Казахстане работает в Нур-Султане). Дмитрий Токарев, руководитель и тренер проекта, описывает свою аудиторию: в основном это менеджеры среднего звена, 70%

учеников – женщины. Возрастные группы: женщины 30+, мужчины – 35+.

Токарев заметил, что группы формируются и тренируются одним составом годами, активно общаясь и за рамками тренировочного процесса. Тренер констатирует: один из важных запросов аудитории – расширение круга знакомств.

I Love Running начиналась как школа для бега на марафонские дистанции. Но потребности аудитории меняются. Есть ученики, в характере которых не просто преодолеть дистанцию, но сделать это с конкретным результатом. Для нацеленных на победу есть программа I Love Running Pro. Часть бегунов, преодолев планку марафона, решила принять вызов триатлона, для них разработана программа подготовки с учетом плавания и велосипеда.

Есть клиенты, которые поняли, что преодоление сверхдлинных дистанций не для них, им комфортно в рамках бега на короткие дистанции. Для этой аудитории также разработана своя тренировочная программа. Наконец, любителям бега как процесса, желающим подключиться к тренировкам по мере возможности, предложен Run Pass – абонемент со скидкой 10%.

Дмитрий Токарев отмечает довольно устойчивую бизнес-модель школы. Число вовлеченных в тренировочный процесс ежегодно растет на 25–30%. Ежемесячный абонемент стоит 33 тыс. тенге, ученик получает восемь тренировок в группе, план домашней работы и пульсометр.

## Скайраннинг: горные гонки за прибыль

Общество любителей горного бега Казахстана Tau Run создано год назад для популяризации скайраннинга – бега на высоте свыше 2500 метров над уровнем моря. Руководитель общества Багаудин Беков констатирует, что бизнес на этой дисциплине пока лишен смысла – общее число убежденных скайраннеров в Алматы около 200 человек. «Мы пытаемся заработать на том, что

нам нравится, но сейчас сделать это трудно», – говорит он. Скайраннинг – крайне экстремальное испытание. Бег на высоте свыше 2500 метров требует высокой физической готовности и эмоциональной устойчивости. Дистанции могут включать в себя даже скалолазные участки, которые надо преодолевать без страховки. Да и просто горный бег сопряжен с необходимостью правильно реагировать на ситуацию в условиях усталости и дефицита кислорода.

Багаудин Беков вспоминает, что сообщество горных бегунов в Алматы развивалось стихийно с 2006 года. Это была малочисленная группа экстремальных атлетов, которая раз в год собиралась на гонку Medeu Marathon. Появившись в 2018 году, общество Tau Run занялось популяризацией горного бега. За один год проведено пять соревнований, максимальное число собравшихся участников – 300 человек. В итоге затраты на организацию подобных стартов едва ли не превышают сборы от стартовых слотов, а это 5–7 тыс. с атлета.

Багаудин Беков говорит, что для рентабельности подобных мероприятий стартовые слоты должны покупать не менее 500 участников. Для популяризации дисциплины принята стратегия открытых бесплатных тренировок. Присоединиться к ним может любой желающий, за графиком можно следить через социальные сети. В числе тренеров – один из лучших скайраннеров мира алматинец Чингиз Байкашев.

**Экстремальных атлетов поддерживает акимат**  
«Экстремальная Атлетика» – флагманский проект Казах-

стана в области организации outdoor-мероприятий. Его визитные карточки – степная многокилометровая гонка Tengri Ultra и полоса бега с препятствиями Race Nation. Команда «Экстремальной Атлетики» – это алматинцы Вадим Винокуров и Тимур Артохин. В 2006 году они начали организовывать соревнования для узкой группы атлетов, увлеченных экстремальными беговыми приключениями вне города.

С 2014 года, когда стартовала массированная пропаганда Алматы Марафона, «Экстремальная Атлетика» уже на профессиональном уровне занялась организацией соревнований. Сейчас они проводят 10 ежегодных спортивных мероприятий, известность которых перешагнула границы страны. Общее число иностранных участников только гонки Tengri Ultra – 600 человек. Поэтому в начале октября «Экстремальная Атлетика» получила спецприз как лучший PR-проект по продвижению туристических возможностей Алматинской области.

«Экстремальная Атлетика» зарабатывает на продаже стартовых слотов. Цена одного слота в текущем году составляет 5 тыс. тенге. Есть старты, которые собирают более тысячи участников, например, уже упомянутый Tengri Ultra, или Новогодний марафон, который традиционно проводится утром 1 января.

Однако некоторые старты, признается Вадим Винокуров, едва окупают себя. Есть поддержка бизнеса, но она нестабильна. Главным спонсором «Экстремальной Атлетики» Вадим Винокуров называет государство: «Акимату Алматы нужны качественные спортивные инвенты, а это как раз то, чем мы занимаемся».

# Как Казахстану привлечь недвижимость пенсионеров-фарангов из Таиланда



Евгений ДОЛБИЛИН, партнер Scot Holland / CBRE в Казахстане и Центральной Азии

Для большинства жителей Казахстана реальность состоит в том, что доллар и евро только растут, а тенге падает, и кажется, что по-другому не может быть. Но есть страны, где наоборот: доллар падает, национальная валюта растет. Местные жители этим фактом недовольны, а в масштабах страны – это большая проблема.

В течение 30 лет, начиная с 1990-х годов прошлого века, Таиланд неизменно был популярным местом для переезда на постоянное место жительства иностранцев, и, в первую очередь, европейских пенсионеров. Тайцы их называют «фарангами» (от английского foreign – иностранец). Экзотическая страна манила комфортным климатом, наличием моря и «недорогой жизнью». Местная валюта была дешевой, что делало привлекательными цены на дома, квартиры, медицину в пересчете на евро, фунты и доллары.

За последние 10 лет тайский бат резко подорожал относительно всех валют мира, благодаря чему получил прозвище «супербат». Например, если 10 лет назад за фунт можно было получить в Таиланде 70–80 бат, то сейчас только 38–40. «Дешевый Таиланд» превратился в миф. В первую очередь, это «ударило» по пенсионерам-европейцам, проживающим в стране и конвертирующим свои пенсии из европейской валюты в баты. Им пришлось сильно пересматривать свои ежемесячные траты и привыкать жить в новой реальности, или уезжать из страны. Вслед за пенсионерами-европейцами многие британские семьи также вернулись на родину. По их словам, с такой стоимостью бата им дешевле учить своих детей в частных школах у себя дома. Следующими «пострадавшими» стали местные застройщики, продавцы недвижимости и все те, кто строил бизнес на приезжающих иностранцах.

Сейчас бенефициаром европейского потока пенсионных денег стала Испания. Спрос на недвижимость в этой стране растет, экономика набирает обороты.

В действительности мы живем в то время, когда идет необъявленная валютная война всех против всех, когда каждая страна пытается максимально обесценить свою валюту, чтобы подстегнуть международный спрос. Мировая финансовая перестройка меняет центры притяжения глобальных туристических потоков.

И в этом противостоянии у Казахстана есть потенциал стать новым глобальным центром миграции для европейских пенсионеров. Одно из преимуществ на сегодняшний день – это слабая валюта, делающая страну выгодной как для туристов, так и для потенциальных иностранных пенсионеров.

Несколько лет назад в Казахстане был либерализован визовый режим для привлечения туристов в страну. Это очень правильное решение, которое можно было бы принять еще 20 лет назад.

Казахстан можно сделать привлекательным для европейцев без каких-либо огромных финансовых затрат для казахстанской экономики. В свою очередь, это принесет нашему государству гарантированный поток валюты, который будет поступать в страну ежемесячно и тратиться внутри нее.

Для этого нам достаточно сделать минимум две вещи. Во-первых, запустить специальную визовую программу для пенсионеров; предлагать легко получаемые пенсионные визы для желающих переехать из Европы и Америки в Казахстан. Во-вторых, разрешить покупать иностранцам квартиры и дома. Это оживит спрос на внутреннем рынке недвижимости Казахстана.

Мировая практика показывает, что ни одна страна в мире, запустившая пенсионные программы для иностранцев, не проиграла. Наоборот, от этого выиграет часть малого и среднего бизнеса в сфере услуг, питания, медицины и многих других отраслей экономики. Правда, результат мы увидим только через 5–10 лет. Но, как сказал один политик, люди – это новая нефть, и вот за это, за людей, и надо бороться.

# Ключевой фактор конкурентоспособности

**Доступное жилье, образование, обеспечение занятости, развитие предпринимательства, гранты для научных исследований и неправительственных организаций – все эти мероприятия вошли в дорожную карту по проведению Года молодежи.**

**Тимур ТУРКЕСТАНОВ**

Инициатива Первого Президента страны о проведении Года молодежи стала реальной поддержкой для нового поколения. «Молодежь – это ключевой фактор конкурентоспособности страны», – отметил Нурсултан Назарбаев на официальном открытии Года молодежи в выставочном комплексе «ЭКСПО».

По официальным данным, в стране насчитывается 3,8 млн молодых людей, 1,6 млн из них проживают в сельской местности. Одним из действенных инструментов развития молодежных бизнес-инициатив на селе стала Программа развития продуктивной занятости и

массового предпринимательства «Еңбек».

В Костанайской области только в этом году финансирование получили более пяти сот сельских проектов. Наряду с обучением и занятостью безработных жителей, программа позволяет уменьшить отток молодежи в город.

Знакомьтесь: Петр Белянкин, житель Федоровского района. Окончил в Костане вуз, но вернулся в родную Пешковку, чтобы продолжать семейный бизнес. После окончания курсов по обучению основам предпринимательства Петр получил заем в Фонде финансовой поддержки сельского хозяйства. На полтора миллиона тенге приобрел шесть коров, чтобы заниматься молочным животноводством.

Теперь все его мысли – о том, как развить свою мини-ферму. Помогает отцу строить коровник – большей вместимости, чем прежний. Надо еще выкопать колодец, чтобы было чем наполнить поилки для буренок.

«Не сказать, что у нас на селе работы нет, – рассказывает Петр. – Но я подумал и решил, что фермерством можно зарабатывать больше. Молочное животноводство – не такое простое

ремесло. Доход от коровы, по сути, мы получаем ежедневно в виде молока. И раз в год – бонус в виде теленка. После финансовых каникул этот бычок позволит оплатить кредит. Местные власти помогают, выделяют земли под сенокос, кое-какие корма сами покупаем. Но без финансовой поддержки было бы сложно встать на ноги. В коммерческом банке под тот залог, что был у нашей семьи, такой дешевый кредит взять было бы нереально».

В планах у Белянкина – рассчитаться с кредитом и закупить молочный породистый скот, чтобы повысить производительность своей фермы.

История другой предпринимательницы – из Карабалыкского района – в чем-то схожа историей Федоровского животновода. Ирина Абдрахманова также окончила вуз, также приехала в село, правда, в качестве учителя английского языка. Проработав некоторое время в школе, поняла, что в ходе освоения школьной программы дети многое недополучают. Так пришла идея организовать платные курсы английского языка.

Для сельской местности, согласитесь, решение инновационное.



Фото: Тимур Туркестанов

Начинала с собственных сбережений, но потом пришло время расширяться. На помощь пришел кредит от Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства в рамках программы «Еңбек». Суммы в один миллион хватило, чтобы приобрести оргтехнику и мебель для проведения полноценных занятий.

«Боязни, что я не смогу рассчитаться с кредитом, не было, – рассказывает Ирина Михайловна. – Я убедилась, что ребята тянутся к знаниям. К тому же у меня было

и профессиональные успехи. Так я переключилась на дополнительное образование. Сейчас могу похвастаться определенными результатами: мои выпускники с успехом поступают в вузы, где требуется английский язык, показывают хорошие результаты в предметных олимпиадах».

Естественно, когда от бизнеса есть отдача, никакая речью о возврате на наемную работу у молодых нет. С одной стороны, это хорошо: ведь именно из таких стартапов вырастает серьезный бизнес.

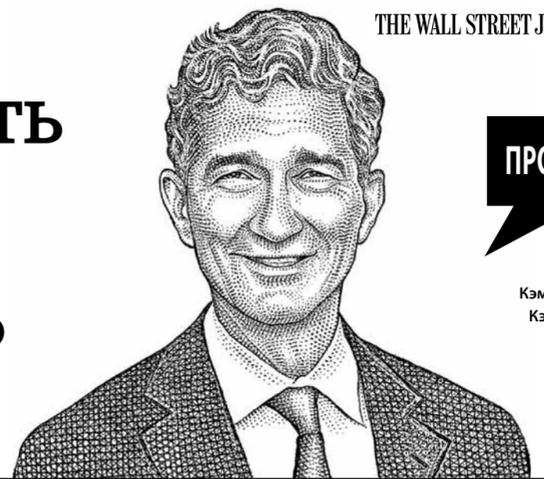
## ЭКСПЕРТИЗА



ЗА

Кристофер  
Тонетти

# Должны ли потребители иметь возможность продавать свои личные данные?



THE WALL STREET JOURNAL.

ПРОТИВ

Камерон  
Кэрри

**В**о всем мире людей беспокоит вопрос о том, что делают различные компании с данными своих клиентов, которые они собирают все больше и больше. Глобальный опрос, проведенный осенью прошлого года исследовательской компанией Ipsos, дает определенное представление об уровне обеспокоенности и неуверенности, которые вызывает этот вопрос. Примерно две трети респондентов сообщили, что не знают ничего либо владеют весьма поверхностной информацией о том, как много данных о них компании хранят у себя и что они с этими данными потом делают. И только примерно треть опрошенных говорили о том, что верят, что различные корпорации и государственные организации используют эту информацию надлежащим образом. Иными словами, проблема налицо, и вопрос

в том, как ее решить. Одна из идей – дать людям возможность лучше контролировать свои данные путем передачи им права собственности на них, как и право продавать эти данные либо, наоборот, ограничивать их использование, если они посчитают это нужным. Сторонники этого подхода утверждают, что он позволит пользователям защитить конфиденциальность своих данных и даже заработать на их продаже. В итоге все это приведет к еще большему распространению данных, что в свою очередь будет способствовать конкуренции и внедрению инноваций. Впрочем, оппоненты идеи предупреждают, что этот шаг может побудить людей совсем отказаться от принципа конфиденциальности данных, тогда как адекватного вознаграждения взамен они не получат и поток информации будет ограничен.

## Это может способствовать более активному обмену данными, что является плюсом как для самих пользователей, так и для всего общества

В сравнении с любым другим предметом потребления данные имеют одно фундаментальное отличие – по мере использования их объем не уменьшается. И это отличие является ключом к пониманию того, почему пользователи должны иметь право собственности на данные, образующиеся в результате взаимодействия людей с компаниями, равно как и право эти самые данные продавать.

Как правило, для большинства товаров справедливо то, что когда ими пользуется хотя бы один человек, их становится меньше. Однако данными можно пользоваться бесконечно. Более того, одни и те же данные одновременно могут использовать инженеры различных коммерческих компаний, а также ученые из разных университетов.

Это означает, что если у пользователей будет право продавать свои данные, они смогут делиться данными любой транзакции с различными организациями – с пользой как для себя лично, так и для всего общества в целом.

Право на владение данными дает право решать, как они будут использоваться. Пользователи могут продать или даже пожертвовать свои данные тем организациям, которые выберут сами (и при этом люди могут скрыть те данные, которые они хотели бы оставить конфиденциальными). Тем же организациям, которым они не доверяют, пользователи смогут отказать в доступе к данным. Очевидно, что это более предпочтительный вариант, чем сегодняшняя ситуация, когда, как правило, фирмы владеют всеми данными о транзакциях и могут использовать их без ведома пользователей и, возможно, не совсем так, как те того бы хотели.

## Когда фирмы владеют данными, они могут не захотеть продавать их своим конкурентам. Потребители могут продать их сразу нескольким компаниям.

Передача пользователям права собственности на их данные – это лучше, чем запрет на использование этих данных фирмами. Более широкий доступ к собственным данным и контролю за ними позволит пользователям получать прибыль и поспособствует более активному использованию данных.

Широкое использование данных сулит обществу большие выгоды, например в варианте сочетания машинного обучения и медицины. При помощи изображений с результатами биопсии и отчетов о патологии можно научить машинные алгоритмы диагностировать рак кожи; чем больше изображений для обучения алгоритма используется, тем точнее диагностика. Алгоритм, обученный на данных пациентов только одной больницы, всегда будет уступать алгоритму, обученному с использованием данных всех пациентов в Америке. Когда использование данных не будет ограничено, алгоритмы станут работать лучше, а значит, в итоге пациенты получат более качественное медицинское обслуживание, автомобили станут более безопасными, а распознавание речи – более точным, и это только часть преимуществ. Если различные клиники не могут одновременно воспользоваться услугами самого талантливого хирурга в мире, то все они потенциально могут использовать лучшие данные.

В противоположность этому, когда данными владеют фирмы, они могут не захотеть продавать их своим конкурентам. Для таких компаний, как Amazon, Facebook или Google, данные пользователей дают важное конкурентное преимущество. Но если право собственности на данные будет у пользователей, они могут продавать их сразу нескольким фирмам, стимулируя конкуренцию и внедрение инноваций.

В качестве примера можно привести автопром. Компания Tesla аккумулирует данные о поездках своих автомобилей и использует их для разработки беспилотных технологий. Если бы клиенты Tesla владели этими данными, они могли бы продавать их как Tesla, так и другим конкурирующим фирмам. В результате системы искусственного интеллекта в каждой такой компании стали бы более совершенными и барьеры для выхода в сегмент беспилотных автомобилей просто бы исчезли. Уже в скором вре-

мени появились бы более безопасные автомобили, а повсеместное внедрение автономных транспортных средств произошло бы быстрее.

Возможно, сначала потребителям пришлось бы покупать автомобили Tesla по более высокой цене, поскольку компания потеряет нечто ценное или будет вынуждена платить за это. Однако сейчас пользователи оплачивают использование Gmail и Tesla, в том числе тем, что уступают им исключительные права на собственные данные, и это та эксклюзивность, которая препятствует конкуренции, стимулирующей внедрение инноваций и экономический рост. Тем не менее любое повышение стоимости автомобиля будет частично компенсировано той выручкой, которую потребители смогут получить от продажи данных, а более высокая конкуренция в конечном счете будет способствовать снижению цен и в этом сегменте.

Пока продажа персональных данных затруднена из-за чисто практических соображений. Создание системы оценивания стоимости таких данных,

## Это мало чем поможет потребителям. Наоборот, может даже навредить им

После череды скандалов по поводу нарушения конфиденциальности и утечки данных американские потребители вправе желать перемен.

Для потребителей, которые хотят обладать большим контролем за тем, как используются их личные данные, куда и кому они передаются, идея права собственности на данные, как и возможность продавать их или, наоборот, ограничить к ним доступ, звучит достаточно привлекательно. Однако сам факт владения данными не способен улучшить ситуацию с их сохранностью и даже, наоборот, может ее ухудшить. Кроме того, передача пользователям прав собственности на данные создала бы колоссальные проблемы для адекватного использования таких персональных данных в бизнесе, препятствуя свободному потоку информации, который мы, как общество, так ценим.

ции о лицах, с которыми они взаимодействуют, например, для предоставления услуг, соблюдения требований законодательства и т. д. Когда потребитель покупает книгу на Amazon, сохранить историю транзакции вынужден не только сам Amazon, но и компания, выпустившая кредитную карту, а также служба доставки. Каким образом этот момент будет учитываться в системе, где существует право собственности на данные? Как права на информацию о клиенте будут передаваться по цепочке поставок? Смогут ли компании продавать персональные данные, которые купили ранее?

Помимо расходов на оплату данных, компаниям придется решать серьезные технические и логистические задачи, связанные с разработкой системы для управления многочисленными платежами потребителям и согласования прав их собственности. Но разработка таких решений, как хранилища данных с применением технологии блокчейн, как и появление посредников вроде агентств по вопросам прав интеллектуальной собственности, потребует очень много времени. Но что будет происходить с конфиденциальностью данных пользователей в этот промежуточный период? Инструменты для решения всех этих проблем нужны прямо сейчас.

Кроме того, с идеей права на владение и продажу данных пользователей связаны и другие, более глубокие проблемы. Сегодня значение обмена данными выходит далеко за пределы просто взаимоотношений потребителей и компаний. Во многом наше цифровое общество и экономика функционируют благодаря таким обширным экосистемам обмена данными, затрагивающим фактически все, начиная от финансовых услуг и системы здравоохранения до поступления в вузы и многого другого. Проблемы и сбои, которые могут быть вызваны внедрением какой-либо системы платежей за данные, способны легко оборвать эти информационные потоки.

## Компаниям придется решать серьезные технические и логистические задачи, связанные с разработкой такой системы.

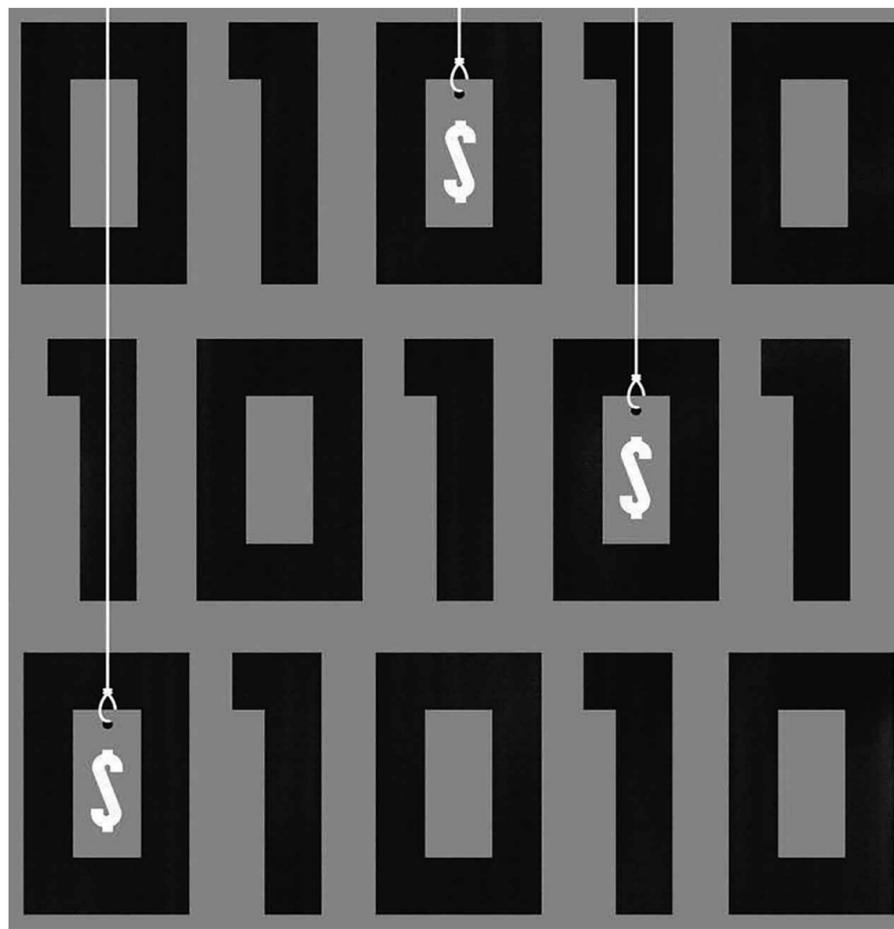
Что касается идеи о том, что платежная система будет стимулировать потребителей к более широкому обмену данными и, таким образом, фактически станет способствовать потоку информации, то есть основания полагать, что сами фирмы, стремясь получить эксклюзивные права на данные, за которые они заплатили или получили лицензию на них, будут выступать здесь сдерживающим фактором.

Пользователи заслуживают лучшей защиты конфиденциальности своих данных. Однако создание рынка, поощряющего еще меньшую конфиденциальность, препятствующего бизнесу и потоку информации, играющей важнейшую роль для нормального функционирования экономики и общества, – это не решение. Компании должны быть хранителями персональных данных, а не становиться их владельцами. Необходимость инвестиций в права собственности, а не в честную информационную практику на самом деле лишь помешает компаниям делать то, что они должны предпринимать для обеспечения конфиденциальности персональной информации людей, чьи данные они хранят.

Иначе говоря, в федеральном законодательстве США должно быть прямо указано, как именно компании собирают, используют и передают персональные данные, гарантируя пользователям неотъемлемое право иметь доступ, вносить исправления и удалять такую личную информацию. Необходимо сделать так, чтобы интересы конфиденциальности не исчезли в момент, когда люди делятся информацией, а сам принцип конфиденциальности не превращался в обычный товар.

