



наш Telegram-канал

# КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:

МЕСТО ПОД СОЛНЦЕМ ДЛЯ  
ПЕРЕРАБОТЧИКОВ ПОДСОЛНЕЧНИКА

стр. 3

БАНКИ И ФИНАНСЫ:

ИНВЕСТИЦИЯ БЕЗ ВАЛЮТНЫХ  
РИСКОВ

стр. 6

ПРАКТИКА БИЗНЕСА:

В ТВОРЧЕСКОМ ПОРЫВЕ

стр. 9

LIFESTYLE:

«ФОРМУЛА-1» В КАЗАХСТАНЕ: ЗАЧЕМ  
НАМ ЭТО НУЖНО?

стр. 12

k kursiv.kz f kursivkz i kursivkz

## Стимул для роста

Рынок жилой  
недвижимости  
Казахстана  
достиг рекордного  
количества сделок за  
последние пять лет

По данным Комитета по статистике Миннацэкономики РК (КС МНЭ), пиковое количество продаж жилой недвижимости в текущем году зарегистрировано в июле – 32 465 сделок. Увеличение составило 41% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а с 2016 года количество сделок выросло более чем на 100%. Это наивысший показатель за последнюю пятилетку.

Наталья КАЧАЛОВА

После стагнации в 2014-2015 годах рынок жилой недвижимости Казахстана с 2016 года начал оживать, а с 2018 года демонстрирует существенный рост. В июле 2019 года Комитетом по статистике МНЭ РК зафиксировано почти 32,5 тыс. сделок по продажам жилой недвижимости. Для сравнения: в июле 2018 года было совершено почти 23 тыс. сделок, в июле 2017 – около 20 тыс. сделок, а в июле 2016 года – всего 15 456.

Эксперты назвали причину столь стремительного роста числа сделок. Например, зампред АО «Ипотечная организация «Баспана» Талгат Байдосов связывает оживление рынка жилой недвижимости с запуском в 2018 году государственных ипотечных программ «7-20-25» и «Баспана Хит».

&gt; стр. 3



Матч заключительного тура казахстанской Премьер-лиги по футболу между «Кайратом» и «Атырау». Алматы, 10 ноября 2019 года.

Фото: Олег Сивак

## Почему в Казахстане редко страхуют массовые мероприятия

Страхование ответственности организаторов массовых мероприятий – неотъемлемое условие при организации шоу или спортивных соревнований за рубежом. Люди получают выплаты при несчастных случаях, при нанесении вреда репутации, при материальном ущербе. В Казахстане такой вид страхования скорее исключение из правил.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Большинство мировых звезд требуют от организаторов мероприятий страхования

рисков гражданско-правовой ответственности перед третьими лицами и рисков отмены мероприятия. Крупные компании, организаторы и артисты дорожат своей репутацией и хотят обезопасить себя на случай, если что-то пойдет не так. «Именно такие запросы мы получаем от приезжающих к нам в страну звезд. Они не подписывают контракты на проведение мероприятия, пока не будут предоставлены все соответствующие договоры страхования», – рассказывает начальник отдела андеррайтинга АО «СК Amanat» Раушан Шарипова.

&gt; стр. 7



Фото: Depositphotos/Gaukhar-Yerk

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

2 000 005 032 011 4 301 9

## Как Google вытеснил конкурентов и создал мощнейшую в мире рекламную машину

THE WALL STREET JOURNAL.

США расследуют, злоупотребил ли технологический гигант своей мощью, в том числе как крупнейший брокер продаж цифровой рекламы в интернете.

Keach HAGEY, Vivien NGO,  
THE WALL STREET JOURNAL

Не так давно крупнейшая в США новостная компания Nexstar Media Group Inc. решила проверить, что произойдет, если она прекратит пользоваться

предлагаемыми Google решениями для размещения рекламы на своих веб-сайтах.

Всего за несколько дней продажи видеообъявлений компании резко упали. «Это очень серьезно ударило по нашим доходам», – говорит Тони Кацур, старший вице-президент Nexstar. В итоге после короткого теста Nexstar вновь подключился к сервисам Google.

Подобная ситуация, в купе с рядом других факторов, – причина того, что сегодня входящая в холдинг Alphabet компания Google подвергается серьезной критике за свое доминирующее

положение на рынке интернет-рекламы. Более того, Министерство юстиции США и прокуратура Штатов пытаются выяснить, не злоупотребляет ли Google своим положением, в том числе в качестве крупнейшего рекламного брокера во всей глобальной сети интернет. Так, большая часть из почти 130 вопросов, которые власти Штатов указали в сентябрьской судебной повестке, касалась внутренней работы рекламных продуктов Google и их взаимодействия между собой.

&gt; стр. 10

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

[kursiv.kz](http://kursiv.kz)[facebook.com/kursivkz](https://facebook.com/kursivkz)[instagram.com/kursiv.kz](https://instagram.com/kursiv.kz)[vk.com/kursivkz](https://vk.com/kursivkz)[twitter.com/kursivkz](https://twitter.com/kursivkz)[t.me/kursivkz](https://t.me/kursivkz)

# Продам аэропорт

## Какие аэропорты РК интересны инвесторам, а какие – нет

> стр. 1

«В августе этого года премьер Мамин приезжал на завод. Походил по территории 405-го и уехал. Есть информация, что предлагаемые варианты передислокации в Нур-Султан или Боралдай рядом с Алматы не устраивают ERG. Высококвалифицированные рабочие завода готовы поехать в столицу только при условии, что им дадут квартиры. А это маловероятно. Для строительства нового завода возле аэропорта Боралдай слишком мало места», – рассказал «Курсиву» собеседник.

О существующих разногласиях между ERG и Международным аэропортом Алматы сообщил «Курсиву» и человек, близкий к руководству авиаремонтного завода №405. «Попытки передислоцировать завод активно предпринимались прежним руководством аэропорта. Но и дирекция завода, и акционеры, среди которых Национальная компания «Казинжиниринг», все эти атаки отбили. Передислоцировать завод – это убить действующее высокотехнологичное предприятие. К тому же недавно с Россией был подписан договор о начале сборки вертолетов Ми-8. А это уже большая политика», – подчеркнул источник «Курсива».



Фото: Shutterstock/Beylikova Oksana

### Куда расти аэропорту

Получается, что расширять Международный аэропорт Алматы пока можно только с южной стороны, где уже стоит железобетонный каркас терминала. На строительство нового пассажирского терминала потратили десятки миллионов долларов, но локация в итоге была признана неудачной, поскольку самолеты приходилось бы постоянно переносить от старого терминала к новому через две взлетно-посадочные полосы, а это дорого и неэффективно.

Даже без расширения территории алматинский аэропорт является прибыльным предприятием. Две самые длинные

в стране взлетно-посадочные полосы и самое современное навигационное оборудование позволили аэропорту получить сертификат повышенной категории ICAO – III В. Ежегодный пассажиропоток – почти шесть миллионов человек. Все это принесло аэропорту 4,465 млрд тенге чистой прибыли только по итогам первого полугодия 2019 года. С учетом получения пятой степени «свободного неба», в рамках которой уже в следующем году в Международный аэропорт Алматы начнут выполнять рейсы авиакомпании из России, стран Персидского залива и Азии, прибыль может возрасти на 30, 40, а то и 100%.

### Доходы, расходы и пассажиропоток

На прибыль могут также рассчитывать управляемый до 2035 года турецкой компанией ATM Grup Международный аэропорт Актау, пассажиропоток которого по итогам 2018 года составил 1 023 900 человек, и главный аэропорт Казахстана «Нурсултан Назарбаев» в столице страны, услугами которого в прошлом году воспользовались 4 545 373 человека. В ближайшей перспективе на прибыльность может выйти находящийся на балансе акимата самого крупного города юга Казахстана Международный аэропорт Шымкента, который после введения в строй нового

терминала под управлением авиакомпании SCAT рассчитывает увеличить пассажиропоток с нынешних 817 073 до 3 500 000 человек в год. Что касается остальных аэропортов страны со статусом «международный», то у них расходы на реконструкцию и содержание нередко превышают доходы.

К примеру, завершившаяся в конце октября 2019 года реконструкция основной взлетно-посадочной полосы Международного аэропорта Костаная обошлась в 9 млрд тенге. За 10,7 млрд тенге в 2018 году были реконструированы терминал и взлетно-посадочная полоса в Международном аэропорту Семей. В 10,6 млрд тенге обойдутся работы по реконструкции терминала и взлетно-посадочной полосы Международного аэропорта Усть-Каменогорска, которые будут завершены в 2021 году. Предварительная стоимость реконструкции терминала кызылординского Международного аэропорта имени Коркыт ата оценивается в 7,5 млрд тенге.

Улучшенная инфраструктура региональных международных аэропортов Казахстана позволит принимать им большие воздушные суда типа Boeing-767 или Airbus-321, а также рассчитывать на увеличение пассажиропотока. Это в теории, но не факт, что прак-

тика окажется соответствующей. Во-первых, стоимость авиаперелетов как на внутренних, так и на международных направлениях достаточно высока для большинства жителей регионов Казахстана. Во-вторых, количество населения региональных центров не позволяет в полной мере делать прибыльными их аэропорты. Показателен пример Петропавловска, откуда с мая 2019 года выполняла рейсы в Москву российская авиакомпания «ИрАэро». Спустя три месяца российский авиаперевозчик был вынужден отказаться от обслуживания маршрута Москва – Петропавловск – Москва из-за очень низкого пассажиропотока и с ноября перенес свой рейс в Кокшетау. Аналогичная история наблюдалась и в Павлодаре, откуда российская авиакомпания «Сибирь» в течение полутора лет не выполняла полеты в Новосибирск из-за нерентабельности авиасообщения.

### На особых условиях

Региональные международные аэропорты заинтересованы в привлечении зарубежных инвесторов и не против, чтобы их взяла под управление частная компания. Однако претендентов на управление такими региональными аэропортами немного. В настоящий момент известно лишь об интересе со стороны компании «Новпорт», входящей в группу AEON Corporation российского мультимиллионера Романа Троценко. И то лишь к Международному аэропорту Актобе и главному аэропорту Казахстана «Нурсултан Назарбаев». В мае 2019 года «Новпорт» объявила о намерениях вложить в модернизацию аэропорта Актобе \$50 млн при условии получения права собственника терминала, а также инвестировать в развитие Международного аэропорта столицы Казахстана, но только после ввода в эксплуатацию второй взлетно-посадочной полосы, нужды в которой, по мнению экспертов IATA, пока нет.

Попытки Казахстана сделать привлекательными региональные аэропорты с международным статусом своими силами, похоже, успехом не увенчались. Переданные решением правительства в период 2013–2016 годов в республиканскую собственность девять аэропортов страны, которыми управлял фонд «Самрук-Казына» через дочернюю компанию «Казахстан Темир Жолы» – ТОО «Airport Management Group», в большинстве своем вернулись в коммунальную собственность. В частности, осенью 2018 года были возвращены областным акиматам аэропорты Костаная и Шымкента, в октябре по-новому старых хозяев приобрели аэропорты Актобе, Атырау и Павлодара. Напомним, что последние три аэропорта фонд национального благосостояния намеревался продать, но на lot из трех воздушных гаваней ценой в 9,2 млрд тенге покупателей не нашлось.

Сейчас за Airport Management Group (AMG) остались только аэропорты Петропавловска, Кызылорды и Кокшетау. «Учитывая все эти эксперименты с аэропортами, вполне естественным выглядит желание зарубежных инвесторов в первую очередь интересоваться Международным аэропортом Алматы», – заметил источник «Курсива» в правительственных кругах. При этом он добавил, что в настоящий момент все же наблюдается острый интерес к активам ряда казахстанских аэропортов со стороны инвесторов, прежде всего из стран Персидского залива и Юго-Восточной Азии. По его словам, связан он с введенной с 1 ноября «пятой степени свободы» в 11 международных аэропортах страны.

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ АЭРОПОРТЫ КАЗАХСТАНА

	Пассажиропоток (тыс. человек в год)	Количество ВПП	Число направлений	Владелец или управляющая компания	Примечание
<b>АКТАУ</b> Председатель правления АО «Международный аэропорт Актау» <b>Киледжи Селчук</b>	<b>1023,9</b> (2018 год)	<b>1</b> асфальтобетон – 3050x60 м	<b>15</b>	ATM Grup Uluslararası Havalimanı Yapım Yatırım ve İşletme limited (до 2035 года)	Является хабом авиакомпании SCAT
<b>АТЫРАУ</b> Председатель правления АО «Международный аэропорт Атырау» <b>Есбол Керей</b>	<b>624,6</b> (2016 год)	<b>3</b> асфальтобетон – 3000x40 м асфальт – 2800x70 грунт – 1500x100	<b>10</b>	Собственность акимата Атырауской области с октября 2019 года	
<b>ОРАЛ (УРАЛЬСК)</b> Генеральный директор ТОО «Международный аэропорт Орал» <b>Хайретдин Раскалиев</b>	<b>220</b> (2018 год)	<b>2</b> цементобетон – 2800x45 м грунт – 2800x100	<b>6</b>	СПК «Орал»	Начата реконструкция терминала, бюджет работ – 1,5 млрд тенге. Является хабом авиакомпании Bek Air
<b>АКТОБЕ</b> И. о. председателя правления АО «Международный аэропорт Актобе» <b>Ерлан Кусман</b>	<b>412,2</b> (2018 год)	<b>1</b> армобетон – 3203x45 м	<b>6</b>	Собственность акимата Актюбинской области с октября 2019 года	Ведутся переговоры о передаче аэропорта в управление российскому холдингу «Новпорт», входящему в концерн AEON
<b>КОСТАНАЙ</b> Директор АО «Международный аэропорт Костанай» <b>Галей Сыртланов</b>	<b>151,7</b> (2017 год)	<b>3</b> асфальтобетон – 2800x45 м грунт – 2750x100 грунт – 1600x100	<b>4</b>	Собственность акимата Костанайской области с сентября 2018 года	В конце октября 2019 года завершена реконструкция основной ВПП, она обошлась в 9 млрд тенге. Ожидается рост пассажиропотока до 250 тыс. человек в год
<b>ПЕТРОПАВЛОВСК</b> Директор АО «Международный аэропорт г. Петропавловска» <b>Марат Хасенов</b>	<b>17</b> (2018 год)	<b>1</b> асфальтобетон – 2800x45 м	<b>3</b>	Airport Management Group	Российская авиакомпания «ИрАэро» запускала в 2019 году рейс по маршруту Москва – Петропавловск – Москва, но отказалась от него из-за нерентабельности
<b>КОКШЕТАУ</b> Директор «Международного аэропорта Кокшетау» <b>Дастан Малиев</b>	<b>21,4</b> (2018 год)	<b>1</b> асфальтобетон – 2800x60 м	<b>3</b>	Airport Management Group	Международный аэропорт Кокшетау официально является филиалом Международного аэропорта Нурсултан Назарбаев. С ноября 2019 года российская авиакомпания «ИрАэро» перенесла сюда рейс в Москву, который раньше вылетал из Петропавловска
<b>«НУРСУЛТАН НАЗАРБАЕВ»</b> Председатель правления АО «Международный аэропорт Нурсултан Назарбаев» <b>Радибек Адимолда</b>	<b>4 545,3</b> (2018 год)	<b>1</b> асфальтобетон – 3500x45 м	<b>41</b> (15 внутренних и 26 международных)	Министерство индустрии и инфраструктурного развития РК	Главный аэропорт РК, хаб для авиакомпаний Air Astana и SCAT. Постановлением правительства РК от 8 мая 2019 года права на управление Airport Management Group прекращены. Ведутся переговоры о возможной передаче аэропорта в управление российской авиакомпании «Новпорт» после завершения строительства второй ВПП
<b>ПАВЛОДАР</b> Председатель правления АО «Международный аэропорт Павлодар» <b>Марат Шишов</b>	<b>177</b> (2016 год)	<b>1</b> асфальтобетон – 2500x45 м	<b>4</b>	Собственность акимата Павлодарской области с октября 2019 года	Осенью 2019 года российская авиакомпания S7 (Сибирь) возобновила обслуживание прямого рейса Новосибирск – Павлодар – Новосибирск. Весной 2018 года она приостанавливала выполнение полетов по этому маршруту из-за низкого пассажиропотока
<b>«САРЫ-АРКА» (КАРАГАНДЫ)</b> Председатель правления АО «Международный аэропорт «Сары-Арка» <b>Сарсенбек Кушкинов</b>	<b>222,4</b> (2016 год)	<b>1</b> бетон – 3600x60 м	<b>6</b>	Sky Service, 40% акций которого принадлежит группе «Верный капитал»	Бюджетная авиакомпания Fly Arystan планирует в 2020 году сделать Международный аэропорт «Сары-Арка» своим хабом
<b>СЕМЕЙ</b> Директор ТОО «Международный аэропорт Семей» <b>Серик Оразгалиев</b>	<b>66</b> (2016 год)	<b>2</b> бетон – 3100x45 м бетон – 1600x100 м	<b>4</b> (международных рейсов нет)	АО «СПК «Ертіс»	В 2018 году были реконструированы терминал и ВПП. Общая сумма расходов составила 10,715 млрд тенге. В краткосрочной перспективе ожидается увеличение пассажиропотока до 100 000 человек в год
<b>УСТЬ-КАМЕНОГОРСК</b> Президент АО «Международный аэропорт Усть-Каменогорск» <b>Николай Короленко</b>	<b>286,6</b> (2016 год)	<b>2</b> асфальтобетон – 2510x43 м (после реконструкции станет 2800x45 м) грунт – 1700x50 м	<b>7</b>	АО «СПК «Ертіс»	В настоящий момент ведется реконструкция ВПП и терминала. Общая стоимость проекта – 10,626 млрд тенге. Работы будут завершены в 2021 году
<b>АЛМАТЫ</b> Президент АО «Международный аэропорт Алматы» <b>Болат Ержанов</b>	<b>5 686,9</b> (2018 год)	<b>2</b> асфальтобетон – 4400x45 м асфальтобетон – 4500x45 м	<b>45</b> (17 внутренних и 28 международных)	Venus Airport Investment B.V. (Нидерланды), дочерняя компания инвестиционного холдинга Steppes Capital Pte. Ltd (Сингапур)	Является хабом для авиакомпаний Air Astana, SCAT, Qazaq Air
<b>АУЛИЕ-АТА (ТАРАЗ)</b> Председатель правления АО «Международный аэропорт Аулие-Ата» <b>Даулет Хамзин</b>	<b>63</b> (2018 год)	<b>2</b> асфальтобетон – 3500x60 м грунт – 2400x100 м	<b>3</b>	Авиакомпания SCAT	В феврале 2019 года впервые за свою историю аэропорт перешел на круглосуточный режим работы
<b>ШЫМКЕНТ</b> Председатель правления АО «Международный аэропорт Шымкент» <b>Койшыбай Кошикбаев</b>	<b>817</b> (2018 год)	<b>1</b> бетон – 3300x45 м	<b>5</b>	Собственность акимата Шымкента с ноября 2018 года	После завершения строительства нового терминала во втором полугодии 2020 года Международный аэропорт Шымкента по соглашению с правительством РК перейдет под управление авиакомпанией SCAT. Предполагается увеличение пассажиропотока до 3 500 000 человек в год
<b>КОРКЫТ АТА (КЫЗЫЛОРДА)</b> Директор АО «Международный аэропорт им. Коркыт ата» <b>Константин Ни</b>	<b>212</b> (2017 год)	<b>2</b> асфальтобетон – 3200x45 м грунт 2700x85 м	<b>3</b> (международных рейсов нет)	Airport Management Group	С 26 октября 2019 года в связи с реконструкцией терминала аэропорта прекращено обслуживание рейса Москва – Кызылорда – Москва авиакомпанией «Аэрофлот». Работы по модернизации терминала предполагается завершить в I кв. 2020 года. Предварительная стоимость реконструкции – 7,5 млрд тенге

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

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

Содержание лицензировано  
THE WALL STREET JOURNAL

Генеральный директор/  
Главный редактор:

Марат КАИРБЕКОВ  
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:

Александр ВОРОТИЛОВ  
a.vorotilov@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:

Виктор АХРЕМЬШИН  
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

Корректоры:

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:

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

Нац. отдела распространения:

Ренат ГИММАДИНОВ  
Тел.: +7 (707) 766 91 99  
r.gimadinov@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», 8П-80,  
2 этаж, оф. 203  
Тел. +7 (7172) 28 00 42  
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного редактора в Нур-Султане:

Дмитрий ПОКИДАЕВ  
d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель представительства в Нур-Султане:

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

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,  
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет

№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дауір»

РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17

Тираж 12 500 экз.

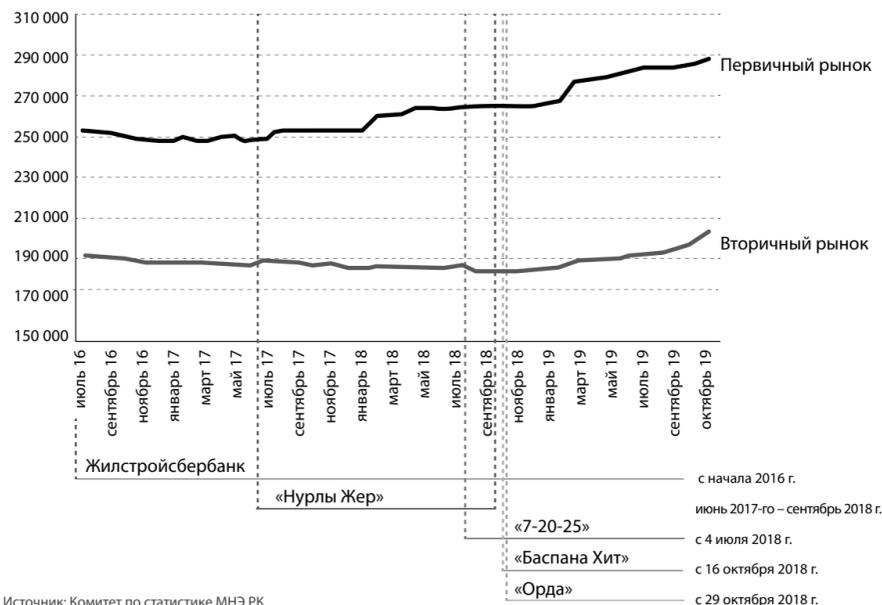


Фото: Shutterstock/fizkes

# Стимул для роста

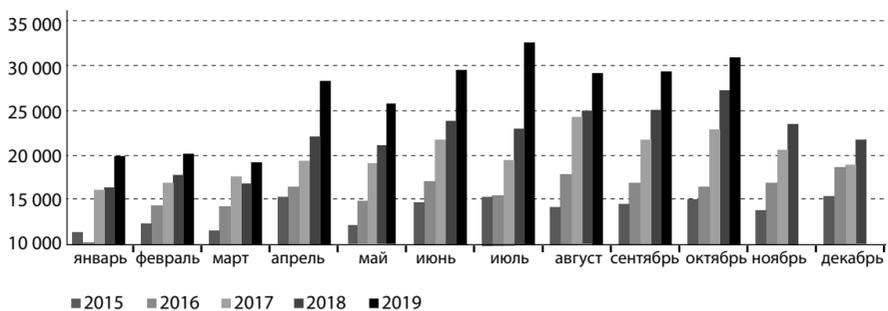
Рынок жилой недвижимости Казахстана достиг рекордного количества сделок за последние пять лет

## ЦЕНА ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР ЖИЛЬЯ



Источник: Комитет по статистике МНЭ РК

## ОБЪЕМ ПРОДАЖ ЖИЛЬЯ



Источник: Комитет по статистике МНЭ РК

> стр. 1

Если до 2018 года ставки кредитования банков были неприемлемыми для широкого круга работающих казахстанцев, то введение упомянутых ипотечных программ сделало ипотеку более доступной за счет снижения ставки кредитования и первоначального взноса, – отметил Байдосов. – Это видно по резкому увеличению объема проданных ипотечных кредитов: в сентябре 2019 года банками выданы ипотечные займы на сумму 72,3 млрд тенге, что на 67,5% больше по сравнению с 43,2 млрд тенге, выданными в январе текущего года.

Кроме этого, по словам Байдосова, государственные ипотечные программы оживили целые секторы экономики. К примеру, рост спроса подстегнул строительство жилья экономкласса по всему Казахстану. А это в свою очередь увеличило количество рабочих мест в строительной отрасли, дав дополнительные заказы подрядным организациям, занимающимся поставками сырья, материалов и так далее. Банки стали предоставлять больше финансовых услуг для строительных компаний и их поставщиков.

Другие эксперты рынка соглашались с Байдосовым, но говорят о некоторых рисках процесса. «В ситуации, когда государство

активно способствует росту объема кредитования населения, обеспечивая его относительно доступными деньгами на покупку жилья, есть ряд побочных эффектов, контроль за которыми также должен лечь в зону государственной ответственности. Следует отметить, что чрезмерное увеличение объемов кредитования приводит к обесцениванию денежных средств, что способствует снижению реальных доходов населения. Со снижением реальных доходов усиливается кредитная нагрузка заемщика, то есть ухудшается платежеспособность населения», – обратила внимание управляющий партнер Colliers International Kazakhstan **Баян Куатова**.

Стоимость квадратного метра жилой недвижимости на рынке, по данным КСМНЭ, также демонстрирует положительную динамику: начиная с середины 2017 отмечается рост цен на рынке нового жилья, а с середины 2018 и на вторичном. За год – с октября 2018 по октябрь 2019 – цены на новое жилье выросли на 9,3% (с 265,3 тыс. тенге до 289,9 тыс. тенге за «квадрат»), на «вторичку» – на 7,5% (со 184,9 тыс. тенге до 198,7 тыс. тенге).

Талгат Байдосов добавил, что при разработке ипотечных программ «7-20-25» и «Баспана Хит» предусмотрены лимиты по стоимости жилья, которые призваны

не допустить роста цен на недвижимость через спекулятивный спрос и предотвратить риск образования пузыря на рынке недвижимости 2006-2007 годов. Тогда за бурным ростом выдачи ипотечных займов последовал резкий рост цен на жилье. Он считает, что скачкообразного роста цен на рынке не будет, так как стоимость «квадрата» коррелируется с уровнем инфляционных прогнозов.

Тем временем статистика говорит, что рост средних цен на жилье в Казахстане уже обогнал инфляцию. Баян Куатова уверена, что активный рост спроса на жилье создает спекулятивные настроения преимущественно на вторичном рынке жилья. В среднесрочной и долгосрочной перспективах высокий спрос на жилье приводит к росту предложения на рынке и толкает цены на недвижимость вниз, провоцируя снижение стоимости залогового имущества банков.

«Исходя из прошлого опыта (ипотечный кризис 2008 года. – «Курсив»), важны рыночные механизмы ипотечных программ и инвестиций в купе с пристальным мониторингом рынка для минимизации рисков, которые влекут за собой пусть весьма положительные, но сложные инструменты повышения уровня жизни населения страны», – подытожила Баян Куатова.

# Место под солнцем для переработчиков подсолнечника

Казахстанский Минсельхоз собирается в ближайшие три года организовать стопроцентную переработку масличных культур внутри страны, чтобы отправлять на экспорт продукцию высокого передела и снизить импортные поставки на внутренний рынок. Участники отечественного рынка сомневаются в заявленных сроках реализации грандиозных планов.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

За 10 лет, что Казахстан диверсифицирует посевы сельскохозяйственных культур и стимулирует фермеров на переход с монокультуры – пшеницы – на выращивание масличных, площади посевов последних увеличились более чем вдвое – с 1,2 млн га в 2009 году до 2,9 млн га

освобождаются от таможенных платежей, если используют в производстве импортное масличное сырье», – уточнила она одно из направлений, по которому масличное сырье уходит из страны.

