№41 (816), ЧЕТВЕРГ, 31 ОКТЯБРЯ 2019 г.

наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ИНВЕСТИЦИИ:
ГОЛУБЫЕ ФИШКИ ОТСТАЮТ ОТ ОСТАЛЬНОГО РЫНКА
стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ВАЛЮТА СНИМАЕТСЯ С ЯКОРЯ
стр. 6

ТЕНДЕНЦИИ:
КУРИТЬ НЕЛЬЗЯ БРОСИТЬ
стр. 8

LIFESTYLE:
КАК «ПРОПИСАТЬ» БОЛЬШОЙ ХОККЕЙ В АЛМАТЫ
стр. 12

kursiv.kz kursivkz kursivkz

Некоторые выбирают подинамичнее

Узбекистан готовится к первым выборам при президенте Мирзиёеве

Все пять политических партий Узбекистана допущены к участию в выборах в законодательную палату Олий Мажлиса (парламент). Центризбирком уже подтвердил достоверность подписных листов и выдал разрешения на проведение избирательной кампании.

Павел НОСАЧЁВ

Парламентские выборы, которые в этом году пройдут под лозунгом «Новый Узбекистан – новые выборы», станут первыми за время президентства **Шавката Мирзиёева**. Избирать 22 декабря 2019 года узбекистанцы будут не только депутатов Олий Мажлиса, но и местных кенгашей.

Подготовка к столь крупной избирательной кампании была начата еще в прошлом году. Голосование станет своеобразной обкаткой новых правил, закрепленных в этом году в избирательном кодексе.

Зеленые идут

На встрече глав постоянных представительств при ОБСЕ в Вене председатель ЦИК Узбекистана **Мирза-Улугбек Абдусаломов** отметил, что в ходе разработки кодекса был изучен опыт более 50 стран и учтены рекомендации миссий международных организаций по наблюдению за выборами. «Данный кодекс объединил в один документ нормы пяти законов, регулировавших отношения, связанных с подготовкой и проведением выборов президента, депутатов законодательной палаты, областных, районных и городских кенгашей, а также регламентировавших организацию деятельности Центризбиркома», – заявил Абдусаломов.

Более 30 изменений коснутся не только организации самого выборного процесса, но и формирования парламента страны. Ранее из 150 мест в законодательной палате Олий Мажлиса 15 мандатов было закреплено за «Экологическим движением», куда входили видные ученые и общественные деятели.

> стр. 2

Фото: Shutterstock/geogif

«Липа» пустила корни

Заниматься незаконной торговлей в Казахстане безопасно и выгодно: закон лоялен, прибыль составляет тысячи процентов.

Георгий КОВАЛЕВ

Полмиллиарда контрафактных (поддельных) сигарет уже было продано в 2019 году в Казахстане – это примерно 2,5% всего объема табачного рынка страны. Такие данные предоставил **«Курсиву»** сотрудник одной из табачных компаний, пожелавший остаться неназванным. Пять лет назад незаконный объем составлял 0,1%, и его природа была полностью контрабандной. Но сейчас, акцентирует внимание собеседник, наряду с незаконным ввозом сигарет, как правило, из Китая, растет производство подделок внутри страны. «Для этого из Китая везут акцизные марки, упаковки для сигарет и даже оборудование для их производства. Но это ведь лицензированный бизнес, как же это оборудование пересекает границу?» – возмущается представитель табачной отрасли.

Контрабанда – незаконное перемещение товаров через государственную границу. Контрафакт – товар, копирующий оригинал, произведенный без права на использование торговой марки, природа появления такого товара на рынке не подтверждается официально. Пример производства контрафактных сигарет на контрабандном оборудовании, по мнению экспертов, как нельзя лучше демонстрирует: в казахстанских условиях два этих явления во многом пересекаются.

Дисбаланс таможенной статистики – $7 млрд

Примерный годовой оборот контрафактного товара в мире оценен как $200–360 млрд. Эти цифры получены на основе статистики таможенных конфискаций.

Сопоставление таможенных данных Казахстана и стран – торговых партнеров помогло общественному фонду Transparency Kazakhstan сделать вывод о примерном объеме контрабанды и контрафакта, поступающего в страну.

> стр. 5

Теория «пикового владения автомобилем» сдерживает рост глобальной экономики

THE WALL STREET JOURNAL.

Протекционизм, контроль за выбросами и перенасыщение рынка ослабляют позиции столпа мировой экономики.

Greg IP,
THE WALL STREET JOURNAL

На стенде Toyota Motor Corp. на Токийском автосалоне не было представлено ни одного автомобиля, который могли бы приобрести клиенты компании. Вместо этого под слоганом «На стенде Toyota звезды – это люди, а не машины» компания представила новый мобильный сервис, при помощи которого можно пройти медицинское обследование.

Есть веская причина, по которой Toyota смещает акценты в бизнесе: глобальный автомобильный рынок неуклонно сокращается. В 2018 году мировые продажи авто серьезно упали, ожидается, что их снижение продолжится и в этом году. Компания Moody's Investors Service прогнозирует очередное снижение объемов продаж и в 2020 году.

Некоторые аналитики полагают, что это всего лишь результат турбулентности в мировой экономике и спад продаж будет временным. Однако структурные изменения могут быть куда более значительными. Ужесточение торговых ограничений и экологического контроля делают автомобили все более дорогим товаром. Кроме того, рынки многих стран оказались перенасыщенными плюс появилась альтернатива личному автомобилю в виде райдшеринговых сервисов. Например, в США продажи автомобилей достигли своего пика в 2016 году, в ЕС – в 2000 году, а в Японии – в 1990 году. Предполагалось, что развивающиеся рынки компенсируют этот эффект, но они также демонстрируют признаки стагнации.

> стр. 7

Категория свободы

Какие сюрпризы может преподнести «открытое небо»

В начале октября сначала министр индустрии и инфраструктурного развития РК Бейбут Атамкулов, а затем и президент страны Касым-Жомарт Токаев объявили о необходимости внедрения режима «открытого неба» в казахстанских аэропортах. Что это такое и в чем плюсы и минусы всех девяти категорий свободы воздушного сообщения – в материале «Курсива».

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Те, кто летал из Казахстана в Индию или страны Юг-Восточной Азии, наверняка задавались вопросом: «почему самолет в Дели или Бангкок летит не по прямой линии, а делает крюк через Афганистан, Пакистан и даже через Иран?» Дело вовсе не в высоте горных хребтов Гималаев или Тибета, над которыми может быть проложен наиболее оптимальный по времени и стоимости авиамаршрут. Большинство современных авиалайнеров уже давно способно летать на высоте более 11 тыс. метров. Таких маршрутов нет из-за особой позиции Китая. Официальный Пекин не подписывает Чикагское соглашение о транзитных полетах от 7 декабря 1944 года (IASTA), отдавая предпочтение двусторонним соглашениям между авиакомпаниями и странами их приписки с китайскими авиационными властями.

300 млн евро за право летать

Аналогичную политику проводят еще несколько территориально важных для гражданской авиации стран. Среди них особо выделяются Индонезия, Бразилия, Канада, Россия и Саудовская Аравия, которые жестко контролируют свое небо и взимают значительную плату с иностранных авиакомпаний за разрешенные транзитные полеты над своей территорией. К примеру, за привилегию летать над Россией одни только европейские авиаперевозчики ежегодно выплачивают по 300 млн евро. Все вышеперечисленные страны, а также соседи Казахстана по региону – Кыргызстан, Таджикистан и Туркменистан – не соответствуют даже **первой степени свободы** воздушного сообщения. Ведь она предусматривает уведомительный характер беспосадочного транзитного полета воздушных судов зарубежных авиакомпаний.

> стр. 3

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Касым-Жомарт Токаев – о градостроительных ошибках, экологии и развитии бизнеса

Какие поручения дал президент Токаев на совещании по развитию Алматы.

Канат БАПИЕВ

«Как коренной алматинец не могу согласиться с возведением крупного жилого дома на месте исторического здания ТЮЗа на проспекте Абылай хана, а также огромной гостиницы на улице Кабанбай батыра рядом с сосновым парком», – заявил президент Токаев на совещании по социально-экономическому развитию Алматы. Он, как и многие жители южной столицы, считает ошибкой решение о сносе кинотеатра «Алатау» и спорным – решение о ликвидации трамваев. «В прошлом в сфере градостроительства, особенно в центральной части Алматы, были допущены серьезные ошибки», – отметил **Касым-Жомарт Токаев**, добавив, что плотную застройку в центральных частях южной столицы следует запретить, а количество парковых зон необходимо увеличивать.

> Зачем надо было сносить здание кинотеатра? Тоже знаковое здание для Алматы. Причем столько времени и усилий пришлось потратить на снос этого очень капитального сооружения.

Строительство на Кок-Жайляу, – а это еще один острый вопрос для алматинцев – президент и вовсе запретил. Кроме того, Токаев поручил ликвидировать стихийные свалки, которые есть даже на Большом Алматинском озере и в урочище Медеу, да и в целом навести порядок в вопросах использования природоохранных зон. Еще одно поручение – взять на особый контроль вопрос сохранения и культивации яблоневых садов в предгорьях Заилийского Алатау.

> Ликвидация трамваев, я считаю, была спорным решением. Надо было отремонтировать рельсы, обновить трамвайный парк и оставить трамваи в городе. Этот вид транспорта успешно функционирует во многих европейских городах. Данный пример лишний раз свидетельствует о важности консультаций города со специалистами и представителями общественности.

Обеспечить высокие темпы роста экономики Алматы президент предложил за счет развития бизнеса и инноваций. Он привел в пример индустриальную зону города, где зарегистрировано 33 компании и инвестировано свыше 156 млрд тенге. Токаев подчеркнул, что за семь лет с момента создания этой зоны в эксплуатацию было введено лишь шесть новых предприятий. Глава государства рекомендовал акиму города привлечь в индустриальную зону новые проекты, прежде всего высокотехнологичные и ориентированные на экспорт.

> В Алматы есть еще одна проблема – строительство горнолыжного курорта «Кок-Жайляу». Не будем вновь возвращаться к этому вопросу, поэтому сегодня я запрещаю заниматься этим проектом. Он не нужен городу.

Источник: primeminister.kz

ЕАЭС без барьеров и роуминга

Аскар Мамин на заседании Евразийского межправительственного совета в Москве обратил внимание коллег по ЕАЭС на сокращение объемов взаимной торговли между участниками Союза в 2019 году. Премьер-министр РК уверен, что тенденция сохранится, если «Евразийская пятерка» в ближайшее время не пересмотрит свои подходы к устранению административных барьеров.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

По данным Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), товарооборот между странами – членами ЕАЭС в этом году пошел на спад. Цифры начала года за январь-февраль: объем взаимной торговли в ЕАЭС составил $8,2 млрд, или только 91,4% к аналогичному периоду 2018 года. К августу этот показатель вырос до $38,6 млрд, что опять же меньше прошлогоднего показателя на 3%. Судя по статистике, объем товарооборота между странами ЕАЭС в 2019 году в лучшем случае сохранится на прежнем уровне, но не исключено и его сокращение. Данные ЕЭК свидетельствуют, что аналогичная ситуация в торговле между странами наблюдалась в 2015-м (74,6% к уровню предыдущего года) и в 2016 (94,2%) годах. Тогда это падение объяснялось административными барьерами на внутренних рынках союза. В Нур-Султане отмечают, что та же самая причина приводит к падению объемов торговли и теперь.

«К сожалению, мы не видим динамики развития взаимной торговли по итогам периода этого года. Данная тенденция вызывает обеспокоенность. Развитию взаимной торговли препятствуют административные барьеры на внутреннем рынке ЕАЭС», – заявил **Аскар Мамин** на заседании Евразийского межправительственного совета в Москве. Премьер-министр РК сообщил, что казахстанская сторона проанализировала действующий в ЕАЭС механизм устранения барьеров, с которыми сталкивается бизнес, и пришла к выводу: существующая схема не позволяет обеспечить транспарентность и эффективность принимаемых решений. Поэтому казахстанским правительством разработаны и направлены в ЕЭК поправки в этот механизм, которые позволят упростить процесс выработки решений и сократить сроки рассмотрения обращений.

Одно из предложений по устранению административных препон – упрощенный порядок регистрации лекарственных средств на территории ЕАЭС. Участники союза двигаются в сторону создания общего фармацевтического рынка; достичь согласия об автоматическом взаимном признании регистрационных удостоверений лекарств им до сих пор не удалось. Хотя еще в августе министерства здравоохранения стран – членов ЕАЭС заявляли о возможности единой электронной регистрации лекарств, при которой достаточно получить разрешение в одной из пяти стран ЕАЭС для торговли на всей его территории. «Согласитесь, неэффективно подвергать дополнительным проверкам продукцию известных мировых производителей, если в одной из стран уже проведена процедура регистрации», – заметил Мамин.

Для устранения этого барьера, считает казахстанская сторона, необходимо определить линейку препаратов, по которым возможно взаимное признание без дополнительных проверочных процедур во всех странах союза. Также глава казахстанского кабинета министров предложил ЕЭК провести анализ присутствия сельхозпродукции участников союза на зарубежных рынках, определить перечень товаров, по которым они являются конкурентами, и разработать механизмы кооперации производителей для совместного выхода на рынки третьих стран.

Устранение барьеров Казахстаном предложено и на «бытовом» уровне: Аскар Мамин считает необходимым приступить к поэтапной отмене роуминга мобильных операторов в рамках ЕАЭС для граждан союза на его территории. «С точки зрения технологий отличий для оказания услуг «своим» и «гостям» нет. Вопросы заключаются в различиях законодательств и межоператорских тарифах. Европейский союз шел к отмене роуминга 10 лет, в итоге в 2017 году он был отменен», – напомнил глава правительства Казахстана.

Некоторые выбирают подинамичнее

Узбекистан готовится к первым выборам при президенте Мирзиёеве

> стр. 1

За остальные места боролись четыре политические партии: Демократическая партия Узбекистана «Миллий тикланиш» («Национальное возрождение»), Движение предпринимателей и деловых людей – Либерально-демократическая партия Узбекистана (УзЛиДеП), Народно-демократическая партия Узбекистана и Социал-демократическая партия Узбекистана «Адолат» («Справедливость»).

После того как президент Мирзиёев призвал отказаться от квотирования мест в парламенте, в январе 2019 года «Экологическое движение» было преобразовано в «Экологическую партию». Таким образом, на политической арене Узбекистана появился новый игрок – пятая партия, которая уже на общих правах принимает участие в выборах-2019.

«Предвыборные» от государства

Еще одна новинка данного избирательного цикла – кандидатам на проведение кампании будут выделяться деньги из госбюджета. ЦИК Узбекистана утвердил смету расходов по подготовке и проведению выборов в Олий Мажилис, а также областные, районные и городские кенгаши. На каждого кандидата в депутаты законодательной палаты из казны будет выделено по 10,8 млн сумов ($1145,6 по текущему курсу ЦБ РУз), участникам выборов в областные кенгаши народных депутатов и Ташкента по 2 млн сумов ($211,5), кандидатам в районные и городские кенгаши – 1 млн сумов ($105,7).

По данным международного пресс-центра «Выборы-2019», всего на парламентскую избирательную кампанию Узбекистан потратит $25 млн. Численность избирателей в республике составляет 20,6 млн человек. Соответственно, на каждого голосующего приходится по $1,21. К примеру, в соседнем Казахстане расходы на парламентские выборы при 12 млн избирателей составляют $24,7 млн и по $2,05 на каждого казахстанца с правом голоса.

Изобретательность для галочки

Сама избирательная кампания в партиях уже идет полным ходом: открыты штабы, проводятся встречи с жителями, распространяются агитационные материалы. Как рассказал **«Курсиву»** директор центра исследовательских инициатив Ma'no **Бахтиёр Эргашев**, партии в этой политической гонке демонстрируют особую активность и изобретательность. «Политические конкуренты используют не только традиционные и устоявшиеся методы ведения избирательной кампании, они довольно интенсивно участвуют в межпартийных дискуссиях, озвучивают идеи, которые, по крайней мере, обсуждаются обществом, – замечает Бахтиёр Эргашев. – Чаще всего это вопросы, которые затрагивают каждого избирателя: цены, реформы ЖКХ, промышленность, сельское хозяйство, трудоустройство и другие насущные темы. Такой межпартийный диалог не может не радовать и дает избирателям определенную надежду на позитивные перемены в будущем».

Бахтиёр Эргашев отмечает, что в условиях динамично развивающегося общества меняется роль парламента и каждого депутата, о чем неоднократно заявляло руководство Узбекистана. «Нынешние выборы тем и интересны, что могут существенно изменить состав законодательной палаты, а интересы граждан в парламенте будут представлять люди, которые соответствуют высокой динамике и темпам изменений в стране», – подчеркнул политолог.

По его мнению, главная борьба за места в парламенте развернется между Либерально-демократической партией Узбекистана (УзЛиДеП) и Народно-демократической партией Узбекистана. «Со времен парламентской реформы 2004 года на всех выборах УзЛиДеП получала большинство. Не думаю, что на этот раз картина изменится. Их оппонент – вечно вторая Народно-демократическая партия имеет четко выстроенную структуру и определенный потенциал в качестве идеологии, поэтому у нее есть все шансы сохранить за собой в парламенте второе место», – заявил Эргашев.

Из победителей в премьеры

По узбекистанскому законодательству избранному составу законодательной палаты предстоит назначение премьер-министра и формирование нового состава правительства. Кандидатура главы кабмина республики выдвигается из числа депутатов победившей партии. Также именно выигравшая политическая сила будет влиять на формирование парламентских комитетов.

В последнем созыве парламента УзЛиДеП, от которой Шавкат Мирзиёев был выдвинут на пост премьер-министра, представляли 52 депутата. Народно-демократическая партия являлась третьей и владела 27 мандатами, уступив вторую строчку Демократической партии «Миллий тикланиш» с 36 местами.

К слову, сам президент Мирзиёев в ходе нынешней избирательной кампании не выказывает своих явных предпочтений в отношении той или иной партии. При этом глава государства неоднократно заявлял о новых задачах, которые стоят перед депутатами, и их растущей ответственности за принятие решений.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВ
Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: A15E3B3, 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 АХРЁМУШКИН v.akhremushkin@kursiv.kz
Выпускающие редакторы: Татьяна НИКОЛАЕВА t.nikolaeva@kursiv.kz
Мадия ТОРЕБАЕВА m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция: Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ, Жанболат МАМЫШЕВ, Ирина ЛЕДОВСКИХ, Георгий КОВАЛЕВ
Корректура: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Татьяна ТРОЦЕНКО, Елена ШУМСКИХ
Аналитический отдел Kursiv Research: Асель МУСАПИРОВА

Арт-директор: Екатерина ГРИШИНА
Верстка: Мадина НИЯЗБАЕВА
Фотографы: Олег СПИВАК, Аскар АХМЕТУЛЛИН, Офелия ЖАКАЕВА
Дизайнер: Виктория КИМ
Бильд-редактор: Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Адрес отдела рекламы и распространения: A15E3B3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 153 Тел: +7 (727) 277 77 07
Нач. отдела распространения: Ренат ГИМАДДИНОВ Тел.: +7 (707) 766 91 99 r.gimaddinov@kursiv.kz

Коммерческий директор: Анастасия БУНИНА Тел.: +7 (701) 989 85 25 a.bunina@kursiv.kz
Руководитель по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ Тел.: +7 (707) 950 88 88 s.agabek-zade@kursiv.kz

Представительство в Нур-Султане: РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1, БЦ «На Водно-зеленом бульваре», ВП-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
Руководитель представительства в Нур-Султане: Азамат СЕРИКБАЕВ Тел.: +7 (701) 588 91 97 a.serikbaev@kursiv.kz

Подписные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138
Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет № 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 12 600 экз.

Категория свободы

Какие сюрпризы может преподнести «открытое небо»

> стр. 1

Фото: Shutterstock/Skycolors

Всего в гражданской авиации различают девять степеней, или категорий, «открытого неба», из которых пять являются основными, а оставшиеся четыре считаются расширенными дополнениями.

Вторая степень свободы воздушного сообщения при полете через территорию страны, подписавшей соответствующий пункт соглашения IASTA, дает право зарубежной авиакомпании осуществлять дозаправку и техническое обслуживание в заранее определенном транзитном аэропорту. Без высадки пассажиров и перемещения грузов. Примером является сезонный рейс Киев – Гонконг – Киев, который еще в прошлом году выполнялся украинской авиакомпанией SkyUp с остановкой на дозаправку в международном аэропорту Алматы. Поскольку маршрут соответствовал второй категории «открытого неба», пассажиры оставались на своих местах, а билеты на рейс в авиакассах Казахстана не продавались ни в сторону Гонконга, ни в сторону Киева.

Свобода по согласию

Третья и четвертая категории свободны воздушного сообщения в целом хорошо известны авиапассажирам из Казахстана. Они предусматривают право отечественных авиакомпаний выполнять регулярные рейсы из аэропортов Казахстана в другие страны и возвращаться обратно. По взаимной договоренности то же самое право получают и зарубежные авиаперевозчики, обслуживая маршруты в города нашей страны. Пример – авиасообщение между Казахстаном и Турцией. Сезонные и регулярные рейсы в Стамбул и Анталью выполняют как казахстанские авиакомпании – SCAT и Air Astana, так и турецкие авиаперевозчики – Pegasus Airlines, Turkish Airlines и Atlas Global. Есть соответствующие третьей и четвертой степени «открытого неба» и рейсы без наличия конкурирующих авиакомпаний. Речь идет о рейсах Belavia из Минска в Алматы и Нур-Султан, Mahan Air из Тегерана в Алматы и обратно или Air Astana из Алматы и Нур-Султана в Тбилиси.

Фото: Shutterstock/frank_peters

Помаши ручкой

Пятая степень «открытого неба», которую и предлагается внедрить в аэропортах Нур-Султана, Алматы, Шымкента, Караганды, Кокшетау, Павлодара, Петропавловска, Семея, Тараза и Усть-Каменогорска, вызывает серьезные опасения у авиаперевозчиков страны, подписывающих соответствующий пункт IASTA. Тревога возникает отнюдь не на пустом месте. Введение пятой категории в отдельно взятой стране позволяет авиаперевозчикам из-за рубежа формировать так называемые многослойные международные рейсы с обслуживанием пассажиров трех и более стран. Правда, с обязательным возвращением воздушного судна в аэропорт своей приписки. Например, известная бюджетная авиакомпания Wizz Air может делать не прямой рейс Будапешт – Нур-Султан – Будапешт, как сейчас, а, скажем, Будапешт – Киев – Нур-Султан – Киев – Будапешт.

Возможно появление многослойного маршрута и по направлению на Юго-Восточную Азию, если крупнейший лоукостер из Малайзии Air Asia примет предложение властей Казахстана наладить авиасообщение с нашей страной. В этом случае маршрут Куала-Лумпур – Дели – Сингапур – Дели – Алматы – Дели – Сингапур – Куала-Лумпур перестает выглядеть фантастичным, особенно с учетом того, что продажа авиабилетов на него допускается на каждом отдельном отрезке рейса. Хотите – летите из Алматы в Дели, хотите – из Сингапура в Куала-Лумпур или в Алматы.

Появление на популярных международных маршрутах таких авиакомпаний, как Wizz Air или Air Asia, располагающих авиапарками в 110 и 96 воздушных судов средним возрастом чуть более пяти лет, почти наверняка поставит крест на развитии ведущих авиаперевозчиков Казахстана – авиакомпаниях Air Astana и SCAT. В отличие от конкурентов из Венгрии и Малайзии флот авиакомпании Air Astana вместе с «дочкой» Fly Arystan состоит из 33 самолетов средним возрастом почти в семь лет, а парк авиакомпании SCAT и дочерней Sunday Airlines – из 25 авиалайнеров, средний возраст которых 23 года. Нельзя исключать вероятности активного появления в аэропортах Казахстана с их пятой степенью «открытого неба» и авиакомпаний из России, Китая и Турции.

Многослойные маршруты от зарубежных авиаперевозчиков почти наверняка снизят на 30, 50, а в ряде случаев и на 70% стоимость авиабилетов на международных направлениях. Это на 100% понравится большинству граждан Казахстана. Как долго такое ценовое предложение просуществует – год или три, – зависит от конкурентоспособности отечественных авиакомпаний. Опыт Армении и Канады показывает: потеряв из-за демпинга зарубежных авиаперевозчиков популярные международные маршруты, местные авиакомпании либо банкротятся, либо будут вынуждены переключаться на обслуживание внутренних рейсов с повышением стоимости билетов. При таких обстоятельствах обеспокоенному ростом цен на внутренних направлениях правительству приходится соглашаться на предоставление зарубежным авиаперевозчикам от шестой до девятой степени «открытого неба». А цены на международные авиаперевозки, если нет достаточного пассажиропотока, могут вернутья на прежний уровень или даже вырасти на 20–30%.

Свободный вход

Согласно **шестой степени** свободы воздушного сообщения иностранные авиакомпании получают право обслуживать комбинированные маршруты, которые осуществляются по внутренним маршрутам другой страны, но имеют конечный пункт в аэропорту своей страны по нетехническим причинам. К примеру, если в Казахстане дойдут до шестой категории «открытого неба», то велика вероятность появления рейса Саратов – Нур-Султан – Алматы – Нур-Султан – Саратов от одной из российских авиакомпаний; билеты на такой рейс можно будет приобрести на каждый отдельный отрезок маршрута.

Седьмая степень свободы воздушного сообщения предоставляет иностранным авиакомпаниям право осуществлять международные перевозки без завершения маршрута в своей стране. Свежий пример – чуть больше месяца назад Министерство транспорта России в качестве исключения из правил объявило о предстоящем предоставлении санкт-петербургскому аэропорту Пулково седьмой степени свободы воздуха. К концу сентября о своих намерениях выполнять рейсы из Санкт-Петербурга в 33 страны мира объявили лоукостеры Wizz Air из Венгрии, ирландская Ryan Air и британская EasyJet. Появилась информация о планах открыть рейс Санкт-Петербург – Нью-Йорк и от авиакомпании Air Astana. Если «седьмую свободу» в итоге получат и казахстанские аэропорты, то из Алматы в Москву можно будет летать не только российскими и казахстанскими авиакомпаниями, но и авиаперевозчиками из Венгрии, Ирландии, Малайзии или Индии.

Восьмая категория «открытого неба» позволяет зарубежным авиаперевозчикам одним воздушным судном обслуживать внутренние маршруты в другой стране, а после конечной остановки отправить этот борт по международному направлению новым рейсом. Допустим, в Казахстане появилась восьмая свобода воздуха, тогда вполне реальна ситуация, при которой зарегистрированный в Болгарии или Польше авиалайнер сначала доставит пассажиров из Шымкента в Актау, а спустя несколько минут вылетит в Софию или Варшаву. Девятая категория «открытого неба» дает право иностранным авиакомпаниям без каких-либо ограничений обслуживать рейсы по внутренним маршрутам другой страны, практически не задумываясь о возвращении в аэропорт своей постоянной прописки.

Напрямую через Китай

Введение режима пятой степени свободы воздуха даст казахстанцам возможность за меньшую сумму и намного быстрее летать в Бангкок, Куала-Лумпур или Сингапур. Правда, произойдет это только в том случае, если такие крупнейшие китайские авиакомпании, как Hainan Airlines (237 самолетов в эксплуатации), Air China (421 самолет), China Eastern Airlines (552 самолета) или China Southern Airlines (621 самолет), сочтут целесообразным для себя освоение казахстанских аэропортов. Что касается российских, венгерских, малазийских или таиландских авиаперевозчиков, то им, как и сейчас, придется делать крюк через Иран и страны Персидского залива, поскольку Китайская Народная Республика ни при каких условиях не собирается открывать свое небо.

КАТЕГОРИИ «ОТКРЫТОГО НЕБА» В ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ

Первая категория	Предусматривает право пролета без посадки над территорией страны, подписавшей Международное транзитное соглашение о воздушном сообщении (IASTA). Предусматривает уведомительный характер транзитного полета воздушного судна. Допускает требование гарантированной оплаты за транзит.	
	Где действует	**Страны, отказавшиеся подписать соглашение**
	В большинстве стран мира включая Казахстан	**Азия:** Бутан, Вьетнам, Йемен, Индонезия, Камбоджа, Китай, Кыргызстан, Лаос, Мьянма, Папуа – Новая Гвинея, Саудовская Аравия, Таджикистан, Туркменистан.
		Африка: Ангола, Ботсвана, Гана, Гвинея-Биссау, Демократическая Республика Конго, Джибути, Западная Сахара, Ливия, Кения, Конго, Мозамбик, Намибия, Танзания, Уганда и Экваториальная Гвинея.
		Европа: Беларусь, Литва, Россия, Румыния.
		Северная Америка: Канада.
		Южная Америка: Бразилия, Колумбия, Перу, Уругвай.
		Все перечисленные страны отдают предпочтение двусторонним соглашениям, введя за транзитное воздушное сообщение специальные сборы. К примеру, Россия за транзитное сообщение между Европой и Азией ежегодно получает $300 млн.
Вторая категория	Дает право зарубежным авиаперевозчикам при транзите через страну – участницу международного соглашения осуществлять дозаправку и техническое обслуживание воздушного судна без высадки пассажиров и перекладывания грузов.	
Третья и четвертая категории	Дает право приписанной к одной стране авиакомпании осуществлять авиаперевозки в другую страну и обратно. Например, авиакомпания Air Astana является единственным авиаперевозчиком между Казахстаном и Грузией на основе принятой официальным Тбилиси концепции «открытого неба».	
Пятая категория	Дает право авиакомпании одной страны совершать авиаперевозки в две и более страны с обязательным возвращением в аэропорт приписки. В случае с Казахстаном возможно появление многослойных маршрутов, например, Будапешт – Киев – Нур-Султан – Киев – Будапешт или Куала-Лумпур – Дели – Алматы – Дели – Сингапур – Куала-Лумпур. Отдельная продажа авиабилетов и перевозка грузов разрешается на каждом отрезке маршрута.	
Остальные категории «открытого неба» являются расширенным дополнением к пятой категории и считаются условными.		
Шестая категория	Дает право авиакомпаниям осуществлять авиаперевозки по внутренним маршрутам другой страны с обязательным конечным пунктом в аэропорту приписки своей страны по нетехническим причинам. Возможные варианты маршрутов: Стамбул – Нур-Султан – Алматы – Нур-Султан – Стамбул или Саратов – Актау – Шымкент – Алматы – Шымкент – Актау – Саратов.	
Седьмая категория	Дает право зарубежным авиакомпаниям осуществлять международные авиаперевозки без завершения маршрута в аэропорту приписки. Возможные варианты маршрутов: рейс Алматы – Москва венгерской или ирландской авиакомпанией, рейс Караганда – Дели авиакомпанией из Малайзии.	
Восьмая категория	Дает право зарубежной компании осуществлять регулярные авиаперевозки по внутренним маршрутам другой страны с последующим формированием после конечной остановки последующего зарубежного рейса. Возможный вариант: воздушное судно, например борт болгарской авиакомпании, вначале выполняет рейс Шымкент – Актау, а затем новым рейсом летит по маршруту Актау – София.	
Девятая категория	Дает право зарубежным авиакомпаниям без ограничений осуществлять авиаперевозки по внутренним маршрутам другой страны, не выполняя рейсы в свою страну.	

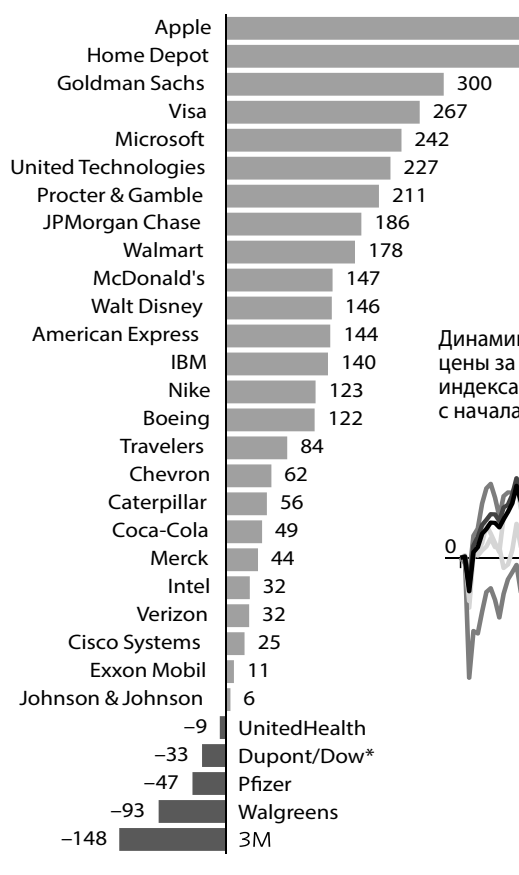
ИНВЕСТИЦИИ

Голубые фишки отстают от остального рынка

THE WALL STREET JOURNAL.

Впервые за многие годы голубые фишки оказались в зоне риска

Хотя такие гиганты, как Apple и Microsoft, в текущем году обеспечили рост по всем ключевым показателям, взвешенный по ценам индекс Dow не смог удержаться на одном уровне с более либеральным индексом S&P 500.



*Изменение до и после получения Dow дополнительного дохода от DowDuPont Inc.
Источники: FactSet (динамика изменения цены за акцию и биржевого индекса); Dow Jones Market Data (изменение по пунктам)

Впервые за четыре года промышленный индекс Dow Jones рискует отстать от индекса S&P 500, что, по мнению ряда инвесторов, отражает несовершенство этого индекса с более чем столетней историей.

Michael WURSTHORN

Фото: Lindsey Wasson/Reuters

В 2019 году голубые фишки продемонстрировали рост на 15% и находятся в пределах 1,9% от исторического максимума в июле, в то время как индекс S&P подрос на 20% и всего в 1% от рекорда. Начиная с 2015 года Dow, отражающий данные по 30 ведущим американским компаниям, не уступал S&P, снизившись на 2,2% против снижения на 0,7% у S&P.

Отставание Dow во многом связано с тем, что это индекс, взвешенный по цене. На изменение бенчмарка здесь большее влияние оказывают более дорогие акции, в отличие от индексов, взвешенных по рыночной капитализации, как, например, S&P, где большее значение имеют компании с наивысшей оценкой.

Текущий год был особенно сложным для некоторых наиболее влиятельных участников индекса Dow, включая компании UnitedHealth Group, 3M, Boeing и Caterpillar. Их отставание также повлияло и на S&P, однако влияние этих компаний на индекс было нивелировано их общим рыночным весом.

Как отмечают аналитики, в текущем году индекс Dow упускает широкое отраслевое ралли, которое положительно сказалось на итогах S&P 500 и других более совершенных индексов. За исключением здравоохранения и энергетики в 2019 году все сегменты S&P 500 выросли в двузначных числах, а динамика роста акций компаний продемонстрировала лучшие результаты за все последние годы. «Ключевое событие этого года – рост рыночных показателей, что помогает и другим индексам», – говорит **Брайан Бельски**, главный инвестиционный стратег компании BMO Capital Markets. «Вероятно, это свидетельствует о том, что инвесторам не стоит рассматривать Dow как эталон для сравнения», – отмечает он.

Несмотря на то что дневные колебания Dow являются популярным показателем, позволяющим оценить серьезность изменений на рынке, в своих портфелях большинство инвесторов отдают явное предпочтение S&P 500. Например, активы SPDR Dow Jones Industrial ETF – крупнейшего биржевого фонда, отслеживающего индекс Dow, составляют всего $22 млрд. Для сравнения: другой фонд SPDR S&P 500 ETF Trust управляет $272 млрд.

Особенно сильно индекс голубых фишек в последнее время тормозят акции Boeing. За последние шесть месяцев стоимость акций этого аэрокосмического гиганта упала на 9%, поскольку компания все еще не преодолела кризис с самолетом 737 MAX, обрушив таким образом индекс на 346 пунктов. Акции компании находятся под сильным давлением и на фоне нерешенных вопросов с мерами безопасности на прошлой неделе упали еще на 1%. За год Boeing прибавил к Dow всего 122 пункта.

Также за шесть месяцев акции компании 3M выбили из индекса примерно 293 пункта. Сегодня этот промышленный конгломерат пытается преодолеть трудности, связанные с падением спроса и торговыми тарифами.

Отставание голубых фишек продолжилось и в прошлую среду. Так, индекс S&P 500 прибавил 0,3%, тогда как Dow прибавил 46 пунктов, то есть показал рост всего в 0,2%.

В октябре индекс Dow снизился на 0,3%, а S&P, наоборот, вырос на 0,5%. Таким образом, впервые с июня 2018 года индексы показали противоположные месячные результаты. Впрочем, пока сохраняются некоторые совпадения по ряду наиболее крупных участников индексов, что помогает им избежать дальнейшего углубления этого разрыва.

Крупнейшим позитивным участником Dow в этом году стала компания Apple Inc., которая начиная с прошлого декабря прибавила индексу 579 пунктов и на момент до конца сентября обеспечила S&P рост в 6,4%.

Корпорация Microsoft, крупнейший участник индекса S&P, до сентября текущего года имела гораздо меньшее влияние на Dow. Гораздо больше пунктов Dow в этом году прибавили компании Home Depot Inc., Visa Inc. и Goldman Sachs, хотя их совокупная рыночная капитализация недотягивает до уровня Microsoft.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

THE WALL STREET JOURNAL.

Фото: Richard Drew/Associated Press

Beyond Meat «задержался на плите»

Для квартальных результатов компании планка оказалась слишком высокой.

Aaron BACK, THE WALL STREET JOURNAL

В минувший понедельник американская Beyond Meat отчиталась о результатах, которые вполне можно было бы назвать прекрасными. Однако просто «прекрасных результатов» явно недостаточно для разрекламированных акций этой компании.

По информации производителя альтернативного мяса на растительной основе, в III квартале прибыль Beyond Meat выросла втрое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и достигла $92 млн. Более того, компания получила чистую прибыль в размере $4,1 млн, тогда как в прошлом году она фиксировала убытки на сумму $9,3 млн. Оба показателя оказались выше всех ожиданий, однако на торгах после закрытия биржи стоимость акций упала.

По мнению **Кена Голдмана**, аналитика из JPMorgan Chase, хотя итоги квартала превысили прогнозные данные, они не сильно отразились на годовом прогнозе компании по доходной части, который по-прежнему предполагает, что IV квартал завершится в строгом соответствии с ожиданиями Уолл-стрит.

Если смотреть глобальнее, то истинная причина этой ситуации в том, что цена акций Beyond Meat остается завышенной даже после того, как снизилась более чем вдвое после неадекватного скачка цен в июле. К закрытию торгов в понедельник акции компании торговались по цене примерно на 16 пунктов выше форвардных продаж. Еще один нюанс – почти 81% акций компании будет высвобожден после завершения периода блокировки, связанной с листингом. И это может привести к тому, что предложение акций на рынке будет просто огромным.

И для преодоления этих гравитационных сил требуется показывать выдающиеся результаты ежеквартально, а опубликованные в понедельник цифры просто очень хорошие, но не более того.