*Камерон Кэрри – почетный лектор Бруклинского института в Вашингтоне, ранее работал в качестве главы юридического департамента, а также и. о. главы Министерства торговли США.*

*Перевод с английского языка – Танат Кожманов.*



развитие самого рынка и расходы, которые понесут потребители при осуществлении продаж своих персональных данных, – это лишь небольшая часть из целого ряда существующих на данный момент проблем. Компаниям придется адаптироваться к новым условиям – например, определить спектр прав, которые могут быть проданы, включая право покупателей на распространение информации, что будет весьма непросто реализовать на практике.

Передача пользователям права владеть и продавать свои персональные данные может стать той искрой, которая побудит новаторов искать решение этой проблемы. Многие товары сложно правильно оценить и продать, также многие транзакции являются сложными в осуществлении. Однако когда потенциальные выгоды очевидны, как, например, в случае с данными, все эти проблемы могут быть преодолены.

Безусловно, есть обеспокоенность тем, что финансовые стимулы побудят потребителей пожертвовать еще большей частью своих прав на конфиденциальность данных. Важно, чтобы сами пользователи могли сделать выбор, какие данные стоит продавать по той цене, которую им предлагают, а какие – нет. Некоторые фирмы уже сейчас разрешают потребителям продавать свои данные конкурентам. И это должно стать универсальным правом.

*Д-р Тонетти – доцент экономики Стэнфордской высшей школы бизнеса.*

В существующей системе потребители, как правило, машинально отказываются от прав на данные в обмен на удобство, бесплатные услуги, подключение к чему-либо, выброс эндорфинов или другие виды мотивации. Есть ли основания ожидать, что в условиях, когда потребители смогут продавать или лицензировать персональные данные, генерируемые через веб-браузер, приложения для поиска такси и другие виды цифровой деятельности, они будут менее мотивированы для того, чтобы делиться такой информацией? Скорее наоборот – даже небольшая сумма денег способна побудить людей отказаться от еще большего числа своих прав, не получая взамен ничего существенного.

Кроме того, самим пользователям вряд ли удастся заключить хорошую сделку с данными, поскольку им будет не хватать информации о ее ценности, тогда как те, кто такие данные аккумулируют, станут на этом рынке доминировать. В действительности основная проблема нынешней системы состоит в том, что она требует от людей больше, чем они реально могут дать. Именно поэтому они часто подписывают пользовательское соглашение, даже не читая его. Внедрение же платежной системы, где любое взаимодействие с компанией будет предметом для переговоров, потребует совершения еще большего числа действий.

Что касается бизнеса, то компании всегда заинтересованы в получении персональной информа-

# КАК ДЕЛАЮТ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ВЕНТИЛЯТОРЫ

Алматинский вентиляторный завод (АВЗ) контролирует 1/3 казахстанского рынка вентиляционных систем. Основные потребители продукции АВЗ – промышленные и производственные предприятия.



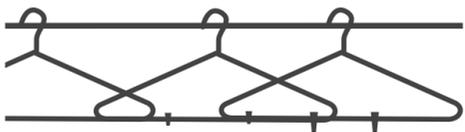
Мощные промышленные вентиляторы из-за внешнего сходства с колесом так и называют. Официальное название – рабочее колесо с обратно загнутыми лопастями высокоэффективное. Максимальный диаметр производимых на АВЗ вентиляторов-колес – 125 см, вес одной лопасти достигает 4 кг.

MAX = 125 CM  
4 КГ



В текущем году локализация производства на АВЗ достигла 70%.

## START



Вентиляторный завод, как и театр, начинается с вешалки, а точнее – с заводской гардеробной, и в этом есть особый смысл. На заводе введены принципы кайдзен – рабочие сами решают, как им организовать работу наиболее эффективным образом.

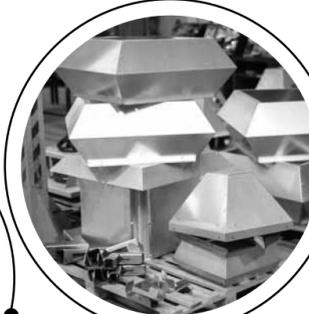
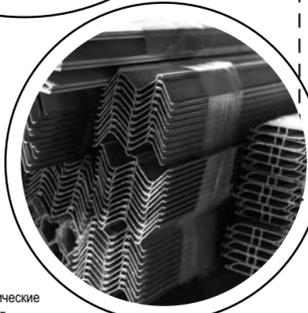


## ПРИНЦИПЫ КАЙДЗЕН

Это касается и спецодежды: здесь сами сотрудники решили, что опрятный внешний вид задает высокий уровень дисциплины. Поэтому раз в неделю специальная обслуживающая компания забирает рабочие комбинезоны на стирку и ремонт. С такой мелочи и начинается порядок на АВЗ, где с кайдзеном сталкиваешься буквально на каждом шагу.



Заводской склад сырья на АВЗ – это открытый ангар, где чисто и все заготовки аккуратно рассортированы.



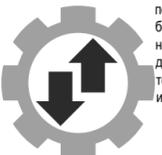
## ИМПОРТ КАЙДЗЕН

Полномочия отдела снабжения позволяют ему отказать поставщикам в приеме сырья без объяснения причин. Снабженцы обязывают поставщиков упаковывать свой товар так, как необходимо АВЗ. Это называется «импортом кайдзен». Если работа срывается по причине недостатка складских запасов – весь отдел будет оштрафован на приличную сумму.



Рабочие места для сотрудников, занятых сварочными работами – особые. Люди работают сидя, а заготовки располагаются на специальных вращающихся столах, которые к тому же можно поднимать под любым углом.

Важная часть вентилятора – выкатный входной диффузор. Он обеспечивает вентиляционной системе идеальные аэродинамические качества, то есть при минимальных затратах энергии прибор может прогнать через систему максимальный объем воздуха. Расстояние между колесом и диффузором должно быть как можно меньше – именно для этого понижают вибрацию колеса. Диффузор непросто описать, он похож на верхнюю часть тайфуна, как он выглядит на крупномасштабных снимках. Вентиляционное колесо, вращаясь, создает область пониженного давления, в которую устремляется воздух, а диффузор формирует его в оптимальный поток – и система извлекает из помещения больше отработанного воздуха. На АВЗ научились самостоятельно делать эту деталь, для чего создали специальный станок, который то ли в шутку, то ли всерьез назвали секретным и в работе нам не показали.



## 1 РЕЗКА МЕТАЛЛА

Первый производственный этап – резка металла. Здесь большие металлические листы нарезают на детали, из которых позже соберут вентиляторы и корпуса для них.

На АВЗ это делают на германских лазерных станках TruLaser с числовым программным управлением. Один такой станок куплен на грант от государства в размере 600 тыс. евро.

€600 тыс.



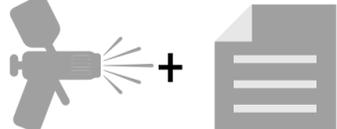
Станки гарантируют резку металла толщиной до 14 мм с точностью 0,001 мм. Можно вырезать из металла автограф – и он будет не толще следа перьевой ручки.



## 3 ПОКРАСКА

После сборки колеса красят в специальной камере полимерно-порошковой краской, и каждому присваивается свой паспорт. Вентиляционная система, снабженная таким гигантским вентилятором, способна обеспечить обмен воздуха объемом 80 тыс. куб. м в час. Сделаем сравнение с крупными торговыми центрами для понимания масштабов – там используется вентиляционное оборудование с производительностью не менее 3 тыс. куб. м в час.

Прежде подобные колеса АВЗ закупал у российского производителя, но они были пластиковые и потому менее надежные.

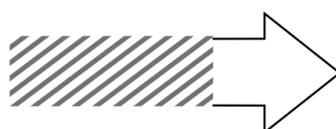


## 2 МЕТАЛЛО-ЗАГОТОВКА

Здесь на программируемых станках заготовкам из нержавеющей стали придают точную форму. Кайдзен в действии: в цехе на полу могут лежать только отходы производства, которые сразу убирают для отправки в металлолом. Для деталей отведены строго определенные места, где они и складываются перед отправкой на следующий этап производства.

## 4 ИССЛЕДОВАНИЕ

MAX – 6,2 мм/с  
Это выглядит так же, как балансировка колеса автомобиля. Вентилятор размещается на горизонтальной оси, которую вращает электродвигатель. Специальные датчики определяют амплитуду и фазы вибрации, данные выводятся на экран управляющего монитора. Максимальный допустимый показатель вибрации – 6,2 мм в секунду. На АВЗ достигли показателя 1,8–2 мм в секунду.



## 5 СБОРКА

Осталось собрать все части вентиляторной системы воедино и отправить заказчику. Моторы для вентиляторов АВЗ использует российского и германского производства. После финальной сборки проводится контроль готового оборудования. Каждый заказ укомплектовывается шкафом управления вентилятора, который обеспечивает ему максимально долгий срок эксплуатации. Далее техника направляется в зону упаковки и на склад готовой продукции.



## LIFESTYLE

# Дождь на Манхэттене

В казахстанский прокат вышла новая картина Вуди Аллена «Дождливый день в Нью-Йорке».

Галия БАЙЖАНОВА

После просмотра этого фильма можно сказать, что есть три вещи, на которые настоящий киноман может смотреть вечно: как страдают от рефлексии и комплексов герои Вуди Аллена, как они болтают, казалось бы, ни о чем, а потом выясняется, что о самом важном, и как режиссер вплетает своих невротичных героев в мифы больших городов. Вуди как никто другой в мире умеет использовать все обаяние и притягательность своих локаций, будь то Барселона («Вики Кристина Барселона»), Париж («Полночь в Париже») или Нью-Йорк.

Аллен вообще один из тех редких режиссеров, кто умеет создавать мифы о любимых местах. Именно поэтому, оказавшись в Нью-Йорке, чувствуешь себя героем какого-нибудь фильма – и когда стоишь у знаменитых часов в Central Park, и когда катаешься на карете по аллеям этого грандиозного парка, и когда оказываешься в лобби дорогих гостиниц и в атмосферных барах, где непременно стоит старое пианино, за которое кто только из великих не сядил... Кажется, только Вуди может складывать все клише и стереотипы в такие милейшие атмосферные фильмы, где все работает на картину: и дождь, и джаз, и сам Нью-Йорк с его музеями, галереями, фильмами, которые снимают на его улицах, и конечно же, богемными и не очень жителями этого волшебного города.

Итак, краткий синопсис: Гэтсби (Тимоти Шаламе), юный житель Нью-Йорка, студент и беззаботное дитя богатых родителей, мастерски играющее в покер, курящее сигареты через мундштук, очаровывающее ровесниц интеллектуальными беседами и магическими словами вроде «Ортега-и-Гассет» и его подруга Эшли, простоватая, но очень милая и непосредственная аризонская королева красоты, которая работает в провинциальной газете журналисткой и хочет сделать грандиозную карьеру (Эль Фаннинг), отправляются на выходные на Манхэттен. Оба учатся в недурном колледже за городом – Гэтсби потому, что протестует против матери-перфекционистки, а Эшли потому, что после родных кактусовых пейзажей в пригороде ей как-то спокойнее.



Кадр из фильма «Дождливый день в Нью-Йорке»

Эшли нужно взять интервью у знаменитого артхаусного режиссера Ролана Полларда, а Гэтсби просто хочет потратить деньги, которые он выиграл в покер. Пара собирается поужинать и провести ночь в дорогом отеле. Но ничего не получается – Эшли уносится в богемный мир кино, а Гэтсби встречает подругу детства (Селена Гомес), с которой у него интереснее все же больше, чем с аризонской простушкой. А ко всему прочему свои коррективы вносит льющийся дождь.

Несмотря на то, что новый фильм Вуди Аллена ни что иное как признание в любви к Нью-Йорку, картина там никогда не выйдет, впрочем, как и вообще в Америке. Скандал, в который был вовлечен режиссер, сделал свое дело: биологический сын Аллена, известный журналист Ронал Фэрроу, который с отцом давно не общается и даже взял фамилию матери, опубликовал расследование, погубившее карьеру голливудского воротилы Харви Вайнштейна. Статья спровоцировала знаменитое движение #MeToo, вдохновившись которым, приемная дочь Аллена Диан Фэрроу вновь обвинила знаменитого отчима в педофилии (первый раз она сделала это в 1992 году).

Вина Вуди Аллена не была доказана, но Amazon Studios расторгнула с подозреваемым контракт, а молодые актеры тут же откостились от картины. К примеру, Тимоти Шаламе, чья большая карьера только начинается, весь свой гонорар, полученный за фильм, перечислил благотворительным организациям, две из которых помогают жертвам сексуального насилия. То же самое сделала и кумир подростков Селена Гомес.

Детище Аллена чуть не легло на полку, но режиссер подал ответный иск к студии на \$68 млн, в итоге ему вернули права на дистрибуцию. Более того, картина открыла программу кинофестиваля во французском Довиле. Чуть позже стало известно, что

ленту будут показывать не только во Франции, но и в большинстве европейских стран: Италии, Германии, Испании, Польше. Российские прокатчики, а соответственно и казахстанские, также оказались нечувствительными к теме сексуальных домогательств в Голливуде – и выпустили картину в прокат.

Интересно, что в «Дождливом дне в Нью-Йорке» (обратите внимание, как заиграло слово «день» при склонении) показан тот самый Голливуд, по которому одни сейчас ностальгируют, а другие презирают. В богемном месте, где, по легенде, обитают люди с болезненным эго, чудовищными комплексами и миллионными гонорарами, приставания к молодой журналистке от знаменитого режиссера (его играет Лив Шрайбер), сценариста-рогоносца (Джуд Лоу) и волоокого актера, признанного секс-символом (Диего Луна) считались не преступлением, а вполне себе закономерным явлением.

Нужную эстетику фильму задают не только виды Нью-Йорка, великолепная музыка, но и знаменитейший итальянский оператор, обладатель трех «Оскаров» Витторио Стораро. Благодаря его работе мы видим, что дождь в Нью-Йорке – это не просто природное, а еще и культурное явление, в нем все будто оживает именно в такую погоду – бары заполняются сигаретным дымом, душевными разговорами с незнакомцами, до нитки промокшими юнками подругами, которые могут прийти в общественное место в одном лишь плаще, накинутом на тело.

Словом, 49-й фильм Вуди Аллена получился похожим на любимую джазовую композицию – легким, трогательным, сентиментальным и по-хорошему олдскульным. У фанатов мэтра «Дождливый день в Нью-Йорке» вполне мог бы стать одним из любимых. Даже обидно, что эта картина вышла на фоне скандала и американцы ее не увидят.



# Т 100 фунтов до 222 млн евро

## Эволюция футбольного трансферного рынка

> стр. 1

Десятитысячный рубеж за одну футбольную единицу был преодолен в 1928 году, когда лондонский «Арсенал» предложил «Болтону» за свою легенду – форварда Дэвида Джека – 10 890 фунтов стерлингов (сегодняшний эквивалент – 596,8 тыс. евро). Джек был поистине культовым футболистом своего времени, он стал автором

«Лестера» Джонни не смог завоевать ни одного трофея.

Цифру 100 тыс. фунтов стерлингов за одного футболиста удалось превзойти в 1961 году (почти 2 млн евро на сегодня), и это был уже международный трансфер. Полузащитника «Барселоны» Луиса Суареса Миралмонеса за 152 тыс. фунтов

за 3 млн фунтов стерлингов (9,9 млн сегодняшних евро), чтобы еще через два года перепродать аргентинца в «Наполи» за 5 млн фунтов стерлингов – небывалую сумму для середины 80-х прошлого века.

Планка в 10 млн фунтов стерлингов (эквивалент 20,5 млн евро 2019 года) была преодолена в 1992 году. Нападающего марсельского «Олимпика» и сборной Франции Жан-Пьера Пана продали в «Милан» как раз за «десятку», хотя поговаривают, что в той сделке непосредственное участие принимали мафиозные итальянские кланы, которые выложили наличными тогдашнему президенту «Олимпика» Бернарду Тапи сумму в два раза больше.

В 1999 году были осуществлены первые



Дэвид Джек

Диего Армандо Марадона

Жан-Пьер Панса

ми футболистами, однако в 1932-м самым дорогим игроком в мире стал аргентинец Бернабе Феррейра, которого «Ривер Плейт» выкупил у клуба «Тигре» за 32 тыс. песо, что тогда равнялось примерно 23 тыс. фунтов стерлингов (1,4 млн евро в сегодняшних деньгах). Именно после приобретения Феррейры за астрономические по тем временам деньги «Ривер Плейт» получил прозвище «миллионеры», которое клуб из Буэнос-Айреса носит и по сей день.

Аргентинское финансовое достижение было перекрыто только после Второй мировой войны, и вновь инициативу перехватили англичане. Сейчас в это трудно поверить, но когда-то «Манчестер Юнайтед» испытывал материальные трудности и с удовольствием продавал игроков более богатым клубам. В 1949 году «Дерби Каунти» приобрел у «красных дьяволов» 26-летнего форварда Джона Морриса за 24 тыс. фунтов стерлингов. Но ни с «баранами», ни затем в составе

стерлингов купил миланский «Интер». Вместе с «нерадзурри» игрок по прозвищу Архитектор добился внушительных результатов – стал трижды чемпионом Италии и по два раза выиграл Кубок европейских чемпионов и Межконтинентальный кубок.

С той поры трансферные рекорды бились почти ежегодно, цены на футболистов вместе с инфляцией росли стремительно. Было понятно, что не за горами тот день, когда за игрока предложат миллион. В итоге первым игроком, за которого пришлось выложить сумму с шестью нулями, в 1973 году стал великий Йохан Кройф. «Легучий голландец» обошелся «Барселоне» в миллион, правда, не фунтов стерлингов, а долларов (\$6 млн на сегодня), за эти деньги он был приобретен у амстердамского «Аякса», и сделкой остались довольны обе стороны.

Спустя девять лет «Барса» купила Диего Армандо Марадону

трансферы в евро, и с тех пор футбольный рынок перешел на взаиморасчеты именно в этой валюте. В том же году итальянский форвард Кристиан Вьери перешел из «Лацио» в «Интер» за 49 млн евро (70 млн евро на сегодня).

Новый виток битвы тугих кошечек открыл мадридский «Реал». Испанский гранд снимал все трансферные сливки начала XXI столетия, поочередно приобретая Луиша Фигу, Зинедина Зидана, Кака, Криштиану Роналду и Гарета Бэйла. Валлиец первым пробил стомиллионный потолок: в 2013 году за быстрого вингера «королевский» клуб заплатил «Тоттенхэму» 100 млн 800 тыс. евро.

Покорение двухсотмиллионного рубежа произошло летом 2017-го. Бразильца Неймара у «Барселоны» выманил «Пари Сен-Жермен» (ПСЖ). Арабские владельцы ПСЖ не поскупились на 222 млн евро. Было подсчитано, что по цене одного Неймара можно купить три самолета «Боинг-737», порцию спагетти размером с Барселону или погасить внешний государственный долг Тонги, Фиджи и Вануату, вместе взятых.

Когда ждать следующего рекорда? Возможно, уже ближайшей зимой. Ходят слухи, что «Реал» готовит суперсделку по самому скоростному футболисту современности Килиану Мбаппе, ныне выступающему за ПСЖ. Якобы «галактикос» готовы отдать за молодого чемпиона мира около 250 млн евро. А если француз откажется продавать свой самый ценный актив, мадридцы попытаются заманить за те же деньги его одноклубника Неймара.

**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

# КУРСИВ СТРАНА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:  
КАК КАЗАХСТАНУ ПЕРЕСТРОИТЬ  
НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОМПЛЕКС?

стр. 14

ДЕЛОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ:  
МОЖНО ПРИЗНАТЬ ИДЕЮ ПОЛЕЗНОЙ,  
НО НЕ УМЕТЬ ЕЕ РЕАЛИЗОВАТЬ

стр. 16-17

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ:  
КАЛЬКУЛЯТОР  
ДЛЯ ЯДЕРЩИКОВ

стр. 18

АКТУАЛЬНО:  
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРЕДУПРЕДИЛИ.  
НО ХЛЕБ ДОРОЖАЕТ

стр. 22-23

kursiv.kz f kursivkz kursivkz



Фото: alancrosthwaite

## Леладзе: запутанная история

В специализированном межрайонном суде по уголовным делам города Шымкента был вынесен приговор гражданину Грузии Гоче Леладзе, в чем дорожном чемодане, по версии следствия, было обнаружено более 200 граммов самых разнообразных наркотических и психотропных веществ. Пассажир летел рейсом из немецкого Франкфурта-на-Майне через Москву в Шымкент.

Сергей ПАВЛЕНКО, Шымкент

22 октября текущего года судья специализированного межрайонного суда по уголовным делам города Шымкента Самидин Темиралиев вынес приговор гражданину Грузии Гоче Леладзе. «Принимая во внимание особую тяжесть совершенных Леладзе преступлений, суд считает необходимым применить наказание, связанное с изоляцией от общества в учреждении максимальной безопасности. По совокупности статей УК РК суд признал подсудимого Гочу Леладзе виновным в совершении преступлений и назначил наказание сроком 11 лет и 6 месяцев с отбыванием наказания в учреждении максимальной безопасности», – зачитал приговор судья, добавив, что в течение 15 дней стороны могут обжаловать решение суда.

### Дело одного чемоданчика

Во время слушания дела в суде участникам процесса было представлено видео следствия, где демонстрировался чемодан. В нем находилось около 40 пакетиков с разнообразными наркотическими и психотропными веществами: кокаином, марихуаной, гашишным маслом, таблетками «экстази», грибами, по утверждению обвинения, содержащими психотропные вещества.

стр. 18 &gt;

РЕСПУБЛИКАНСКАЯ  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА



24000003032011 4 0019

## Большие проблемы маленького моря

Экологический кодекс РК требует доработки, считают эксперты

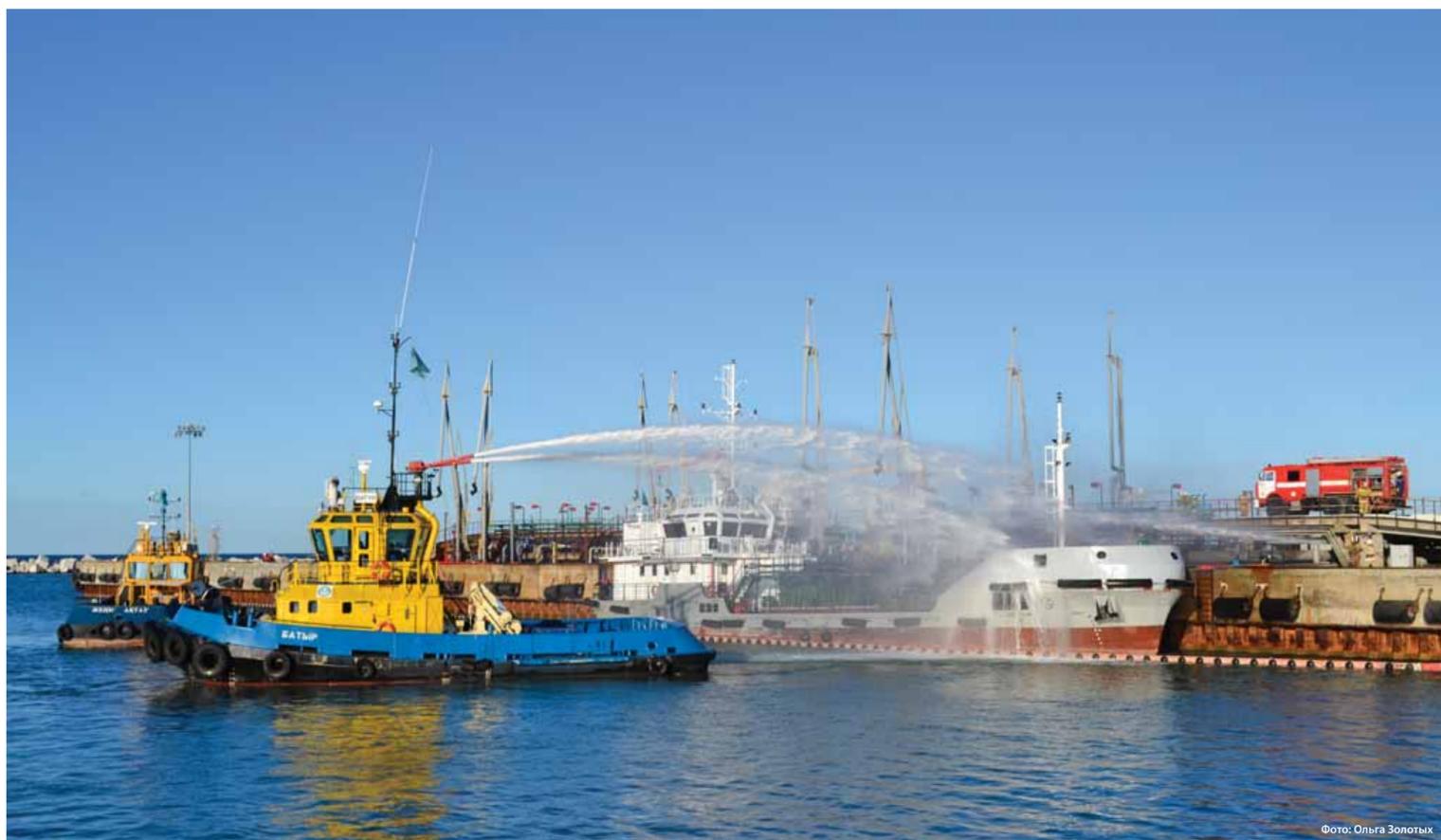


Фото: Ольга Золотых

Морская администрация портов Актау и Баутино работает по Международной конвенции по предотвращению загрязнения с судов (МАРПОЛ), в которой Казахстан ратифицировал пять положений из шести. Но это не решает всех проблем существующих в казахстанском секторе Каспийского моря.