По мнению главы отраслевой ассоциации **Константина Невзорова**, разница в цене закупки обусловлена еще и степенью рентабельности производителя, а также его способностью приобретать сырье у производителя оперативно. Срок сбора масличных культур технологически короток, например, сою надо убирать в считанные дни, иначе она просто осыпается в поле. И тут покупателем зачастую становится не тот, кто предлагает большую цену, а тот, кто первым пришел с деньгами и гарантировал закупку определенного объема. «Именно в этот момент приходят соседи – пшеницы, у которых уже бюджет на это заложен. Наши крестьяне иногда вынуждены продавать сырье по невыгодной для себя цене, пото-

создать общую для небольших предприятий инфраструктуру на основе возвратности выделенных на нее средств. Для этого мелким субъектам нужно поступиться свободой и пойти на слияние с такими же предприятиями в своем регионе. Без укрупнения предприятий их денежных проблем не решить, убежден глава Масложирового союза республики **Константин Невзоров**.

## Как не проиграть Узбекистану

«Сейчас даже крупные заводы на рынке объединяются. Например, если говорить о конкуренции с Российской Федерацией, то наши заводы уже вынуждены конкурировать не с одним российским заводом, а с целой корпорацией, в которую входят пять-шесть крупных заводов», – говорит Невзоров. Он добавляет, что возможности такой корпорации позволяют ей в течение года повышать цену на



Фото: Shutterstock/hlopex

в 2019 году. Экспорт масличных увеличился до 1 млн т в 2018 году, что на 21,6% больше показателя 2017 года и на 73,4% 2016 года. Проблема в том, что речь идет о росте экспорта масличных в виде сырья. По данным министра сельского хозяйства Казахстана **Сапархана Омарова**, казахстанские фермеры продают за рубеж до 40% от получаемого в стране урожая масличных.

Зарубежный спрос на казахстанское сырье только растет, однако власти хотят видеть рост экспорта готовой продукции. И это желание оправданно: в стране есть 52 перерабатывающих предприятия, чья суммарная мощность 2 млн т, и это при общем объеме урожая масличных 2,7 млн т в 2018 году. Это значит, что в настоящее время казахстанские предприятия по переработке масличных загружены чуть больше чем наполовину. Минсельхоз считает своей задачей обеспечить их стопроцентную загрузку. «Нам нужно достигнуть показателя переработки сырья в этой отрасли в 100%, – заявил Омаров журналистам в кулуарах масложировой конференции KazOil-2019 в Нур-Султане в начале ноября. – Для этого Минсельхозом разработана карта развития переработки, в том числе и масличных культур. И мы надеемся, что в течение следующих двух-трех лет выйдем на стопроцентную переработку масличных культур и будем продавать только переработанную продукцию».

## Почему фермеры продают сырье не своим

Казахстанские производители масличных продают сырье на экспорт по банальной причине, говорит вице-президент Ассоциации «Масложировой союз Казахстана» **Галина Онищенко**: зарубежные скупщики предлагают нашему фермеру лучшую цену, чем отечественные перерабатывающие предприятия. «Зарубежные производители имеют определенные предпочтения от своих властей при закупке семян масличных культур за границей, – поясняет Онищенко. – К примеру, в Узбекистане местные производители растительного масла

мучают иначе они рискуют просто не получить денег», – утверждает Невзоров. Он считает, что основная причина ухода масличного сырья за рубеж – в нехватке оборотных денежных средств: если они будут, заводы смогут профинансировать уборку, закупить сырье, высушить его и заложить в элеваторы.

## Защита через укрупнение

Решать обозначенную проблему можно двумя путями. Первый – выделить очередную строку в бюджете на покрытие разрывов ликвидности отечественных производителей в уборочную страду. Второй – выстроить инфраструктурную цепочку по загрузке предприятий, начиная с заключения с фермерами форвардных контрактов, которые будут гарантировать им сбыт всего урожая.

Сейчас такие контракты заключают крупные заводы, у которых помимо непосредственно перерабатывающей базы есть еще и мощности для хранения сырья. За счет большей рента-

сырье, одновременно снижая ее на растительное масло, и даже работать себе в убыток в течение длительного времени, чтобы просто избавиться от конкурентов.

По словам главы отраслевой ассоциации, сейчас в Казахстане есть шесть разработанных проектов по строительству новых крупных масложировых заводов, которые будут включать полный цикл переработки – от приемки урожая до выпуска готовой продукции – рафинированных масел. Строительство таких заводов требует нахождения дешевых и длинных денег: в Казахстане сейчас эти проекты готовы финансировать под 8–12% годовых, в то время как в России и Украине на строительство подобных предприятий деньги выделяются под 2–3%. А в Узбекистане государство, рассказывает Невзоров, активно заходит в такие проекты, выкупая долю до 51% с тем, чтобы обеспечить льготное финансирование под свои гарантии. «Я этой осенью был в Узбекистане, мы с коллегами смотрели заводы, которые у них сейчас работают. Посещали



Фото: Shutterstock/Natykach Nataliia

бельности производства у таких предприятий реже, чем у мелких участников рынка, случаются проблемы с нехваткой оборотки на покупку сырья. Но, по данным исследования отрасли производства масел и жиров НПП «Атамекен», к крупной переработке в Казахстане можно было отнести менее 10% предприятий отрасли. Предложение от представителей отрасли государству – помочь

как модернизированные современные заводы, так и старые заводы, которые действуют еще с 60-х годов, – говорит Невзоров. – Пока в Узбекистане строят небольшие заводы, с которыми мы сможем конкурировать. Но мы должны сейчас на опережение строить мощные заводы, которые будут давать продукцию с низкой себестоимостью переработки», – заключает он.

## ИНВЕСТИЦИИ

THE WALL STREET JOURNAL.

# LVMH выводит рынок предметов роскоши на новый уровень

Продавая дамские сумочки, коньяк и дизайнерскую одежду, LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton SE стала одной из самых дорогих компаний в Европе.

Matthew DALTON,  
THE WALL STREET JOURNAL

Сегодня акции LVMH стоят дороже, чем бумаги крупнейшего автопроизводителя Европы Volkswagen AG и крупнейшего банка HSBC Holdings PLC. На прошлой неделе рыночная капитализация LVMH впервые достигла 200 млрд евро (\$221 млрд), сделав ее почти такой же дорогой, как крупнейшая европейская нефтедобывающая компания Royal Dutch Shell PLC.

LVMH не единственная звезда фондового рынка в сегменте люкс: цены на акции двух других конкурентов LVMH — Kering SA и Hermès International SA — за последние два года также выросли.

Эти изменения на фондовом рынке свидетельствуют: бизнес класса люкс затмевает те сектора, которые некогда были ядром европейской экономики. Так, банки до сих пор пытаются приспособиться к новым законодательным нормам, которые были приняты после финансового кризиса. Автопроизводители столкнулись с падением продаж автомобилей. А крупные нефтяные компании оказались в эпицентре турбулентности на рынках нефти и природного газа.

Однако для LVMH, Kering и Hermès все складывается как нельзя лучше: число клиентов, которые хотят владеть кусочком европейского наследия, неуклонно растет по всему миру. Наибольший рост показывают китайские потребители, чьи быстрорастущие доходы сделали их ключевыми клиентами индустрии роскоши. Впрочем, все три компании также активно работают на американском и европейском рынках.

LVMH, в портфель которой входят 75 брендов, создала массовый рынок предметов роскоши, продавая товары по разным ценам, что привлекает потребителей разного возраста и уровня дохода. Например, бренд Louis Vuitton, который, по некоторым оценкам, обеспечивает четверть всех продаж LVMH и половину операционной прибыли компании, продает кожаные изделия по цене от нескольких сотен долларов более чем в 450 магазинах по всему миру. Бутылка коньяка Hennessy продается всего за



Примечание: €1 = \$1,1066. Источники: компания LVMH (доходы); FactSet (рыночная капитализация)  
Фотоиллюстрации: Lynne Carty; Фото: Bloomberg News (2); AFP/Getty Images; F. Martin Ramin/WJS; iStock (2)

\$25. Косметические бутики Sephora вообще доступны во всех крупных торговых центрах в США.

Теперь конгломерат стремится продавать и обручальные кольца в синих коробочках. В этом месяце компания решила использовать часть денег, накопленных во время бума на предметы роскоши, для того чтобы приобрести американскую ювелирную компанию Tiffany & Co. Учитывая размер сделки в \$14,5 млрд, покупка Tiffany станет крупнейшим приобретением **Бернара Арно**, французского миллиардера, который является исполнительным директором LVMH и владеет контрольным пакетом акций компании.

Представители Tiffany заявили, что компания рассматривает предложение, но каких-либо переговоров еще не было.

«Пока мировая экономика обеспечивает прирост потребительской аудитории, которая заинтересована в приобретении предметов роскоши и обладает возможностью это сделать, дела у LVMH будут идти отлично», — говорит **Лука Солка**, аналитик компании Bernstein & Co.

Для Kering одним из самых популярных модных брендов в течение последних трех лет остается Gucci. Другой игрок индустрии — Hermès — полагается на свои линии дамских сумочек, которые могут стоить более \$10 тыс. каждая. Вместе LVMH,

Kering и Hermès по рыночной капитализации занимают три из семи лучших позиций основного французского фондового индекса CAC-40, опережая BNP Paribas, крупнейший банк Франции, и AXA SA, крупнейшего страховщика страны.

Впрочем, не все представители этой отрасли оказались в таком удачном положении. Такие компании из мира моды, как Prada SpA и Burberry Group PLC, столкнулись с необходимостью восстановления былой славы своих брендов. Очевидно, что модные конгломераты обладают преимуществом по сравнению с монобрендами, поскольку их торговые марки могут делить между собой ноу-хау и совместно

нести расходы в таких областях, как маркетинг, логистика и недвижимость.

В этом году LVMH стала лучшим представителем индустрии роскоши, показав динамику роста акций почти на 60%. Только за первые девять месяцев года выручка компании выросла на 16%, поскольку LVMH удалось нивелировать все угрозы, связанные с протестами в Гонконге и торговой напряженностью между Пекином и Вашингтоном. Более того, рост цен на акции привел к тому, что по рыночной капитализации LVMH оказалась на одном уровне с Coca-Cola Co. и Boeing Co.

Перевод с английского языка —  
Танат Кожманов.



## Alibaba изыскивает резервы для дальнейшего роста

Гигант розничной торговли из Китая намерен провести листинг на Гонконгской бирже и привлечь до \$15 млрд.

Танат КОЖМАНОВ

По данным издания The Wall Street Journal, несмотря на сохраняющуюся в Гонконге политическую нестабильность, Alibaba Group Holding Ltd. получил разрешение от местных властей на проведение повторного листинга на Гонконгской фондовой бирже и надеется привлечь от \$10 до 15 млрд. Комитет фондовой биржи Гонконга по листингу, по данным издания, также одобрил вторичное размещение акций Alibaba.

Впервые размещение на бирже акций Alibaba состоялось пять лет назад в Нью-Йорке, в результате чего компания привлекла \$25 млрд. И сегодня по уровню рыночной капитализации гигант розничной онлайн-торговли является крупнейшей компанией Китая.

По словам людей, знакомых с ситуацией, уже в ближайшие дни Alibaba планирует начать недельное роуд-шоу для потенциальных инвесторов, непосредственно же торги акциями начнутся не раньше чем через неделю. Впрочем, по сообщениям самой Alibaba Group, детали листинга все еще уточняются и ранее озвученные сроки могут сдвинуться.

В случае успеха листинг в Гонконге значительно укрепит финансовое положение компании, рыночная стоимость которой достигла почти \$0,5 трлн, а продажи продолжают расти. Так, на прошлой неделе Alibaba сообщила об итогах III квартала с общими продажами на 119 млрд юаней (около \$17 млрд), что оказалось значительно выше ожиданий.

Привлеченные средства компания намерена направить на укрепление бизнеса, испытывающего определенное давление со стороны быстрорастущих конкурентов в лице также китайских компаний Pinduoduo Inc. и Meituan Dianping, которые бросают вызов Alibaba в области электронной коммерции, в сфере доставки еды и других услуг. В частности, в прошлую пятницу Alibaba заявила, что увеличила свою долю в контролируемой ею компании по доставке и логистике с 51 до 63%.

По данным информированного источника, компания рассматривает возможность продажи акций с дисконтом по отношению к акциям, торгуемым в США. Стоимость зарегистрированных в США акций Alibaba при этом в текущем году выросла на 37%, опередив рост индекса S&P 500 на 23%.

В самом Гонконге также ожидают, что повторный листинг Alibaba Group придаст местной экономике дополнительный импульс. По данным Dealogic, Гонконгская фондовая биржа по общей сумме сделок значительно отстает от своих конкурентов в Лондоне, Нью-Йорке и от биржи NASDAQ.

По материалам  
The Wall Street Journal

## Выручка Freedom Holding Corp. увеличилась на 89%

Ведущий розничный брокер и инвестиционный банк в Центральной Азии Freedom Holding Corp. (FHC) объявил о финансовых результатах за II квартал 2020 фискального года, завершившийся 30 сентября 2019 года. Об этом говорится в пресс-релизе компании. В FHC уточнили, что для холдинга фискальный 2019 год завершился 31 марта 2019 года, фискальный 2020 год закончится 31 марта 2020.

Аскар ИБРАЕВ

Выручка FHC в размере \$33 млн увеличилась на 89%, или \$15,6 млн, в сравнении с аналогичным периодом 2018 года

за счет роста комиссионных доходов за II квартал на 106%, или \$13,6 млн, с \$12,8 млн до 26,4 млн; увеличения доходов по операциям с иностранными валютами на \$2 млн в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

Расходы компании возросли на \$6,4 млн, или 42%, из-за увеличения расходов по комиссиям на \$3,5 млн ввиду прироста количества клиентов и объема совершаемых сделок, увеличения операционных расходов на \$3,9 млн в основном по общим административным затратам в результате расширения деятельности и открытия филиалов.

Чистая прибыль компании выросла на \$6,9 млн, до \$8,6 млн. Прибыль на акцию в размере \$0,15, рассчитанная исходя из средневзвешенного количества акций в 58 млн штук, увеличилась на \$0,12 в сравнении с прибылью на акцию в размере \$0,03



за II квартал, завершившийся 30 сентября 2018 года. Прочий совокупный доход в размере \$6,6 млн изменился на \$10,4 млн в сравнении с прочим совокупным убытком в размере \$3,8 млн за II квартал, завершившийся 30 сентября 2018 года.

Активы и обязательства холдинга на 30 сентября 2019 года

увеличились на \$74,7 млн и 58,2 млн соответственно в сравнении с данными на 31 марта 2019 года.

«Компания продолжает показывать стабильный поступательный рост, который отражается в наших финансовых показателях. Мы проделали длинный путь и в октябре получили долгожданный листинг на Nasdaq Capital Market. Для нас это был серьезный вызов, потому что требования в части комплаенса и прозрачности у этой биржи являются одними из самых строгих в мире. Мы смогли доказать нашим инвесторам и партнерам, что способны вести бизнес в соответствии с западными и интересными для инвесторов по всему миру. Наша команда продолжит строить прозрачный качественный розничный бизнес в нашем регионе и постепенно масштабировать его», — пояснил CEO Freedom Holding Corp. **Тимур Турлов**.

Freedom Holding Corp. — это холдинг, осуществляющий финансовую деятельность, розничные брокерские операции, консультирование по вопросам инвестиций, торговлю ценными бумагами, инвестиционно-банковские и андеррайтинговые услуги через свои дочерние компании Freedom Finance в Восточной Европе и Средней Азии. Компания является профессиональным участником Казахстанской фондовой биржи (KASE), Astana International Exchange (AIX), Московской биржи (MOEX), Санкт-Петербургской биржи (SPB), Республиканской фондовой биржи «Тошкент» (UZSE) и Украинской биржи. Головной офис компании находится в городе Алматы, Казахстан, а ее административные офисы — в России и США. Компания имеет филиалы в Казахстане, России, Кыргызстане, Украине, Узбекистане, Германии и на Кипре.



Foto: Depositphotos/Baurka

# Об инвестиционной деятельности КСЖ в Казахстане

## Кто и сколько заработал

**В Казахстане функционируют семь компаний по страхованию жизни (КСЖ). Одной из статей в общей структуре доходов являются доходы от инвестирования активов. «Курсив» выяснил, куда вкладывают средства КСЖ и сколько они заработали на такой деятельности.**

**Асель МУСАПИРОВА**

Совокупные активы компаний по страхованию жизни в Казахстане, по данным Национального банка, на начало октября 2019 года составили 396,9 млрд тенге. В аналогичный период 2018 года активы были значительно ниже – 314,1 млрд тенге.

Собственный капитал таких организаций в этом году достиг 65,7 млрд тенге, увеличившись на 42% – с 46,4 млрд тенге в начале октября 2018 года. Сумма собранных страховых премий выросла за год с 89,6 млрд тенге до 139,1 млрд тенге на 1 октября 2019 года.

Расходы по осуществлению страховых выплат приблизились к 15,8 млрд тенге против 13,4 млрд тенге в прошлом году.

Нераспределенный доход (прибыль) компаний по страхованию жизни составил 14,1 млрд тенге. Аналогичный прошлогодний показатель – 11,3 млрд тенге.

### Доходы от инвестиционной деятельности

Из отчетов о прибылях и убытках компаний по страхованию жизни следует, что инвестиционные доходы всех организаций (без учета расходов) на рынке составили 23,7 млрд тенге. Тогда как совокупные доходы КСЖ приблизились к 151,2 млрд тенге. Отметим, что основной деятельностью таких компаний является страхование, а не инвестирование.

Как правило, крупные страховые компании в силу размеров активов имеют возможность инвестировать больше средств и, соответственно, получать больший доход. Важное значение имеет инвестиционная политика самой компании – консервативная («меньший риск – меньшая доходность»), агрессивная («большой риск – большая доходность») или умеренная.

По данным финансовых отчетов КСЖ, общие доходы самой крупной компании по страхованию жизни «Халык-Life» за январь – сентябрь 2019 года

составили 62,5 млрд тенге, в том числе от инвестиционной деятельности – 10,3 млрд тенге, или 16,5% от всех доходов. В прошлом году доходы от инвестирования равнялись 5,8 млрд тенге, что на 78,5% меньше показателя этого года.

Отметим, что общие активы КСЖ на 1 октября этого года увеличились по сравнению с тем же периодом прошлого года на 111,5% и достигли почти 163 млрд тенге.

Nomad Life является второй по размерам активов компаний на рынке. Объем активов на начало октября текущего года приблизился к 124,4 млрд тенге. Еще в прошлом году такой показатель был на уровне 78,8 млрд тенге. Рост составил более 57% за год.

Компания за девять месяцев смогла получить доход, равный 48,5 млрд тенге, в том числе за счет инвестиционной деятельности – 6,9 млрд тенге (14,2% от совокупных доходов), за счет основной деятельности (страховой) – 41,6 млрд тенге. В аналогичный период прошлого

**396,9 млрд тенге составляли совокупные активы компаний по страхованию жизни на 1 октября 2019 года, по данным Национального банка РК**

года инвестиционный доход компании был на уровне 6,3 млрд тенге.

Государственная аннуитетная компания (ГАК) с активами в размере 36,1 млрд за анализируемый период за счет инвестиционной деятельности получила 2,3 млрд тенге дохода. Общие доходы приравнялись к 4,3 млрд тенге. Доля инвестиционного дохода от всех доходов составляла 54,9%.

Standard Life с активами в размере 33,6 млрд тенге получила общий доход в размере 10,6 млрд тенге, в том числе от инвестиционной деятельности – 2,1 млрд тенге (19,7% от всех доходов организации).

«Европейская страховая компания» с активами в размере 15,9 млрд тенге заработала за три квартала 19,1 млрд тенге против 11,6 млрд тенге в прошлом году. Из всей суммы доходов на инвестиционную деятельность пришлось 0,8 млрд тенге (4,2% от всех доходов), все остальное – на страховую деятельность.

Совокупные доходы Freedom Finance Life достигли 5,5 млрд тенге. Доходы от инвести-

онной деятельности – 0,9 млрд тенге (18,9% от всех доходов), от страховой – 4,6 млрд тенге. Совокупные активы приравнялись к 14,9 млрд тенге. Инвестдоход компании за аналогичный период прошлого года – 0,7 млрд тенге.

В 2019 году на рынок страхования жизни Казахстана вышла дочерняя компания страховой компании «Евразия» с одноименным названием. Общие активы компании составили на 1 октября текущего года 9 млрд тенге. С начала открытия компания смогла заработать 0,8 млрд тенге, в том числе от страховой и инвестиционной деятельности по 0,4 млрд тенге. Напомним, КСЖ была выдана лицензия Национального банка в начале марта 2019 года.

### Инвестиционный портфель страховых компаний

АО «Халык-Life» имеет самый большой инвестиционный портфель на рынке страхования жизни – по состоянию на 1 октября 2019 года он составлял 143,6 млрд тенге. Прирост к началу года составил 14%.

Причинами заметного роста инвестиционного портфеля и активов в целом стало присоединение в прошлом году к страховой компании КСЖ «Казкоммерц-Life» и рост объемов бизнеса.

По данным страховой компании, основную долю в инвестиционном портфеле занимают ценные бумаги (87,8%) как казахстанских, так и иностранных эмитентов, далее следуют депозиты (11,8%) и операции обратного РЕПО (0,4%).

В «Халык-Life» сообщили, что в структуре инвестиционного портфеля компании по сравнению с началом года выросла доля негосударственных ценных бумаг казахстанских эмитентов на 14 процентных пунктов в абсолютном выражении (с 25% до 39%).

Доля государственных ценных бумаг в инвестиционном портфеле выросла на 8 процентных пунктов в абсолютном выражении (с 30% до 38%), доля обратного РЕПО снизилась с 18% до 0,4%.

«Изменение инвестиционного портфеля связано исключительно с целью максимизации рентабельности инвестиций», – отметили в страховой компании.

В другой компании по страхованию жизни, Nomad Life, рассказали, что при формировании активов инвестиционного портфеля КСЖ учитывает

**14,1 млрд тенге составил нераспределенный доход всех КСЖ на конец сентября текущего года, по данным регулятора**

кредитное качество активов с целью обеспечения средневзвешенного долгосрочного кредитного рейтинга инвестиционного портфеля на уровне не ниже «ВВ» по шкале S&P. Также компанией установлены ограничения по инвестициям в активы с рейтингом «В+», «В», «В-» – не более 5% от суммы активов.

Инвестиционный портфель компании формируется прежде всего с учетом основного принципа – иммунизации обязательств по срокам (Liability driven investing).

Иммунизация – это формирование структуры инвестиционного портфеля с учетом структуры срочности обязательств компании.

Кроме LDI компания использует и тактическое управление инвестиционным портфелем. При тактическом управлении инвестиционным портфелем компания может не применять 100%-ное покрытие обязательств по срокам и определять те активы для инвестирования, по которым доходность выше, но все остальные параметры остаются без изменений. Данное отклонение в структуре портфеля допустимо при наличии surplus (в переводе с англ. – «избыток»), то есть когда сумма активов больше суммы обязательств.

Инвестиционный портфель КСЖ на 1 октября 2019 года составил 117,9 млрд тенге. Доля государственных ценных бумаг составила 31,7%, ценных бумаг и средств в депозитах банков второго уровня – 33,6%, ценных бумаг прочих эмитентов – 17%, ценных бумаг международных финансовых организаций – 7,9%, ценных бумаг нерезидентов Республики Казахстан – 5%, облигаций АО «Банк Развития Казахстана» – 4,4%, денежных средств – 0,1%.

По данным компании, средневзвешенная доходность инвестиционного портфеля на начало октября текущего года составила 8,17%.

В компании отметили, что такой уровень доходности является комфортным для них уровнем, так как позволяет исполнять все принятые на себя обязательства и при этом поддерживать кредитное качество активов.

В КСЖ «Государственная аннуитетная компания» рассказали, что на 1 октября инвестиционный портфель компании приравнялся к 33,5 млрд тенге, в том числе ценные бумаги – 22,8 млрд тенге (68,1%), среди них облигации – 22,5 млрд тенге (67,2%), акции – 0,3 млрд тенге (0,9%). Депозиты в портфеле достигли уровня 10,7 млрд тенге (31,9%).

В ГАК напомнили, что инвестиционный портфель компании на 1 января 2019 года составлял 32,8 млрд тенге, более 52% из которых приходилось на ценные бумаги (17,2 млрд тенге), 41,3% – на депозиты (13,6 млрд тенге) и 6,2% – на операции РЕПО (около 2 млрд тенге).

Доля депозитов за девять месяцев снизилась с 41,3% до 31,9%, доля ценных бумаг увеличилась с 52,1% до 67,2%. Как отметили в компании, за счет изменения структуры инвестиционного портфеля компании удалось увеличить процентные доходы.

В ГАК подчеркнули, что основными принципами политики компании являются обеспечение стабильного прироста активов и умеренная консервативная политика вложений с учетом принципов возвратности, диверсификации, прибыльности, ликвидности.

Инвестиционный портфель КСЖ Freedom Finance Life на 1 октября 2019 года составлял почти 13 млрд тенге. Структура портфеля КСЖ состоит на 78,8% из ценных бумаг, в том числе государственные бумаги – 14,7%, облигации банков второго уровня РК – 22,3%, облигации казахстанских компаний – 26,1%, акции казахстанских компаний – 4,2%, а также операций обратного РЕПО – 14,3%, вкладов – 6,3% и денег – 0,7%.

В компании поделились, что средства КСЖ размещаются в суверенные облигации таких стран, как Турция и РФ, акции ведущих международных компаний и облигации круп-

**23,7 млрд тенге достигли инвестиционные доходы КСЖ в Казахстане за девять месяцев 2019 года, по данным финансовых отчетов**

нейших зарубежных банков. Основной костяк портфеля – это казахстанские квазигосударственные облигации АО «Фонд национального благосостояния

«Самрук-Казына» и его дочерних компаний. Компания распределяет инвестиции в различные секторы экономики, придерживаясь принципа максимальной диверсификации портфеля.

На 1 января 2019 года объем такого портфеля составлял только 8,8 млрд тенге. Увеличение портфеля в значительной степени было вызвано поступлением страховых премий по договорам страхования.

На начало октября этого года доходность инвестирования с учетом нереализованного дохода составила 13,1%.

Компания размещает собранные страховые премии в ценные бумаги, опираясь на умеренно консервативную инвестиционную стратегию.

Как отметили представители компании, в первую очередь данная стратегия строится на обслуживании обязательств компании перед клиентами, в том числе и по добровольным видам страхования. Например, по 10-летнему пенсионному аннуитету компания имеет «длинные» обязательства, и КСЖ соответственно нужны ценные бумаги, которые смогут не только перекрыть расходы по данным обязательствам, но и дать дополнительный доход.

Поэтому компания балансирует между 10-15-летними государственными облигациями и более доходными корпоративными ценными бумагами, постоянно отслеживая, чтобы доходы по ценным бумагам покрывали обязательства по добровольным накопительным видам страхования.

В заключение в КСЖ Freedom Finance Life подчеркнули, что на текущий момент портфель компании – один из самых диверсифицированных на страховом рынке и состоит из 36 различных выпусков ценных бумаг. Но даже при таком умеренно консервативном подходе компании удается опережать ставки по депозитам банков второго уровня.

Отметим, что опрошенные изданиями «Курсив» страховые компании формируют консервативный инвестиционный портфель, инвестируя преимущественно в ценные бумаги (государственные и казахстанских эмитентов) и в депозиты банков второго уровня, что снижает риски вложений.

Все остальные страховые компании по тем или иным причинам отказались отвечать на запрос издания, поясняя это нежеланием раскрывать коммерческую тайну или в силу занятости.

## БАНКИ И ФИНАНСЫ

# Инвестиция без валютных рисков

Гражданам Казахстана могут быть предложены гособлигации с привязкой к курсу доллара. По информации «Курсива», Минфин обсуждает с другими госорганами возможность выпуска этих бумаг.

Виктор АХРЁМУШКИН,  
Ирина ЛЕДОВСКИХ

О том, что Минфин планирует выпустить аналог еврооблигаций для населения, «Курсиву» рассказали несколько финансистов со ссылкой на высокопоставленного чиновника ведомства. В министерстве эту информацию подтвердили. «В настоящее время вопрос выпуска МАОКАМ находится на стадии обсуждения с заинтересованными госорганами и организациями», – говорится в ответе на запрос «Курсива» за подписью и. о. директора департамента госзаимствования Минфина Асанали Дуйсембая.