Трейдеры также, вероятно, разочарованы тем, что до сих пор не было представлено ни одного нового продукта для супермаркетов (сейчас компания разрабатывает собственный бекон и стейк) и не достигнуты договоренности о широкомасштабном партнерстве с национальными сетями ресторанов быстрого питания. В настоящее время McDonald's тестирует котлету Beyond Meat в ряде своих торговых точек в Канаде, а принадлежащая Yum Brands компания KFC тестирует в Атланте некоторые виды альтернативной курятины. Аналитик Bernstein **Алексия Ховард** считает, что партнерство с McDonald's могло бы обеспечить Beyond Meat дополнительные продажи в размере $170 млн в год. Однако эксперт также отмечает, что Beyond Meat пока попросту не может обеспечить потребности McDonald's в масштабах всей страны и эта ситуация сохранится по меньшей мере еще 1,5–2 года.

Обладая рыночной стоимостью в $6,4 млрд, Beyond Meat сегодня – это уникальная компания, которая ценится благодаря своим усилиям по будущему переходу на растительные белки. Однако с высвобождением на бирже четырех пятых акций компании в период, когда другие истории успеха с бешеным рыночным ростом постепенно сходят на нет, возможно, придет конец и для этой истории.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Инвестидея от Freedom Finance

Darden Restaurants: аппетитная бумага

Обратить внимание на американский фондовый рынок, в частности на бумаги Darden Restaurants (тикер: DRI), предлагают аналитики ИК «Фридом Финанс». Акции компании – владельца ресторанных сетей сейчас торгуются в районе $112 и имеют ощутимый потенциал роста. Целевая цена – $126.

Об эмитенте. Darden Restaurants владеет такими сетями ресторанов, как Olive Garden, LongHorn Steakhouse, The Capital Grille, Bahama Breeze, Eddie V's, Yard House и Seasons 52. В основном это заведения с умеренной ценовой политикой, именно они генерируют более 90% выручки Darden. Olive Garden формирует свыше 50% общей выручки, LongHorn Steakhouse – чуть больше 20%, мелкие сети Yard House, Bahama Breeze, Cheddars и некоторые другие генерируют около 20% доходов, 7% приносят точки Fine Dinning (высокая кухня с высоким чеком). Всего у компании более 1750 ресторанов, в том числе 850 Olive Garden и 500 заведений LongHorn Steakhouse по всей Америке.

Стратегия. Darden Restaurants, один из самых крупных игроков на американском рынке, применяет довольно нестандартную для индустрии стратегию. Компания развивается без использования франчайзинга, хотя развитие по этой модели помогло многим сетям общепита повысить маржинальность. Darden Restaurants сместила фокус на качество и контроль своих ресторанов. Например, на Google-картах на Восточном побережье США средний рейтинг более 50 ресторанов Olive Garden превышает 4 балла из 5. Некоторые точки оценены в 3,8–3,9 балла, но самая распространенная оценка находится в диапазоне 4,1–4,8. В то же время во франчайзинговых сетях чаще можно встретить обратную ситуацию.

Финансовые показатели. Операционные расходы в компании растут. В особенности это касается затрат на персонал, которые только за фискальный 2018 год увеличились на 15%. В 2019 году тенденция сохраняется на фоне безработицы, которая упала до 3,5%. Однако низкая безработица и рост зарплат создают благоприятные условия для ведения ресторанного бизнеса.

Впрочем, этот сектор внезапно показал падение продаж в III квартале на фоне замедления общего роста в рознице. В складывающихся условиях Darden Restaurants через упрощение меню и специальные акции (happy hour и т. д.) собирается наращивать долю на рынке общедоступных ресторанов.

Рост выручки Darden Restaurants в фискальном 2018 году составил 12,7%, а в 2019 году – 5,3%.

Прогноз. По мнению аналитиков ИК «Фридом Финанс», выручка сети будет прибавлять более 6% в течение следующих 20 месяцев. Главным риском они считают давление со стороны других игроков сектора, но как лидер индустрии Darden с помощью своих маркетинговых акций и репутации сможет привлечь намного больше клиентов, чем конкуренты. Потребительский сектор остается практически единственным драйвером роста экономики США, хотя в дальнейшем это может измениться, что негативно повлияет на посещаемость ресторанов в принципе. Тем не менее финансовые аналитики ожидают, что акции компании достигнут целевой цены прежде, чем начнут снижаться потребительские запросы американцев.

Фото: @darden

«Липа» пустила корни

> стр. 1

Фото: Shutterstock/hkhh.h

В 2018 году фонд опубликовал доклад «Таможенная коррупция Казахстана: зеркальный анализ товарооборота».

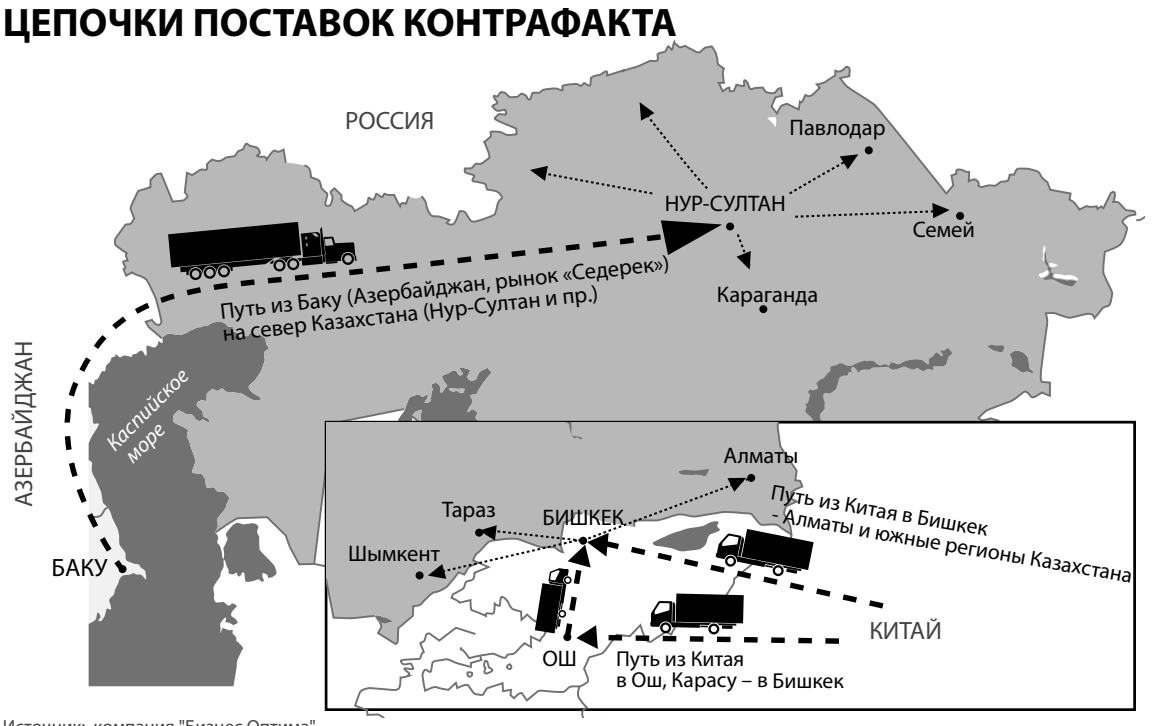
Сравнение выявило две группы стран, чьи данные в сравнении с показателями казахстанской таможни либо занижены – и тогда можно подозревать контрабанду, либо завышаются – и это уже подозрение на контрафакт.

К примеру, по данным Transparency Kazakhstan, совокупный импорт из Китая, Швейцарии и Польши в 2017 году был занижен на $6,5 млрд. Импорт же из США, Японии и Италии, напротив, завышен в 2017-м на $1,1 млрд.

Михаил Надточий, директор компании «Бизнес Оптима», говорит, что в текущем году зеркальное сравнение с Китаем показывает разницу в $7 млрд. Поднебесная, напоминает Надточий, имеет репутацию «глобальной фабрики контрафакта», здесь производится 70% незаконной продукции, продаваемой во всем мире.

Компания «Бизнес Оптима» – одна из немногих в стране, занимающихся защитой интересов товарных знаков. С 2013 года по заказу деловых партнеров фирма изучает пути проникновения контрабанды и контрафакта на рынок Казахстана. За эти годы в компании сложилось понимание масштабов такого бизнеса в республике и заработков на нем. «Средняя маржинальность казахстанского бизнеса, связанного с контрабандой и контрафактом, – 500%, максимальная – 5000%. Это выгоднее подделки денег и торговли оружием», – констатирует Надточий.

ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК КОНТРАФАКТА



Источник: компания "Бизнес Оптима"

Как завозится и продается незаконный товар

Главный маршрут поставок китайского контрафакта на мировой рынок – Южный морской путь. По нему подделки достигают стран Арабского мира. Здесь фальсифицированная продукция изымается миллионами единиц. Тот товар, который проскочил через этот фильтр, отправляется в Турцию и далее в Европу. Отдельным маршрутом из Турции контрафакт направляется в Азербайджан и далее автотранспортом – на север Казахстана.

Но основной поток незаконного товара, предназначенного для Казахстана, протекает через Алматы. Здесь аккумулируются партии, поставляемые напрямую через китайскую границу и опосредованно – через Кыргызстан, на границе с которым таможенный контроль очень условный. Границу товар пересекает по такой схеме: машины разгружаются на киргизской стороне, команда носильщиков переносит товар как ручную кладь через границу, где он загружается в другую машину.

Дальнейшую схему реализации ввезенного таким образом товара Михаил Надточий описывает так. Существуют теневые структуры, повторяющие конфигурацию официальных торговых схем. Здесь есть свои «официальные дистрибьюторы», заключающие договоры с внештатными агентами, чей заработок зависит от объема сделок. Далее – региональные офисы, имеющие свои склады, где товар оценивается с точки зрения качества и формируется его цена. Товар предлагается оптовым покупателям, которые распространяют его мелкими партиями через магазины и рынки.

Надточий говорит, что подделываются самые продаваемые и недорогие товары. К примеру, из сферы компьютерной периферии это картриджи, блоки питания, флешки, жесткие диски.

Сложный товар подделывается крайне редко. Системе важен быстрый оборот товара и возврат средств. Поэтому подделывается то, что хорошо продается. Директор «Бизнес Оптимы» называет топ-3 групп товаров, где подделки встречаются чаще всего. Первое место у бытовой химии. Второе – у женских украшений. Третье – у товаров авторынка.

Завозимая партия рассчитана таким образом, чтобы распространение занимало не больше месяца. Соответственно, это должен быть товар, пользующийся повышенным спросом. У каждого бренда есть три-четыре таких изделия, популярных и недорогих. Их-то и подделывают в первую очередь.

Как вскрываются сети незаконных поставок

Первый признак появления партии контрафакта на рынке – падение продаж у компании – официального представителя бренда. По словам Михаила Надточего, в любой стране мира контрафакт присутствует в объеме не менее 5%, это экономически безопасный уровень. В Казахстане по некоторым группам товаров контрафакт занимает больше половины рынка. Эксперт рассказывает про кейс европейского производителя пищевого продукта – в Казахстане этот продукт оказался на 90% поддельным.

Если компания желает выдавить контрафакт и вернуть свою долю рынка, она обращается к таким специалистам, как Надточий. Сам он говорит, что навести порядок в продажах заказчика не очень сложно.

Начинается все с того, что «Бизнес Оптима» мониторит рынок и определяет объем контрафакта. Каждый товар имеет не менее 15 признаков, по которым можно оценить легальность его появления на рынке. Пять из них популяризуются среди потенциальных покупателей, пять – раскрываются для правоохранительных органов. Наименее очевидные предназначены для узких специалистов рынка и экспертов компании – владельца торговой марки, для быстрой оценки.

Михаил Надточий подчеркивает, что задача компании не просто прикрыть точки сбыта – важно вскрыть всю сеть поставок и предупредить все звенья, что правообладатель готов бороться за свой рынок. Как правило, продавец не хочет серьезных проблем, он выдает остатки контрафактной продукции и называет поставщика. Далее за дело берется юридический отдел компании, адресующий поставщику предупреждение о последствиях. Обычно этого достаточно, чтобы поставки контрафактного товара именно этого бренда прекратились. Другое дело, что в результате увеличиваются поставки подделок на другие торговые марки.

Можно ли победить незаконный товар

Сбыт контрафакта в Казахстане ежегодно расширяется на 10%, считает Надточий. По его оценке, потери государства при текущем состоянии дел составляют около 300 млрд тенге недополученных налогов и таможенных сборов. И это без учета потери репутации рынка и прямой угрозы здоровью потребителя.

Эксперты говорят о важности совместных усилий и бизнеса, и государства. В этом году компании из сферы бытовой химии начали переговоры о совместной борьбе с контрафактом. Международный опыт свидетельствует: именно активность бизнеса в защите своих интересов определяет «рамки комфорта» для тех, кто создает нелегальные схемы.

Момент, который, по мнению Надточего, мешает борьбе с контрафактом – смягчение законодательной базы. Например, увеличена сумма доказанного ущерба, при достижении которой начинается уголовная ответственность: раньше это был эквивалент 1000 МРП, сейчас – 2000 МРП. Смягчено отношение к контрафактной продукции – в закон вкралась поправка, разрешающая оставлять подделки на рынке в случае доказанной «общественной значимости» товара.

А преступные схемы тем временем совершенствуются. Потоки контрафактного товара освоились на торговых интернет-площадках и даже завоевывают «тихие гавани» госзакупок.

Big Data: кадры по-прежнему решают все

Куанышбек ЕСЕКЕЕВ, председатель правления АО «Казахтелеком»

Использование больших данных в нынешнее время – это не дань моде, не тренд, а способ выживания бизнеса в конкурентной среде. Объем данных ежегодно вырастает на 40%, и тот, кто лучше справляется с анализом этого снежного кома, оказывается впереди в любой отрасли. При этом нехватка специалистов, способных укротить этот снежный ком, является одной из главных проблем современного казахстанского бизнеса.

Единого понимания, что такое «большие данные», в мире до сих пор не выработано: одни понимают под этим сам объем информации, другие – подходы к работе с ежегодно нарастающими информационными массивами. Ближе к истине, наверное, второй взгляд на Big Data – как на способность собрать информацию из разных источников в один поток и на его основе выявить какие-то тренды, которые будут влиять на бизнес в обозримом будущем.

И с этой точки зрения основной проблемой наших компаний является не количество данных, которое они хранят и используют, а то, как происходит процесс этого накопления. На Западе в любой компании есть должность CDO – Chief Data Officer, то есть процесс сохранения и анализа данных выведен в особую нишу. У нас же чаще всего различные отделы – финансовые, маркетинговые, коммерческие, юридические и административно-хозяйственные – ведут свой особый учет.

И когда компания пытается использовать этот «винегрет» из данных, чаще всего получается то, о чем айтишники говорят: автоматизация хаоса приводит к автоматизированному хаосу. Тут дело даже не в том, что каждый отдел хранит сугубо свою информацию, а в том, что у специалистов этого отдела нет четкого представления о том, а что с этой информацией делать дальше. В каком виде ее лучше «консервировать», чтобы она потом была наиболее удобоварима для других отделов компании?

Отсутствие в компаниях отдельных структур, ответственных за эти вопросы (да хотя бы одного человека, который мог бы дать на них ответы), приводит к тому, что данные собираются в абсолютно разрозненном виде или от случая к случаю, хранятся в разных форматах в разных местах. И, в конце концов, могут стать «девятым валом», который накроет компанию с головой, если его не структурировать и не направить в мирное русло. Частично, как ни парадоксально, частные компании тут может спасти ужесточение требований со стороны государства: так было в Европе, когда компаниям дали три года на то, чтобы привести в соответствие с GDPR – европейскими правилами регулирования – свои информационные системы.

То есть там в роли своеобразного Chief Data Officer выступило государство, разработавшее и утвердившее одни стандарты для всех: проблема в том, что эти стандарты касались в первую очередь сферы информационной безопасности и не давали ответа на вопрос о том, как конкретной компании использовать информацию в работе. То есть стремление государства регулировать информационный поток не отменяет необходимость наличия собственного Chief Data Officer.

У нас, скорее всего, эта ситуация повторится – рано или поздно государство вынуждено будет ввести какие-то обязательные для всех требования в области инфобезопасности, но это вряд ли поможет компаниям в работе с большими данными. Создавать свою систему использования Big Data им придется самим, и этот процесс должен сопровождаться в первую очередь решением кадровых проблем. Потому что найти сегодня хорошего профессионала в этой сфере в стране очень сложно и очень дорого: кадровый дефицит порождает высокие зарплатные запросы востребованных специалистов.

Фото: Shutterstock/Apoint

Между тем спрос на них на рынке будет только расти: ими интересуются такие отрасли, как ритейл, телеком, интернет-бизнес, промышленность. И в этой ситуации искать готового специалиста на рынке можно долго и все равно безуспешно – легче подготовить его самому. «Казахтелеком» пошел именно по этому пути: мы работаем со студентами Назарбаев Университета, МУИТа, КБТУ и других вузов, начиная с третьих-четвертых курсов, берем их на стажировку. И тех, кто показывает лучшие результаты, приглашаем в штат.

В вузах теоретическая подготовка по большим данным достаточно серьезная, практическую же часть предоставляет телекоммуникационная компания. Таким образом, нам удается закрыть не только сиюминутную потребность в специалистах, но и подготовить их для рынка – они ведь не все и не всегда будут работать исключительно в одной компании. Хотя «Казахтелеком», исходя из своих накопленных данных, вполне уже может создавать профили для маркетинговых исследований других компаний и структур.

Например, используя мобильные данные, можно создавать тепловые карты, которые показывают, в какое время суток люди находятся в конкретных точках. Увязывая это с возрастом абонентов, можно сделать выводы о том, есть ли смысл строить в конкретном месте новые школы, детские сады, поликлиники или спортивные объекты. Поэтому, когда мы готовим студентов по специальностям, связанным с использованием больших данных, для себя, мы, в конечном счете, готовим их все равно для всей страны. В принципе, такой же подход могли бы взять на вооружение и другие компании.

THE WALL STREET JOURNAL.

«Спаситель евро» Марио Драги оставляет ЕЦБ лишенным единства

Чиновники Европейского центрального банка (ЕЦБ) разошлись во мнениях относительно нового пакета мер по стимулированию экономики. Это станет серьезным вызовом для нового главы регулятора Кристин Лагард.

Tom FAIRLESS,
THE WALL STREET JOURNAL

Фото: Ronald Wittek/Epa/Shutterstock

Президент ЕЦБ Марио Драги покидает Центробанк 31 октября.

Последнее заседание с президентом ЕЦБ **Марио Драги** должно было носить оттенок праздника, знаменующего завершение 8-летнего периода, в течение которого Драги ставили в заслугу спасение единой европейской валюты. Однако вместо этого Драги уходит на грустной ноте.

1 ноября он передаст **Кристин Лагард** бразды правления учреждением, столь сильно охваченным внутренними противоречиями и испытывающим настолько сильное давление извне, что многие сомневаются, сможет ли ЕЦБ принять новый пакет мер по стимулированию экономики, которые, по мнению Драги, необходимы для предотвращения рецессии в еврозоне.

Главным предметом обсуждений стали вопросы о судьбе новой программы по выкупу облигаций, которую Драги запустил в прошлом месяце. Особую критику вызвало его решение еще сильнее снизить и без того отрицательную ставку ЕЦБ, а также настойчивое лоббирование инфляции в еврозоне на уровне 2%, что более чем вдвое превышает текущий уровень. В итоге, по словам одного из представителей ЕЦБ, «все ждут Кристин», чтобы понять, как она будет выстраивать консенсус между противоборствующими силами внутри банка. Тем временем экономическая ситуация в еврозоне продолжает ухудшаться.

Как и ожидалось, на заседании ЕЦБ в прошлый четверг не было сказано ни о каких новых действиях после объявления в сентябре о снижении ключевой ставки до минус 0,5% и новых планов по возобновлению масштабной программы покупки облигаций, известной как количественное смягчение (QE). Примечательно, что эти планы возникли спустя всего несколько месяцев после того, как ЕЦБ объявил о постепенном завершении запущенной ранее аналогичной кампании, в рамках которой на покупку облигаций было потрачено 2,6 трлн евро.

По словам сразу трех человек, знакомых с ситуацией, Драги представил комитету по установлению процентной ставки свое предложение по ее снижению всего за несколько часов до принятия окончательного решения. «Никакого информационного продвижения идеи попросту не было», – заявил один из чиновников.

Более того, позиции чиновников банка разошлись настолько, что они даже не обсуждали то, как это будет работать на практике. По данным источника, по меньшей мере семь из 25 членов совета управляющих выступили против решения возобновить политику QE, а еще несколько выразили свои сомнения по этому поводу.

Редкий случай, но даже члены комитета по денежно-кредитной политике ЕЦБ выступали против этого шага, предупреждая, что он может оказаться неэффективным с учетом того огромного количества долгов, которые ЕЦБ уже скупил. Также чиновники банка подвергли сомнению решение снизить ключевую ставку до еще больших отрицательных значений.

«У нас просто не было времени обсуждать весь пакет этих мер», – сообщил глава Центробанка Австрии **Роберт Хольцман**. По его словам, он не поддержал весь пакет мер по стимулированию экономики, опасаясь, что это будет неэффективно, поставит под угрозу стабильность финансового сектора и даст возможность выжить слишком большому количеству неэффективных компаний. «Необходимо вернуться к положительным процентным ставкам. Усиление экспансионистской монетарной политики больше не помогает», – заявил Хольцман.

По словам людей, знакомых с сутью вопроса, уже в конце следующего года облигаций еврозоны, которые мог бы купить ЕЦБ, просто не останется. Это может вынудить ЕЦБ превысить установленный им самим лимит на покупку не более трети неоплаченных облигаций или обратить внимание на другие активы, такие как банковские облигации и акции.

Ряд бывших должностных лиц ЕЦБ, включая экс главных экономистов банка **Отмара Иссинга** и **Юргена Старка**, опубликовали в октябре открытое письмо, в котором утверждали, что ЕЦБ превышает свои полномочия, субсидируя правительства еврозоны и создавая неблагоприятные побочные эффекты. При этом баланс ЕЦБ вырос примерно до 40% от годового объема производства в еврозоне, что вдвое превышает этот показатель для Федерального резерва США.

Даже близкие союзники Драги поставили под сомнение последнее решение ЕЦБ. «Полагаю, стоит быть очень осторожным в отношении возможных негативных последствий отрицательных ставок. Лично я продвигался бы в этом направлении чрезвычайно осторожно», – заявил на прошлой неделе глава Центробанка Италии **Иньяцио Виско**.

Сам Драги, комментируя на своей последней пресс-конференции 24 октября этот раскол во мнениях, заявил, что «один из несогласных призвал объединиться и полностью реализовать весь предложенный пакет мер», а другой сказал: «Прошлое в прошлом». В качестве напутствия тем, кто остался, он пожелал «никогда не сдаваться».

В итоге Драги отстоял предложенный им пакет мер по стимулированию экономики, отметив, однако, что экономика еврозоны все еще уязвима. Также, по его словам, пройдет «немало времени», прежде чем ЕЦБ столкнется с проблемой нехватки облигаций, которые он может купить.

Со своей стороны Кристин Лагард пообещала изучить текущую политику ЕЦБ, а также минусы и плюсы таких инструментов, как QE и отрицательные процентные ставки. Однако этот процесс может занять не один месяц. Также Лагард должна будет решить для себя, насколько агрессивно она готова стремиться к достижению поставленной Драги цели довести инфляцию в еврозоне до уровня, близкого к 2%, и стоит ли это делать вообще. Учитывая, что в сентябре инфляция составила всего 0,8%, такая цель подразумевает реализацию продолжительных и устойчивых мер по денежному стимулированию.

Необходимость применения значительных стимулов открыто ставила под сомнение высокопоставленный чиновник ЕЦБ в Германии **Сабина Лаутеншлегер**, которая в октябре неожиданно подала в отставку. Она утверждала, что агрессивная трактовка Драги целевого показателя инфляции была неверной.

Уход Лаутеншлегер произошел на фоне происходящих в ЕЦБ масштабных перемен, когда позиции ястребов монетарной политики постепенно усиливаются. В частности, к их числу относится специалист в области пенсионного обеспечения Хольцман. В прошлом месяце он возглавил Центробанк Австрии, после того как получил поддержку со стороны ультраправой Австрийской партии свободы.

Впрочем, явно желая примириться с ЕЦБ, правительство Германии в прошлую среду номинировало на место Лаутеншлегер другого специалиста – профессора **Изабель Шнабель**, которая настроена проевропейски. По мнению аналитиков, Шнабель могла бы сыграть позитивную роль в улучшении отношений между ЕЦБ и Германией в период председательствования Лагард.

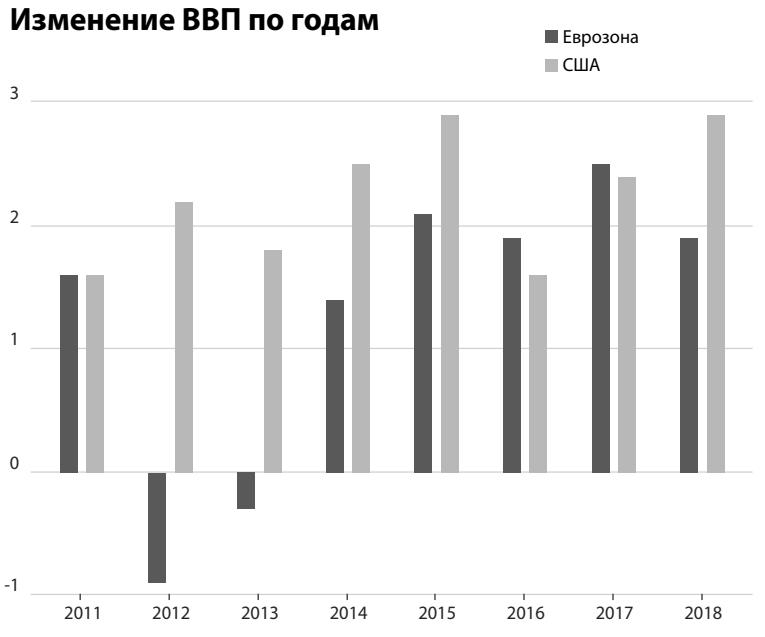
Однако перед Лагард возникнет и другой ключевой вопрос: где находится предел для критики со стороны должностных лиц ЕЦБ, когда они публично оспаривают политические шаги регулятора? Не далее как в июне Драги обвинил некоторые национальные центробанки еврозоны в разжигании популистских настроений по отношению к ЕЦБ путем публичной критики проводимой банком политики. Впрочем, по мнению ряда чиновников ЕЦБ, такие разногласия являются лишь признаком зрелости наднационального регулятора. «Лагард необходимо найти формат, при котором люди смогли бы высказывать разные точки зрения, то есть построить дискуссию таким образом, чтобы она не становилась причиной конфронтаций», – заявил один из представителей ЕЦБ.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Курс евро к доллару

Источник: Tullett Prebon

Изменение ВВП по годам



Источник: МВФ

Бенчмарки процентных ставок

Примечание: в графике отражены верхний и нижний пределы ставки в США
Источник: Федеральный резерв (США), ЕЦБ (еврозона)

Фото: Shutterstock/N.MacTavish

Валюта снимается с якоря

За первую половину текущего года резиденты вывели из Казахстана $3,7 млрд – узнал «Курсив» в Нацбанке. По итогам прошлого года, напротив, был зафиксирован приток капитала в страну в размере $1,1 млрд.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Объем чистого оттока капитала из Казахстана в первом полугодии 2019 года составил $3,7 млрд, говорится в официальном ответе Нацбанка за запрос **«Курсива»**. Большая часть денег, выведенных из РК резидентами, была вложена в ценные бумаги зарубежных компаний или осела на счетах иностранных банков. «Порядка 70% из $3,7 млрд были связаны с инвестированием резидентами в высоколиквидные иностранные ценные бумаги или депозиты в иностранных банках. Оставшаяся часть, или 30%, приходится на компании квазигосударственного сектора и обусловлена исполнением ими валютных обязательств по погашению и обслуживанию внешних займов и еврооблигаций», – сообщили подробности в пресс-службе регулятора.

В Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) отток капитала объясняют необходимостью диверсификации портфеля. «Инвестирование в ценные бумаги и иные активы, деноминированные лишь в тенге, наряду с относительно высокой доходностью несет повышенный валютный и страновой риск», – констатирует эксперт аналитического центра АФК **Мерей Исабеков**. По его мнению, перечень ценных бумаг казахстанских эмитентов, деноминированных в иностранной валюте, не позволяет в полной мере производить диверсификацию активов, в том числе по страновому риску.

Независимые аналитики могут говорить откровеннее. «На сегодня национальные инвестиционные инструменты можно считать высокорисковыми. Это касается инвестиций и в финансовые инструменты, и в классические инвестиционные направления вроде недвижимости и бизнеса», – считает шеф-аналитик ALPHALUX Consulting **Сергей Полыгалов**.

Отток капитала может означать, что бизнес по каким-то причинам не заинтересован в развитии внутри страны и предпочитает копить деньги в других юрисдикциях. В числе прочего это негативно влияет и на золотовалютные резервы (ЗВР) Нацбанка, которые за первое полугодие снизились на $2,7 млрд. «Однако за июль – сентябрь ЗВР выросли на $0,6 млрд, – говорит Исабеков. – Таким образом, можно предположить, что отток валюты, зафиксированный в первом полугодии, был краткосрочным явлением и отток капитала не является критичным».

Объем валютных депозитов в казахстанских банках с января по август уменьшился на 1,3 трлн тенге (-14,5%), в том числе вклады юрлиц снизились на 1,1 трлн тенге (-22,3%). «Это в первую очередь связано с проведенными в I квартале мероприятиями по оздоровлению банков. При этом валютные депозиты физлиц с начала года уменьшились на 216 млрд тенге (-5,3%). Кроме оттока валютных депозитов, также наблюдался их переток в тенговые вклады, чему способствовал повышенный дифференциал между ставками по тенговым и валютным депозитам. Тенговые депозиты за этот период увеличились на 1078 млрд тенге (+11,3%)», – приводят статистику в Нацбанке.

Финансисты объясняют тающие валютные депозиты снижением процентных ставок регулятора. Зажатые коэффициентами НСФР (коэффициент нетто стабильного фондирования) и КВА (коэффициент размещения во внутренние активы), банки несут потери или недополучают прибыль, так как вынуждены часть валютных активов держать неработающими. Регулятор услышал жалобы и с июля предложил банкам новый инструмент – валютные депозиты в Нацбанке. Срок таких вкладов – один месяц, ставка – 0,5% годовых.

Для формирования стимула по сохранению валютных активов физлиц внутри страны КФГД в июне повысил предельную ставку по валютным депозитам населения с 1 до 2%. «Данная мера способствовала стабилизации на рынке валютных депозитов. С июня по август депозиты в иностранной валюте увеличились на 12,2%, или на 835 млрд тенге», – отметили в Нацбанке.

Сергей Полыгалов уверен, что риски экономики РК не соответствуют прибыли, которую обещают финансовые организации. «Вероятность того, что иностранный банк обанкротится или лишится лицензии, в разы ниже, нежели у наших банков, – говорит он. – Также существует вероятность того, что полученная от вклада прибыль будет съедена инфляцией или резким снижением курса нацвалюты. Иностранные инвестиционные активы более ликвидны, нежели большинство национальных инструментов».

Международная статистика показывает: Казахстан не лидер по потерям средств резидентов. Например, в Японии по итогам 2018 года нетто-отток капитала составил $158 млрд, в России – $76 млрд, в Корее – $53 млрд. Считается, что для открытой экономики подобные процессы диверсификации активов и инвестирования в зарубежные инструменты абсолютно рыночны. «Государству необходимо увеличивать инвестиционную привлекательность страны, что повысит приток инвестиций и уменьшит отток капитала. Вопросам повышения темпов притока инвестиций уделяется много внимания, однако существенных результатов пока не отслеживается», – констатирует Мерей Исабеков.

THE WALL STREET JOURNAL.

Теория «пикового владения автомобилем» сдерживает рост глобальной экономики

> стр. 1

Фото: Owen Humphreys/Pa Wire/Zuma Press

Согласно оценкам Международного валютного фонда, представленным в последнем обзоре мировой экономики (WEO), доля автомобилестроения в общем объеме мирового экономического производства составила 5,7%, а в международной торговле – 8%.

В сравнении с данными за середину 2018 года продажи авто за последние 12 месяцев в Китае снизились на 12%, а в Индии – на 14%. Иными словами, гипотеза о «peak car», то есть пределе, когда миру просто больше не нужны новые машины, действительно может подтвердиться.

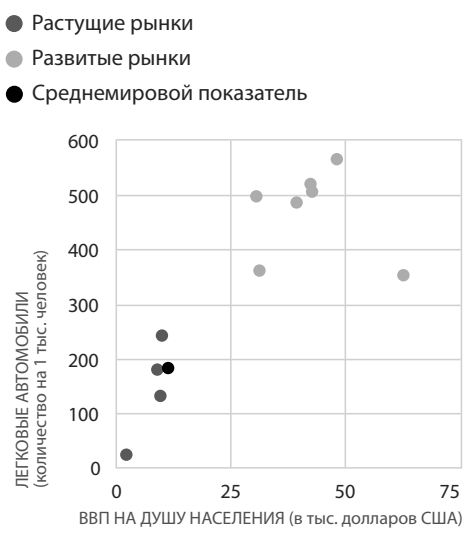
Во многом это помогает объяснить, почему автомобильные компании по всему миру испытывают трудности, хотя безработица остается на низком уровне, а потребители вполне платежеспособны. Один из крупнейших в мире поставщиков автозапчастей, немецкая компания Continental AG, объявила на прошлой неделе о списании убытков в размере 2,5 млрд евро ($2,8 млрд) и сообщила, что не ожидает значительного роста в мировом автомобилестроении в ближайшие пять лет. Другой компании, General Motors Co., пришлось выдержать пятинедельную забастовку, чтобы получить возможность закрыть ряд заводов, сократить расходы и увеличить инвестиции в сегмент электрических и автономных автомобилей. Во II квартале продажи компании в Китае, Северной Америке, Европе и Южной Америке снизились по сравнению с предыдущим годом.

Учитывая огромное значение автомобильной промышленности для мировой экономики, ослабление отрасли несет определенные риски. В своем последнем отчете о ситуации в мировой экономике Международный валютный фонд (МВФ) оценил долю сектора в глобальном экономическом производстве в 5,7%, а в мировой торговле – в 8%. По данным МВФ, в прошлом году автомобильная индустрия способствовала замедлению роста мирового ВВП на 20%, а замедлению торговли – на 33%.

Когда начался спад продаж, «многие думали, что это не продлится слишком долго», – говорит **Гита Гопинат**, главный экономист МВФ. Однако, как она при этом отмечает, действие сдерживающих факторов оказалось «более долговременным, чем мы думали».

Автомобильный сектор является основным потребителем стали, алюминия, меди, резины, пластмассы, электроники и хорошо за все это платит. Также индустрия политически чувствительна, что отчасти объясняет, почему президент **Трамп** пошел на ужесточение импортных ограничений. Эти ограничения, а также ответные меры со стороны других государств, в итоге привели к росту затрат и сокращению прибыли компаний.

Уровень дохода и автомобили



Источники: данные CEIC (продажи в ЕС, Японии, Китае, Бразилии, Индии), Федеральный резервный банк Сент-Луиса (продажи в США), Международный валютный фонд (владение автомобилем)

Необходимость соответствовать новым требованиям по содержанию вредных веществ в выхлопных газах привела к задержке выпуска новых моделей авто в странах Западной Европы. По данным **Арндта Эллингхорста**, аналитика Evercore ISI, Европейский союз требует, чтобы к 2021 году выбросы углекислого газа у новых машин были снижены на 20%. Согласно информации эксперта, внедрение соответствующей технологии повлечет удорожание автомобилей на $890–5560, или на 5–11% от стоимости автомобиля производства BMW, Daimler или Audi. По оценкам Эллингхорста, даже если цена в конечном счете вырастет всего на 2–5%, это приведет к снижению продаж на те же 2–5%.

Как он пишет, производители «должны будут продавать автомобили, которые и раньше никогда не продавались в больших объемах». Им придется повышать цены на зрелых рынках, где клиенты и без того чрезвычайно чувствительны к ценам, однако, по его словам, «если они не сделают этого, им будут грозить суровые штрафы».

И хотя пример Европы – это исключительный случай, подобные риски довлеют и над многими другими рынками. В частности, Индия требует от отечественной автомобильной индустрии со следующего года соблюдать новые жесткие, на уровне развитых стран, стандарты в отношении выбросов частиц и закиси азота – и это может привести к удорожанию автомобилей на рынке, где клиенты чрезвычайно чувствительны к любым колебаниям цен.

Обычно инновации делают продукт дешевле или лучше. Но к автомобилям, оснащенным технологией, направленной на снижение вредных веществ в выхлопных газах, это не относится. К примеру, электромобили стоят дороже и требуют подзарядки, что является благом для окружающей среды, но не для кошелька потребителя.

Растущие издержки протекционизма и борьбы за чистоту выхлопных газов усугубляются насыщением развитых рынков, где годы пикового владения автомобилями население уже пережило.

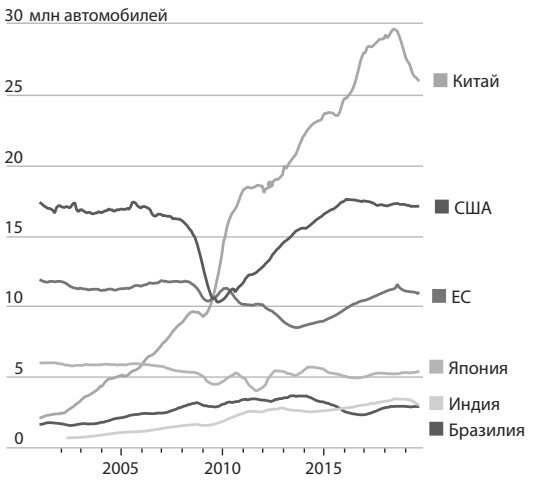
На продажи в Индии и Китае влияют проблемы с погашением кредитов, которые выдавались без должной проверки и позволили приобрести автомобили маргинальным покупателям. В Китае снижение налога с продаж, направленное на стимулирование владения личным авто, было отменено в 2017 и 2018 годах.

По словам **Майкла Данна**, исполнительного директора компании ZoZoGo, специализирующей на азиатском автомобильном рынке, рынок Китая с населением в 1,4 млрд человек далек от насыщения. Однако большинство китайцев, которые могут позволить себе автомобиль, проживают в крупных городах вдоль восточного побережья, «и эти городские рынки – в значительной степени насыщенные уже сейчас». Городские власти ограничивают регистрацию новых автомобилей, а правительство не субсидирует покупку электромобилей, как это было раньше. По словам Данна, высокие расходы и хлопоты, связанные с владением автомобилем, привели к тому, что многие состоятельные городские китайцы владеют только одним автомобилем и используют райдшеринговые сервисы вместо того, чтобы покупать вторую машину.

Автоиндустрия налетела на лежачего полицейского

Продажи автомобилей давно достигли своего пика на развитых рынках и, возможно, замедлятся на развивающихся рынках

Продажи автомобилей за 12 месяцев



Как правило, владение автомобилем растет вместе с доходом на душу населения; так как доходы в более бедных странах постепенно подтягиваются к доходам людей в более богатых государствах, продажи должны расти. Однако это происходит «не так быстро, как предполагалось, поэтому бума на товары длительного пользования, включая автомобили, не случилось», – говорит Гопинат. К примеру, в 2008 году средний бразилец был на 77% богаче, чем средний китаец, но после десятилетнего периода экономической стагнации теперь он на 16% беднее. Не удивительно, что продажи автомобилей в Бразилии прошли свой пик еще пять лет назад.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Роботы дышат в спину

Татьяна ЦОЙ,
практика Персонал и Организация,
директор PwC Kazakhstan

Предлагаю сегодня поразмышлять, насколько нам, сотрудникам, стоит бояться «профессиональной отставки» из-за медленного, но верного пришествия роботов на рабочие места людей. Какие сферы деятельности находятся в зоне наибольшего риска?