Ольга ЗОЛОТЫХ, Актау

### Особенности отечественного судоходства

Ранее «Курсив» в материале «В Казахстане разработали новые правила по защите экологии Каспия» от 29 августа 2019 года писал, какие убытки и почему несут казахстанские порты из-за отсутствия должного контроля со стороны экологических ведомств.

Сегодня эксперты отмечают, что согласно Экологическому кодексу РК любой сброс в казахстанском секторе Каспия запрещен. Узнать, сбросило ли то или иное судно мусор в море, можно, проверив судовой журнал.

«Капитан судна несет полную ответственность за то, если, например, он сдал отходы в каком-нибудь порту и не записал это в журнал. Если выявится такой факт, ему грозит штраф. Перед отходом инспекторы периодически осматривают судно визуально, смотрят в журнале учета и сброса мусора, когда он последний раз сбрасывал его, сдавал ли его в портах», – рассказывает в комментариях «Курсиву» заместитель руководителя РГУ «Морская администрация портов Актау и Баутино» Комитета транспорта Министерства развития РК Асылбек Тенизбаев. Если установлено, что промежуток между сбросом мусора составляет месяц и более, то инспекторы могут предположить, что капитан избавился от него, просто сбросив в море.

«Например, зашло в порт иранское судно, его автономность – 12–15 дней. Существуют нормы объема мусора на одного человека, и наши инспекторы подсчитывают, совпадает ли количество. Если совпадает, то, как говорится, счастливого пути. А если нет, то мы можем обратиться к экологам, а те уже будут его проверять: где он выбросил мусор, в какой точке моря», – поясняет собеседник издания.

Пока казахстанским экологам войти на судно под иностранным флагом довольно трудно. Но, по словам Асылбека Тенизбаева, таких нарушений с мусором за последнее время выявлено не было. Сейчас разрабатывается меморандум между администрацией портов, управлением экологии и управлением природных ресурсов и регулирования природопользования, согласно которому при таких ситуациях экологи смогут беспрепятственно зайти на судно.

То же касается и сливов в море: с судов они запрещены в казахстанском секторе Каспийского моря. Сливаться, например, фекальные воды суда могут, только пересекая 15-мильную зону.

«Тогда механик пишет в специальном журнале, в каких точках координат, при каких узлах, в каком количестве были слиты воды. Фекальные воды с точки зрения международной морской конвенции не наносят особого ущерба морю, но они обязательно должны быть очищены перед сливом», – уточняет г-н Тенизбаев. При этом он считает, что представителям природоохранных министерств пяти стран необходимо запретить любой сброс, даже в нейтральных водах.

«Самое большое расстояние по прямой по морю – от Астрахани

до порта Махшехр в Иране. Это займет максимум четыре дня. У любого судна автономности хватит, хотя по центральному пути все равно оно не пойдет – либо со стороны России, либо со стороны Казахстана. Если запретят любой сброс, то он может зайти в любой порт и сбросить там», – поясняет Асылбек Тенизбаев.

Отдельная тема – балластные воды. Здесь действует международная конвенция, которая регулирует порядок сброса этих вод в море, но Казахстан ее не ратифицировал. По нормам этой конвенции, если судно идет с Черного или, например, с Азовского моря в Каспийское, то астраханский порт обязан перебалластировать судно – принять балласт и влить балласт с Каспия.

«Но Астрахани мы не можем диктовать свои условия. В прошлом году был семинар в Иране, где показывали видео, на котором рыбак зачерпывает воду, в ней полно медуз, а рыбы нет. Всех обитателей, которые не характерны для Каспия, привезли с балластными водами», – говорит Асылбек Тенизбаев.

Положение МАРПОЛ по предотвращению загрязнения воздуха судами наша страна также не ратифицировала.

«Если мы видим, что с судна идет выхлопы и оно под нашим флагом, то мы можем применить к нему меры по казахстанскому Экологическому кодексу, а вот с иностранными судами сделать ничего не можем. Но если наше судно прибудет в порт страны, где положение по загрязнению воздуха ратифицировано, то его могут и задержать», – говорит заместитель руководителя морской администрации портов, отмечая, что все казахстанские суда оснащены специальным оборудованием и загрязнение воздуха заходит в допустимые пределы.

### Загруженность казахстанских портов

Казахстанские порты постепенно переходят на контейнерные перевозки. Например, морской торговый порт Актау в этом году начал фидерные перевозки – раз в неделю из гавани в Баку отходит судно, груженное 150–200 контейнерами.

В порту Курык в этом году впервые отправили пробную партию камня ракушечника в Астрахань и также впервые приняли цемент из Ирана. В целом Курык загружен на 100%. Но в основном это импортируемые грузы.

стр. 15 &gt;

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

# Дорога в ЕАЭС

## Как Казахстану перестроить нефтегазовый комплекс?

Казахстан среди 131 страны занимает 61-е место в рейтинге привлекательности в области разведки и добычи нефти, составленном специалистами IHS Markit. Почему аналитики IHS Markit рекомендуют Казахстану позволить ценам на сырую нефть на внутреннем рынке подняться до уровня экспортного паритета, выяснял «Курсив».

Дулат ТАСЫМОВ, Атырау

Ассоциация Kazenergy выпустила Национальный энергетический доклад 2019 года, подготовленный компаниями IHS Markit и Avantgarde Group. Документ, в частности, содержит основные тезисы развития отрасли производства нефти и нефтепродуктов. По мнению экспертов, участие Казахстана в ОПЕК+ и договоренность о дальнейшем сокращении добычи нефти может помешать развитию нефтяной отрасли страны. Тем более что «Тенгизшевройл» (ТШО), «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» (НКОК) и «Караганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) намерены нарастить объем добычи.

Совокупная выручка Казахстана от экспорта сырой нефти и нефтепродуктов в 2018 году выросла на \$18,7 млрд. Всего экспорт нефти принес республике в прошлом году \$38,9 млрд. При общем объеме добычи 90,4 млн т было экспортировано 70,2 млн т нефти.

### Прогнозы по рынку нефти

Основным фактором роста объемов добычи и экспорта является дальнейшее расширение «мегапроектов», однако, согласно разработанному ранее базовому сценарию, где-то после 2035 года этот процесс подойдет к концу. В период с 2019 по 2035 год базовый сценарий аналитиков нефтяного рынка предполагает увеличение казахстанских объемов добычи и экспорта нефти примерно на 39 и 49% соответственно. При этом в 2035 году объем добычи достигнет максимальной отметки на уровне около 126 млн т (2,65 млн баррелей в сутки), а экспорт выйдет на показатель около 105 млн т (2,18 млн баррелей в сутки). Это произойдет прежде всего за счет месторождений Тенгиз и Кашаган.

Затем последует спад как добычи, так и экспорта, поскольку

дальнейшее сокращение объемов добычи на зрелых месторождениях перевесит прирост на более новых участках.

При этом в течение 2035–2040 годов ежегодные темпы снижения добычи составят в среднем около 1,1%.

По состоянию на 1 января текущего года республика имеет запасы в объеме 4,5 млрд т нефти и 420 млн т газового конденсата.

Реализация Проекта будущего расширения позволит увеличить добычу нефти на Тенгизе на 12 млн т в 2022 году. На Кашагане максимальный показатель годовой добычи на уровне около 45 млн т ожидается в 2040 году. На Карагангане в 2018 году объем добычи сырой нефти «КазМунай-Газа» (КМГ) составил 23,6 млн т. При этом 38% от этого объема обеспечили доли участия в ТШО, НКОК и КПО. Добыча дочерними предприятиями – АО «Озенмунайгаз» и АО «Эмбамунайгаз» – составила 5,5 млн и 2,8 млн т соответственно.

Другим крупным недропользователем является китайская China National Petroleum Corporation (CNPC), имеющая контрольные пакеты акций АО «СНПС-Актобемунайгаз» и «ПетроКазахстан», а также долю в Северо-Каспийском проекте. В 2018 году на принадлежащие Китаю активы пришлось чуть менее 18% общего объема добычи нефти в Казахстане.

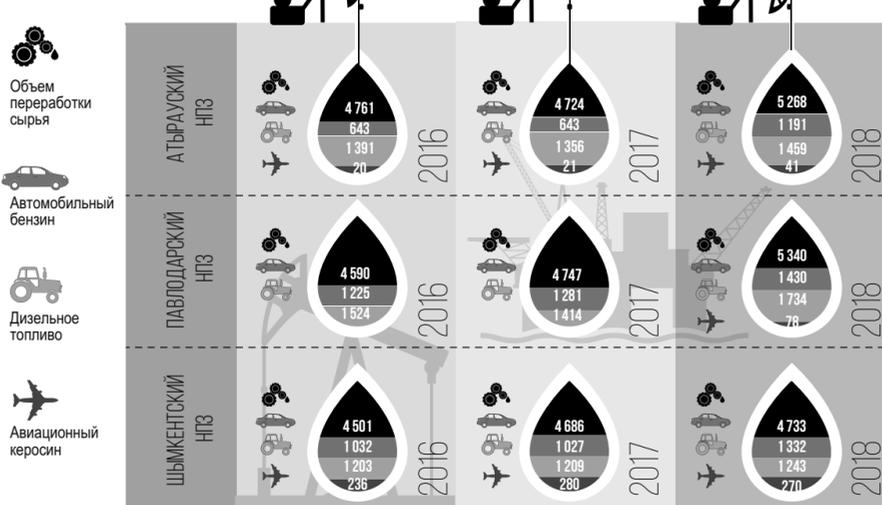
На долю 78 небольших компаний пришлось 9 млн т добычи нефти, или 10,5% от совокупного показателя по стране. Их совокупный объем добычи в последние годы находится на уровне 8–10 млн т в год.

### Налоговые стимулы

«Введение в 2016 году ясной формулы для расчета экспортной пошлины на нефть по прогрессивной шкале с привязкой к мировым ценам нефти способствовало повышению предсказуемости налоговой системы в целом», – отмечают эксперты.

Поправки, внесенные в 2017 году в Налоговый кодекс, и вступивший в силу в 2018 году Кодекс «О недрах и недропользовании» обеспечили новые налоговые стимулы для инвестиций в отдельные проекты добычи и оптимизировали некоторые аспекты проведения аукционов в отношении участков недр.

### ПРОИЗВОДСТВО НЕФТЕПРОДУКТОВ НА ОСНОВНЫХ НПЗ КАЗАХСТАНА (тыс. т)



Источник: Министерство энергетики РК

Однако Казахстан занял лишь 61-е место (среди 131 страны) в рейтинге привлекательности в области разведки и добычи, составленном специалистами IHS Markit с применением Индекса экономических и политических рейтингов нефтедобывающих стран (PEPS), получив 4,43 балла из 10 возможных.

кодекса и Кодекса «О недрах и недропользовании».

Одним из ключевых новшеств Налогового кодекса, вступившего в силу с 1 января 2018 года, стал альтернативный налог на недропользование. Он позволяет инвесторам, вкладывающим средства в отдельные технологически сложные проекты

переработки в стране. Помимо них в Казахстане работают 34 мини-НПЗ, которые в основном производят небольшие объемы низкокачественной продукции или полуфабрикатов.

Глубина переработки на Атырауском НПЗ выросла до 85%, на Павлодарском НПЗ – до 84%, на Шымкентском НПЗ – до 89%.

Все три НПЗ в настоящее время производят бензин классов К4 и К5, схожих со стандартами Евро-4 и Евро-5, что соответствует требованиям, предусмотренным в рамках ЕАЭС. По прогнозам экспертов, в 2019–2040 годах объем переработки нефти в Казахстане вырастет на 17,5%, до 21 млн т в год. Основные поставщики нефти на НПЗ – это добывающие предприятия «КазМунайГаза».

«Основные НПЗ страны в настоящее время работают по схеме процессинга, и хотя она гарантирует высокую маржу нефтепереработки, такая система, по сути, изолирует их от влияния рыночных сил», – считают эксперты.

По их мнению, хотя действующая схема процессинга покрывает расходы на модернизацию и обеспечивает НПЗ высокую прибыль, она усложняет задачи обеспечения поставок сырой нефти и дополнительного инвестирования в нефтепереработку в долгосрочной перспективе. По данным аналитиков, в Казахстане размеры тарифа на переработку в 2–3 раза превышают маржу нефтепереработки в Европе и России.

### Не так все просто в ЕАЭС

По мнению экспертов, одна из основных проблем интеграции Казахстана в ЕАЭС заключается в отсутствии взаимодополняемости между экономиками Казахстана и России. Большое значение для обеих стран имеет экспорт сырья сырьевых товаров, которые идут в основном на мировые рынки, а не в другие страны Союза. В отличие от этого основой экономики, например, Беларуси является главным образом обрабатывающая промышленность, и производимая продукция по большей части продается в Россию. При этом Беларусь импортирует сырье опять же из России, так что структура ее торговли в большей степени ориентирована на экономическое пространство бывшего СССР.

«Таким образом, процесс гармонизации с Россией будет более затруднительным для Казахстана, чем для стран – членов ЕАЭС, которые в основном или полностью являются импортерами энергоресурсов (Армения, Беларусь, Кыргызстан), поскольку их деятельность уже во многом согласована с российской общей практикой», – считают эксперты.

### ЭКСПОРТ НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ ИЗ РК В 2014–2018 гг.: объемы и выручка



Источник: IHS Markit

Итоговый показатель складывался из оценок таких аспектов, как риски деятельности в области разведки и добычи, риски бюджетно-налоговой сферы и риски нефтегазовой отрасли. Эксперты считают, что требуется внесение дополнительных изменений в нормативно-правовые требования и прежде всего дальнейшая доработка Налогового

(в частности, связанные с разработкой континентального шельфа и глубоко залегающих месторождений), перейти на налог на прибыль вместо выплаты целого ряда налогов и сборов, обычно взимаемых с недропользователей. По мнению аналитиков, налог на прибыль обеспечивает возможность автоматической корректировки с учетом изменений себестоимости добычи и цен и, таким образом, дает довольно эффективные стимулы даже для относительно дорогостоящей разработки трудноизвлекаемых запасов.

### Переработка нефти

Модернизация нефтеперерабатывающих заводов, обошедшаяся в \$6 млрд, позволила значительно снизить зависимость страны от импорта светлых нефтепродуктов из России. Предполагается, что мощностей казахстанских НПЗ должно хватить для удовлетворения внутреннего спроса на нефтепродукты как минимум до 2030 года.

Объем переработки нефти на НПЗ Казахстана в 2018 году составил 16,4 млн т, увеличившись на 10%, а внутренний спрос на нефтепродукты превысил 14 млн т. Они обеспечили около 93% от общего объема поставок на внутренний рынок бензина, 91% – дизельного топлива и 62% – авиационного керосина.

На долю Атырауского, Павлодарского и Шымкентского заводов в 2018 году пришлось 93,6% от совокупного объема нефте-

В рамках ЕАЭС до 2023 года планируется разработать единые правила доступа к системам транспортировки нефти и нефтепродуктов, расположенных на территории государств-членов. До 2024 года должно быть завершено формирование общих рынков нефти и нефтепродуктов ЕАЭС, которые начнут работу с 1 января 2025 года. Основные принципы формирования рынков нефти и нефтепродуктов предусматривают рыночное ценообразование, обеспечение добросовестной конкуренции, устранение технических, административных и иных препятствий торговле нефтью и нефтепродуктами. Помимо этого они предполагают гармонизацию норм и правил функционирования технологической и коммерческой инфраструктуры, а также введение единых стандартов для нефти и нефтепродуктов.

В свою очередь специалисты IHS Markit рекомендуют Казахстану позволить ценам на сырую нефть на внутреннем рынке подняться до уровня экспортного паритета. В результате у нефтедобывающих компаний появится достаточный стимул для поставок нефти на НПЗ страны. Также, по мнению аналитиков, необходимо осуществить поэтапное снижение тарифа на процессинг для НПЗ и к середине 2020-х годов полностью отказаться от этой системы.

Заводы должны работать как коммерческие предприятия, которые покупают сырую нефть и продают производимую из нее продукцию. Необходимо пойти на полномасштабную либерализацию внутренних цен на нефтепродукты, чтобы розничные цены на них могли свободно подняться до среднего уровня цен на рынках стран ЕАЭС, считают эксперты. Также Казахстану рекомендуется привести в соответствие с российскими и налогами нефтеперерабатывающей отрасли, чтобы минимизировать риск существенного разброса цен на рынках конечного потребления.

Между тем в комментариях к выводам аналитиков IHS Markit и Avantgarde Group представители Ассоциации Kazenergy отметили, что «снижение тарифа на процессинг невозможно осуществить одновременно и сразу для всех заводов».

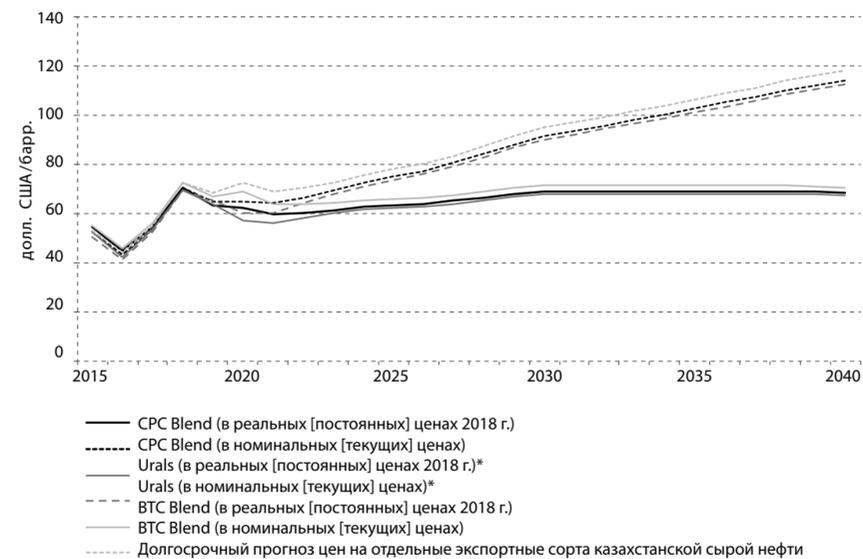
«Действующий тариф утвержден в рамках соответствующих инвестиционных программ НПЗ с учетом полученных займов на модернизацию. Соответственно, по мере погашения долга планируется снижение размера тарифа на процессинг», – сообщили в организации.

В ассоциации считают, что наиболее приемлемым инструментом синхронизации розничных цен на ГСМ является введение акцизов и либерализация торговли. На сегодняшний день ставка акциза в РК по опту для автомобильного бензина составляет \$27,3 за тонну, а в рознице – \$1,3, что в совокупности составляет от 1/6 до 1/7 от аналогичного показателя в России – \$189 за тонну.

Рост розничной цены на ГСМ в Казахстане будет обеспечен в основном за счет роста налогообложения, без какого-либо существенного увеличения цены сырьевого товара и маржи субъектов рынка нефтепродуктов – недропользователей, НПЗ, трейдеров, распределительных компаний и АЗС.

«Предполагаемое увеличение поступлений в бюджет по акцизам можно компенсировать населению через уменьшение социально облагаемых налогов в целях увеличения фактического размера (чистой суммы) заработных плат, а также через отмену налога на транспорт», – отмечают в Kazenergy.

### ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ ЦЕН НА ОТДЕЛЬНЫЕ ЭКСПОРТНЫЕ СОРТА КАЗАХСТАНСКОЙ СЫРОЙ НЕФТИ



Примечание: \*Данные за прошедшие периоды и прогнозные данные для Urals приводятся из расчета средних показателей Urals CIF Северо-Западная Европа и Urals FOB Новороссийск

Источник: IHS Markit, Argus Media Limited (цены за прошедшие периоды)

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

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

Содержание лицензировано  
THE WALL STREET JOURNAL.

Генеральный директор/  
главный редактор:  
Марат КАИРБЕКОВ  
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:  
Александр ВОРОТИЛОВ  
a.vorotilov@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:  
Виктор АХРЕМУШКИН  
v.akhremushkin@kursiv.kz

Редакционный директор  
по регионам:  
Мадия ТОРЕБАЕВА  
m.torebaeva@kursiv.kz

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

Руководители корпоративных:  
Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ  
г. Усть-Каменогорск,  
Ирина АДУЛКАНОВА  
г. Павлодар,  
Тамара СУХОМИЛОВА  
г. Атырау,  
Ксения БЕЗКОВОРАЙНАЯ  
г. Караганда,  
Лаура КОПЖАСАРОВА  
г. Шымкент

Редакция:  
Ирина ОСИПОВА  
Оксана СОСНОВСКАЯ  
Анжела ВОЛКОВИЧ  
Павел ПРИТОЛОК  
Татьяна МОРОЗ  
Марина ПОПОВА  
Наталья ХАЙКИНА  
Темирлан ТУРДАЛИН  
Сергей ПAVЛЕНКО  
Алла ЗЛОБИНА  
Дулат ТАСЫМОВ  
Людмила КАЛАШНИКОВА  
Ольга ЗОЛОТЫХ

Арт-директор:  
Екатерина ГРИШИНА

Верстка:  
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:  
Олег СПИВАК  
Аскар АХМЕТУЛЛИН  
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:  
Виктория КИМ

Бильд-редактор:  
Вадим КВАТКОВСКИЙ  
Корректор:  
Светлана ПЫЛЬПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Представительство  
в Нур-Султане:  
РК, г. Нур-Султан,  
пр. Кунаева, д. 12/1,  
БЦ «На Водрно-зеленом  
бульваре», ВР-80,  
2-й этаж, оф. 203  
Тел.: +7 (7172) 28 00 42  
E-mail: astana@kursiv.kz

Представительство  
в Атырау:  
РК, г. Атырау,  
пр. Азаттык, д. 676, оф. 20  
Тел.: +7 (7122) 21 67 12  
E-mail: west@kursiv.kz

Представительство  
в Павлодаре:  
РК, г. Павлодар,  
ул. Сапаева, д. 71, оф. 213  
E-mail: north@kursiv.kz

Представительство  
в Шымкенте:  
РК, г. Шымкент,  
ул. Орманбаева, д. 23, оф. 9  
+7 (7252) 53 96 55 (вн. 102)  
E-mail: south@kursiv.kz

Представительство  
в Усть-Каменогорске:  
РК, г. Усть-Каменогорск,  
пр. Аль-Фараби, д. 7,  
БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 153  
Тел.: +7 (727) 277 77 07  
E-mail: east@kursiv.kz

Представительство  
в Алматы:  
РК, г. Алматы,  
пр. Астана, д. 100, оф. 100  
Тел.: +7 (77) 766 91 99  
E-mail: rgimadinnov@kursiv.kz

Адрес отдела рекламы:  
А15Е3В3, РК, г. Алматы,  
пр. Аль-Фараби, д. 7,  
БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 153  
Тел.: +7 (727) 277 77 07  
E-mail: reklama@kursiv.kz

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

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

Подписные индексы:  
для юридических лиц – 15138,  
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации и  
коммуникаций Республики Казахстан

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

Отпечатано в типографии РТИК «Дауыр»  
РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17

Тираж 12 700 экз.

МНЕНИЕ

## Как спад в китайской экономике может отразиться на Казахстане?



Сергей ПОЛЫГАЛОВ,  
шеф-аналитик компании  
ALPHA LUX Consulting:

«Снижение темпов роста китайской экономики, несомненно, может сказаться на развитии экономики Казахстана в среднесрочной перспективе.