МАОКАМ – это специальные среднесрочные казначейские обязательства, номинальная стоимость которых эквивалентна \$10. По сведениям Минфина, возможность ввода в оборот этих бумаг предусмотрена в Правилах выпуска, размещения, обращения, обслуживания и погашения государственных казначейских обязательств (утверждены постановлением правительства № 466 от 3 апреля 2019 года).

Согласно указанным правилам размещение МАОКАМ осуществляется только среди физлиц-резидентов путем проведения подписки через агента. Срок их обращения – два и три года, периодичность выплаты купона – полугодовая. Приобретать МАОКАМ на вторичном рынке могут уже как физические, так и юридические лица, но в обоих случаях они должны быть резидентами РК.

Ставку вознаграждения и планируемый объем эмиссии в Минфине не раскрыли. «Неопределенное решение о выпуске МАОКАМ будет зависеть от наличия спроса на данный инструмент со стороны населения и потенциального влияния выпуска МАОКАМ на развитие финансового сектора, с учетом

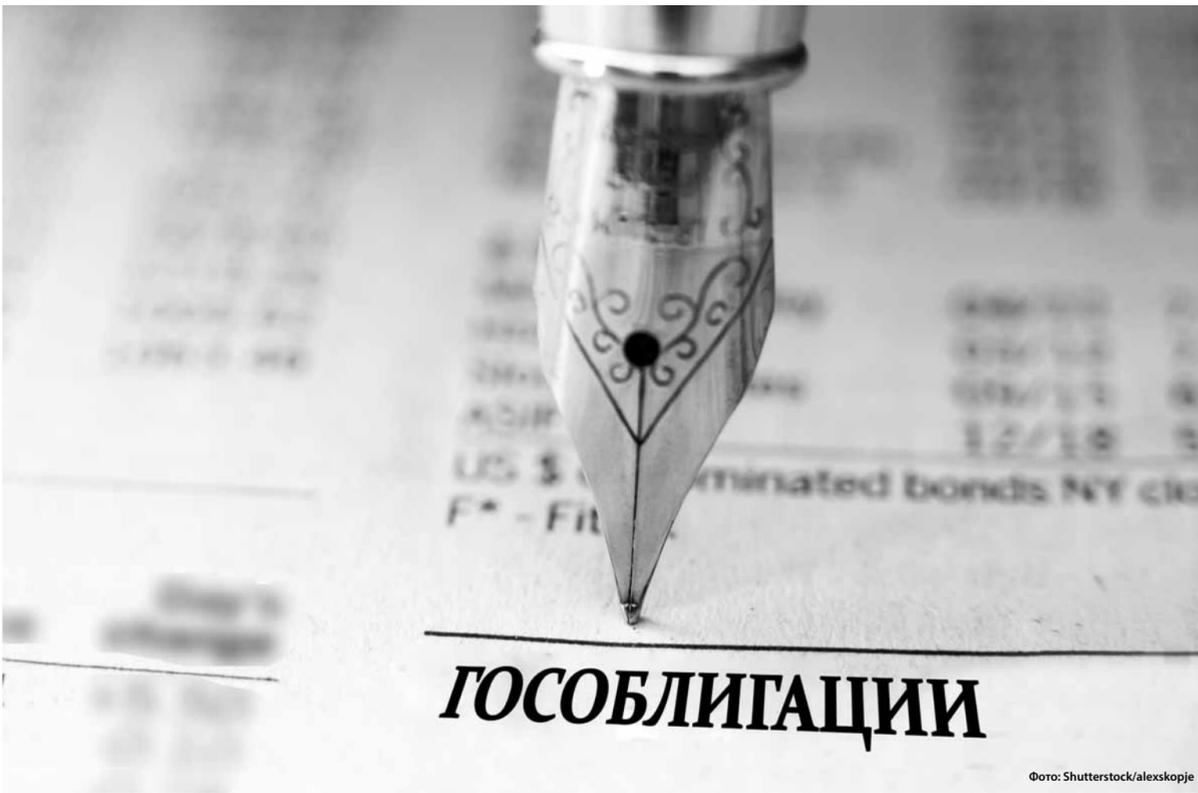


Фото: Shutterstock/alexskopje



Елена БАХМУТОВА,  
глава Ассоциации финансистов  
Казахстана

потребности финансирования дефицита республиканского бюджета», – сообщил Дуйсембай.

### Важна ликвидность

Главе Ассоциации финансистов Казахстана Елене Бахмутовой известно о том, что вопрос о выпуске МАОКАМ находится в процессе рассмотрения. Для людей это будет альтернативой валютным депозитам, сказала она «Курсиву». По ее мнению, положительное решение о выпуске окажет косвенное воздействие на банки, поскольку есть

риск сокращения долларовых вкладов в случае, если население предпочтет новый инструмент. «Успех этого проекта зависит от того, насколько данный инструмент будет востребован, а востребованность будет зависеть от его ликвидности. Если люди поймут, что ценные бумаги быстро перевести в деньги сложно и требуется дисконт, то тогда, наверное, спрос на них будет не очень высоким», – считает Бахмутова.

Для того чтобы населению было интересно вкладываться в МАОКАМ, ставка по ним в зависимости от срока обращения должна быть в районе 5–8% годовых, полагает глава трейдинга SAIFC Investment Group Даурен Бадаев. Он затруднился дать прогноз по возможному объему привлеченных средств, поскольку такого рода размещений в Казахстане еще не было. «Скажу так: это однозначно интересно, и Минфину нужно начинать с небольших объемов. Например,

первое размещение сделать на сумму \$10 млн. Пусть лучше будет дефицит, чтобы подогреть рынок и сохранить ставку на рентабельном для министерства уровне», – рассуждает Бадаев.

Председатель правления «Сентрас Секьюритиз» Талгат Камаров напоминает, что из действующих выпусков еврооблигаций Минфина доходность по 5-летним составляет 2,5%, а по 25-летним – уже 4%. Что касается банковских валютных вкладов, то ставки по ним с начала года снизились в среднем с 1,6–2,4 до 1,3–2,0%. «С учетом этих факторов доходность МАОКАМ в размере 2,5% годовых на пять лет выглядит на первый взгляд привлекательно. Однако разница в полпроцента не настолько высока, чтобы Минфин мог рассчитывать на массовый спрос со стороны населения. Дело в том, что основная масса казахстанцев предпочитает краткосрочные вклады, а валютные депозиты

состоятельных лиц, вероятно, уже размещены по сравнимым с Минфином ставкам. В итоге население может рассчитывать не столько на выгодные условия размещения, сколько на надежность долгосрочных валютных вложений», – говорит Камаров.

По его прогнозу, существенно перетока денег из долларовых вкладов в МАОКАМ не произойдет. «Львиная доля таких вкладов принадлежит лицам, приближенным к акционерам или руководству банков. И за такую лояльность они получают от банка дополнительный бонус в виде персонального VIP-сервиса. А это означает, что их вклады останутся в этих же банках и в лучшем случае банк им выравнивает ставку с той, что предлагает по своим бумагам Минфин», – считает глава «Сентрас Секьюритиз».

### Отряд не заметит

Отвечая на вопрос, в какой степени выпуск МАОКАМ способен оживить местный рынок

ценных бумаг, Камаров отметил, что оживление если и произойдет, то не станет знакомым для всего рынка. Положительным эффектом, по его мнению, может стать повышение финансовой грамотности и осведомленности населения о механизме работы фондового рынка. Возможно, добавляет он, со временем у населения появится интерес к подобным бондам банков и компаний-экспортеров. Однако основная проблема развития отечественного фондового рынка сегодня заключается в другом, а именно в отсутствии у институциональных инвесторов инвестиционного аппетита к ценным бумагам частного бизнеса, резюмировал Камаров.

«Если речь идет о листинге и торговле только на AIX (биржа



Талгат КАМАРОВ,  
председатель правления  
«Сентрас Секьюритиз»

МФЦА. – «Курсив») и KASE, то ликвидность этого рынка достаточно низкая для облигаций. Оживить фондовый рынок в целом, если мы говорим о быстром эффекте, может только передача пенсионных активов в управление частным игрокам», – убежден Бадаев.

### СПРАВКА

По данным Нацбанка, на 1 октября 2019 года объем депозитов физлиц-резидентов в депозитных организациях Казахстана составил 8,7 трлн тенге. Из них на вклады в валюте приходится 44%, или 3,8 трлн тенге (около \$9,75 млрд по текущему обменному курсу). Подávляющая часть депозитов физлиц (по сведениям «Курсива», от 80 до 95% для разных банков) относится к категории несрочных (позволяют вкладчику снимать деньги по первому требованию без потери начисленных процентов).

## Меркантильная география

Казахстанцы, имеющие сбережения в валюте и не имеющие аппетита к риску, сталкиваются с проблемой приумножения своих капиталов из-за низких банковских ставок по долларским депозитам. Интересной альтернативой для этой категории инвесторов могут стать суверенные еврооблигации развивающихся стран.

Максим АЗАРОВ

Исторически у казахстанцев сформировались три главных условия при размещении свободных средств. Во-первых, не хранить все сбережения в тенге. Во-вторых, получать гарантированную доходность без риска. В-третьих, иметь возможность в любой момент вернуть вложенные деньги. Раньше для выполнения этих условий достаточно было открыть валютный депозит в банке. Но после того как в результате госрегулирования ставки по ним упали до 1%, для людей стала очевидной крайне низкая эффективность этого инструмента. В этой связи вопрос, куда инвестировать доллар (в рамках консервативной стратегии), обрел чрезвычайную актуальность.

### Украина бьет рекорды

Альтернатива валютным вкладам есть, утверждают казахстанские брокеры. В качестве одного из вариантов они предлагают обратить внимание на суверенные еврооблигации (или евробонды) развивающихся стран (emerging markets). Это инструмент, ко-



Роман ПОПОВ,  
начальник отдела казначейских  
продуктов АО «Фридом Финанс»

торый выпускается в твердой валюте, гарантируется правительством страны-эмитента и позволяет инвестору получить доходность существенно выше банковской.

Например, суверенные еврооблигации Казахстана за 10 месяцев текущего года (с января по октябрь) принесли инвесторам примерно 7%-ную доходность в долларах, из них 3,8% приходится на купон и 3,2% – на доход от переоценки, сообщил «Курсиву» начальник отдела казначейских продуктов АО «Фридом Финанс» Роман Попов. Более того, если по валютному депозиту в Казахстане гарантия составляет 5 млн тенге (меньше \$13 тыс. по текущему обменному курсу), то в случае с суверенными облигациями государство, выпустившее долговую бумагу, отвечает перед инвестором по всей вложенной сумме.

По итогам октября суверенные евробонды emerging markets показали положительную динамику. В частности, порадовали инвесторов рынки Мексики и России: совокупный доход (купон плюс рыночная переоценка) по портфелю суверенных евробондов этих стран с начала года на конец октября составил около 19% (индекс ICE BofAML). Не разочаровали и бразильские

бумаги, доходность по которым превысила 15%.

А вот абсолютным лидером по инвестиционной отдаче, по данным «Фридом Финанс», стали еврооблигации Минфина Украины. За 10 месяцев текущего года прибыль по этим бумагам составила почти 36%, что соответствует около 43% годовых – и это в твердой валюте. Предположим, что в начале года инвестор вложил в этот инструмент \$50 тыс. и продал бумаги 31 октября. В этом случае, подсчитал Попов, инвестор выручил бы после продажи \$63,5 тыс. При этом в структуре прибыли \$2,6 тыс. составило бы купонное вознаграждение, а \$10,9 тыс. – доход от переоценки бонда.

### Позитив из Турции

Вложения в еврооблигации позволяют зарабатывать не только на фиксированном купоне (так называемая гарантированная доходность в виде регулярной выплаты в размере определенного процента от номинала), но и на росте стоимости бумаг на вторичном рынке (прибыль от переоценки бонда). Причем, как показывает предыдущий пример, вторая составляющая совокупной доходности может быть гораздо больше первой. Например, столь впечатляющий рост цен на украинские суверенные облигации, по словам Попова, произошел на фоне восстановления темпов роста экономики страны после макроэкономических шоков и пересмотра прогноза рейтинговых агентств.

Разумеется, поскольку евробонды свободно обращаются на рынке, их котировки могут не только расти, но и падать. Если купленная за номинал бумага

дешевеет, инвестору можно не переживать: в конце срока обращения он все равно вернет свои вложения в валюте и заработает купон. Если же бумага растет, у инвестора может возникнуть искушение продать ее на пике и зафиксировать повышенную прибыль. В этом случае остается только определить для себя ту самую точку выхода, но это уже забота из разряда приятных.

«Падение доходности в случае с облигациями – это следствие роста их цены, – объясняет особенность ценообразования на фондовом рынке Попов. – То есть купон остается неизменным, но цена на саму бумагу растет. Иначе говоря, деньги для эмитента становятся дешевле на фоне улучшения экономической ситуации у самого эмитента и того, насколько меняется ситуация со ставками в проводимой центральной банками политике». В качестве примера брокер привел суверен-

ные евробонды Турции, которые полтора года назад торговались с доходностью 8% до погашения, а сейчас торгуются с доходностью 6%. Такие изменения, по его словам, происходят на фоне общего снижения ставок в мировой экономике и улучшения макроэкономических показателей самой Турции (рост ВВП с минус 3 до минус 1,5% и сокращение инфляции с 9,26 до 8,55%). В результате цены на турецкие евробонды с начала года выросли на 8,3%.

### Доступно всем

Некоторые суверенные евробонды emerging markets обращаются на Казахстанской фондовой бирже. Это гособлигации Турции, Украины, Омана и России. Любой казахстанец может приобрести их на вторичном рынке KASE, воспользовавшись услугами профессиональных

брокеров. Очень важно, что для инвестирования в эти бумаги не предусмотрен какой-либо минимальный порог. Таким образом, данный инструмент доступен даже людям со скромными накоплениями.

Аналитики «Фридом Финанс» рекомендуют приобретать евробонды Турции, России, Украины и рассматривают к покупке бумаги Омана. «Мы постарались собрать портфель суверенных еврооблигаций, наиболее привлекательных для наших клиентов по соотношению «риск – доходность», а также имеющих потенциал роста цены самой облигации, что позволяет клиентам получать не только купонный доход, но и прибыль от переоценки бонда на международном рынке», – говорит Попов. Несмотря на то что цены по вышеперечисленным бумагам восстановились, аналитики «Фридом Финанс» уверены, что потенциал этих стран еще не исчерпан и стоимость бондов продолжит расти.



# Выживут только сильнейшие

## Новые правила игры на рынке МФО

**Глава Ассоциации микрофинансовых организаций поделился подробностями, какие конкретно изменения ожидаются в пруденциальных нормативах для МФО. О планируемом ужесточении требований к небанковским кредитным компаниям «Курсив» сообщил в апреле, в июле президентом был подписан соответствующий указ. Теперь рынок в ожидании постановления НБ РК.**

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

В беседе с журналистами глава Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК) Ербол Омарханов предупредил, что документы носят неокончательный характер и в настоящее время находятся



Ербол ОМАРХАНОВ, глава АМФОК

на стадии доработки и согласования. Условно новое регулирование МФО можно разделить на две части – «горькие пилюли» и «бонусы», которыми лекарство для рынка подсластили.

### Горькие пилюли

По данным Национального банка РК, в начале октября в Казахстане активно работала 171 микрофинансовая организация. Их количество может сократиться из-за изменения требования регулятора к минимальному размеру уставного капитала. «Предполагается, что до 2022 года этот показатель вырастет с 30 до 100 млн тенге. Увеличение уставного капитала может привести к слиянию некоторых небольших МФО или уходу их с рынка», – предполагает Ербол Омарханов.

По статистике АМФОК, сегодня только 49% микрофинансовых организаций страны обладают уставным капиталом в размере 30–50 млн тенге. «Я не верю в идею поголовного слияния МФО, это тяжелый процесс. Все будет зависеть от материальных возможностей учредителей. Если они не справятся с требованиями Нацбанка, то всегда смогут пере-

регистроваться в ломбарды или уйдут на рынок онлайн-кредитов», – делится мнением член совета директоров АМФОК Жанна Жакупова.

К горькой пилюле можно отнести и поправку Нацбанка, которая отменяет все комиссии, вознаграждения и иные платежи, связанные с выдачей микрокредита. При этом предельная ставка стоимости займа в 56% годовых остается неизменной. «Отличие в формуле расчета годовой эффективной ставки вознаграждения (ГЭСВ): если по ме-

### Подсластили

Национальный банк предлагает сразу несколько опций для дополнительного заработка микрофинансовых организаций. В частности, МФО смогут работать как платежные агенты. «Это даст возможность проводить операции по оплате коммунальных платежей, налогов и штрафов. Также МФО смогут выдавать кредиты электронным способом посредством сети Интернет. Но скоринговые модели большинства организаций предполагают личное общение

большой плюс для иностранных инвесторов. Кроме того, доступ к рынку ценных бумаг позволит увеличить финансирование», – уверенно заявляет глава АМФОК.

С 1 января 2020 года микрофинансовые организации смогут стать участниками любых юридических лиц. Например, лизинговых компаний. Сейчас ТОО в этом ограничены: они могут иметь только коллекторские и инкассаторские структуры. «Конечно, расширение деятельности может дать дополнительный доход. Но всегда все зависит от стратегии



Фото: Shutterstock/BestPhotoPlus

тоду МФО рассчитывается просто доходность, то по формуле НБ РК производится дисконтирование всех будущих потоков, что делает ГЭСВ выше, – объясняет глава ассоциации. – Так как МФО не могут превышать ставку 56%, выплаты клиентов уменьшатся».

«Это правильная идея Нацбанка. Регулятор приводит всех участников рынка к одному знаменателю, – констатирует г-жа Жакупова. – С точки зрения людей, это хорошо, они смогут сравнить цены, у них снизятся выплаты».

Но при этом и брать в долг в МФО тоже станет сложнее. Предполагается, что клиенты МФО будут обязаны подтверждать доход выше прожиточного минимума. Сейчас эта норма необязательна. «Если человек хочет получить кредит, он должен подтвердить свои доходы. В предложениях Нацбанка предусматривается возможность МФО самостоятельно определять долговую нагрузку заемщика на основании собственной системы оценки кредитоспособности», – поясняет детали Ербол Омарханов. Например, подтверждением стабильных денежных потоков клиентов МФО могут стать объекты движимого и недвижимого имущества.

с заемщиками», – рассказывает собеседник.

Еще один плюс нового регулирования – это возможность преобразования микрофинансовых организаций в акционерные общества. В настоящее время их статус ограничен ТОО. По оценке экспертов, новая форма позволит МФО выпускать ценные бумаги на фондовой бирже, инвестировать собственные активы в ЦБ и другие финансовые инструменты, так как для этого сектора много лет актуальна проблема фондирования. Из-за нехватки средств большая часть успешных МФО стала реципиентом международных финансовых организаций. «С введением новых поправок, предоставляющих возможность осуществлять деятельность в форме акционерного общества, МФО станут более публичными, а их структура – прозрачной. Это

компания. Если МФО работает в сельской местности, выдает небольшие кредиты, для чего открывать лизинг?» – задает риторический вопрос Жанна Жакупова.

Несмотря на автоматизацию многих процессов, финансистам все еще выгоднее выдавать крупные займы – себестоимость большой ссуды дешевле нескольких микрокредитов. Учитывая это, НБ РК предложил увеличить максимальную сумму ссуды до 20 тыс. МРП (50,5 млн тенге) с нынешних 8 тыс. (20,2 млн тенге). «Такая опция существенно расширяет круг потенциальных клиентов МФО, в который будут входить субъекты среднего и даже крупного предпринимательства. Уже сейчас постоянные клиенты МФО обращаются с просьбами об увеличении размера кредитов», – констатировал Ербол Омарханов.

### Требования к уставному капиталу МФО:

с 01.01.2020 до 30.06.2020	30 млн тенге
с 01.07.2020	50 млн тенге
с 01.07.2021	75 млн тенге
с 01.07.2022	100 млн тенге

# Почему в Казахстане редко страхуют массовые мероприятия

> стр. 1

### С нами ничего не случится. Наверное

Посетители мероприятий с участием зарубежных звезд обеспечены страховой защитой не только от физических повреждений, например из-за обрушения крыши, падения оборудования или природных катастроф, но и от риска отмены концерта. «Организация мероприятия требует больших расходов в общем бюджете мероприятия. Однако большинство компаний рассчитывают, что все пройдет без происшествий», – объясняет председатель правления АО «СК Коммекс-Эмир» Олег Ханин. Он добавляет, что выплаченные вовремя компенсации пострадавшим снижают репутационные издержки для организатора.

По мнению опрошенных «Курсивом» участников рынка, в Казахстане культура страхования не развита в целом и поэтому не все предприниматели понимают, что во многих ситуациях могут обезопасить клиентов и свой бизнес от непредвиденных расходов, обеспечить себе финансовую и юридическую поддержку. Предприниматели не знают, на каких условиях и от каких рисков можно застраховаться, и очень часто просто не доверяют страховым компаниям. «Страхование ответственности организаторов массовых мероприятий не относится к обязательному виду, следовательно, этот вид страхования остается непопулярным и не востребованным, как и многие аналогичные страховые продукты», – констатирует начальник управления андеррайтинга АО «СК «Казахмыс» Марина Полянская.

Востребованность такого вида страхования может повысить проведение в Казахстане спортивного мероприятия мирового масштаба, полагает исполнительный директор СК «Евразия» Шакир Иминов. Он уверен: «Серьезные изменения произойдут, если страна хоть раз получит крупный бюджет от рекламодателей, а не от государства. Подготовка глобального мероприятия однозначно стимулирует ускоренный рост нашей страны и, соответственно, будет огромным плюсом к страхованию».

### Вменить организаторам

За рубежом страхование рисков при проведении общественных мероприятий относится к вмененному виду страхования, требования которого распространяются на владельцев кафе и ночных клубов, торговых центров, лифтовых организаций, организаторов массовых мероприятий. В отличие от обязательного вида страхования эта ответственность не регулируется законом: тарифы и выплаты устанавливаются страховой компанией и клиентом. «Дело в том, что в РК страхование ответственности организаторов массовых мероприятий не вмененное, а добровольное. Возможно, в этом и кроется причина его непопулярности, – полагает Олег Ханин. – Как вариант – сделать этот вид страхования вмененным».

Правда, сами страховщики относятся к этой услуге с опаской. «Для нас этот продукт достаточно новый, нет статистики убытков, нет наработанных схем урегулирования страховых случаев, непонятно, каким образом определять страховые суммы», – говорит Марина Полянская. Пресс-служба Freedom Finance Insurance не верит, что представители бизнеса легко согласятся на покупку новых полисов: «Внедрение нового вида страхования – сложный процесс. Если это страхование торгового-развлекательных центров, нужно предусмотреть, насколько увеличится нагрузка на бизнес, где и без того большие расходы. А это, в свою очередь, повлечет увеличение расходов конечных потребителей».

Законы Франции предусматривают более 100 видов обязательного страхования, при этом только четыре из них относятся к традиционному обязательному страхованию, остальные – к вмененному. Все требования госорганов в этой стране выполняются четко, так как существуют перекрестные проверки. «Вмененное страхование предлагает конкретные правила рынку. Затем государственные органы через другие рычаги понуждают частный сектор эти правила выполнять. Вмененное страхование начнет работать, когда госорганы будут контролировать выполнение требований. У Нацбанка таких рычагов нет даже по обязательным видам страхования», – констатировала глава Ассоциации финансистов Казахстана Елена Бахмутова.

# Банки должны учиться плавать сами

## МВФ об АQR в казахстанских банках

**Международный валютный фонд предлагает Казахстану строго дозировать возможную помощь банкам второго уровня после завершения АQR.**

**Дмитрий ПОКИДАЕВ**

К оценке качества активов банковского сектора (Asset Quality Review – АQR) в Казахстане приступили в августе, проверка идет в 14 банках, на которые приходится около 87% активов банковского сектора страны. Основные цели АQR – обеспечение прозрачности банковской системы за счет качества информации о финансовом состоянии ключевых банков, укрепление финансовой стабильности за счет выявления и внедрения корректирующих мер для улучшения финансового состояния банков, повышение доверия со стороны инвесторов и вкладчиков.

«При необходимости по итогам работы будет составлен план мероприятий по принятию корректирующих мер в среднесрочной перспективе и даны необходимые рекомендации для банков второго уровня по дальнейшему совершенствованию действующих бизнес-процессов», – говорилось в пресс-релизе НБ РК о старте АQR в казахстанских банках.

Председатель Нацбанка Ерболат Досаев сообщил, что по итогам АQR регулятор совместно с правительством составит специальный план мероприятий на ближайшие два-три года по корректировке деятельности банков с недостаточным капиталом и проведению превентивных мероприятий в них на раннем этапе. Эксперты предполагают, что по итогам независимой оценки некоторым банкам потребуется докапитализация, в которой может принять участие государство.



Фото: Shutterstock/Maxx-Studio

Глава миссии МВФ в Казахстане Марк Хортон считает, что участие государства в такой докапитализации должно быть минимальным и вливать средства в БВУ государству стоит только в тех случаях, когда внутренние возможности фин-

учреждений будут полностью исчерпаны. «Размер возможной помощи должен зависеть от портфелей банков и от способности действующих и новых акционеров предоставить такую поддержку, – говорит Хортон. – Наша рекомендация Нацбанку

и правительству состоит в том, чтобы существующие акционеры банков были первым источником предоставления такой помощи, затем другое финансирование может поступать от новых инвесторов». Хортон добавил, что государству следует поддерживать далеко не всех игроков рынка. По его мнению, монетарные власти должны вмешиваться только в тех случаях, когда речь идет о наиболее крупных и системнообразующих банках, способных пошатнуть всю систему. Только в этом случае, уверен эксперт, появляются основания для предоставления дополнительной поддержки.

«Но такая поддержка должна быть обусловлена четкими положениями и требованиями в отношении планов реструктуризации таких банков и составлением бизнес-планов для обеспечения их финансового благополучия, – подчеркнул представитель МВФ. – В целом мы рады, что офици-

альные органы проводят оценку качества активов, потому что она позволяет получить четкую и независимую оценку. Мы надеемся, что в результате этой работы у банков в Казахстане будет более надежный уровень капитала, у них будут благополучные в финансовом отношении балансы и таким образом Казахстан избежит вопроса о банковском кризисе в ближайшие годы».

Сейчас, по информации Нацбанка, комплексная независимая оценка качества активов казахстанских банков продлится, в настоящий момент завершены 3 из 9 предполагаемых блоков работ, которые позволили получить первые результаты анализа процессов и политик банков. В октябре Национальный банк приступил к анализу кредитных досе, оценке обеспечения и анализу резервирования банков, завершение АQR по-прежнему планируется в декабре 2019 года.

# Как защитить детей в интернете

**Ваш ребенок долго не выходит из своей комнаты и ведет себя тише обычного? Постойте-ка, он уже давно сделал домашнее задание и битый час сидит в телефоне!**



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

пластической хирургии, которая убеждает в необходимости соответствовать тем или иным стандартам красоты. Дети, порой совсем маленькие, видят ее, и родители не придают этому значения. Но практика показывает, что это может повлиять на самооценку ребенка и привести к неудовлетворенности собственным телом.

Также я знаю бесчисленное множество историй, когда дети без ведома родителей тратили целое состояние на покупки в мобильных приложениях. Но даже эти инциденты не заставляют взрослых задуматься, что говорит об одном: родители плохо осведомлены о рисках высоких технологий для детей.

Я прекрасно понимаю родителей, которые не испытывают страха перед виртуальным миром, ведь в первую очередь это источник полезной информации, позволяющий расширить кругозор ребенка. И, как отец, я сам готов с радостью принимать все хорошее, что Всемирная паутина может предложить моим детям. В то же время я знаю: как взрослый человек, я отвечаю за их безопасность в Сети и обязан постоянно расширять свои знания в этой области. Мне приходится балансировать между воспитанием чувства независимости у своих детей и контролем над ними, а это очень непросто.