Искусственный интеллект, роботизация и другие формы «умной автоматизации» повышают производительность экономики, создавая новые продукты и сервисы. По оценкам экспертов, к 2030 году валовый мировой продукт увеличится на 14% благодаря новым технологиям. Но уже сейчас более 37% работающих людей во всем мире озадачены возможной потерей работы в связи с надвигающейся автоматизацией. Уровень тревожности высокий, как видим.

Исследование PwC дает расклад по индустриям, где рабочие места имеют высокий риск автоматизации, соответственно, в этих индустриях их существование находится под угрозой. Одним из «лидеров автоматизации» является финансовый сектор, верно следуют на пути к автоматизации строительство, производство, коммуникационная сфера. На последнем месте расположились социальная работа, здравоохранение и образование. Процесс автоматизации будет по-разному влиять на индустрии во времени. Так, например, рабочие места в финансовом секторе имеют высокий риск сокращения из-за автоматизации в краткосрочной перспективе. А рабочие места в транспортном и производственном секторах будут исчезать в долгосрочной перспективе.

Фото: Shutterstock/Aleutie

В целом в ближайшие 15 лет больше всего сокращений ожидает работников, которые заняты рутинными, повторяющимися операциями. Изменения затронут, прежде всего, работников с невысоким уровнем образования. Очевидные выводы – необходимость постоянного инвестирования в собственное обучение, получение навыков, которые помогают адаптироваться к технологическим изменениям на протяжении всей карьеры. Работники, которым работодатели предоставляют возможность повышать свою квалификацию и получать новые навыки, наиболее позитивно оценивают воздействие технологий.

PwC находится на стадии выпуска очередного ежегодного обзора заработных плат и льгот PwC Pay Well Kazakhstan 2019. Исследование еще раз показывает, что абсолютно все компании-респонденты продолжают активно инвестировать в развитие персонала, причем в равной степени как в развитие профессиональных навыков (37%), так и в развитие универсальных корпоративных компетенций (34%).

Все больше и больше компаний в Казахстане применяют политику пересмотра заработных плат. Так, в 2019 году количество респондентов, применяющих эту практику, выросло на 14% по сравнению с предыдущим годом и составило 85%. При этом наиболее распространенными источниками данных для пересмотра заработных плат служат средние данные по рынку и страновые показатели индексации (27 и 25% соответственно).

По результатам обзора этого года, в продолжение тенденции последних лет, почти все компании (90%) предоставляют премиальные бонусы сотрудникам за результаты работы. Размер переменной части в процентах от годового оклада в 2019 году составил порядка 27%.

Однако, несмотря на общую положительную динамику рынка труда, показатели текучести кадров продолжают расти. В 2019 году это – 28%. В основном в эту цифру входит рабочий и вспомогательный персонал.

Добавлю, что государственная политика и HR-политика в компаниях должны строиться так, чтобы создавалась культура непрерывного обучения, любознательности. В эпоху диджетализации не обязательно всем разрабатывать компьютерные программы, но понимать, как технологии меняют мир труда и какую пользу мы от этого получаем, должны все. А это возможно только тогда, когда сотрудник постоянно повышает квалификацию.

ТЕНДЕНЦИИ

Курить нельзя бросить

Экономические аспекты табакокурения

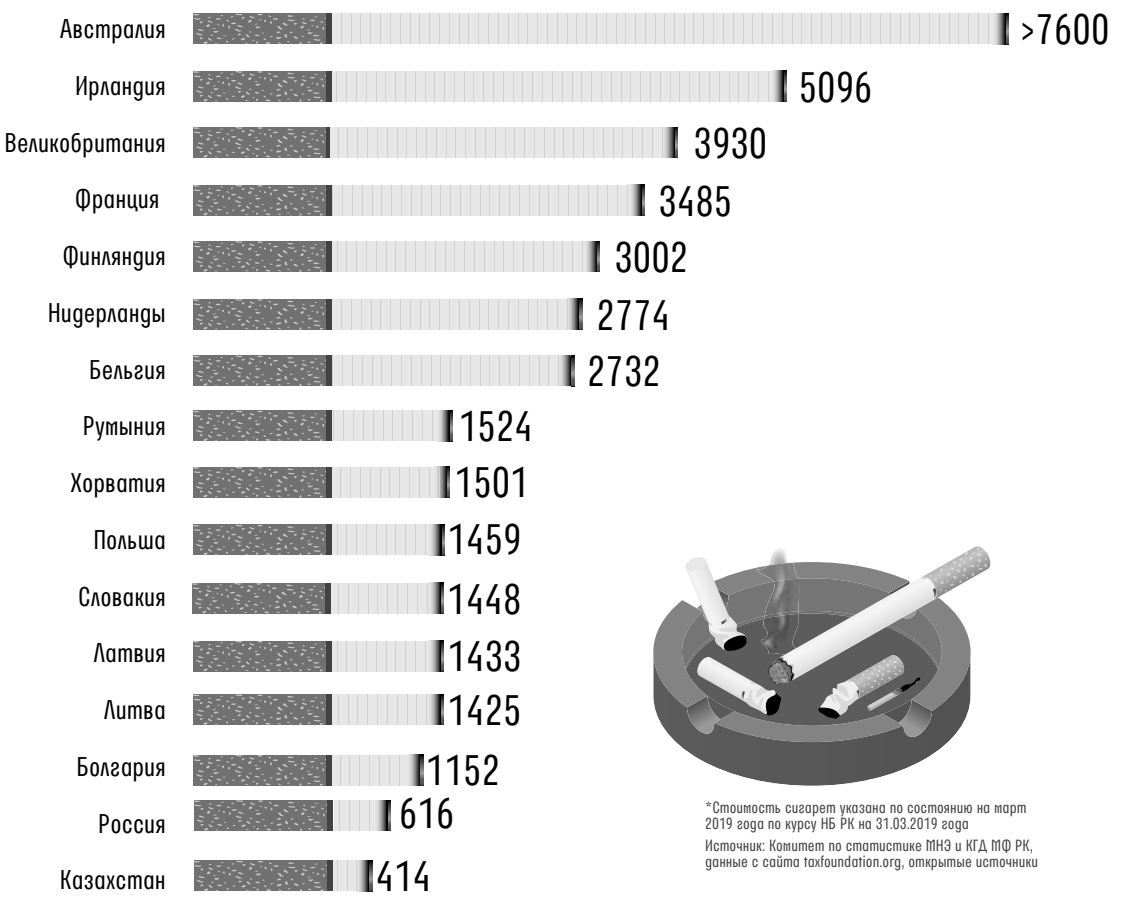
В Казахстане, по международным исследованиям, около 23 тыс. человек ежегодно умирают от заболеваний, связанных с курением табака. Правительства стран во всем мире пытаются бороться с табакокурением путем повышения акцизов на сигареты, а следовательно – их стоимости. «Курсив» расскажет о состоянии табачной промышленности в РК и о ценах на сигареты в мире.

Фото: Shutterstock/josefkubes

ТАБАЧНАЯ ПРОДУКЦИЯ В КАЗАХСТАНЕ

за январь – июль 2019 года

Средняя цена за пачку сигарет (20 штук) в мире*, в тенге



*Стоимость сигарет указана по состоянию на март 2019 года по курсу НБ РК на 31.03.2019 года

Источник: Комитет по статистике МНЭ и КГД МФ РК, данные с сайта taxfoundation.org, открытые источники

Инфографика: Виктория Ким

Два крупнейших производителя табачной продукции в Казахстане – подразделения двух транснациональных компаний

7345 тенге
за кг – акциз на все виды табака для конечного потребителя в РК

«Филип Моррис Казахстан» и «Джей Ти Ай Казахстан» – располагаются на территории Алматинской области. Их совместный вклад в бюджет в 2018 году – 159,4 млрд тенге. ТОО «Филип Моррис Казахстан» выплатило в прошлом году 76,2 млрд тенге (67,3 млрд тенге в 2017 году), «Джей Ти Ай Казахстан» – 83,2 млрд тенге (68,9 млрд тенге годом ранее).

Помимо двух крупных игроков, в стране работают несколько средних предприятий – производителей сигарет. В Алматинской области – «Алтын заман», в Костанайской области – «Сәттілік LtD.», в Туркестанской области – «Шапрашты-Табако» и Asia Snus, в столице – «Шокар», в Алматы – Phoenix Enterprises, в Шымкенте – «Бір-сэт».

Цены на сигареты

Стоимость одной пачки сигарет в среднем по Казахстану, по данным Комстата за июль 2019 года, составляла 433 тенге, тогда как в том же месяце 2018 года они стоили 389 тенге. Цена выросла за год на 11%.

Самые дорогие сигареты в этом году были в Костанае – 455 тенге, в Актау – 452 тенге и в Нур-Султане – 451 тенге. Самые дешевые – в Петропавловске (416 тенге), Кызылорде (416 тенге) и Талдыкоргане (423 тенге).

Значительную долю в стоимости сигарет занимают акцизы. Акцизы – важный источник доходов государственного бюджета. Это вид косвенного налога на товары массового потребления (табак, вино и т. д.), произведенные как внутри страны, так и за границей. Акцизы включаются в цену товара и тем самым фактически уплачиваются потребителем. То есть, чем выше ставка акциза, тем дороже товар.

В Казахстане в текущем году установлены следующие ставки акцизов: на все виды табака (трубочный, курительный, жевательный, сосательный, нюхательный и прочий), упакованные в потребительскую тару и предназначенные для конечного потребления – 7345 тенге за 1 кг, на сигареты с фильтром и без, а также папиросы – 8700 тенге за 1 тыс. штук (8,7 тенге за 1 штуку), сигариллы – 6225 тенге за 1 тыс. штук (6,225 тенге за 1 штуку), сигары – 750 тенге за 1 штуку.

Акциз на изделия с нагреваемым табаком (нагреваемая табачная палочка, капсула с табаком) в 2019 году в Казахстане составляет 0 тенге, но с 1 января 2020 года все может измениться. Планируется ввести акцизы в размере 7350 тенге за килограмм для нагреваемого табака и 5 тенге за миллилитр для жидкости, используемой в электронных сигаретах.

Где курить действительно дорого

Страна с самыми дорогими сигаретами – Австралия, здесь за пачку сигарет из 20 штук до сентября 2019 года нужно было отдать чуть более $20 (более 7,6 тыс. тенге).

С мая 2016 года правительство Австралии объявило, что будет ежегодно, до 2020 года включительно, увеличивать акциз на табачные изделия на 12,5%. С сентября 2019 года акциз на одну сигарету составляет 0,94 австралийского доллара или около $0,64. Акцизы на 20 сигарет, соответственно, – $12,8 (около 5 тыс. тенге). Исследования показали, что увеличение акциза, а, следовательно, стоимости (с сентября 2019 года уже $23,4) сигарет в Австралии все же заставило жителей этой страны сократить потребление табака.

Достаточно дорогие сигареты в европейских странах. По данным сайта taxfoundation.org (за март 2019 года), самые высокие цены на пачку из 20 сигарет – в Ирландии, там они стоили $13,41 (около 5,1 тыс. тенге), при этом на акцизы приходилось $8,93 (3,4 тыс. тенге по курсу НБ РК на дату исследования). С октября 2019 года сигареты в Ирландии еще подорожали – акцизы были повышены на 0,5 евро за пачку.

В Великобритании цена за такую же пачку сигарет в исследуемый период – $10,34 (3,9 тыс. тенге). Акцизы на пачку – $7,75 (2,9 тыс. тенге). Во Франции пачка из 20 сигарет обойдется в $9,17 (почти 3,5 тыс. тенге), на акцизы приходится $6,18 (2,3 тыс. тенге).

Жителям Финляндии за пачку сигарет приходится отдавать $7,9 (около 3 тыс. тенге). Из них $5,58 (2,1 тыс. тенге) акцизов.

159,4 млрд тенге
налогов заплатили две крупнейшие табачные компании в Казахстане в 2018 году

В Нидерландах пачку сигарет можно было купить за $7,3 (2,8 тыс. тенге), в том числе акцизы – $4,5 (1,7 тыс. тенге). В Бельгии курильщики могли приобрести сигареты за $7,19 (2,7 тыс. тенге), из которых $4,45 (около 1,7 тыс. тенге) – акцизы.

Самые дешевые сигареты в Европе – в Болгарии, где пачка из 20 сигарет в среднем стоит $3,03 (1,2 тыс. тенге), Литве – $3,75 (около 1,4 тыс. тенге), Латвии – $3,77 (около 1,4 тыс. тенге), Словакии – $3,81 (почти 1,5 тыс. тенге), Польше – $3,84 (почти 1,5 тыс. тенге) и Хорватии – $3,95 (1,5 тыс. тенге).

Стоимость сигарет в соседней России – около 105 рублей, что эквивалентно $1,6 или 610 тенге за пачку. В РФ акциз на сигареты по Налоговому кодексу составляет от 1890 рублей за 1 тыс. штук + 14,5% расчетной стоимости, исчисляемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 2568 рублей за 1 тыс. штук.

Предположим, производитель передал 2 тыс. сигарет отделу продаж. Стоимость пачки с 20 сигаретами – 100 рублей. Это значит, что 100 пачек сигарет будут стоить 10 тыс. рублей. Налог = (2000 * 1890 / 1000) + (10 000 * 14,5 / 100%). Получаем акцизное отчисление с сигарет в размере 5230 рублей.

8,1 млрд
штук табачных изделий произведено в РК за семь месяцев 2019 года

Тенденции на рынке

Эксперты исследовательской группы Euromonitor отметили, что в 2018 году в Казахстане розничные продажи традиционных сигарет заметно сократились. Тенденцией последних лет стал переход граждан на здоровый образ жизни, сокращение потребления обычных сигарет и растущий спрос на электронные бездымные сигареты.

Чуть более 1,3% всех курильщиков в Казахстане уже используют их как альтернативу традиционным сигаретам.

На рынке РК можно найти системы нагревания табака и испарители со специальной жидкостью. Популярны в стране вейпы (своего рода ингалятор, при закипании жидкости в котором образуется пар, который вдыхает курильщик) и нагревательные устройства Iqos от «Филип Моррис» и Glo от British American Tobacco.

Хотя такие продукты заявлены как щадящие здоровье человека, противники курения утверждают, что любой табак содержит никотин, и, соответственно, вреден. По их мнению, при использовании любых продуктов с системой нагревания табака курильщик поглощает никотин приблизительно в том же количестве, что и из обычных сигарет.

Сейчас ситуация с электронными сигаретами накалилась – после случаев вспышки легочных и респираторных заболеваний и смертельных исходов в США, вызванных, предположительно, курением вейпов. В нескольких штатах Америки уже ввели запрет на продажи электронных сигарет с вкусовыми добавками и жидкостей для электронных сигарет с никотином.

В Израиле, Индии, Индонезии и Российской Федерации тоже рассматривается вопрос о запрете продаж электронных сигарет – и в первую очередь устройств с ароматизаторами. В Казахстане пока такой запрет не планировался.

По мнению исследователей Euromonitor, рост популярности здорового образа жизни, особенно среди молодого поколения, планируемое повышение акцизных сборов и повышение цен за единицу продукции создадут серьезные проблемы для табачного бизнеса.

Фото: Shutterstock/Lightspring

Бизнес оспаривает решение налоговых органов

Уникальный кейс из судебной практики

Талгат САРЫЕВ,
партнер юридической
фирмы SIGNUM

В последнее время в юридической практике все чаще встречаются дела по искам налоговых органов о признании сделок недействительными. Для налоговиков такие дела являются быстрыми и простыми альтернативами по уменьшению вычетов для бизнеса, исключению из зачета по НДС, доначислению КНП и, наконец, дают больше оснований для привлечения к уголовной ответственности предпринимателя.

Однако все ли так легко, быстро и обоснованно? На что бизнесу обращать внимание, попав в такую ситуацию? Именно по такому делу недавно в нашей практике возникла нестандартная ситуация.

Вначале все развивалось по обычному сценарию: комплексная налоговая проверка; у проверяющих претензии к сделкам с несколькими контрагентами; предпринимателю выписываются акт и уведомление. Проверяющих не устроило то, что в отношении некоторых контрагентов были возбуждены уголовные дела, а у одного из контрагентов имелись взаимоотношения с неблагонадежными налогоплательщиками и не имелось «достаточного» количества сотрудников для выполнения работ.

Начиналось все довольно стандартно для таких ситуаций. Мы, как юристы, обжалуем уведомление в уполномоченный орган. Относительно легко «отбиваемся» по сделкам с контрагентами с возбужденными уголовными делами: раз нет приговора, то нет и основания для корректировки. Правда, определенные сложности возникли с контрагентом, у которого «некондиция» по количеству сотрудников. По этому моменту объясняем апелляционной комиссии, что по договору контрагент устанавливал программное обеспечение и занимался настройкой оборудования под программное обеспечение. Такая работа по силам одному-двум специалистам. При этом взаимоотношения этого контрагента с неблагонадежными налогоплательщиками нашей сделки никак не касаются.

Вроде убедили членов апелляционной комиссии, однако проверяющие подают иск о признании сделки с этим контрагентом недействительной. Рассмотрение жалобы приостановлено, а налогоплательщик оказывается в суде в качестве ответчика.

Далее, в суде представляем доказательства того, что все работы выполнены в полном объеме. В суд предоставляются акт рабочей комиссии, акт государственной приемочной комиссии (проект республиканского значения), фотографии с установленным оборудованием, лицензии на программное обеспечение, благодарственное письмо от заказчика.

Проверяющие не сдаются и заходят с другой стороны – якобы на момент выписки счетов-фактур руководитель контрагента был за пределами РК. В качестве доказательства проверяющие предоставляют выписку из базы «Беркут» – сведения о пересечении государственной границы РК. У налоговых органов есть доступ к этой базе, которая находится в ведении Комитета национальной безопасности (КНБ РК), для установления срока пребывания нерезидентов в Казахстане.

В свою очередь налогоплательщик уверяет, что в указанный период руководитель компании лично находился на объектах и занимался настройкой оборудования и, соответственно, находился в РК. Мы заявляем ходатайство о содействии в получении доказательств у первоисточника – Пограничной службы КНБ РК. Суд отказывает в удовлетворении и

выносит решение в пользу налогового органа на основании единственного доказательства – выписки из базы «Беркут». Мы обжалуем решение в апелляции и через адвокатский запрос получаем выписку из КНБ РК, которая подтверждает нашу версию.

После этого мы заявляем ходатайство о фальсификации и недопустимости доказательства. Суд апелляционной инстанции, имея на руках две разных версии одного документа, решает привлечь представителя КНБ РК в качестве свидетеля. Свидетель полностью подтвердил нашу версию документа. В результате решение суда первой инстанции отменено, вынесено новое решение об отказе в удовлетворении искового заявления налогового органа. Более того, в отношении налогового органа вынесено частное определение.

Исходя из описанного выше кейса, мы думаем, что количество дел о признании сделок недействительными будет расти, ведь намного легче доказать фиктивность сделки (особенно в случае оказания услуг) в гражданском процессе, чем доказывать фиктивность выписки счетов-фактур в уголовном процессе: вина, ущерб, экспертизы и т. п.

Мы считаем, что судебная практика трактуется однозначно не в пользу налогоплательщиков. Это особенно касается сделок по оказанию услуг, результаты которых являются нематериальными. Тем не менее недавно утверждены Методические рекомендации о некоторых вопросах признания сделок недействительными. В этом документе содержатся достаточно подробные указания для налоговых органов по оценке сделок на предмет фиктивности и по сбору доказательной базы.

Мировые столицы возрождают тренды жилой недвижимости СССР

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

Сотни лет кухня традиционно символизировала семейные ценности. Но мир, в котором мы живем, стремительно разрушает все стереотипы.

Без малого век назад в Советском Союзе зародилась новая архитектурная мысль, получившая название «конструктивизм ранней советской эпохи». Идея впервые была реализована в доме, спроектированном советским архитектором Гинзбургом для работников Министерства финансов в Москве (Наркомфин), и подразумевала отсутствие кухонь в квартирах для несемейных и небольшие уголки-кухни с плиткой для семейных.

Такой проект прекрасно соответствовал идеологии того времени: советским людям не надо готовить дома еду, так как есть они будут исключительно правильную и здоровую пищу, приготовленную для них в общих столовых.

Реальность оказалась прозаичнее идеалов советских руководителей: люди брали еду в столовых и несли ее домой. После множества инспекций и бесчисленных карикатур с идеей коллективного общего питания пришлось расстаться. Кухни опять стали появляться в проектах. Началось поколение «сталинок» с монументальными фасадами, широкими балконами, высокими потолками, просторными комнатами и отдельными кухнями.

Следующим этапом стали хрущевки, задуманные как временное жилье для обеспечения отдельными квартирами всех нуждающихся максимально быстро – до прихода коммунизма. Но эра коммунизма попросила подождать. Временное жилье стало постоянным для двух-трех поколений советских людей, выросших в квартирах, где площадь кухни редко превышала 6 кв. м.

Спустя десятилетия с начала архитектурно-кухонных экспериментов СССР в иностранных государствах стало появляться все больше жилья с маленькими кухнями или вообще без них. В Англии средняя площадь кухонь, достигшая пика в 1960-х годах прошлого века, неуклонно снижается. Такая же тенденция заметна в Нью-Йорке, Барселоне. Лондонские архитекторы частенько шутят, что, возвращаясь через год эксплуатации в спроектированные ими дома и квартиры, они видят в духовках на кухне бумажные гарантийные талоны и инструкции по пользованию – их оттуда даже не доставали, ведь духовки за год так ни разу и не были включены.

В первую очередь тенденция уменьшения кухонь – это следствие прагматичности «капиталистов». Доход людей отставал от роста стоимости жилья на постоянно растущем рынке недвижимости, и застройщики стали уменьшать площадь квартир, чтобы поддерживать уровни продаж.

Второй причиной стал бум приложений по доставке еды, начавшийся в первом десятилетии XXI века. В ответ на взрывной рост спроса со стороны молодых людей, активно пользующихся мобильными приложениями, в столицах мира стали появляться рестораны без столиков, готовящие еду исключительно на доставку.

В 2016 году Школа дизайна Гарвардского университета выдала специальную стипендию-грант (Wheelwright Prize) испанскому архитектору **Анне Пужане** за идею жилья без кухонь. Первоначальный замысел архитектора – в идее «женщины должны быть освобождены от «кухонного рабства», а процесс готовки еды необходимо передать в так называемые центральные кухни, где люди получают профессиональное вознаграждение за свою работу, в отличие от неоплачиваемого женского труда. Идею укрепили набирающие популярность тренды ответственного потребления и экономики общего пользования. По мнению архитектора, использование общих централизованных кухонь уменьшит потребление продуктов и, соответственно, отходов на 30%. А еще – поможет социализировать людей и сократить одиночество, которое становится проблемой современности.

Несколько трендов сошлись во временном пространстве. И все они в пользу если не полного искоренения кухонь, то как минимум за их радикальное уменьшение.

Спустя век мир возвращается к идее, реализованной в Советской России, где жильцы дома Наркомфина совсем не оценили идею архитектора Гинзбурга, чутко уловившего и интерпретировавшего коммунистические идеалы и посылы политического руководства СССР. Разница заключается только в том, что у советских граждан выбора не было. А молодые люди в Лондоне, Барселоне и Нью-Йорке осознанно делают свой выбор в пользу кухни-аппендикса или отсутствия кухни, основанный на современном понимании мира и реальных финансовых возможностях.

Фото: Shutterstock/Gundam_ai

Почему не берут BESH

Кооперация в продуктовом ритейле: перспективна, но пока не востребована.

Кристина ДАУРЦЕВА

Франшиза продуктового мини-маркета BESH продается на казахстанском рынке уже больше года. Ее создатели предлагают потенциальным франчайзи не только схему отлаженных внутренних процессов, но и кооперацию, которая позволит сэкономить на закупочных ценах. Переход «дукенов у дома» к цивилизованному формату назвать активным трудно: спроса на BESH не наблюдается.

Магазин у дома в цивильном виде

BESH – франшиза казахстанской сети семейных магазинов (другими словами – мини-маркетов) «Наш Маркет». Первый магазин сети был открыт в Нур-Султане в 2017 году, через год магазинов стало шесть. Владельцы бизнеса увидели перспективу развития сети через франчайзинг. Во-первых, этот подход снимает проблему ограниченных финансовых возможностей – мировая практика показывает, что инвестиции в открытие мини-маркета составляют $800–1000 на квадратный метр торговой площади. Площадь точек, с которыми работает «Наш Маркет» – до 150 кв. м. Во-вторых, франшиза дает шанс на быстрое масштабирование, а значит – возможность противостоять более крупным конкурентам. «Наш Маркет» предложил рынку два варианта: первый руководители бизнеса сами называют «франшизой по-казахски», он предполагает, что франчайзи фактически вкладывается только деньгами, а оперативным управлением торговой точкой занимается команда «Нашего Маркета». Второй вариант – классический, «Жакын дукен «BESH» – первая в Казахстане франшиза в продуктовом ритейле. Франчайзи BESH получает в том числе возможность присоединиться к закупкам сети «Наш Маркет» и, как результат, более выгодные цены за счет объема. **Анна Пацюк**, руководитель международной консалтинговой компании «Розница» и коммерческий директор сети семейных магазинов «Наш Маркет», уверена: магазины у дома способны давать очень высокий оборот, если рассматривать их как консолидированный рынок. И кооперация – залог успеха не только франчайзинговых проектов.

Направление – кооперация

Призыв «Мини-маркеты, объединяйтесь!» имеет под собой твердую экономическую подоплеку. В одиночку собственникам магазинов очень сложно наладить закупочные процессы, сделать их системными и получить хорошие предложения от поставщиков. Последнее особенно важно: продуктовый ритейл работает на небольших наценках. Поэтому закупочная кооперация может стать хорошим решением. При наличии сети магазинов, составляющих закупочный кооператив, можно организовать центральный склад, на который поставщики отправляют товар, а владельцы магазинов уже распределяют его по всей сети. Это известная схема, по которой уже давно работают розничные сети России и Украины.

Кроме того, кооперация дает возможность отдельным, не сетевым, магазинам выйти на новый профессиональный уровень. «Мы можем сложить свои затраты и позволить себе опытных маркетологов, категорийных менеджеров, службу безопасности и обеспечить себя профессиональным бэк-офисом», – говорит Анна Пацюк.

Еще один вариант организации кооператива: пайщиками становятся жители расположенных поблизости домов. По сути, сами покупатели инвестируют в магазин, в котором собираются регулярно делать покупки. Автоматически формируется поток лояльных покупателей, которые будут обеспечивать постоянный спрос. Каждого нового пайщика утверждает уже сложившийся состав. Зачем это пайщикам, кроме того, что они получают качественный магазин у дома? Одна из форм потребительского кооператива в розничном ритейле предполагает, что дивиденды пайщикам не выплачиваются, а вместо этого члены кооператива получают возможность покупать товар в мини-маркете со скидкой «для своих». При правильном подходе магазин останется прибыльным – удобство и ассортимент привлекут жителей со всей округи.

Из прошлого в будущее

Самая крупная сеть в Германии Edeka – это кооператив, образованный в 1907 году. «Мелкие лавочники объединились и в результате «съели» всех остальных. Edeka – самая крупная сеть супермаркетов в Европе, они занимают большую долю рынка и являются акционерами нескольких других сетей. Есть еще очень интересная мне испанская кооперативная корпорация Mondragon, организованная в маленьком одноименном городке 60 лет назад. Стратегия кооперации была выбрана ими просто для того, чтобы выжить в трудных условиях рынка. Сегодня же в сеть входят 2500 магазинов, а также турагентства, заправки, аптеки и прочее. На сегодняшний день это седьмая по оборотам компания в Испании» – рассказывает Анна Пацюк кооперативную историю.

«Надо сказать, что экономика Европы вообще очень кооперативная. Для нас же это слово сильно связано с нашим советским прошлым и с какими-то не очень удачными примерами. Это в корне неверно. Нужно смотреть на тему с капиталистической стороны, где есть примеры эффективного использования».

Казахстанские владельцы небольших продуктовых магазинов редко озабочены внешним видом торговых точек, отмечает Анна Пацюк. Хотя если оснастить магазины профессиональным освещением, эргономичными полками и конструкциями для товара, то можно разместить больше товара, нарастить обороты и увеличить прибыль. Мини-маркеты, которые переоборудуют свои магазины и войдут в состав кооперации, получат возможность динамичного развития, не сомневается коммерческий директор сети «Наш Маркет». И она же констатирует: ко всему новому бизнес-сообщество Казахстана относится с опаской. «Проблема в том, что многие собственники бизнеса не совсем верно понимают термин «частная собственность». Малому и среднему бизнесу необходимо выживать, и для этого нужно делиться опытом и наработками, поддерживать друг друга, а не восседать гордо на стуле, с ощущением – я предприниматель и теперь все в порядке. Такая позиция может привести к тому, что вы окажетесь едой на тарелке у более крупных игроков. Казахстанские предприниматели по большей части стараются не объединиться, а защититься от конкурентов, подобно ежикам сворачиваются и выпускают иголки. Этот метод не спасает от истинных агрессоров».

ЭКСПЕРТИЗА

Больше и ближе

Тренды международного туризма

Какие города популярны у международных туристов? Сколько денег оставляют туристы в местах посещений? Какие новые направления набирают популярность? Ответы есть в отчетах Mastercard Global Destination Cities Index 2019 и Airbnb Top 20 destinations 2020.

Арман КАСЕНОВ, маркетолог

Начнем с инсайтов нового Mastercard Global Destination Cities Index. Во-первых, это стабильный и последовательный рост турпотока – количество прибытий в обозреваемые индексом дестинации с 2009 года росло ежегодно в среднем на 6,5%, а расходы туристов там – на 7,4%. Во-вторых, доминирование крупных городов. В топ-10 стабильно входят такие крупные мегаполисы, как Лондон, Париж, Нью-Йорк, Бангкок и Сингапур. В-третьих, рост числа международных туристов из Азиатско-Тихоокеанского региона. Города из этого региона получили наибольший приток туристов с 2009 года (9,4% роста). Для сравнения: Европа выросла на 5,5%. Основную активность проявили туристы из Китая. В целом Китай поднялся на второе место после США как источник международного туристического трафика.

Если говорить о городах, то уже четвертый год подряд пальму первенства удерживает Бангкок (22,78 млн туристов). Большую кассу этому городу сделали китайские туристы. Париж в 2019 году с небольшим отрывом вытеснил Лондон на третье место – 19,10 и 19,09 млн международных туристов в год соответственно. При этом наибольший рост туристического трафика за 2019 года показали Токио (10,02%), а также Куала-Лумпур (9,87%) и Осака (9,24%).

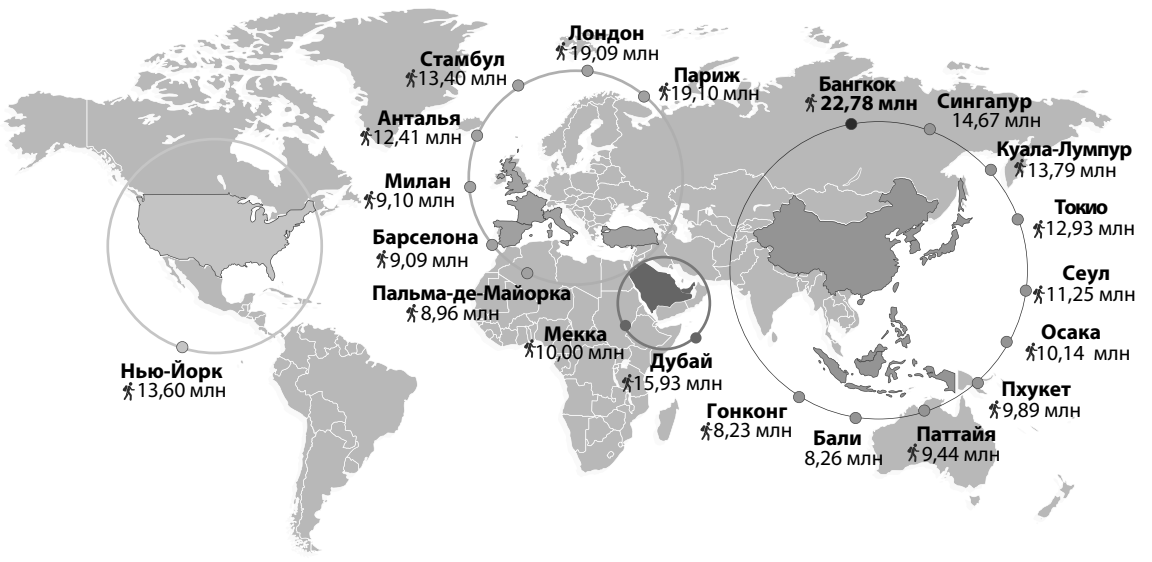
Одна из интересных особенностей, если смотреть на предпочтения международных туристов при выборе дестинаций, – это то, что люди, как правило, предпочитают выбирать города, расположенные недалеко от места своего проживания или относительно близкие по культуре. Так, любимыми направлениями граждан США стали Канкун, Торонто и Лондон. Китайцы чаще выбирают Бангкок, Сеул и Токио, канадцы – Вашингтон, Лас-Вегас и Нью-Йорк. Индусы предпочитают ездить в Дубай, Сингапур и Мекку. Русские выбирают далекие, но традиционно привычные Анталью (29,4%), Пхукет (6%) и Паттайю (6,9%).

Совершенно иная картина получается, если посмотреть на международный туризм с точки зрения трат, которые люди совершают в местах прибытия. Безоговорочный лидер – Дубай, где международные туристы оставили $30,82 млрд. На втором месте Мекка. Даже не входя в топ-10 дестинаций (всего лишь 13-е место), этот город генерирует $20,09 млрд выручки от привлечения международного трафика, что демонстрирует нам, насколько прибыльным может быть религиозный туризм. Бангкок и Пхукет принесли Таиланду целых $32,04 млрд туристических денег. Если обратиться к данным Всемирного совета по туризму и путешествиям, то можно обнаружить, что за 2018 год туризм принес тайской экономике $109,5 млрд (или 21,6% ВВП Таиланда), обеспечив шестью миллионами рабочих мест. А если добавить сюда прибыль от нелегальной проституции, то эти цифры вырастут еще больше.

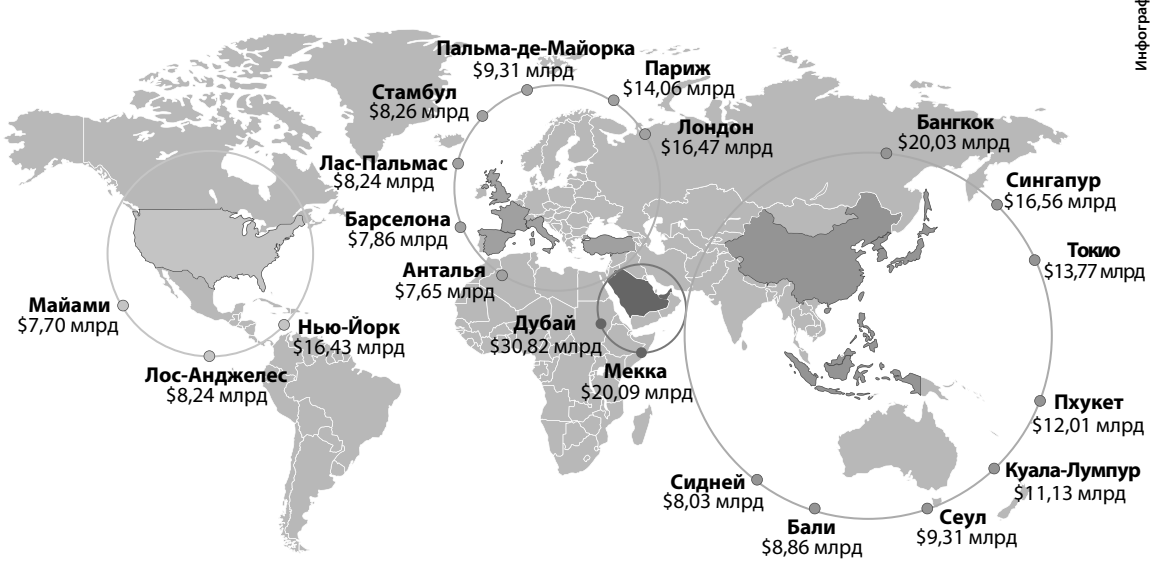
Второй заслуживающий внимания отчет – это прогнозный рейтинг дестинаций в 2020 году от ведущей тревел-компании Airbnb Top 20. Airbnb изучила активность американских туристов на своей платформе (как мы помним, США в качестве источника трафика международных туристов занимает первое место, или 10,4% от общего количества международных туристов) и пришла к неожиданным выводам. Во-первых, туристы стали больше склоняться к «экосознательным», или дружелюбным к окружающей среде, локациям, таким как Британская Колумбия, Люксембург или мыс Канаверал, где в следующем году стартует программа по исследованию Марса. Во-вторых, туристов стали больше интересовать «сокрытые сокровища» (уникальные места, о которых знает не так много людей), нежели традиционно популярные города. Например, Убатуба в Бразилии, где проводятся соревнования серферов. Номером один в рейтинге неожиданно стал небольшой американский город Милуоки, расположенный на берегу озера Мичиган. Рост в годовом выражении составил 729%! Именно в этом городе в следующем году будет проведено Национальное собрание Демократической партии, но основными магнитами города являются, конечно же, не политические ивенты, а великолепная природа озера Мичиган, огромное количество добротных баров и ресторанов, а также культурные достопримечательности и события, такие как музей искусства, спроектированный знаменитым Сантьяго Калатрава, Музей пива и пивоварения или ежегодный Summerfest. Туристов также привлекают умеренные цены на жилье и почти 105 миль велодорожек, проходящих по живописным местам. Успех и востребованность Милуоки неудивительны, если вспомнить о том, что почти половина 600-тысячного населения города являются выходцами из Германии или имеют немецкие корни.

На какие мысли эти данные могут навести людей, ответственных за развитие туризма в Казахстане? Первое: продвигайте экотуризм и дикую природу. Второе: позиционируйте внутренние локации как hidden gem («сокрытые сокровища»). Третье: поработайте над драматургией локаций. Четвертое: проанализируйте дестинации с точки зрения customer journey («путешествия клиента») – вся цепочка событий от прибытия до отъезда. Пятое: улучшайте транспортную логистику.

ТОП-20 городов, **НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ** для туристов, возглавляет **БАНГКОК**. В 2019 году, по прогнозам, его посетят **22,78 млн** международных туристов



ПО ОБЪЕМУ ТРАТ ТУРИСТОВ в лидерах **ДУБАЙ**, Бангкок по этому параметру только на третьем месте



Инфографика: Виктория Ким

Mastercard Global Destination Cities Index 2019

Фото: Shutterstock/Roman Kosolapov

Что общего у киберспорта с рок-н-роллом

Объясняя феномен киберспорта, в основе которого лежат компьютерные игры, почти все эксперты упоминают о сопричастности происходящему. Эта сопричастность базируется на возможности зрителя в любой момент оказаться на месте звезды, только что выигравшей битву в Counter-Strike:Global Offensive. Был ли подобный феномен в XX столетии? Безусловно – рок-н-ролл.