РК и КНР связывают тесные экономические узы. Китай является одним из основных потребителей казахстанских сырьевых ресурсов, таких как нефть, химические элементы, руда меди, железная руда и другое минеральное сырье. Доля экспорта сырьевых товаров в Поднебесную составляет до 80% от общего объема экспорта в эту страну из РК.

Если рассматривать влияние ситуации в Поднебесной на казахстанский рынок, то можно предположить несколько вариантов развития дальнейших событий.

Первый вариант: экономический спад в Китае снизит спрос на сырье, отсюда может снизиться прибыль сырьевых казахстанских компаний за счет уменьшения объема продаж сырьевых товаров.

Второй вариант может быть не связан напрямую с конкретными производителями сырья в Казахстане, то есть объемы поставок могут сохраниться, но при этом уменьшение спроса на сырье со стороны КНР может привести к падению стоимости сырья на мировых рынках, а это в свою очередь может сказаться не только на снижении доходов отдельных компаний, но и на общей экономической ситуации в нашей стране.

Ни для кого не секрет, что казахстанская экономика продолжает быть зависимой, в частности, от цен на нефть. Простое сравнение: по итогам 2018 года ВВП РК составил 4,1% при средней стоимости нефти \$67,4 за баррель, причем стоит отметить, что большую часть года черное золото росло в цене. В 2019 году динамика, можно сказать, зеркальная. Рост нефтяных котировок показывал положительную динамику только первые четыре месяца года, все остальное время стоимость нефти снижается.

На сегодняшний день (если брать минимальную и максимальную стоимость)

среднегодовая стоимость составляет \$63,75 за баррель, что на 5,5% ниже прошлогодних значений. По предварительной оценке Минфина РК и Всемирного банка, темпы роста экономики Казахстана могут замедлиться до 3,7–3,9%. И одной из причин этого замедления, вероятнее всего, станет стоимость черного золота на мировом рынке.

Не стоит забывать и о бюджете страны. По самым скромным оценкам, за счет продажи нефти формируется 30% бюджетных средств. При снижении стоимости черного золота на мировом рынке мы можем столкнуться с дефицитом финансовых поступлений в бюджет страны. А это может сказаться на планах господдержки развития экономики в Казахстане.

Я привожу пример только с рынком нефти, но аналогичная ситуация может сформироваться и в других сегментах сырьевой отрасли страны. Если замедление экономики Китая будет продолжаться, то это однозначно отразится на добывающих отраслях Казахстана. Если сильно начнет замедляться спрос, то не будет смысла сохранять прежние объемы добычи и производства сырья, чтобы не было перепроизводства и перенасыщения складов.

Снижение сырьевых цен (теперь уже в большей степени нефтяных), вероятнее всего, негативно скажется и на курсе казахстанского тенге. Влияние стоимости черного золота на курс казахстанской валюты остается значительным. Возможно, изменится структура влияния на фоне того, что НБ РК проводит более диверсифицированную политику курсообразования национальной валюты, отказавшись от прямой привязки курса доллара к нефтяным котировкам. Но обыватель продолжает наблюдать ситуацию, когда снижение стоимости нефти на рынке приводит к ослаблению курса тенге к американской валюте. Это, в свою очередь, может привести к росту инфляции.

С начала года инфляция в РК, по официальным данным, составила около 5,4%. Показатель вписывается в целевые значения Нацбанка 4–6%, но и курс национальной валюты к доллару США и евро за тот же период времени более-менее стабилен. Рост инфляции повлияет на снижение потребительского спроса на товары и услуги, что может негативно сказаться на общем экономическом состоянии в стране.

Подводя итог, стоит отметить: Китай не является единственным драйвером казахстанской экономики. Говорить, что Казахстан напрямую зависит от Китая, нельзя. Влияние КНР на казахстанскую экономику в большей степени будет опосредованным, через возможное ухудшение общемировой экономической ситуации. Но у Казахстана есть возможность избежать критических процессов за счет перераспределения внешнеэкономических связей и выработки стратегии развития реального сектора экономики и создания конкурентоспособных товаров и услуг, которые будут продолжать пользоваться спросом на внутреннем и внешнем рынках».

## Экология простых вещей Экономика Казахстана все еще остается достаточно энергоемкой



**Энергоэффективная политика РК дает свои результаты. Предприятия Казахстана не превышают существенно действующие нормы выбросов в атмосферу. Однако эти нормы, например, значительно ниже более строгих нормативов стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Китая, считают эксперты исследовательской компании IHS Markit.**

Дулат ТАСЫМОВ, Атырау

По данным Национального энергетического доклада – 2019, подготовленного IHS Markit для Ассоциации Kazenergy, более 87% выбросов в атмосферу в Казахстане приходится на долю стационарных источников. Из них наибольший вклад вносят тепловые электростанции – около 40%. Ежегодно они выбрасывают более 119 тыс. тонн твердых частиц, 120 тыс. тонн оксидов азота, 319 тыс. тонн оксидов серы.

При этом сухой и континентальный климат делает водообеспечение одной из основных экологических проблем республики. Водные ресурсы страны зависят от объемов, поступающих из трансграничных рек.

На данный момент наибольшие проблемы связаны с неурегулированностью отбора воды Китаем из Верхнего Иртыша и Или. Планы соседей по увеличению отбора воды из указанных рек для интенсификации освоения засушливого Синьцзян-Уйгурского автономного района могут привести

к экологической проблеме, а также к ограничениям в работе гидроэлектростанций Казахстана.

Другой проблемой, связанной с использованием водных ресурсов, является очистка сточных вод и предотвращение загрязнения водных ресурсов. Сейчас около 30% сточных вод в Казахстане сбрасывается без очистки.

Доля переработки твердых бытовых отходов (ТБО) в республике с 2017 года выросла с 3 до 14,8%, а промышленных отходов – с 24 до 32%. Согласно Концепции по переходу к зеленой экономике показателем по переработке отходов к 2030 году необходимо довести до 40%, к 2050-му – до 50%.

В структуре отходов преобладает горнодобывающая промышленность. При этом захоронение ТБО также связано с проблемами ненадлежащего состояния полигонов захоронения. В 2018 году выявлено 9,6 тыс. объектов размещения отходов, из которых 90% – незаконные свалки.

Казахстан входит в первую десятку стран с самым высоким уровнем углеродоемкости ВВП. Хотя вклад страны в общемировые выбросы парниковых газов не превышает 1%.

**Структура выбросов в атмосферу вредных веществ от стационарных источников**

Диоксид серы	33%
Оксиды азота	11%
Оксид углерода	21%
Твердые частицы	20%
Летучие органические соединения, углеводороды	6%
Прочие	9%

Источник: Комитет по статистике РК

В 2009 году республикой был ратифицирован Киотский протокол, а в 2016-м – Парижское соглашение с количественными обязательствами сокращения выбросов парниковых газов (ПГ) к 2030 году на 15% от уровня выбросов 1990 года.

«Прогноз до 2030 года показывает, что даже в условиях реализации программных мероприятий, направленных на сокращение выбросов парниковых газов, для достижения целей Парижского соглашения от Казахстана потребуются дополнительные усилия по сокращению выбросов ПГ на 30–40 млн тонн CO<sub>2</sub>-эквивалента в год», – отмечают эксперты.

По их мнению, затраты электростанций на внедрение наилучших доступных технологий (НДТ) для снижения выбросов должны стимулироваться и учитываться через механизм рынка мощности.

На период окупаемости НДТ – не более 10 лет – нужно предоставлять налоговые преференции, отменив платы за эмиссии, земельный налог, ввозные таможенные пошлины на оборудование. Налоговые льготы нужны и для стимулирования работ по увеличению доли переработки ТБО.

Согласно данным Международного энергетического агентства (МЭА), в 2016 году по уровню энергоемкости ВВП Казахстан занимал 119-е место из 143 стран. При этом в Концепции по переходу к зеленой экономике поставлены цели по снижению энергоемкости ВВП от уровня 2008 года на 25% к 2020 году и на 30% – к 2030-му. Эксперты считают, что, несмотря на уже достигнутое снижение (около 27%), экономика Казахстана все еще остается достаточно энергоемкой.

## Большие проблемы маленького моря

< стр. 13

В порту Баутино судозаход резко сократился в связи с начавшимися работами по добыче нефти на месторождении Кашаган. Все суда, которые ранее работали там для обеспечения безопасности, встали на отстой в порту Баутино.

«Ранее грузопотоки в основном опирались на офшорные суда, они возили стройматериалы, оборудование на Кашаган. Там уже все построено, начали откочку нефти. 70–80% ранее задействованного флота теперь стоит в Баутино», – рассказывает Асылбек Тенизбаев.

В заливе Тупкараганский, где и расположен порт Баутино, есть еще несколько причалов, принадлежащих иностранным компаниям и военным. Раньше весь судозаход оформлялся только через порт Баутино. Все суда, которые приходили в залив и уходили оттуда, обязаны были сначала прибыть в этот порт, а затем следовать своим курсом. Теперь же оформление разрешили еще с трех причалов, поэтому количество судозаходов в порт даже для оформления снизилось. Кроме того, сами капитаны не горят желанием заходить в порт: возле него расположена коса,

которая из-за снижения уровня воды в Каспии оголилась, поэтому судну, прежде чем зайти в порт, нужно ее обогнуть и развернуться. А это не совсем удобно. За девять месяцев нынешнего года общий объем переваленных грузов всеми тремя портами и Северным морским терминалом составил 4,1 млн тонн. Из них на долю актауского порта приходится 2,5 млн тонн, на порт Курк – 894,5 тыс. тонн, на Северный морской терминал – 713 тыс. тонн грузов.

### Кладбище затонувших кораблей

В казахстанском секторе Каспия есть несколько опасных для судоходства районов. Самые сложные из них – районы 200 и 214. Здесь находится самое большое кладбище затонувших кораблей. Ранее эти районы использовали Вооруженные силы бывшего СССР – суда служили мишенями. С тех пор они остались в море; некоторые из них видны над водой, но наибольшую опасность представляют те, которые находятся на морском дне. Чтобы обогнуть этот район, суда вынуждены делать большой крюк. Корабли проходят расстояние в два раза большее, чем нужно.

«На одном из совещаний в управлении природопользования мы предложили идею сделать канал через этот район, расчистить его. Например, объявить тендер, и я думаю, что судоходные компании с радостью все очистят, ведь они несут огромные расходы, когда обходят этот район», – говорит Асылбек Тенизбаев. Но, по его мнению, проблема есть и в том, что за несколько десятилетий эти суда превратились в искусственные рифы – сюда идет на нерест рыба. Проблема очистки моря от затонувших кораблей должна решаться на высшем уровне, считает собеседник «Курсива».

При этом администрацией портов несколько раз поднимался вопрос по иранскому сухогрузу, который сел на мель у казахстанского побережья еще в 1983 году. Само судно не представляет экологической опасности, и, возможно, в этом году вопрос его утилизации решится.

В Тупкараганском заливе много затонувших судов. Но проблема в том, что у них нет владельцев. «К нам несколько раз обращались с просьбой разрешить утилизировать то или иное судно, но не было документов для подтверждения владения этим судном. Если мы



Асылбек ТЕНИЗБАЕВ,  
заместитель руководителя  
РГУ «Морская администрация  
портов Актау и Баутино»: «Представители природоохранных министерств пяти стран должны собраться и запретить вообще любой сброс в море, даже в нейтральных водах».

разрешим утилизировать какое-нибудь ржавое судно, то завтра может объявиться владелец и сказать, что у него там был корабль на ходу, но он исчез. Ответственность будем нести мы», – поясняет г-н Тенизбаев.

По закону утилизировать судно можно только через пять лет с момента его регистрации как бесхозного. Пока не было зарегистрировано ни одного судна, стоящего в казахстанском секторе Каспия.

### В море – только с дипломом

На сегодня 80% капитанов в казахстанских судоходных компаниях – иностранцы (в основном

это граждане России и Украины. – «Курсив»). В республике всего два вуза, которые готовят специалистов для работы на судах.

«На сегодняшний день только Морская академия при КБТУ г. Алматы соответствует всем требованиям подготовки специалистов. В Морской академии при Каспийском государственном университете технологий и инжиниринга им. Ш. Есенова идет подготовка к аудиту. Если вуз пройдет его, то сможет выдавать международные свидетельства. Но пока выпускники отсюда едут по договору в Астрахань и там получают свидетельства», – говорит Асылбек Тенизбаев. При этом все выпускники КБТУ или актауского университета обязаны обратиться в администрацию портов и получить рабочий диплом. Он понадобится не только выпускникам вузов, но и всем, кто хочет работать на судах под казахстанским флагом и имеет диплом другой страны. К слову, сейчас вносятся изменения в правила по дипломированию. Они начнут действовать с декабря этого года и коснутся сдачи документов, приема экзаменов комиссиями. «Ранее в правилах было большое ограничение – кандидат должен был иметь диплом по специальности

«морская техника и технологии», но ее ввели в казахстанских вузах несколько лет назад. Из всех кандидатов лишь 5–7% имеют эту специальность, у остальных – «судовождение», «судомеханика». Сейчас это ограничение снято», – добавляет Асылбек Тенизбаев. По его словам, даже выпускники КБТУ, получив свидетельство, в основном едут в Оман для получения дипломов.

«Но прежде чем работать с оманским дипломом на нашем судне, кандидат должен пройти подтверждение диплома. И в этом моменте есть трудности. Кандидат сдает документы, мы выдаем ему справку об их получении, с ней он имеет право работать на казахстанских судах не более трех месяцев. Мы сразу отправляем запрос в Оман, например, или в другую страну, где он получил диплом», – добавляет собеседник «Курсива».

В это время судовладельцу невыгодно держать сотрудника на берегу, и он отправляет его на судно. А когда приходит подтверждение, то кандидат обычно находится в море, но обязан прибыть в течение суток на экзамен. Даже если он в это время будет на Кашагане, он попросту не успеет, не говоря уже о том, что может находиться в Черном море. Поэтому предлагается внести изменения в правила получения казахстанского диплома и сдавать экзамен в режиме онлайн с использованием возможностей интернета.

# Можно признать идею полезной, но не уметь ее реализовать

*Почему в Казахстане зависли некоторые проекты, реализуемые в рамках госпрограмм*



Коллаж: Вадим Квятковский

*Некоторые проекты в момент прихода кажутся идеальными, без сучка и задоринки они проходят стадию разработки и блестяще проваливаются уже на первой секунде осуществления. Власти РК разрабатывают программы и принимают всевозможные меры по поддержке и доступности финансирования*

*бизнеса, с помпой рассказывают о наиболее успешных предприятиях. Однако далеко не все реализованные благодаря господдержке проекты работают так, как предполагалось изначально. «Курсив» собрал наиболее интересные истории когда-либо запущенных в стране проектов.*

## Не тормозим, а ждем опоздавших

Республиканский и местный бюджет выделили для Восточного Казахстана более 13 млрд тенге на отраслевую поддержку бизнеса в приоритетных секторах экономики и обрабатывающей промышленности. Деньги пошли на строительство сетей, подъездных путей к новым заводам и фермам. Однако пока не все проекты с госвливанием начали работать и приносить эффект.

Ирина ОСИПОВА,  
Усть-Каменогорск

### Удочка «сделала» триллион

Восточный Казахстан лидирует по количеству просубсидированных проектов в рамках государственной программы поддержки «Дорожная карта бизнеса-2020». За несколько лет власти помогли с дешевыми кредитами более тысячи предприятий региона, выступили гарантом для 400 организаций, выделили более 200 грантов.

По информации руководителя управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития ВКО Ержана Шурманова, за девять лет в рамках «ДКБ-2020» в области просубсидировано 1123 проекта на общую сумму 161,4 млрд тенге. Размер госсубсидий превысил 14 млрд тенге. По количеству просубсидированных проектов регион на первом месте в стране, по



Фото: Artyz

объему кредитного портфеля – на втором. 30% всех проектов, для которых были выделены субсидии, относится к обрабатывающей промышленности, 23% – к сфере транспорта и складирования.

«Главный социально-экономический эффект от «ДКБ-2020» – выпуск продукции участниками программы на общую сумму 1,4 трлн тенге. За годы существования программы, с 2010 года, создано 4,7 тыс. рабочих мест, выплачено 57 млрд тенге в виде налогов», – отметил Ержан Шурманов.

### Обязательства выполнены?

В рамках второго, одного из самых важных направлений госпрограммы – развитие приоритетных отраслей экономики, – бюджет выделил Восточному Казахстану 13,4 млрд тенге. Средства 2019 года – 1,1 млрд тенге. По словам заместителя руководителя управления энергетики и ЖКХ ВКО Алматы Кайракановой, большая часть суммы, а именно 955 млн тенге, пошла на строительство железнодорожных путей к автозаводу полного цикла (совместный

проект АО «АЗИЯ-АВТО Казахстан» и ОАО «АвтоВАЗ») в Усть-Каменогорске. В конце сентября проект только поступил на госэкспертизу.

Ранее на сайте компании указывалось, что запуск нового производства намечен на 2016 год. Далее сроки переносились на 2018-й, конец 2019 года. Однако несмотря на то, что с момента начала строительства прошло уже шесть лет, предприятие так и не начало работать. И задержки объясняются вовсе не долгосрочными инфраструктурными проектами.

«Произошедшие в 2014-2015 годах непрогнозируемые события, связанные с диспаритетом курса рубля и тенге, стали результатом глубокого рыночного и отраслевого спада. Казахстанский рынок до сих пор не восстановился в полной мере. В результате этих событий произошла корректировка сроков строительства», – сообщает в ответ на запрос «Курсива» пресс-служба группы компаний «БИПЭК АВТО – АЗИЯ АВТО».

По данным источника, запуск первой очереди завода запланирован на 2021 год. В указанный срок ожидается старт цехов сварки и окраски. Напомним, общий объем инвестиций в строительство автозавода полного цикла составляет \$73 млн. Сейчас казахстанский партнер проекта осуществляет финансирование только за счет собственных средств, без привлечения займов.

### Ждем инвесторов

В числе других крупных переходящих инфраструктурных проектов, в которых участвует бюджет, – строительство инженерных сетей для мясоперерабатывающего цеха в Аягозском районе на 1400 голов МРС. Обязательства по его строительству взял на себя инвестор из Австралии. По словам акима ВКО Даниала Ахметова, на подведение нужной инфраструктуры ранее потрачено 465 млн тенге. И хотя первоначальный срок запуска убойной и откормочной площадок был ориентирован на 2017 год, до сих пор ферма стоимостью 9 млрд тенге так и не построена. Выходит, государственный проект, по сути, пока не приносит экономического эффекта.

На аппаратном совещании акимата ВКО глава региона дал поручение своим подчиненным проанализировать все крупные инфраструктурные проекты в рамках ДКБ и соотнести государственные вложения для их поддержки с размером инвестиций. Ведь бюджетные деньги вкладываются уже сейчас, а результата от деятельности некоторых инвесторов пока нет.

Аналогичная ситуация может повториться с проектом строительства агрокомплекса ТОО «AgroPortal» стоимостью более 6,8 млрд тенге в Семее. Мясокомбинат объемом 30 тыс. тонн в год должен был быть построен за счет средств компании из Ирана в индустриальной зоне «Өндіріс». Но из-за сложностей, возникших у самого инвестора, финансирование проекта приостановлено. За счет бюджетных средств (около 16 млн тенге) пока только составлено технико-экономическое обоснование для строительства сетей теплоснабжения. Сам проект, по данным Алматы Кайракановой, обойдется бюджету в 884 млн тенге. К слову, деньги еще не потрачены.

«Нужно проанализировать, какие сложности есть у бизнеса, который планировал зайти в зону «Өндіріс». Можем ли мы помочь инвестору? Что сделано? Необходимо владеть информацией, прежде чем вливать опять почти миллиард тенге в строительство необходимой инфраструктуры», – отметил Даниал Ахметов.

До конца октября в акимате ВКО должны сделать анализ инфраструктурных проектов исходя из их целесообразности, инвестиционной привлекательности и процента готовности.

# Есть ли выход из тупика?

## На вагоностроительном заводе в Экибастузе остались только охранники и обслуживающий персонал

Больше года простаивает вагоностроительная компания в Павлодарской области. Это не первый сбой в работе. Но руководство предприятия все еще надеется, что найдется инвестор, который запустит производство.

**Марина ПОПОВА,**  
Павлодар

70 последних сотрудников ТОО «Казахстанская вагоностроительная компания» сегодня находятся в отпуске без содержания, 30 официально уволились. На предприятии осталось с десяток человек, которые осуществляют охрану и следят за техническим состоянием помещений и оборудования. Хотя еще в 2015 году здесь трудились почти 600 работников.

### Не все так просто

ТОО «КВК» было образовано на базе вагоноремонтного депо ТОО «Таман» в 2008 году. Запустили завод в июле 2011 года в рамках программы форсированного индустриально-инновационного развития. Стоимость проекта составила 7,6 млрд тенге. Планировалось, что здесь будет ежегодно выпускаться до 2 тыс. полувагонов и 500 крытых вагонов. Они предназначены для перевозки сыпучих крупнокусковых штучных и других грузов, не требующих защиты от атмосферных осадков. Стратегическая задача, поставленная перед



Фото: branex

предприятием, заключалась в удовлетворении потребности национального перевозчика. Уже в 2014 году здесь почти на 50% не выполнили план, а с 2015 года остановка предприятия на длительные сроки стала нормой. И сегодня здесь простой.

Однако, по словам заместителя акима Экибастуза по социальным вопросам **Натальи Нефедовой**, сотрудники предприятия без работы не сидят, и все находится под контролем. При этом

чиновница полна оптимизма относительно будущего этого завода, основываясь, по ее словам, на информации исполняющего обязанности директора **Берикбая Амиржанова**.

Тот в свою очередь в беседе с «Курсивом» был более сдержан.

«Интерес к нашему предприятию вроде как проявляют инвесторы из России и Украины. Но пока ничего конкретного», – сказал руководитель компании.

При этом он признал, что основная проблема в стоимости вагонов, которая выше российских аналогов.

«Все основное литье доставляется из России, отсюда и цена. Когда предприятие открывали, то предполагалось, что металл будет казахстанский, того же «Кармета», но не получилось. Все еще надеюсь, что выпуск необходимого литья наладят теперь на заводе в Усть-Каменогорске», – говорит Берикбай Амиржанов.

2018 год обещал стать производным. Банк развития Казахстана разместил заказ на 1 тыс. полувагонов, которые должны были реализовывать в лизинг АО «Казтемиртранс» (КТТ). Для АО «КТЗ EXPRESS» планировалось собрать 270 универсальных платформ. Свои надежды предприятие связывало с программой КТТ по обновлению парка, а это около 10 тыс. вагонов. В итоге произвели 652 вагона и 83 универсальные платформы. Но

в середине лета 2018 года производство остановилось. Среди причин – рост цен на российские комплектующие: рамы и балки подскочили в цене с 40 тыс. до 150 тыс. рублей за единицу. В результате сборка одного полувагона обходилась предприятию в сумму около 20 млн тенге, а реализовать его можно было за 15 млн тенге, чтобы не проигрывать конкурентам.

### По российскому пути?

Основными собственниками предприятия являются дочерние структуры АО НК «КТЖ» – АО «Казтемиртранс» (69,94%) и ТОО «Ремонтная корпорация «Камкор» (8,53%). При этом с 2016 года доверительным управляющим экибастузской вагоностроительной компании являлось петропавловское АО «ЗИКСТО». Завод в Северо-Казахстанской области выкупила российская компания – эту информацию озвучил на совещании глава СКО **Кумар Аксакалов**.

«Это один из основных игроков в России на рынке подвижных составов. Они же являются учредителями завода «Бежицкая сталь», который поставил литье ЗИКСТО. Дорожная карта по вхождению компании и выкупу завода уже подписана», – уточнил аким области.

Отметим, что ПО «Бежицкая сталь» входит в АО «Трансмашхолдинг» – крупнейшую российскую компанию, специализирующуюся на производстве подвижного состава для железных дорог.

# Надежда умирает последней

## Как в Атырау строят фармацевтический завод



Фото: kalinovsky

Одним из громких событий 2014 года в Атырауской области стало, пожалуй, объявление о запуске строительства фармацевтического завода. В регионе, где 97% экспорта составляют нефть и нефтепродукты, любое производство, не связанное с нефтегазовой отраслью, воспринимается как нечто невероятное.

**Дулат ТАСЫМОВ,**  
Атырау

В августе 2014 года руководивший в то время Атырауской областью аким **Бактыжожа Измухамбетов** в торжественной обстановке заложил символическую капсулу под строительную площадку нового завода. Местом возведения объекта выбрали участок на окраине города, на пятом километре по трассе Атырау – Уральск. Стоимость проекта оценили в 3,7 млрд тенге. На эти средства планировалось построить фабрику,

способную в год выпускать 800 млн штук таблеток, 300 млн капсул, 78 млн ампул, 3 млн упаковок мазей и 12 млн флаконов растворов в пластиковых емкостях для внутривенного вливания.