Исследование показало, что молодое поколение бесконтрольно проводит в интернете многие часы. Тогда как беседам об онлайн-безопасности родители в среднем уделяют лишь 46 минут – и это за все годы детства ребенка! Родители должны постоянно следить за тем, что ребенок де-

лает в интернете. Как? Да хотя бы просто спрашивая его, чем он занимался в Сети, и вместе обсуждая полученный им опыт, не только положительный, но и отрицательный. Не менее важно знать, с какими угрозами можно столкнуться в интернете, – тогда вы сможете предупредить и защитить ребенка.

Никто не хочет, чтобы его ребенок стал жертвой фишинга, доксинга (этим термином обозначают публикацию личной информации без согласия человека) или иного злого умысла. Поэтому необходимо приложить максимум усилий, чтобы защитить детей от угроз в интернете, и современное ПО это позволяет. С его помощью можно:

- узнавать, какими программами пользуется ребенок;
- выставлять временные ограничения на использование определенных приложений;
- настраивать контроль за онлайн-активностью ребенка – заблокировать весь опасный контент или позволить ребенку запрашивать ваше разрешение на посещение взрослых сайтов;
- мониторить публикации ребенка в Facebook и «ВКонтакте»;
- узнавать о новых друзьях в соцсетях;
- устанавливать безопасный периметр для перемещений ребенка и получать уведомления, когда у ребенка садится телефон.

Однако, несмотря на все возможности технологий родительского контроля, одних лишь программных средств может быть недостаточно. Если поведение ребенка изменилось после того, как он выходил в Сеть без присмотра, даже самые передовые технологии не заменят доверительного разговора. Поэтому не стоит пренебрегать регулярными беседами с детьми о правилах поведения в интернете и об онлайн-угрозах.

Если вы заметили, что, побывав в Сети, ваш ребенок ведет себя непривычно тихо (или же наоборот чересчур возбужден и раздражителен), вероятно, с ним произошло что-то нехорошее – и это стоит обсудить.



## Красота сверхнового времени Как технологии формируют диалог бизнеса и потребителя



Максат НУРИДЕНУЛЫ,  
управляющий директор  
ДБ «Альфа-Банк»

Непонимание между людьми станет аномалией в ближайшие десятилетия. Мы начнем понимать друг друга гораздо лучше, ведь в нашу жизнь приходит все больше технологий, которые стандартизируют общение между нами. Технологии изменят все до неузнаваемости: человек сможет больше времени посвящать саморазвитию и бизнесу, а весь личный быт уйдет в сервисный сектор. Как пелось в одной детской песне: «Вкальвают роботы, а не человек!»

При этом человеку сегодня нужно все больше комфорта, за который он готов платить. И на этом этапе появляется сервисная компания, которая уже все сделала за вас: постирала вещи, отвезла вас на работу, доставила прямо на рабочее место кофе, забронировала билеты на вечерний сеанс в кино, купила страховку в путешествие или инвестировала деньги. Потребителю нужно знать меньше о процессе, но больше о результате; важны цена и результат; ему нужно все прямо здесь и сейчас. Это сервис, которого ждет от нас потребитель.

### Глобальный сервис

Поначалу растет спрос на сервис, справиться с которым может только автоматизация. Но автоматизация – это уже прошлое десятилетие, ее новый эволюционный виток – это большие данные, их обработка и применение, которые дают невероятный эффект персонализации. Посмотрите на свои почтовые ящики в подъездах: очень много «холодной», никому не нужной информации. Новый эволюционный виток современного предложения потребителю

времени на развитие, потому что участники рынка пытаются изначально все сделать правильно. От правильности принятых решений зависит, выживет твой бизнес или нет, станет ли он лидером или будет в вечных аутсайдерах. И в этом им опять же помогают технологии, дающие новые возможности, которые как воздух нужны новым управленцам.

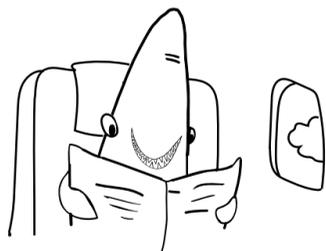
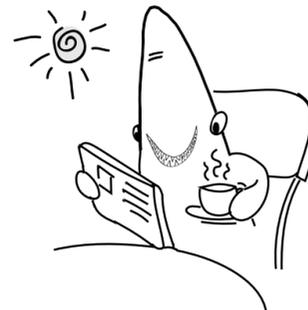
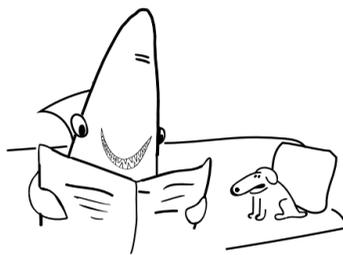
Современный менеджмент находится в перманентном стрессе из-за того, что нужно постоянно быть в зеленой зоне, то есть непрерывно показывать рост бизнеса – сегодня это главное. Чтобы быть эффективным, необходимо снижать затраты, и в этом также помогают технологии. Например, в банке в бэк-офисе работает 2 тыс. человек, которые заполняют бумаги. Можно на компьютере запустить скрипт, который моментально, за считанные секунды выполнит их коллективную работу. Даже если грубо подсчитать зарплату сотрудников, которая тратилась на этот процесс, то экономия составляет 2,4 млрд тенге в год. Это те цифры, мимо которых уже просто так не пройдешь. Представляете, какую оптимизацию дает это в глобальных бизнес-масштабах!

Гармония технологий стала новым стандартом бизнеса и нашей жизни в целом. В гармонии есть симметрия, а симметрия – это уже основа красоты. Миру и потребителю нужен красивый бизнес, который не задает лишних вопросов, не назойлив, когда нужно, сам предлагает необходимые решения.

### Гонка за эффективностью

У новых отраслей «экономики сервиса» не уйдет много

ПОДПИШИСЬ И ПОЛУЧАЙ «КУРСИВ»  
ПО УДОБНОМУ АДРЕСУ В КАЗАХСТАНЕ



# КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ  
ЛИЦЕНЗИРОВАНО  
WSJ.

Оформи подписку на [kursiv.kz/podpiska2020](http://kursiv.kz/podpiska2020) или наведи камеру телефона на QR-код

Если возникли вопросы, обращайся в отдел подписки  
+7 (727) 277 77 07, +7 (707) 766 91 99 – Ренат Гимаддинов, [r.gimadidinov@kursiv.kz](mailto:r.gimadidinov@kursiv.kz)



# В творческом порыве

## Как российская сеть хобби-гипермаркетов «Леонардо» чувствует себя на казахстанском рынке

Развитие российской сети хобби-гипермаркетов «Леонардо» в Казахстане, по оценке представителей ритейлера, идет скорее по удовлетворительному сценарию, чем по отличному. «На данный момент сеть в Казахстане развивается по нижней границе предполагаемых прогнозов, но предпринимаются все усилия для роста показателей», – сообщили они «Курсиву».

Кристина ДАУРЦЕВА

### Новый формат

В июне 2019 года на казахстанский рынок товаров для творчества зашел крупный игрок из России. Магазин в Нур-Султане для «Леонардо» – юбилейный, сотый по счету. Месяцем позже еще один хобби-гипермаркет открылся в Алматы. По оценке CRE.ru, отраслевого издания по коммерческой недвижимости, инвестиции в открытие одного хобби-гипермаркета «Леонардо» превышают \$1 млн. Дополнительно на рекламную кампанию по открытию первого магазина в Казахстане было потрачено более \$27 тыс. Также CRE.ru отмечает: по статистике, каждый магазин «Леонардо» привлекает от 350 тыс. до 1,5 млн целевых клиентов в год.

Локации в Казахстане у российской сети товаров для творчества – одни из самых лучших, в торговых центрах с высокой проходимостью – это MEGA Park и MEGA Silk Way. Эксперты «Леонардо» утверждают, что их магазины «гипермаркеты по ассортименту, но не по площади. Основной плюс для клиента – возможность быстро увидеть огромный ассортимент товаров для рукоделия и творчества и быстро выбрать



Фото: mega.kz

необходимое», например, в магазине «Леонардо» в Нур-Султане более 60 тыс. позиций.

Пока сеть ведет только офлайн-продажи в РК, запуск интернет-магазина запланирован на следующий год.

### Сетевые нюансы

«Формат хобби-гипермаркетов связан с огромным списком проблем, свойственных различным сегментам ритейла, и невозможность решить хотя бы одну из них может привести к плачевному результату», – рассказывал в интервью журналу Retail & Loyalty Борис Кац, директор по развитию сети хобби-гипермаркетов «Леонардо». «Отдельного упоминания заслуживает финансовая сторона вопроса: товары для творчества не совсем дешевыми, и это ограничивает число покупателей, но, с другой

стороны, огромный ассортимент магазина вынуждает иметь большой бэк-офис».

Каждый продавец-консультант должен быть экспертом во всех областях рукоделия, ведь покупатель зачастую не может объяснить, что именно они ищут. «У нас работает учебный центр. Каждую неделю проводятся обучающие семинары с последующей оценкой знаний, а каждое утро в магазине на пятиминутке ставятся основные задачи на день и рассказываются новости про товары», – ответили представители «Леонардо» на вопрос «Курсива» об особенностях работы персонала в хобби-гипермаркете. Высококвалифицированные кадры – это дополнительные расходы на фонд оплаты труда.

Еще одна особенность формата, даже учитывая большой стабильный поток клиентов, – поч-

ти всегда низкая итоговая сумма чека. Директор по развитию сети также отмечал в интервью, что товары для хобби и творчества – это сложные товары с длинными сроками оборачиваемости. «Особая история – это остатки, которые могут вообще никогда не продаться. Существует также проблема брендзависимости покупателей, которые во многом схожи по типу поведения с профессиональными клиентами. Такие клиенты во многих видах творчества привязаны к любимым торговым маркам – и даже масштабная реклама не делает новую марку востребованной».

Особенность гипермаркетов «Леонардо» способна как сыграть на руку, так и стать причиной неудачи. По сути – это единственное в Казахстане место, где представлены практически

все направления творчества, но при этом более 70% продукции в магазине принадлежит собственным торговым маркам сети.

### Перспективы

Полноценных исследований рынка товаров для творчества в РК нет, но для общего представления о его масштабе можно ориентироваться на российские цифры – аналогичный рынок соседней страны оценивается с большим разбегом – от 30–40 млрд рублей до 60 млрд рублей (180–240 млрд тенге – 360 млрд тенге). Соответственно, казахстанский рынок, как минимум, в десять раз меньше.

В Казахстане направление представлено несколькими форматами. Это небольшие магазины с, как правило, узкоспециализированным ассортиментом (бисер, пряжа, товары для вы-

шивки). Местные интернет-площадки, которые предлагают и товары, что есть в наличии, и доставку на заказ из крупных международных онлайн-магазинов. Сегмент супермаркетов представляют два крупных игрока – Abdi и Meloman Art.

Не стоит забывать про вездесущую барахолку, на которой по-прежнему можно найти почти все. Еще один заметный участник рынка – платформа AliExpress, где представлено огромное количество магазинов с товарами для рукоделия. «Часть наших потенциальных клиентов покупают аналогичные нашим товары на китайских маркетплейсах», – соглашается Борис Кац.

Перспектива развития рынка товаров для хобби строится на том, что в последние годы отмечается рост интереса к домашнему декору. Людям надоело безликие вещи, и в стремлении создать что-то оригинальное своими руками они готовы платить за мастер-классы и покупать необходимые материалы. Авторские работы стоят дорого, а рукоделие доступно каждому. Дизайн-бюро «Леонардо» регулярно выпускает мастер-классы, материалы для которых выступают представленными в сети товары – это необходимая составляющая творческого магазина любого формата, которая, помимо привлечения дополнительной аудитории, способной на импульсные покупки, дает возможность рекламировать свой товар.

Руководители сети рассчитывают, что их приход в РК подтолкнет рост рынка товаров для творчества. Сейчас «Леонардо» нацелен на развитие локаций в двух крупнейших городах, но в дальнейшем не исключает возможность своего присутствия и в регионах. «Рынок художественных товаров Казахстана будет расти. Все люди хотят иметь пространство для самовыражения», – уверены представители компании.

# Почему западный масс-маркет терпит неудачу на рынке Китая?

Громадный китайский рынок привлекает западных fashion-ритейлеров, но не всем из них удается прочно обосноваться на этом рынке.

Кристина ДАУРЦЕВА

Китай является крупнейшим торговым партнером для 124 стран мира, но ситуация, когда топовый западный ритейлер из категории масс-маркета терпит неудачу на рынке КНР и вынужден если не закрывать полностью, то, по крайней мере, сокращать количество своих магазинов, в стране повторялась уже не раз. В 2019 году этот тренд поддержал H & M. По данным компании, в III квартале 2019 года было закрыто девять магазинов в Китае, хотя в целом по миру чистые продажи бренда выросли на 12%.

### Особенности спроса

Уже несколько лет ритейлеры среднего ценового сегмента сталкиваются со значительным снижением покупательского интереса в Китае. Наиболее крупную неудачу потерпел британский Marks & Spencer – в 2016 году ритейлер был вынужден покинуть китайский рынок. «Одна из причин неудачи в том, что известные западные сети предлагают китайцам одежду, которая им неинтересна и ориентирована на европейский средний класс. Бренды также не учитывают особенности азиатского телосложения и используют при пошиве стандартные лекала», – объясняет Шон Рейн, основатель и управляющий консалтинговой компании China Market Research

Group, автор книги «Война за кошелек Китая».

В том же 2016 году из Китая ушел ASOS – крупный интернет-ритейлер, успешно работающий на территории Европы и США. Глава компании Ник Бейтон заявил, что это решение позволит им сфокусироваться на Британии, Европе и США и получить более высокую прибыль. Уже упомянутый Шон Рейн уверен: настоящая причина в том, что сеть просто не выдержала конкуренции и уступила позиции платформам электронной коммерции Taobao и Alibaba. «ASOS продавала недорогую одежду, но с неограниченным количеством продуктов, доступных на китайском рынке, она просто не могла конкурировать».

### Особенности конкуренции

Дон Чжао, исполнительный директор Azoa (эта компания занимается исследованиями рынка электронной коммерции в Китае), считает неудачу ASOS следствием незаинтересованности населения в цене. На западе этот популярный интернет-магазин нацелен на поколение миллениалов среднего класса, тогда как в Китае одежда данного ценового сегмента относится к бюджетной и стоит менее \$40. Рейн согласен: «Категории товаров без выраженных функциональных особенностей, которым много альтернатив среди местных производителей и цены на которые необоснованно высоки, безусловно, будут оспариваться китайскими конкурентами».

Важно также учитывать, как в Китае воспринимают ценность продукта. Поведение потребителей определяется как CMR Hour



Фото: Giulia Marchetti/ The Wall Street

Glass Shopping Model, и означает, что они охотно делают покупки как в верхней, так и в нижней части шкалы расходов.

«Китайцы готовы платить высокую цену за вещи, которые придадут им статус, престиж. Все остальное, по их мнению, должно быть очень дешево. Именно в этом причина того, что западным брендам, ориентированным на средний класс, так сложно удержаться в Китае», – говорит руководитель China Market Research Group.

### Мода на спорт

Безусловно, есть и удачные примеры присутствия западных ритейлеров на рынке КНР, среди них – Nike и Adidas. Оба бренда

считают китайский рынок определяющим с точки зрения продаж. В последние несколько лет прибыль у этих компаний в Китае стабильно растет. Продажи Nike в 2019 году уже составили \$5 млрд, это на 18% больше, чем два года назад. Конечно, во многом такой успех связан с модой на спортивную одежду в стране. Но и стремление понять ожидания потребителей играет значительную роль.

Глава Nike Марк Паркер отмечает, что они продолжают делать акцент на прямом общении бренда с потенциальным покупателем. Компания ведет совместный проект с Министерством образования Китая и поощряет занятия любимыми ви-

дами спорта – привозит в школы лучших тренеров со всего мира. Подобной позиции придерживается и Adidas, бренд помогает 20 млн школьников, приобретая для них планы футбольных тренировок и экипировку, а также предоставляя обучение для 50 тыс. тренеров.

### Потребители люкса

Еще более радужная ситуация в Китае вырисовывается в сегменте люксовых товаров.

Согласно исследованию консалтинговой компании Bain & Co и итальянской ассоциации производителей предметов роскоши Fondazione Altgamma, мировой рынок люксовой обуви, одежды и аксессуаров в ближайший год

вырастет на 4–6%, до 271–276 млрд евро, а к 2025 году составит 320–365 млрд евро. Наиболее растущими категориями в этом году станут обувь, сумки и ювелирные изделия, продажи одежды останутся примерно на том же уровне.

Bain & Co отмечает ряд трендов, которые будут регулировать потребление роскоши в мире в ближайшие несколько лет. На первом месте – влияние китайского поколения Z и миллениалов, способных на импульсные покупки в интернете. На их долю придется более 55% трат в люксовом сегменте по всему миру к 2025 году. Именно спрос китайских потребителей рынок обязан стабильными показателями роста. Ожидаемый результат в Китае в 2019 году – увеличение продаж на 18–20%.

Активное развитие цифровых технологий приведет к тому, что более четверти рынка люкса придется на интернет-торговлю. Опять-таки китайские потребители все чаще приобретают товары онлайн. Рост продаж в КНР фиксируют такие компании, как Compagnie Financière Richemont S. A., Burberry Group Plc, LVMH Moët Hennessy – Louis Vuitton.

Подобная активность также связана с налогом на зарубежные офлайн-покупки, который ввело китайское правительство, с падением курса юаня и всплеском террористической активности в Европе, что удерживает китайцев от путешествий. Таким образом, изменение покупательских привычек в Китае открывает для брендов люксового сегмента еще более широкие возможности на рынке Поднебесной.

# Как Google вытеснил конкурентов и создал мощнейшую в мире рекламную машину

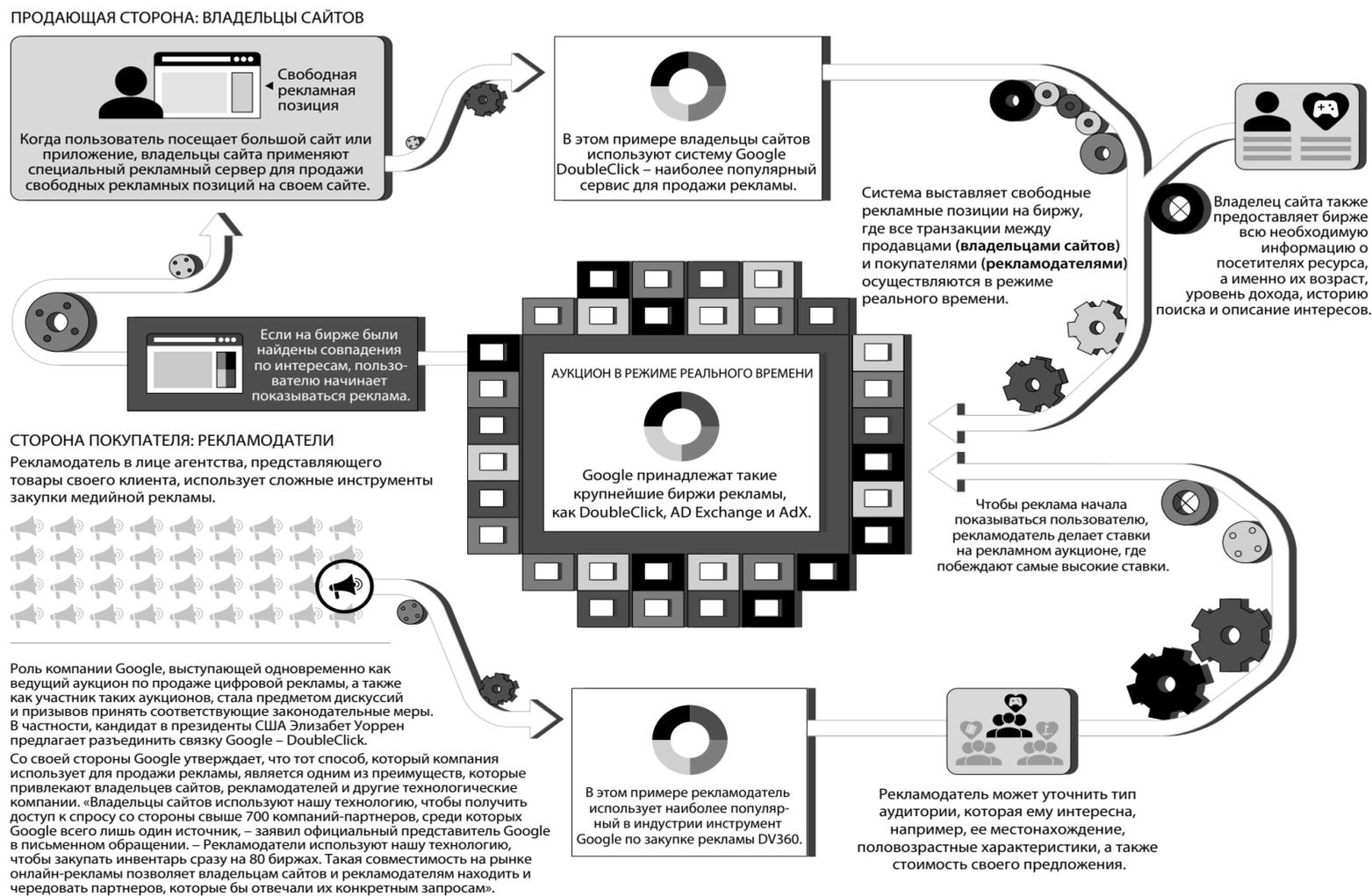
> стр. 1

В значительной степени мощь Google как рекламного брокера связана с приобретением различных рекламных компаний, и в первую очередь с покупкой в 2008 году сервиса DoubleClick. Уже тогда, одобвив сделку на \$3,1 млрд, регулятор предупредил, что вмешается, если компания будет увязывать свои продукты между собой в нарушение принципов конкуренции.

В интервью The Wall Street Journal десятки руководителей компаний-рекламодателей и компаний, владеющих сайтами, заявили о том, что Google сейчас именно так и поступает, то есть использует множество связанных между собой продуктов. Пример: Google владеет наиболее популярными инструментами для продажи и покупки рекламы, а также крупнейшей биржей, где совершаются сделки по размещению интернет-рекламы. Когда Nexstar решила временно не использовать рекламный сервис Google, компания потеряла

доступ к огромной базе потенциальных рекламодателей, которая формируется при помощи платформы Google для закупки рекламы. Какур отметил: «Они хотят, чтобы в этом случае компания оказалась полностью заблокированной».

Как правило, интернет-реклама продается на специальных аукционах, которые срабатывают мгновенно, как только загружается веб-страница пользователя. И практически на каждом этапе этого процесса доминирует Google. Вот как это работает:



Руководители многих медийных компаний утверждают, что использование DoubleClick for Publishers – это единственный способ получить полный доступ к бирже AdX от Google, где рекламное пространство продается на аукционах в режиме реального времени. Одно из преимуществ AdX перед другими биржами-конкурентами состоит в том, что она может подключаться к еще одному мощному инструменту Google – AdWords, который во многом базируется на доминирующем положении поисковой системы компании.

Рекламодатели используют AdWords, чтобы делать ставки на ключевые слова, связанные с поисковыми запросами. Например, когда пользователь вводит запрос «ипотечные кредиты», в результатах поиска показываются объявления от победителей аукциона ключевых слов AdWords. Однако AdWords способен на большее. Например, помимо всего прочего, система позволяет рекламодателям при-

обретать медийные объявления по всей Всемирной паутине.

В течение многих лет Google AdX была единственной рекламной биржей, имевшей доступ к этому неиссякаемому потоку рекламных бюджетов. Однако сейчас Google постепенно открывает доступ к AdWords для других бирж-конкурентов, хотя, по словам людей, знакомых с рекламными продуктами Google, большая часть спроса все равно приходится на AdX.

Медийные компании настолько сильно зависят от этого гарантированного рекламного спроса, формируемого Google AdWords, что один из руководителей крупного издателя даже назвал его своеобразным «наркотиком».

Материнская компания издания The Wall Street Journal – News Corp., давний критик Google и активный участник судебных разбирательств против нее наряду с австралийским антимонопольным органом – когда-то тоже рассматривала возможность переключения своего рекламного

бизнеса с Google на конкурирующего игрока в лице компании AppNexus, инвестором которой News Corp. являлась. Однако, по данным информированного источника, в конечном счете возникли опасения, что это может привести к серьезному сокращению заявок от рекламодателей (от 40 до 60%), которые News Corp. получает через рекламную биржу Google. В целом же News Corp. инвестировала сразу в нескольких конкурентов Google в области интернет-рекламы.

В 2016 году австралийская компания Fairfax Media Limited, издатель газеты The Sydney Morning Herald, отказалась от рекламных возможностей Google, выбрав платформу AppNexus, однако уже в следующем году вернулась к Google. Наиболее известной компанией, отказавшейся от рекламного сервиса Google в пользу AppNexus, является немецкий издательский дом Axel Springer SE. Однако его крупнейшая дочерняя компания в США Business Insider по-прежнему использует систему Google.

Еще одна проблема для владельцев сайтов – это то, что собственные сервисы Google, как и у Facebook и Amazon, конкурируют с веб-мастерами за стоимость рекламы и выигрывают. По данным eMarketer, в совокупности на технологических гигантах приходится 68% из почти \$130 млрд, которые в этом году будут потрачены на интернет-рекламу.

Так, в прошлом году Google заработал на рекламе \$116 млрд, что на 22% больше, чем в предыдущем году, и что составляет 85% от общего дохода компании. Большая часть дохода от рекламы при этом поступает от собственных сервисов Google. Однако, учитывая, какую роль компания играет в обеспечении продаж онлайн-рекламы на своих собственных платформах, это дает ей неоспоримое преимущество.

В некоторых случаях Google намеренно стимулировала использование своих продуктов совместно друг с другом. Например, несколько лет назад Google отказался взимать плату

за использование DoubleClick for Publishers при условии, что продажа рекламы осуществлялась через биржу AdX. Об этом говорится в изученном The Wall Street Journal контракте.

В прошлом году Google объединил DoubleClick for Publishers и AdX в единый продукт Google Ad Manager и таким образом дал отрасли понять, что оба сервиса действительно связаны между собой, говорят руководители рекламных компаний и владельцы сайтов.

Как правило, стандартная продажа интернет-рекламы – занятие не слишком сложное, поскольку все транзакции осуществляются на рекламных биржах. Однако на рынке существует несколько крупных бирж, а потому встают вопросы о том, как издатели должны определить, какой из бирж следует продавать свое рекламное пространство. И вот здесь все становится несколько сложнее.

Конкуренты и критики Google обвиняют компанию в том, что она выстроила этот процесс так, что он наносит ущерб веб-мастерам и играет на руку ее собствен-

ной бирже AdX.

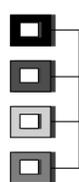
В течение многих лет платформа DoubleClick for Publishers выставляла рекламное пространство на рекламную биржу, где исторически были самые высокие цены. Однако веб-мастера чувствовали, что теряют деньги, поскольку биржа – лидер по историческим ценам – не всегда предлагала самую высокую цену в конкретный момент транзакции.

В некоторых случаях AdX просто автоматически первой получала доступ к рекламному пространству, опережая другие биржи. Также эта система использовала в своих интересах данные, которые веб-мастера указывали в DoubleClick for Publishers. Например, когда AdX находила на аукционе рекламодателя, готового заплатить сумму, превышающую ту, которую, по оценкам DoubleClick, могут заплатить другие биржи, это рекламное предложение перешло к AdX.

Затем в отрасли возникла новая идея.

## Аукционные баталии

Для противодействия Google индустрия изобрела технологию под названием «аукцион за показ рекламы».



В рамках этой новой системы различные биржи в режиме реального времени борются за свободные рекламные позиции. Однако аукцион за показ рекламы не позволяет окончательно нивелировать преимущества Google, поскольку компания не разрешает AdX участвовать в нем.