Фото: Shutterstock/Аскар Ахметуллин

Майк ФИШЕР, профессор University of Southern California

Я 30 лет работал в различных компаниях, которые занимаются производством видеоигр, и имел возможность работать с самыми успешными разработчиками игр. Я не творческий человек, а технарь. Я не создавал эти игры, а помогал развивать технологии, которые делали их более доступными. И теперь, когда у меня спрашивают рецепт превращения киберспорта из медиаразвлечения в многомиллиардный бизнес, я могу за многими экспертами повторить главный ингредиент этого успеха – сопричастность.

Когда я начал увлекаться киберспортом в начале 90-х, это было просто хобби для молодых людей. Но теперь видеоигры превратились из того, чем вы занимались в одиночку, в то, что можно делать вместе с группой людей любого возраста. И аудитория киберспорта уже не ограничивается возрастным потолком в 25–26 лет, как в 90-е годы прошлого века, она уже перешагнула ценз в 45–50 лет.

Я это сравниваю с рок-н-роллом: раньше рок был популярен только среди молодежи, а сейчас его слушает практически каждый. Он стал целой культурой, движением, как и видеоигры сейчас: если я спрошу в университете, кто играет в видеоигры, все поднимут руки. Это мои люди, мы на одной волне. Киберспорт стал популярен, потому что он объединяет совершенно разные слои общества, людей с разной культурой и разных возрастов, из разных стран.

И самое главное, что в киберспорте Давид по-прежнему может сразить Голиафа. Вы никогда не сможете достойно противостоять на баскетбольной площадке звезде NBA, если тренируетесь сами на пустыре. А вот в киберспорте вы можете играть дома – и достичь вполне профессионального уровня. Это и есть та самая сопричастность, которая вовлекает в орбиту видеосражений все новых и новых адептов. На заре рок-н-ролла в 50–60-х годах шел схожий процесс: люди приходили вроде бы из ниоткуда, чтобы стать звездами мировой величины…

Какими будут игры следующих поколений

Впрочем, как далее будет развиваться рок-н-ролл, никто не знает. А вот в процессе развития видеоигр и киберспорта ясности больше, поскольку эти явления базируются на технологиях. И, соответственно, их развитие будет привязано к технологическим новинкам, которые, в свою очередь, будет диктовать бизнес. Первое его требование – сделать киберспорт как можно более зрелищным: некоторые нынешние дисциплины изначально не рассчитывались на зрителей, в результате в них интересно играть, но за ними неинтересно или даже невозможно наблюдать.

Игры следующих поколений будут созданы так, чтобы их было легче смотреть. Думаю, что это еще больше увеличит аудиторию для киберспорта и сделает его более конкурентоспособным на рынке профессиональных спортивных зрелищ. Во-вторых, игры станут насыщаться новыми инструментами, доступными для всех без исключения разработчиков. В-третьих, при наличии социальных сетей раскручивать новые игры становится все легче: понятие сопричастности, таким образом, распространяется уже не только на игроков и зрителей, но и на разработчиков игр для киберспорта.

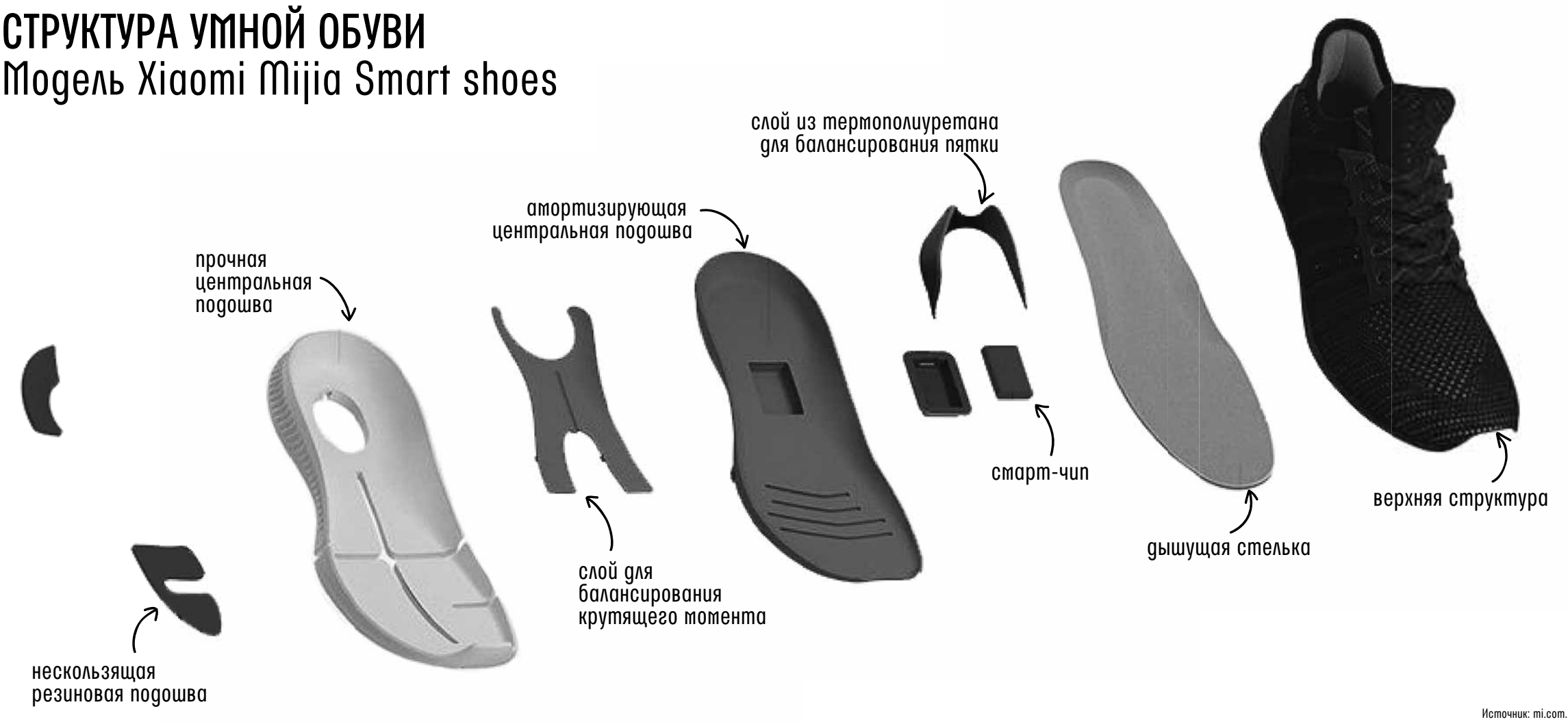
Эти три вещи показывают: вам не обязательно иметь целую Кремниевую долину, чтобы создавать игры, которые захватят весь мир. Точно так же, как вам не надо ехать в Штаты, чтобы записать рок-н-ролльную композицию, которая взлетит на самый верх в чартах. Когда я начинал свою карьеру, мне приходилось ездить в Токио, чтобы создавать игры. Сейчас, имея маленькую команду из одного дизайнера, одного художника и инженера, вы сможете создать великолепную игру. Причем вы можете ее создать здесь, в Казахстане.

Дотастан – это не обидно

Казахстан сейчас является одной из лидирующих держав в киберспортивном мире. Это касается прежде всего талантливых игроков в Counter-Strike:Global Offensive и Dota 2. Причем по второй дисциплине у вас столько хороших по мировым меркам игроков, что кто-то в шутку назвал вашу страну «Дотастаном». И я хочу, чтобы Казахстан не только играл в такие игры. Я хочу, чтобы Казахстан их создавал, что уже происходит. В Алматы есть разработчики игр, чья игра уже стала игрой дня в App Store, притом что ежедневно такой отбор в App Store проходят более 500 игр.

Другая казахстанская компания, базирующаяся в Нур-Султане, создала игру, в которой ты должен припарковать машину. У нее более 900 тыс. загрузок в месяц с рейтингом от игроков в виде почти идеальной пятерки. Ваши разработчики уже успешны по всему миру, у них есть страсть, талант и технологии. То есть все шансы заинтересовать большую аудиторию. И если в рок-н-ролльных чартах Казахстан пока отсутствует, то в киберспортивных он уже на высоте.

СТРУКТУРА УМНОЙ ОБУВИ
Модель Xiaomi Mijia Smart shoes



Инфографика: Виктория Ким

Источник: mi.com.kz

Обувь с интеллектом

До чего дошли кроссовки

Тенденция последних лет – мода на ЗОЖ. Люди посещают тренажерные залы, соблюдают диету, а новые технологии им помогают, подсчитывая пройденное расстояние или сожженные калории. Причем делает это – и не только это – специальная умная обувь. «Курсив» выяснил, как работает смарт-обувь и можно ли купить ее в Казахстане.

Асель МУСАПИРОВА

Интеллектуальный спортивный инвентарь – это новый тренд. Умным спортивным оборудованием называют такой спортинвентарь, который снабжен датчиками и позволяет спортсменам – как любителям, так и профессионалам – отслеживать, анализировать и улучшать результаты. На рынке уже есть умные баскетбольные и футбольные мячи, умные ракетки и даже умные клюшки для гольфа. Использование IoT в спортивных снарядах позволяет пользователям получить ту информацию, которую традиционный инвентарь предоставить не может – например, умные мячи передают на смартфон данные о траектории полета, вращении и скорости мяча, а приложение эти данные еще и анализирует. Умный шлем и умные спортивные носки обеспечивают спортсменам безопасность, поскольку помогают отслеживать частоту сердечных сокращений.

Однако самый заметный сегмент рынка интеллектуального спортивного инвентаря – кроссовки (а смарт-обувь – самый заметный сегмент рынка умной одежды).

Кроссовки с головой

История умной обуви началась с детских кроссовок со светодиодами и батарейками, светящихся при соприкосновении с землей. Такая обувь до сих пор пользуется спросом у потребителей. Следующей на рынке появилась детская обувь с GPS-навигатором, что позволяло родителям отслеживать местонахождение своего ребенка.

Развитие технологий и ЗОЖ-тренд поспособствовали тому, что производством умной обуви занялись не только крупные компании, но и небольшие стартапы – они изготавливают лимитированную продукцию с неповторимым дизайном. Рынок умной обуви достаточно конкурентный, но преимущество на нем пока все-таки на стороне уже известных на весь мир компаний, которые могут себе позволить большие инвестиции в новые исследования и разработки инноваций.

Основные производители на рынке умной обуви – Adidas AG, Puma SE, Under Armour Inc., Xiaomi Corporation, Digitsole, Nike Inc.

Умная обувь оснащается небольшими микрочипами и датчиками, которые отслеживают жизненно важные физические показатели ее владельца (давление, пульс и т. д.), скорость перемещения, преодоленное расстояние при ходьбе/беге, езде на велосипеде. Обычно чипы устанавливаются в стельке или на подошве обуви и имеют цифровое соединение со смартфоном, персональным компьютером или любыми другими гаджетами. Управление данными возможно при помощи специальных приложений.

Согласно исследованию Allied Market Research, сейчас в мире существует несколько видов умной обуви, в том числе обувь для ходьбы, для бега и отдельно – спортивная обувь.

Самым большим спросом пользуется обувь для бега. С помощью такой обуви можно контролировать расстояние, которое пробежал ее владелец. По данным того же исследования, пока потребителей-мужчин умной обуви значительно больше, чем женщин. Объясняется это тем, что мужчины больше занимаются спортом или увлечены конкретным его видом, а также чаще посещают фитнес-залы.

Allied Market Research приводит такие цифры: объем рынка умной обуви в 2018 году оценивался в $115,3 млн, и, по прогнозам, достигнет $223,4 млн к 2026 году.

Особой популярностью умная обувь пользуется в Северной Америке и Европе. Так, в 2015 году 39,5 млн взрослых американцев использовали те или иные формы умной обуви. Но эксперты ожидают, что уже к 2026 году спрос на такую обувь может увеличиться в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Новинки на рынке

Сейчас рынок предлагает умную обувь с различными функциями. Продуктом 2019 года от Nike стали самозатягивающиеся кроссовки Adapt BB. Изначально эта модель была создана для баскетболистов. Либо за счет непосредственно прикосновения, либо через приложение Nike Adapt на смартфоне игрок может задать степень затяжки обуви: уходя на отдых, почти мгновенно ослабить шнуровку, или, наоборот, затянуть ее, как только нужно возвращаться на площадку.

Испытателями продукта были профессиональные игроки, в том числе баскетболист Boston Celtics **Джейсон Татум** – они провели серию тренировок в штаб-квартире Nike World в Орегоне. «Мы выбрали баскетбол в качестве первого вида спорта для Nike Adapt намеренно – из-за требований, которые спортсмены предъявляют к своей обуви», – отмечал **Эрик Авар**, креативный директор по инновациям в Nike.

В описании продукта на сайте упоминается, что с помощью смартфона можно регулировать затяжку, изменять подсветку, проверять уровень заряда аккумулятора и многое другое. Заряжаются кроссовки на специальном коврике. В момент старта продаж пара таких кроссовок стоила около $350.

На фоне интереса к умной обуви немецкий производитель Puma решил обновить модель кроссовок RS-Computer 1986 года – тогда они не пользовались спросом, и Puma проект свернула. Модель RS-Computer – в стиле ретро, поскольку сохранила внешний вид предшественника, но начинка современная: трехосевой акселерометр (датчик для измерения ускорения), светодиодные индикаторы, USB-порт для зарядки и Bluetooth для беспроводного подключения к телефону. Выпуск был лимитирован, всего 86 пронумерованных пар. Стоимость такой обуви составляла примерно $740.

Китайский бренд Xiaomi тоже занимается производством интеллектуальной обуви. Одна из новых моделей – Mijia Smart Shoes. Кроссовки выполнены совместно с компанией Intel – производителем чипов и электроники. В описании продукта отмечено, что специалисты из Intel занимались разработкой smart-чипа для установки в подошву кроссовок. Чип реагирует на давление ноги при ходьбе, тем самым отслеживая физическую активность. Место установки чипа выбирается пользователем самостоятельно – левый или правый кроссовок. Стоимость таких кроссовок на старте продаж – около $100. Умные кроссовки и китайского, и немецкого производителя считают преодоленное расстояние, сожженные калории и время.

Компания Adidas в 2018 году выпустила новую модель спортивной обуви на роботизированной фабрике Adidas Speedfactory специально для жителей Нью-Йорка – AM4NYC. Обувь разработана в сотрудничестве с местными спортсменами. На специальные кроссовки для испытаний устанавливались датчики. Также ощущениями делились и сами испытуемые. По результатам исследований оказалось, что для жителей этого американского города необходимо укреплять переднюю часть кроссовок, а цвет должен быть черным – иначе обувь слишком быстро пачкалась. Adidas готова создавать обувь под предпочтения жителей каждого конкретного города.

Что еще умеет умная обувь

Дизайнер из Великобритании **Доминик Уилкокс** изобрел обувь, которую назвал No Place Like Home, что в переводе означает «Нет места лучше дома». Эти туфли оснащены специальным GPS-навигатором и USB-кабелем. Достаточно только закинуть с персонального компьютера или смартфона через USB конечную точку, куда нужно двигаться, как обувь сама начнет показывать направление движения.

На левой туфле в виде круга расположены специальные индикаторы, которые указывают направление. Светодиоды на правой туфле уведомляют о расстоянии до места назначения. Для активации работы навигатора нужно только постучать каблуками.

Американская компания Verily, по сообщению CNBC, разработала обувь, которая в случае падения владельца может послать сигнал тревоги. Эта обувь очень удобна для пожилых людей, которые в силу своего здоровья и возраста чаще других падают. Центр по контролю и профилактике заболеваний США отметил, что падения становятся основной причиной травм и смертей среди старых людей. Часто, упав, человек не может дотянуться до телефона и позвать на помощь, а тут обувь сама будет передавать сигналы.

Литовская iShuu Tehnologies разработала продукт, актуальный скорее для женщин. В компании придумали механизм, с помощью которого обувь может менять свой цвет в зависимости от цвета одежды и предпочтений владелицы. На внешней поверхности туфель располагаются e-ink-дисплеи, а в подошву обуви вставляется Bluetooth-приемник, получающий команды через смартфон.

Доступна ли такая обувь в Казахстане

«Курсив» узнал, где купить умную обувь в Казахстане. Оказалось, что таких мест немного. Несколько моделей представлены в официальном интернет-магазине китайского бренда Xiaomi – это кеды Free Tie Leather Shoes (стоимостью около 17 тыс. тенге) и знаменитые Xiaomi Mijia Shoes (19–20 тыс. тенге).

Представители других официальных спортивных магазинов, с которыми связалась наша редакция, отметили: особым спросом спортивная обувь с чипами для подсчета количества шагов и расстояния в Казахстане не пользуется. Одна из главных причин – множество альтернативных решений, таких как шагомеры в часах, фитнес-браслетах и самих смартфонах. Похоже, компаниям-производителям умной обуви предстоит двигаться по тому же пути, что и Nike – возможность завязывать шнурки одним нажатием на экран смартфона выглядит весьма заманчиво.

LIFESTYLE

Фото: Марина Константинова

Снегурочка – не сказка

Премьера спектакля «Снегурочка. Не сказка» по мотивам произведения Александра Островского в Театре им. Лермонтова привлекла повышенное внимание театралов. Новаторская постановка классики – это всегда интрига.

Кристина ДАУРЦЕВА

«Снегурочка» Лермонтовки – действительно не сказка. Например, вы здесь не встретите традиционных для этой пьесы хороводов. Каждый кружит в своем собственном танце, а это ли не отсылка к современной действительности, когда личное «я» впереди всего остального? Тем более что хороводы в «Снегурочке» появились в угоду обстоятельствам – Островский писал пьесу на заказ в тот момент, когда драматическая труппа Малого театра из-за ремонта играла на сцене Большого. Поэтому одним из требований к автору была необходимость найти место в спектакле для оперных и балетных артистов – просто чтобы сцена не была пустой.

Новая «Снегурочка» – это драма, фольклор, трагедия и комедия одновременно. Подобная многослойность заставила питерского режиссера **Полину Неведомскую** искать новые формы и пути передачи творческой мысли.

В спектакле много музыки – это авторский саундтрек, созданный из музыкальных тем Стравинского. Он с самого начала задает определенную тональность происходящему, ведь Стравинского нельзя назвать простым композитором с понятными мелодиями.

Поражают как работа художников по свету, так и множество идейных способов использования современных технологий, трехмерного пространства, детализаций. Особенно впечатляет рассвет в исполнении прожекторов верхнего освещения над сценой.

Спектакль уже назвали пластическим – и это абсолютная правда. Движения актеров на сцене, их взаимодействие с музыкальными темами и репликами передают настроение и моментами заставляют содрогнуться от впечатлений.

Костюмы из элемента оформления спектакля и вовсе превратились в еще одно действующее лицо – каждый образ вызывает море ассоциаций и задевает именно те струны, которые помогают актерам сыграть на оголенных нервах и передать нужные эмоции зрителю. Согласитесь, даже один человек в красном костюме на сцене привлекает внимание. А в случае со спектаклем «Снегурочка» он появляется на сцене еще до звонка. Большое количество красного создает нужный настрой и добавляет фольклорную составляющую. Весна красна. Мороз – красный нос. Красны девицы. А в случае «Снегурочки» на сцене Лермонтовки – и парни тоже.

Фантастические слои из музыки, света, пластики и визуальных образов, накладываясь на невероятную игру актеров, создают настоящее волшебство. Но это чуть позже. А поначалу все сметает на своем пути многоликая сила настоящего Мужчины-Мороза, который яростно пытается сокрушить нежную и отстраненную от всего мирского созерцанием бабочек Женщину-Весну. Любовь спорная, как и ее прекрасный плод. В «Снегурочке. Не сказке» все будет не так, как вы ожидали. Даже смотреть придется не только на сцену, но и на монитор, где появляется название каждой мизансцены, написанное шрифтом в стиле ар деко.

Появление Снегурочки заслуживает отдельного упоминания – рождение ледяного чуда невиданной красоты вызывает жалость. Это, как сейчас принято говорить, человек с особенностями развития. Ведь неспособность любить – тяжелая болезнь.

«Снегурочка. Не сказка» заслуживает внимания как абсолютно нетривиальное прочтение довольно заезженного и потому опасного произведения. Здесь невероятное количество параллелей с современностью, вплоть до политических игрищ. Жизнь людей как на витрине в карусели дней. Фонари-смартфоны в руках – все напоказ в каждую минуту своего существования. Ненужные вещи, цена которым сомнительна. Мир, страдающий без истинной любви. На фоне всего этого всегда можно выбрать Бога. Вот только не каждый сможет помолиться.

Как «прописать» большой хоккей в Алматы

Новость о том, что Континентальная хоккейная лига (КХЛ) намерена провести матч своего регулярного первенства на высокогорном катке «Медеу», раструбили все спортивные СМИ постсоветского пространства. Встреча должна состояться в 2020 году, ее участники еще не определены, но с большой долей вероятности одним из них станет «Барыс», который уже имеет опыт выступления на алматинском льду.

Владимир ЖАРКОВ

Зимняя классика

Проведение хоккейных матчей на открытом воздухе – не из ряда вон выходящая новость. Игру с клюшкой и шайбой полностью затащили под крышу только в 60-е годы прошлого века, а изначально это был вид спорта для тех, кто не боится ветра и мороза. В 1970 году Международная федерация хоккея (IIHF) запретила проведение официальных матчей при естественных погодных условиях, на протяжении более тридцати лет этого ограничения придерживались даже в НХЛ – лиге, живущей по своим законам и порядкам. И только 22 ноября 2003 года на Стадионе Содружества в Эдмонтоне местные «Ойлерз» встретились с «Монреаль Канадиенс» в регулярном чемпионате. Несмотря на мороз в минус 18 градусов встреча собрала 57 167 зрителей. Та игра получила название Heritage Classic («Классика наследия»).

В НХЛ посчитали опыт удачным и пришли к выводу, что подобные матчи стоит проводить на постоянной основе, профсоюз игроков также поддержал эту идею. Однако взбунтовались всевозможные правозащитники, посчитавшие, что матчи на открытом воздухе, да еще и при низких температурах, могут навредить здоровью зрителей. В итоге пришли к консенсусу: из-под крыши выносится всего одна игра в сезоне, с 2008 года такие встречи стали проводиться регулярно и были названы зимней классикой.

В Континентальной хоккейной лиге заокеанской моде последовали только в 2017 году, когда на 20-тысячной арене «Кайсаниеми Парк» в Хельсинки местный «Йокерит» принял СКА из Санкт-Петербурга. В прошлом году зимнюю классику КХЛ принял уже сам город на Неве, где на футбольном стадионе с раздвижной крышей состоялось «армейское» дерби двух российских столиц. И вот теперь на очереди – наш «Медеу». Если эта смелая идея воплотится в реальность, состоится поистине уникальное для мирового спорта событие – ведь никогда прежде в хоккей на такой высоте не играли.

«Медеу»: великое прошлое и серое настоящее

«Медеу» (изначально назывался «Медео») в своем современном виде был открыт в 1972 году, хотя первые соревнования на катке, где позже был построен легендарный спорткомплекс, были проведены еще в 1951-м. До тех пор, пока в 1986 году арена «Тиалф» в голландском Херенвене не обзавелась крышей, на алматинском естественном льду было установлено более двухсот мировых рекордов. Во многом этому способствовали чистейшая горная вода, из которой «варился» лед, и природный ландшафт – высота 1691 метр над уровнем моря делала воздух разреженным. Кроме того, этот стадион очень любили представители спидвея, в 1989 году там даже провели чемпионат мира по зимним мотогонкам.

Однако «Медеу» был бессилен перед капризами погоды, и со временем на «кузнице мировых рекордов» перестали проводиться крупные соревнования. В 90-х годах прошлого века спорткомплекс вообще был на грани исчезновения, в какой-то момент каток был закрыт даже для массового катания.

С наступлением 2000-х за «Медеу» взялись как городские, так и республиканские власти. В течение десяти лет легендарный объект перенес две глобальных реконструкции. Последний капремонт прошел в 2010-м, когда Алматы готовился принять Зимнюю Азиаду 2011 года. Спустя год на катке прошел чемпионат мира по бенди (хоккею с мячом), а в 2017-м на «Медеу» соревновались студенты-конькобежцы в рамках Зимней Универсиады.

В планах была еще более серьезная модернизация спортивной жемчужины Заилийского Алатау. Поговаривают: если бы Алматы получил право на проведение Олипиады-2022, «Медеу» могли бы радикально перестроить и сделать крытым. Но Зимние Игры 2022 года достались Пекину, поэтому каток остался в своем привычном обличии.

В ожидании настоящего зрелища

Ни чемпионат мира по бенди, ни Азиада, ни Универсиада не собирали на «Медеу» полные трибуны (их вместимость – 8100 человек). Нельзя объяснить отсутствие зрительского интереса только расположением стадиона за пределами города и проблемами с логистикой. В советские годы с автобусами было не лучше, а с личными автомобилями намного хуже – но, тем не менее, народ обеспечивал приличную посещаемость на международных соревнованиях. Болельщика не обманешь – ему нужно настоящее зрелище, а не «эрзац-турниры».

Собрать аншлаг на «Медеу» способен хоккей – и не тот, что с мячом, который для Алматы уже давно стал чужим, а с шайбой. Сентябрьские матчи «Барыса» со «Спартаком» и «Трактором», состоявшиеся в южной столице, наглядно продемонстрировали: местные поклонники хоккея переживают даже за команду из другого города. Сложно представить, чтобы фанаты футбольного «Кайрата» битком набили трибуны Центрального стадиона и неистово поддерживали «Астану».

Иллюстрация: Вадим Квятковский

В хоккее такое оказалось возможным, и оба «домашних» матча «Барыса» на «Алматы Арене» вызвали настоящий ажиотаж. В приятном шоке находились и сами хоккеисты столичного клуба, которые признавались: даже в родном городе за них так яростно не болеют.

А теперь представьте, что в КХЛ появится алматинская команда, тем более что разговоры об этом ходят не первый год. Разумеется, для создания боеспособного коллектива и его участия в Континентальной хоккейной лиге потребуются огромные средства. Бюджет того же «Барыса» составляет порядка 4 млрд тенге, и это притом, что клуб из Нур-Султана – далеко не в лидерах КХЛ по финансовым показателям. Понятно, что серьезные затраты, мягко говоря, не вызовут одобрения со стороны немалой части населения страны, но, если все же клуб из Алматы когда-нибудь окажется в Континентальной лиге, вопросов по инфраструктуре и зрительскому интересу перед ним стоять точно не будет.

А матчи на «Медеу» можно сделать «фишкой» местной команды, пусть и всего раз в году. И даже если на нем будет играть не местная команда, а «Барыс», почему бы не выйти на руководство КХЛ с предложением закрепить за катком право регулярного проведения зимней классики? Конечно, после того, как она состоится там впервые. «Медеу» способен стать центром притяжения для спортивных туристов из России, Китая, Беларуси, Латвии, Финляндии – стран, чьи клубы выступают в КХЛ.

№41 (816), ЧЕТВЕРГ, 31 ОКТЯБРЯ 2019 г.

КУРСИВ СТРАНА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ДЕЛОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ:
С МОЛОТКА МОЖЕТ УЙТИ АКТАУСКИЙ МОРСКОЙ ТОРГОВЫЙ ПОРТ стр. 16-17

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ:
КОГДА ГОСУДАРСТВО НЕ УКАЗ стр. 19

ЛАБОРАТОРИЯ БИЗНЕСА:
КОРОЛИ ВИРТУАЛЬНЫХ СЕТЕЙ стр. 21

АКТУАЛЬНО:
КАК ПОВЫСИТЬ ЦЕНЫ НА ГАЗ, НЕ РАССЕРДИВ НАСЕЛЕНИЕ? стр. 22

kursiv.kz kursivkz kursivkz

Несладкое настоящее

Пользователи соцсетей бурно обсуждают закрытие кондитерской фабрики Караганды. Поводом для распространения слухов послужило то, что в обветшалом здании предприятия начали работать цех по изготовлению пластиковых окон и увеселительное заведение.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

Дело в инвестициях

Судя по опубликованным комментариям, карагандинцы искренне переживают за местное кондитерское производство, которое некогда достойно конкурировало не только с отечественной фабрикой «Рахат», но и с российскими предприятиями «Рот Фронт» и «Красный Октябрь». Однако лишь немногие из них верят в возрождение фабрики. По мнению отдельных людей, к краху производства привели действия нового руководства, которое не вкладывалось в развитие бренда.

Местная кондитерская фабрика приостановила деятельность в 2016 году: потребовалась замена устаревшего оборудования. Однако, несмотря на обещания о применении инновационных технологий и расширении ассортимента, продукция до сих пор не выпускается.

«Сейчас фабрика стоит на консервации. Есть вопросы по финансированию. Акционер поставил задачу открыть фабрику. Думаю, уже в следующем году мы будем есть собственные конфеты», – отметил руководитель управления промышленности и индустриально-инновационного развития Карагандинской области **Галымжан Жумасултанов**.

Кто ответит?

Кондитерская фабрика Караганды начала работать в 1956 году. Производство было образовано на базе оборудования, эвакуированного из Астрахани в 1942 году. Согласно аудиторской отчетности АО «Конфеты Караганды», с 24 января 2014 года крупным акционером компании, которому принадлежит 90% акционерного капитала, является компания CENTRIS INTERNATIONAL LIMITED, которая находится в полной собственности EDG Group Limited, зарегистрированной в юрисдикции Marshall Islands. Остальные 10% принадлежат физическим лицам. **«Курсиву»** слухи о закрытии кондитерской фабрики в ТОО «Конфеты Караганды Групп» пока не опровергли и не подтвердили.

Подробности – в следующем номере.

РЕСПУБЛИКАНСКАЯ ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА

Это вам не 12 стульев

Какое конфискованное имущество распродают на электронном аукционе в Казахстане?

На сайте gosreestr.kz на торги выставляют и прохудившиеся ведра, и апартаменты, и доли в бизнесе. Многие товары отписаны государству судами, изъяты у контрабандистов или являлись вещественными доказательствами по уголовным делам. «Курсив» изучил лоты, которые госорганы намерены реализовать в ближайшие недели, и нашел необычные предложения.

Ирина АДЫЛКАНОВА, Павлодар

Коллаж: Вадим Квятковский

Чем богаты, тому и рады

На электронной торговой площадке gosreestr.kz появился лот стоимостью 186 тенге, это пачка сигарет марки «Бонд». Ее во второй раз пытается продать Павлодарский департамент государственного имущества и приватизации. На первых торгах табачное изделие реализовать не удалось. Интерес проявил только один участник, а их должно быть минимум два. Это не самый необычный объект из фонда государственного имущества. Например, в Костанае покупателям предлагают деревянную гужевую повозку – по сути, видавшую виды телегу. Стартовая цена составила 3 тыс. тенге.

Также в объявлениях о торгах, которые будут проводиться в стране в ближайшие две недели, фигурируют канцелярские принадлежности, недорогой алкоголь, канистры бензина, топоры, неработающие ноутбуки, телевизоры, телефоны и одежда. Все эти предметы изъяты у бывших владельцев по приговору или решению суда. Иначе говоря, являются конфискованным имуществом. Конечно, небольшие бывшие в употреблении или вышедшие из строя вещи являются отдельной категорией конфиската. Но и их необходимо обратить в доход, разъясняют в Павлодарском департаменте госимущества и приватизации.

«В наш отдел на учет и реализацию поступают не только недвижимость или автомобили. Ведь если в приговоре по уголовному делу, в постановлении по административному делу прописано изъятие имущества или контрабандного товара в доход государства, то оно может быть любым. Например, не так давно нам передали бывшие в употреблении ведра, а мы организовывали торги. Исключить из списка, передать на уничтожение мы их не можем, таковы правила», – говорит руководитель отдела конфиската департамента **Ермухамед Абиш**.

Ермухамед АБИШ, начальник отдела Павлодарского департамента госимущества и приватизации: «Мы не выясняем, почему имущество отошло государству. Наше дело – реализовать его».

По его словам, на аукционе физическим лицам и частным предприятиям доступны не все объекты, поступающие в реестр отдела. Сначала имущество предлагается для безвозмездной передачи социальным учреждениям, государственным органам. Чаще у них востребованы автомобили, оргтехника, канцтовары. Но чтобы получить желаемое, госорганизации должны обосновать свои заявки. На аукцион отправляется все, что остается после такого «фильтра». При этом полученный от торгов доход должен покрывать расходы на транспортировку, оформление и хранение всего имущества.

«Не бывает, что лот остается невостребованным. Министерством финансов разработаны правила по проведению процедуры в несколько этапов, три из которых предусматривают возможность постепенного снижения цены вплоть до 1 тенге. За такую цену, если повезет, можно и автомобиль купить. Мы также можем воспользоваться и услугами торговых компаний, которые берут товар на реализацию в комиссионные магазины», – говорит Ермухамед Абиш.

Так, судя по отчетам на сайте gosreestr.kz, в Павлодарской области отделом конфиската с начала года на торгах выручено 45 млн тенге.

Какой купец, такой и товар

На западе Казахстана **«Курсив»** обнаружил лоты миллионные. Например, 8 ноября стартует продажа части имущества, принадлежавшего **Бергею** и **Аманжану Рыскалиевым**. Еще в 2006 году к акиму Атырау Бергею Рыскалиеву обратился его брат. В официальном заявлении, которое сейчас приложено к торговой документации, он попросил выделить ему на праве аренды почти 20 соток земли для подведения инженерных коммуникаций к своему дому. Ему не отказали в просьбе. Сегодня опальные деятели в бегах, а построенные водопровод и канализация – под арестом. Однако сети выставлены на торги за 90 млн тенге. Покупатель, если таковой найдется, будет заниматься снятием обременения самостоятельно. Здесь же, в Атырау, местный департамент государственного имущества намерен продать арестованную долю в строительном предприятии. Оценочная стоимость такого бизнеса – более 200 млн тенге. Торги стартуют в начале ноября.

Особая категория товаров – нефтепродукты. В Западно-Казахстанской области на реализацию выставлены почти 30 тыс. литров бензина АИ-92. Стартовая цена лота – 12,5 млн тенге. Однако торги будут вестись по методу понижения, и госорган обозначил предельную минимальную цену в 2,08 млн тенге. Если она будет достигнута, то покупателю литр топлива обойдется примерно в 73 тенге. Аукцион стартует 7 ноября в 11 часов.

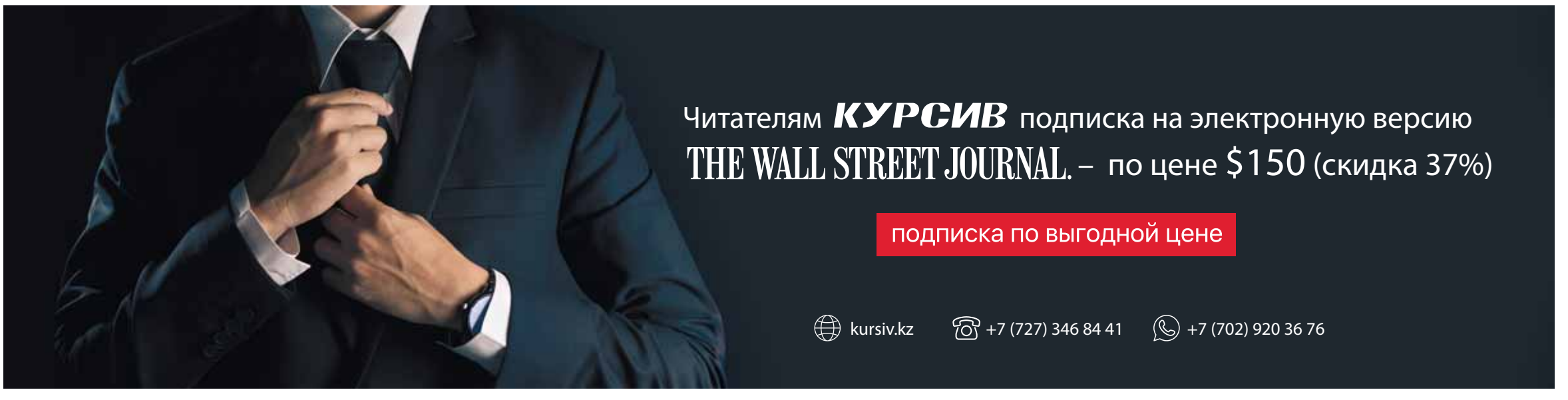
Бензиновую фракцию в объеме 885 тонн реализуют в Кульсары Атырауской области. Ее оценочная стоимость обозначена в документации и составляет почти 200 млн тенге. Тех, кому по карману лоты помельче, может заинтересовать предложение от Жамбылской области. Там продают 170 литров бензина марки АИ-92 в канистрах. Цена стартует с 73 тыс. тенге и в случае отсутствия предложений будет доведена до 1 тенге.

Выиграть или проиграть?

Тем временем в столице желающие могут купить не что иное, как конфискованное оборудование для казино. На сайте gosreestr.kz ведется прием заявок по двум таким лотам, которые будут разыграны на аукционе в ближайшие дни. На 5 ноября назначены торги по 26 игровым терминалам, годность которых в департаменте госимущества и приватизации Нур-Султана подтвердить не готовы. Во втором случае госорган реализует 17 игровых автоматов с ключами, электронную рулетку, дипломат с фишками и другое. Стартовая цена первого лота – 1 млн тенге, второго – чуть более 4 млн.

Куда более скромные цены назначены за подарки, которые были вручены государственным служащим. Они также попадают в отделы конфиската департаментов государственного имущества и приватизации. С той лишь разницей, что сдают их чиновники добровольно. При этом преподношения фигурируют традиционные, чаще всего это махровые полотенца, сувениры, парфюм и алкоголь в сочетании с коробкой конфет. Например, в Караганде выставлены на торги вино Marchesini Lambrusko Emilia и коробка конфет «Трюфель». Самый дорогой из подарков – сертификат на покупку в охотничьем магазине на сумму 100 тыс. тенге. Сдан он был в городе Атырау. Всем честным государственным служащим предоставлено приоритетное право выкупа.

Продолжение темы на стр. 16–17 >



Как картонный домик

Предприниматели запада РК уверены, что их бизнес рушится из-за запрета на вывоз вторсырья в Россию

Владельцы пунктов сбора картонных коробок в ЗКО заявили, что утилизация картона стала им невыгодна: расходы по его доставке в Алматы в 10 раз выше, чем в Самару, куда они поставляли его раньше. Выход бизнесмены видят один – отменить запрет на вывоз макулатуры в РФ для запада Казахстана.

Людмила КАЛАШНИКОВА, Уральск

Фото: rhfletcher

Представители сразу трех компаний в ЗКО: ИП «Куксова», ИП «Борисов», ИП «Глухов» – просят пересмотреть для западного региона запрет на вывоз из Казахстана регенерируемой бумаги, картона и макулатуры. Напомним, данный запрет от Министерства по инвестициям и развитию РК вступил в силу в феврале 2019 года.