Производить лекарства планировалось по индийской технологии. Инициатором и инвестором проекта выступила компания «Медицина». Оператором предприятия было выбрано ТОО «Lumran Caspian Pharmaceuticals LLP». Со стороны государства поддержку оказало АО «СПК «Атырау», выделившее свыше 1 млрд тенге на приобретение оборудования. В рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020» была подведена инфраструктура: проложена асфальтированная дорога, протянуты газопроводная, водопроводная и электрическая линии. Ввод в эксплуатацию первой очереди завода был намечен на третий квартал 2015 года. Но в назначенный срок завод запущен не был.

Между тем в сентябре 2017 года департамент Национального бюро по противодействию коррупции Атырауской обла-

сти сообщил, что завершено «досудебное расследование в отношении руководителя ТОО «Lumran Caspian Pharmaceuticals LLP» **Забиры Даулетжановой** по факту нецелевого использования бюджетного кредита в размере 1 млрд тенге. По сведениям ведомства, «деньги были предназначены для приобретения оборудования по проекту «Фармацевтический завод по производству лекарственных препаратов в Атырау». При этом антикоррупционное ведомство сообщило, что «уголовное дело в отношении Даулетжановой прекращено в связи с примирением с потерпевшей стороной и полным возмещением материального ущерба».

### Разногласия с партнерами

Позже, летом 2018 года, в опубликованном в местной прессе (газета «Прикаспийская коммуна») письме заместитель генерального директора АО «Медицина» **Искандер Мирзоев**, пояснив ситуацию с фармзаводом, сообщил, что АО «Медицина», являющееся одним из пяти

участников проекта, в одиночку «тянет» предприятие.

По его словам, индийская компания SAVA Global, обзавшаяся запустить технологическую часть, с самого начала отстранилась от проекта, не вложив в него «ни одного тенге». Вместо нее была приглашена чешская компания «ФАВЕА». Были обозначены новые сроки. Однако и с ней у заказчика возникли разногласия по качеству технологической части проекта.

Касательно нецелевого использования заемных средств **Искандер Мирзоев** отметил, что «средства в полном объеме» были потрачены на строительство завода. По его словам, согласно договору между «Lumran Caspian Pharmaceuticals LLP» и СПК «Атырау» были выделены средства на частичное оборудование завода. Как следует из его объяснений, часть средств оператор израсходовал на строительство пола здания, где должны были установить

оборудование и который (пол – «Курсив»), по утверждению г-на Мирзоева, является «частью оборудования». Только на оборудование пола фармацевтического завода площадью 2 га, по заверениям Мирзоева, было потрачено свыше 250 млн тенге и до полного завершения работ требуется еще 200 млн тенге.

В результате последовавших судебных тяжб ТОО «Lumran Caspian Pharmaceuticals LLP» вернуло СПК «Атырау» заемные деньги в полном объеме.

### Перспективный долгострой

Тем временем строительство фармзавода в Атырауской области называют одним из перспективных проектов. Каждый раз из года в год, отвечая на вопросы журналистов, местные власти заверяют, что строительство завода «завершится к концу года».

Недавно в ходе пресс-конференции руководитель управ-

ления предпринимательства и индустриально-инновационного развития Атырауской области **Айкын Елеусизов** отметил, что строительство завода, которое на данный момент приостановлено, планируется завершить в рамках государственной программы «Экономика простых вещей». В настоящее время, по его словам, идет поиск потенциальных инвесторов. Для окончательной реализации проекта необходимо еще 3 млрд тенге. В общей сложности запуск завода уже оценивается в 7,4 млрд тенге.

Между тем наполовину построенное здание фармацевтического завода стоит на окраине города, являясь ярким напоминанием об очередном крупном нереализованном бизнес-проекте, как, в принципе, и о нереализованной мечте запустить производство с выпуском конечной продукции, столь необходимой казахстанской экономике.

flyqazaq.com

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БАҒЫТТАР  
МЕЖДУНАРОДНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ



Алматы + Бишкек  
Алматы + Ош  
Атырау + Астрахань

Покупайте билеты на сайте flyqazaq.com,  
в офисе продаж +7 (727) 356 14 14 и  
в агентствах вашего города.



## ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

## Калькулятор для ядерщиков

Создаст ли сокращение финансирования угрозу безопасности ядерных установок, находящихся на территории НЯЦ?

Национальный ядерный центр (НЯЦ) города Курчатова сотрясают скандалы, связанные с нерациональным расходованием бюджетных средств и судебными спорами с аудиторами. После проверки госрезультатами единственного в стране научно-исследовательского комплекса в области радиационной безопасности Минфин принял беспрецедентное решение о сокращении с 2020 года бюджетного финансирования для НЯЦ на 40%.

Ирина ОСИПОВА,  
Усть-Каменогорск

Депутаты верхней палаты парламента обратились в Минфин с просьбой пересмотреть решение о сокращении траншей для Национального ядерного центра. Под депутатским запросом подписались народные избранники от Восточного Казахстана Сергей Плотников и Дуйсенгазы Мусин, член комитета по экономической политике Михаил Бортник и бывший вице-министр индустрии и торговли Едил Мамытбеков.

«На данный момент Министерством финансов РК принято решение сократить объем траншей на 292 млн тенге в год. По сути, предлагается осуществлять финансирование стратегических объектов из нестабильных средств международных проектов», – говорится в письме, адресованном премьер-министру страны Аскару Мамину.

#### За счет бюджета или не только

Республиканское госпредприятие «Национальный ядерный центр», базирующееся в городе Курчатове ВКО, занимается не только ликвидацией инфраструк-

туры Семипалатинского ядерного полигона, но и в первую очередь нацелено на научную работу в сфере мирного атома. В рамках межправительственного соглашения некоторые проекты НЯЦ реализуются за счет траншей США.

По данным гендиректора НЯЦ Эрлана Батырбекова, которые он сообщил в интервью «Хабар 24», финансирование Национального центра лишь на 25% зависит от госбюджета. Остальные средства научный комплекс зарабатывает на реализации международных проектов в области атомной энергетики.

Однако, судя по последним данным, озвученным сенаторами, соотношение государственных и внебюджетных источников финансирования для НЯЦ несколько иное. На протяжении последних пяти лет ежегодные необходимые траты на содержание установок ядерного центра превышают 1 млрд 152 млн тенге. Из них 702 млн тенге (или 63% от общей суммы) выделяется из республиканского бюджета по линии Министерства энергетики РК. 450 млн тенге – собственно самостоятельно заработанные средства НЯЦ. В этой связи Минфин РК предлагает сократить расходы из бюджета более чем на 40%. А финансирование стратегических объектов рекомендует проводить из внебюджетных источников.

#### Необоснованные расходы?

Чтобы понять, какие причины подтолкнули чиновников из Минфина на секвестирование для научно-производственного комплекса Курчатова, «Курсив» запросил данные в правительстве. Согласно информации заместителя председателя Комитета внутреннего государственного аудита РК Шолпан Шайназаровой, рекомендации по сокращению расходов были внесены по результатам проведенного госаудита предприятия в конце 2018 года.

Оказалось, что РГП «Национальный ядерный центр» допустило три нарушения, связанных

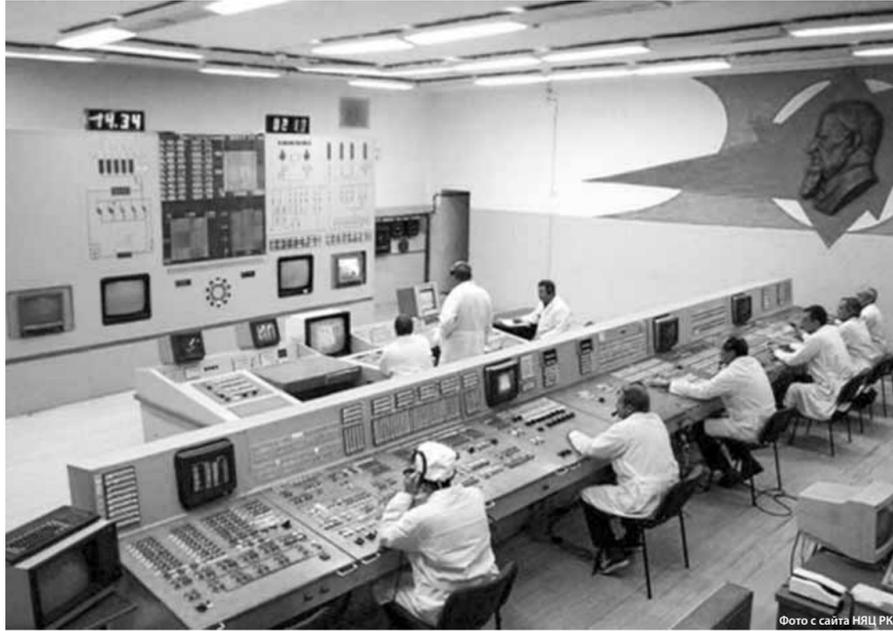


Фото с сайта НЯЦ РК

с необоснованным расходованием бюджетных средств на коммунальные платежи, содержание здания РГП и премирование руководства компании. В частности, по данным Шолпан Шайназаровой, в 2017-2018 годах НЯЦ использовал 17 млн тенге по статьям, предусмотренным на научные исследования, в то время как эти деньги должны были быть потрачены в рамках базового финансирования. Эти бюрократические тонкости стали основой для требований аудиторов вернуть деньги в бюджет.

«Установлены необоснованные расходы 61 млн тенге на содержание служебного здания РГП, в котором расположен ядерный реактор «ТОКАМАК». Тогда как данную сумму следовало использовать на функционирование самого реактора, который, в свою очередь, не числится на балансе НЯЦ», – сообщает Шолпан Шайназарова.

Серьезным нарушением аудиторы посчитали тот факт,

что «генеральный директор НЯЦ Эрлан Батырбеков ежемесячно без согласия уполномоченного органа премировал себя и работников предприятия». За 2017 год руководителем был подписан приказ о собственном премировании 15,9 млн тенге, за девять месяцев 2018 года – 10,2 млн тенге. Общая сумма премий коллектива за 2017 год составила 351 млн тенге, за три квартала 2018 года – 214 млн тенге. Как сообщает зампредела Комитета госаудита РК, наибольшие выплаты произведены в основном административному и обслуживающему персоналу (финансистам, юристам, бухгалтерам, секретарю), а не сотрудникам, находящимся на территории ядерных установок, работающим в тяжелых условиях.

#### Готов поспорить

Корреспондент «Курсива» обратился с вопросами к генеральному директору РГП «Национальный ядерный центр», но Эр-

лан Батырбеков пока отказался комментировать возникшую ситуацию. Позицию руководства РГП относительно выводов госаудита «Курсив» узнал из судебных постановлений.

После завершения аудиторской проверки Министерство энергетики обратилось с иском в специализированный межрайонный суд Астаны о признании уведомлений проверяющих незаконными. Суды первой инстанции были проиграны ядерным центром. Но в апелляции судебная коллегия поддержала НЯЦ и посчитала, что возврат сумм в 61 млн и 17 млн в бюджет является незаконным.

Что касается нарушения правил премирования, в котором аудиторы обвиняли гендиректора, то с ним руководство НЯЦ также не соглашается, ссылаясь на некое письменное согласие вице-министра Министерства энергетики Бакытжана Джаксалиева. Дополнительным аргументом НЯЦ стало то, что деньги

на премии якобы были взяты не из государственных траншей, а в рамках внебюджетных международных и иных контрактов.

Между тем если брать данный факт за основу, то можно предположить, что большая часть средств по международным договорам НЯЦ в течение двух лет была потрачена на премии руководства и административного персонала центра. Например, в 2017 году эта доля составила 78% (351 млн из 450 млн).

#### И что теперь?

В своем письме Аскару Мамину сенаторы выражают свою озабоченность позицией Минфина по отношению к НЯЦ. Депутаты считают, что сокращение бюджетных средств и предложение ядерному центру финансироваться за счет международных проектов могут создать угрозу безопасности ядерных установок, находящихся на территории центра.

«Нецелевое отвлечение финансовых средств международных контрактов на обеспечение функционирования установок может привести к пересмотру условий контрактов зарубежными заказчиками или вовсе к разрыву договорных отношений. Это в свою очередь повлияет на содержание стратегических объектов государства», – считают парламентарии.

Предложение Минфина о сокращении бюджетного финансирования для НЯЦ на 292 млн тенге, судя по депутатскому письму и ответу Комитета внутреннего госаудита, имеет статус принятого решения. Однако Эрлан Батырбеков в ответ на запрос «Курсива» пишет, что вопрос еще находится на стадии рассмотрения.

В заключение отметим, что «Курсив» готов изложить точку зрения руководства РГП «Национальный ядерный центр» относительно эффективности расходования бюджетных средств и сохранения радиационной безопасности на предприятии.

# Леладзе: запутанная история

В Шымкенте почти на 12 лет осудили гражданина Грузии, обвиненного в контрабанде, хранении и провозе наркотических и психотропных веществ на территорию РК

< стр. 13

При этом, судя по представленным видеоматериалам, запрещенный товар не был тщательно скрыт от сторонних глаз. Все демонстрируемые пакетики находились между вещами владельца багажа.

Кстати, история с чемоданом 42-летнего Гочи Леладзе началась еще в 2017 году. По версии следствия, он перед посадкой в самолет сдал багаж в аэропорту Франкфурта-на-Майне, следуя рейсом через Москву в Шымкент.

Как отмечалось во время судебных слушаний, по прибытии гражданин Леладзе прошел в СРП-зал в надежде получить свой багаж. Но сотрудники аэропорта не смогли найти чемодан, принадлежавший пассажиру. А дальше версии следствия и самого подсудимого кардинально разнятся.

Из показаний Леладзе следует, что, не дождавись чемодана в СРП-зале, он сам отправляется на его поиски в общий зал, находит свой багаж, забирает и на такси уезжает в Тараз.

По версии следствия, багаж Леладзе в самолет, которым летел подсудимый, не попал. Якобы выяснилось, что в чемодане сотрудники немецких спецслужб обнаружили наркотики. И германские силовики в письме, адресованном КГД Минфина РК, предложили правоохранительным органам Казахстана провести совместную операцию по контролируемой поставке наркотиков. «Уважаемый господин Тенгебаев, ... по немецкому законодательству контролируемая поставка возможна только в том случае, если лицо, являю-



Самидин ТЕМИРАЛИЕВ, судья специализированного межрайонного суда по уголовным делам города Шымкента: «Суд признал подсудимого Гочу Леладзе виновным в совершении преступлений».

щийся получателем, можно будет установить и идентифицировать и наркотики будут доставлены проживающему в Казахстане получателю», – озвучил на судебном процессе немецкое предложение прокурор Галым Байгонысов.

По его словам, казахстанская сторона согласилась на предложение немецких коллег, вследствие чего багаж из Германии был переправлен в столицу Казахстана.

Столичные полицейские, получив чемодан и наркотики, фиксируют содержимое флаконов и пакетов. Далее груз отправляется в Шымкент, где, по замыслу спецслужб, его должен был получить Леладзе.

#### Объявленный в розыск

Правоохранительные органы закрыли Леладзе выезд из страны, объявили в розыск поддараемого. А он, являясь гражданином Грузии, сначала некоторое время находился в Шымкенте, затем отправился в Киргизию, после в ОАЭ и вновь в Германию, где в июне 2018 года

его и задержали. Еще через полгода Гочу Леладзе экстрадируют в Казахстан.

Здесь у защиты подсудимого возникли вопросы. «Если исходить из обвинения, то преступление было совершено в Германии, там же был задержан чемодан. После этого Леладзе чемодан не видел. Однако это дело расследовалось в Казахстане, и здесь он передан суду. Но на суде не было представлено ни одного доказательства, подтверждающего, что Леладзе сдавал именно этот чемодан в аэропорту Франкфурта-на-Майне», – отметил адвокат подсудимого Ахром Мухитдинов.

Согласен с коллегой и другой защитник Леладзе Сергей Батищев. По его словам, на допросе сотрудники аэропорта города Шымкента показали, что по международным нормам предусмотрено достаточно времени для задержания пассажира, если в его багаже обнаружены запрещенные вещества. «Компетентные органы Германии его сразу же задержали. Но Леладзе спокойно вылетел, прилетел в Шереметьево, прибыл в Шымкент. Это, на наш взгляд, достаточное основание для сомнения в принадлежности чемодана с наркотиками Леладзе», – говорит Сергей Батищев.

#### Сказанному верить?

Однако гособвинитель усмотрел в деяниях подсудимого злой умысел. «Леладзе, не получив свой чемодан в аэропорту Шымкента, заподозрил, что он находится в поле зрения правоохранительных органов. Его подозрения подтвердились после того, как в пункте пропуска че-



Фото: Couperfield

рез госграницу ему сообщили о закрытии его выезда из Казахстана. Будь он законопослушным гражданином, то обратился бы в посольство, полицию или другие органы по поводу выезда. Но в дальнейшем он скрылся от органов уголовного преследования с целью избежать уголовной ответственности», – выступил с обвинительной речью прокурор. У подсудимого Леладзе своя трактовка посещения пунктов пропуска на границе: «Три раза я пытался со своим паспортом перейти границу. На третий раз мне сказали, что причина в ДГД. Я пересек границу официально, что подтверждается печатями в паспорте. Разве такое возможно, чтобы наркокурьера, проходящего по базам, трижды не арестовали?» – задался вопросом Гочи Леладзе.

В свою очередь адвокат Мухитдинов обратил внимание суда на

момент видеосъемки. По словам защитника, члены следственной группы в столице РК пытались закрыть на кодовый замок задержанный чемодан после размещения в нем наркотиков. Но закрыть чемодан им не удалось даже с применением отвертки из-за незнания кода. «Видеозапись была прервана и возобновлена только после закрытия замков. При этом в протоколе выемки участники следственной группы написали, что замок был закрыт на код «122», – заметил адвокат и предположил, что данный чемодан никакого отношения к Г-ну Леладзе не имеет и наличие фальсификация материалов уголовного дела. «В деле имеются выводы экспертизы на предмет соответствия запахов вещей из чемодана с запахом самого Леладзе. Присутствие индивидуального запаха Леладзе в багаже выявлено не было. Специалисты

исследовали предметы гигиены из чемодана на наличие отпечатков пальцев. Так, к примеру, дезодорант, одеколон, кремы были распечатаны и ими пользовались. Но экспертиза не выявила отпечатков пальцев Леладзе на этих предметах», – обратил внимание суда на выводы экспертов адвокат.

#### Точка не поставлена

Выступая с обвинительной речью, прокурор Галым Байгонысов попросил суд назначить наказание подсудимому сроком на 15 лет. «Я считаю, что вина Леладзе полностью доказана представленными в суде доказательствами и показаниями свидетелей. С учетом общественной опасности преступления прошу признать подсудимого Леладзе виновным в совершении преступлений и назначить ему наказание сроком на 15 лет с отбыванием наказания в учреждении максимальной безопасности», – сказал прокурор.

Однако сторона защиты придерживается иной точки зрения. «Я считаю, что операция «Контролируемая поставка» была благополучно провалена сотрудниками органов уголовного преследования. Не было установлено лицо, проживающее в Казахстане, получатель контролируемой поставки не был привлечен к уголовной ответственности. Считаю, что подсудимый невиновен», – заявил в свою очередь адвокат Мухитдинов.

В течение 15 дней защитники Гочи Леладзе намерены обжаловать решение шымкентского суда.

# Куда уходят деньги?

## Сколько зарабатывают на платных услугах и куда тратят полученные средства медучреждения Жамбылской области

В 2018 году медучреждения Жамбылской области области заработали на предоставлении платных услуг более 264 млн тенге. Из них лишь 5% – около 13 млн тенге – попало в областной бюджет. Оставшиеся 95% пошли на оплату собственных нужд самих стационаров и амбулаторий.

Темурлан ТУРДАЛИН, Тараз

### В бюджет – только двадцатина

Как сообщил «Курсиву» глава отдела мониторинга деятельности коммунальных организаций облуправления финансов Шынгыс Батырханов, в 2018 году 34 медучреждения Жамбылской области, имеющие право хозяйственного ведения (ГКП на ПХВ), заработали чуть больше 264 млн тенге. «Рекордсменом» среди областных медучреждений, опередив по доходам даже центральные районные стационары, стала поликлиника №9 Тараза. По данным финуправления, там заработали 68,7 млн тенге.

Как пояснили в ведомстве, постановлением акима области 5% от заработной суммы медучреждения должны перечислять в доход государства. Соответственно, в местный бюджет из заработанных 264 млн тенге поступило чуть более 13 млн тенге.

«Мы работаем с чистым доходом госпредприятий на ПХВ. У них в конце года сформировывается определенная сумма, двадцатая часть от которой перечисляется в местный бюджет. Мы это и контролируем. А проверять, на что они тратят оставшиеся 95% заработанных денег, каким образом происходит их распределение, не наша компетенция», – отметил Шынгыс Батырханов.

### Невыполненный план

Глава отдела планирования облуправления здравоохранения Гульжан Жабагиева рассказала «Курсиву», что медучреждения составляют прогноз поступлений на будущий год и подают их в облздрав. Согласно им два таразских городских стационара – детская больница и взрослая боль-



Фото: vilevi

ница №1 – могли бы превысить планку поликлиники №9. Там планировали предоставить платные услуги на 58 и 225 млн тенге соответственно. Но в итоге эти два стационара в 2018 году вообще ничего не заработали.

В городской больнице №1 пояснили: причина в том, что полученные на предоставленные платные услуги деньги были «съедены» амортизационными расходами на здание, медоборудование и другое имущество, которые в 2018 году составили 326 млн тенге.

«Общая стоимость больницы около 8,2 млрд тенге. Из них около 6 млрд стоят здания и сооружения, около 3 млрд – медоборудование. Это все мы поставили себе на приход как основные средства. Здания мы поставили на 100 лет, оборудованию – на 10 лет, офисную технику – на четыре года. К примеру, процент износа амортизации зданий и сооружений составляет 1% от их стоимости», – пояснили в бухгалтерии стационара.

В детской городской больнице, по данным Гульжан Жабагиевой, примерно такая же ситуация.

### На каком основании и за что платить?

Главной правовой основой взимания оплаты за некоторые медицинские услуги в облуправлении здравоохранения назвали приказ Минздрава №304 от 30 апреля 2015 года, которым утверждены правила и условия оказания платных услуг в организациях здравоохранения и типового договора.

В них указано девять пунктов, по которым взимается плата за медицинские услуги. Это оказание первичной медпомощи, диагностические и лечебные услуги по инициативе пациента, а также без направления специалистов, лечение лекарственными средствами, не включенными в лекарственный формуляр организации здравоохранения, проведение исследований, не входящих в перечень ГОБМП, санаторное лечение без направления, медико-генетические исследования без разрешения заявителя в реестре обследований граждан для поступления на работу и учебу, оказание медпомощи по договору с организацией, в том числе по добровольному медицинскому

страхованию, предоставление дополнительных сервисных услуг и оказание медпомощи иностранцам и лицам без гражданства.

Этим же приказом утвержден типовой договор, который должен быть заключен с пациентом за каждую предоставленную платную услугу.

### Как и на что тратят заработанное?

В облуправлении здравоохранения сообщили, что судьбой полученных средств занимаются коллегиальные органы, созданные при каждом медучреждении, – координационные советы. Среди их членов помимо медиков есть представители бизнеса, неправительственных организаций. Правда, по каким критериям отбираются и назначаются их члены, «Курсиву» в облздраве не объяснили. Но состав такого совета в таразской больнице №1, как сообщили в этом стационаре, утвержден главой облздрава Маратом Жуманкуловым.

Статьи расходов практически у всех медучреждений одинаковы. Львиную долю, согласно предоставленным управлением

здравоохранения «Курсиву» документам, занимает оплата труда и налогов медперсонала, который непосредственно обслуживал пациентов. Гульжан Жабагиева уточнила, что эти расходы составляют около 40% от заработанных денег. Оставшиеся деньги покрывают другие расходы: закупку медикаментов, израсходованных во время оказания этих услуг, оплата командировочных, содержание помещений и зданий, оплата коммунальных услуг, различных услуг физических и юридических лиц.

В приказе Минздрава указано, что для оказания платных услуг в медучреждениях выделяются отдельные штатные единицы врачей, среднего и младшего медперсонала, содержание которых осуществляется за счет средств, полученных от оказания платных услуг.