Вместо этого победитель аукциона за показ рекламы выступает против AdX, которая получает шанс сделать максимальную ставку. Это своего рода турнир, где Google, не участвуя в основном соревновании, сразу попадает в число финалистов.



Это обстоятельство обеспечивает Google серьезное преимущество. Сейчас Google внедряет дополнительные изменения, которые, по данным компании, нивелируют любые преимущества, если они имеют место. Однако все они будут увязаны с другими изменениями, которые, как опасаются владельцы сайтов, снизят контроль за тем, как они продают рекламу.

Процесс закручивания гаек, чем Google занимался последние годы, навредил не только владельцам сайтов, но и компаниям, работающим в сегменте интернет-рекламы. Всего за несколько лет рекламный бизнес покинул ряд конкурентов DoubleClick for Publishers, включая OpenX, Facebook и Verizon Communications Inc.

«Индустрия рекламы напоминает кладбище», – говорит Дэмиен Геррадин, юрист по антимонопольному праву, профессор

в области конкурентного права и экономики Тилбургского университета (Нидерланды).

В начале 2016 года Google начал требовать от покупателей рекламы использовать для покупки видеорекламы на YouTube, самом посещаемом видеоплатформе в мире, инструменты Google. Ранее же для покупки рекламы на YouTube рекламодатели могли использовать различные сторонние инструменты.

«Во многом это было началом конца», – говорит Брайан О'Кел-

ли, соучредитель AppNexus, которая в прошлом году была продана AT&T Inc. за \$1,6 млрд после того, как доходы фирмы перестали расти. Ранее Келли признавал, что AppNexus, как и другие игроки в отрасли, стремится искоренить в своей системе любые проявления нечестной конкуренции.

«Google использовал свою монополию на YouTube, чтобы повернуть игру в свою пользу», – говорит Ари Папаро, руководитель компании Veewax.io Corp., специализирующейся на покупке

рекламы и выступающей конкурентом Google.

Также в 2016 году Google разрешил таргетинг рекламы в DoubleClick использовать данные о местоположении пользователей и адреса их электронной почты, собранные при помощи Gmail и Google Maps. Однако это стало возможным только для тех клиентов Google, кто приобрел рекламный инструмент компании DV360.

Впрочем, со своей стороны Google заявил, что обезличивает

все данные и разбивает их по сегментам аудитории. В 2017 году использование данных Gmail для персонализации рекламы было прекращено.

Тем не менее компании-конкуренты утверждают, что на запрос предоставить доступ к данным Google отвечает отказом, ссылаясь на их конфиденциальность. «Мы предложили подписать соглашение о неразглашении данных, но они все равно сказали «нет», – говорит Раджив Гоэль, исполнительный

директор рекламной компании PubMatic Inc.

О том, что в 2008 году лично поддержал сделку Google с DoubleClick, теперь сожалеет и один из бывших высокопоставленных чиновников Федеральной торговой комиссии США. «Тогда это казалось правильным решением, но за последние десять лет многое что изменилось», – говорит он.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

# Как создаются школьные учебники

Чтобы написать, утвердить и издать учебник, требуется два года

История любого учебника начинается в издательстве. Эту часть работы мы изучили на примере предприятия «Алматыкитап». Выпускать учебники имеет право предприятие или компания, специализирующаяся на издании специальной учебной литературы. Но прежде учебник должен получить свой статус – основного (рекомендованного Министерством образования и науки) или альтернативного издания.

В 2015 году введено правило: любой учебник, основной или альтернативный, дол-

жен создаваться в строгом соответствии с требованиями государственных стандартов в части содержания и методологии подачи материала. С тех пор в школах нет авторских учебных программ, а право выбора учебника по конкретному предмету отдано школам.

Оценку качества учебной литературы и соответствия ее госстандартам делает Республиканский научно-практический центр «Учебник» МОН РК. Будущий учебник должен полностью соответствовать концепции Министерства образования и

техническим требованиям – вплоть до количества страниц, шрифта и кегля.

Все расходы по разработке учебника ложатся на само издательство. Сначала подготовка учебника занимается творческая группа из трех специалистов: ученого, учителя-практика и методиста. Затем подключаются редакторы, художники, верстальщики, корректоры. На подготовку учебника уходит около года. Еще столько же в среднем – на доработку по замечаниям центра «Учебник», а также научно-педагогическую и общественную экспертизу.

## Типографская часть работы по изданию учебников на примере типографии «Муравей»

Сюда учебник чаще всего попадает в виде PDF-файлов. Специалисты-печатники проверяют пригодность материала к печати, печатается макет – пробная книга, которая передается заказчику на утверждение. Если все в порядке – дается команда «в печать».

## Почему любой тираж начинается с резки бумаги

Большой тираж начинается с подготовки бумаги, первый этап – резка. Бумага для книгоиздательства поставляется листами больших размеров: 64 на 92 или 72 на 104 сантиметра. Главные поставщики – Китай и Россия. Для печати книги требуются листы размером 32 на 46 или 36 на 52 сантиметра.

В этой операции используется специальный бумагорезательный аппарат. Каждый обрез должен быть сделан так, чтобы частички бумажной пыли не попали на листы, иначе в дальнейшем краска на бумагу ляжет неровно и работу забракуют. Первый обрез делает опытный работник, далее программа повторяет этот процесс.

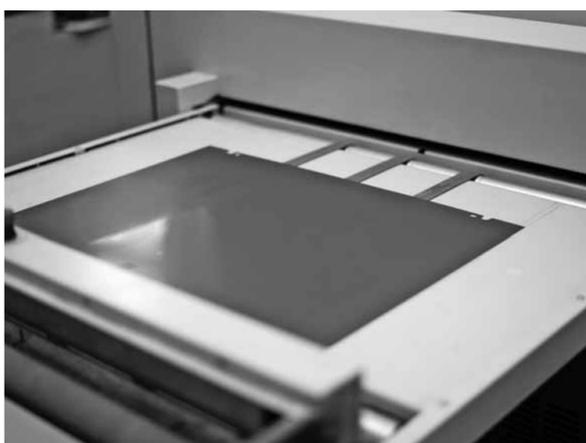
Листы для печати сначала делают немного шире необходимого размера. Это специальное техническое поле, которое называется «печатный клапан». На этом «мертвом поле» размещаются метки-подсказки для печатников, например, для сверки цветовой гаммы. Также оно служит для механического захвата листов на печатном станке – благодаря этому на бумаге не остается следов манипуляций.

## Печатная секция

В современной типографии достаточно подать на конвейер стопку чистых листов, чтобы получить на выходе полноцветные страницы. Система работает автоматически, отделяя листы от стопки и подавая в печать со скоростью 15 тыс. листов в час. Между началом и концом процесса каждый лист проходит через печатные секции. Обычно их четыре – по числу основных цветов, используемых в печати.

## Что такое CMYK

Офсетная полиграфия основана на четырех цветах CMYK (сокращение от cyan, magenta, yellow, key color). Соответственно: ярко-голубой, ярко-розовый, ярко-желтый и черный (от слова black в аббревиатуру вошла не первая буква, а последняя – во избежание путаницы с цветом синим, blue). Сочетанием этих цветов можно получить около миллиона разных оттенков!



## Печатные пластины помогают станку «видеть», что ему делать

Как машина узнает, что печатать и как? В этом ей помогают печатные пластины, которые устанавливаются в каждой из четырех печатных секций. Они сделаны из сплава алюминия, покрытого светочувствительной эмалью.

Печатные пластины готовятся в специальной машине печатных форм. Следуя задаче компьютера, настроенного программистом, внутри машины лазер выжигает на пластине слой эмали в том месте, где в типо-

графском станке будет нанесена краска соответствующего цвета.

После процедуры лазерной обработки печатные пластины проходят проявочный и закрепляющий цикл обработки – и их можно устанавливать в секции печатных станков. Эти пластины оставляют на проходящей через них бумаге влажные и сухие следы – к сухим краска прилипает, а к влажным – нет. Слой влаги настолько незначительный, что высыхает мгновенно, прежде чем с одной скоростью попасть в другую секцию.

## Предпоследний этап – резка и ламинация

Напечатанные страницы снова попадают на станок резки, где удаляются технические поля. Все листы учебника готовы, теперь надо заламинировать обложку. Процесс выглядит так: пленка с клеевым слоем подается на термальный вал, разогретый до 100–115°C. Клей плавится и далее пленка под давлением намертво скрепляется с обложкой будущего учебника.

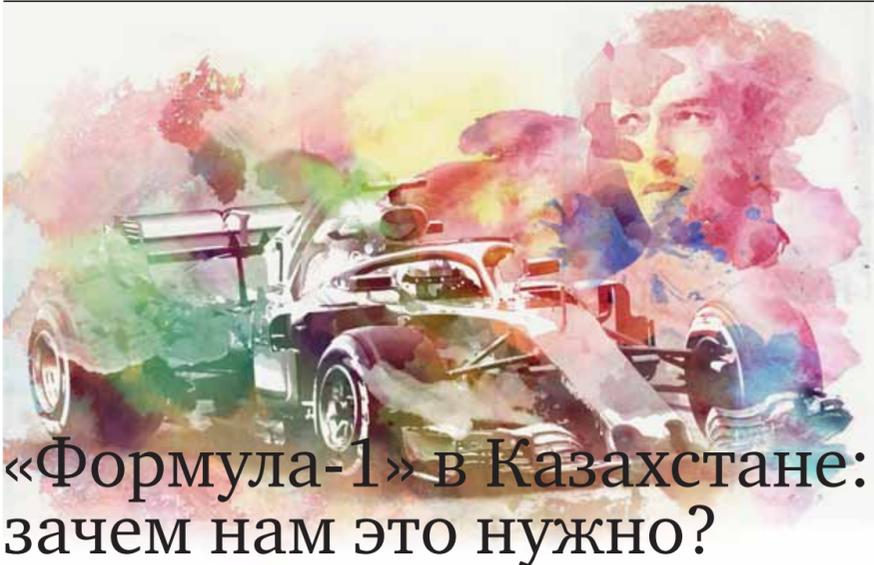
## Фальцовка и клей – и учебник готов

Завершающий этап – фальцовка, то есть складывание разрозненных листов в книгу. Фальцовочная машина принимает разложенные в разные лотки страницы и по заложенному в нее алгоритму сажает их на скобы, сгибает пополам и собирает их в книгу.

Листы учебников чаще скрепляют не скобами, а термоклеем, разогретым до 160°C. Внутренняя часть учебника и обложка подаются в станке с двух сторон. На корешковой части делаются мелкие надрезы для лучшего пропитывания клеем, обе детали встречаются, прессуются – и учебник готов.

Автор: Георгий КОВАЛЕВ  
Фото: Офелия ЖАКАЕВА

## LIFESTYLE



## «Формула-1» в Казахстане: зачем нам это нужно?

Вблизи Алматы завершается строительство автодрома, условия которого будут соответствовать всем требованиям для проведения королевских гонок. Технически у Казахстана появится вполне осязаемый шанс принять у себя этап чемпионата «больших призов». Но возможен ли в реальности приезд в нашу страну «Формулы-1»?

Владимир ЖАРКОВ

### География

Международная автомобильная федерация (FIA) – очень демократичная организация. Для ее руководителей важно только строгое соответствие всем регламентам, место проведения гонок для FIA не имеет никакого значения. «Формула-1» находится в федерации на особом положении, и боссы «королевы автоспорта» фактически сами определяют календарь соревнований. С 1950 года, когда состоялся первый чемпионат «больших призов», Гран-при у себя принимали 42 автодрома из 34 государств мира. По сути, любая качественная трасса имеет вполне осязаемую перспективу заполнить этап «Ф-1».

В разные годы гонки проходили в Канаде и Бахрейне, Австралии и Китае, Бразилии и Сингапуре, Турции и Южной Африке – странах с кардинально разным климатом и уровнем жизни населения. Президент FIA Жан Тодт за десять лет во главе федерации стремительно расширил географию «королевы автоспорта»: за время его правления «Формула-1» сделала широченный шаг на восток. Турция, Китай, Азербайджан, Россия – на очереди Казахстан?

### Инфраструктура

Автодром Sokol, где в теории планируется проведение Гран-при, расположен в Илийском районе Алматинской области, на 76-м километре трассы Ал-

маты – Нур-Султан. Трибуны будут способны принять до 50 тыс. зрителей – в этом плане все полностью соответствует регламенту проведения соревнований. Но вот разместить гостей там пока попросту негде, на территории спорткомплекса в данный момент функционирует лишь небольшая отель на 45 мест. Есть еще площадка для кемпинга, где могут установить палатки или запарковать трейлеры еще несколько сотен человек, но это не решит проблему. К тому же, необходимо наладить логистику, иметь возможность прокормить и развлечь десятки тысяч зрителей, а с этим пока наблюдаются серьезные трудности.

### Сколько стоит этап

Во время бизнес-форума Jetis Invest аким Алматинской области Амандык Баталов сообщил, что строительство автодрома с трассой для «Формулы-1» обошлось частным инвесторам в 74 млрд тенге. Этой суммой дело точно не ограничится – только официальный лицензионный сбор, который промоутеры каждого старта уплачивают Formula One Management (FOM, группа компаний, ответственных за продвижение чемпионата мира «Формула-1»), составляет около \$40 млн. Плюс раскрутка мероприятия, техническое обслуживание трассы, реклама в прессе, приглашение дорогих и очень дорогих гостей, развлекательная программа, рассчитанная на три дня проведения Гран-при. По самым скромным подсчетам, принять у себя этап, включающий в себя свободную практику, квалификацию и непосредственно гонку, стоит минимум \$100 млн.

### Какова прибыль

Суммарный доход от проведения этапа «большого цирка» в среднем раза в два-три больше, чем вложения. Однако львиную долю прибыли забирает себе FOM, на счетах которой оседает выручка от продажи прав на телетрансляции, рекламы на трассе и в падоках и даже программы VIP-гостеприимства и арендной платы за размещение

на территории развлекательных павильонов во время Гран-при. Да, за гоночный уик-энд многочисленные туристы оплачивают гостиничные номера, посещают рестораны и массово раскупают сувениры, но организаторы могут рассчитывать на прибыль от этого только в том случае, если это их собственные точки проживания, питания и торговли. К тому же, вся сувенирная продукция, так или иначе связанная с «Формулой-1», также находится под строгим контролем со стороны Formula One Management.

Организаторы этапа имеют чистую прибыль только от реализации билетов на мероприятие и экскурсий по автодрому. И это не астрономические суммы. Для наглядности обратимся к финансовым итогам недавнего Гран-при России, которое состоялось в Сочи в сентябре этого года. Трибуны сочинского автодрома рассчитаны на 55 тыс. мест, что сопоставимо с тем количеством зрителей, что планирует принять Sokol. Цена на билеты за три соревновательных дня варьировалась от \$80 до 630, приблизительная выручка составила \$17,5 млн. Экскурсии и прочие мероприятия принесли в кассу еще \$5,5 млн. Итого – примерно \$23 млн, то есть почти два раза меньше, чем один лишь лицензионный взнос.

### В чем резон

Гран-при – заведомо проигрышный проект для организаторов гонки на местах, однако год от года желающих принять у себя этапы «больших призов» становится все больше. Ведь «Формула-1» – это не просто элита автогонок, это клуб избранных, куда изо всех сил стараются пробиться бизнесмены, со спортом порой вообще никак не связанные. Этап «Формулы-1» – это в первую очередь имиджевое событие, инвестиции от которого не предполагают сиюминутного дохода. Кроме того, проведение Гран-при имеет большое экономическое значение для самого города и страны в целом, принося в казну от \$100 до 500 млн. Полуается, игра стоит свеч.

## Райская тишина плюс экстремальные условия выживания

Топ-5 необитаемых островов мира, на которых стоит побывать, специально для читателей «Курсива» выбрал продюсер проекта «Остров Героев» – а он знает о специфике отдыха на необитаемых островах практически все.

Артем НУЖИН,  
генеральный продюсер проекта «Остров Героев»

Интересный факт – большая часть островов в мире необитаема, а многие из них не имеют источников питьевой воды. Некоторые расположены на севере – как, например, самый большой необитаемый остров Девон в Канадском Арктическом архипелаге. Можно ли выжить в подобных условиях вечной мерзлоты? Вряд ли. Поэтому я представлю вашему вниманию острова, где климат все-таки приятный, а непростые задачи по поиску воды и пропитания можно совместить с отдыхом и наслаждением от потрясающих видов.

### Кокос, Коста-Рика

Кокос – необитаемый остров в Тихом океане, который находится в 600 км от западного побережья Коста-Рики. Климат тут тропический, влажный, часто случаются ливневые дожди, так что проблема питьевой воды не стоит слишком остро. Кроме того, остров Кокос – мечта пирата! Существует множество легенд о закопанных кладках и тайниках с золотом, когда-то оставленных там пиратами. Самая известная легенда – о золоте инков, которое испанские конкистадоры якобы спрятали на Кокосе после захвата Перу. Хочу еще раз подчеркнуть – это всего лишь легенда, многие кладоискатели плавали на этот остров в поисках сокровищ, однако ни одна из экспедиций успехом не увенчалась.

Но есть и хорошие новости – на остров можно добраться в составе дайвинг-группы и провести там около 10 дней. Специальные яхты отправляются на Кокос из порта Пунтаренас – дорога займет около двух часов. Но стоит понимать, что дайвинг здесь требует профессионального подхода, потому что погружения довольно сложные из-за течений и глубин. Зато подводный мир Кокоса удивительный! Это морской заповедник, где водится огромное количество особей, в том числе более 100 акул-молотов.



Фото: yandex.ru



Фото: Depositphotos/bcampbell65

### Мого-Мого, Панама

Мой любимый остров – Мого-Мого, ведь именно здесь проходит проект «Остров Героев», в который может попасть любой желающий, готовый испытать свою силу духа на протяжении семи дней. Мого-Мого – это один из так называемых Лас-Перлас – Жемчужных островов Панамы. Всего их насчитывается более 200. Название, кстати, вполне оправданное – это крупнейший в мире центр ловли жемчуга.

Остров охраняется государством – сюда можно приехать, но ничего нельзя строить, поэтому природа нетронутая и по-настоящему дикая – на острове обитают сотни разновидностей тропических птиц, игуан, морских черепах и бабочек, расцветка которых поражает воображение. Не говоря уже о джунглях и пляжах с белым песком и лазурными волнами, а также о возможности увидеть таких удивительных существ, как горбатые киты.

Именно на этом острове проходили съемки американского, британского и российского шоу «Последний герой», которое в свое время стало настоящим телехитом.

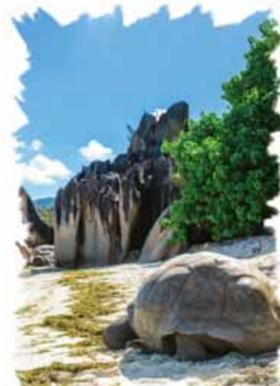


Фото: Depositphotos/Jan Bures

### Альдабра, Сейшелы

Альдабра – это второй по величине в мире атолл (то есть коралловый остров в форме кольца), расположенный в Индийском океане. Как и остров Кокос, Альдабра раньше был «базой» пиратов – они причаливали к его берегам, чтобы передохнуть и спрятать награбленное. Сегодня Альдабра – объект Всемирного наследия ЮНЕСКО, и не только благодаря живописным коралловым рифам, но и потому, что здесь обитает популяция гигантских сухопутных черепах – животные очень симпатичные, на них стоит взглянуть хотя бы раз в жизни. Несмотря на то, что эти черепахи могут жить до 150 лет, их осталось лишь около 150 тыс. особей – и все они обитают на Альдабре. Именно поэтому Сейшелы строго контролируют и ограничивают въезд на необитаемый остров. И все-таки нет ничего невозможного, попасть на Альдабру реально. Два раза в год, в феврале и марте, проводятся специальные экспедиции на корабле, к которым можно присоединиться, если есть желание и, конечно же, деньги. Речь, как вы сами понимаете, идет о десятках тысяч долларов.

### Цинги-де-Бемараха, Мадагаскар

Идеальный вариант путешествия для тех, кто любит фантастику и увлекается историей освоения космоса, потому что Цинги-де-Бемараха – это почти как Марс! Участок нетронутой природы на острове Мадагаскар знаменит своим необычным ландшафтом – это бескрайний каменный лес площадью 152 тыс. га. Вы посмотрите на его фото, сделанные с высоты, и вспомните и романы братьев Стругацких, и постройки Гауди в Барселоне, и фильмы о космосе... Скалы из известняка похожи на острые шпили готических соборов, и здесь их так много, что просто голова кружится! Кстати, живности тут мало, но можно встретить хороших лемуров и индрии – можно сказать, хозяев Цинги-де-Бемараха.

Разумеется, в скалистых каньонах люди не живут, но побывать тут вполне реально – есть даже кемпинги и гостевые дома для самых увлекающихся путешественников. Цинги-де-Бемараха находится в 400 км от столицы Мадагаскара Антананариву. Самый простой способ насладиться фантастическими видами каменного леса – арендовать внедорожник и найти грамотного местного гида, который станет вашим проводником. А вот организованные экскурсионные туры не проводятся – все-таки местность необитаемая, пусть такой и остается!



Фото: Depositphotos/Dennis van de Water

### Монурики, Фиджи

Именно на этом острове снимали фильм «Изгой» с Томом Хэнком – отличный вариант для тех, кто всерьез задумывается о побегах от офисной рутины и суеты. Монурики – самый южный остров в группе островов Маманука, часть из которых любима и освоена туристами. Он крошечный – примерно 1 км в длину и 600 метров в ширину, однако очень красивый и своеобразный. Со всех сторон островок окружен коралловыми рифами, тут есть великолепный пляж с белым песком и несколько лазурных лагун, но бывают сильные штормы и течения, так что купаться не всегда комфортно. Зато какие получаются фотографии!

Добраться на остров реально за пару часов – на катере от фиджийского города Нанди. Лучшее время для такой поездки – с мая по ноябрь. И хотя после выхода «Изгой» некоторые путешественники стали ездить на Монурики целенаправленно, народу тут все равно совсем мало, нет никакой инфраструктуры и ощущение того, что вы находитесь in the middle of nowhere не покидает ни на минуту. Причины того, почему остров до сих пор не освоен, вполне естественные – мало тени, жарко, почти нет источников пресной воды. Но хотя бы один день, проведенный на Монурики, – это невероятное приключение.

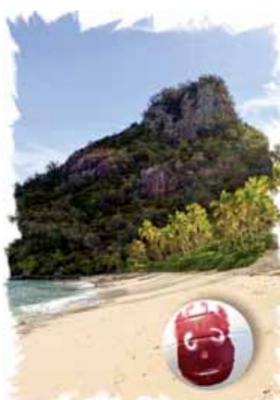


Фото: Depositphotos/Paolo Ponga

**ОКНО В ЕВРОПУ  
ТЕПЕРЬ ИЗ АЛМАТЫ**

В Париж за 7 часов без пересадок.  
Прямые рейсы из Алматы с 3 июня 2020 года.  
Бронируйте билеты уже сейчас.

air astana

Сертификат № KZ 01/032 от 11.04.2019

# КУРСИВ СТРАНА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:  
НОВЫЙ АППК ОБЕЩАЕТ  
РЕВОЛЮЦИЮ В ЮРИСПРУДЕНЦИИ  
КАЗАХСТАНА стр. 15

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:  
«МОЗГИ» УТЕКАЮТ ЗА РУБЕЖ  
стр. 15

ДЕЛОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ:  
ГОЛЛАНДЦЫ НАУЧАТ КАЗАХСТАНЦЕВ  
ПРАВИЛЬНО САЖАТЬ САДЫ стр. 17

ЛАБОРАТОРИЯ БИЗНЕСА:  
КАК УВЕЛИЧИТЬ УРОЖАЙ ВДВОЕ  
И ПОЛУЧИТЬ ДОХОДЫ ВЫШЕ?  
стр. 20

kursiv.kz kursivkz kursivkz

Оптимизация,  
не препятствующая  
эволюции



6 и 7 ноября в Омске прошел форум межрегионального сотрудничества РК и РФ. В мероприятии приняли участие главы двух государств – Касым-Жомарт Токаев и Владимир Путин. Итогом встречи стало подписание восьми документов, в том числе о расширении торгово-экономических отношений между приграничными районами Казахстана и России.

Павел ПРИТОЛЮК

### Затишье перед форумом

Именно с Омска в 2003 году началась история ежегодных межрегиональных казахстанско-российских форумов, в которых обязательно участвуют президенты двух стран. На этой площадке бизнесмены и чиновники обсуждают насущные вопросы, один из которых – регулирование торговых отношений. Тема была главной на первом форуме, спустя 16 лет она вновь актуальна для приграничных регионов.

### Одна история

Незадолго до мероприятия казахстанские производители сельскохозяйственной продукции заявили о том, что на российском рынке на них оказывается сильное давление и часто используются методы нечестной борьбы. Так, в сентябре из-за разразившегося скандала об уходе с рынка соседней страны заявил руководитель молокоперерабатывающего предприятия из Северо-Казахстанской области **Геннадий Зенченко**. Тогда Россельхознадзор заявил, что в продукции компании «Зенченко и К», поставленной в Курганскую область РФ, обнаружена кишечная палочка. На заводе с этим обвинением не согласились и объяснили ситуацию тем, что причиной нападков на бренд стала его возрастающая популярность среди покупателей.

стр. 14 >

РЕСПУБЛИКАНСКАЯ  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА



## Управляемый спад

В Балхаше снизились объемы производства меди



Фото: Djelen

Стоимость выпущенной здесь продукции по сравнению с девятью месяцами прошлого года уменьшилась на 131 млрд тенге – с 401,5 млрд до 270,5 млрд, индекс физического объема промышленности (ИФО) составил 88,5%. Как это отразилось на экономике города, выяснил «Курсив».

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

Балхаш является одним из важнейших центров цветной металлургии Казахстана и классическим примером моногорода – 30% экономически активного населения, или примерно 12 тыс. человек, трудятся на горно-металлургическом комбинате, принадлежащем ТОО «Корпорация Казахмыс».

Несмотря на это, по итогам девяти месяцев 2019 года Балхаш оказался среди шести регионов Карагандинской области со сниженными объемами производства, уступив позицию в самом конце списка лишь Темиртау, где относительный показатель, характеризующий изменение массы произведенной продукции в сравниваемых периодах (ИФО), составил 87,4%.

Причины в обоих случаях разные. В первом снижение объема добычи медных руд на 16,1% и объема производства рафинированной меди на 16,1%, золота на 5,2%, серебра на 4,4% и серной кислоты на 20,3% было заложено в производственной программе ТОО «Корпорация Казахмыс» и ТОО «Казахмыс Смэлтинг» (дочерняя компания с долей владения 73,19%. – «Курсив»). Во втором случае снижение объема производства стали на 2,9% и плоского проката на 26% произошло из-за крупной аварии на АО «АрселорМиттал Темиртау», случившейся осенью 2018 года. На восстановление производства ушло несколько месяцев.

### План есть план

Как пояснили в ТОО «Казахмыс Смэлтинг», сложившаяся ситуация обусловлена текущим ремонтом двух печей Ванюкова на Балхашском медеплавильном заводе. Производство рафинированной меди (металл, содержащий по весу не менее 99,85% меди) и аффинированного серебра останется на прежнем уровне. Наряду с этим планируется увеличение по аффинированному золоту за счет привлечения в переработку покупного золотосодержащего сырья.

Между тем, говоря о ремонте печи, аким Балхаша **Ораз Таурбеков** отмечает, что наблюдающееся снижение объемов производства меди вполне закономерно.