По словам предпринимателей, во-первых, им везти вторсырье с одного конца страны на другой нерентабельно, а во-вторых, как утверждают бизнесмены, заключить договоры с алматинскими переработчиками ТОО «Кагазы Recycling» и ТОО «NURKAGAZY» практически не представляется возможным, поскольку, мол, эти предприятия периодически перестают принимать картон из-за переизбытка сырья или изготовленной продукции.

Бизнес-утиль сворачивается

«С начала года мы отправили в Алматы три фуры с макулатурой. Напрямую на заводы сдать ее не удалось. Мы продали свой картон перекупщикам, которые сотрудничают с NURKAGAZY. На тот момент завод картон не принимал: у них были проблемы с экологическим законодательством. Потом нам сказали, что у них уже скопился переизбыток сырья, и мы опять никуда свой картон не отправили», – рассказал **«Курсиву»** начальник цеха по приему вторсырья ИП «Куксова» **Алексей Рябцов**.

По его словам, сбором вторсырья их предприятие занимается с 2010 года. Начинали с 500 килограммов в месяц. Объезжали рынки и магазины, объясняли людям, что можно не выбрасывать картонные коробки, а сдавать им.

Картон отправляли в соседнюю Самару – на завод по производству мягкой кровли. В начале 2019 года здесь в месяц уже собирали до 100–120 тонн использованного картона. Сейчас объемы упали на 70%. Г-н Рябцов объясняет это тем, что им пришлось снизить цену приема картона с 15–20 тенге за килограмм до 7–10 тенге, чтобы перекрыть свои расходы на транспортировку вторсырья в Алматы. И люди перестали сдавать картон: считают, что это слишком дешево.

Расчет доходов и расходов при сдаче 1 кг картона (на основе данных предпринимателей ЗКО)

	При сдаче в РФ	При сдаче в РК
Закупочная цена картона	15 тенге	15 тенге
Цена картона при сдаче	48 тенге	55 тенге
Услуги логистики	3 тенге	25 тенге
Зарплата рабочим	10 тенге	10 тенге
Транспортные расходы	5 тенге	5 тенге
Аренда склада	5 тенге	5 тенге
Налог	2 тенге	2 тенге
Доход	8 тенге	–7 тенге

Затраты на аренду фур

	Расстояние, км	Стоимость аренды, тыс. тенге
до Алматы		
из Уральска	2661	480–600
из Атырау	2679	600–700
из Актау	2918	800–900
до Самары		
из Уральска	260	70
из Атырау	775	100–120
из Актау	1653	160–180

«Мы продолжаем принимать картон с рынков и из супермаркетов, так как у нас есть наработанные клиенты и обязательства. На складе у нас скопилось свыше 120 тонн картона. Начнутся дожди, он будет портиться. Скорее всего, нам придется закрыть свои точки сбора макулатуры и свернуть бизнес», – говорит Алексей Рябцов.

Аналогичная ситуация наблюдается и у ИП «Борисов», где сейчас, по словам руководителя компании **Дмитрия Борисова**, на арендованных площадках скопилось около 150 тонн картона.

«Сейчас картона скопилось почти на пять фур. Зимой его доставка вырастет вдвое: мы не сможем арендовать фуры с юга, которые привозят в Уральск фрукты-овощи. Значит, нам придется платить за прогон местной фуры туда и обратно. Мы пытались проработать схему доставки картона в Алматы вагонами, но это тоже дорого – около 800 тыс. тенге. С такими расценками заниматься сбором макулатуры бессмысленно», – говорит Дмитрий Борисов.

Интересы мелкого бизнеса не учли

Руководитель управления природных ресурсов и регулирования природопользования ЗКО **Ринат Шауенов** признает, что проблема с картоном в Уральске действительно имеет место – сейчас бизнес просто складирует принятый картон и не вывозит его в Алматы из-за дороговизны доставки.

Чиновник предполагает, что запрет на вывоз бумажного вторсырья, возможно, был принят в интересах двух крупных алматинских заводов – переработчиков бумаги и картона, но при этом интересы мелкого бизнеса по стране, приемщиков макулатуры, никто не учел.

«Акиматом ЗКО были направлены письма в Министерство индустрии и инфраструктурного развития и Министерство экологии для решения проблем по запрету, в частности о неприменении запрета либо вообще об аннулировании данного приказа в отношении западных областей страны», – отметил Ринат Шауенов.

Договоры есть, картон не нужен

«Курсив» попытался взять комментарий по сложившейся ситуации у директора по материально-техническому снабжению и транспорту ТОО «NURKAGAZY» **Армана Аташева**. Он пояснил, что ни с ИП «Куксова», ни с ИП «Борисов», ни с ИП «Глухов» официальных контрактов на поставку вторсырья у них нет. Завод исправно работает, использованный картон они принимают, и к инициативе запрета на вывоз макулатуры из РК в РФ никакого отношения предприятие не имеет.

Однако при этом вопрос о том, какой объем картона принимает предприятие у утилизаторов из западных регионов страны, пока так и остался без ответа.

Вместе с тем, по словам руководителя ИП «Егорова» в Атырау **Натальи Егоровой**, она имеет на руках официальный договор на поставку вторсырья на завод NURKAGAZY. Как говорит предпринимательница, предприятие собирало картона около 20 тонн в месяц, на начало 2019 года – свыше 400 тонн в месяц. С момента ввода запрета прием картона здесь сократили до 100 тонн в месяц. Наталья Егорова объясняет, что принимать больше не имеет смысла: сдавать вторсырье некуда.

«Мы заключили договор на поставку использованного картона с ТОО «NURKAGAZY» в апреле 2019 года. Но если в Самару на кровельный завод картон мы могли сдавать по две-три фуры в неделю, то здесь нам постоянно звонят и говорят: «Пока не везите», – поясняет Наталья Егорова.

Последнюю фуру, по ее словам, предприятие отправило неделю назад и опять работает на склад: в NURKAGAZY снова переизбыток картона.

Глава ТОО «IT profservice» в Актау **Нуркия Бекниязова** тоже имеет на руках официальный договор на поставку сырья на завод ТОО «Кагазы Recycling». Бизнес-леди рассказала **«Курсиву»**, что хотела бы заключить такой контракт с ТОО «NURKAGAZY», так как расценки на картон здесь выше, но ей отказали, мотивируя тем, что у завода достаточно поставщиков сырья.

«В Актау приемом картона занимались пять фирм, три из них уже закрылись: этот бизнес с введением запрета стал нерентабельным. Везти сырье фурой или вагоном в Алматы стоит 800–900 тыс. тенге. Наши убытки при подсчете составляют минус 12 тенге с каждого килограмма, поэтому в Алматы я не отправила ни одной фуры», – объяснила Нуркия Бекниязова.

Сейчас на складах ТОО «IT profservice» скопилось свыше 180 тонн картона. С начала года фирма принимает картон только у крупных торговых точек, с которыми ее связывают долгие партнерские отношения. «Раньше мы два раза в день объезжали супермаркеты города. Сейчас по инерции собираем картон только утром. Я понимаю, что возить вторсырье в Алматы бессмысленно, поэтому сократила штат. Если раньше у нас работало 10 человек и было три машины, то сейчас осталось лишь три работника и одна машина. Мы принимаем пластик и полиэтиленовые пакеты, возим их в Самару. Если и это вторсырье запретят вывозить в РФ, придется закрываться», – заключила Нуркия Бекниязова.

Игры на имидж

Первая партия низкообогащенного урана доставлена в специальное хранилище в Усть-Каменогорске. В общей сложности сюда до конца года будет завезено 90 метрических тонн гексафторида урана.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ, Усть-Каменогорск

Под грифом «Секретно»

16 октября текущего года на специальную площадку АО «УМЗ» была доставлена первая партия низкообогащенного урана (НОУ). Поставщиком данной партии является французская компания ORANO.

«Информацию о запуске банка МАГАТЭ можно будет узнать, когда все будет завезено. Пока говорить о количестве гексафторида урана нельзя. Согласно международным договорам в общем будет завезено 90 метрических тонн. Сколько будет партий, неизвестно. Могу сказать, что до конца текущего года все будет завезено», – сказал исполняющий обязанности директора по безопасности АО «УМЗ» **Дмитрий Слободин**.

Он напомнил, что поставляют материал две фирмы – французская ORANO и АО «НАК «Казатомпром», которое до конца года должно будет поставить свою партию НОУ.

УМЗ будет передано 60 цилиндров с гексафторидом урана, это как раз 90 тонн сырья. По данным специалистов, этого хватит для изготовления ядерного топлива на одну загрузку атомного реактора мощностью 1 тыс. МВт. Содержание банка будет обходиться АО «УМЗ» в 2–3 млн тенге в год.

Обещанного семь лет ждали

Напомним, международный проект по созданию банка низкообогащенного урана МАГАТЭ в Казахстане реализован по инициативе первого президента страны **Нурсултана Назарбаева**. В 2009 году он заявил о возможности размещения банка на территории РК.

Впервые планы по созданию банка были представлены общественности еще в 2012 году. По данным руководства АО «УМЗ», тогда на предприятии планировалось хранить от 60 до 90 тонн гексафторида урана. В 2015 году было подписано соответствующее соглашение между правительством РК и Международным агентством по атомной энергии, согласно которому финансирование банка будет происходить за счет добровольных взносов таких стран, как США, ОАЭ, Кувейт, Норвегия и другие. Общая сумма – около $150 млн, в основном средства пойдут на закуп и оплату транспортировки сырья.

Безопасно для всех

Как указано на официальном сайте Министерства иностранных дел РК, «этот резерв НОУ не является радиоактивным отходом, не несет угрозы для населения и окружающей среды и предусмотрен на случай, если государства – члены МАГАТЭ столкнутся с прекращением традиционных поставок топлива по политическим мотивам». Об этом не раз в СМИ заявлял и министр энергетики **Канат Бозумбаев**.

Фото: mfa.gov.kz

«Гексафторид урана – это низкообогащенное топливо. Оно не представляет для хранения каких-либо опасностей. Казахстан ни одного килограмма или грамма ядерных отходов не завозил, не завозит и не собирается», – объяснял Канат Бозумбаев.

В свою очередь руководитель департамента экологии ВКО **Дмитрий Кавригин** в комментариях **«Курсиву»** также отметил, что вопросу безопасности уделялось особое внимание. «Вопросом безопасности хранилища на УМЗ мы занимались несколько лет назад в период его строительства. Хочу сказать, что низкообогащенный уран – это не ядерные отходы. Никакого воздействия – ни химического, ни физического, ни радиоактивного – на окружающую среду нет. Доставляемое сырье хранится в специальных капсулах. И это очень почетно, что право разместить банк предоставили Казахстану», – заметил Дмитрий Кавригин.

По его словам, когда определяли место для будущего банка, то рассматривалось множество вариантов, в том числе и площадки в городах Европы, но предпочтение было отдано Усть-Каменогорску.

«Это политический проект, который дает определенный фактор стабильности в целом стране. Это обычный склад из легких конструкций, но с особенной системой защиты», – сказал руководитель департамента экологии ВКО Дмитрий Кавригин.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВ
Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: A15E3B3, 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 АХРЁМУШКИН v.akhremushkin@kursiv.kz
Редакционный директор по регионам: Мадия ТОРЕБАЕВА m.torebaeva@kursiv.kz
Выпускающий редактор: Татьяна НИКОЛАЕВА t.nikolaeva@kursiv.kz

Руководители корпунктов: Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ г. Усть-Каменогорск, Ирина АДЫЛКАНОВА г. Павлодар, Тамара СУХОМЛИНОВА г. Атырау, Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ г. Караганда, Лаура КОПЖАСАРОВА г. Шымкент

Редакция: Ирина ОСИПОВА, Оксана СОСНОВСКАЯ, Анжела ВОЛКОВИЧ, Павел ПРИТОЛЮК, Татьяна МОРОЗ, Марина ПОПОВА, Наталья ХАЙКИНА, Темурлан ТУРДАЛИН, Сергей ПАВЛЕНКО, 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 КВЯТКОВСКИЙ
Корректура: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Татьяна ТРОЦЕНКО, Елена ШУМСКИХ

Представительство в Нур-Султане: РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1, БЦ «На Водно-зеленом бульваре», ВП-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. 67б, офис 20
Тел.: +7 (7122) 21 67 12
E-mail: west@kursiv.kz

Представительство в Усть-Каменогорске: РК, г. Усть-Каменогорск, ул. М. Горького, д. 21, офис 304
Тел.: +7 (7232) 24 15 38
E-mail: east@kursiv.kz
Представительство в Павлодаре: РК, г. Павлодар, ул. Сатпаева, д. 71, офис 213
E-mail: north@kursiv.kz
Представительство в Шымкенте: РК, г. Шымкент, ул. Орынбаева, д. 23, офис 9
+7 (7252) 53 96 55 (вн. 102)
E-mail: south@kursiv.kz

Адрес отдела рекламы: A15E3B3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 153
Тел.: +7 (727) 277 77 07
Коммерческий директор: Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz
Нач. отдела распространения: Ренат ГИМАДДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimaddinov@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет № 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 12 600 экз.

Место	Баллы	Город	Страна
1	390	Нур-Султан	Казахстан
2	384	Баку	Азербайджан
3	382	Тбилиси	Грузия
4	379	Актау	Казахстан
5	366	Ашхабад	Туркменистан
6	366	Батуми	Грузия
7	365	Атырау	Казахстан
8	349	Алматы	Казахстан
9	342	Ташкент	Узбекистан
10	299	Уральск	Казахстан

Источник: по данным ISPG (International Strategy Partners Group)

Первых нет и отстающих

В Казахстане завершено исследование «Рейтинг конкурентоспособности 40 городов ЦА и Кавказа». Согласно полученным результатам, самые высокие показатели в общем рейтинге оказались у Нур-Султана. В топ-10 городов региона также вошли казахстанские города Алматы, Актау, Атырау и Уральск.

Лаура КОПЖАСАРОВА

Исследование конкурентоспособности городов стран ЦА и Кавказа и их привлекательности для ведения бизнеса, жизни и инвестиций по итогам 2018 года провела компания International Strategy Partners Group (ISPG). Оно охватило 40 городов из восьми стран ЦА и Кавказа с населением свыше 150 тыс. человек. Общая численность населения исследуемых городов составила 21,3 млн человек.

По результатам исследования в общем рейтинге самый высокий показатель, 390 баллов, оказался у Нур-Султана, а самый низкий, 183 балла, – у Оша. В целом для анализа были взяты 14 индикаторов, разделенных по пяти основным направлениям: технологическое развитие и человеческий капитал, экономический и торговый потенциал, выбросы в окружающую среду и уровень преступности.

Нур-Султан занял высокие позиции по 11 индикаторам рейтинга. Например, в столице РК затраты на НИОКР на душу населения составляют $68,8 на одного жителя, а соотношение количества малых предприятий и численности населения – 3,97%. Также высокие позиции у Нур-Султана по экспорту ($5,2 тыс. на д. н.), сальдо экспорта и импорта ($3,6 тыс. на д. н.), инвестициям ($3 тыс. на д. н.), средней зарплате ($697), количеству туристов (0,745 туриста на д. н.), соотношению сальдо миграции (2,34%).

У Оша высокие показатели только по двум индикаторам выбросов в окружающую среду: выбросы в ОС в килограммах на душу населения – 6,55 килограмма и общие выбросы в ОС – 1,8 тыс. тонн. В целом Ош получил средние баллы по 3 индикаторам и низкие баллы по 9 индикаторам рейтинга. Так, ВРП – $1,6 тыс., экспорт – $105,2 на д. н., инвестиции – $272,5 на д. н., средняя заработная плата – $200,5, количество туристов – 0,111 туриста на д. н., затраты на НИОКР – $1,8 на д. н. и соотношение малых предприятий и численности населения – 0,27%.

В топ-10 городов по конкурентоспособности также вошли казахстанские города Актау, Атырау, Алматы и Уральск. Среди 40 городов по показателю уровня ВВП на душу населения лидирует Атырау с показателем $37,7 тыс. Это в 6,1 раза больше среднего значения в регионе – $6,2 тыс., совокупный ВРП которого составил $275,9 млрд. Минимальный уровень ВРП у Намангана – $808,5.

По количеству туристов на душу населения лидером стал Ташкент с показателем 2,68 туриста (среднее количество туристов в 40 городах – 0,543).

По некоторым позициям казахстанские города стали антилидерами. Так, худшие показатели по объему выбросов в окружающую среду в килограммах на душу населения у Павлодара (940 кг). Самое высокое количество зарегистрированных преступлений – в Алматы с показателем 3,64%. Для сравнения: это почти в 5 раз больше среднего показателя Японии и в 20 раз больше, чем в Париже.

Как отметил в комментариях **«Курсиву»** эксперт ISPG **Нурбек Ачилов**, тот факт, что казахстанские города лидируют не по всем индикаторам, является для них новым вызовом, который требует новых решений.

Основы кадровой политики

Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев уделяет пристальное внимание вопросам кадровой молодежной политики. «Вижу свою задачу в том, чтобы выдвинуть в систему управления государством молодых специалистов, в том числе из гражданского сектора… Первый список кадрового резерва из 300 человек будет подготовлен до конца года», – написал глава государства в Twitter. Между тем испробовать свои силы решили 13 212 казахстанцев. На втором тестировании наиболее высокие баллы набрали лишь 902 человека. Впереди еще три этапа.

Марина ГРЕБЕНЮК

Напомним, 27 августа 2019 года глава государства Касым-Жомарт Токаев подписал ряд нормативных правовых актов, направленных на решение вопросов «Президентского молодежного кадрового резерва». В частности, в документах речь шла о создании Национальной комиссии по молодежному кадровому резерву при президенте РК, составе данной комиссии и правилах формирования молодежного кадрового резерва.

Предполагается, что все это откроет уникальную возможность для наиболее подготовленных и опытных молодых людей занять руководящие должности в системе государственного управления и квазигосударственного сектора.

Как отметила, выступая 24 октября в пресс-центре правительства РК, председатель Агентства по делам государственной службы **Анар Жаилганова**, на текущий момент уже завершены три первоначальных этапа: прием документов участников, тестирование кандидатов и верификация тестирования.

Оценка потенциала

Согласно данным сайта «Президентский молодежный кадровый резерв» (pkrezerv.kz), в общей сложности было зарегистрировано 13 212 кандидатов. Из них на первый этап, «Тестирование способностей», состоявшийся 12 октября, прошли 5745 человек.

По словам Анар Жаилгановой, тест был направлен на определение способностей претендентов работать со сложной информацией и состоял из двух блоков – вербального и числового. «Он позволил определить уровень их аналитического и критического мышления, логику», – отметила глава агентства.

Следующий этап, «Верификация тестирования», состоялся 19 октября. К участию в нем были допущены 902 кандидата с наиболее высокими баллами: более 30 из 50 возможных.

По словам г-жи Жаилгановой, 173 претендента набрали по 29 баллов. Однако Национальной комиссией определено предельное число кандидатов, допускаемых к последующим этапам отбора в резерв.

Так, на верификацию тестирования допускалось не более 1000 человек.

На следующий этап, «Оценка потенциала», который проходит с 28 октября по 3 ноября, будет допущено не более 600 человек. Данный этап включает в себя три составляющие: написание эссе, презентацию проекта, оценку компетенций. Написание эссе и презентация проектов также осуществляются онлайн в автоматизированной системе pkrezerv.kz с помощью видео- и аудиофиксации.

После собеседования в экспертной комиссии, которое будет проходить с 27 ноября по 13 декабря, на следующий этап пройдет не более 400 человек.

Наконец, на завершающий этап заседания Национальной комиссии, которое должно состояться до 25 декабря, попадет не более 330 молодых людей.

Взгляд назад в будущее

Согласно Правилам формирования «Президентского молодежного кадрового резерва» принять участие в конкурсном отборе может гражданин РК не старше 35 лет, имеющий высшее образование и трудовой стаж не менее пяти лет. К участию в отборе в резерв не допускаются государственные служащие, назначенные президентом РК.

Каждый этап отбора будет оцениваться экспертами по соответствующим направлениям деятельности. Пул экспертов для оценки эссе и персональных проектных работ в настоящее время определен и состоит из представителей академической среды, госслужащих и представителей профессиональных общественных объединений и исследовательских учреждений.

Каждое эссе и проектная работа кандидата будут оцениваться одновременно тремя экспертами в онлайн-режиме. Итоговая оценка формируется из среднего значения оценок экспертов.

Что касается оценки компетенции, то для ее проведения будут привлечены сертифицированные оценщики, которые прошли специальное обучение по выявлению у кандидатов компетенций через поведенческие индикаторы, с использованием инструментов индивидуального и группового ассесмента. Также для повышения качества процедуры оценки компетенции за оценщиками будут закреплены профессиональные супервизоры.

При подготовке к заседанию экспертной комиссии рабочим органом Национальной комиссии или уполномоченным органом рассматриваются сведения о кандидатах, в том числе запрашиваемые от соответствующих государственных органов, а также оценивается соответствие кандидатов требованиям пункта 3 статьи 16 Закона РК «О государственной службе Республики Казахстан».

По итогам собеседования с учетом результатов предшествующих этапов отбора экспертная комиссия путем открытого голосования формирует список кандидатов, рекомендуемых к зачислению в резерв, и направляет на рассмотрение в Национальную комиссию.

Итоговое решение о зачислении в резерв будет принято Национальной комиссией.

По словам представителей Агентства по делам государственной службы, тесты направлены в первую очередь на выявление способностей и не требуют специальных знаний и подготовки. Такой подход позволяет выявить способности участников оперативно и правильно принимать решения.

В завершение стоит отметить, что резерв, по сути, предусматривает обеспечение надежной преемственности при замещении руководящих должностей структурных подразделений в органах управления, сводя риски к минимуму и удлиняя скамейку запасных кандидатов. При этом срок нахождения кандидата в президентском молодежном кадровом резерве составляет 5 лет. Кандидаты, вошедшие в президентский молодежный кадровый резерв, будут рассматриваться при назначении на административные и политические должности государственной службы, на руководящие позиции в квазигосударственном секторе. Кроме того, кандидаты, находящиеся в кадровом резерве, могут пройти обучающие курсы и тренинги в Академии государственного управления при президенте РК и ее филиалах с целью профессионального и личностного развития.

Благотворительность в интернете: как вычислить мошенников

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

В последнее время по Facebook прокатилась волна мошеннических кампаний в области благотворительности. В большинстве случаев злоумышленники создают группу с нуля, а затем публикуют там пару постов, реквизиты для перевода и множество жалостливых комментариев.

Группы сделаны как по шаблону: в названии – просьба о помощи, в постах – эмоциональный рассказ о смертельно больных детях, страдания которых иллюстрируют прикрепленные фото и видео.

Некоторые посты повторяют друг друга практически дословно. Меняются только имя ребенка, диагноз и название клиники, в которой он лечится. Нередко совпадают даже контактные данные и реквизиты для перевода средств. Кстати, такие совпадения – это самый верный способ распознать мошенников.

Мошеннические группы появляются каждый месяц. Несмотря на то что их довольно быстро закрывают из-за жалоб, некоторые пользователи все равно успевают увидеть их и перевести деньги мошенникам.

Как отличить мошенников от реальных людей и благотворительных фондов?

Разумеется, наряду с фейковыми группами в Facebook средства собирают и настоящие люди с реальными проблемами. Поэтому игнорировать все просьбы о помощи на просторах сети – это не выход. Вот на что стоит обратить внимание, чтобы понять, настоящий сбор или нет.

Возраст группы и контент

Сообществу полтора месяца, в нем всего три публикации и при этом несколько тысяч просмотров и репостов? Скорее всего, это мошенники и накрутка. Реальные сообщества развиваются медленнее, а информации от организаторов в них значительно больше.

Давление на жалость

Шокирующие видео, низкокачественные картинки из стоков, жалобные стихи, много восклицательных знаков и текста капслоком – все это, к сожалению, побуждает действовать спонтанно, не задумываясь о том, насколько история правдива. Уважающие себя организации обычно не прибегают к подобным средствам, ведь для них важнее выстроить доверительные отношения с благотворителями и продолжать помогать нуждающимся в будущем, а не получить деньги побыстрее, пока группу не закрыли. Поэтому они рассказывают истории подопечных без лишних эмоций и подробно описывают, как идет лечение и на что расходуются деньги.

Конечно, жалостливый пост с просьбой о помощи может написать и отчаявшаяся мать больного ребенка, однако вряд ли в нем будут стихи, скорее – более подробное описание болезни и борьбы с ней. Поэтому обращайте внимание на совокупность признаков, а не только на стиль изложения.

Например, в мошеннических группах сбор, как правило, «почти завершен», хотя сообщество создано совсем недавно. При этом «образовался долг» и деньги нужны срочно. Иллюзия нехватки времени – частый прием мошенников: чем сильнее вы торопитесь, тем меньше шансов, что вы будете проверять факты. Поэтому если пожертвования нужны «еще вчера», то это должно вызывать подозрения.

Беспорядок в документах или их отсутствие

Как правило, в мошеннических группах справками или выписками из истории болезни даже не пахнет. А если документы и есть, то стоит их почитать и удостовериться, что они соответствуют просьбе о помощи. Например, в одной из групп, собирающих деньги на лечение девочки с пороком сердца, есть фотографии справок, согласно которым у ребенка синдром Дауна. В действительности у нее могут быть оба диагноза, но не относящаяся к делу информация, которая только путает пользователей, – верный признак того, что с группой что-то не так.

Реакция на уточняющие вопросы

Попробуйте узнать в группе подробности. Поинтересуйтесь, каково состояние ребенка, какие препараты он принимает, как зовут лечащего врача, запросите справки, подтверждающие информацию о болезни. В мошеннических группах такие комментарии очень быстро удаляют, а их авторов – банят.

Сайты фондов

Мошенники пытаются повысить доверие к своей странице, показав, что они есть не только в Facebook. Если вы перешли на такой сайт, изучите его, прежде чем что-либо на нем вводить: обратите внимание на дату последнего обновления.

Также проверьте, есть ли на сайте отчет о поступлениях и расходах: благотворительные фонды должны предоставлять эту информацию. Если организация только принимает деньги, но не рассказывает об их распределении, не стоит ей доверять.

Помогайте с умом

Желание помогать другим – прекрасный порыв. Однако, как и многое другое, оно принесет куда больше пользы, если будет не импульсивным, а осознанным. Чтобы ваши средства действительно послужили добру, а не пополнили карман злоумышленников, стоит потратить немного времени на проверку истории в объявлении. А еще лучше перевести деньги в проверенный благотворительный фонд, а не частным лицам: тогда ваши пожертвования точно пойдут на помощь детям.

Фото: Oleksiy Mark

Продам недорого

На электронной торговой площадке выставлено более 80 лотов от Карагандинской области. Помимо транспорта и недвижимости тут продают шоколадные конфеты, набор полотенец, масленку и даже итальянское вино.

Айша АЙЗАТ, Караганда

Откуда добро?

Как оказалось, последние предметы в специальный государственный фонд сдали чиновники, которые получили их в награду «за хорошую работу». На сайте госреестра подобные товары можно приобрести гораздо дешевле, чем в магазине. Например, шоколадные конфеты и итальянское вино здесь оценили в 6360 тенге. Однако минимальная цена составляет 1060 тенге, гарантийный взнос – 318 тенге. Торги на понижение начнутся 1 ноября.

«Полученные от граждан подарки государственные служащие обязаны в течение семи дней сдавать в территориальные подразделения Комитета государственного имущества и приватизации или в местные исполнительные органы. Уполномоченный орган вправе реализовать эти подарки третьим лицам только после письменного отказа от выкупа лицом, сдавшим подарок», – поясняет главный специалист отдела по работе с имуществом, поступившим по отдельным основаниям, областного департамента госимущества и приватизации **Меруерт Аккисева**.

С начала года 2019 года в специальный государственный фонд Карагандинского департамента государственного имущества и приватизации было сдано 16 подарков. Сегодня на сайте госреестра проводится всего три торга по их реализации. К примеру, масленку, полученную государственным служащим в виде подарка, оценили в 2480 тенге. Данное имущество можно приобрести, участвуя в электронном аукционе методом на понижение с установлением минимальной цены продажи 1240 тенге.

«Ранее на электронных торгах мы реализовали часы Tissot за 36 тыс. тенге при оценочной стоимости 12 793 тенге. Торги были проведены методом повышения. Вместе с тем мы продали книги, ежедневник, конфеты, картины. Планируем выставить на аукцион еще четыре подарка, которые пока не оценены. Помимо прочего мы пускаем с молотка конфискованное имущество, которое отчуждено в доход государства», – добавила собеседница.

Недвижимость тоже есть

Всего на сайте госреестра от Карагандинской области опубликовано 15 объявлений о продаже недвижимости. В основном это полуразрушенные здания в городах-спутниках, районах либо непрезентабельные сельские школы.

К примеру, в селе Жанажол Каркаралинского района выставлено на торги здание бывшей школы. Его продают за 4,8 млн тенге по методу повышения стоимости. Гарантийный взнос составляет 723 450 тенге. Прием заявок длился до 30 октября.

Как удалось выяснить **«Курсиву»**, здание было построено в 1964 году, его площадь составляет 373 кв. м. Сейчас состояние строения оценивается как удовлетворительное. Государству накладно содержать нефункционирующую школу, поэтому ее выставили на торги. В будущем владелец может изменить целевое назначение здания, переоборудовать его по своему желанию.

Среди реализуемых объектов внимание также привлекает заброшенный девятиэтажный дом в Шахтинске, который продают всего за 4 млн тенге. При этом гарантийный взнос для участия в торгах составляет 2,4 млн тенге. Прием заявок будет продолжаться до 6 ноября.

В городском акимате пояснили, что здание выставили на продажу с целью привлечения инвестора для его восстановления и ввода в эксплуатацию с подведением всех инженерных коммуникаций. Покупатель будет обязан привести его в порядок в течение двух лет, начать работы – спустя полгода после подписания акта приема-передачи. Кроме того, ему придется взять на себя обязательства по благоустройству прилегающей территории. То есть заасфальтировать дорогу, установить скамейки, урны, обустроить детские площадки и спортивные тренажеры. После восстановления квартиры будут реализованы по программе ипотечного жилищного кредитования «7-20-25». Всего в Шахтинске насчитывается три подобных дома.

Не желаете теплоход?

На электронной торговой площадке также выставлено имущество, которое госорганы готовы передать во временное пользование. К примеру, котельную в городе Сарани можно арендовать на холодные месяцы года за относительно небольшую плату – 40 тыс. тенге.

«Большая часть лотов – автомашины, спецтехника и запчасти. За девять месяцев этого года мы выставили 61 объект, который уже продан. Сейчас на сайте 15 автомобилей. В основном это техника государственных учреждений, амортизационный срок которой уже истек», – рассказала **«Курсиву»** главный специалист отдела по работе с юридическими лицами департамента госимущества **Мархабат Косшибаева**.

В июле 2019 года на сайте выставлялся на продажу теплоход в городе Балхаше. Его приобрел местный предприниматель.

Дивестиции государства: продали и забыли?

Вторая волна приватизации принесла бюджету страны свыше 324 млрд тенге

За последние пять лет в Казахстане продано 496 объектов. Большая часть из них – объекты коммунальной собственности, расположенные в регионах. С аукциона ушло свыше ста дочерних предприятий нацхолдингов и нацкомпаний. «Курсив» проследил, что изменилось в жизни предприятий, перешедших из госсобственности в руки бизнеса ВКО.

Ирина ОСИПОВА, Усть-Каменогорск

Самые капиталоемкие

Согласно данным Комитета госимущества и приватизации Минфина, с 2014 года на торгах было продано 250 объектов коммунальной собственности, более 100 активов национальных холдингов и столько же предприятий, бывших в собственности нацкомпаний. Сняты с аукциона по разным причинам еще 284 объекта приватизации.

Главные требования, которые государство предъявляло будущим владельцам зданий и предприятий, – это сохранить профильную деятельность и инвестировать в модернизацию. Анализ продаж топовых объектов, проведенный Министерством финансов, показал, что цена продажи по ним превысила их оценочную стоимость на 3%.

Самым большим вкладом в бюджет от продажи госимущества могут похвастаться нацхолдинги. За 103 объекта они выручили 188 млрд тенге. Главный игрок – Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына». Кроме того, к этой сумме необходимо добавить средства, полученные бюджетом по итогам выхода крупных госкомпаний на IPO.

По информации, предоставленной **«Курсиву»** директором департамента по связям с общественностью и маркетинговым коммуникациям АО «ФНБ «Самрук-Казына» **Сергеем Куяновым**, с 2018 по 2019 годы за счет размещения на Лондонской и Международной фондовых биржах 18,8% акций казахстанского экспортера урана АО «Казатомпром» фонд получил 217,8 млрд тенге. Все деньги, которые «Самрук-Казына» получил от проданных акций уранового гиганта и приватизации объектов (а это свыше 403 млрд тенге), направлены в Нацфонд РК и на выплату дивидендов государству.

Имущество – с молотка

В разрезе регионов статистика Минфина показывает несомненное лидерство по количеству проданных объектов и общей суммы сделок двух столичных городов. В пятерку самых активных в плане продаж госсобственности входят Алматинская, Павлодарская и Восточно-Казахстанская области. Например, на территории казахстанского Алтая за последние пять лет продано 36 объектов коммунальной собственности на сумму 15 млрд 674 млн тенге. Среди них различные многоотраслевые коммунальные, дорожные, сервисные предприятия, самый большой физкультурно-оздоровительный центр области, Институт анализа и прогнозирования, волейбольные клубы и т. д.

Самыми дорогими проданным объектами в ВКО стали предприятия, ранее принадлежавшие дочерним компаниям нацхолдинга «Самрук-Казына». Так, крупнейшая в стране региональная энергетическая компания АО «ВК РЭК» (вместе с «дочкой» ТОО «Шыгысэнерготрейд») была продана за 11,8 млрд тенге. Хотя стартовая цена предприятия на торгах составляла 16 млрд тенге. Новым владельцем, согласно данным из судебных актов компании, стал **А. Утегулов**.

Не с первого раза был продан проблемный завод в Усть-Каменогорске по выпуску фотоэлектрических пластин для солнечных батарей ТОО «Kazakhstan Solar Silicon». В составе комплекса из трех предприятий ТОО «Solar Silicon» государство выручило за него 13,7 млрд тенге. Эти данные размещены на сайте ФНБ «Самрук-Казына». Изначально комплекс из трех объектов хотели продать за 18,2 млрд тенге.

А что дальше?

Стоит отметить, что большинство приватизированных объектов нельзя было назвать высокорентабельными. Одной из целей программы приватизации было избавиться от непрофильных активов, не приносящих большого дохода. На примере некоторых приватизированных компаний из ВКО можно проследить и дальнейшую тенденцию низких темпов их развития.

Например, Восточно-Казахстанская региональная компания, которая является монополистом в сфере передачи, распределения и реализации электроэнергии на территории ВКО, прошлый год завершила с минусовыми показателями. По данным из аудиторского отчета АО «ВК РЭК», сумма краткосрочных обязательств на конец 2018 года превысила сумму оборотных активов на 4,1 млрд тенге. Кроме того, в течение прошлого года компания судилась с антимонопольщиками, пытаясь отменить компенсирующий тариф на сумму 3,8 млрд тенге.

«Вышеуказанные условия указывают на наличие существенной неопределенности, которая может вызвать значительные сомнения в способности компании продолжать работу в соответствии с принципом непрерывной деятельности», – пишут независимые аудиторы компании ТОО «ПрайсуотерхаусКуперс» в своем отчете.

Чтобы обеспечить достаточный запас ликвидности, региональной компании пришлось открыть кредитную линию в АО «Народный банк Казахстана» на общую сумму 3,5 млрд тенге на три года. 1 марта 2019 года АО «ВК РЭК» решением департамента Комитета по регулированию естественных монополий и защите конкуренции повысило тариф на 2,7%. Данный факт повлиял и на рост затрат энергоснабжающей организации ТОО «Шыгысэнерготрейд», которая увеличила среднюю стоимость кВт/час на 6,5% с 1 октября.

Тайна тайная

Что касается замороженного завода по выпуску фотоэлектрических пластин, то, несмотря на его приватизацию, на предприятии в Усть-Каменогорске до сих пор не возобновлена работа. Хотя сделка по продаже этого актива состоялась еще в мае 2019 года. В рамках Астанинского экономического форума 75% уставного капитала трех предприятий проекта KazPV было продано международному консорциуму стратегических инвесторов. В него вошли три компании: российское ООО «Ядрансолар», французская фирма ECM Greentech и китайская Kasen/CanadianSolar.

Чтобы узнать о планах международных инвесторов, **«Курсив»** обратился в управление предпринимательства и индустриально-инновационного развития ВКО. К сожалению, в региональном ведомстве не смогли ответить на вопрос, когда будет возобновлена деятельность ТОО «Kazakhstan Solar Silicon». Руководство АО «Казатомпром», владеющее 25% акций «солнечного» бизнеса, и вовсе проигнорировало вопросы газеты.

Из информации, находящейся в открытом доступе, известно, что компания ECM Greentech работает на рынке производства солнечных ячеек уже больше 35 лет и имеет свой завод по производству кремниевых пластин в городе Гренобле (Франция). Публичные данные о ООО «Ядрансолар» крайне противоречивы. В интерактивных справочниках опубликована информация о том, что данная компания базируется в промзоне небольшого городка Зеленодольска, что в Татарстане. Среднесписочная численность коллектива – один сотрудник, уставной капитал – 10 тыс. рублей.

Повторится ли сценарий развития приватизированных в последние пять лет объектов при второй волне приватизации, пока неизвестно. Однако напомним, что согласно планам Комитета госимущества и приватизации РК на 2020 год запланирована продажа крупнейших социально значимых высокорентабельных предприятий, таких как «Казахстан темир жолы», «Эйр Астана», НК «Казмунайгаз», «Казахтелеком». **«Курсив»** продолжит следить за темой.

Фото: ekipaj.

С молотка может уйти НК «Актауский

За последние два года в западном регионе на торги были выставлены: футбольный и хоккейный клубы стоимостью по полмиллиарда тенге каждый, доля в лакричном заводике всего за 10 тыс. тенге и морской порт, предпродажную стоимость которого экспертам еще только предстоит определить.

Людмила КАЛАШНИКОВА, Уральск

В реестре второй волны приватизации в РК за 2018-2019 годы по западному региону значится 51 объект госсобственности. Причем большая часть этих объектов – 33 – была выставлена и продана в 2018 году.

Наибольшее количество выставленных на торги объектов приходится на Мангистаускую область – 19, в Атырауской области за два последних года участниками аукционов стали 13 предприятий, в ЗКО – 10, в Актюбинской области – 9.

Отметим, что назвать точные суммы, вырученные каждой областью от продажи этих объектов госсобственности, невозможно: по ряду из них не указаны ни стартовые, ни продажные цены. Так, к примеру, без указания оценочной стоимости, условий продажи и цены реализации с аукциона в 2018 году ушли с молотка сразу два колледжа транспорта и коммуникаций им. М. Тынышпаева – в Актау и Актобе.

Самый дорогой объект, который был продан на электронной площадке gosreestr.kz – Западно-Казахстанская распределительная электросетевая компания (предприятие занимается транспортировкой электрической энергии по собственным сетям до потребителей), – при стартовой цене 3,2 млрд тенге реализован в августе 2018 года в частные руки за 3,4 млрд тенге (рыночная цена ЗапКазРЭКа, согласно оценке, составила 9,3 млрд тенге).