### Ремонтируйте свои здания сами

Гульжан Жабагиева рассказала, что на обслуживание зданий медучреждений деньги из бюджета практически не выделяются. Эти расходы, по ее словам,

покрываются из средств, заработанных на платных услугах.

«Деньги на содержание зданий и сооружений выделяются очень редко. И то только тем учреждениям, здания которых признаны аварийными. В этом году только двум медучреждениям области были выделены деньги на капитальный ремонт зданий. Это сельские амбулатории сел Жанажол и Енбекши в Шуском районе. Им дали 62,5 млн тенге, потому что там была необходимость провести сейсмоусиление. Исключением стал и Байзакский район, которому на капитальный и текущий ремонт медучреждений по проекту «Ауыл – Ел бесігі» были выделены деньги из республиканского бюджета», – сообщила глава отдела.

### Сами себе хозяева

Меркенская райбольница в 2018 году заработала 38,5 млн тенге, из которых 40% заплатили медработникам, оказывавшим эти услуги. 20% от общей суммы потрачено на обслуживание помещений и зданий. На 20% закупили необходимые для жизнедеятельности больницы товары. 10% составили командировочные расходы, по 5% – оплата услуг и текущие расходы.

А в поликлинике города Шу доход за девять месяцев этого года составил 6 млн 616 тыс. тенге. Из них, по данным этого учреждения, уже израсходовано 3 млн 438 тыс. тенге: 222 тыс. на налоги, 48 тыс. – на командировочные, 77 тыс. – на приобретение расходных материалов и 54 тыс. – на прочие расходы.

### Доходы в бюджет уменьшаются

В 2019 году количество лечебных учреждений, которые будут отчислять 5%-ную долю от своего заработка, станет меньше. Причины – многие медучреждения переданы в доверительное управление, некоторые выкуплены частниками. Эти медучреждения уже не содержатся за счет бюджета. Также число областных ГКП на ПХВ уменьшилось из-за слияния в конце прошлого года областных наркологического и психиатрического диспансеров. Постановлением акима области на их базе создан областной центр психического здоровья.

# Для кого закон писан?

Предприниматели Карагандинской области заявляют, что в связи с изменениями в правила проведения госзакупки, введенными еще 1 сентября, сегодня многие фирмы просто не могут участвовать в тендерах.

Айша АЙЗАТ, Караганда

### Поправкам нужны поправки

Предприниматели, кого в первую очередь коснулись новшества, считают, что в Закон о госзакупках нужно внести еще ряд поправок, которые позволят региональным поставщикам услуг активно участвовать в конкурсах.

«Себестоимость новостройки что в Караганде, что в Нур-Султане практически одна, а продаются они по-разному. В столице ее можно продать гораздо дороже, соответственно, маржа выше и налоговая нагрузка тоже. Этот закон ущемляет региональных игроков и дает титаническое преимущество столичным фирмам. Поэтому я думаю, что данный закон был лоббирован ими. Мы предлагаем на регион давать какой-то коэффициент или скидку», – говорит председатель комитета стройиндустрии РПП «Атамекен» Толеген Ашимов.

Также бизнесмены выступают за введение солидарной ответственности заказчика и поставщика. Ведь нередко фирмы, желая выиграть тендеры, бьют демпингом. И заказчик отдает

предпочтение дешевым услугам. В итоге страдает качество. Наиболее ярким примером этому, по их мнению, служит реконструкция ЖК Нового Майкудука. Подрядчик-победитель провел некачественные работы. Теперь здание находится на грани закрытия из-за опасности возникновения пожара. При разбирательствах выяснилось, что вся электрическая система здания была проведена неправильно.

«Государство должно регулировать баланс интересов. На Западе, к примеру, в подобных конкурсах выигрывают те, кто предлагает среднюю цену. Перед ними жестко ставят границы, чтобы фирма отчитывалась по ведомости о заработной плате работников. Мне кажется, такой подход более разумный. Он учитывает интересы и рабочих, чтобы их не кинули, и государства, которое прежде всего должно заботиться о качестве», – говорит г-н Ашимов.

Кроме того, предприниматели предлагают ввести ответственность заказчика за неправильно составленную проектно-сметную документацию. Они утверждают, что нередко ошибки в сметах вылезают на стадии строительства, устранить их, не отклонившись от ПСД, невозможно. А отклонение от проекта также сулит проблемы.

Однако в управлении государственных закупок Карагандинской области уверены: новые правила принесут только пользу, поскольку акцент будет сделан на качество. Другими словами, работы будут выполняться более квалифицированными поставщиками. Также они направлены

на поддержку казахстанского содержания и местных производителей.

«Раньше было много перекупщиков. Они везли товар из Китая и перепродавали здесь. А сейчас, если нет индустриального сертификата (документ, подтверждающий наличие заявителя в реестре отечественных производителей товаров, работ и услуг. – «Курсив»), поставщик к конкурсу допущен не будет. Индустриальный сертификат выдается палатой предпринимателей, получить его несложно», – подчеркивает руководитель отдела проведения процедур государственных закупок и работ Данияр Медетов.

В свою очередь владельцы строительных компаний констатируют, что после вступивших в силу изменений количество состоявшихся конкурсов резко снизилось. Это касается в основном строительной отрасли. Например, из-за отсутствия заявок не состоялись тендеры по строительству многоквартирных жилых комплексов со встроенными помещениями и паркингами, а также инженерных сетей в Нур-Султане, девятиэтажного жилого дома в Костанаве, реконструкции биоочистных сооружений в Эмбе.

Между тем, согласно информации Казахстанской ассоциации предпринимателей Карагандинской области, в 2018 году, когда общая сумма госзакупок составляла 4,4 трлн тенге, были признаны несостоявшимися и осуществлялись из одного источника свыше 80% конкурсов. При этом в сфере строительного монтажа работ стоимостью свыше



Фото: TRSteeps

1 млрд тенге данный показатель составил все 100%.

### Все по-новому

Напомним, с 1 сентября 2019 года были изменены правила проведения госзакупок. Теперь компаниям для участия в конкурсах в сфере строительства нужно подтвердить свою финансовую устойчивость, то есть соответствовать большому числу требований.

Конкурсы с предварительным квалификационным отбором должны проводиться по пяти видам товаров, работ и услуг. Это строительные-монтажные работы, поставка мебели, товаров легкой промышленности, программного обеспечения и продукции электронной промышленности, а также услуги по созданию, развитию объектов информатизации электронного правительства.

Финансовая устойчивость компаний должна определяться по уплаченным налогам, наличию оборотных и основных средств, а также фонда оплаты труда. Вся эту информацию заказчики могут проверить через информационные системы Комитета государственных доходов. Пока эти требования распространяются только на закупки в сфере строительства. При этом, согласно поправкам, пороговая сумма закупки из одного источника увеличилась со 100 до 500 МРП. В основном эта норма облегчит работу заказчиков с ограниченным бюджетом. Для сельских акиматов до 2021 года порог увеличен до 3 тыс. МРП.

Кроме того, поправки предполагают снижение демпинговой суммы. В случаях демпинга более чем на 20% поставщик-победи-

тель обязан вносить в виде гарантии антидемпинговую сумму. В спорных случаях можно будет включить его в список недобросовестных участников конкурса. По строительным-монтажным работам демпинговая сумма составляет 10%, по проектированию технико-экономического обоснования и проектно-сметной документации, а также по услугам технического надзора – 15%. По услугам комплексной внебюджетной экспертизы проектов снижение цен вообще не допускается.

Вместе с тем гарантии есть и для поставщика. Заказчик должен отразить в годовом плане закупок ПСД и аванс в размере 30%. За недостоверную информацию его могут оштрафовать.

Все изменения введены для повышения квалификации потенциальных поставщиков.

# Спецодежда – на потоке

Пять лет назад у 24-летнего Рината Муканова из Уральска в арсенале было 5 млн тенге и большое желание производить казахстанскую продукцию. Не имея ни малейшего опыта в швейном производстве, он рискнул и открыл свой цех по пошиву рабочей униформы. Сейчас в его цеху работают 14 человек, а спецодежду под торговой маркой SARI suppliers носят сотрудники компаний не только Уральска, но и Аксая и Атырау.

Людмила КАЛАШНИКОВА,  
Уральск

## Главный двигатель – патриотизм

Как рассказывает Ринат Муканов, название будущего дела он придумал со своим другом Сакеном. В волею перевода на русский язык – «СакенРинат поставщики». Оба молодых человека учились в Алматинском международном институте бизнеса. И на последнем курсе вуза начали поставлять различное оборудование на Атырауские нефтегазовые месторождения. Один из крупных заказов на поставку болтов и гаек принес Ринату прибыль в 5 млн тенге, которые он и решил вложить в собственное дело.

«Мы с Сакеном часто обсуждали, что можно было бы заниматься поставкой спецодежды для Атырауских нефтегазовых компаний. Но я не хотел просто возить вещи из Китая. Думал о том, чтобы самому шить спецодежду в Уральске», – рассказывает молодой бизнесмен.

Ринат Муканов признается, что запустить дело с нуля было очень непросто. Он арендовал цех. Начал искать швей, узнавать цены на оборудование. А потом понял – результата нет. Знакомые подсказали, что прежде всего ему нужно найти менеджера по развитию. И такой бизнес-ангел в его жизни



Ринат МУКАНОВ,  
предприниматель

появился. Надежда Байбак пришла по объявлению. Как вспоминает сам бизнесмен, с первых минут разговора он понял: перед ним человек с большим опытом работы, который знает, как нужно развивать бизнес. Именно Надежда Байбак помогла начинающему предпринимателю собрать команду из профессиональных швей и уговорить прийти на производство технолога Газизу Мырзабаеву с легендарной фабрики



Фото: belchonok

«Диана» – той, что шила брюки для мужчин всего Советского Союза, но закрылась вместе с уходом советской эпохи.

Уже пять лет на предприятии Рината Муканова трудятся четыре швеи – костяк производства – с той же фабрики

«Диана», которые пришли сюда вслед за своим технологом.

Первые два года, по словам бизнесмена, ему было крайне трудно в плане финансов: работали практически по нулям. Денег хватало, чтобы выплатить зарплату, оплатить комуслуги и налоги. Но была цель – чтобы работой были загружены местные швеи, а не швеи в Китае или России. На вопрос: «Что им двигало?», он отвечает лаконично: «Я – патриот».

## За заказы приходится биться

«Когда мы только начинали работать, я сам ходил по предприятиям, предлагал свою продукцию, но от меня часто отмахивались: зачем придумывать велосипед, когда готовую спецодежду уже привозят в Уральск? Два года у нас ушло

Bosch Service, сеть пиццерий Nexxio, «ОралТазаСервис», «ОралАгроРеммаш», «Батыс Триэм», «Жайык Мунай», «АксаЙПромЭнерго».

За эти годы у предпринимателя сложилось правило – работать только с бизнес-структурами. Госзакупки исключены. Как объясняет бизнесмен, участвовать в госзакупках невыгодно: цены на закуп спецодежды в тендерах всегда берутся низкие – за прошлые годы. А плату за заказ от государства приходится ждать еще два месяца уже после поставки товаров.

«Для нас достаточно большая тема, что нас никак не воспринимают компании, которые заняты на разработке Караганакского нефтегазового месторождения. Сколько мы ни пытаемся участвовать в тендерах КПО Б. В., стать победите-

Как отмечает бизнесмен, данный вопрос неоднократно поднимался в Палате предпринимателей. Но пока результата нет.

Впрочем, по его словам, есть крупные предприятия, к примеру, такие как ТПО, NCO, где требуются до 20–30 тыс. комплектов спецодежды на одну поставку. Но туда местные производители не выходят сами, поскольку у них не хватает мощности покрыть потребности потенциальных крупных заказчиков.

## Нужны кадры и дешевые кредиты

За месяц в цехе уральского предпринимателя шьют 700–800 комплектов летней спецодежды и 500 комплектов зимней. Для сравнения: в начале работы предприятие производило от 100 до 200 комплектов аналогичной продукции.

Ринат Муканов отмечает: в планах предприятия – шить до 2 тыс. комплектов, запустить еще несколько цехов, где будут работать 50 швей. Но есть большая проблема с кадрами. Как объясняет бизнесмен, молодежь сейчас не готова работать физически, овладевать навыками профессии. Приходят молодые швеи, которые в месяц хотели бы получать больше 100 тыс. тенге. Чтобы получать такую зарплату, нужно выполнять план на 100%, но большинство из них могут выполнить его только на 40–50%. Получив 60 тыс. тенге, молодые швеи увольняются. Так, по статистике руководителя предприятия, из десяти пришедших сюда швей на производстве остается одна.

Для того, чтобы удержать людей в компании, сотрудникам, кто проработал здесь больше трех лет, предприятие выплачивает ежемесячно дополнительный бонус к зарплате в размере 50 тыс. тенге.

Неоднократно, как объясняет г-н Муканов, они обращались в уральские колледжи, просили присылать к ним студентов на производственную практику, однако никакого отклика у руководства учебных заведений не нашли.

# Чей перекус вкуснее?

Грамотный маркетинг превратил банальную идею в успешный бизнес

Два года назад начинающие предприниматели открыли в Павлодаре ресторан быстрого питания. За это время бизнес разросся до шести точек и выходит за пределы областного центра. О том, как превратить донер в коронное блюдо и не затеряться на конкурентном рынке, узнал «Курсив».

Марина ПОПОВА, Павлодар

## Как сбываются мечты

Однажды в Павлодаре двое друзей решили вкусно и быстро пообедать. Но ничем не примечательный поход в кафе привел к зарождению бизнеса. Выбрав в качестве перекуса обычный донер, мужчины остались недовольны его качеством. Тогда они решили исправить ситуацию на рынке фастфуда. Бывший алматинец Руслан Киселев говорит, что в тот момент круто изменилась его жизнь.

«Идею собственного дела вынашивал давно. Тружусь в крупной компании как наемный работник. Такое наследство детям не оставишь. А бизнес – вполне. Так вот во время того неудачного обеда мой замысел обрел конкретную форму – нужно открыть ресторан быстрого питания. Озвучил идею своему другу Ерлану Жабагину, и он меня поддержал», – рассказал «Курсиву» предприниматель.

Привлекли в бизнес и третьего партнера, гражданина Тур-

ции. По совместительству – главного держателя рецептов, которые, кстати, находятся в строгой секретности.

Поскольку хотелось сделать все быстро, решили в госпрограммах не участвовать. Понимали, что получение права на льготное финансирование займет много времени. За кредитом в сумме около \$300 тыс. обратились в банк. Затем выкупили заброшенное здание, находившееся в банковском залоге, сделали ремонт и через три месяца открылись. Так в Павлодаре два года назад появилось новое заведение общественного питания с восточной и европейской кухней. Но главным блюдом в нем стал донер.

На сегодня это уже сеть кафе и ресторанов, в которых павлодарцы съедают в среднем 500 донеров в сутки. Скоро к ним присоединятся ценители быстрого и вкусно поесть из других городов Казахстана – бизнес выходит за пределы одной области. Причем все новые точки открываются за счет полученной прибыли. Предприниматели говорят, что это – не спонтанный результат, а итог четкого планирования.

## Прорыв на маркетинг

В первую очередь, решили сделать ставку на качество. Для контроля даже создали отдел, сотрудники которого разбираются в нюансах готовки и ежедневно дегустируют блюда. Например, они знают, что на вкусе еды сказывается не только нехватка, но и избыток мяса.

Кстати, о мясе: оно главное в меню этой сети общепита и,

конкретно, донера. Чтобы оно попадало в разделку свежим, важно было наладить связь с местными поставщиками. Вопрос регулярной доставки удалось решить, и в сутки в собственный разделочный цех предприятия поступает более 100 килограммов мяса. Отсюда его распределяют по всем точкам.

Но даже самая лучшая кухня может оказаться невостребованной при неумении привлечь клиентов. Чтобы избежать ошибок, нужно учитывать все условия, одним из которых является месторасположение. Руслан Киселев уверен, что важно учесть проходимость района, наличие парковки, контингента.

«Когда задумывали открыть новый объект, то провели определенные маркетинговые исследования. Например, установка павильона возле одного из вузов обусловлена как раз проходимость. Студенты идут в спортзал и обратно по пути рядом с нами. И цена нашего фастфуда им вполне по карману», – уточняет собеседник.

По его словам, от особенностей выбранного района зависит и формат точки общепита. Поэтому под маркой предприятия действует и фуд-корт в торговом центре, и ресторан.

## Без кадров нет успеха

По признанию учредителя, сегодня сложно найти не только хорошего повара, но и других сотрудников для кафе и ресторана. Это системная проблема отрасли общепита.

«То официант не вышел на работу, то администратор.

Сказать, что зарплата маленькая, наверное, нельзя. Средняя составляет более 150 тыс. тенге. Но работать приходится много, чтобы накормить и обслужить, как минимум, 500 человек. К концу смены многие остаются «без ног», – говорит Руслан Киселев.

Сегодня в компании трудятся более сотни человек, возраст большинства из них – чуть за двадцать. Руководитель мечтает воспитать кадры, которые не будут рассматривать это место работы как временное, а вырастут вместе с предприятием.

## Большие города

По словам Руслана Киселева, очередное расширение не за горами. Но не в пределах Павлодара, а за счет создания филиалов в других городах. Путь уже выстроен: планируют начать с Экибастуза, затем отправиться в Караганду, Семей и Усть-Каменогорск. А в перспективе столица.

«Почему выбор пал на эти города? Они близко расположены по логистике, и компания может осуществлять доставку мяса, что немаловажно для качества продукции. Рефрижератор у нас уже есть», – рассказывает бизнесмен.

Что касается помещений, то в новых городах их будут брать в аренду, так как это вы-

годнее. Но есть риск вложить значительную сумму в ремонт и оборудование, а в ответ получить от владельца отказ в продлении договора. Поэтому заключать будут только долгосрочные контракты – на срок не менее 5–10 лет.

## Пришли к франшизе

Предприниматели рассказывают, что над названием своего ресторана Izmir думали долго. Исходили из того, что, во-первых, донер – турецкое блюдо, а во-вторых, название должно быть звучное и легко запоминающееся. Запуская свое дело, молодые люди уже тогда задумывались о будущем. Сегодня они обладают авторскими правами на изображение и цветовую палитру. Сделали это для того, чтобы запустить франшизу.

«Хотим ее реализовать там, куда сами дотянуться не можем. Сейчас нам приходят предложения из Костаная, Атырау. Важно, чтобы партнер был надежным и держал марку нашего бренда», – говорит предприниматель.

Стоимость франшизы: единовременное роялти 20 млн тенге и плюс доля 10% от прибыли. Как определить ее стоимость, каждый решает сам. У павлодарцев уже есть свои потенциальные покупатели, сейчас идет процесс переговоров с ними.

# Кредит не повредит

По информации регионального филиала фонда «Даму», в общей сложности по государственной программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы «Еңбек» получили поддержку 203 проекта на 2,3 млрд тенге.

Ксения БЕЗКОВАЯИНА,  
Караганда

## Хороший старт

Сегодня условия программы позволяют предпринимателям в регионах получить в кредит максимум 16,4 млн тенге сроком до пяти лет под 6% годовых. Кроме того, поскольку чаще всего проблемы у предпринимателей возникают при оценке залога БВУ, фонд «Даму», выступающий оператором программы, предоставляет гарантию в размере до 85% от суммы кредита.

«Учитывая наиболее дешевую ставку кредитования для бизнеса, программа является самой доступной из всех существующих. Она очень гибкая и лояльная, не имеет отраслевых ограничений», – утверждает директор Карагандинского филиала фонда «Даму» Тимур Екеев.

По его словам, с начала реализации программы на Карагандинскую область было выделено 3,3 млрд тенге, из которых 2,8 млрд тенге были размещены в банках второго уровня. В общей сложности льготное финансирование получили 203 проекта на сумму 2,3 млрд тенге.

## На живом примере

Участниками программы могут стать как начинающие, так и действующие предприниматели. Одним из них уже является карагандинский предприниматель Алдияр Алиев. Почти два года назад он открыл компьютерный клуб «Портал». В свое дело начинающий бизнесмен вложил свыше 20 млн тенге, из которых 10 млн составило льготное финансирование.

«О программе «Еңбек» я узнал от специалистов «Даму». Они предоставляют консультации, на которых разъясняют меры государственной поддержки бизнеса. После этого прошел обучение, составил бизнес-план и обратился в банк за кредитом. На протяжении всего этого времени со мной поддерживали связь сотрудники фонда, которые работали как единая команда – от руководителей до исполнителей. Поэтому первый опыт взаимодействия оставил самые благоприятные впечатления», – поделился г-н Алиев.

Сегодня бизнесмен арендует помещение площадью 100 кв. м. В четырех небольших залах клуба могут разместиться 40 посетителей. За час они платят 300 тенге, что на 100 тенге меньше средней цены по городу.

Чуть меньше двух лет существует и клинично-диагностический реабилитационный центр SANAD. Медики оказывают широкий спектр медицинских услуг – от забора анализа до сложных диагностических исследований. Льготный кредит его владельцы брали на расширение центра. Курс лечения в медицинском учреждении стоит в среднем 30 тыс. тенге.

«Мы получили кредит на выгодных условиях. По меркам бизнеса его сумма была небольшая – 12 млн тенге. Фонд «Даму» предоставил 50%-ную гарантию залогового обеспечения. На эти деньги мы приобрели дополнительное высокотехнологичное оборудование – видеоконноскоп к эндоскопической видеостойке и наркозно-дыхательный аппарат, чтобы проводить хирургические операции», – рассказала исполнительный директор междоорганизации Жамия Бошева.

Государственную поддержку по программе «Еңбек» также получил мексиканский ресторан быстрого питания The Taso. Полученные в кредит 15 млн тенге пошли на приобретение кухонного оборудования (печи, фритюрницы, чугунные сковороды) и специальной посуды для приготовления соусов.

«Мы знакомим карагандинцев с кухней Мексики, которая является наследием ЮНЕСКО. Условия, на которых мы получили кредит для того, чтобы заниматься любимым делом, действительно, оказались очень выгодными. Менеджер «Даму» очень тесно с нами сотрудничали, все было просто и доступно», – поведала заведующая производством заведения Ольга Степаненко.

# Дело – в крышке

## Как запустить производство композитных люков в Балхаше

Компания Silk General Group одна из первых в Карагандинской области стала выпускать крышки для канализационных колодцев из полиэфирных смол и стеклотканей. Однако пока продукция пользуется популярностью только среди частных фирм.

**Виктория БУХАНЦЕВА, Балхаш**

### Четыре плюса

История производства началась в 2015 году. На пустыре построили ангар, завезли специальное оборудование из-за рубежа – прессы, станки и миксеры. 10 минут, жар в 110 градусов, 3,5 тыс. тонн давления – и люк готов.

«Идея была сначала запустить производство по выпуску полимерно-песчаных люков. Но, побывав в Китае, мы ознакомились с новыми технологиями в производстве композитных материалов, которые во многом превосходят аналоги. Тогда в нашем регионе таких заводов не было, и мы решили стать первыми», – рассказывает директор компании Silk General Group **Бахыт Токмолдин**.

Композитные люки производят из смеси полиэфирных смол, стеклотканей и химических добавок. Они долговечные, как чугунные, но при этом легкие и стоят на 20% меньше.



Фото: Виктория Буханцева

Главное преимущество в том, что подобные изделия не привлекают внимания воров. В месяц линия может выпускать около 250 канализационных крышек.

Балхашский предприниматель получил льготный кредит под 4% годовых, остальные 10% просубсидировало государство.

Правда, подобная поддержка охватила только первые три года, на оставшиеся два заявка не была одобрена.

«Когда решили открывать производство, обратились в отдел предпринимательства города Балхаш. Там узнали о государственной поддержке. В январе 2015 года получили в кре-

дит 22 млн тенге по программе «Дорожная карта бизнеса-2020» в банке. Эта сумма пошла на покупку оборудования по выпуску изделий из композитного материала. Все средства освоили, построили производственные помещения. При этом собственный капитал составил 17 млн тенге», – делится с «Курсивом» предприниматель.

### Проблема, которая не решается

Несмотря на все преимущества, Бахыту Токмолдину оказалось нелегко найти покупателей. Сейчас его товар приобретают городские дорожно-строительные фирмы. Коммунальные службы предпочитают полимерно-песчаные люки – они дешевле почти в два раза. Стоимость композитных люков в зависимости от нагрузки, которую они могут выдержать, варьируется в пределах от 10 до 18 тыс. тенге.

«Коммунальные службы на государственном обеспечении, поэтому выбирают подешевле – полимерно-песчаные. И меняют их через два-три года. Мы на свои даем гарантию, но они это не учитывают», – продолжает г-н Токмолдин.