«90% экономики города – это промышленность. Поэтому эконо-

### КОЛИЧЕСТВО ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ, ПРОИЗВЕДЕННОЙ НА БАЛХАШКОМ МЕДЕПЛАВИЛЬНОМ ЗАВОДЕ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2019 ГОДА

	медь, т	золото, кг	серебро, кг
	82 874	1645	53 500
	47 791	2661	30 493
<b>ВСЕГО</b>	<b>130 665</b>	<b>4306</b>	<b>83 993</b>



### СВЕДЕНИЯ О ПЛАВИЛЬНЫХ ПЕЧАХ БАЛХАШКОГО МЕДЕПЛАВИЛЬНОГО ЗАВОДА

Наименование печи	Год ввода в эксплуатацию	Производительность по шихте	Межремонтная кампания, мес.
<b>БМЗ ПВ-1</b>	<b>1985</b>	<b>100 т/ч</b>	<b>18</b>
<b>БМЗ ПВ-2</b>	<b>2004</b>	<b>100 т/ч</b>	<b>18</b>

По данным Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК

номика очень чувствительна к любым колебаниям в этой отрасли. Сегодня, к сожалению, мы имеем снижение. Но это снижение запланированное. Двухмесячный ремонт одной из печей корпорации «Казахмыс» сократил объемы производства меди на 20 тыс. тонн. Однако капитальный ремонт позволит в 2020 году увеличить объем выпуска товарной продукции на 20 млрд тенге, или на 5% в целом за год», – говорит Ораз Таурбеков.

В Министерстве индустрии и инфраструктурного развития РК текущую обстановку связывают с сокращением добычи руды на руднике «Коньрат», а также с запуском второй рудотермической печи Жезказганского медеплавильного завода в декабре 2018 года.

«В целом добыча руды ТОО «Корпорация «Казахмыс» за девять месяцев 2019 года увеличена на 0,7% к аналогичному периоду

2018 года. При этом 26,33% от общего объема были направлены на Балхашский медеплавильный завод (корпорация владеет двумя медеплавильными производственными комплексами. – «Курсив»). Выпуск рафинированной меди показал рост на 5,3%, – привели цифры в ведомстве.

Согласно представленным министерством данным, на долю ТОО «KAZ Minerals» по итогам девяти месяцев 2019 года приходится 82,8 тыс. тонн меди, 1,6 тыс. тонн золота, 53,5 тыс. тонн серебра; на долю ТОО «Корпорация Казахмыс» – 47,7 тыс. тонн меди, 2,6 тыс. тонн золота, 30,4 тыс. тонн серебра.

### Кто хозяин медной горы?

Стоит отметить, что концентрат на Балхашский медеплавильный завод поступает с четырех обогатительных фабрик: Балхашской, Нурказганской, Ка-

рагайлинской и Николаевской. Последняя принадлежит ТОО «KAZ Minerals», которое образовалось в 2014 году вследствие реорганизации группы Kazakhmys PLC – конечной контролирующей стороны ТОО «Корпорация Казахмыс».

Таким образом, операции Восточного региона были выделены в отдельное юридическое лицо, контролируемое теми же акционерами – **Владимиром Кимом** и **Эдуардом Огаем**. В компании остались операции Карагандинского, Балхашского и Жезказганского регионов. В результате реорганизации ее конечной контролирующей стороной стала East Cooper Holdings Limited, зарегистрированная в Сингапуре.

Как следует из консолидированной аудиторской отчетности, в 2018 году выручка по договорам с покупателями ТОО «Корпорация Казахмыс» составила 690,2 млрд тенге, себестоимость реали-

зованной продукции – 385,8 млрд тенге, валовой доход – 304,4 млрд тенге, прибыль – 81 млрд тенге. Вместе с тем большую часть доходов компании принесла катодная медь – 502,5 млрд тенге, которая была произведена в объеме 234,9 тыс. тонн. Указанный металл ТОО «Корпорация Казахмыс» реализовало преимущественно одной организации – Advaita Trade DMCC, зарегистрированной в Объединенных Арабских Эмиратах, золото – Национальному банку РК.

### Без паники

В ТОО «Казахмыс Смэлтинг» заверяют: снижение объемов производства не скажется на зарплатах и численности сотрудников.

Обнадеживающие прогнозы строит и г-н Таурбеков. «Образовавшаяся тенденция не повлияла на доходную часть бюджета по той причине, что основным источником доходов являются налоги с фонда заработной платы и имущественные налоги. Они не связаны с динамикой объемов производства. Более того, в рамках выполнения социальных обязательств фонд заработной платы не снижен, а, наоборот, увеличен. Рост доходной части составил 108% по итогам девяти месяцев текущего года. На следующий год также прогнозируется рост», – поделился аким Балхаша.

К слову, бюджет Балхаша – около 10 млрд тенге. Примерно столько же составляют ежегодные налоговые отчисления ТОО «Казахмыс Смэлтинг». Городские власти запрашивают общий объем инвестиций, но не вмешиваются в коммерческую деятельность компании.

Вместе с тем не совсем ясны представляются планы ТОО «Корпорация Казахмыс» по усовершенствованию производства Балхашского медеплавильного завода, который в прошлом году отметил 80 лет с момента запуска. Самым памятным в его истории остается 1967 год, когда Лондонская биржа металлов признала балхашскую медь мировым эталоном.

Согласно ответу МИИР на запрос «Курсива», сегодня определен основной вектор модернизации предприятия, просчитаны предварительные затраты, прорабатываются детали развития и альтернативные варианты. Ее целями являются увеличение производственных мощностей, создание гибкого производства, повышение комплексности переработки сырья, улучшение экологической обстановки. Кстати, по итогам первого полугодия 2019 года Балхаш снова вошел в список городов с высоким уровнем загрязнения атмосферного воздуха. Посты РГП «Казгидромет» фиксировали превышение ПДК диоксида серы, сероводорода, взвешенных частиц (пыль), оксида углерода и озона.

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

подписка по выгодной цене

# Оптимизация, не препятствующая эволюции

## О чем говорили президенты Казахстана и России на встрече в Омске?

&lt; стр. 13

Вмешиваться в ситуацию пришлось Министерству сельского хозяйства РК. В октябре на сайте МСХ появилась информация о том, что ограничения на ввоз продукции «Зенченко и К» Россельхознадзором сняты.

### Без ложки дегтя

Россия по-прежнему остается одним из приоритетных направлений для казахстанского экспорта, особенно в приграничной зоне. Поэтому бизнесмены держатся за этот рынок. Например, продовольственные товары бизнесмены из СКО реализуют через сеть магазинов «Казмаркет». Сейчас в Омске семь таких торговых точек.

«Они не такие большие, но предприниматели узнают о них и стараются поставлять туда как можно больше своей продукции. Ведь россияне устраивают ее качество и вкус. Только из Северо-Казахстанской области с этой сетью работают 15 поставщиков», – рассказал «Курсиву» эксперт петропавловского филиала НПП «Атамекен» **Нурлан Даулетбаев**.

Но если с «Казмаркетом» успешное сотрудничество местные бизнесмены наладили, то с другими российскими магазинами этого достичь не удастся. Рады казахстанской продукции в основном в мелких магазинах, тогда как большие супермаркеты ее на свои полки практически не пускают. Те, кому все же удалось договориться с крупными торговыми сетями, воспринимаются как исключение из правил. Производителю колбас и мясной продукции из СКО – компании «Казмисопродукт» – это удалось. Ежемесячно товарищество отправляет 100 тонн продукции в магазины барнаульской сети «Торговый дом «Евразия».

Вместе с тем на прилавках казахстанских магазинов российской продукции намного больше. Искусственных препятствий российскому бизнесу в Казахстане не создают.

Однако в преддверии форума межрегионального сотрудничества североказахстанские бизнесмены от критических замечаний в адрес ближайших соседей предпочли воздержаться. Источники «Курсива» в предпринимательской среде объясняют это тем, что совсем недавно в городах РФ прошел ряд выставок казахстанской продукции, где наши бизнесмены заключили много соглашений с россиянами и открыли для себя новые рынки. Резкие заявления могли бы внести в выстраиваемые взаимоотношения ложку дегтя.

### Дойдем до дела?

Пока бизнесмены договаривались, чиновники обсуждали инвестиционный потенциал своих регионов. Так, руководство Северо-Казахстанской области активно рекламировало открытую в октябре специальную экономическую зону.

«В приграничных регионах РФ специальной экономической зоны нет пока. Знаю, что в перспективе планируется в Омске. Мы находимся в ЕАЭС, нам несложно создавать бизнес вместе. Предусмотрены налоговые и таможенные преференции, подводится за счет государства инфраструктура, предоставляется земельный участок. СЭЗ будет действовать 25 лет. Возможно, срок будет продлен», – проинформировал во время одной из



Фото: SPUTNIK

панельных сессий замакима СКО **Даурен Жандарбек**.

Интерес, заявляют чиновники, зона у соседей вызвала.

«Многим потенциальным инвесторам рассказывали о СЭЗ. И уже с рядом предпринимателей мы проговариваем возможность реализации некоторых интересных проектов по переработке продукции сельского хозяйства, по глубокой переработке, по выпуску синтетических материалов», – рассказал в интервью журналистам аким СКО **Кумар Аксакалов**.

Также глава области сообщил о разработке совместного с российскими партнерами проекта. Сейчас омским предприятиям приходится закупать щебень в Уральском регионе РФ. Ежегодная потребность в инертном материале составляет около 2 млн тонн. Доставка получается слишком затратной. Тогда как щебенку можно завозить из приграничного Уалихановского района СКО. Но для этого нужно восстановить железную дорогу. Сейчас от нее осталась только искусственная насыпь.

«Восстановив железную дорогу как по территории Казахстана,

### Соглашения, подписанные в ходе XVI Форума межрегионального сотрудничества России и Казахстана

- 1 Концепция Программы приграничного сотрудничества «Казахстан–Россия»
- 2 Программа сотрудничества между Министерством культуры и спорта Республики Казахстан и Министерством культуры Российской Федерации на 2020–2022 годы
- 3 Программа совместных действий между Министерством индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан и Министерством транспорта Российской Федерации по функционированию пунктов пропуска на казахстанско-российской границе
- 4 Меморандум о взаимопонимании между Министерством информации и общественного развития Республики Казахстан и Федеральным агентством по делам молодежи Российской Федерации (Росмолодежь) в области молодежной политики
- 5 Соглашение между Акиматом Костанайской области и Правительством Челябинской области о торгово-экономическом, научно-техническом, социальном, культурном и гуманитарном сотрудничестве
- 6 Соглашение между Акиматом Павлодарской области и Правительством Курганской области о сотрудничестве в торгово-экономической, научно-технической, гуманитарной и иных сферах
- 7 План мероприятий на 2019–2021 годы по реализации Соглашения между Акиматом Павлодарской области Республики Казахстан и администрацией Новосибирской области Российской Федерации о торгово-экономическом, социальном, научно-техническом и культурном сотрудничестве
- 8 Соглашение о сотрудничестве между АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» и АО «Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства»

так и по территории России, Омская область получит дешевый строительный материал. Мы получаем рабочие места и инвестиции. Сегодня те карьеры,

которые находятся в Уалихановском районе, не загружены. Там нет ни одного серьезного проекта», – говорит аким Северо-Казахстанской области.

Щебень готовы поставлять омичам и павлодарцы – водным транспортом по трансграничной реке Иртыш. Но для этого необходимо произвести дноуглубительные работы по всему маршруту, отметил аким Павлодарской области **Булат Бакауов**. Пока русло регулярно чистят на казахстанской стороне.

«В 70–80-е годы прошлого века внутренний водный транспорт перевозил до 9 млн тонн грузов в год по Иртышу. Сегодня же из-за габаритов судового состава и отсутствия соответствующих глубин грузоперевозки по реке развиваются недостаточно активно», – пояснил руководитель администрации области.

Сейчас крупным судам не пройти из-за малой глубины Иртыша в межливневый период на российском участке – от границы до Омска. Булат Бакауов попросил коллег разрешить данный вопрос на правительственном уровне.

«Примером успешного использования речного потенциала является доставка двух реакторов гидроочистки дизельного топлива весом более 500 тонн для Павлодарского нефтехимиче-

ского завода. Маршрут проходил из порта южнокорейского города Ульсан через РФ в город Павлодар. По Северному морскому пути до порта Мыс Каменный, далее на речных баржах из Нового Порта через Салехард, Ханты-Мансийск, Тобольск и Омск. Считаю, что необходимо восстановить этот коридор. Особенно это актуально на фоне возрождения Великого шелкового пути и реализации инициативы «Один пояс – один путь», – подчеркнул г-н Бакауов.

Отметим, что вопрос дноуглубления обсуждается представителями приграничных регионов не первый год.

### Все хорошо, прекрасная маркиза

Между тем президенты обеих стран предпочли заострить внимание на ситуации в целом, и сообщили, что с 2003 по 2018 год объем взаимной торговли Казахстана и России увеличился в 3,5 раза. В минувшем году товарооборот в денежном выражении составил 6,5 трлн тенге, отметил глава РК Касым-Жомарт Токаев. Российский лидер слова коллеги подтвердил.

«Товарооборот увеличился. 76 из 85 регионов России имеют экономические отношения с Казахстаном. Создано более 6 тыс. совместных предприятий», – отметил Владимир Путин.

Касым-Жомарт Токаев рассказал и о работе Каспийского трубопроводного консорциума. С момента его основания через нефтепровод Тенгиз – Новороссийск на мировой рынок поставлено свыше 500 млн тонн нефти.

«Это значительные показатели. Консорциум также эффективен с точки зрения синергии, получаемой от объединения усилий наших стран и привлечения качественных иностранных инвесторов. Нашими предприятиями ведутся совместные работы на казахстанских месторождениях Тенгиз, Королевское и Карачаганак, а также на трансграничных месторождениях Хвалынское, Центральное и Курмангазы», – отметил президент Казахстана.

Он также предложил разработать и принять программу приграничного сотрудничества, которая была бы рассчитана на развитие инфраструктурного потенциала соседствующих областей РК и РФ.

«Действующая инфраструктура уже не соответствует современным требованиям. Поэтому предстоит большая работа. Необходимо модернизация пограничных переходов с учетом формируемых транснациональных коридоров, в том числе в рамках мегапроектов «Один пояс – один путь» и «Север – Юг». Сегодня имеется потребность в расширении и открытии целого ряда дополнительных пунктов пропуска», – заявил Касым-Жомарт Токаев.

Стороны затронули вопросы перспективы развития отношений в гуманитарной сфере. Так, президент Казахстана предложил открыть в регионах России филиалы Назарбаев Интеллектуальной школы, а Владимир Путин отметил, что сейчас прорабатывается вопрос открытия российских школ в РК.

Завершая выступление, Касым-Жомарт Токаев предложил следующее межрегиональный форум посвятить теме «Сотрудничество в области экологии и зеленого роста» и провести его в городе Кокшетау.

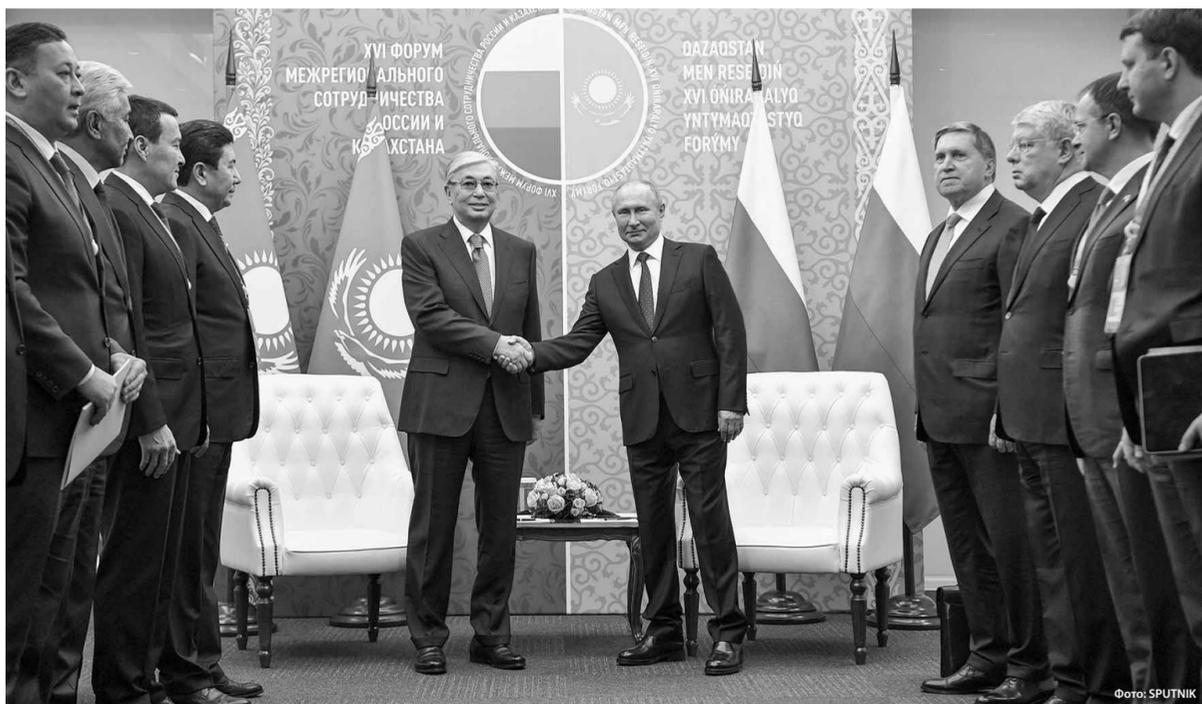


Фото: SPUTNIK

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

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

Содержание лицензировано  
**THE WALL STREET JOURNAL.**

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

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

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

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

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

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

Редакция:  
Ирина ОСИПОВА  
Павел ПРИТОЛЮК  
Марина ПОЛОВА  
Темурали ТУРАЛИН  
Сергей ПАВЛЕНКО  
Дулат ТАСЫМОВ  
Людмила КАЛАШНИКОВА  
Ольга ЗОЛОТЫХ

Арт-директор:  
Екатерина ГРИШИНА

Верстка:  
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:  
Олег СПИВАК  
Аскар АХМЕТУЛЛИН  
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:  
Виктория КИМ

Бильд-редактор:  
Вадим КВАТКОВСКИЙ

Корректоры:  
Светлана ПЫЛИПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Представительство  
в Нур-Султане:  
Екатерина ГРИШИНА

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

Представительство  
в Шымкенте:  
РК, г. Шымкент,  
ул. Орманбаева, д. 23, офис 9  
+7 (7252) 53 96 55 (вн. 102)  
E-mail: south@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. Сапаева, д. 71, офис 213  
E-mail: north@kursiv.kz

Представительство  
в Алматы:  
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

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

Нац. отдела распространения:  
Ренат ГИМАДИНОВ  
Тел.: +7 (707) 766 91 99  
r.gimadinnov@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации Казахстана  
Свидетельство о постановке на учет  
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РТИК «Дауір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17

Тираж 12 400 экз.

# Синергия против турбулентности бизнеса

## Новый АППК обещает революцию в юриспруденции Казахстана

Увеличить сроки подачи исков об обжаловании актов госорганов, учитывать неравенство сторон при активной роли судьи в административном процессе, исключить новый механизм денежных взысканий при процессуальных нарушениях. Палата юридических консультантов Kazakhstan Bar Association озвучила свои предложения по проекту нового Административного процессуального кодекса РК (АППК). Актуальные вопросы правовой защиты бизнеса были рассмотрены на XIV Казахстанском форуме корпоративных юристов.

Ирина ОСИПОВА



Фото: Олег Спивак

### Должно стать лучше

Разрабатываемый сегодня новый Административный процессуально-процессуальный кодекс эксперты называют самым масштабным и даже революционным в истории казахстанской юстиции. Законопроект обсуждается в сообществах юристов, депутатов, судей уже почти два года. Сейчас пакет документов находится на рассмотрении в парламенте.

«Впервые государство делает такой шаг навстречу, устанавливает правовую гарантию граждан. Главные ее принципы – соразмерности, охраны права на доверии. Например, новый АППК допускает признание легитимным административного акта, даже если он принят с ошибками или незаконно. Конечно, если при этом не нарушаются интересы общества и государства.

Это касается и выдачи лицензий. Проект АППК построен на принципе «все сомнения трактуются в пользу истца», – считает заместитель директора департамента законодательства Министерства юстиции РК Думан Сулейменов.

Участник совета Академии права МФЦА, член Венецианской комиссии Игорь Рогов говорит, что Европейская комиссия за демократию через право (официальное название этой комиссии. – «Курсив») дала положительную оценку казахстанскому проекту АППК.

«Если все пройдет нормально, то произойдет настоящий переворот в казахстанской юстиции. Граждане будут больше защищены в судебном процессе, потому что бремя доказывания ложится на государственные органы. Гражданину будет достаточно усомниться в законности того

или иного акта в судебных органах. Суды будут играть более активную роль в административных процессах», – сказал экс-министр юстиции РК.

### Услышите нас

Члены комитета «Суды и арбитраж» Палаты юрконсультантов подготовили свой комплекс предложений и замечаний и направили его в мажилис. Некоторые из них уже учтены в процессе работы над проектом, другие лишь находятся в статусе актуальных.

«Концептуально законопроект мы поддержали. Это первый масштабный закон такого уровня, который регулирует вопросы как административных процедур, так и судебного производства. АППК прогрессивен, потому что там отражен принцип неравенства сторон в административном

### За три года НПП предложено 495 регуляторных инструментов. Одобрено 10%

процессе», – отметил член комитета Kazakhstan Bar Association, партнер международной юридической фирмы Dentos Kazakhstan Канат Скаков.

Ведущие юристы-судебники обратили внимание на несколько важных моментов, которые могут дать дополнительные правовые гарантии истцам – как гражданам, так и юрлицам. Один из них – сокращение сроков по обжалованию действий госорганов. В существующем Гражданско-процессуальном кодексе на оспаривание какого-либо решения исполнительных органов отводится три месяца. АППК предлагает сократить срок до одного месяца.

«Основные споры по обжалованию решения госорганов в будущем станут называться исками об оспаривании. Несмотря на то что разработчики ссылаются на международную практику, наше мнение – месяца недостаточно. В некоторых странах этот срок может быть от трех месяцев до одного года. Примечательно, что в настоящее время в нашей судебной практике время для истца, когда он может представить свои доказательства, заявить ходатайства, обычно ограничено. Надеемся, этот вопрос еще будет пересмотрен», – сказал спикер.

Юристы считают, что судьи должны учитывать неравенство сторон при высказывании пред-

варительного правового мнения в ходе процесса. Если сейчас суд имеет право делать это как в отношении чиновников, так и в отношении истцов, то в будущем предлагается запретить делать какие-либо правовые оценки в пользу сильной стороны – госорганов.

Целью АППК в первую очередь является перестройка судебной системы. Поэтому законопроекту такое большое внимание уделяет Верховный суд. По мнению члена правления Палаты юридических консультантов Айгуль Кенжебаевой, некоторые новаторские идеи АППК Верховный суд хочет апробировать на этом кодексе, чтобы потом распространить их и на гражданский процесс.

### По прогнозу работа

Интересный способ помощи в защите прав бизнеса на стадии судебных разбирательств разрабатывают Палата предпринимателей «Атамекен» и Верховный суд. По информации управляющего директора НПП РК «Атамекен» Лауры Мерсалимовой, в первой половине 2020 года будет запущен пилотный проект по прогнозированию исхода судебного дела даже на стадии досудебных претензий. Искусственный интеллект, в базу которого уже загружено свыше одного миллиона судебных актов, будет по запросу искать аналогичные акты, анализировать разрешение конфликта.

Изначально проект задумывался как помощник для судей, которые могли бы с помощью smart-аналитики оперативно получать топ-10 судебных актов, аналогичных рассматриваемому. Это позволило бы сформировать единую судебную практику. Однако, по словам Лауры Мерсалимовой, принято решение сделать проект открытым для всех желающих. Правда, общий доступ к уникальной поисковой программе будет открыт лишь после апробации, во второй половине следующего года.

## «Мозги» утекают

### Почему казахстанская молодежь едет учиться за рубеж?

Президент РФ Владимир Путин рассказал, что более 70 тыс. казахстанских студентов обучаются в вузах России. Данные он привел на форуме межрегионального сотрудничества двух стран. Согласно им наши соотечественники чаще всего выбирают университеты Сибири, Урала и Поволжья. Северный сосед намерен к 2024 году удвоить число квот для иностранных студентов, а Казахстан планирует сократить число высших учебных заведений.

Павел ПРИТОЛЮК

### В погоне за знаниями

Участники прошедшего в Омске форума межрегионального сотрудничества Казахстана и России затронули злободневную для обеих стран проблему миграции молодежи. В нашей стране она острее ощущается в приграничных с РФ регионах и в отдаленных районах. Часто их покидают выпускники средних школ, которым необходимо решить, в каком учебном заведении получить профессию. Многие из них делают выбор в пользу зарубежного высшего образования.

Согласно данным акима Северо-Казахстанской области Кумара Аксакалова, озвученным в ходе августовской педагогической конференции 2019 года, еще три года назад область покидали до 30% выпускников. В 2018 году число выбравших казахстанские вузы увеличилось в 1,7 раза, а в 2019-м – в 2 раза. В организации технических и

профессионального образования поступили 33% абитуриентов, в университеты – 60%. По его словам, статистика говорит о снижении оттока выпускников местных школ на 18%.

Однако четких данных о миграции, связанной с получением образования, в стране нет. На заседании мажилиса в сентябре текущего года депутат Наталья Жумадилова отметила, что каждый год около 60 тыс. выпускников казахстанских школ уезжают учиться за рубеж. В октябре премьер-министр Аскар Мамин, отвечая на запрос группы мажилисменов, подчеркнул, что за последние три года количество выпускников школ по республике составило 394,1 тыс. человек. Из них 298 тыс. поступили в колледжи и вузы Казахстана, а число выехавших на обучение за пределы государства составило 13 тыс. человек. Но официальная

Численность казахстанских студентов, обучавшихся очно в российских вузах с 2006–2007 по 2016–2017 академический год

2006/2007	12 257
2007/2008	13 540
2008/2009	13 720
2009/2010	14 294
2010/2011	16 616
2011/2012	19 189
2012/2013	23 656
2013/2014	27 524
2014/2015	33 730
2015/2016	35 111
2016/2017	39 757

По данным статистического сборника «Экспорт российских образовательных услуг»

российская статистика говорит о другом. По данным статборника «Экспорт российских образовательных услуг», в 2016/17 академическом году только в вузах России обучались 71,8 тыс. студентов из Казахстана, 39,7

тыс. очно и 32 тыс. – заочно. Еще 6,2 тыс. молодых казахстанцев в этот же период получали российское среднее профессиональное образование. Для сравнения: в 2010/11 академическом году число казахстанских студентов в учебных заведениях РФ составило всего 30 тыс. С начала текущего года, по данным Пограничной службы ФСБ РФ, в Россию на учебу приехали 59,3 тыс. студентов из Казахстана – больше, чем из какой-либо другой страны.

Последние данные на форуме межрегионального сотрудничества РК и РФ озвучил президент Российской Федерации Владимир Путин. По его словам, только на бюджетной основе учатся 30 тыс. казахстанцев. Общее число граждан РК, обучающихся в российских учебных заведениях, составляет 74 тыс.

«Большинство получают квалификацию высшего уровня в региональных институтах Поволжья, Сибири, Урала», – отметил президент РФ.

Вполне вероятно, что в ближайшее время цифры могут вырасти. Россияне планируют до 2024 года вдвое увеличить число мест для иностранных учащихся.

### Дешевле и качественнее

В РФ абитуриентов привлекает не только возможность попасть в число бюджетников, но и стоимость платного обучения: по ряду специальностей цены ниже, чем в казахстанских вузах. При очной форме разница существенная. Если в 2017 году в Новосибирском государственном университете (НГУ) на юриста можно было выучиться за \$1,9 тыс. в год, то, например, в Казахском национальном университете им. аль-Фараби (КазНУ) – за \$3,2 тыс. Освоить профессию в области информационных тех-



Фото: sirtravelalot

нологий в НГУ можно было за \$2 тыс., а в казахстанском вузе – за \$2,7 тыс. При этом вопрос соотношения качества и стоимости образовательных услуг остается спорным. На это указывает отсутствие равноценного интереса к нашему образованию со стороны соседей.

На днях нелицезную оценку отечественным вузам дал и заместитель премьер-министра страны Бердыбек Сапарбаев. Он с рабочим визитом посетил Павлодарскую область и на встрече с общественностью сообщил, что сегодня в Казахстане действует 132 вуза.