Здесь же, в ЗКО, находится самый дешевый объект продажи: в январе 2019 года при стартовой цене 1 тыс. тенге продали за 10 тыс. тенге 9% доли участия в ТОО «LicoriceKazakhstan» (эта доля принадлежала нацкомпании АО «НК СПК «Орал», в денежном эквиваленте 5 млн тенге). Предприятие было занято переработкой солодкового корня, однако из-за финансовых трудностей оно ушло в банкротство.

Порты и рельсы

До конца 2019 года с молотка может уйти АО «Национальная компания «Актауский международный морской торговый порт». Сейчас идет предпродажная подготовка предприятия. Как значится в документации, основными видами деятельности АО являются услуги по заходу судна в порт для производства грузовых операций, обслуживание судов, транспортно-экспедиторские и складские операции с грузами и прочее. Согласно цифрам, представленным на сайте gosreestr.kz, предприятие является убыточным. При доходах в 6,4 млрд тенге его расходы составляют 7,6 млрд тенге. Коллектив компании – 720 человек. По итогам 2015 года уставной капитал предприятия составляет 25,5 млрд тенге, собственный капитал – 24 млрд тенге.

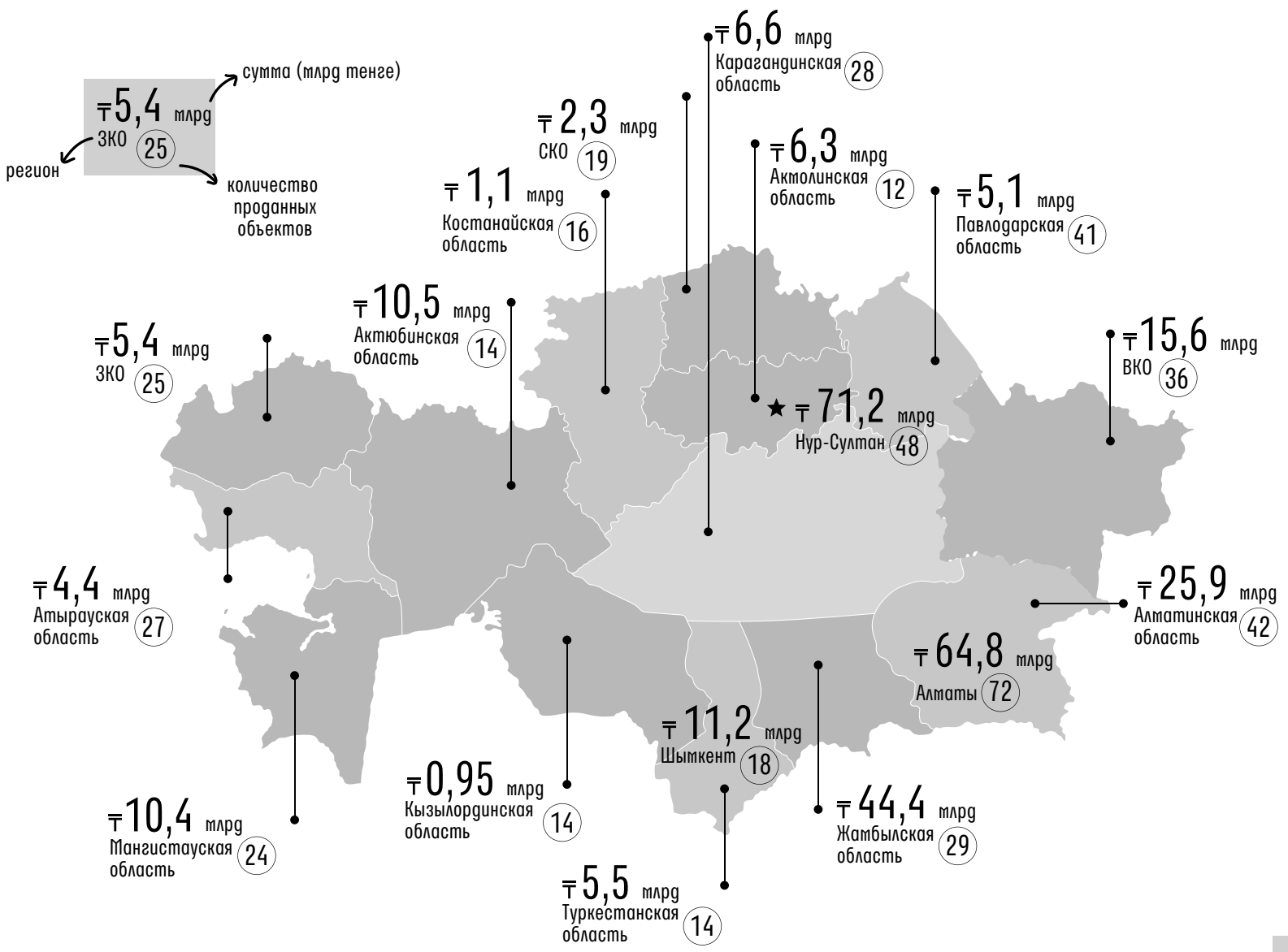
ТОО «Актауский морской северный терминал» также запланировано к продаже до конца этого года. Это предприятие занимается оказанием услуг в области водного транспорта. И, как значится в финансовых показателях ТОО, весьма неудачно: при нулевом доходе убытки этого предприятия за 2015 год составили 13,4 млрд тенге. В терминале трудятся 29 человек, его уставной капитал – 11,3 млрд тенге, собственный капитал – минус 13,5 млрд тенге.

В Атырауской области проводятся мероприятия по оценке пяти предприятий, доли которых в ближайшее время будут выставлены на торги: это производитель фанеры и древесных плит ТОО «Досжан и компания» (49%), сельхозпроизводитель ТОО «Сервисно-заготовительный центр «Миялы» (48%), ТОО «Lampian Caspian Pharmaceftical», специализирующееся на производстве фармпрепаратов (3%), мясоперерабатывающий комплекс ТОО «Байтерек-2013» (49%). Актюбинская область в завершение года намерена продать один объект госсобственности, оценка которого еще не завершена, – это ТОО «Актюбинский рельсобалочный завод». До конца 2019 года в списках предпродажной подготовки нет ни одного объекта госсобственности в ЗКО.

Саночистка – по частным рукам

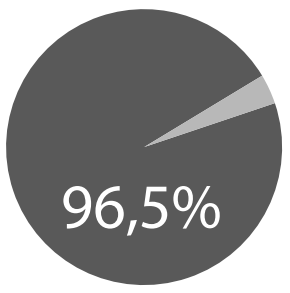
Примечательно, что 2018 год был щедр на продажу объектов коммунальной собственности.

РЕЙТИНГ РЕГИОНОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ ПРОДАННЫХ ОБЪЕКТОВ ГОСИМУЩЕСТВА С 2014 ПО 2019 ГОД



1. Алматы
2. Нур-Султан
3. Алматинская область
4. Павлодарская область
5. ВКО
6. Жамбылская область
7. Карагандинская область
8. Атырауская область
9. ЗКО
10. Мангистауская область
11. СКО
12. Шымкент
13. Костанайская область
14. Актюбинская область
15. Туркестанская область
16. Кызылординская область
17. Актолинская область

СТАТИСТИКА ПО ПОКУПАТЕЛЯМ

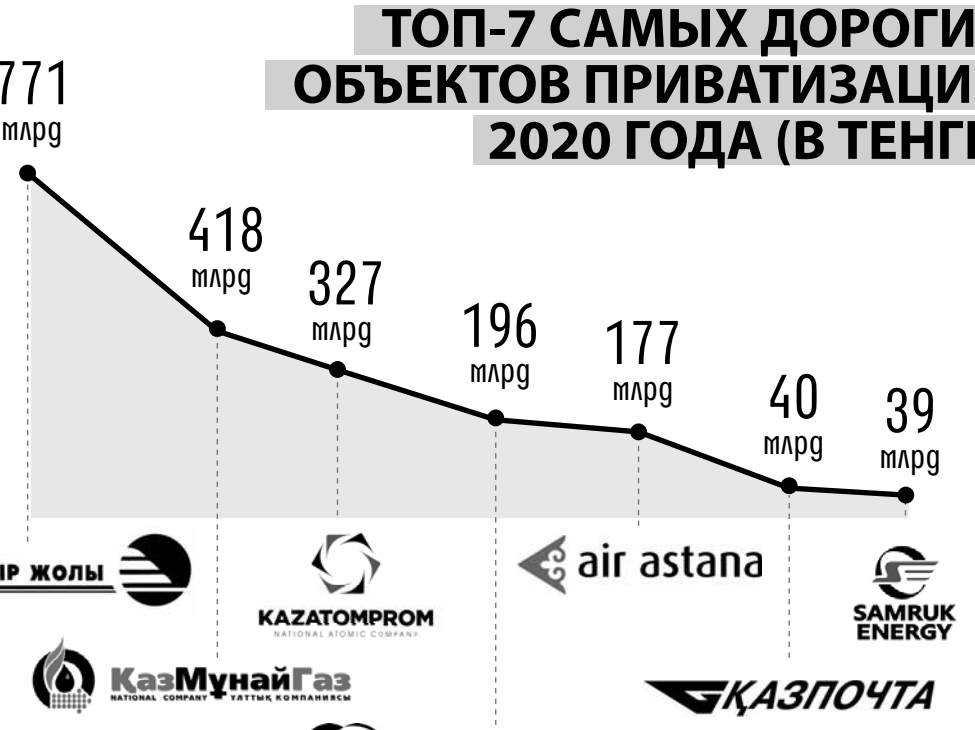


479 объектов куплено инвесторами из Казахстана

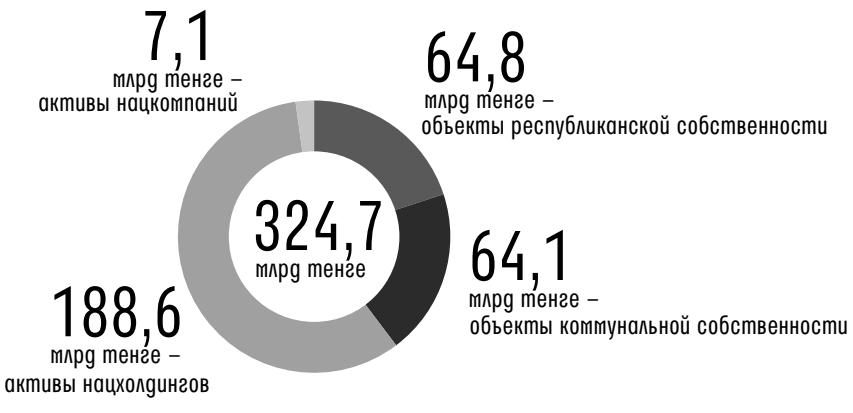
3,5%

17 объектов куплено инвесторами из Грузии, Испании, Кыргызстана, России, Украины, Франции

ТОП-7 САМЫХ ДОРОГИХ ОБЪЕКТОВ ПРИВАТИЗАЦИИ 2020 ГОДА (В ТЕНГЕ)



СТАТИСТИКА ПО ПРОДАННЫМ ОБЪЕКТАМ ПРИВАТИЗАЦИИ С 2014 ПО 2019 ГОД



По данным Комитета госимущества и приватизации РК

международный морской торговый порт»

Так, сразу в трех областях были проданы коммунальные предприятия, занимающиеся санитарной очисткой и содержанием автодорог.

Самым дорогим объектом продажи стало ТОО «Жайык таза кала» в ЗКО. При стартовой цене 584 млн тенге предприятие было продано за 707 млн тенге (согласно оценочным документам рыночная стоимость этого объекта 1,16 млрд тенге). Единственным условием передачи в частные руки балансодержатель – отдел ЖКХ города Уральска – обозначил сохранение вида деятельности ТОО на 20 лет.

Атырауское коммунальное предприятие ТОО «Спецавтобаза» было передано в доверительное управление с правом последующего выкупа за 650 млн тенге (при оценочной стоимости, равной стартовой цене 570 млн тенге). Выкупить «Спецавтобазу» доверительный управляющий, согласно условиям договора купли-продажи, должен был в течение одного года с момента покупки. Причем желающих взять предприятие в управление было три, несмотря на то, что условия его передачи доверителю были заявлены отделом ЖКХ города Атырау достаточно жесткие. Так, новый хозяин «Спецавтобазы» должен погасить кредиторскую задолженность предприятия – 158 млн тенге, налоговую задолженность в 700 млн тенге и вложить инвестиции в объект – не менее 250 млн тенге в период доверительного управления.

В Мангистауской области за 2018 год были реализованы с электронных торгов ТОО «Кала жолдары» в Актау и ГКП «Тазалык» в Жанаозене.

ТОО «Кала жолдары» было передано в доверительное управление сроком на пять лет – при оценочной стоимости 148 млн тенге за 151 млн тенге. Отметим, что при продаже этого объекта коммунальной собственности было выставлено 20 условий, среди которых скорейшее (в течение первых трех месяцев работы доверителя) погашение налоговой задолженности предприятия в размере 265 млн тенге, оплата кредиторской задолженности в размере 87,8 млн тенге и выведение ТОО «Қала жолдары» из убыточного состояния. Даже при таких суровых условиях передачи предприятия в частные руки интерес к торгам проявили трое покупателей.

ГКП «Тазалык» при стартовой стоимости 284 млн тенге (рыночная цена его определена в размере 568 млн тенге) продали за 303 млн тенге. Балансодержатель – ЖК города Жанаозена – никаких особых условий при продаже ГКП не выдвинул.

К футболу интерес неподдельный

Сразу три области продали в 2018 году свои футбольные клубы. Самую дорогую цену предложил покупатель, взявший в доверительное управление ТОО «Областная футбольная команда «Атырау», – 505 млн тенге (причем первоначальная цена была заявлена 81,3 млн тенге).

Среди условий торгов – сохранение численности сотрудников футбольной команды в соответствии с номенклатурой должностей, предъявляемой правилами сертификации футбольных клубов Премьер-лиги в течение десяти лет. При этом доверительный управляющий имеет право на вознаграждение в размере 80% от чистого дохода, полученного от использования ТОО. Отметим, что такой же неподдельный интерес атыраусцы демонстрируют и к хоккею: при стартовой цене 118 млн тенге КГКП «Областной профессиональный спортивный клуб по хоккею «Бейбарыс – Атырау» был продан за 500 млн тенге.

Более скромную цену – 108 млн тенге (при старте 100 млн тенге) – заплатил доверительный управляющий за право стать владельцем АО «Областной футбольный клуб «Актобе». Здесь среди условий передачи клуба в частные руки значится сохранение количественного состава действующего персонала не менее 75%. Погашение имеющейся кредиторской задолженности, согласно оценке предприятия, – свыше 731 млн тенге.

И буквально по бросовой цене ушло с молотка ТОО «Футбольный клуб «Акжайык»: при стартовой цене 10,9 млн тенге клуб был продан за 35 млн тенге. Среди условий передачи клуба доверительному управляющему значится сохранение группы начальной подготовки и учебно-тренировочной группы в составе не менее 23 групп и не менее 500 учащихся футбольного центра «Акжайык», а также обязательство ежегодно вносить денежные средства в размере не менее 5 млн тенге на развитие материально-технической базы ФК «Акжайык».

Лоты на госсобственность

За последние два года не смогли найти своего покупателя и были сняты с торгов шесть объектов госсобственности: ТОО «Каспийский технический флот», ГКП «Центральный стадион на ПХВ» Актюбинской области, ГКП на ПХВ «Областной консультативно-диагностический центр ЗКО», ТОО «Спортивный комплекс «Жас канат» Мангистауской области, ТОО «Экологическая исследовательская лаборатория» Мангистауской области, ГКП на ПХВ «Мангистауская система водоснабжения».

За те же 2018-2019 годы три раза выставлялись на аукцион, но так до сих пор и не проданы четыре объекта: ТОО «AsiaAgroHolding» в Актюбинской области (40,9% доли), животноводческий комплекс «Алга» в Атырауской области (49%), ТОО «Аналитическая лаборатория по охране окружающей среды» в Атырауской области (49%), АО «Уральский завод металлоконструкций и цинкования» в ЗКО (29,7% акций общества).

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

«Голубой океан» каршеринга для Казахстана?

Антон МУСИН, управляющий директор Accenture в России и в Казахстане

Год назад алматинцы смогли впервые взять автомобиль Anytime в поминутную аренду, а весной сервис заработал и в Нур-Султане. Однако пока далеко не все эксперты рынка согласны, что у концепции совместного использования автомобилей в Казахстане блестящее будущее. Попробуем разобраться, перспективен ли каршеринговый бизнес как новая модель потребления услуг, как он помогает глобальной экологии и почему это идеальный транспорт для миллениалов.

Рост экологических проблем при одновременной перенаселенности мегаполисов и снижение уровня жизни даже в развитых странах заставляют менять привычные модели потребления.

Автомобильная отрасль стала одной из первых, предложивших варианты перехода к «обществу ограниченного потребления». Растущий доступ к технологиям полностью изменил принципы работы в индустрии: сегодня во многих странах сложно представить «голосующих» на улице людей – управление службами такси стало полностью цифровым. Новый этап процесса оптимизации и цифровизации автомобильной отрасли – каршеринг, который подразумевает поминутную аренду автомобиля.

Впечатляющие цифры

Группа Daimler начала тестировать первый каршеринговый сервис car2go еще в 2008 году, но несколько лет рынок развивался только опосредованно. В 2010-2011 годах общее число пользователей каршеринговых автомобилей превысило миллион и появились специализированные сервисы и компании, предоставляющие услуги совместного пользования автомобилями. Уже к 2017 году около 10 млн человек были зарегистрированы в приложениях для аренды автомобилей, и, по данным Frost&Sullivan, к 2025 году их число перешагнет планку в 36 млн пользователей.

Сегодня каршеринг предусматривает два основных типа краткосрочной аренды. При первом, или b2c, можно поминутно арендовать автомобиль, принадлежащий каршеринговой фирме, через мобильное приложение. Вы автоматически загружаете свои документы в приложение, и после их проверки вам становится видна карта со всеми доступными машинами, припаркованными поблизости. Вы можете выбрать одну из них, разблокировать (снова при помощи смартфона) и отправиться в путь. Одни из лучших примеров инновационных компаний в этой отрасли – Zipcar, а также DriveNow, car2go (сервис аренды Mercedes-Benz), «Яндекс-Драйв» в России и Anytime, представленный сейчас в Казахстане.

Второй тип аренды, p2p (peertopeer), – это услуги по аренде личных автомобилей для поездок на короткие расстояния. Сегодня появилось множество разновидностей p2p-каршеринга: так, сервис Drivy позволяет арендовать автомобиль любого класса с помощью мобильного приложения. В свою очередь BlaBlaCar помогает найти попутчика для того, чтобы разделить расходы на бензин, а, например, Lyft – отличный способ отыскать «друга с машиной», то есть человека, который готов за небольшую плату вас подвезти. Главное, что их объединяет, – совместное использование ресурсов и небольшая стоимость аренды.

Услуги такого типа, как b2c и p2p, особенно популярны среди миллениалов, которые пользуются общественным транспортом для повседневных поездок, а для покупок или путешествий за город предпочитают такси или каршеринг. И именно за счет них, считают аналитики, рынок каршеринга будет расти в ближайшее время в среднем на рекордные 11% в год. По оценкам ResearchandMarkets, мировой рынок совместного использования автомобилей достигнет почти $11 млн – это в два раза больше, чем в 2018 году. Прогнозы GlobalMarketInsightsInc еще более позитивные: они считают, что рынок оставит позади цифру в $12 млрд уже к 2024 году. А в Accenture предполагают, что всего через 10 лет каршеринг практически полностью заменит индивидуальное использование средств передвижения, особенно в странах с развитой экономикой.

Иллюстрация: Elena Istomina

Не удобством единым

Причин для такого стремительного роста рынка каршеринга несколько.

Во-первых, автомобили совместного потребления не требуют от пользователей больших затрат, в том числе времени на техническое обслуживание, парковку и оформление документов. Обычно услуги каршеринга включают в себя бесплатную или гарантированную парковку рядом со станциями или автобусными остановками, а также предварительное бронирование и техобслуживание. Например VW Group. Когда клиент подключает ежемесячную подписку на их службу Porsche Passport, он получает доступ к базе автомобилей Porsche. Клиент может заказать любую модель машины, которую тут же доставят к месту назначения, причем не придется беспокоиться о полном баке, страховке, обслуживании или даже мойке автомобиля. Такая гибкая сервисная модель избавляет людей от головной боли, которую обычно испытывают владельцы личного транспорта.

Во-вторых, сокращение числа владельцев частных транспортных средств в результате перехода на каршеринг приводит к уменьшению выбросов парниковых газов в атмосферу. Это совпадает с сегодняшними настроениями общества, обеспокоенного защитой окружающей среды. Чтобы свести к минимуму ухудшение состояния окружающей среды и пробки на дорогах, некоторые страны даже корректируют свою политику таким образом, чтобы облегчить выполнение программ по обмену машинами. Например, в сентябре 2017 года законодательное собрание Германии объявило о принятии акта о совместном использовании автомобилей в целях содействия рынку аренды транспорта. Закон дает каршеринговым транспортным средствам ряд преференций в отношении платы за парковку и мест на дорогах общего пользования.

Наконец, по прогнозам Accenture, люди все менее привязаны к автомобилям и вскоре совсем перестанут видеть в них символ статуса. Вполне вероятно, эти «лавры» перейдут к бренду и уровню обслуживания. Именно поэтому даже самые закоренелые автомобильные компании пытаются выходить на рынок каршеринга. Например, для ŠKODA AUTO Accenture и Fjord разработали инновационный подход, который сочетает в себе классическую модель проката автомобилей и станционный обмен транспортными средствами. Впрочем, для Казахстана этот аспект пока не вполне актуален – здесь пока автомобиль подчеркивает статус владельца и является осознанным вложением средств.

Также на рынок совместного пользования вышли BMW и Audi. BMW начал работать в Китае с компаниями по обмену электромобилями, а Audi запустила гибкую мобильную услугу «Ауди по требованию» в Европе. В России сервис «автомобиль по подписке» предлагают Hyundai и Volvo.

Признание проблемы – шаг к ее решению

Впрочем, у каршеринга есть и ряд проблем и недостатков, которые игрокам рынка, возможно, не удастся преодолеть самостоятельно. Так, самый большой вызов для поставщиков услуг совместного пользования транспортом – ограниченное проникновение интернета. По статистике ООН, более 3,5 млрд человек во всем мире по-прежнему не имеют доступа к интернету. А ведь механизм предоставления услуг каршеринга полностью реализован в мобильных приложениях. Другими словами, более 50% потенциальной аудитории сервисов просто не имеют достаточного технического оснащения для того, чтобы познакомиться с ними, естественно, это тормозит развитие рынка аренды транспортных средств и ограничивает его крупными городами и райцентрами.

Другая проблема заключается в самих пользователях сервисов. Нужна полная культурная перестройка, чтобы, как в случае с p2p-каршерингом, доверить свой автомобиль чужому человеку, и эта проблема крайне актуальна для Казахстана. И проблема не только в том, что люди неаккуратно относятся к чужой собственности – иногда разрушения, например, происходят в результате аварий. Конечно, по статистике Anytime по Казахстану в неделю из 100% машин только около 1-2% попадают в ДТП. Настолько низкого показателя удалось добиться в том числе благодаря таким инструментам, как уведомление о скоростном режиме. Однако это не исключает риска: 1% от 100 арендованных машин – это всего одна машина. А вот количество потенциальных ДТП при аренде более чем тысячи автомобилей в неделю заставляет мнительных клиентов напрячься.

Тем не менее, как недавно напомнил **Иоганн Юнгвирт**, эксперт Volkswagen, в прошлом году в мире в среднем совершалось 44 млн поездок в день с использованием услуг мобильной связи. На следующем витке эволюции, когда мы полностью перейдем на модель пользования автомобилями Mobile-as-a-Service, исчисляться поездки будут уже миллиардами.

Для Казахстана каршеринг – классический пример рынка «голубого океана», спроса, создающегося с нуля. Как минимум в Алматы и Нур-Султане в среднесрочной перспективе можно ожидать появления новых каршеринговых сервисов, в том числе от производителей. Строительство завода Hyundai открывает для корейского концерна возможность также организовать в Казахстане сервис по подписке, и при правильной ценовой политике он может сильно добавить популярности бренду в стране, потребители которой пока сильно ориентированы на японских и немецких производителей.

500 млрд на покупку авто

Казахстанские автопроизводители заявляют об увеличении выпуска и продаж отечественных машин

Более 40 тыс. легковых и коммерческих автомобилей предполагается выпустить казахстанским автопромом до конца 2019 года. К текущему моменту в РК реализовано более 51 тыс. авто на общую сумму 500 млрд тенге.

Сергей ПАВЛЕНКО

Источник: АКАБ

По итогам девяти месяцев 2019 года 27 795, или 56% покупателей, остановили свой выбор на машинах, произведенных в Казахстане. 43%, или 21 448 граждан, предпочли импортные авто. Тем самым импорт составляет 43%. К примеру, в России доля импорта не превышает 17%. Об этом сообщил на пресс-конференции в Алматы директор по стратегическому планированию Союза предприятий автомобильной отрасли Казахстана «Казавтопром» **Артур Мискарян**.

При этом с начала года, согласно данным Ассоциации казахстанского АвтоБизнеса (АКАБ), официальными дилерами была реализована 51 871 новых легковых и коммерческих автомобилей на сумму 500 млрд тенге. До кризиса 2014 года, напомним, авторынок находился на отметке в 150 тыс. машин. Затем с изменением валютного курса произошел резкий спад, негативные последствия которого наблюдались до последнего времени.

По прогнозам Артура Мискаряна, к концу года рынок подойдет к отметке 70–75 тыс. проданных авто, что равно примерно половине показателя докризисного уровня. А производство казахстанских автомобилей может составить более 40 тыс. авто или достигнет докризисного уровня.

$130 млн для серых автодилеров

Как было заявлено на пресс-конференции, пятая часть денег, потраченных казахстанцами на импортные автомобили, уходит на серый авторынок. По оценке г-на Мискаряна, величина серого автоимпорта составляет более 50 млрд тенге в год. Официальный же импорт – 242 млрд тенге.

За последние четыре года благодаря действию заградительных пошлин серый импорт сократился в пять раз. Так, в 2015 году серый рынок составлял около 70%. При этом серый импорт новых автомобилей оценивался в пределах 24%, подержанные авто занимали 44% рынка. На сегодняшний день, по словам Артура Мискаряна, минуя официальных дилеров, продают 8% новых автомобилей и 3% подержанных машин.

Казахстанский автопром

Доля местного производства в конечном продукте казахстанского автопрома составляет около 30%. В Казахстане машины собирают методом мелко- и крупноузловой сборки. По информации Артура Мискаряна, с запуском первой очереди завода «Азия Авто-Казахстан» в Усть-Каменогорске локализация составит около 50%. Предполагается, что это произойдет в 2021 году.

На предприятии будут работать цеха сварки и окраски автомобилей. Производственные мощности завода будут составлять на первом этапе 60 тыс. единиц автомобильной техники и тем самым закрывать значительную долю внутреннего рынка страны.

Отвечая на вопрос о возможности казахстанского производства автомобилей, узлов и запасных частей, директор по стратегическому планированию «Казавтопрома» пояснил, что развертывание в стране собственного производства станет реальностью лишь при высоком уровне сбыта. Потому собственная марка авто Made in Qazaqstan в ближайшем обозримом будущем не появится.

По данным АКАБ, с начала года в стране выпущено 33,5 тыс. единиц транспорта почти на 230 млрд тенге. Немногим менее 30 тыс. автотранспортных средств составляют легковые автомобили. Половину из всех произведенных в Казахстане машин выпустил костанайский завод «СарыаркаАвтоПром». Им было изготовлено 16,5 тыс. автомобилей всех видов.

Качество и экспорт

На вопрос о том, есть ли различие в цене и качестве между автомобилем, собранным в Корее или аналогичной машиной казахстанской сборки, представитель «Казавтопрома» ответил, что существует единый стандарт качества, соблюдение которого постоянно контролируется головной компанией. Поэтому авто казахстанской сборки не уступают корейским. И по цене машины из Кореи и Казахстана будут сопоставимы.

Но автомобиль казахстанского производства имеет преимущество в льготном кредитовании. Жители страны могут покупать отечественные авто под 4% годовых и имея лимит в 15 млн тенге.

Единственным казахстанским автопредприятием, работающим на экспорт, остается «СаыаркаАвтоПром». Завод работает с потребителями Узбекистана, Кыргызстана, Беларуси и России. Приведенная АКАБ статистика свидетельствует, что на экспорт было поставлено 1243 автомобиля марки JAC, Hyundai, Ravon.

Однако, по мнению Артура Мискаряна, говорить о крупных достижениях в экспортном направлении рано. «Было несколько партий в десятки автомобилей, которые поставлялись в Таджикистан, Кыргызстан и другие страны. Но в целом говорить об успехах преждевременно. Самым успешным в этой сфере был 2017 год, когда было отправлено в Китай 1200 автомобилей «Лада 4х4», – констатировал спикер.

Когда государство не указ

Компании, ведущие разработку ПГС, нанесли ущерб в размере полумиллиарда тенге

Несмотря на отсутствие разрешительных документов на разработку в русле реки Боралдай Туркестанской области, частная компания ведет добычу песчано-гравийной смеси (ПГС). По мнению экологов, разработка карьера ПГС наносит непоправимый ущерб природе и негативно отражается на ведении сельского хозяйства жителями поселков, расположенных вдоль русла Боралдая.

Сергей ПАВЛЕНКО, Шымкент

Фото: Maksim Safaniuk

Вопреки штрафам

В 2,4 млн тенге оценили ущерб окружающей среде, нанесенный деятельностью ТОО «Тумар XXI» сотрудники департамента экологии по Туркестанской области.

Экологи направили предписание о возмещении ущерба и 19 июля текущего года подали исковое заявление в СМЭС Туркестанской области на приостановку деятельности ТОО. Судебный процесс продолжается по нынешний день.

За несоблюдение экологических требований предприятие уже наказывали административным штрафом в размере 75 750 тенге. А за то, что в период приостановки деятельности было добыто до 300 м³ ПГС, компания была оштрафована еще на 123 тыс. тенге.

«У ТОО «Тумар XXI» был контракт и разрешение на эмиссию до 2018 года. Но предприятие продолжило работу и в 2019 году. Ввиду отсутствия у них документации им выставили ущерб и направили предписание на приостановку деятельности. Однако руководитель в суде стал оспаривать правомочность нашей проверки. Но суд подтвердил законность проведения проверки. Следующая стадия по итогам судебного разбирательства – приостановка деятельности ТОО», – рассказала в комментариях **«Курсиву»** главный специалист отдела госэкологического контроля департамента экологии по Туркестанской области **Татьяна Ленникова**.

По ее словам, с момента выдачи предписания ТОО уже не должно работать. Но для того чтобы это проконтролировать, экологам пришлось бы ежедневно находиться на месте разработки. По мнению Татьяны Ленниковой, контроль за исполнением должны осуществлять местные органы власти, а жители окрестных поселков – сообщать о нарушениях. Но это в идеале. «Накануне мы выехали, чтобы посмотреть, работает карьер или нет. Был установлен факт, что разработка ведется. Два КамАЗа при нас погрузили ПГС, то есть фирма «Тумар XXI» работала. Машинами занялась полиция, но накладных при водителях не было. В результате были составлены протоколы. Мы требовали отогнать на штрафстоянку технику», – рассказывает Татьяна Ленникова.

Общественники против

О необходимости решить вопрос с действиями компании на карьере говорят и местные жители. Они пригласили на встречу руководство местной исполнительной власти, прокурора Ордабасинского района, представителей РОВД, руководство «Казгидромета» и департамента экологии.

«В третий раз приезжаем по жалобе жителей, которые возмущаются незаконной работой на карьере. Дважды в этом году уже отправляли материалы в департамент. Но ТОО все равно продолжает работать», – рассказал участковый поселка Коктобе Ордабасинского РОВД, лейтенант полиции **Нурсултан Абиров**.

На деятельность ТОО «Тумар XXI» давно обратили внимание и общественники. Руководитель природоохранного фонда «Эко «Око» **Константин Подушкин** в беседе с корреспондентом **«Курсива»** рассказал, что по поводу работы компании на боралдайском карьере он неоднократно обращался в различные инстанции.

«При добыче ПГС не соблюдается природоохранная зона. Гравий с песком достаются прямо из русла реки, хотя можно их брать и на берегу. Но при этом необходимо промывать», – отмечает Константин Подушкин.

Вопросы соблюдения законности при недропользовании обсуждались не так давно и на координационном совете Туркестанской области. По данным первого заместителя прокурора области **Артыкбека Пашаева**, около десяти контрактов из двух десятков, заключенных с разработчиками карьеров, находящихся в границах водоохранной зоны, уже расторгнуты. Но предприятиями, которые продолжили незаконную разработку месторождений уже после расторжения контрактов, добыто почти 200 тыс. м³ ПГС. По оценке департамента экологии, ущерб составил более полумиллиарда тенге.

Запутались в сетях

Ежегодно по сельским водопроводам утекают миллионы тенге

10% населения Казахстана не имеет доступа к центральному водоснабжению. В основном это жители сел. Люди жалуются на нежелание властей решать вопросы с водой. Но проведение и обслуживание коммуникаций порождает новую проблему: управляющие государственные компании терпят колоссальные убытки, а бизнес не торопится взять дело в свои руки.

Марина ПОПОВА, Павлодар

Фото: Fotokostic

Пока одни расходы

В Павлодарской области аудиторы обнаружили, что государственные коммунальные предприятия (ГКП), занятые обслуживанием водопроводов в селах, несут крупные финансовые потери, которые приходится возмещать из местных бюджетов.

«Так, в Актогайском районе эта сумма с начала года составила 66,9 млн тенге, в Иртышском районе – 23,8 млн тенге, в Теренкольском районе – 63,5 млн тенге, в Майском районе – 62,7 млн, в Аккулы – 21,1 млн тенге», – озвучила цифры на совещании руководитель службы внутреннего аудита акимата Павлодарской области **Ольга Крупникова**.

Причина, по ее мнению, кроется в отсутствии порядка в учете потребляемых объемов воды. По словам Ольги Крупниковой, до сих пор не заключаются договоры со всеми потребителями, особенно с владельцами домов. Поэтому сегодня регулярно вносят оплату лишь юридические лица с государственной формой собственности и небольшое число субъектов бизнеса.

В целом аудиторами выявлены значительные расхождения между объемами отпущенной воды и ее оплаты. «Так, за проверяемый период одним из предприятий отпущено 75 тыс. кубометров воды, а оплата поступила за 5,7 тыс. кубов. Упущенный доход (КГП «Актогайсервис». – **«Курсив»**) составил 9,5 млн тенге. Все возместили из бюджета», – отметила спикер.

По данным акимата, на КГП «Актогайсервис» в связи с вводом в эксплуатацию водопроводов в трех селах в начале года нарастили и штат с 58 до 115 человек, тем самым увеличив расходы предприятия.

Что касается сельских ГКП, то и здесь были установлены факты сокрытия их фактических доходов, наличие сетевых потерь и факты несанкционированных подключений. По мнению руководителя службы внутреннего аудита, финансирование из бюджета с целью покрытия убытков породило иждивенческое отношение.

В проекте смет на 2020 год районные власти уже заложили компенсацию для этих предприятий.

Что мешает решить проблему?

Один из путей изменения ситуации местные чиновники видят в передаче водопроводов в конкурентную среду. По мнению Ольги Крупниковой, предприниматели способны навести порядок и превратить коммунальное дело в свой прибыльный бизнес.

«На мой взгляд, новые и вводимые водопроводы необходимо передавать в доверительное управление. Но прежде все же надо сделать финансовые расчеты, чтобы оценить перспективы такого бизнеса», – уточнила руководитель службы внутреннего аудита.

Впрочем, по мнению чиновников, необходимо продумать и механизмы взаимодействия. Ведь не совсем успешный опыт уже имеется. Так, к примеру, КГП «Акку-Сервис» заключило договоры с ИП на обслуживание водопроводов в трех селах района. Население рассчитывается напрямую с предпринимателями, а до головного офиса деньги не доходят. В результате вновь убытки.

Два года – на водоснабжение

Пока акиматы размышляют над повышением эффективности коммунального менеджмента, в регионе прокладывают новые сети. По данным управления недропользования, окружающей среды и водных ресурсов Павлодарской области, до 2022 года к центральному водоснабжению планируется подключить еще 138 населенных пунктов. В селах, где проживают менее 200 человек, будут установлены блок-модули.

Вот и село Кулаколь с численностью населения более 600 человек вошло в число обеспеченных питьевой водой. Раньше вода в поселок доставлялась по железной дороге. Сто двадцать тонн сливали в специальный накопитель, откуда распределяли по колонкам. Народ привык к такой цивилизации. Если на железной дороге возникали пробки, то населенный пункт оставался без воды. Приходилось ездить в Экибастуз, расположенный в 50 км.

К слову, в поселке водопровод в советское время был.

«Когда в стране наступил развал, сети пришли в упадок. Затем их разобрали. По новому водопроводу вода будет поступать из канала Иртыш – Караганда, его протяженность более 18 километров», – сообщил **«Курсиву»** аким Железнодорожного сельского округа города Экибастуза **Ерлан Касеналин**.

Пока на новом объекте пусконаладочный период, вода поступает в дома лишь в определенные часы. Система еще до конца не отлажена, а сельчане уже просят, чтобы ею управляла надежная компания. Ведь, как оказалось, недостаточно только реконструировать или построить новый водопровод – необходимо обеспечить его надлежащую эксплуатацию.

«Оптимальным решением этой проблемы является функционирование единого оператора на базе РГП «Казводхоз», который будет осуществлять эксплуатацию всех групповых водопроводов с внутрипоселковыми сетями. Для этого данные объекты, находящиеся в коммунальной собственности, необходимо будет поэтапно передать единому оператору», – предложил свой вариант на заседании правительства еще в июне текущего года министр сельского хозяйства **Сапархан Омаров**. Правда, с того времени идея развития не получила. Во всяком случае на уровне регионов.

Фото: Victoria Denisova

Как заработать на невестах

Жамбылская предпринимательница развила свой бизнес по пошиву приданого – жасау

62-летняя предпринимательница Захира Мырзахметова производит корпешки, подушки, одеяла, матрасы, думки (маленькие подушки – «Курсив») и даже сундуки из тканевого материала, в которые можно уместить весь комплект приданого для невесты.

Темурлан ТУРДАЛИН, Тараз

Захира МЫРЗАХМЕТОВА: «Путь к успеху – это если ты качественно делаешь то, что тебе нравится, и у тебя есть навыки ведения бизнеса».

Бата в начале пути

Шить **Захира Мырзахметова** начала еще в молодости. Как рассказывает собеседница, после замужества она часто реставрировала домашние корпешки и подушки.

«Обычно перед праздниками – Наурызом, Новым годом, айтами – мне хотелось, чтобы к приходу гостей в нашем доме все выглядело как новое. Для этого я меняла наружные слои корпешек и подушек. Помню, пожилые люди, навещавшие тогда наш дом, удивлялись обновкам, гладили их, и, когда узнавали, что это сделала я, давали мне бата – благословения», – вспоминает Захира Мырзахметова.