Однако это не единственное обстоятельство, ставящее производителя полимерных люков с другими участниками государственных закупок в неравные условия.

«У композитных и полимерно-песчаных люков состав схо-

жий: присутствуют полимерные смолы. Поэтому в тендере они стоят в одной категории. Хотя наши по характеристикам намного лучше и поэтому дороже. Но, естественно, по госзакупкам проходят те, что дешевле. А в конкурсе с чугунными крышками мы участвовать не можем опять же из-за состава. Когда уже начали производство, столкнулись с такой проблемой, которая не решается», – сетует бизнесмен.

Компания может выпускать до 3 тыс. канализационных люков в год. Но на деле эта мощность не осваивается. Например, с начала 2019 года фирма выпустила и продала только 250 крышек.

«Сейчас у нас новый аким, он к нам приезжал, смотрел технику, узнал о характеристиках наших люков. Вместе с ним были и представители коммунальных служб. После встречи одна из организаций сделала заказ. Надеюсь, и другие последуют ее примеру. Потому что не надо везти откуда-то, складировать», – поведал **Бахыт Токмолдин**.

К слову, балхашский производитель композитных люков – далеко не единственный на отечественном рынке. Аналогичные производства работают в Алматы, Актобе, Семей, Караганде и других городах. Запустить такой завод планировали и в Нур-Султане, где из-за краж чугунных люков регулярно происходят несчастные случаи.

## Помощь для бизнеса

**Как говорят сами предприниматели, главной трудностью сегодня является отсутствие доступа к «длинным и дешевым» деньгам. Но благодаря проводимой ФРП «Даму» работе получить кредит под низкие процентные ставки становится реальностью.**

**Мадина МАМЫРХАНОВА, Нур-Султан**

17 октября 2019 года региональный филиал АО «ФРП «Даму» в Нур-Султане провел пресс-тур по предприятиям, которые были поддержаны в рамках государственных программ.

Так, ТОО «Көркем 2011» уже более семи лет занимается предоставлением услуг дошкольного образования. Решив расширить свой бизнес, компания обратилась в фонд «Даму» за поддержкой.

Проект получил заем в АО «Народный Банк Казахстана» – на семь лет под 14,5% годовых, из которых 40% субсидируется государством в рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020», а разница оплачивается предпринимателем.

На расширение действующего бизнеса взяла кредит и руководитель швейного салона «Веста» **Фариза Шадьжева**. Она в швейном бизнесе с 1992 года. Последние 18 лет работает с военными структурами по гособоронзаказу.

«Через фонд «Даму» мы получили льготный кредит и начали строительство производственного помещения. После его запуска повысится мощность предприятия: если сейчас мы выпускаем где-то 10 тыс. единиц, то с запуском этого производства у нас где-то в семь-восемь раз увеличится производство в год. Создадим 100–150 рабочих мест», – говорит она.

За помощью в «Даму» обратился и учредитель ТОО «Digital System Servis». Компания по производству телекоммуникационного оборудования и программного обеспечения работает на рынке с 2005 года.

«Ввиду недостаточности залогового обеспечения нам фондом «Даму» предоставлена гарантия в размере 30% от суммы займа. Также нам был выдан заем на приобретение производственных станков под 6% в рамках Программы поддержки предпринимателей в обрабатывающей промышленности», – говорит гендиректор завода **Мурат Мусабеков**.

В рамках господдержки средства предоставляются не только на развитие действующего бизнеса, но и на открытие нового. Речь идет об уникальном больничном комплексе онкологической и ядерной медицины «Уміт». По словам гендиректора центра **Ержана Шаяхметова**, подобной клиники нет ни в РК, ни во всей Средней Азии.

«Оборудование и материально-техническая база позволяют на сегодняшний день выявлять все виды рака видимой локализации и невидимой локализации. На сегодня более 106 пациентов уже получили здесь лечение», – говорит **Ержан Шаяхметов**.

Как отметил директор столичного филиала фонда «Даму» **Нурсултан Абдолла**, на текущий момент основной инструмент поддержки – это субсидирование процентной ставки. Этот инструмент очень популярен, так как фонд помогает предпринимателю выплатить кредит, особенно это необходимо начинающим предпринимателям. Следующий инструмент – это гарантирование. То есть если предпринимателю не хватает залогового обеспечения перед банком для получения кредита, то фонд предоставляет ему гарантию за предпринимателя. В определенных секторах экономики она даже является бесплатной. И третий инструмент – это обусловленное размещение денежных средств. То есть фонд размещает денежные средства, при этом ограничивая банк в его конечной ставке для предпринимателя. То есть если рыночные деньги стоят на текущий момент порядка 14–16%, то денежные средства, которые размещает фонд, начинаются от 6% годовых», – сказал он.

Главное условие, чтобы проект входил в приоритетные направления – здравоохранение, туризм, образование, переработка. Рассматриваются также сумма и срок кредита, а также субъектность, то есть акцент делается на малый и средний бизнес и микробизнес.

### THE WALL STREET JOURNAL

# Новый метод расчета цен на какао делает его еще более ценным товаром

**Спрос подогревается неопределенностью по поводу плана помощи фермерам в Гане и Кот-д'Ивуар.**

**Joe WALLACE, THE WALL STREET JOURNAL**

Стоимость какао взлетела сразу после того, как трейдеры начали использовать новый метод расчета экспортных цен, разработанный для борьбы с бедностью среди фермеров Кот-д'Ивуар и Ганы – крупнейших в мире поставщиков этого ключевого для изготовления шоколада ингредиента.

Сегодня какао демонстрирует одну из наилучших динамик на сырьевых рынках, хотя на таких активах, как нефть и промышленные металлы, спад мировой экономики отразился негативно. С 29 августа фьючерсные цены на какао на Лондонской товарной бирже выросли на 20%, достигнув 1,941 фунтов стерлингов (\$2369) за тонну. На Нью-Йоркской бирже рост составил 11% – \$2458 за тонну. И эти цены были еще выше, снизившись лишь за последнее время.

Во многом росту цен способствует неопределенность по поводу нового способа расчета экспортной цены западноафриканского какао, специально разработанного с целью улучшить условия жизни местных фермеров. По данным Всемирного банка, 80% производителей какао, или почти 4 млн человек и членов их семей, живут на сумму менее \$3 в день. В июле Кот-д'Ивуар и Гана заявили о том, что внедрят коэффициент «разницы в доходах» в размере \$400 за тонну к фьючерсной цене на какао на Лондонской товарной бирже. Учитывая, что на эти две граничащие друг с другом страны приходится почти 60% всего выращиваемого в мире какао, они легко смогли раскатать цены на этот товар. Урожай какао в этих странах значительно превосходит объемы аналогичного продукта в Экваторе и Нигерии – двух других крупных производителей какао-бобов.

По замыслу, когда по итогам сезона реальные цены на какао, включая транспортные расходы, превысят \$2900 за тонну,



Фото: Cristina Aldehuela/agence france-press/getty images

Рабочий вынимает плитки шоколада из формы, г. Аккра, Гана.

премия будет направлена в специальные фермерские резервные фонды.

Трейдеры утверждают, что рынок деривативов с трудом приспосабливается к этой встряске. Обычно покупатели и продавцы какао-бобов применяют фьючерсы и опционы, чтобы застраховаться от изменения цен. Инвесторы же используют их для ставок на то, будет ли рынок расти или, наоборот, падать.

«Если вы посмотрите на фундаментальные принципы, по сути это спрос и предложение, то здесь не произошло ничего особенного. Трудность же, с которой столкнулся сейчас практически каждый профессионал, занимающийся какао, заключается в том, как именно интерпретировать эффект [коэффициента разницы в доходах], то есть новой системы ценообразования», – говорит **Джонатан Паркман**,

соруководитель департамента сельского хозяйства брокерской компании **Marx Spectro**.

Надбавка будет применяться к урожаю какао следующего года, который обе страны-экспортера начнут поставлять с октября 2020 года. Однако коэффициент уже применялся в экспортных контрактах, поскольку крупные западные шоколадные компании оказываются связанными контрактами задолго до получения товара.

Один из факторов, стимулирующих рост цен на фьючерсы, – это то, что компании, которые раньше покупали какао напрямую из Западной Африки, теперь, похоже, берут его со складов. В портах Нью-Йорка и на реке Делавэр, где торговцы фьючерсами могут хранить товар на складах Межконтинентальной биржи, неделю назад было размещено 243 512 мешков какао из Кот-д'Ивуара. С конца августа эти запасы сократились на 44%, что является значительным снижением остатков, которые обычно служат запасом на крайний случай.

«Каждый раз, когда кто-то хочет купить какао из Западной Африки, условия меняются и переговоры носят индивидуальный характер», – говорит **Карлос Мера**, аналитик **Rabobank**.

### Цены на шоколад

После того, как Кот-д'Ивуар и Гана объявили о введении надбавки к стоимости какао, цены на этот продукт вначале упали, а затем резко взлетели вверх



Примечание: данные за 9 октября

Источники: FactSet (цены); Federation of Cocoa Commerce (заявление о вводе надбавки)

Перевод с английского языка осуществлен редакцией **Kursiv.kz**.

# Производителей предупредили. Но хлеб дорожает

## Зерна меньше – цены выше

Как сообщает Комитет по защите и развитию конкуренции, на сегодняшний день антимонопольным органом вынесено 20 уведомлений в отношении производителей и реализаторов хлеба.

«Рекомендуем должностным лицам субъектов рынка и государственных органов воздержаться от заявлений о повышении цен», – сообщил председатель Комитета по защите и развитию конкуренции Министерства национальной экономики РК Рустам Ахметов.

По его словам, Предпринимательский кодекс РК запрещает антиконкурентные согласованные действия субъектов рынков в части повышения, поддержания цен, а также координацию их экономической деятельности третьим лицом. Представители антимонопольного ведомства опасаются, что публичные заявления о повышении цен могут быть восприняты предпринимателями как ориентир при планировании своей ценовой политики и спровоцировать согласование действий по повышению цен. Поэтому чиновники предупреждают, что в случае непринятия мер по устранению признаков нарушения будет начато антимонопольное расследование. Напомним, еще в августе текущего года Министерство национальной экономики обозначило 10 товаров, за ценами которых будет вестись усиленный контроль. Это – лук, морковь, картофель, свекла, рис, мука, конина, баранина, говядина и хлеб. Тогда Рустам Ахметов обещал следить за исполнением поручения. Но 14 октября министр сельского хозяйства Сапархан Омаров предположил, что в Казахстане подорожает хлеб. Цена на социальную буханку составляет 75–78 тенге в зависимости от региона. «Скоро она повысится до 80–82 тенге» – заметил министр.

Между тем на севере и западе РК социальный хлеб подорожал на 20 тенге. За буханку сегодня просят уже 110 тенге. Какова ситуация в регионах Казахстана, выяснял «Курсив».

Уборочная кампания в Казахстане подходит к концу. Средняя урожайность зерновых по стране составила 12,6 ц/га. Результат скромнее, чем в прошлом году – сказались летняя засуха и сентябрьские дожди. Рынок на текущую ситуацию отреагировал повышением цен на пшеницу и муку. А в регионах пытаются предотвратить подорожание хлеба.

Павел ПРИТОЛЮК,  
Петропавловск

### Природа берет свое

В середине октября состоялось заседание правительства, посвященное завершению уборочной кампании. Министр сельского хозяйства Сапархан Омаров проинформировал, что работа завершена на 99% и намолочено 19,1 млн т. Как он сообщил, урожайность в текущем году хуже, чем в прошлом. По итогам 2018 года было собрано 22,8 млн т зерна в бункерном весе, а урожайность составила 15,1 ц/га. В этом – 12,6 ц/га. Если опираться на данные Комитета по статистике – это один из самых низких за последние годы показателей.

Хотя в начале текущего года в министерстве прогнозировали результаты намного лучше. Говорилось, что этому будут способствовать накопленная влага и качественные семена. Однако вмешались погодные факторы. В зерносеющие регионы в середине

лета пришла засуха, а во время уборки затяжные дожди. В итоге в Акмолинской области, согласно докладу министра сельского хозяйства, урожайность составила 11,5 ц/га. В Костанайской – 7,6 ц/га. Лучший результат в Северо-Казахстанской области, где удалось собрать в среднем 16,8 ц/га. В прошлом году в СКО урожайность была 18,7 ц/га.

### А цены все выше

Между тем растет закупочная цена на зерно. Новые расценки еще в конце сентября объявил оператор государства на зерновом рынке – АО «НК «Продовольственная контрактная корпорация». С этого времени здесь за пшеницу третьего класса плательщикам налога на добавленную стоимость предлагают 70–75 тыс. тенге за тонну, неплательщикам НДС – от 62,5 до 66,9 тыс. тенге. Тонну пшеницы четвертого класса первые могут сдать за 62–65 тыс. тенге, вторые – за 55,3–58 тыс. тенге. Пятый класс корпорация покупает за 55 и 49 тыс. тенге соответственно. Товар должен соответствовать определенным качественным показателям по клейковине, белку, влажности. Для сравнения: год назад пшеницу третьего класса у плательщиков НДС покупали за 54 тыс. тенге, у неплательщиков – за 48 тыс. тенге.

На внутреннем рынке ценовые предложения следующие: за пшеницу третьего класса продавцы просят 79–89 тыс. тенге за тонну. Четвертый класс реализуют в среднем по 72 тыс. тенге.

Чем дороже зерно, тем дороже мука, а значит, и хлеб будет доро-



Сапархан ОМАРОВ,  
министр сельского хозяйства

жеть. Это признали и в Министерстве сельского хозяйства. Глава ведомства на пресс-конференции на площадке правительства РК заявил, что повышение цен ожидается незначительное.

«Чтобы не допустить резкого повышения цены на хлеб, мы сейчас занимаемся закупом зерна в стабилизационный фонд. Кроме того, каждый областной акимат также приобретает зерно и муку. Ежегодно для стабилизации цен на внутреннем рынке, начиная с февраля по июль, продкорпорация реализует от 150 до 250 тыс. тонн зерна», – заявил Сапархан Омаров.

Министерство, приводя на своем официальном сайте данные Комитета по статистике, утверждает, что цена так называемого «социального хлеба» из муки первого сорта в среднем по стране составляет 76,5 тенге за

булку. В МСХ заявили, что стоимость продукта из продовольственной корзины повышаться не будет.

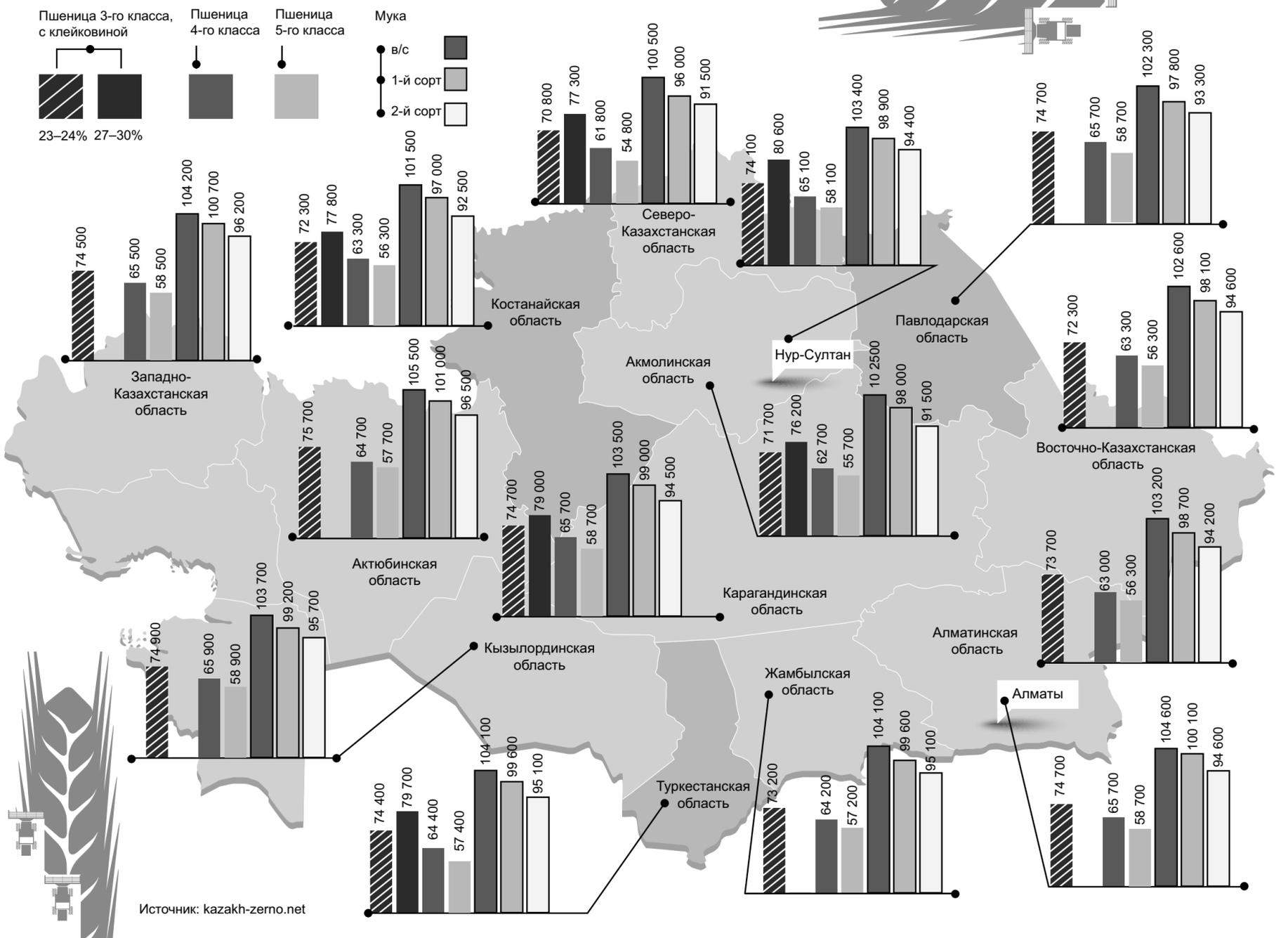
Однако в ряде областей хлеб уже стал дороже. Например, в Актобе, как передает телеканал КТК, цена буханки выросла с 80 до 87 тенге. Причина, как заявили в местном управлении предпринимательства, в росте стоимости сырья. Еще раньше в Павлодаре отпускную цену на хлеб почти на 20 тенге повысил крупный комбинат (до 105 тенге) и одна из небольших пекарен (90 тенге). При этом минимальная цена за буханку в областном центре составляет 65 тенге, в сетевых супермаркетах хлеб продают за 85 тенге. Стараясь предотвратить дальнейшее повышение, акимат Павлодара начал переговоры с пекарнями и магазинами, чтобы первые снизили цену на продукцию, а вторые реализовывали ее без торговой надбавки. Некоторые предприятия уже пошли на уступки.

В Северо-Казахстанской области стоимость продукта сохранится на уровне прошлых лет, обещают на Петропавловском хлебоуточном комбинате. Сегодня отпускная цена там составляет 56 тенге за буханку, в торговых точках – 61 тенге. Как рассказали корреспонденту «Курсива» на предприятии, в день здесь выпекается до 2 тонн хлеба из муки первого сорта.

«Цену на наш городской хлеб повышать не будем. Мы, в принципе, и удерживаем ценники на эту категорию, так как руководство наше договаривается с акиматом», – проинформировали на ПХБК.

## ЦЕНЫ НА ЗЕРНОВЫЕ КУЛЬТУРЫ И МУКУ

в тенге за тонну по Казахстану на 25.09.2019, в т. ч. НДС 12%



# Крайнее звено

## Палата предпринимателей ВКО: «Нельзя взваливать вину за подорожание хлеба на хлебопеков и фермеров»

**По мнению экспертов, крестьянам Восточного Казахстана нужна более продуманная система государственной поддержки растениеводства. Без длинных и дешевых кредитов, субсидий и твердых залогов для фермерских хозяйств невозможно сдерживать объективный рост цен на зерно и муку.**

**Ирина ОСИПОВА, Усть-Каменогорск**

### Не первая ласточка

В Восточном Казахстане увеличение цены на хлеб наблюдается еще с весны, когда ценники на буханку в отдельных населенных пунктах поднялись до 90–100 тенге. Осеннее подорожание «подтянуло» до высокой планки и всех остальных производителей. В настоящее время в магазинах Усть-Каменогорска, Риддера, Алтая продукт первой необходимости из пшеничной муки стоит 90–105 тенге, ржаной-пшеничной – 110–125 тенге.

Если в северных зерносеющих регионах страны из-за засухи урожай оказался почти на 2 млн тонн меньше, то Восточный

Казахстан может похвастаться хорошими результатами. Согласно данным и. о. руководителя управления сельского хозяйства ВКО **Владимира Гайламазяна**, валовый сбор зерна в этом году немного превысил показатели прошлого года. На территории 549 тыс. га намолочено свыше 900 тыс. тонн зерна при средней урожайности 16,8 центнера с гектара. То есть ни о каком дефиците зерна в ВКО, способном повлиять на цены, речи не идет.

### Кто виноват?

После повсеместного подорожания хлеба первый удар социального возмущения традиционно приняли на себя хлебопеки, стоящие последними в цепочке структур, влияющих на ценообразование. Именно им общественность в первую очередь задала вопрос: «Почему произошло подорожание?».

Руководитель одного из крупнейших хлебозаводов Усть-Каменогорска «**Каравай**» **Нуржан Жанабаяев**, отвечая на вопросы «**Курсива**», пояснил, что их предприятие вынуждено было увеличить отпускные цены на хлеб на пять тенге. Причина – рост цены на муку с 88 до 102 тенге за килограмм (16%).

По мнению директора Палаты предпринимателей ВКО **Игоря Шацкого**, абсолютно непра-

вильно оказывать давление на последнего производителя, если никто не может удерживать цены на составляющие – зерно, ГСМ и тарифы.

«Почему с мукой государство ничего не может сделать? Тарифы на электроэнергию повышают, реализаторы ГСМ работают с прибылью, а пекарни при этом должны работать себе в убыток и не повышать цену на хлеб. К тому же у производителей этого продукта прибыль гораздо меньше, чем у всех вышперечисленных звеньев в этой цепочке экономических отношений. Повышение ведь идет не от желания хлебопеков, у них есть затраты. Но почему мы не хотим как следует разобраться в этих затратах?» – приводит слова руководителя ПП пресс-служба региональной палаты предпринимателей.

### Влияние Поднебесной

Мукомолы со своей стороны тоже приводят объективные причины, говоря о повышении стоимости зерна. Фермеры, как главное звено в цепочке производства, несут самые серьезные затраты. И их доля постоянно растет.

По словам начальника отдела агропромышленного комплекса Палаты предпринимателей ВКО, эксперта в области сельского

хозяйства **Аскара Жакупбаева**, каждый год расходная часть фермерских хозяйств растет не только из-за инфляции, но и из-за удорожания запчастей, семян, дизельного топлива. Например, за последние два года солярка стала дороже на 60–70%. Плюс сельхозтоваропроизводители вкладывают большие деньги в покупку современной техники, гербицидов, средств защиты. Один из самых значимых факторов – рост мировых цен на зерно, который так или иначе отражается на общем рынке.

«Хочу подчеркнуть, что у крестьян есть определенные ожидания, все хотят закрыть свои кредиты. Тем более, многие растениеводы занимаются и животноводством, по которому много субсидий не выплачено. По семенам и гербицидам у них тоже нехватка субсидий на сумму около 1,1 млрд тенге. Нужно с пониманием относиться к объективным факторам. Крестьяне не могут выдержать такой натиск, когда все вокруг дорожает, субсидий мало, твердых залогов нет, на «оборотку» средств не дают», – отмечает Аскар Жакупбаев.

### Цены – «сверху»

Информация о росте закупочных цен на тонну пшеницы подтверждается, исходя из от-

четов с сайта АО «НК «Продкорпорация». Если в июне пшеница третьего класса стоила 68–74 тыс. тенге за тонну, то уже с 23 сентября цены увеличились до 70–76 тыс. тенге (с ростом на 2,7–4%). Национальный оператор, в свою очередь, так объясняет дороговизну зерна.

В аналитических отчетах НК «Продкорпорация» значится, что «в Казахстане свободного зерна для реализации на внутреннем и экспортном рынке осталось очень мало. Наличие высокой цены на зерно в текущем сезоне, по предположениям, объясняется тем, что она была ориентирована, в первую очередь, на Китай. Кроме того, Россия с Китаем подписали соглашение на очень большие объемы, которые будут везти через Монголию по российской железной дороге».