«В советское время их было всего 60. К сожалению, у нас много ненужных высших учебных заведений, которые в плановом порядке пополняют армию безработных. Это касается и

частных учебных заведений», – рассказал г-н Сапарбаев.

По его словам, действие лицензий нескольких организаций образования уже приостановлено. Между тем российские партнеры в очередной раз делятся планами по созданию учебных заведений в РК.

«В настоящее время прорабатывается вопрос об открытии в Казахстане российско-казахстанских школ и университетов», – отметил Владимир Путин в Омске.

### Фермерством – по миграции?

Государственные деятели нашей страны в качестве одного из вариантов снижения уровня молодежной миграции предлагают развивать сельские территории. Об этом было заявлено в ходе встречи молодежных лидеров

РК и РФ, по традиции организованной на площадке межрегионального форума. Так, в 2020 году планируется запустить программу «Начинающий фермер». Суть ее в следующем: молодые люди могут получить гранты на создание производственной базы крестьянско-фермерского хозяйства и одновременную помощь на бытовое обустройство. Претенденты на получение денежных средств должны разработать бизнес-план развития предприятия. Необходимо предусмотреть создание рабочих мест. Такая программа действует в России уже 7 лет, и отношение к ней неоднозначное. В интернете можно найти как положительные, так и отрицательные комментарии к этому механизму поддержки сельской молодежи.

# Битумный вопрос

Дорожно-строительные компании испытывают недостаток в битуме в пиковый сезон его потребления, хотя три завода в РК работают на полную мощность. Как решить вопросы рынка битума, обсуждали участники Международной конференции в Актау.

Ольга ЗОЛОТЫХ

## Особенности сезона

Сегодня в Казахстане действуют три производителя битума: в Павлодаре, Шымкенте и Актау. При этом последний выпускает 42% от общего объема всей продукции по республике. В этом году потребность дорожной отрасли в битуме, по данным Министерства энергетики РК, составляет 920 тыс. т, а фактическая мощность всех заводов – 950 тыс. т, их максимальная мощность – 1,2 млн т.

Между тем участники международной конференции пришли к выводу, что главной проблемой на текущий момент является нехватка битума в пиковый сезон его потребления, когда спрос превышает предложение. Решение, казалось бы, простое – развивать рынок фасованного битума, который могут приобретать дорожно-строительные компании в межсезонье. Однако и здесь возникли вопросы.

«Фасованный битум производится в так называемый низкий сезон – зимой и поздней осенью. Мы его замораживаем, и когда начинается пик потребления, летом, мы его выпускаем на рынок. Но в Казахстане фасованная продукция не пользуется особым спросом, так как в стране все еще мало компаний, которые обладают установками по его расплавлению», – пояснил руководитель направления маркетинга «Газпромнефть Битум Казахстан» Дмитрий Гусев.

Ежегодно на актауском заводе могут фасовать до 400 тыс. т битума. На предприятии считают: чтобы развивать рынок фасованных битумов, необходимо прежде всего усиливать оснащенность самих «дорожников» – строить складские помещения для хранения фасованного битума, приобретать плавильные печи, а также



Фото предоставлено ТОО «СП «CASPIBITUM»

ввести льготы и преференции для строителей дорог, чтобы запастись битумом вне сезона.

Сложностей с закупкой битума добавляет еще и тот факт, что тендеры среди строителей дорог разыгрываются поздно, поэтому компании до последнего момента не спешат закупать битум.

«У дорожников в начале года нет денег, они не знают, выигрывают ли тендер. Разыгрывать их начинают с марта, а заканчивают в июне, соответственно, деньги победители получают только в июле. Но заводы должны постоянно работать, производить битум. И если они не смогут его реализовать, то производство может остановиться», – пояснила в комментариях «Курсиву» руководитель управления нефтегазохимической промышленности Министерства энергетики РК Айжан Типан.

Она также отметила, что государство должно заниматься решением вопроса о проведении ранних тендеров хотя бы в феврале, тогда у строителей будут деньги, чтобы закупить битум в низкий сезон. Пока такие воз-

можности есть лишь у крупных компаний.

«Наша годовая потребность в битуме – в среднем 50 тыс. т, при этом последние два года мы заблаговременно в межсезонье заполняем наши склады примерно на 25 тыс. т. Таким образом, пиковые скачки мы обходим. Но у нас склады большие – такого себе не могут позволить мелкие компании», – считает заместитель генерального директора ТОО «BI Group» Дархан Рахимов.

Представитель дорожно-строительной отрасли отмечает, что в большинстве своем компании не знают, сколько конкретно получают средств на год, поэтому не могут рисковать и покупать битум заранее. Кроме того, дорожники не могут приобретать битум непосредственно у производителя.

«Есть ресурсодержатель, он отдает объем основному трейдеру, а у него еще несколько трейдеров, в результате пока продукт дойдет до конечного потребителя, его цена может вырасти на 30–40%. Даже крупные компании не могут по закону

заключить контракт напрямую с ресурсодержателем. Мы с этим вопросом выходили на Министерство энергетики, но пока к общему знаменателю не пришли», – добавил Дархан Рахимов.

## Австрийское предложение

В ходе конференции дорожно-строительные компании также обратились к представителю Министерства энергетики РК с просьбой пересмотреть тарифы на перевозку битума железной дорогой. Дело в том, что в вагон помещается меньше фасованного битума (40 т), чем жидкого в битумовоз (60 т), но тарифы на транспортировку одинаковые. Плюс ко всему для такого битума после его разгрузки для доставки до конечного потребителя нужен спецтранспорт. Все это увеличивает стоимость фасованного битума примерно на 10–15%.

Впрочем, как считает представитель австрийской компании по изготовлению тары для битума Альберт Тракслер, у рынка фасованного битума в Казахстане большие перспективы.

«Мы предлагаем затаривать дорожный битум в инновационную тару, который затем становится хорошо транспортируемым продуктом как внутри Казахстана, так и на экспорт. Эта тара используется там, где расстояния очень большие и в классическом радиусе 250–350 км есть лишь один производитель», – отметил Альберт Тракслер.

В Австрии, как рассказал спикер, такую тару применяют очень редко из-за небольшой территории, а также большого количества заводов по производству битумов в Центральной Европе.

«Если сравнивать эту территорию с территорией Казахстана, где на всю страну фактически три серьезных производителя, а в год маленькая Австрия потребляет битума примерно столько же, сколько и Казахстан – около 1 млн т, – то это очень мало», – отметил зарубежный гость.

Снизить напряжение с битумом в пиковый сезон мог бы импортный битум. Вопрос о дополнительных поставках извне уже несколько лет поднимают дорожно-строительные компании.

«Министерство энергетики в течение года вело переговоры с Россией по вопросам импорта битума в пиковый сезон, но российская сторона на это не согласилась, так как им необходимо сначала насытить свой рынок битумами», – отметила Айжан Типан.

По ее словам, для того чтобы казахстанский битум не уходил на экспорт в пиковый сезон, в прошлом году была введена экспортная таможенная пошлина, которая с 1 июля до 30 сентября составляет \$60, в остальное время \$15. Это будет способствовать насыщению битумами в первую очередь внутреннего рынка, уверена представитель Минэнерго.

## Дороже и невыгодно

Другой темой обсуждения стал модифицированный битум и вопросы, связанные с его приобретением дорожно-строительными компаниями. Этот вид битума дороже традиционного. Заставить приобрести его по закону «дорожников» не могут, а вот стимулировать к его использованию – вполне возможно.

«В России в 2014 году был принят закон, который обязал применять те строительные материалы, которые увеличивают срок службы дорог. Тогда спрос на модифицированный битум вырос. Да, он дороже, сложен в хранении, у него энергозатратная логистика и укладка. Я считаю, что сразу на него переходить нельзя, а необходимо делать это постепенно», – считает главный технолог ТОО «СП «CASPIBITUM» Талгат Муқанов.

Представители из России предлагают иной вариант решения вопроса – перейти на контракты жизненного цикла.

«Они недешевые, поэтому слабые подрядчики или фирмы-однодневки туда не пойдут. При таком контракте должен быть только один обязательный набор параметров – эксплуатационные характеристики дороги. Остальное – как построят дорогу, из чего – это пусть подрядчик решает, главное, чтобы дорога долго служила. Не прослужила долго – плати деньги. Это самый регулируемый механизм», – считает научный руководитель АО «Институт нефтехимпереработки» (г. Уфа) Эльшад Теляшев.

# Как в день заработать миллион

Общественники утверждают, что банкетные залы Жамбылской области скрывают доходы

Около 135 банкетных залов Жамбылской области, рассчитанных на проведение массовых торжеств, заплатили в казну в первом полугодии 2019 года около 75 млн тенге. Общественники считают, что многие из этих точек общепита, часть из которых в день может заработать свыше 1 млн тенге, скрывают истинные доходы.

Темурлан ТУРДАЛИН

## Четверть работника на ресторан

Около четырех лет назад в жамбылских масс-медиа приводилась статистика, не поддающаяся логике. Согласно данным областной Ассоциации работников СМИ количество официально работающего персонала ресторанов было меньше, чем число этих заведений.

«Ранее (в те годы я еще работала в жамбылском облфилнале Коммунистической партии) мы решили проверить, отчисляли ли работники ресторанов себе на пенсию, выплачивают ли налоги. В этой связи в департамент статистики Жамбылской области был направлен соответствующий запрос, на который мы получили информацию, что у нас работает около 400 заведений общепита. А в них, по данным статистики, зафиксировано около 70 работников. Получалось, что в одном



Фото: Ольга

ресторане могла работать половина или четверть человека?! Или один и тот же человек работает в двух или нескольких заведениях?! В органах статистики нам ответили, что они сделали такие выводы на основе представленных субъектами этого бизнеса данных», – рассказала «Курсиву» руководитель ассоциации Жанна Мамашева.

## За полгода – 75 млн в налог

Сегодня, если судить по сведениям областного налогового департамента, ситуация несколько иная.

В Ассоциацию рестораторов Жамбылской области, которая, по словам ее исполнительного директора Дильшота Мамаюсупова, существует около по-

лугода, сегодня входят всего 17 членов – субъектов общепита.

Всего в Таразе, как сообщил Дильшот Мамаюсупов, более 300 кафе и ресторанов. Сведения о диапазоне цен за их услуги и численности кадрового состава этих заведений исполнительный директор рассказать не смог, пояснив, что для этого необходимо разбираться в каждом конкретном случае.

Между тем, по данным управления камерального контроля областного департамента, в Жамбылской области 272 субъекта общепита. Из них 135 ресторанов и банкетных залов, в которых проводятся торжественные мероприятия. В этих заведениях, по данным налоговиков, официально числятся 1758 человек, то есть в среднем около 13 человек на каждое заведение.

«За первое полугодие 2019 года эти субъекты бизнеса показали доход в размере 2,4 млрд тенге, из них 75 млн тенге поступило в бюджет в виде налогов», – сообщила «Курсиву» в управлении камерального контроля.

Однако, по мнению Жанны Мамашевой, выручка ресторанов занижена. «Наши банкетные залы пустуют только во время Оразы. В остальные месяцы, начиная с весны и до глубокой осени, они заняты фактически все дни в неделю. Я ни разу не слышала, чтобы кому-то из заказавших банкет выдавали фискальные чеки или акты выполненных работ», – говорит г-жа Мамашева.

По ее словам, некоторые популярные в Таразе рестораны имеют до пяти залов, и нередко все они бывают заняты. В этой связи, считает глава ассоциации, владелец ресторанов может за один день заработать несколько миллионов тенге. И если это так, считает Жанна Мамашева, то предприниматели, зарабатывающие миллионы, должны выплачивать соответствующие налоги в бюджет.



Жанна МАМАШЕВА:

«Ни фискальных чеков, ни актов выполненных работ после торжества в банкетных залах не дают».

## «Холодные» звонки

«Курсив» решил выяснить, насколько правы общественные деятели в своих утверждениях.

Так, к примеру, в двух достаточно крупных ресторанах Тараза нам удалось узнать следующее.

В первом банкетном зале, расположенном в спальном районе города, сообщили, что минимальная цена за «пакет» на одного человека составляет 3,5 тыс. тенге. В него входит несколько видов холодных закусок, салатов, сладости, фрукты, одно горячее блюдо и аренда места. Напитки и мясо для первого блюда клиент должен будет закупить сам.

Администратор второго ресторана сообщила, что стоимость одного места начинается от 7 тыс. тенге.

Отдельными статьями расходов являются затраты на услуги музыканта, тамады, фото- и видеосъемка.

Если исходить из того, что в одном мероприятии участвуют как минимум 120 человек, то за торжество в зале подешевле необходимо будет выложить от 420 тыс. до 700 тыс. тенге в зависимости от потребностей клиента. Банкет во втором заведении обойдется от 840 тыс. до 1 млн тенге.

По информации Жанны Мамашевой, в Таразе есть банкетные залы, где стоимость «пакета» на одного человека составляет 15 тыс. тенге и выше.

# Голландцы научат казахстанцев правильно сажать сады

**В Талгарском районе Алматинской области при сотрудничестве с местными учеными 14 голландских компаний разобьют демонстрационный сад. Здесь будут выращивать новейшие сорта плодовых деревьев и распространять их по фермерским хозяйствам. За три года организаторы проекта обещают помочь засадить садами не менее 1,8 тыс. га площади – по 600 га в год.**

**Людмила КАЛАШНИКОВА**

Выращиванию яблок в Казахстане была посвящена целая тематическая сессия IV Центрально-Азиатского агротехнологического саммита. Руководитель проекта компании Dutch Fruit Solutions Kazakhstan Альфред Эверс рассказал, что в Казахстане под его руководством будет реализован совместный казахстанско-голландский проект ГЧП по выращиванию интенсивных плодовых садов на научной основе. Проект рассчитан на три года.

## Привезут саженцы и технологии

В конце октября в Нидерландах прошла встреча на высшем уровне – премьер-министры Казахстана и Нидерландов встретились на казахстанско-голландском форуме, где присутствовали министр сельского хозяйства РК Сапархан Сапаров, вице-министр Гульмира Исаева. Голландцы рассказали о своем проекте, получили одобрение и заручились поддержкой на уровне Минсельхоза РК.

Вместе с тем, выступая в ходе Центрально-Азиатского агротехнологического саммита, г-н Эверс отметил: «Наши технологии очень высокие. Мы хотели бы помочь казахстанским садоводам производить продукции в три-четыре раза больше, чем они собирают сейчас. Речь идет прежде всего об интенсивных садах, которые очень популярны в Европе – они располагаются на небольших территориях, но дают высокие урожаи».

Он рассказал, что в Казахстане будет создана площадка для сотрудничества, где будут представлены 14 компаний, которые занимают лидирующие позиции на рынке пловодства в Голландии. Каждая из них войдет в этот кластер со своими технологиями.

Первое, что они начнут делать в Казахстане, – создадут демонстрационный участок, где будут выращиваться самые лучшие саженцы районированных к казахстанскому климату яблонь, груш, черешен, абрикосов по голландским передовым технологиям с применением капельного орошения. В этом процессе будут участвовать ученые КазНАУ, представители исследовательских институтов, а также инвесторы.

По словам Альфреда Эверса, начинать работу по выращиванию интенсивных садов они планируют с Алматинской области, для этого был выбран участок в Талгарском районе. В последующем проект начнет развиваться в Жамбылской и Туркестанской областях. Именно эти три региона являются основными в производстве плодовой продукции. Подобный пилотный проект по выращиванию садов появится и в Шымкенте.

## Хотим расширить площади

Руководитель управления переработки и кооперации Министерства сельского хозяйства РК Гульнар Бижигитова рассказала, что, несмотря на то, что политика государства в отрасли сельского хозяйства направлена

на замещение импорта и повышение конкурентоспособности отечественной продукции, в Казахстан пока еще завозится большое количество яблок.

Так, на сегодня казахстанцы лишь на 69,5% обеспечены собственными яблоками. В год южные регионы страны выращивают 222 тыс. т яблок. По сравнению с 2014 годом рост сбора местных яблок составляет 40%. При этом внутреннее потребление яблок составляет 320 тыс. т. Разница обеспечивается за счет импорта яблок – в 2018 году он составил 100 тыс. т.

«Площади наших садов составляют всего 34,7 тыс. га, в основном в Туркестанской, Алматинской областях. К 2024 году мы планируем выйти на полную обеспеченность своими яблоками. Нужно расширять площа-

ди высадки яблоневых садов, принять меры по обеспечению фермеров высокопродуктивным безвирусным посадочным материалом по доступной цене, организовать сбыт продукции, выход на новые рынки», – заявила Гульнар Бижигитова. По ее словам, в планах государства – в ближайшие пять лет расширить площадь под фруктовые сады до 47 тыс. га.

Для того чтобы увеличить площади яблоневых садов, по словам Бижигитовой, для заинтересованных предпринимателей предусмотрено льготное кредитование через «КазАгро», инвестиционное субсидирование, снятие барьеров по применению современных средств агротехники.

Если сейчас по линии «КазАгро» кредиты сельхозформи-

рованиям выдаются под 7-8%, то предполагается, что они снизятся до 4-6% на долгосрочный период.

Эксперт также напомнила, что в рамках господдержки действует такая мера, как инвестиционное субсидирование – возмещается 25% от затрат инвестора на приобретение сельхозтехники, строительство фрукто-, овощехранилища.

## Потенциал есть – нужны деньги

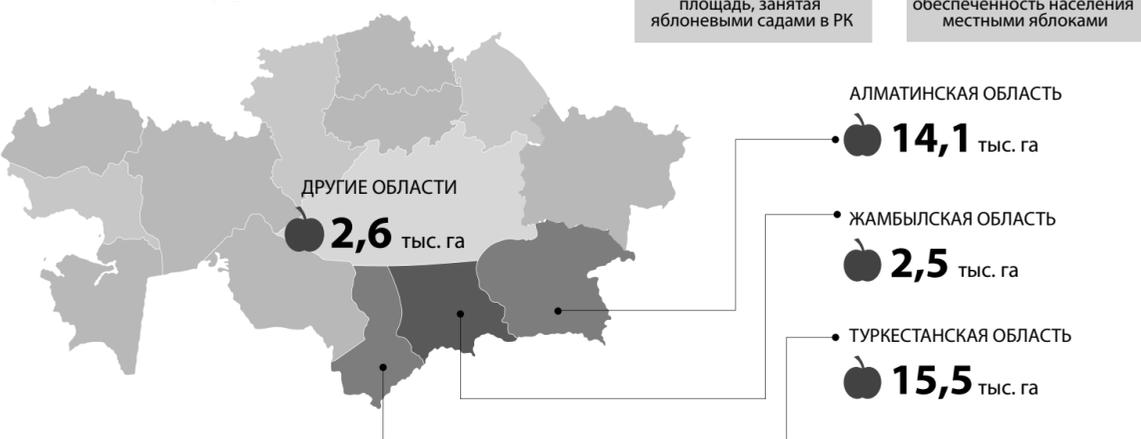
По словам Альфреда Эверса, на сегодняшний день в Нидерландах растет 6 тыс. га яблоневых садов и 10 тыс. га грушевых. Производство яблок составляет 45 тыс. т на га, груш – 40 т на га.

Голландия занимает второе место после США по экспорту своей сельскохозяйственной продукции. И выращивает 15% от общего объема фруктов в мире. Население страны примерно такое же, как в Казахстане, – 18 млн человек. Но при этом Казахстан по территории в 80 раз больше, чем Голландия.

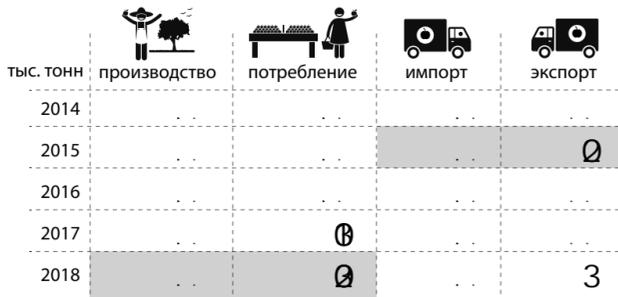
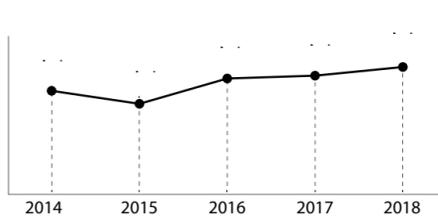
По словам г-на Эверса, используя свой опыт, они могли бы помочь Казахстану осваивать под сады 600 га в год и получать высокие урожаи. Он пояснил, что от казахстанского бизнеса потребуются немалые вложения средств в развитие интенсивных садов, но все инвестиции оправданы. Демонстрационный участок в Алматы позволит показать садоводам, что, вкладывая деньги в науку и новые технологии, они смогут получить гарантированно высокие урожаи фруктов и, соответственно, прибыль.

«Мы встречались с представителями компаний, которые занимаются выращиванием яблок, и я спросил, сколько вам платят за яблоки хорошего качества. Они ответили, что 50 евроцентров за килограмм. В Голландии за килограмм яблок высокого качества мы получаем 25 евроцентров. В Казахстане вдвое выгоднее инвестировать деньги в яблоневые сады высокого качества. Они принесут отличную прибыль. Не нужно перерабатывать яблоки в сок – просто выращивайте яблоки самого лучшего качества», – заключил г-н Эверс.

## ПРОИЗВОДСТВО ЯБЛОК В РК



## Средняя урожайность яблок



По данным Министерства сельского хозяйства РК

# Глаз покупателя – в руках продавца

## Предприниматели несут миллионные убытки от недобросовестной конкуренции

**С начала года департаментом юстиции Шымкента было выявлено семь фактов незаконного использования чужого товарного знака, конфисковано больше 8 тыс. единиц контрафактной продукции на сумму свыше 1,5 млн тенге. Однако штрафы и наказания не останавливают ни производителей, ни реализаторов поддельных товаров.**

**Сергей ПАВЛЕНКО**

## Подделки не знают границ

В 2 млн тенге в месяц оценивают ущерб, нанесенный продавцами контрафактной продукции, шымкентские представители компании с товарным брендом MacCoffee. Такие данные они привели на встрече в палате предпринимателей Шымкента, посвященной обсуждению эффективных мер противодействия подделкам. Как заявил представитель марки MacCoffee Сабден Дауренов, на рынке третьего мегаполиса страны контрафакт встречается практически повсеместно.

«На рынках фальсификат занимает около 10% объема от настоящей продукции. Торгуют фальсификатом и в маленьких магазинах, которые закупают продукты на рынках. Только в супермаркетах подобная продукция не реализуется, так как

торговые центры работают открыто», – пояснил Сабден Дауренов.

По его словам, вначале, чтобы уменьшить количество контрафакта на рынках, с продавцами магазинов и экспедиторами проводилась разъяснительная работа. Но ввиду неэффективности подобных мер пришли к выводу, что предприниматели должны обращаться с заявлениями в департамент юстиции.

«Сложность в том, что мы не можем взять у реализаторов документы для составления заявлений в суды. Ни БИН, ни ИНН, ни удостоверений они нам не дают. Нередко угрожают и заявляют о своей безнаказанности», – рассказывает о реалиях работы г-н Дауренов.

В Шымкенте сталкиваются не только с подделкой продукции пищевой промышленности, но и в сфере строительства. Так, на рынке строительных материалов с 2014 года представлена продукция Prestige mashhad (жидкие обои). Индивидуальный предприниматель

«Нашу марку стали подделывать. В старом городе, где расположено больше всего торговых точек, реализующих стройматериалы, продают товар в таких же мешках, только немного изменили исходные данные. А название оставили прежним, что вводит в заблуждение покупателей. Эксперты выявили 87% схожести. В юстиции предложили обратиться в суд», – говорит предприниматель.

## Как бороться с контрафактом

Действенным способом прекратить торговлю контрафактом, по мнению представителей департамента юстиции, может и должно стать обращение в полицию по телефону 102. Это позволит избежать конфликтных ситуаций и даст возможность законным способом получить паспортные данные правонарушителя для дальнейших процессуальных действий.

«Сотрудники правоохранительных органов должны не

**По индикаторам глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума за 2018-2019 год Казахстан среди всех стран мира занимает 77-е место по контрафакту.**

и владелец этой торговой марки Ринат Садыков рассказал, что за это время их продукция стала узнаваемой, и не только у покупателей.

только фиксировать, но и задерживать контрафактную продукцию. А материалы передать в службу экономических расследований или департа-



Фото: Brendan Howard

мент юстиции. Так вы можете пресекать правонарушения и защищать свои права», – дал практический совет для борьбы с реализацией контрафакта руководитель отдела департамента юстиции Шымкента Мухтар Абдзов.

В свою очередь сотрудник ДГД по Шымкенту Нуржан Матжанов также объясняет, что предпринимателям, обнаружившим нарушение Закона РК «О товарных знаках», необходимо обратиться в ДГД с просьбой о включении их

в единый реестр производителей.

«И тогда если будет сходство вашего торгового знака со знаком на поступающей из-за рубежа продукции, она будет приостановлена. Правообладатель проверяет продукцию и в течение 10 рабочих дней дает разрешение на оформление. Если нет, то дальнейшая судьба данного товара решается в судебном порядке. Таможня приостанавливает движение до вынесения судом решения по этому товару», – пояснил меха-

низм воспрепятствования контрафакту Нуржан Матжанов.

В Шымкенте с начала года было конфисковано свыше 8 тыс. единиц контрафактной продукции на общую сумму более 1,5 млн тенге. На нарушителей законодательства были наложены административные штрафы на полмиллиона тенге. Но чаще всего, как признают представители правоохранительных органов, распространителям контрафактной продукции удается избежать наказания.

## ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

# Рынок требует терпеть?

В Восточном Казахстане прекратили работу более 120 хлебопекарен

**Повышение стоимости муки и ценовое регулирование на хлеб со стороны местных исполнительных органов отразилось на деятельности хлебопекарных предприятий региона. С начала года количество пекарен сократилось на 11%, на грани банкротства еще 16% предприятий по выпуску хлеба.**

Ирина ОСИПОВА

Согласно информации Комитета статистики МНЭ РК количество предприятий по выпечке хлебобулочных изделий еще в начале этого года в ВКО превышало 450. На сегодняшний день 51 пекарня уже закрылась, еще 74 приостановили свою деятельность. Таким образом, с начала года число ИП и ТОО, работающих в этом сегменте, сократилось на 27%.

По мнению экспертов палаты предпринимателей ВКО, причиной этого является крайне низкая рентабельность, ведь в

связи с удорожанием зерна и муки себестоимость произведенного хлеба выше его рыночной цены. Например, при выпечке социального хлеба пекарни получают маржу всего 1-2%. И это при том, что именно недорогой, зарегулированный местными исполнительными органами хлеб занимает около 80% от общего объема производства отрасли.

Руководитель крупной хлебопекарни города Алтая Восточно-Казахстанской области Алла Чилимова в комментариях «Курсиву» призналась, что при нулевой рентабельности производства хлеба им еще удается держаться на плаву только за счет широкого ассортимента товаров. Прибыль от других видов хлебобулочных изделий перекрывает убытки от выпечки хлеба.

«Мы терпим и ждем, когда ситуация изменится, когда нам позволят поставить реальную цену на хлеб. Рынок потеряет нам тоже не хочется, но и в конфронтации (с властью. – «Курсив») вступать не собираемся. Не мы одни оказались в такой ситуации, рыночная сеть тоже жалуется. По законодательству на социально значимые това-



Коллаж: Вадим Квятковский

ры разрешается до 15% делать накрутку, а магазины всего 5% дают наценку на хлеб», – говорит Алла Чилимова.

По ее словам, если в июне хлебопеки покупали килограмм

муки за 80 тенге, то сейчас за сырье приходится платить на 38% дороже. И буханку при этом предприниматели реализуют в магазинах лишь на пять тенге дороже, то есть по 95 тенге. К по-

требителю такой хлеб попадает минимум по 100 тенге.

По словам директора палаты предпринимателей ВКО Игоря Шацкого, наихудшая ситуация складывается в отдаленных райо-

нах области. Ведь из-за дополнительных транспортных расходов стоимость муки для хлебопеков в Курчумском, Катон-Карагайском, Зайсанском и других районах достигла 110-115 тенге.