Выход из тени

По словам предпринимательницы, большой опыт она получила в конце 1990-х, когда работы у многих не было, а зарплату часто задерживали. С двумя сыновьями-студентами, которые к тому времени тоже стали портными, она на лето уезжала на заработки в Алматы.

«Ткани покупали в соседнем Бишкеке, шили на съемной квартире и сдавали свой товар торговцам с барахолки. Деньги у них были всегда. После того, как качество и дизайн наших товаров стали нравиться покупателям, потенциальные заказчики начали выходить напрямую на нас: рассказывали о своих предпочтениях, иногда мы вместе ездили выбирать ткани», – поделилась швея.

В 2003 году Захира решила открыть ИП, наняла на работу швей и закройщиц. Тогда в Таразе, уже перестав ездить в Алматы, она показала свое мастерство во время празднования Наурыза. Многие жамбылские крупные компании заказали ей внутреннее оформление юрты. После этого о таразской мастерице и ее продукции узнали и областные власти.

Большая потеря

А затем Захира Мырзахметова решила построить большой трехуровневый павильон, где можно было бы презентовать свою продукцию, обучать детей и подростков шитью. В планах было также организовать курсы по обучению национальному ремеслу – изготовлению ювелирных изделий, изделий из кожи.

Взяв через фонд «Даму» кредит в размере 13 млн тенге, добавив свои 1,5 млн тенге, предпринимательница обратилась в местную строительную фирму. Однако подрядчик, получив деньги, выполнил лишь 30% объема работ и исчез. Заставить его закончить строительство или вернуть деньги предпринимательница так и не смогла. В итоге ей пришлось достраивать павильон на свои деньги и рассчитываться по кредиту.

Фото: Pikoso

Секрет успеха

По словам Захиры Мырзахметовой, на юге женщинам, решившим заняться бизнесом, обязательно нужна поддержка близких, и в первую очередь супруга. Ей пережить трудные времена помог **Омырзак Дильдабек**, с которым предпринимательница познакомилась в 2004 году. Они вместе заказывали ткани – парчу, атлас, велюр, «водопад», сатин. Вначале в Бишкеке и в Узбекистане. А затем стали осваивать и зарубежные рынки – Китая, Турции и даже Южной Кореи.

«Сейчас товар практически не залеживается – все раскупают. Бывает, что на складе не остается ни одной подушки или корпешки. Часто шьем под заказ. Мы всегда старались делать так, чтобы невестке, пришедшей в чужой дом, не было стыдно, а, наоборот, ее новые родственники удивлялись красоте и качеству ее приданого. А это – главное желание заказчиков. А вот секретом своего успеха я бы назвала желание делать качественно то, что тебе нравится. Ну и, конечно, должны быть навыки управления бизнес-процессами – производством, сбытом, а также персоналом», – отметила предпринимательница.

Из строителя – в фермеры

Вот уже пятый год в жилом массиве Приморский, который территориально относится к Актау, работает ферма «Жайляу Жинкиных». Ее основатель занимается разведением коз, грибоводством, виноградарством, печет хлеб, начинает выращивать рыбу и раков. Расшириться и создать крупный аграрно-туристический комплекс бизнесмену не позволяют бюрократические проволочки.

Ольга ЗОЛОТЫХ, Актау

Десять лет назад **Руслан Жинкин** руководил в Актау крупной строительной компанией, а затем решил заняться фермерским хозяйством. В 2014 году приобрел 18 коз, правда, через год в живых осталось только восемь – бывший строитель не был знаком с особенностями этих животных.

Коз бизнесмен приобрел в первую очередь для детей – им нужно было свежее молоко, и решил их разводить для реализации молока. Но проблема была в том, что животные стали есть полиэтиленовые пакеты, которые в огромном количестве разбросаны в округе, от этого и умирали.

«Я стал заниматься селекционной работой и спустя несколько лет вывел новую мангистаускую высокомолочную породу коз, которая отлично приспособлена к местным климатическим условиям, и, к моему удивлению, совершенно равнодушна к пакетам», – рассказал **«Курсиву»** Руслан Жинкин.

Ежедневно на ферме получают до 150 литров козьего молока – сюда за ним приезжают жители Актау, так как это ближайшее к городу хозяйство. Из излишков молока делают творог, а сыворотку используют для замеса теста, из которого пекут хлеб по особому рецепту.

От коз к грибницам и виноградникам

Почти одновременно с разведением коз Руслан занялся грибоводством. Сейчас на ферме выращивает вешенки, но мечтает предприниматель о шампиньонах. Местных шампиньонов на рынках Актау не найти, их привозят в основном из Польши.

«Я стал изучать систему выращивания шампиньонов и обнаружил, что в степи множество термитников, вокруг которых и растут эти грибы. Решил разработать особый субстрат – из переработанных термитников – и выращивать на нем шампиньоны. Сейчас как раз занимаюсь оформлением патента на этот субстрат», – отмечает фермер. Пока на ферме ежемесячно получают больше полтонны вешенок, все отправляют на рынки города.

Также в хозяйстве Жинкиных разводят кур – яйца реализуют на рынках, устраивают теплые грядки для выращивания клубники и делают вино – пока не в промышленных масштабах. В будущем Руслан планирует посадить виноград на 1 га, разработать лейбл и открыть винодельню – утверждает, что вино будет не хуже французского – в Мангистау, он уверен, в почве есть нужные минералы и много солнца. По словам фермера, на полуострове, даже несмотря на суровый климат, может расти все, только необходимо этим заниматься.

Руслан Жинкин планирует также соорудить бассейн и выращивать на ферме осетров и раков. Пока раков Руслан только вылавливает – в разрешенное для их лова время. Каспийскими членистоногими заинтересовались даже в Европе. Сейчас предприниматель заключает контракт с компанией из Европы, которая планирует ежемесячно закупать на первых порах до тонны раков.

«Проблема в том, что раньше этим в области никто не занимался. Обратились в Палату предпринимателей с просьбой помочь с сертификацией наших раков, но они впервые с этим столкнулись, и даже не знали, куда нас направить. Сейчас как раз выясняю – как получить лицензию на выращивание раков и на их вылов», – добавляет фермер.

Земельный вопрос

Пока ферма «Жайлау Жинкиных» – это мини-туристическо-аграрный комплекс. Сюда приезжают гости на экскурсии, приобретают фермерские продукты. Вот уже несколько лет Руслан Жинкин бьется с местными властями по вопросу о выделении 1 га земли на расширение комплекса – планирует построить гостиницу, кухню, расширить хозяйство, угощать туристов морепродуктами и тем, что выращивает сам. По подсчетам предпринимателя, первоначальных инвестиций потребуется около 50 млн тенге.

«У меня есть средства, также уже готовы вложиться и партнеры-инвесторы, залог есть, кредит мне дают, если не хватит, но проблема именно с земельным участком. Рядом с моей фермой он есть – на нем несанкционированная свалка. Я готов убрать ее за свой счет, рекультивировать землю, провести все коммуникации самостоятельно. Участок свободен – мне это подтвердили в НПЦ-зем», – отмечает Руслан Жинкин.

Идею крупного аграрно-туристического комплекса Руслан подсмотрел в Европе – там давно уже популярны экологические деревни, в которых можно проживать туристу и есть чистые фермерские продукты.

«Сначала мне в акимате сказали, что не могут вообще дать землю, потом стали говорить, что только через аукцион, а его и не объявляли. Затем выяснилось, что, если проект пройдет как инвестиционный, то я могу получить эту землю в аренду с правом выкупа. Но этот вопрос тянется уже который год, и никому нет дела», – говорит Руслан Жинкин.

Как отмечает бизнесмен, два бывших акима области поручали своим подчиненным заняться этим вопросом, но он так и не сдвинулся ни на шаг. Тогда Руслан обратился в Комитет индустрии туризма РК, откуда пришел ответ, что проект является важным ресурсом для Казахстана и должен быть всячески поддержан.

«Проект – это симбиоз двух приоритетных направлений: туризма и агропромышленного комплекса, но у нас только говорят о поддержке инвесторов, а на деле – ничего не делается», – считает бизнесмен.

Сейчас доход предпринимателя составляет 1,5 млн тенге в месяц. Если проект все же будет запущен, то он оправдает себя за два-три года – уверен предприниматель, а предполагаемые доходы составят 3–4 млн тенге в месяц.

В областном управлении индустриально-инновационного развития в интервью **«Курсиву»** рассказали, что все же займутся проектом Руслана Жинкина.

«Мы не против включить его в инвестпроекты, предоставить землю, но, если завтра проект не реализуется, то мы эту землю будем изымать. Если реализуется, то хорошо. У него туристическое направление, но нужно учитывать то, что сейчас вносятся изменения в государственную программу индустриально-инновационного развития, и мы пока не знаем, какие там будут приоритетные секторы», – сказал руководитель управления **Талгат Абдыкадыров**.

Фото: Ольга ЗОЛОТЫХ

В фонд «Даму» за поддержкой

В Павлодарской области растет объем финансирования предпринимательства ФРП «Даму». С начала года подписаны 180 договоров на субсидирование процентной ставки. В прошлом году их было 44. Пользуются популярностью и другие инструменты.

Марина ПОПОВА, Павлодар

«Сегодня для любой категории предпринимателей есть интересные направления, программы, в которых можно поучаствовать независимо от вида деятельности», – отметила в ходе пресс-тура директор павлодарского филиала «АО «ФРП «Даму» **Айнагуль Байдаулетова**.

К примеру, если не хватает залогового имущества, можно заручиться гарантией фонда. А снизить нагрузку по выплате процентов по займу поможет субсидирование. Об этом журналистам рассказали и сами предприниматели.

Стройиндустрия развивается

ИП «КазСтройТорг ПВ» на рынке строительных материалов с 2017 года, выпускает их более 40 видов. Несмотря на конкуренцию, за два года продукция стала востребованной не только в регионе, но и за его пределами. Например, павлодарская тротуарная плитка украшает парк Курчатова. По словам руководителя предприятия **Виталия Зинченко**, поддержка от «Даму» помогла его компании набрать быстрый темп развития.

«Когда начали свое дело, обратился в областной Фонд развития предпринимательства для получения кредита на сумму 9 млн тенге. Средства нужны были на приобретение оборудования и спецтехники. Когда через год возник вопрос покупки промышленной базы за 40 млн тенге, снова пришел сюда. Теперь не завишу от арендодателя», – отмечает бизнесмен.

А история ТОО «КазСтройСервис LLC» началась с получения гранта по программе «Дорожная карта бизнеса-2020». В прошлом году павлодарец **Нурлан Байдуллаев**, работавший в строительной фирме более 10 лет, решил открыть свое дело. Грант использовал для организации производства смесей. Затем подал заявку на кредитование по госпрограмме для выпуска нового вида продукции – финишной отделки. Ставка по займу в 7 млн тенге составила 14,2%, из которых 40% субсидируются государством, остальное оплачивает предприниматель. Кроме того, предприятие получило поддержку в виде гарантирования по кредиту.

Павлодарские сладости

Четыре года назад предприниматель **Александр Эскиджян** впервые стал участником госпрограммы поддержки обрабатывающей промышленности, получив кредит в 9 млн тенге на оборудование. Сначала супруги арендовали помещение, занявшись производством овсяного печенья, пряников. А в прошлом году вновь воспользовались помощью «Даму» – взяли кредит в 49 млн тенге и приобрели собственное здание площадью более 600 кв. метров. Еще один заем в 13 млн тенге был оформлен для обновления оборудования.

Сегодня больше половины кондитерских изделий пекарня реализует за пределами области, в том числе в приграничных российских городах – Славгороде и Бийске.

Инвестиции в будущее

В Павлодаре действует «Центр чтения», который возглавляет **Ольга Лысенко**. Она же является автором используемой здесь методики интенсивного обучения.

Образовательный бизнес активно развивался, и ему потребовалось расширение. Когда встал вопрос о приобретении в собственность здания, бизнесвумен обратилась в «Даму». Специалисты предложили ей поддержку в виде частичного гарантирования по кредиту.

Не остаются без внимания фонда и новые проекты. В этом году стартовала программа «Экономика простых вещей», целью которой является импортозамещение в приоритетных секторах экономики: производство и переработка в сфере агропромышленного комплекса, обрабатывающей промышленности. По информации директора павлодарского филиала **Айнагуль Байдаулетовой**, по этой программе одобрено 18 проектов на сумму 1,2 млрд тенге, в том числе 12 проектов уже профинансированы на общую сумму 860 млн тенге.

Короли виртуальных сетей

В Актюбинской области идет настоящий бум SMM-направления

Сейчас, когда традиционные виды рекламы перестали работать и привлекать новых клиентов, владельцы своего дела начали переходить в социальные сети. А на рынке труда стали появляться люди, предлагающие свои услуги по продвижению бизнеса во Всемирной сети.

Дмитрий ШИНКАРЕНКО, Актобе

Провинция, сэр

Быть хорошим SMM-специалистом – это круто! Так считают чуть ли не все молодые люди, которые только ступают на этот путь. **Асет Карибаев** точно знает, что желание и действительность могут значительно отличаться. Семь лет назад, когда парень начинал работать в этой сфере, в городе даже толком и не слышали о такой профессии. Приходилось объяснять бизнесменам, зачем нужен SMM. Понимали лишь единицы.

«Спроса не было, да и у меня не было наглядных примеров, чтобы рассказать, как это работает. Приходилось самому разрабатывать контент, делать красивые зарисовки», – вспоминает Асет.

Заказов было мало, но это были зачатки этой сферы в Актобе. Возможно, если бы не организаторский талант, Асет Карибаев не стал бы успешным маркетологом. Но упорство и труд сделали свое дело.

«SMM – это одно из направлений маркетинга. Я беру широкий формат и развиваю его в себе. Сейчас это необходимость, без которой бизнесу будет непросто», – говорит собеседник «**Курсива**».

Конкуренции Асет не боится, хотя и признает, что нынешнее поколение не перестает удивлять: то, к чему он шел семь лет, молодые люди осваивают за год.

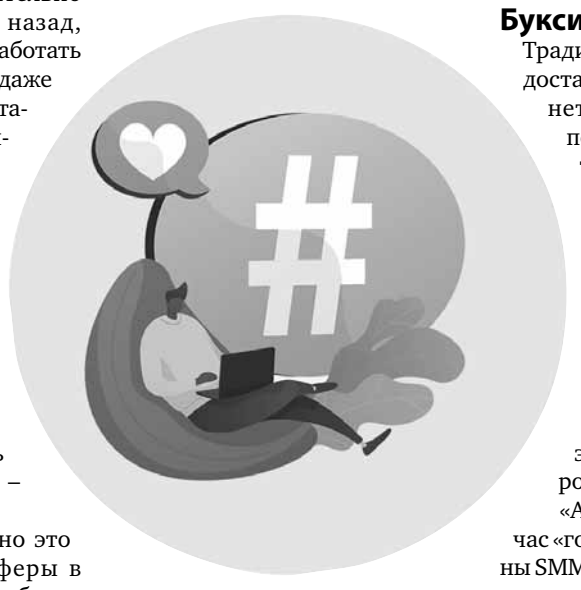
«В Актобе все же есть потолок, выше которого не прыгнешь. Все крупные заказчики находятся в Нур-Султане, в Алматы, у нас в основном малый и средний бизнес», – констатирует он.

Семейный подряд

Владимир и **Галина Волковы** – единственная актюбинская семейная пара, которая занимается продвижением бизнеса. Есть в этом свои несомненные плюсы.

«У нас сразу два взгляда: женский и мужской. К примеру, клиенту – владельцу обувного бутика – нужны фото для контента в Instagram. Так вот, супруг смотрит на то, чтобы картинка в целом была привлекательная, чтобы свет правильно падал, а я замечаю мелочи – к примеру, чтобы шнурки на обуви были красиво завязаны», – разъясняет нюансы Галина.

Он – профессиональный аудио- и видеоинженер, больше десяти лет отдавший рекламному агентству. Она – менеджер в этой же компании. Работа переросла в любовь, а позже и в



семейный бизнес. Прежде, чем предлагать свои услуги в качестве социальных медиамаркетологов, Галина и Владимир прошли тренинги и семинары.

«SMM-специалист – это и менеджер, и маркетолог, и дизайнер, и психолог в одном «флаконе»», – говорит Галина.

На двоих у Волковых около десяти страничек в социальных сетях. Есть и еще один аккаунт лично-профессиональный, посвященный SMM. Здесь семья знакомит обывателя со своей профессией и дает бесплатные советы предпринимателям.

«Ошибки у всех одинаковые. Сначала бизнесмены думают, что это легко, начинают продвигать бизнес сами. Зачастую у них ничего не получается. В итоге – это потерянное время и отсутствие клиентуры», – перечисляет Владимир.

Еще один минус, по мнению собеседников издания, и в том, что предприниматели скупятся на фото и дизайн, в итоге – получается стандартная страничка в соцсетях со скучным наполнением.

«От столиц мы отстаем на несколько лет. В Актобе по-прежнему актуально накручивать подписчиков. Это не желание SMM-специалистов, это прихоть бизнеса. Поэтому многие думают, что у нас низкий уровень профессионалов», – делится своим мнением Галина Волкова.

Буксир для бизнеса

Традиционного «портрета» в достаточно новой профессии нет. Работа в сфере SMM подходит как для мужчин, так и для женщин. Возрастные ограничения отсутствуют. Главное – привлечь аудиторию и сделать это грамотно, считает **Лидия Кенжебаева**. Ей 27 лет, но меньше, чем за $300, вести чей-либо аккаунт она не будет. Говорит, это тот минимум, которого стоят ее знания.

«Актюбинский рынок сейчас «голоден». Бизнесу нужны SMM-специалисты. Есть и те, кто готов за 40 тыс. тенге вести страничку. Для начинающих это нормально», – рассуждает собеседница «**Курсива**».

Диапазон цен на услуги интернет-маркетологов варьируется от 30 тыс. до 250 тыс. тенге за один аккаунт в социальных сетях. Все зависит от качества и опыта исполнителя. Гарантия увеличения продаж – от одного дня до пяти месяцев.

«Да, в Актобе это пришло поздно, но сейчас рынок готов к новому формату. Другое дело, что у бизнеса до сих пор нет четкого понимания, что на раскрутку в интернете также требуются средства. На коммуналку, аренду, зарплату у них деньги

заложены, а на маркетинг – нет. Такой вот остаточный принцип», – сетует Лидия.

Это как рыбалка

Как правило, достигнув определенного уровня в SMM, специалисты решают пойти по тренерской стезе. Проводят различные семинары и мастер-классы. Есть и другой вариант развития карьеры – собрать команду и спокойно следить за процессом.

Оба пути и выбрал **Александр Киося**, в недавнем прошлом – мастер по тонировке авто. Сейчас у него не менее десятка клиентов, правда, рутинной работой он не занимается.

«Как-то «вырос» из написания текстов, оформления «шапки» аккаунта. Мне нравится общаться с бизнесменами, делать видео, а «внутренностями» у меня занимаются мои ученики», – говорит Александр.

В разное время он занимался различными видами бизнеса: от выращивания грибов, продаж веников и недвижимости до разведения червей и тонировки машин. Поиск себя привел в армию, где непоседу научили усидчивости и коммуникабельности.

Именно эти качества и помогли ему в освоении SMM-профессии.

«Три года назад все изменилось. В какой-то момент подумал о том, что было бы отлично, если бы мог зарабатывать, не вставая с дивана. Начал изучать и пришел к развитию соцсетей».

В то время Instagram только набирал обороты среди актюбинцев, но Александр увидел за этим будущее. Сначала публиковал посты из собственной повседневной жизни, а потом предложил всем свои услуги по продвижению бизнеса.

Первый заработок – 2,5 тыс. тенге. Владелице странички по продаже косметики нужны были только подписчики. С этим начинающий маркетолог справился без проблем.

«Давно уже отошел от этого. Набрался опыта у разных тренеров. Вложил в себя много денег, теперь и сам готов отдавать», – уверяет Александр Киося. Он сравнивает свою работу с рыбалкой, где в качестве наживки – красивая «аватарка», грамотная «шапка» профиля и качественный контент. Чем «вкуснее» все это подать, тем больше клиентов можно привлечь, уверен он.

«Самое главное в нашей работе – позитивный настрой и эмоции. А клиентов найти – не проблема. В соцсетях можно и нужно зарабатывать. При правильном подходе результат будет уже на следующий день», – рассуждает Александр.

К слову, обучаться профессиональным секретам актюбинские медиаспециалисты предпочитают не в Казахстане, а в России и Украине. Если быть точнее, то в Москве и Киеве. Все они едины во мнении – уже через пару лет специалисты SMM-сферы в регионах догонят своих столичных коллег.

Помощь без границ

На сумму более 14 млрд тенге фонд «Даму» оказал поддержку бизнесу. Только в Алматы на субсидирование предпринимателям банковских кредитов выделено около 5 млрд тенге. При этом, по самым популярным среди бизнесменов госпрограммам, для конечного заемщика процентная ставка не превышает 6%.

Сергей ПАВЛЕНКО

11, 3 млн тенге инвестиций были получены Центром интеллектуального развития «Архимедакис» ТОО «As&Er». Около двух десятков ребят ежедневно в течение четырех часов находятся в образовательном учреждении, где идет подготовка к детскому саду, поступлению в школу или просто занятия по отдельным предметам.

«Помощь фонда «Даму» осуществлялась в рамках программы «Еңбек». Деньги мы брали для оснащения центра. Большое внимание в преподавании самым маленьким уделяется анимации. На улице и в учебных помещениях установлено видеонаблюдение. Также мы заключили договор с транспортной компанией, которая привозит малышей в центр и развозит по домам», – рассказала руководитель центра **Асема Султанова**.

Для развития бизнеса нужны кредитные ресурсы. Фонд «Даму» может субсидировать процентную ставку или фондировать банки дешевыми средствами. «Нередко залог, который предоставляется предпринимателем для получения кредита, банк не устраивает либо низко оценивается. И в этом случае на помощь приходит гарантия фонда «Даму», которая предоставляется бесплатно и безвозмездно в рамках государственной программы», – пояснила механизм оказания помощи директор регионального филиала фонда «Даму» по городу Алматы **Светлана Назарюк**.

По ее словам, в рамках программы «Экономика простых вещей» предприниматели могут получить в банке кредит под 15% годовых, но за счет субсидий от государства ставка выходит всего в 6%. Еще одним преимуществом является и то, что срок субсидирования увеличен до семи лет. Нет ограничения по субъектности и максимальной сумме кредита.

С начала года по этому направлению в Алматы одобрено 14 проектов.

Трудно производить – легко продавать

ТОО «Ariba» производит мягкую мебель. С 2001 года компания представлена на рынке и за это время производство выросло в 6–10 раз. Если раньше делали пять диванов в день, то сейчас до 50, а обороты, по словам бухгалтера предприятия **Натальи Кривоножкиной**, перевалили за миллиард тенге в год. «Производство качественной мебели невозможно без хорошего оборудования, потому средства идут на приобретение современных станков», – заявила Наталья Кривоножкина. Производство мягкой мебели входит в приоритетный сектор экономики. Компания получила финансирование через банк, под 15%. Из них 9% субсидированы фондом «Даму». Конечная ставка для ТОО «Ariba» – 6%.

Алматы – город услуг

Такие виды деятельности, как оказание услуг, салон красоты, оптово-розничная торговля не входят в программы ДКБ или «Экономика простых вещей». Но Алматы, по оценке специалистов фонда «Даму», – это 60–70% услуги, торговля, аренда. В связи с этим в городе была инициирована региональная программа «Жібек Жолы», направленная на оказание помощи предпринимателям, занятым в сфере услуг. Здесь максимальная сумма кредита – 180 млн тенге, при ставке в 7%.

Именно этой программой и воспользовалась **Елена Тен**, открывая в Алматы салон красоты премиум-класса. «Мы обратились в «Даму», взяли больше 30 млн и закончили строительство салона. Окупаемость салона не быстрая. Но я хотела, чтобы все было красиво, удобно, комфортно. Предполагаю, что в пятилетний срок я верну большую часть вложений», – говорит Елена Тен.

На текущий момент фонд «Даму» оказал поддержку предпринимателям Алматы на сумму в 14 млрд тенге. Для субсидирования было выделено около 5 млрд тенге.

С оглядкой на Китай

В рамках освоения новых сельхозкультур в Кызылординской области во второй раз запускают проект по выращиванию сои. На местном рынке этот продукт пока не востребован, поэтому инициаторы проекта нацеливаются на Китай и ожидают, что интерес к продукту проявят и другие регионы Казахстана.

Махмуд БАЙХОДЖАЕВ, Кызылорда

В области с давними рисовыми традициями решили провести эксперимент с новой для местных фермеров масличной культурой – соей. Причин тому несколько. Во-первых, кызылординских предпринимателей заинтересовал высокий спрос на сою в Поднебесной. Во-вторых, этот продукт, действительно богатый белком и микроэлементами, мог бы активно использоваться производителями мясной и птицеводческой продукции.

Впрочем, надо признать, что этот эксперимент – уже вторая попытка кызылординских фермеров заняться соей. Первая была предпринята несколько лет назад и не удалась по разным причинам. В этом году сою посадили три крестьянских хозяйства, в общей сложности на 48 га. Были посеяны два сорта – отечественный «Жансая» и итальянский «Атлантик». Общий объем урожая составил 91 т, при средней урожайности 20–22 ц/га.

Ставка – на вывоз

Как отмечает заместитель руководителя управления сельского хозяйства Кызылординской области **Сеилбек Нурымбетов**, в самом Приаралье большого спроса на сою не наблюдается. В регионе нет даже птицефабрики, которая стала бы основным покупателем масличной культуры.

Тем не менее сою решили выращивать, ожидая высокого и постоянного спроса со стороны Китая. В этом году, по информации Сеилбека Нурымбетова, сою в регионе посадили в основном на семена. Предполагается, что на реализацию пойдет урожай 2020 года.

Между тем, по данным агентства «Рейтерс», потребление сои в Китае в 2018–2019 годах оценивается в объеме 103 млн тонн. Как сообщает издание ocj.com, минсельхоз США прогнозировал импорт сои в Китай в 2018–2019 годы в объеме 83 млн тонн. В свою очередь и минсельхоз Китая назвал сопоставимые цифры – 83,5 млн тонн. Да и фермеры из северных областей Казахстана продают в Китай сою по цене 100–150 тыс. тенге за тонну.

Кроме того, как отметил и. о. генерального директора КазНИИ рисоводства им. И. Жахаева **Бахытжан Дуйсембеков**, в Казахстане тоже есть спрос на сою, который пока не удовлетворен. «К примеру, в Западном Казахстане не могут себе позволить закупать сою для выращивания домашнего скота. Они закупают пшеницу, ячмень, люцерну. Тогда как соя могла бы решить вопрос с кормами в случае ее массового выращивания», – говорит Бахытжан Дуйсембеков.

По информации ученого, один из местных переработчиков купил тонну сои, чтобы изучить рынок. Еще один решил присмотреться, но купит сою в следующем году. Если ею заинтересуются крупные фермеры, вероятно, за ними потянутся и другие, прогнозирует Бахытжан Дуйсембеков.

Дело выгодное

Инициаторы и участники проекта заявляют, что, помимо очевидной перспективности выращивания сои, это дело выгодное ввиду небольших затрат и высокой рентабельности культуры. Более того, соя не требует много поливной воды, дефицит которой испытывают рисоводы Приаралья.

Как поделился с «**Курсивом**» участвующий в эксперименте директор ТОО «Турмагамбет» из Кармакшинского района области **Нуржан Пирмантаев**, который ежегодно сеет рис на 2700 га, для него новый эксперимент – это попытка сэкономить на воде и освоить новую культуру.

Фото: Soru Epotok

«Урожай вроде нормальный. Почему сою раньше не стали сеять в области?! Ведь, сажая сою, сафлор, другие масличные культуры, можно экономить на поливе», – считает фермер.

По его подсчетам, выращивать сою почти в 2,5 раза дешевле, чем рис. В целом на эксперимент с соей в хозяйстве было затрачено около 10 млн тенге. Из них 6 млн потратили на сеялку, 1,5–2 млн тенге – на культиватор. В 720 тыс. тенге обошлись 2400 кг семян сои (по цене 300 тенге за 1 кг).

Как отмечает в свою очередь глава НИИ, экономия идет за счет уменьшения затрат на поливную воду и удобрения. Кроме того, по его словам, из сои можно получить более 400 наименований различной продукции.

«В ТОО «Турмагамбет» под сою было отдано 20 га. Мы и фермеры убедились, что в Приаралье можно получить стабильный урожай сои. И экономить на поливной воде. Кроме того, с одного га можно собрать 50–170 ц биологического урожая (общая масса растений, включая ствол, ветки, листья, плоды – «**Курсив**»)», – говорит Бахытжан Дуйсембеков.

Ученый считает, что сою можно засевать и вместо люцерны, которую обычно сеют, когда земля отдыхает после риса. «Если в этом году рис посеяли на 88 тыс. га, то 30–40% от этой площади можно засеять соей. При условии, что у фермеров будет соответствующая материально-техническая база. Но сегодня наши фермеры к этому еще не готовы. Техника будет стоить чуть дороже, чем для риса. На фоне высокого спроса на сою она может окупиться за два-три года», – отметил г-н Дуйсембеков.

АКТУАЛЬНО

Газовый вопрос. На распутье

Как повысить цены на природный газ, не рассердив население?

Правительство Казахстана озадачено сложным вопросом. С одной стороны, республике нужно обеспечить население недорогим голубым топливом, с другой – необходимо стимулировать производство природного газа, для чего надо повысить закупочную цену для добывающих компаний.

Дулат ТАСЫМОВ, Атырау

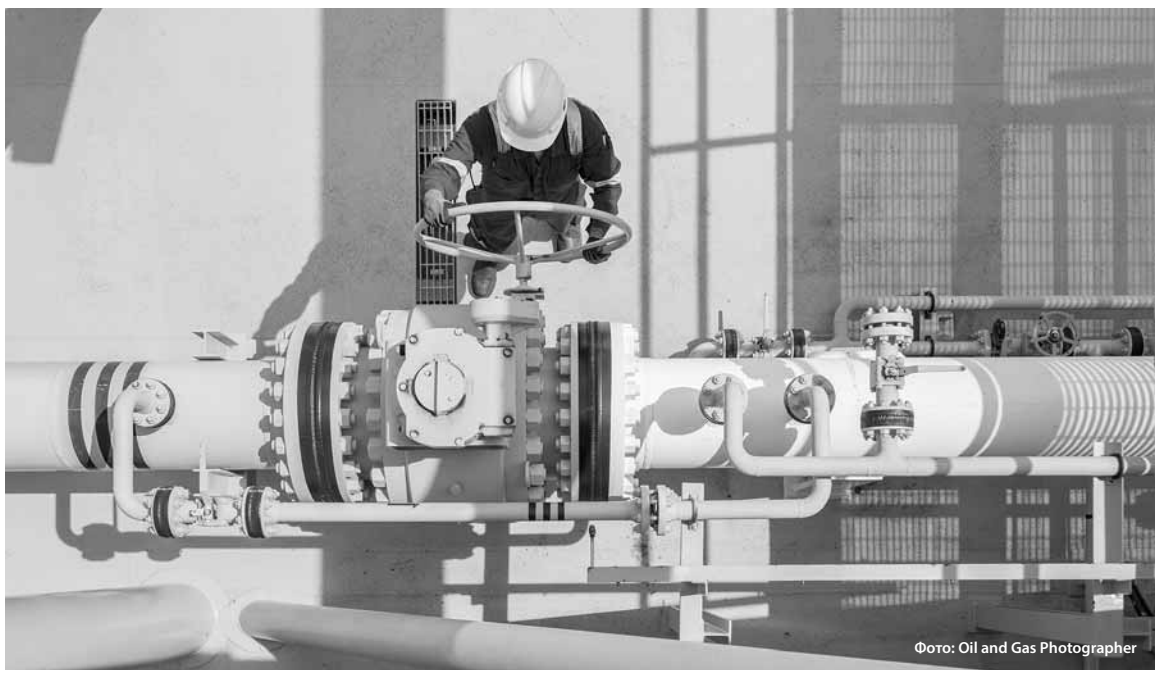


Фото: Oil and Gas Photographer

В Казахстане одни из самых низких цен на коммунальные услуги, в частности, на газоснабжение и электроэнергию – 3% от среднего семейного дохода. Это значительно меньше, чем в странах Европейского союза, где аналогичный показатель составляет 23%. В России, к примеру, на комуслуги тратят в среднем 5–8% семейного дохода, в Индии – 10–12%, в Азербайджане и Турции – от 8 до 10%. В перспективе низкие цены на газ могут привести к проблемам с инвестициями в производство газа. К такому мнению пришли эксперты исследовательской компании IHS Markit, подготовившие для Ассоциации «Kazenergy» Национальный энергетический доклад 2019 года.

Добыча: сегодня и в будущем

По данным IHS Markit, в 2018 году всего в Казахстане было добыто 55,5 млрд куб. м газа, из них 34%, или 19,1 млрд куб. м, ушло на обратную закачку, а 36,4 млрд куб. м – на продажу. Из коммерческих объемов 19,4 млрд куб. м были экспортированы, а 17 млрд куб. м – реализованы на внутреннем рынке.

Коммерческие объемы добычи на месторождении Кашаган в прошлом году составили 5,46 млрд куб. м, на Тенгизе – 9,2 млрд куб. м, на Карачаганаке – 10,3 млрд куб. м.

Эксперты прогнозируют, что к 2040 году валовая добыча газа в стране вырастет на 52%, до уровня 84,4 млрд куб. м в год. Но коммерческие объемы при этом увеличатся лишь на 3,6% – до уровня 38 млрд куб. м в год, что объясняется высокой потребностью в обратной закачке газа.

С 2018 по 2040 год 95% прироста добычи придется на Кашаган, 2% – на Тенгиз. А вклад месторождения Карачаганак в валовую добычу снизится на 1%. При этом коммерческие объемы добычи газа на месторождении не изменятся – около 9,5 млрд куб. м в год. На Тенгизе они будут находиться на уровне порядка 9,5 млрд куб. м в год до 2035 года, после чего снизятся до 8,5 млрд куб. м к 2040 году.

Еще одним потенциальным источником прироста добычи может стать реализация новых проектов на Каспии.

Газоснабжение, электроэнергия и переработка

По прогнозу IHS Markit, в период до 2040-х годов включительно спрос на газ на внутреннем рынке будет удовлетворяться как за счет казахстанских объемов, так и за счет импорта. В 2018 году в приграничные регионы Казахстана из России и Узбекистана было импортировано 7 млрд куб. м газа. В результате внутреннее потребление достигло 24 млрд куб. м.

По сведениям аналитиков, в балансе первичных энергоресурсов Казахстана доля газа составляет всего 21%. На нефть приходится 18% генерации электроэнергии. 59% спроса на энергоресурсы удовлетворяется за счет угля.

В основном, газ потребляют на западе страны. На севере и востоке чаще всего используется уголь. На юге – как уголь, так и газ.

Половина поставляемого на внутренний рынок газа применяется для производства электроэнергии, 36% потребления занимает жилищно-коммерческий сектор, 14% – промышленность.

К 2040 году доля электроэнергетики в конечном потреблении газа останется на уровне около 50%, хотя объем потребления газа в электроэнергетике при этом вырастет примерно до 13,5 млрд куб. м в результате ввода в эксплуатацию новых генерирующих мощностей. Доля жилищно-коммерческого сектора в потреблении газа снизится с 1/3 до 1/4, а доля промышленности вырастет с 14 до 25%.

К 2030 году газоснабжением будут охвачены 1,6 тыс. населенных пунктов, или 56% населения республики. Сейчас доступ к природному газу имеют 10 областей и два города республиканского значения – Алматы и Шымкент, или 49,7% населения республики.

В 2015 году, с завершением строительства газопровода Бейнеу – Бозой – Шымкент (ББШ), все основные магистральные газопроводы Казахстана объединены в единую газотранспортную систему.

На сегодня АО «КазТрансГаз» (КТГ) управляет магистральными газопроводами общей протяженностью более 19 тыс. км и газораспределительными сетями протяженностью более 48 тыс. км.

Отдельно необходимо отметить потребность в газе будущих газоперерабатывающих заводов. Только газохимический комплекс в Атырауской области будет потреблять ежегодно 7 млрд куб. м газа. Сухой газ с Тенгизского месторождения будет подаваться в установку сепарации газа для получения этана и пропана, необходимых для производства олефинов.

На первом этапе, к концу 2021 года, построят завод по производству полипропилена мощностью 550 тыс. т в год. Второй этап предусматривает строительство завода по производству полиэтилена с двумя линиями мощностью по 625 тыс. т в год каждая. Также планируется строительство установки парового крекинга для производства этилена мощностью 1,25 млн т в год. Строительство завода начнется в 2021 году, а ввод в эксплуатацию намечен на 2025 год.

В стадии разработки проект газохимического комплекса по производству полиолефинов в Актюбинской области. По данным IHS Markit, в январе 2018 года китайская компания Tianjin Bohai Petrochemical подписала соглашение о сотрудничестве по проекту с акиматом Актюбинской области. Согласно этому документу, к 2021 году планируется запуск установок по производству метанола мощностью 1,8 млн т в год, олефинов мощностью 300 тыс. т в год, а также еще двух установок мощностью по 300 тыс. т в год для производства полиэтилена и полипропилена. В качестве сырья могут быть использованы газоконденсатные жидкости, поступающие с газоперерабатывающего завода АО «СНПС-Актобемунайгаз».

Еще один химический комплекс, стоимостью около $2,7 млрд, планируется построить в Мангистауской области. Это будет совместное предприятие казахстанского АО «КазАзот» (39%) и китайской компании Inner Mongolia Berun Holding Group (61%). Ежегодная мощность производства составит 1 млн т метанола, 1,2 млн т азотных удобрений и 600 тыс. т олефинов.

Эксперты полагают, что сырье на завод будет поставлять АО «КазАзот» – казахстанский производитель аммиака и аммиачной селитры, а также природного газа в Мангистауской области.

Где взять газ?

Между тем наравне с предполагаемым ростом внутреннего спроса в стране прогнозируется снижение производства газа. По утверждению экспертов, более половины добываемого в Казахстане газа составляет попутный газ, значительная часть которого с высоким содержанием серы, что «требует дорогостоящей подготовки и дополнительных мер для обеспечения безопасного хранения, утилизации и монетизации больших объемов удаленной серы».

По данным IHS Markit, цены, которые платят недропользователям за газ, «на порядок» ниже себестоимости добычи. Эксперты поясняют, что эти цены не регулируются в административном порядке, а устанавливаются индивидуально путем переговоров между производителями и покупателями, прежде всего, КТГ, за которым закреплены монопольные полномочия, предполагающие наличие преимущественного права на приобретение попутного газа.

В середине 2018 года средняя цена на газ, выплачиваемая казахстанским производителям, составляла 14,5 тыс. тенге за 1 тыс. куб. м. В мае 2019 года за тот же объем давали 14,3 тыс. тенге.

«Этого может оказаться достаточно для покрытия себестоимости сухого газа с небольшой глубиной залегания, но не хватает для покрытия себестоимости жирного попутного газа с высоким содержанием серы, который необходимо извлечь, подготовить и транспортировать к месту подачи в газопровод», – поясняют эксперты. По их мнению, пока цены на газ и другие энергоресурсы остаются искусственно заниженными, решение назревших проблем, стоящих перед энергетическим сектором – таких как обеспечение необходимых сумм инвестирования в электроэнергетику и увеличение коммерческих объемов предложения газа – будет «откладываться на потом».