По мнению экспертов региональной палаты предпринимателей ВКО, чтобы на уровне местных товаропроизводителей сдерживать рост себестоимости пшеницы, необходимо усилить применяемые механизмы господдержки. Дать растениеводам доступ к дешевым и длинным кредитам на технику, помогать с пополнением оборотных средств. Данные вопросы специалисты ПП облаклимата ставят перед правительством, они на ходятся на рассмотрении.

# Подтяните пояса

**В Карагандинской области, чтобы избежать повышения стоимости хлеба и мучных изделий, формируют стабилизационный фонд. Аграриев просят сдать в него около 10% от урожая по цене ниже рыночной.**

**Ольга СИВОХА, Караганда**

По данным областного управления сельского хозяйства, карагандинские фермеры в этом году собрали 880 тыс. т зерна, в прошлом – 968 тыс. т. Средняя урожайность по сравнению с предыдущим периодом также снизилась – с 12,2 до 10,5 ц/га. В нынешнем сезоне аграрии намолотили 647,7 т пшеницы, 212,9 т ячменя. Большую часть зерновых они собрали в Осакаровском районе – 307,5 тыс. т пшеницы, 67,7 т ячменя. На втором месте по количеству собранного зерна Нурунский район – 239 тыс. т, на третьем – Бухар-Жырауский – 118,4 тыс. т.

### Температурные испытания

Хотя официальная статистика показывает, что урожай зерна упал по сравнению с прошлым годом всего на 10%, по мнению представителя Союза фермеров по Осакаровскому району **Ерлана Оспанова**, на деле пшеницы в этом году меньше примерно на 40%. Причина тому – засуха: аномальная жара стояла в регионе с середины июня и почти до конца августа. Усугубляло ситуацию и отсутствие нормы осадков. В итоге зерновые культуры не получили необходимую дозу развития влаги. Однако собеседник предполагает, что жара положительно сказалась на качестве пшеницы.

«Если в прошлом году качество пшеницы было и пятый класс, и четвертый, то в этом году в наших районах преимущественно третий класс. Взяли не количеством, а качеством. Отразилось это на цене культуры. Сейчас уже доходит до 80 тыс. тенге за тонну и выше», – говорит г-н Оспанов.

### Пришли дожди, когда не ждали

По словам руководителя крупного зернового хозяйства «Шахтерское» **Георгия Прокопа**, Нурунский район может заявить только о 60% качественной пшеницы от общих 239 тыс. т. В этом году урожайность из-за жары упала с 14,5 до 9,5 ц/га. А всем показателям качества соответствует только то зерно, которое успели собрать до 5 сентября. После в регион пришли дожди, которые пролиди почти две недели и вымыли клейковину из зерна. Пшеница потеряла в качестве.

«Пшеница где-то проросла, и сегодня нет одного из показателей качества пшеницы – числа падения. Оно составляет 100–120, что не соответствует зерну третьего класса (третий класс имеет число падения 250–270 – «Курсив»). Хотя другие показатели хорошие. Это пшеница, которая была убрана после обильных дождей, то есть после 15 сентября», – делится фермер.

### Зерно в цене

Итоги урожая уже сказались на стоимости пшеницы. Если еще в августе она отпускалась по цене 65 тыс. тенге за тонну, то сейчас на рынке за зерно высшего качества требуют 80 тыс. тенге и больше. И это, по мнению аграриев, не предел, поскольку многие производители сельскохозяйственной продукции придерживают зерно.

Для стабилизации ситуации на внутреннем рынке было принято решение о формировании резервного запаса зерна. Его фонд планируют пополнить 54,3 тыс. т пшеницы. Объем распределили между производителями. Но, по словам Ерлана Оспанова, многие фермеры возмущены нагрузкой по сдаче зерна в стабфонд, поскольку им не совсем понятно, каким образом рассчитывается объем, который необходимо сдать.

«Кто-то говорит, что 10% от посевных площадей, кто-то – от собранного урожая. Если от посевных площадей, то это неправильный подход, поскольку не все поля засеваются. Если от урожая, то тут нужно сказать, что статистические данные не соответствуют действительности. Они завышены, по какой причине – нам непонятно. Возможно, в целях поддержания рейтинга региона. Так или иначе, в конце концов страдает аграрий», – сказал «**Курсиву**» представитель Союза фермеров.

Недовольны фермеры и ценой, которую предложила продовольственная корпорация – 70–76 тыс. тенге за тонну зерна третьего класса, в то время как мукомолы покупают за 80 тыс. тенге и выше. К 10 тыс. тенге с тонны, которые теряет хозяйство, сдавая в стабфонд зерно по заниженной цене, также нужно прибавить расходы на транспорт и хранение.

«Цена просто нереальная. Пшеницу самого низкого качества в третьем классе принимают по 70 тыс. тенге. Фермер должен сдать ее по 62 тыс. тенге без НДС. Где логика, когда на рынке за нее дают 80 тыс. тенге за тонну?» – комментирует ситуацию директор ТОО «Найдаровское» **Павел Лушак**.

Вместе с тем глава крестьянского хозяйства «Шахтерское» **Георгий Прокоп**, которому нужно сдать в стабфонд 2,6 тыс. т зерна, придерживается мнения, что фермеры должны «войти в положение» властей. Хотя бы те, кто получает субсидии от государства. К примеру, все хозяйства Нурунского района, по словам собеседника, в этом году получили субсидии на семена и удобрения в полном объеме, частично на гербициды и инвестсубсидии.

Сколько в этом году зерна пойдет на экспорт, прогнозировать никто не берется. Как и то, поможет ли стабфонд удержать цены на хлеб и мучные изделия.

«У нас нет столько зерна, чтобы ориентироваться на внешний рынок. Только в 2017 и 2018 годах начали продавать за границу. До этого закрывали внутренний рынок нашей области, потому что здесь платили больше. Сегодня данная ситуация изменилась: торговать с иностранными партнерами стало выгоднее», – добавил г-н Прокоп.

# ВТО трейдерам в руку!

**На западе Казахстана мука и хлеб в среднем подорожали сразу на 20–50 тенге. Между тем местным хлебопекарям обещают поддержку в обмен на сдерживание цен на стратегический продукт – хлеб.**

**Алла ЗЛОБИНА, Уральск**

### Трейдеры в тренде

Сегодня в Западно-Казахстанской области цена на муку в среднем выросла на 20–30 тенге. Часть крупных сельхозпроизводителей цену вообще не повышали. Крестьянское хозяйство «Акаса», к примеру, торгует сегодня мукой по 110 тенге за килограмм. ТОО «Белес-Агро» (занимается производством муки и мучных изделий – «**Курсив**») повысило отпускную цену на муку со 120 до 140 тенге. Цены на хлеб в Уральске выросли в среднем на 10–15 тенге – с 95 до 110 тенге.

В других областях Западного региона, которые покупают зерно и муку у соседей, ситуация несколько иная. Например, в Атырау предприниматели уже подняли цены на социальный хлеб. Об этом они заявили в ходе брифинга в РСК, 18 октября, сообщают региональные СМИ. Вынужденную меру объясняли тем, что Атырау – не зерновая область, и вся мука тут привозная: себестоимость производимого хлеба составляет 85,3 тенге. Отпускная цена – 90.

Цены на хлеб, сообщают местные СМИ, повысились во всех четырех западных областях – Актюбинской, Атырауской, Мангистауской и ЗКО. В среднем – до 140 тенге за буханку из муки высшего сорта. При этом хлебопекари и мукомолы прогнозируют дальнейший рост цен. Хотя кто-то умудряется на этой волне все равно держать прежний уровень – за счет старых запасов муки.

По традиции неурожай зерна стал поводом поговорить и о проблемах перерабатывающей сферы – отечественным мукомолам нужны меры государственной поддержки, убеждены игроки этого рынка.

«Казахстанские рынки, границы открыты. Сейчас зерном в Казахстан занимаются иностранные трейдеры (торговцы) – иранцы, таджики, китайцы, турки: закон это позволяет. Интерес понятен – это легкие деньги, воротить можно миллиардами. Поэтому сегодня не казахстанские трейдеры влияют на цену зерна, а иностранные – их больше. Плюс мы вступили во Всемирную торговую организацию, а ее правила запрещают регулировать экспорт сырья», – объяснил «**Курсиву**» один из крупных производителей мучных изделий.

По его мнению, именно сейчас цены полностью диктует рынок, зерно и мука будут дорожать и дальше.

«В 2011 году Казахстан собрал небывалый, рекордный урожай пшеницы, но цена не падала, а только росла. Трейдер миллион тонн зерна закупит – это небольшие деньги на самом деле, и положит в элеватор на год. Потом у него наценка составит до 50%. После вычета налогов и других платежей он получит 40% чистого дохода», – отмечает мукомол.

### Бизнес и власть договариваются

В АО «СПК «Орал» в свою очередь объяснили: до следующего урожая поддержат хлебопекарей. Основных, крупных производителей хлеба в ЗКО не так много. Всего пять – это ИП «Талецкий» и «Хлебозавод № 1», ИП «Попков», ИП «Доценко», ИП «Антипов».

«Наша задача не сдерживать цены на муку, а сдерживать цены на социальный хлеб из первого сорта муки и зерно третьего класса. Сегодня цена социального хлеба у нас – от 85 до 90 тенге. Вот на таком уровне задача сдерживать. Хлебопекарям мы в течение года будем продавать дешевую муку, а они, в свою очередь, не будут повышать цены на хлеб», – отметил в комментариях «**Курсиву**» первый зампреда правления СПК **Артур Доскалиев**.

По его словам, сегодня рекомендации о закупке и ценах отправлены на рассмотрение акиму ЗКО **Гали Искалиеву**. На основании решения последнего из выделенных бюджетных средств закупят муку в стабфонд ЗКО.

По подсчетам СПК, на то, чтобы закрыть потребности области, необходимо около 3 тыс. т.

К слову, в соседних областях сдерживать цены планируют несколько в другом формате. Через СПК торговые сети, которые имеют свои пекарни, получают льготные кредиты – взамен на обязательство не повышать цены на хлеб.

Между тем, как сообщается на сайте информационного агентства «КазахЗерно.kz», в стране на начало недели зерновые были убраны с 15,2 млн га – на 99,3% всех площадей. А, по данным Министерства сельского хозяйства, средняя урожайность по Казахстану составила 12,7 ц с га – намолочено 19,2 млн т зерна нового урожая.

По предварительным расчетам МСХ, в этом году урожай зерновых и зернобобовых составит около 19 млн т в бункерном весе, то есть на 2 млн т меньше урожая 2018 года. Сейчас практически 80% из зерна, поступающего на элеваторы страны, – это продовольственная пшеница, 20% – фуражная пшеница и пшеница, предназначенная для технических целей. В прошлом году показатель продовольственной пшеницы составлял 93%. К слову, с февраля 2019 года цена на хлеб в Западно-Казахстанской области в среднем поднялась на 20 тенге – с 70 до 90 тенге, увеличившись на 28,6%.

## Чем жарче лето, тем больше урожай

**В Кызылординской области собрали полмиллиона тонн риса**

**Благодаря жаркому лету в этом году кызылординские дехкане собрали рекордный урожай риса – свыше 530 тыс. тонн. Помимо погодных условий, на благоприятный исход также повлияло отсутствие проблем с техникой и ГСМ.**

**Махмуд БАЙХОДЖАЕВ, Кызылорда**

### Погода в поле

В Кызылординской области завершили уборку риса. В этом году с 87,9 тыс. га посевов его собрали 530,5 тыс. т при средней урожайности в 60,3 ц/га. Одной из причин рекордного урожая риса стала жаркая погода. По словам заместителя начальника управления сельского хозяйства Кызылординской области **Сейлбека Нурымбетова**, в 2019 году она выдалась просто идеальной для рисоводов. «В сентябре не было заморозков. На 15–20 дней раньше мы начали уборку риса. Если в прошлом году уборку начали 5–7 сентября, то в этом году – 20 августа», – пояснил замначальника управления.

Напомним, в 2018 году в регионе собрали 473,4 тыс. т риса, урожайность составила 54,5 ц/га. По информации КазНИИ им. И. Жахаева, в 2018 году из-за затяжной весны дехкане начали посев риса в мае, хотя всегда выходили в поле уже в апреле. К уборочной страде рис не успел полностью созреть.

Между тем все предыдущие годы объемы сбора риса в регионе только увеличивались. В связи с чем акимат области ежегодно рапортовал о рекордном урожае риса. Так, в 2013 году в Кызылординской области его собрали более 360 тыс. т, в 2014-м – 394,7 тыс. т, в 2015-м – 423,6 тыс. т, в 2016-м – около 440 тыс. т. В 2017 году рисоводы впервые преодолели отметку в полмиллиона – 502,5 тыс. т.

В основе этих ежегодных рекордов – освоение новых земель, расширение ирригационной системы, внедрение новых сортов риса, соблюдение технологии посева, новая рисоуборочная техника, а также выделение субсидий местным фермерам на выращивание «белого золота».

### Все сошло

Как отметил Сейлбек Нурымбетов, кроме погодных условий, на благоприятный исход нынешнего сезона также повлияло отсутствие проблем с техникой и ГСМ. «Хотя топливо чуть дороже оказалось – 178 тенге за литр дизельного топлива, с доставкой», – уточнил он.

К слову, на проведение осенне-полевых работ в регионе были закуплены 16 тыс. т дизельного топлива.

Неплохими в сельхозуправлении назвали и текущие цены на рис. В этом году стоимость одного килограмма крупы установилась в пределах 250–300 тенге. Чуть больше запланированного объема было запасено и семян риса. При прогнозе на 2020 год в 21,5 тыс. т в хранилище засыпало 22,4 тыс. т, или на 4,3% больше.

В регионе более 40 рисоперерабатывающих заводов. Недавно открылись еще два новых завода в областном центре.

Говоря о переработке риса, Сейлбек Нурымбетов сообщил, что в текущем году на поддержку рисоводов из бюджета были выделены субсидии в размере 1,3 млрд тенге. Эти средства фермеры получают за каждую тонну риса, отправленную на переработку. На сегодня выплачены уже 100 млн тенге.

### Не рисом единым

Кызылординская область является главным производителем риса в стране: здесь выращивается около 90% его объема от общей доли в республике. Но в области сажают не только рис. Всего, по данным сельхозуправления, в 2019 году были засеяны под различные культуры 183,1 тыс. га. В том числе под озимую и яровую пшеницы – 7,8 тыс. га, бахчевые – 7,7 тыс. га, люцерну – 59,2 тыс. га, овощи – 5,7 тыс. га и др. Были собраны 14,2 тыс. т озимой и яровой пшеницы, 66,4 тыс. т картофеля, 115,2 тыс. т овощей, 187 тыс. т бахчевых.

# Новые возможности для Казахстана

В минувшую пятницу, 18 октября, в Шымкенте были презентованы возможности сети 5G. По сути сегодня это новое слово в мире технологий. Однако, как отметили организаторы мероприятия, один оператор связи не может сам построить сети для охвата всей территории страны, чтобы удовлетворить запросы различных индустрий. Для этого требуется поддержка правительства и других игроков телекоммуникационного рынка.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Участники презентации возможностей сети 5G, организованной компаниями Beeline и Nokia, воочию смогли убедиться, что новые технологии не просто интересны, но и практичны. Например, на одном из демонстрационных стендов можно было ознакомиться с роботом, который выполняет определенные задания через установленную заранее программу. Роботом управляет компьютер, который может находиться в другом месте, а передача информации проходит по сети 5G.

Также здесь можно было поиграть в режиме реального времени в настольный теннис.

Причем игрок через очки виртуальной реальности видел лишь оппонента по игре, теннисный стол и шарик. Любопытно, что при этом игроки могут находиться в сотнях километров друг от друга. Очки связаны с камерой, которая снимает в режиме 3D и дает обзор на 360 градусов.

Еще один стенд предлагал желающим ознакомиться с устройством, позволяющим предоставлять фиксированный доступ сигнала через мобильную сеть. Например, если сегодня в квартирах чаще всего высокоскоростной интернет предостав-



Фото: Влад Семенов



Фото: Влад Семенов



ляется посредством оптического кабеля, что, в свою очередь, требует развитой инфраструктуры и серьезных капиталовложений,

то для данной установки нужна лишь обычная электрическая розетка. Устройство предоставляет пользователям такую же ско-

рость, как и оптический кабель. А у операторов сотовой связи, мобильного и проводного интернета появляется возможность предоставить высокоскоростной интернет большему количеству пользователей.

Сегодня в Шымкенте сеть реализует сотовый оператор Beeline, а оборудование предоставлено компанией Nokia. Тестирование технологии продлится три месяца. В городе было установлено три реальных базовых станции, которые могут передавать сигнал всей центральной части города, охватывая почти десять квадратных километров. Скорость загрузки и задержка сигнала составляет в среднем 6 миллисекунд.

Говоря о возможностях 5G, организаторы мероприятия отметили, что мобильные сети первого, второго, третьего и даже четвертого поколений были

рассчитаны на обслуживание людей, тогда как сети пятого поколения имеют несколько иное предназначение. Основными пользователями и потребителями сети пятого поколения станут государство, бизнес и различные предприятия.

Однако, по словам главного исполнительного директора «Beeline Казахстан» **Евгения Настрадаина**, внедрение сетей 5G потребует значительных инвестиций, вливание которых не под силу одной компании.

«Мы, как опытный оператор, приглашаем и призываем все другие мобильные операторы к сотрудничеству по строительству сетей. Потому что по отдельности никому невозможно будет очень быстро построить данную систему и данное покрытие, так как это дорого удовольствие», – подчеркнул Настрадаин.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Павел РАДИОНОВ, представитель компании Nokia:



«В 4G максимальная скорость при канале 20 МГц позволяет получить сигнал в 150 Мбит/с. В современных сетях средняя скорость на одного абонента составляет около 30–40 Мбит/с. Здесь на демонстрационном стенде 5G предполагается скорость более 1 Гб на одно устройство. Соответственно, если мы будем говорить об

одной антенне, которая установлена и вещает, то ее максимальная пропускная способность на данный момент составит уже 2,5 Гб.

С помощью этих технологий можно внедрять новые предложения. Например, услуги виртуальной реальности, услуги Индустрии 4.0 – это цифровизация современной промышленности. Зона покрытия одной 5G базовой станции – около 3 км в радиусе. Первый этап внедрения

сети – это покрытие, чтобы все абоненты получали новую услугу. Когда у нас трафик становится все больше и больше, мы можем уплотнять и уменьшать зону покрытия до 1–2 км в зависимости от требований.

У 5G есть три основных применения: первое – это высокая скорость передачи данных; второе – это интернет вещей и третье – это услуги реального времени. Самое главное, надо понимать, что 5G дает неограниченное количество возможностей, которые можно использовать по усмотрению».

## Знание – сила

### Как грамотно приобретать ценные бумаги?

**Почему на рынке ценных бумаг одни инвесторы работают с прибылью, тогда как другие несут потери? Почему кто-то становится миллионером, а кто-то нет? В чем заключается формула успеха? Эти вопросы интересуют многих людей, решивших познакомиться с биржей поближе. На самом деле ответ прост: весь секрет – в знаниях.**

Арман БУРХАНОВ

Фондовый рынок требует ответственного подхода. Он благоволит лишь к тем, кто непрерывно развивается, приобретает новые навыки, и без труда расстается с теми, кто ничего о нем не знает. Грамотные инвесторы понимают специфику работы на бирже, умеют анализировать рыночные данные и четко планируют свои действия. Новички же зачастую делают легкомысленные вложения. А

они, как известно, не приводят к положительным результатам.

Так что прежде чем погружаться в мир инвестиций и переходить к практике капиталовложений, желая вооружиться необходимыми знаниями и иметь ясное представление о принципах работы того или иного финансового инструмента, поскольку успешный старт на рынке ценных бумаг во многом зависит от подготовленности инвестора к торговле. И так, для начала можно самостоятельно изучить всю доступную литературу по основам инвестирования и управлению капиталом. В сети очень много специализированных сайтов, тематических форумов и вебинаров, где на понятном языке объясняется, что такое фондовый рынок и как он работает.

Разобраться в теме инвестиций и повысить уровень финансовой грамотности помогут и книги. Например, «Разумный инвестор» Бенджамина Грэма, «Руководство Богатога Папы: учимся инвестировать» Роберта Кийосаки. Или «Фондовый рынок США для начинающих

инвесторов». Это практическое пособие, разработанное инвестиционной компанией «Фридом Финанс», может значительно облегчить жизнь начинающего инвестора и восполнить имеющиеся пробелы даже у опытного биржевика. Книга дает представление о принципах и техническом анализе, учит понимать графики и формировать инвестиционный портфель.

Однако у самостоятельного метода обучения есть ряд недостатков. Во-первых, отсутствие системного подхода. Разрозненные знания приходится собирать по крупицам. Во-вторых, отсутствие практики и невозможность уточнить детали. Начинаящему инвестору придется действовать вслепую, а метод проб и ошибок чреват потерей капитала. Очное обучение в группе под руководством опытного наставника лишено таких недостатков. На курсах слушатели получают весь необходимый объем теоретических знаний, совершают первые сделки под руководством преподавателя и накапливают нуж-

ный опыт для самостоятельной торговли.

Чаще всего обучающие программы предлагают лидеры брокерского бизнеса. Небольшим компаниям не всегда по карману оплачивать труд квалифицированных тренеров, а тем более практикующих трейдеров. Некоторые брокеры изредка проводят бесплатные семинары, которые знакомят с основными понятиями фондового рынка. Полноценное же обучение профессии стоит денег. И это вполне оправданно: самое лучшее вложение инвестора – инвестиции в знания о том, как надо инвестировать. Особенно на первых порах.

Легендарные инвесторы, создавшие себе имя и капитал на бирже, не случайно говорят: «Надо знать, что именно ты покупаешь и почему». Ведь для того чтобы принимать верные инвестиционные решения, необходимо не только интересоваться экономикой и изучать рынки, но и погружаться в финансовые отчеты компаний, в которые вы планируете вложиться. Даже

при наличии персонального инвестиционного консультанта – к слову, в ИК «Фридом Финанс» такого специалиста закрепляют за каждым начинающим инвестором на протяжении всего срока договора на брокерское обслуживание – решение все равно принимать вам.

Учтите, консультанты всего лишь выбирают ценные бумаги за инвесторов и рассказывают им о перспективах конкретных компаний на основе своих знаний и аналитических данных. Окончательное решение в пользу тех или иных бумаг всегда за инвестором. Каждый сам для себя определяет границы риска, за которые не хочет выходить. Вы сами решаете, рискнуть и хорошо заработать или же иметь небольшой, но гарантированный доход. Отсутствие ограничений по сумме получаемой прибыли привлекает огромное количество инвесторов на биржу. Но важно помнить: добиться успеха удастся только в том случае, если подойти к процессу инвестирования с максимальной ответственностью, не полениться потратить

МНЕНИЕ



Юлий ГОЛЬДБЕРГ, директор по развитию SAS Россия/СНГ:

«Безусловно, это очень перспективная, но в то же время вызывающая много споров технология. В России, например, до сих пор не до конца решен вопрос с частотами под 5G. Тем не менее эта технология обеспечит новый уровень скорости при передаче данных и высочайший уровень надежности соединения. Со стороны госструктур и бизнеса есть на это запрос, есть заинтересованность в таких проектах, и есть задачи, например, в интернете вещей, которые можно было бы решать в 5G намного эффективнее.

Например, не так давно на конференции Analytics Experience, которую SAS проводит в Европе ежегодно, обсуждали, каким будет клиентский опыт будущего. По заказу SAS было проведено исследование, выяснилось, что дополненная и виртуальная реальность – это одно из наиболее перспективных направлений, куда бренды уже инвестируют деньги, а люди ожидают от него нового опыта использования продуктов и услуг.

Сети 5G дадут большой толчок в развертывании таких сервисов. Что касается нашего бизнеса, то это, конечно, онлайн-аналитика на мобильных устройствах. Возможность передавать большой объем данных за единицу времени повлияет как на визуализацию отчетов, так и на сам процесс обработки данных в потоке. Это новые возможности графики и новые скорости сбора данных и их возврата в виде выводов после обработки.

Что касается перспектив, то пока все выглядит как набор противоречивых действий. На уровне правительств еще нет понимания, как регламентировать работу в новой среде, как разделить инвестиции и бенефиты. Правительство России намерено инвестировать почти 28 млрд рублей в 5G. Кроме того, снижается стоимость аренды частот операторами, но за часть этих частот пока идут споры между ведомствами. Диапазон ограничен, а структур, которые хотели бы им пользоваться, много».

Предполагается, что опыт пилотного проекта по развертыванию сети в Шымкенте станет готовым бизнес-кейсом по строительству и внедрению 5G в стране.