При этом, по данным IHS Markit, при более внимательном изучении финансовых показателей КТГ выясняется, что компания несет убытки от своего основного вида деятельности – реализации газа казахстанским потребителям. В 2014–2018 годах потери компании от операций на внутреннем рынке составили 200 млрд тенге. А за первое полугодие 2019 года убытки КТГ достигли 63 млрд тенге. Несмотря на это совокупный чистый доход от деятельности компании в целом вырос на 100 млрд тенге, увеличившись на 140% в годовом исчислении.

«По сути компания выходит в плюс благодаря международным поставкам природного газа, включая транзит третьих лиц, а также экспорту газа», – отмечают эксперты.

Наибольшее влияние на стоимость газа для конечных потребителей оказывает антимонопольное ведомство, считают эксперты. По их мнению, комитет руководствуется не столько энергетической политикой как таковой, сколько более общими макроэкономическими соображениями. Основным фактором, определяющим подход ведомства к формированию цен на газ, является заданный правительством целевой показатель инфляции.

Проблемы общего рынка ЕАЭС

Тем временем государства – члены Евразийского экономического союза (ЕАЭС) – Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия – договорились к 2025 году создать общий рынок природного газа, нефти и нефтепродуктов.

По сведениям IHS Markit, общий рынок газа ЕАЭС призван создать условия для эффективной торговли на недискриминационной основе, обеспечить обмен информацией о потреблении, добыче, транспортировке и поставке природного газа, а также повысить прозрачность ценообразования.

Кроме того, рынок должен обеспечить возможность беспошлинных поставок газа, поддержание рыночных цен, предполагающих коммерческую рентабельность продаж газа на общем рынке, а также принятие странами-участницами согласованного решения о переходе на равнодоходные цены на газ на территории государств ЕАЭС.

По мнению экспертов, на практике создание общего рынка газа, к которому в течение вот уже многих лет стремится ЕС, потребует основательной либерализации и тщательного согласования политики.

«При этом для Казахстана задачи гармонизации выльются в серьезные сложности, поскольку в стране сохраняется высокий уровень регулирования внутренних цен на газ и внутреннего рынка в целом», – считают в IHS Markit.

К примеру, для гармонизации цен с Ямало-Ненецким автономным округом России к 2025 году цены на западе Казахстана в период с 2020 по 2025 год должны расти в среднем на 13% ежегодно, а затем – после 2026 года – следовать темпам внутренней инфляции в России.

В России в 2018 году объем добычи составил 725 млрд куб. м газа. Кыргызстан и Беларусь производят по 300 млн куб. м в год, а Армения и вовсе не добывает газ. Российская национальная компания «Газпром» владеет газотранспортными системами в Беларуси, Армении и Кыргызстане, поставляя газ в эти страны по относительно выгодным ценам, что выше внутренних цен, но ниже цен экспорта в Европу. Эксперты полагают, что в политике газового рынка ЕАЭС неизбежно будут преобладать интересы России – и, прежде всего, «Газпрома».

ЕЖЕГОДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ИЗМЕНЕНИЯ МИРОВОГО СПРОСА НА ПЕРВИЧНЫЕ ЭНЕРГОРЕСУРСЫ (ПО ВИДАМ ТОПЛИВА) В 2000–2018 ГОДАХ

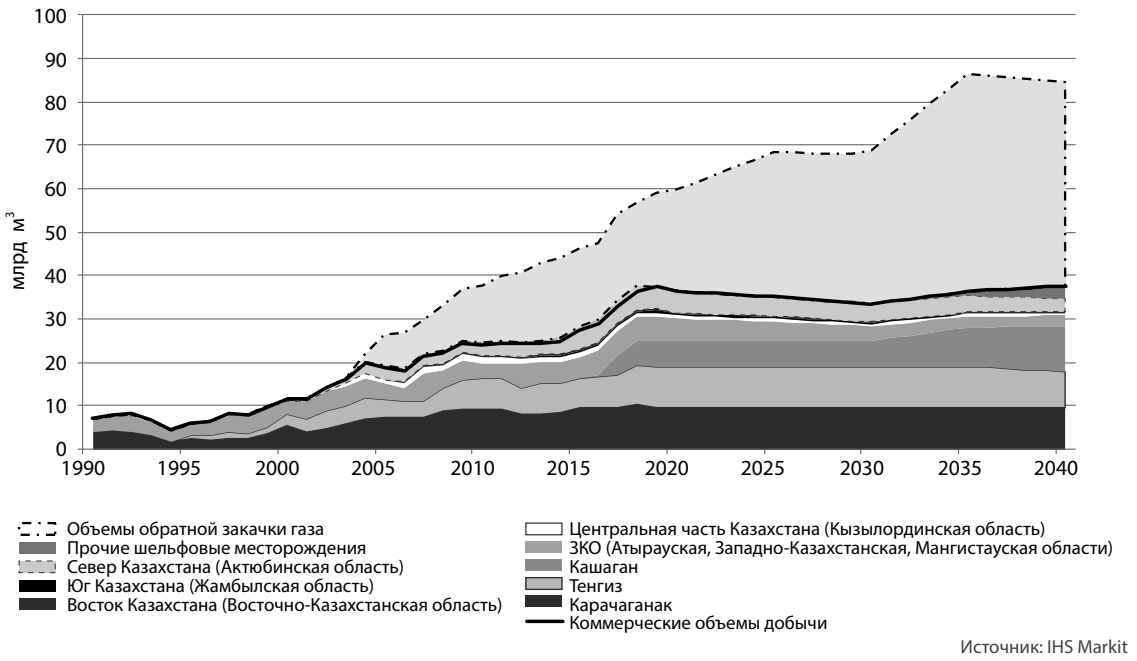
* Включает солнечную, ветровую и геотермальную энергию, а также энергию океана

** Включает биотопливо и биомассу (промышленность, электроэнергетика, центральное отопление и переработка)

*** Включает твердые отходы, традиционную биомассу, тепло окружающей среды, чистый оборот электрической и тепловой энергии

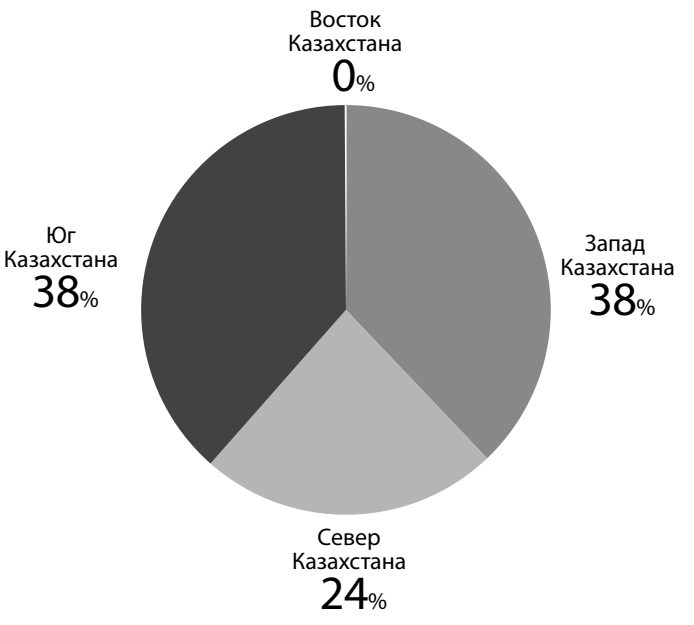
Источник: НЭД 2019

ДОБЫЧА ГАЗА В КАЗАХСТАНЕ В ПЕРИОД ДО 2040 ГОДА (БАЗОВЫЙ СЦЕНАРИЙ)



Источник: IHS Markit

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ДОЛИ КОНЕЧНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ ГАЗА В 2018 ГОДУ



Источник: IHS Markit, Министерство энергетики РК

Благими намерениями

Законодательные инициативы Комитета госдоходов насторожили карагандинских бизнесменов

Они считают, что новые нормативно-правовые акты серьезно усложнят их деятельность, если вообще не приведут к ее прекращению. Несмотря на это, налоговики обещают прямо противоположный эффект – благодаря изменениям работать станет только легче.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ, Караганда

Фото: Sambulov Yevgeniy

Речь идет о Правилах реализации пилотного проекта по совершенствованию администрирования НДС и Методических рекомендациях о некоторых вопросах признания сделок недействительными. Пилотный проект должен был вступить в силу 18 октября 2019 года. Вместе с тем на практике сотрудники органов госдоходов еще в сентябре начали блокировать электронные счета-фактуры (ЭСФ) налогоплательщиков, относящихся к зоне высокого риска, а также без обращения в суд исключать из зачетов и вычетов НДС.

Изменения в законодательстве призваны ограничить деятельность неблагонадежных поставщиков. Однако бизнесмены опасаются: в черный список ошибочно могут попасть и их добросовестные коллеги, что обернется проблемами, так как за невыписку электронной ЭСФ в течение 15 дней грозит штраф.

Хороши ли критерии?

С 2019 года налоговые органы применяют систему управления рисками. Присвоение предпринимателю той или иной степени зависит от соответствия определенным критериям – неконфиденциальным и конфиденциальным. К ним относятся налоговая нагрузка, среднемесячная заработная плата на одного работника, использование контрольно-кассовых машин с функцией передачи данных, выписка счетов-фактур в электронном виде, наличие основных средств, размер оборота и прочее.

Попадая в высокую зону риска, предприниматель автоматически оказывается в числе проверяемых объектов. Если в течение пяти дней он не реагирует на полученное уведомление, то, согласно нововведениям, ему ограничивают доступ к информационной системе ЭСФ. Таковых в Карагандинской области уже насчитывается 149, и в будущем, судя по настроенности налоговых органов, станет только больше.

По мнению директора Ассоциации налогоплательщиков и бухгалтеров **Сары Жунусовой**, требования системы управления рисками сложно назвать корректными.

«По сведениям сайта Комитета государственных доходов, в 2019 году в список проверяемых объектов по всему Казахстану попали 1858 организаций. 78% из них – субъекты малого и микробизнеса, которые не могут установить для своих сотрудников заработную плату в размере 120 тыс. тенге (данное требование действует для торговых организаций в Карагандинской области – **«Курсив»**), выписать электронную счет-фактуру, потому что находятся там, где нет возможности сделать это, начать своевременно использовать онлайн-ККМ. Претендентами на попадание в этот список также являются владельцы малого бизнеса, которые работают в упрощенном режиме. Поскольку такие налогоплательщики в основном не ведут бухгалтерский учет и не оприходуют товар, у органов госдоходов могут возникнуть вопросы, когда они продадут товар, который формально отсутствует на складе. Поэтому прежде чем блокировать электронные счета-фактуры, необходимо провести инвентаризацию остатков», – считает профессиональный бухгалтер.

Г-жа Жунусова полагает, что определенная часть «заблокированных» предпринимателей получила такое наказание незаслуженно. Но поскольку доказать свою правоту сложно, многие из них, скорее всего, предпочтут приостановить ИП или открыть новое.

Умный в гору не пойдет

С точки зрения президента Казахстанской ассоциации предпринимателей **Ермека Абильдина**, налоговики наделили себя несвойственными полномочиями.

«Организация, которая выписывает ЭСФ, относит на вычеты свой НДС – 12%. Например, предприятие заработало 10 млн тенге и, соответственно, отнесло на вычеты 12% – 1,2 млн. Уже неплохая сумма. А если речь идет о миллиардных оборотах? Конечно, есть предприниматели, которые пытаются обманным путем снизить налоговую нагрузку. Их нужно привлекать к ответственности, но законными методами. Согласно Налоговому кодексу, налоговые органы не вправе блокировать ЭСФ. Однако они присвоили себе такое право путем принятия подзаконных актов, которые утверждаются приказом министра финансов и не согласуются в мажилисе парламента», – комментирует г-н Абильдин.

Похожей позиции придерживается и юрист **Ботагоз Садуова**, представляющая интересы Ассоциации застройщиков Карагандинской области.

«Допустим, я поставщик, у которого нет активов. Пока я нахожусь в командировке, мне выставляют уведомление, на которое я физически не могу ответить – пять дней для этого мало. Мне блокируют ЭСФ и тем самым приостанавливают мою предпринимательскую деятельность. Покупатель тоже страдает, так как не может отнести в зачет НДС и получить товар. Сделка полностью рушится: налоговая взяла на себя функции правоохранительных органов. Чтобы так делать, нужно законодательно прописать, кто такой неблагонадежный поставщик, а не основываться на предположениях. Бизнес должен это четко знать, он не может играть на непонятном поле», – убеждена правовед.

Было бы желание

Как говорит руководитель управления администрирования косвенных налогов ДГД по Карагандинской области **Серик Мукеев**, правила и методические рекомендации пойдут бизнесу только на пользу.

«Когда мы признаем регистрацию неблагонадежных поставщиков недействительной в суде, их контрагенты в последующем обязаны убрать из зачета НДС. Поэтому мы уже сегодня блокируем выписку ЭСФ, чтобы действующий налогоплательщик завтра не пострадал», – поясняет г-н Мукеев.

По его словам, внимание налоговых органов в первую очередь привлекают компании с большими оборотами и большими рисками, которые на поверку оказываются обнальными. Опасения предпринимателей по поводу ошибочного отнесения в зону высокого риска или блокировки ЭСФ не имеют под собой оснований, поскольку ввиду многоступенчатого контроля это просто невозможно.

«Информационную систему ЭСФ разработали, чтобы увидеть происхождение товара или услуги. Она интегрируется с другими программами, таможенными, например. Прежде всего, это прозрачность. Если вы не имеете на балансе транспорта, но реализуете транспортные услуги, то, следовательно, сами должны приобрести их у кого-то, а мы – увидеть это по другим электронным счетам-фактурам. То же самое и с приходом: если вы реализуете товар или услугу по НДС, то и приход должен быть по НДС», – подчеркнул сотрудник органов госдоходов.

Серик Мукеев также уточнил, что заблокированные налогоплательщики имеют возможность доказать свою благонадежность. Однако за последнее время ею воспользовались только два предпринимателя из 149, которые сдали дополнительные декларации. В последующем их разблокировали.

«Это произошло не по ошибке налогового органа, а по ошибке налогоплательщиков – они неправильно оформили свою отчетность», – резюмировал он.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Президент Казахстанской ассоциации предпринимателей Ермек АБИЛЬДИН:

«НДС необходимо отменить. Это коррупционный налог. Вместо него следует принять налог с продаж: сделку совершил – сразу же уплатил налог. А у нас пытаются эти 12% то тут отмыть, то там. Даже если взять металл: в России он дешевле, чем здесь, где его на заводе выпускают. Там бизнес освобождается от уплаты НДС, который составляет 18%, поэтому наши предприниматели оттуда его привозят. Производители берут разницу 6% в зачет, а остальные 12% им государство возвращает за то, что они экспортируют товар».

Риск – не банковское дело

Как решить проблему банковских гарантий для нефтесервисной отрасли

Нацбанк не видит проблем с кредитованием нефтесервиса. Финрегулятор считает, что коммерческие банки сами не хотят рисковать и не дают банковские гарантии нефтесервисным компаниям при заключении контракта с недропользователями.

Дулат ТАСЫМОВ

Нет залога – нет гарантий

Казахстанские нефтесервисные компании не первый год поднимают проблему с кредитованием отрасли, предоставлением банковских гарантий при заключении контрактов с недропользователями. Вопрос действительно масштабный, если учесть, что речь идет об освоении $8 млрд. Таков, согласно данным Союза нефтесервисных компаний Казахстана (KazService), годовой оборот нефтесервиса в РК. Столько ежегодно нефтегазовые операторы тратят на реализацию своих текущих или капитальных проектов. В среднем, половина этой суммы осваивается отечественными компаниями, а другая половина – иностранными подрядчиками.

В нефтесервисной отрасли страны работают около 1 тыс. компаний с общей численностью более 180 тыс. человек. В основном, местные компании выполняют строительно-монтажные работы. В прошлом году, к примеру, доля казахстанского содержания в этом сегменте составила 78%, а всего было заказано СМР на свыше 1,5 трлн тенге. В сфере буровых работ местное содержание составляет 64% при общем объеме работ на 372 млрд тенге.

Однако в таких сегментах, как проектирование и инжиниринг, а также геология и геофизика, казахстанским предприятиям доверяют меньше – 12 и 16%, соответственно. Одной из главных причин ограничения роста доли местных компаний в освоении нефтесервисных заказов участники рынка считают низкие финансовые возможности отечественных нефтесервисных компаний. Практически все недропользователи при выборе подрядчика требуют от компаний банковских гарантий на исполнение взятых на себя обязательств. Казахстанские компании с этим «требованиями» идут к казахстанским коммерческим банкам. А они в свою очередь требуют от компаний твердого залога в виде недвижимости или же депозита, равноценного сумме контракта. В результате, не имея на руках ни того ни другого, компании вынуждены отказаться от участия в тендере.

В ходе круглого стола по вопросам финансирования нефтесервисного сектора, прошедшего на днях в Алматы, старший партнер компании CSI (Центр стратегических инициатив), экономист **Олжас Худайбергенов** обрисовал ситуацию, которая характеризует деятельность банков при кредитовании. Например, компания обращается за финансированием в банк и предлагает в залог имущество рыночной стоимостью $10 млн. Банк оценивает его в $7 млн, но соглашается выдать кредит на 70% от оценочной стоимости. В результате компания получает заем в $5 млн, а чаще всего и того меньше – $3 млн или $3,5 млн. По словам эксперта, такая картина наблюдается достаточно длительное время, и Нацбанку, возможно, стоит смягчить нормативы в плане оценки рисков.

Мурат КОШЕНОВ, заместитель председателя правления АО «Народный банк Казахстана»: «На самом деле сейчас ситуация складывается такая, что за хорошего заемщика идет целая война, охота со стороны многих банков. Я считаю, что нефтегазовый сектор представляет очень большой интерес для банков», – уверяет банкир.

Однако **Данияр Нурманов**, начальник управления департамента методологии и регулирования финансовых организаций Национального банка РК, считает, что банк, выдавая кредит, рискует не только своими средствами, но и деньгами вкладчиков, поэтому он оценивает все риски и при необходимости формирует провизию.

«Если банк видит, что заемщик платежеспособный, если у него меньше риска, то банк в принципе может ему дать денег. Он может дать и беззалоговый кредит, если он на этом заработает», – говорит он.

По их правилам

Между тем **Мурат Кошенов**, заместитель председателя правления Народного банка Казахстана, отмечает, что в республике достаточно банков, имеющих возможности для финансирования нефтесервиса.

«Если есть хорошая компания, если есть хорошие контракты, если есть хорошая стратегия, проблем с финансированием нет. На самом деле сейчас ситуация складывается такая, что за хорошего заемщика идет целая война, охота со стороны многих банков. Я считаю, что нефтегазовый сектор представляет очень большой интерес для банков», – уверяет банкир.

Он сообщил, ссылаясь на данные Нацбанка, что доля нефтегазового сектора в банковских депозитах превышает 20%, а кредитный портфель составляет не более 3%. Спикер не отрицает, что есть вопросы по финансовому регулированию, но это не то, что ограничивает банковское финансирование. Бывают случаи, когда крупные нефтегазовые компании не принимают гарантии казахстанских банков, даже таких, как Халык банк.

«К примеру, компания ТШО не принимает наши гарантии. Она принимает гарантии Citibank Kazakhstan, или каких-то других иностранных банков. Если наши клиенты хотят получить контракт, по которым требуется гарантия ТШО, то мы вынуждены отпускать гарантии, подтвержденные одним из иностранных банков», – говорит Мурат Кошенов.

Представителей ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО) не было на форуме. Однако директор департамента по развитию местного содержания ТОО «PSA» **Дастан Абишев** подтвердил: «Да, если говорить о международных компаниях, консорциумах, которые у нас действуют, то у них свои международные стандарты, по которым они работают. Мы должны работать в рамках этих правил, это факт».

Олжас ХУДАЙБЕРГЕНОВ, старший партнер компании CSI, экономист: «Политика по минимизации риска, сама, практически, является источником риска. Если банки все время зажимать и не давать им свободно кредитовать компании, то риски не будут уменьшаться».

При этом представитель «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» (КПО) **Нурсултан Бекбосынов** отметил, что компания принимает «гарантии всех казахстанских банков второго уровня (БВУ) с рейтингом не ниже рейтинга Казахстана».

Бородатая тема

Тем не менее генеральный директор ТОО «Karlskrona LC AB» **Уалихан Ахметов** отметил, что в реальности все не совсем так, как говорят представители БВУ или Нацбанка. На самом деле выдают гарантии на 30% от рыночной стоимости залога или один к одному на «живые» деньги, то есть на депозит.

«Есть операторы. Допустим, в лице NCOC, у которого есть описанные техническим языком требования по квалификации. Если эти требования к квалификации будут поняты и приняты БВУ и Нацбанком, то это в значительной степени упростит процедуру кредитования. То есть это все та же самая пресловутая интегрированная система менеджмента», – поясняет бизнесмен.

По его словам, в реальности «банковский сектор опосредованно, беглым взглядом смотрит» на систему менеджмента качества. То есть банки не знают, что собой представляют нефтесервисные компании, какие у них возможности, насколько они качественно и квалифицированно выполняют свою работу.

В итоге стороны – банковский сектор и нефтесервисные компании – остались при своем мнении. И, как отметил управляющий директор департамента базовых отраслей и экологии НПП «Атамекен» **Талгат Темирханов**, есть ощущение, что дискуссия снова зашла в тупик.

«Хотя вопрос уже бородатый и обсуждается не первый год», – говорит он и считает, что пришла пора придать контур всем этим темам, положить на бумагу, и если нужно, внести изменения в соответствующие законы.

К слову, завершая работу форума, председатель президиума KazService **Рашид Жаксылыков** отметил, что проблема финансирования нефтесервиса на контроле администрации президента Казахстана, и в январе 2020 года она вынесет свой вердикт по поводу того, как в дальнейшем будет решен этот вопрос.

ОБЩЕСТВО

Нецифровые тренды в цифровую эпоху

Изменение потребительского поведения, переход к сетевой цифровой экономике, digital-тренды, скорость и мобильность – все это подталкивает компании на поиск новых, конкурентных моделей управления бизнесом. Не последнюю роль здесь играет human resources.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Сегодня со всех экранов, трибун, страниц печатной прессы красной нитью проходит мысль: мы входим в цифровую эпоху. Но до сих пор многие не понимают, что же ждет нас в ближайшем будущем, в этой самой цифровой эпохе. На самом деле все весьма просто, считают специалисты по управлению человеческими ресурсами, выступившие на прошедшей недавно в Алматы конференции «HR-Бренд – 2019».

В подтверждение своих слов управляющий партнер «HeadHunter Центральная Азия» **Виталий Терентьев** привел примеры цифровой экономики в действии: «Я прилетел в Алматы, в аэропорту сажусь в такси. Водитель поворачивается и говорит: «Виталий Николаевич, вы же из Москвы прилетели? Удивившись, я спрашиваю: «А откуда вы меня знаете?» Он объясняет: «У меня приложение стоит, здесь есть вся информация, и я с удовольствием сейчас включу музыку, которую вы предпочитаете».

Эксперт HR отмечает, что сегодня, когда доступ к технологиям стал массовым, перед большинством компаний возникла серьезная проблема. Когда-то доступ к технологиям обозначал условные конкурентные преимущества. Сейчас ситуация изменилась: цифровая экономика охватила все сферы и всем, в том числе HR, необходимо задумываться о том, как здесь можно выделить свои конкурентные преимущества.

Мифы и реальность

По мнению Виталия Терентьева, существует ряд мифов, которые разбиваются о жесткую реальность.

Миф 1. Мир захватят и поработят технологии и роботы. На самом деле, считает эксперт, происходит адаптация к изменениям. Правда, при этом возникают два противоположных мнения: одно – технологии нас погубят, другое – технологии нас спасут.

«Я думаю, что все-таки ответ, что будет дальше, находится внутри золотой середины», – резюмирует г-н Терентьев.

С точки зрения экспертов в области HR, существует масса задач, которые робот делать пока принципиально не может. Например, проектировать сложные системы и модели, взаимодействовать в сложных ситуациях, создавать роботов, принимать решения, мотивировать и вдохновлять сотрудников компании.

Есть и задачи, которые пока дешевле и проще реализовывать с помощью людских ресурсов. К ним, как правило, относятся курьеры, сантехники, дворники, таксисты. А вот управление всеми этими процессами – развитие, управление роботами, автоматизация – ложится на плечи HR.

Миф 2. Автоматизация заменит большую часть профессий. На самом деле, по мнению экспертов HR, способности простого человека вряд ли можно чем-либо заменить.

Миф 3. Традиционная карьерная лестница дополнится оцифрованными KPI. Но реальность такова, отмечают эксперты, что все кроется в концепции внутренней мобильности человека и гибкости компаний.

Миф 4. Иерархия в компании – неизменяемая данность. На что эксперты HR лишь прогнозируют: организации будущего просто трансформируются в сеть профессиональных команд.

Наконец, **миф 5**. Единый план и формат обучения всех категорий сотрудников. Но и он подвергается критике специалистов по управлению человеческими ресурсами, которые обращают внимание на индивидуальность личности. «Нам всем нравятся разные люди, у нас есть разные кумиры и культура. И задача HR здесь заключается в создании персональной технологичной траектории обучения», – говорит Виталий Терентьев.

Аналогичного мнения придерживается и эксперт по HR-трансформации SAP CIS **Александр Маслюк**, по словам которого ключ к победе для любой компании лежит в необходимости уделять внимание вовлеченности и культуре постоянного обучения сотрудников.

Digital-тренды

На самом деле, считают специалисты HR, за последние пятьшесть лет некоторые тренды очень сильно изменились. Например, изначальная базовая грамотность любого специалиста заключалась в умении читать, писать, считать, обладании некоторыми знаниями в естественных науках и способности коммуницировать с окружающим обществом.

Сегодня этого мало, и человек вынужден учиться всю свою жизнь, чтобы нормально работать и быть успешным. Так, в дополнение к компетенциям, необходимым для работы, человек должен обладать критическим мышлением, чтобы решать проблемы, креативностью, быть коммуникабельным. А чтобы быть еще более успешным, ему необходимо уметь работать с меняющейся средой. Это значит быть любопытным, инициативным, настойчивым, проявлять лидерские качества и социально-культурную осведомленность.

«Но знаете ли вы модель компетенции хоть какой-нибудь компании, в которой вот это все зашито в карьерную модель? Не в модель корпоративных компетенций, где говорится, что мы все должны быть инновационными и еще какими-нибудь, а именно в карьерную? Лично я встречал единицы таких компаний. Все остальные до сих пор работают по старинке. Это говорит о том, что государственные стандарты у нас до сих пор сформированы так, как это было в 70-х годах прошлого столетия», – отмечает Александр Маслюк.

Карьера строится не в офисе

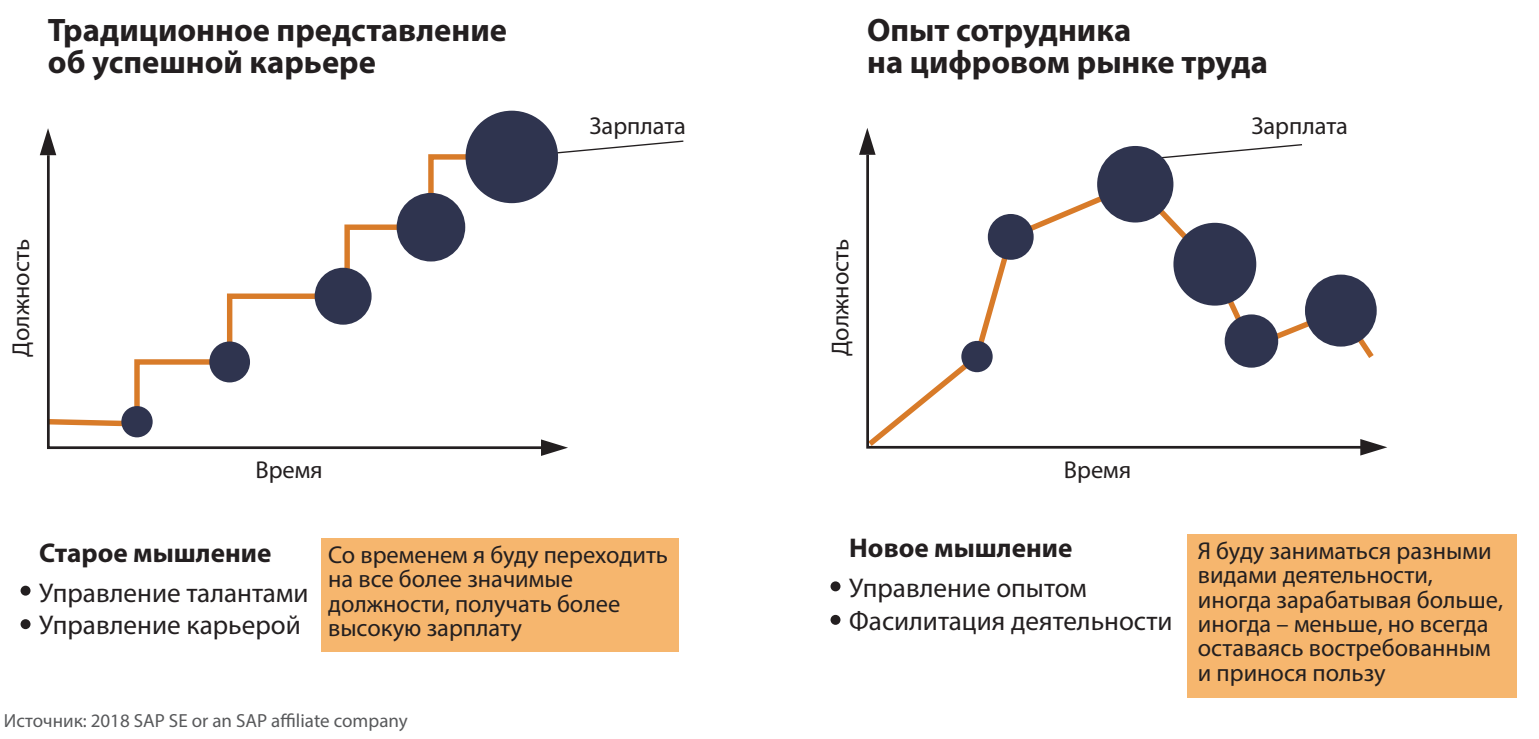
Говоря о перспективах, возможностях карьерного роста и интересах людей, HR-специалисты отмечают, что сегодня очень резко поменялся рынок труда и под него вынуждены подстраиваться компании.

Например, изменились отношения между работником и работодателем. С точки зрения традиционного работодателя, его сотрудники должны большую часть времени проводить на работе и строить свою карьеру. При этом руководители понимают, что наиболее ценный актив необходимо сохранить любой ценой с помощью ряда инструментов: окладов, бонусов, обучения, управления эффективностью.

Но существует и другая категория специалистов, которые сегодня предпочитают работать удаленно на фрилансе. У таких людей фриланс занимает существенную часть времени и со временем превращается в основную работу. В данном сегменте есть свои плюсы и минусы. Фрилансеры не требуют штатный оклад и социальный пакет. Но проблема в том, что регулярно привлекаемые специалисты, с которыми налажена работа, задействованы где-то еще, и этот момент необходимо учитывать.

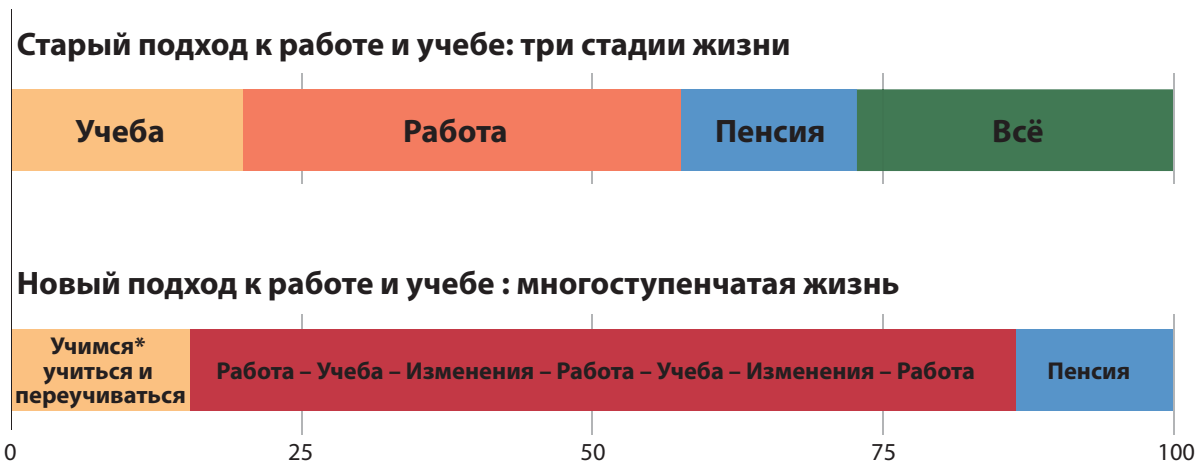
«Не так давно я встретил директора одной крупной региональной IT-компании. Он посетовал на то, что когда он рассказывает о карьере людям, которые пришли к нему устраиваться на работу, они не проявляют должного интереса. Почему? На самом деле все просто. Он описывает возможности карьерного роста по старинке: вначале потенциальному работнику предлагается стать младшим специалистом, потом старшим специалистом, затем главным специалистом, начальником, а после уже большим начальником. Но людям это уже не нужно. Я думаю, это все потому, что около 70% людей просто не интересно всю жизнь заниматься чем-то одним. Сейчас самое главное в построении карьеры – это оставаться востребованным, и чтобы самому эта работа нравилась. И здесь многое зависит не только от руководства компании, но и от HR», – резюмирует Александр Маслюк.

КАК МЕНЯЕТСЯ ОБРАЗ КАРЬЕРЫ



Источник: 2018 SAP SE or an SAP affiliate company

ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В РАБОТЕ СИСТЕМ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ



* Критическое мышление, решение проблем, дизайн-мышление, креативность и инновации, эмпатия, эмоциональный интеллект, кросс-культурная осведомленность, убеждение, активное слушание, динамическое обучение, принятие изменений, в форме моделирования ситуаций, практики и сотрудничества, так как количество информации бесконечно

Источник: 2018 SAP SE or an SAP affiliate company

Как избежать хаотичных инвестиций?

Обучение с умом: теория и практика на фондовом рынке

К рынку ценных бумаг многие относятся настороженно. Одни считают, что инвестировать в акции дорого и сложно. Другие утверждают: биржа – своеобразное казино, где все зависит от удачи. И лишь немногие понимают, что работа на фондовом рынке – это только 10% везения и 90% труда. Стабильно зарабатывать на ценных бумагах крупнейших компаний мира можно лишь при грамотном управлении рисками. А для этого нужны соответствующие навыки.

Арман БУРХАНОВ

Открыть для себя мир инвестиций и постичь азы работы на фондовом рынке можно на специальных курсах в брокерских компаниях. Правда, не все из них обучают частных инвесторов на постоянной основе, ограничиваясь лишь проведением бесплатных мастер-классов. Полноценный обучающий центр с четырехуровневой системой обучения есть только в инвестиционной компании «Фридом Финанс». Курсы делятся на две категории: базовые – для людей, которые никогда не соприкасались с рынком ценных бумаг, и продвинутые, рассчитанные на инвесторов со стажем, желающих усовершенствовать свои знания.

Те же, кто хочет повысить свою финансовую грамотность, понять основы управления личными финансами и найти альтернативу вложениям в банковские депозиты и иностранную валюту, могут посетить бесплатный мастер-класс «Искусство инвестирования». Он проходит раз в месяц во всех филиалах компании «Фридом Финанс» в Казахстане. На нем вы не только узнаете о преимуществах, недостатках и потенциальных рисках каждого вида инвестирования, но и откроете для себя новые способы эффективного приумножения капитала.

Следующий этап обучения – курс для начинающих инвесторов «Основы биржевого дела». Он подходит тем, кто хочет освоить профессию с нуля и стремится получить больше знаний о фондовом рынке. На лекциях участники осваивают инструменты и стратегии инвестирования в ценные бумаги, изучают нюансы торговли на фондовых биржах Казахстана и за рубежом, а также узнают секреты успешного трейдинга. Продолжительность программы – 4 дня. В зависимости от города проведения стоимость курса варьируется от 15 до 40 тыс. тенге.

Третий уровень – курс «Биржевой университет», рассчитанный на подготовленных инвесторов, имеющих базовые знания о рынке ценных бумаг и опыт инвестирования. Он длится 10 дней и состоит из двух частей: технический и фундаментальный анализ. Сначала слушатели изучают основы технического анализа, который включает изучение ценовых графиков по акциям и другим инструментам.

Со второй недели начинается изучение фундаментального анализа. Вместе с тренером слушатели анализируют финансовую отчетность компаний, разбирают принципы формирования и диверсификации инвестиционного портфеля и узнают, как зафиксировать прибыль и ограничить убытки с помощью таких инструментов, как stop loss и take profit.

«Биржевой университет» проходит только в городах Алматы и Нур-Султане. Стоимость полного курса составляет 160 тыс. тенге, но инвестор на свое усмотрение может выбрать только интересующую его часть: либо технический анализ, либо фундаментальный. В таком случае стоимость обучения составит 118 тыс. и 80 тыс. тенге соответственно.

Для продвинутых инвесторов и трейдеров с солидным опытом торговли на бирже, желающих улучшить свои торговые стратегии, идеальный вариант – курс «Практический трейдинг». На нем вас ждут готовая торговая стратегия и навыки ее применения в разных рыночных условиях, четкие критерии выбора акций и определения точек входа и выхода, система риск-менеджмента для каждой сделки и всего торгового дня.

Индивидуальный формат обучения, эксклюзивный систематизированный материал, авторские разработки, протестированные специалистами ИК «Фридом Финанс», и поддержка опытного наставника позволят совершать сделки с максимальной выгодой и минимизировать риски, сопряженные с работой на рынке ценных бумаг.

Все программы составляются с учетом интересов аудитории, а темы лекций раскрыты так, что материал охватывает не только основные понятия, специфику и структуру фондового рынка, но и полезный инструментарий, включая самую свежую информацию об актуальных и прибыльных инвестиционных стратегиях. Это позволяет слушателям разобраться в сути каждого биржевого инструмента и открыть для себя те уникальные инвестиционные возможности, которые сегодня предлагает фондовый рынок.

Особая гордость обучающего центра ИК «Фридом Финанс» – квалифицированный преподавательский состав: профессиональные аналитики и трейдеры, которые прошли жернова ипотечного, финансового и экономического кризиса 2008 года. За их плечами не только солидный багаж знаний, но и многолетний практический опыт на мировых фондовых биржах. И это отличная возможность обучаться у лучших тренеров в удобном формате!

Можно бесконечно долго себя жалеть, жить от зарплаты до зарплаты и продолжать брать кредиты, а можно взять личные финансы под контроль и начать работать над ростом своего капитала. Ведь независимо от того, чем вы занимаетесь, сколько у вас свободного времени и какой уровень дохода, вы можете в корне изменить свою жизнь. Главное – начните приобретать навыки, которые навсегда останутся с вами, и обретите финансовую свободу уже сегодня!