«Получается, что районные акиматы работают только с последним звеном – с хлебопеками, применяя к ним административные ресурсы и оказывая определенное давление по удержанию цены на хлеб. При этом не отработываются механизмы сдерживания ни по зерну, ни по муке. Президент уже поручил принять неотложные меры, в том числе субсидирование, поэтому мы предлагаем сработать на опережение. РПП подготовлено письмо акиму области Даниалу Ахметову о необходимости скорейшего запуска механизма субсидирования. Палата предлагает для этой цели создать рабочую группу с участием представителей бизнеса и госорганов», – отметил Игорь Шацкий.

Без государственной поддержки производителей муки и хлеба рынок хлебобулочных изделий региона продолжит падение, уверены эксперты.

## Работа в минус За ценой не постоим

**Пекари намерены закрыть свой бизнес в ближайшие 10 дней**

**В Шымкенте цена на так называемый социальный хлеб удерживается на отметке 70 тенге. При этом мука подорожала с 5200 до 6700 тенге за 50 кг. По словам пекарей, они терпят убытки – от 50 до 100 тыс. тенге в день.**

Азамат МИНДЕТ

О том, что если в Шымкенте не будут предприняты меры по стабилизации ситуации, то пекарни начнут закрываться, заявил «Курсиву» владелец одной из них. По его словам, в начале 2019 года мешок муки (50 кг) стоил 5200-5300 тенге, сейчас его цена составляет 6700-6800 тенге. Но при этом в городском акимате пекарей просят удерживать цену на хлеб на местах.

«В моей пекарне пекут по 16-17 тыс. булок в день, муки используют 6-7 тонн. Терпело убытки примерно 50-100 тыс. тенге в день. Если не помогут, то через 10 дней закрываюсь. И не только я, многие закроются. Нас просят потерпеть, мы уже полтора месяца так держимся. Часть пекарен уже закрылась», – рассказал «Курсиву» собеседник.

Он также добавил, что в 2010 году в подобной ситуации потерял 25 млн тенге. И теперь очень настороженно относится к обещаниям исполнительной власти.

По данным предпринимателя, отпускная цена на булку хлеба в Шымкенте составляет 55 тенге. Доставка до магазина – 10 тенге, магазин должен накручивать 5 тенге. Однако в некоторых торговых точках хлеб продают уже по 75 тенге.

Председатель АО «СПК «Shymkent» Абильсеит Рабаев сообщил «Курсиву», что на данный момент в стабилизационном фонде Шымкента имеется в наличии 300 млн тенге. «В данное время решают вопрос, сколько направить на покупку дешевой муки. Деньги на такие цели предусмотрены. Договор на создание стабфонда был подписан в начале этого года, но при этом живых денег в нем не было. В конце октября 2019 года было выделено 300 млн тенге на стабфонд», – пояснил Абильсеит Рабаев.

Между тем председатель Ассоциации хлебопеков Шымкента Абдумали Комекбаев зая-

вил «Курсиву», что закрытия пекарен не допустят. «8 ноября в администрации Шымкента проходило совещание, на котором решали этот непростой вопрос. Хлебопеков попросили продержаться до 10 января. Со среды, 13 ноября, пообещали выдавать пекарням дешевую муку – по 5900 тенге за мешок. Мы согласились. На эти цели пока выделено 100 млн тенге. После нового года будет новый бюджет и новые меры по стабилизации цен на хлеб», – подчеркнул г-н Комекбаев.

По его данным, в ассоциацию входят 36 пекарен. На все эти пекарни требуется вагон муки ежедневно, или 65 тонн. Это 1300 мешков по 50 кг. Из каждого мешка в конечном итоге выйдет по 130-132 булки хлеба.

Представитель управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития Шымкента Кайрат Базарбеков подчеркнул, что субсидирование пекарен законом не предусмотрено, поэтому работа будет вестись только по линии стабфонда.

Руководитель отдела инвестиций управления сельского хозяйства и ветеринарии Шымкента Абунасыр Джанбатыров в свою очередь отметил, что мука подорожала из-за увеличения экспорта и зерна, и муки. По его словам, муку в Шымкенте делают не из местной пшеницы – зерно закупается в других регионах Казахстана по 90 тенге за килограмм.

Тем временем на одном из недавних совещаний заместитель акима Туркестанской области Меиржан Мырзалиев заявил, что в Туркестанской области не допустят подорожания хлеба. «Для решения данного вопроса были проведены переговоры по поставке пшеницы из Костанайской области в город Туркестан по низким ценам. Достигнута договоренность с пекарней ТОО «Акжол», которое в день производит 25 тыс. буханок хлеба и покрывает 80% потребности города Туркестана. Хлебопекарня будет обеспечиваться пшеничной мукой первого сорта по сниженным ценам для производства социального хлеба», – сообщил замакима.

По его словам, в Туркестане в день будет распределяться по магазинам 2 тыс. буханок социального хлеба стоимостью 75 тенге.

**В Караганде в середине октября цена за булку хлеба первого сорта увеличилась на 5,4%. Это произошло вследствие роста стоимости зерна, которого в этом году в регионе, по официальным данным, собрали меньше на 10%, а, по данным аграриев, в некоторых районах – на 40%.**

Ольга СИВОХА

Как показал обход магазинов, в крупных торговых точках Караганды соцхлеб можно купить по цене от 73 до 77 тенге за булку, в социальных павильонах – за 70 тенге. На ценниках хлеба высшего сорта указываются 80-100 тенге. Еще до середины октября булка первого сорта стоила от 63 тенге.

Расти в цене хлеб начал из-за невысокого урожая зерна. В этом году фермеры намолотили 647,7 тыс. т пшеницы. Средняя урожайность составила 10,5 ц/га, тогда как в прошлом она была 12,2 ц/га. На показателях отразилась засуха: в

регионе с середины июня и почти до конца августа стояла аномальная жара. Дожди пришли в область уже во время сбора урожая, что в свою очередь сказалось на качестве зерна.

**Удерживать рост**

По информации управления сельского хозяйства области, чтобы стабилизировать цены на социальный хлеб, власти области договорились с хозяйствами – производителями зерна о формировании четырехмесячного запаса пшеницы в объеме 32,2 тыс. т.

### ЦЕНЫ НА МУЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ В РК (ТЕНГЕ ЗА КИЛОГРАММ)

Мука	октябрь 2019	сентябрь 2019	октябрь 2018	рост за месяц	рост за год
	Мука пшеничная первого сорта	154,7	148,8	123,9	4,0%
Мука пшеничная второго сорта	186,2	182,5	154,5	2,0%	20,5%

Хлеб и сдоба	октябрь 2019	сентябрь 2019	октябрь 2018	рост за месяц	рост за год
	Хлеб пшеничный из муки первого сорта	145,1	140,6	127,8	3,2%
Хлеб ржано-пшеничный	225,7	221,0	197,1	2,1%	14,5%
Хлеб пшеничный из муки высшего сорта	261,2	257,7	227,7	1,4%	15%
Пряники	598,9	591,7	545,1	1,2%	9,9%
Печенье сахарное	599,8	593,5	565,5	1,1%	6,1%

Источник: КС ПНЭ РК

## Борьба противоположностей

Власти не отпускают пекарни в свободное плавание

**В Павлодаре крупный хлебобулочный комбинат не впервые заявляет о необходимости соответствовать рыночным тенденциям, а потом отступает перед аргументами акимата.**

Ирина АДЫЛКАНОВА

Павлодарский хлебобулочный комбинат (ТОО «ПХБК») в середине октября повысил цену на хлеб из муки первого сорта. Предприятие не только одним из первых в регионе и стране отреагировало на подорожание муки, но и решило не мелочиться. Булку популярного сорта «Тау-нан» предприятие отпустило магазинам по 105 тенге вместо прежних 85. Через две

недели ценники подкорректировали в сторону уменьшения, до 95 тенге, о чем страну поспешили проинформировать региональные власти.

В городском акимате добавили, что было проведено совещание с участием акима города Кайрата Нукунова и руководителей пекарен и мукомольных предприятий. Итогом его стало достижение договоренности по снижению цены на формовой хлеб. Для этого решили закупить муку первого сорта в объеме 1 тыс. тонн в стабилизационный фонд АО «СПК «Павлодар». Определили и 26 торговых точек, владельцы которых обязались не повышать цену на хлеб. Появились данные о намерении антимонопольных органов провести собственное расследование.

Директор ТОО «ПХБК» Виталий Сартаков предпочел не комментировать «Курсиву» происходящее, только отметил, что пока удешевленная мука на производство не поступала. До этого на комбинате не впервые заявляли, что качественный формовой хлеб из муки первого сорта должен стоить не менее 105 тенге. К этому значению стремятся, периодически повышая и снижая цены после «переговоров» с исполнительной властью. В 2014 году буханка формового здесь стоила 47 тенге, в 2018-м – 70 тенге.

На предприятии считают верной политику рыночного формирования цен на хлебобулочную продукцию, о которой власти страны объявили еще несколько лет назад – без субсидирования,

предоставления удешевленной муки и включения административных ресурсов. От материальной поддержки отказались, однако окончательно избавиться от регулирования не удалось. Ведь хлеб из муки первого сорта, в отличие от выпечки из муки высшего сорта, остается в списке социально значимых товаров. И местная власть не оставляет без внимания ценовую политику на этом комбинате, обеспечивающем минимум 10% рынка областного центра. Это касается и других пекарен.

«В розничной сети города цены на социальный хлеб сохраняются в пределах от 65 до 90 тенге за булку. Средняя цена за булку составляет 80 тенге», – уточнили в акимате города Павлодара.

# Медведи на старте

Как происходящие на большой арене события отразятся на рынках и валютах России, Казахстана и других стран ЦА?

Еще в апреле текущего года Бюро экономического анализа США фиксировало дефицит внешней торговли американского государства, который составил \$50,8 млрд, сократившись на \$1,1 млрд по сравнению с мартом, но при этом оставаясь на минимальных уровнях, зафиксированных в июне 2018 года. Сегодня, считают аналитики, ситуация может резко измениться.

Алем МАКСУДОВ

## Колебания валют

Рынки замерли, выдерживая паузу. Эксперты, специализирующиеся на анализе событий на международных рынках, тоже ждали главных событий этой недели – выступления американского президента с речью в Нью-Йоркском экономическом клубе, а также слушания в Комитете по разведывательной деятельности Конгресса США по вопросу импичмента в отношении президента Дональда Трампа.

По мнению аналитиков, последние заявления Дональда Трампа остановили падение золота, что указывает на вновь вернувшиеся опасения инвесторов: не все так гладко, как пытаются показать в администрации американского президента.

Что касается рынка нефти, она подешевела накануне и сегодня вернулась к отметке \$62 за баррель. Прогноз несколько улучшился за последние недели, когда США и Китай договорились о временном торговом соглашении. Тем не менее неопределенность, связанная с фактом соглашения, ограничивает рост мировых цен на нефть.

«Обострение протестов в Гонконге в сочетании с отсутствием конкретики во вчерашнем выступлении Трампа сформировало условия для уклонения от рисков на утренних торгах в среду. Азиатские площадки сегодня торговались в приличном минусе, а вслед за ними падают и фьючерсы Европы и США. На этом фоне российские индексы приняли тенденцию «медвежьей» коррекции, которая началась в прошлую пятницу», – отмечает эксперт Академии управления финансами и инвестициями Геннадий Николаев.



Фото: Michael Candelori

Далее, по его мнению, инвесторы сосредоточатся на американской инфляции и выступлении главы ФРС. Эксперт считает, что, если эти события вдохновят игроков на покупку доллара, рубль продолжит сдавать позиции. Пара USD/RUB накануне пробилла отметку 64 руб. впервые с начала месяца и отметилась на максимумах в районе 64,20 руб.

В свою очередь эксперт Международного финансового центра Владимир Рожанковский, говоря о расстановке сил в паре EUR/USD, полагает, что на эту валютную пару может обрушиться вся сила «медведей» в случае, если надежды американских демократов на импичмент Трампу приобретут реальные очертания.

Как пишет Bloomberg, большинство состоятельных крупных инвесторов ожидают обвала рынков до конца следующего года. Как следует из опроса более 3400 респондентов по всему миру, их портфели в среднем на 25% состоят из денежных средств. Торговый конфликт

США и Китая является, по их словам, основной геополитической проблемой, а другую серьезную угрозу для инвестпортфель представляют грядущие в США президентские выборы.

## Ахиллесова пята Трампа

Впрочем, относительно ухода Дональда Трампа пока говорить рано. По крайней мере, в планах американского президента – переизбраться на второй срок, задержавшись в Белом доме еще на четыре года. В этой связи, выступая на этой неделе, он уже сделал свой первый шаг к грядущим выборам – раскритиковал всех и отметив достижения своей администрации. «Дональд Трамп напомнил, что создал огромное количество рабочих мест в США и планирует создать больше фабрик (еще около 10 тысяч)», – отмечает эксперт Международного финансового центра Дмитрий Иногородский.

Выступая в Экономическом клубе Нью-Йорка, Дональд

Трамп также подчеркнул, что, если торговая сделка с Китаем не состоится, США «существенно» увеличат размер пошлин на китайские товары.

Вкратце напомним, торговая война между Китаем и США обострилась в мае. Тогда страны повысили друг для друга пошлины, а США ввели еще и дополнительные тарифы на сумму \$200 млрд. Спустя месяц Дональд Трамп заявил: «Китай надеется подождать до выборов. Они хотели бы, чтобы я потерпел поражение, чтобы заключить сделку с кем-то вроде Элизабет Уоррен или Джо Байденом. Тогда, конечно, им будет позволено и дальше грабить нашу страну, как они это делали на протяжении последних 30 лет».

Впрочем, как пишет газета «Жэньминь жибао», приводя мнение старшего научного со-

Китае, в объеме \$200 млрд, – их альтернативность ограничена. Значительное увеличение налогов непременно отразится на большей части американских потребителей. Китайские эксперты уверены, что одно только заявление г-на Трампа «повысит цены на повседневные потребительские товары».

Издания Politico и Financial Times, ссылаясь на источники, близкие к администрации Белого дома, сообщают, что ключевым требованием китайских переговорщиков является отмена тарифов на \$112 млрд, с чем уже, собственно, согласен Белый дом. В ответ Вашингтон хочет дополнительных обязательств со стороны Китая по вопросам интеллектуальной собственности, крах которой, как говорил ранее Трамп, стоил американской экономике сотен миллиардов долларов.

## Такая она, статистика

На днях была опубликована статистика по внешней торговле США. Фактически, отмечает Владимир Рожанковский, выходит так, что администрация Трампа пожертвовала \$1,8 млрд и хорошими отношениями с Китаем и Европой, вводя полтора года назад импортные тарифы, чтобы выиграть всего \$2,5 млрд в месяц. Таким образом, положительное сальдо для США составило \$700 млн в месяц.

Дефицит торгового баланса США сократился до \$52,5 млрд в сентябре 2019 года против \$55 млрд в августе, что, по мнению эксперта, вполне соответствовало ожиданиям рынка. При этом экспорт в сентябре составил \$206 млрд, что на \$1,8 млрд меньше аналогичного показателя в августе. Импорт в сентябре составил \$258,4 млрд, что оказалось на \$4,4 млрд меньше импорта в августе.

Впрочем, с точки зрения аналитиков, даже если принять ситуацию, что в США может сложиться патовая ситуация в экономике, которая приведет к полной неспособности Штатов закупать иностранные товары, то это практически никак не скажется на товарообороте развивающихся экономик, в том числе и экономиках Казахстана и России. Тем более что и РК, и РФ продают не реальные товары, а сырье. Да и объемы поставок настолько незначительны, что даже если предположить, что экспортное направление в США будет перекрыто, то существующие потоки при необходимости достаточно легко перенаправят в другие страны.



Фото: 360b

трудника Исследовательского центра китайско-американского отношения Университета Цинхуа Чжоу Шицзяня, большую долю составляют товары ежедневного использования, которые были произведены в



Фото: Zakharchuk

ТОЧКА ЗРЕНИЯ



Сергей ПОЛЫГАЛОВ, шеф-аналитик компании ALPHALUX Consulting:

Напрямую экономики американского государства и развивающихся стран практически не связаны. Ни у России, ни у Казахстана нет таких торговых отношений, которые могли бы серьезно изменить экономическое состояние стран. А вот опосредованно влияние экономики США может значительно изменить ситуацию в странах с развивающимися экономиками. Причем и «позитивный», и «негативный» сценарии развития экономики в Соединенных Штатах могут привести к ухудшению экономических процессов в развивающихся странах.

## Причины роста доллара

Укрепление экономики США приведет к росту курса доллара США по двум причинам. Первая причина заключается в росте инвестиционного спроса на

американскую валюту. Сегодняшние внешнеэкономические и политические отношения США с миром, в частности торговая война с Китаем, начинающееся закручивание гаек в экономических отношениях с еврозоной могут привести к тому, что в США может начать развиваться внутреннее производство, что, в общем-то, соответствует одному из предвыборных обещаний Трампа. Это в свою очередь должно привести к увеличению количества компаний и предприятий на территории США, что должно простимулировать создание новых рабочих мест; американские домохозяйства начнут чувствовать себя более уверенно, что подстегнет потребительский спрос. Все это в совокупности будет стимулировать рост американской экономики. На фоне экономического роста появятся инвестиционный ажиотаж. Инвесторам будет более интересно вкладываться в американскую экономику, нежели в нестабильные развивающиеся экономики. Инвестиционный интерес к экономике США в итоге приведет к оттоку долларовой массы из развивающихся экономик в сторону Соединенных Штатов. Растущий спрос на доллар приведет к росту американской валюты на мировом рынке.

Вторая причина вытекает из первой. Экономический рост приведет к тому, что ФРС будет вынуждена постепенно ужесточать кредитно-денежную политику путем повышения процентной ставки. А рост ставки приведет к росту доходности и снижению стоимости государственных ценных бумаг, что опять же будет интересно инвесторам. В данном

случае доллар США также будет расти. В обоих случаях мы увидим одинаковую картину: рост курса американской валюты на мировом рынке приведет к ослаблению курсов валют развивающихся стран. Это в свою очередь может привести к инфляционным и девальвационным процессам в странах с развивающейся экономикой. А дефицит инвестиционных долларов в этих экономиках приведет к стагнации.

## Новый виток кризиса?

Противоположный вариант развития событий – экономический кризис в США. Если в американской экономике случится очередной коллапс, это приведет к проблемам в мировой экономике. Кстати, к эпицентром начала нового мирового кризиса можно отнести не только США. В список таких стран и регионов можно включить Китай (причина не только торговая война с США, но и внутренние экономические процессы), Великобританию (причина – Brexit), еврозону, где существует множество экономических проблем, которые не могут разрешиться еще с кризиса 2008 года, несмотря на попытки со стороны ЕЦБ реанимировать экономику. Неважно, где начнется мировой экономический кризис. Важно, что это может сильно ударить по экономикам развивающихся стран, особенно если эти экономики в большей степени зависят от сырья. А Казахстан и Россия как раз относятся к таким экономикам. В случае мирового кризиса в первую очередь пострададут цены на сырьевые товары – нефть и газ. Уже сегодня миро-

вые цены на углеводороды испытывают понижающее давление, особенно котировки черного золота.

В случае если мировые цены на нефть продолжат снижаться, то курсы национальных валют РК и России окажутся под серьезным давлением. Уже сегодня курсы казахстанского тенге и российского рубля испытывают трудности со стабилизацией относительно американского доллара и евро. Если бы не поддержка со стороны национальных регуляторов, а также относительной стабильности (которую старается поддерживать ОПЕК) цен на нефть, то 2019 год ознаменовался бы очередным обесцениванием наших национальных валют. Заметьте, что официально мировой кризис еще не объявлен, но деструктивные изменения в мировой экономике уже становятся заметными.

Сегодня ведется много разговоров об уходе от доллара США в экономических отношениях. Но как бы велико ни было желание мира избавиться от влияния американской валюты и экономики на мировые экономические процессы, сделать это практически невозможно. Львиная доля мирового товарного оборота оценивается и проводится в долларах США, особенно это касается основных сырьевых товаров; основной приток капитала в экономики также происходит в американской валюте. Таким образом, сегодня все экономики, в том числе и развивающиеся, напрямую зависят от курса доллара США, который, в свою очередь, зависит от экономической ситуации в самих Соединенных Штатах.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ



Александр КОПЫТОВ, аналитик управляющей компании 8848 Invest:

«Курс национальной валюты Казахстана формируется из совокупности факторов, включая развитие событий на торговом фронте. В этом контексте недавно ситуация несколько улучшилась: США и Китай по крайней мере заговорили о так называемой промежуточной сделке, и хотя пока четких договоренностей сторон по этому вопросу не достигнуто, сам по себе факт того, что две страны ищут пути выхода из сложившейся ситуации и воздерживаются от эскалации затянувшегося торгового конфликта, способствует спаду напряженности. Для тенге в этом противостоянии важнее положение Поднебесной в силу того, что во внешнеторговом обороте Казахстана участие Китая составляет более 8%, тогда как на долю Штатов приходится чуть больше 1%. Более того, масштабы урона для КНР регулируют спрос на нефть, а курс тенге во многом определяется динамикой нефтяных котировок, поскольку Казахстан является экспортером углеводородов. К слову, недавно в Минэнерго Казахстана повысили прогноз добычи нефти на текущий год до 90,5 млн тонн. Напомним, ранее власти утвердили план производства черного золота на уровне 89 млн тонн. Пока котировки Brent удерживаются на уровне \$60 за баррель, нефтяной фактор оказывает определенную поддержку курсу тенге. Во многом настроения на рынке нефти также зависят от развития событий на торговом фронте. Новые признаки прогресса в отношениях двух крупнейших экономик ослабят беспоконие инвесторов по поводу перспектив спроса на энергоносители через призму угрозы замедления мировой экономики. Отступление риска рецессии может укрепить нефтяные цены и оказать поддержку тенге. С другой стороны, Центральный банк Казахстана, который теоретически отпустил национальную валюту в свободное плавание, а по факту продолжает контролировать курс, может допустить снижение тенге до конца года в рамках борьбы с дефицитом бюджета, который продолжает расширяться. В связи со всеми этими факторами можно предположить, что курс USD/KZT будет торговаться вблизи отметки 390, а в случае ухудшения атмосферы в отношении США и Китая или падения нефтяных цен пара превысит этот уровень.

Что касается других валют стран Средней Азии, узбекский сум, вероятно, продолжит плавное снижение к доллару после недавней стабилизации, хотя темпы падения, скорее всего, будут умеренными и котировки вряд ли заметно отойдут от уровня 9450. Текущий курс пары USD/UZS составляет 9451,15.

Киргизский сом тоже пребывает в основном под давлением, хотя в целом проявляет стабильность. Пара USD/KGS с середины октября торгуется под отметкой 70, получая поддержку в районе 69,70. В ближайшей перспективе заметного изменения расстановки сил в паре не предвидится.

На курс российского рубля влияют другие факторы. ФРС США в последнее время фактически ужесточала денежную политику, погашая облигации без перекупки новых. Теперь стало заметно, что рынок столкнулся с нехваткой ликвидности, и американский ЦБ пошел на уступку – запустил что-то вроде количественного смягчения, которое по факту таковым не является. Это лишь остановка в сокращении баланса ФРС без его увеличения.

В ближайшее время возможно дальнейшее снижение ставки ФРС до 1% с текущих 1,5-1,75%. Это означает снижение безрискового ориентира в том числе и для России. А значит, ЦБ РФ, реагируя на такое понижение, тоже снизит процентную ставку. В целом ситуация достаточно сбалансирована уже сейчас, и реальная процентная ставка в РФ отражает уровень инфляции. Еще один вопрос ближайшей повестки дня – это повышение потолка госдолга. Это традиционный предмет торга между демократами и республиканцами, иногда приводящий к временной нестабильности, если вовремя договориться не удалось.

Что касается перспектив урегулирования торговой войны Китая и США, с большой вероятностью ограничительные меры со стороны США будут нарастать, поскольку масштабы экономики позволяют им выиграть «войну» в долгосрочной перспективе. Любопытная ситуация складывается с индексом доллара. Он вновь подходит к заветному уровню 100 пунктов, откуда, весьма вероятно, уйдет вниз на 15%. Это будет означать укрепление большинства валют относительно доллара США.

## ЛАБОРАТОРИЯ БИЗНЕСА

**Предприятие, имеющее крупнейшую в стране площадь закрытого грунта, в основном занимается выращиванием огурцов и томатов. Но здесь также созревают лимоны, апельсины, хурма, гуава и маракуйя. Как можно увеличить обороты компании, не увеличивая территорию для посадок, рассказал «Курсиву» директор предприятия Султан Мурсалимов.**

Ольга СИВОХА

### Огород круглый год

Топарские теплицы, находящиеся в 40 км от Караганды, известны многим торговым сетям. С 20 га закрытого грунта за год в теплицах собирают больше 4,5 тыс. т урожая. С января по сентябрь 2019 года с 8 га сняли и реализовали 2,7 тыс. т огурцов. На них предприятие заработало больше 914,4 млн тенге. Еще с 11 га собрали и отправили на продажу 1,2 тыс. т томатов на сумму 427,4 млн тенге. 32 млн тенге тепличное хозяйство получило от продажи зелени. Общій доход от реализации продукции за девять месяцев составил 1,3 млрд тенге. Для сравнения: за аналогичный период 2015 года предприятие получило всего 710 млн тенге.

По словам директора ТОО «Топарские теплицы» Султана Мурсалимова, обороты предприятия выросли с внедрением автоматического капельного полива и после элементарного улучшения условий труда. За пять лет в тепличных блоках забетонировали полы, что облегчило передвижение техники и работников и сократило вдвое временные затраты на высадку и уборку растений. Дизельные погрузчики заменили на электрические. На новшества предприятие потратило около 300 млн тенге оборотных средств.

«Зарплаты подняли. В 2015 году тепличники в среднем получали 25 тыс. тенге, сейчас средняя зарплата 105 тыс. тенге,



Фото: Zephyro Studio

## Прибыль с грядки

Как увеличить урожай вдвое и получить доходы выше?

а на сдельной основе зарабатывают до 180–200 тыс. тенге. Снизилась текучесть кадров, пять лет назад при штатной численности 250 человек в месяц 150–160 человек менялись, сейчас 5–6 человек. Нет дефицита рабочих рук – значит, вовремя собран урожай. Раньше из-за нехватки кадров мы десятками тонн продукции попросту выбрасывали», – рассказывает директор предприятия.

### Тепличная экзотика

Выращивают в топарских теплицах не только овощи. Один блок занимает лимонная роща. С 400 деревьев за девять месяцев здесь собрали больше 8 т цитрусов. По словам главы компании,

бывало, что годовой урожай достигал 40 т.

Кроме того, в качестве эксперимента специалистами теплиц были посажены и успешно растут хурма, грейпфруты, апельсины, маракуйя и гуава. Недавно из семян пророс киви.

Экзотику выращивают не на продажу, а для души. На вопрос, в чем секрет того, что заморские растения приживаются на топарской земле, сотрудники компании отвечают: «Люди здесь хорошие».

### Биоагенты для растений

На рынке продукция топарских теплиц дороже привозной. Ценовую разницу директор предприятия объясняет каче-

ством. В борьбе с вредителями в топарских теплицах используют не химикаты, а энтомофагов. Полезных насекомых шесть видов, их выращивают в собственной биолaborатории, подобной которой нет ни в одной теплице Казахстана.

Как отмечает глава компании, несмотря на качество, когда на рынок заходит зарубежный товар, держать цену сложно. «Здесь нужен бы контроль за качеством. Зарубежные поставщики заходят на рынок с товаром худшего качества с демпинговыми ценами. Мы вынуждены снижать стоимость. Получается себестоимость производства высокая, а покупательская способность низкая», – отмечает г-н Мурсалимов.

В теплицы раз в две недели привозят израильских шмелей, которые опыляют растения. Опыление увеличивает урожайность примерно на 30%. Кроме того, для улучшения роста растений специалисты теплиц включают в блока классическую музыку.

### Да был бы свет

Если влияние музыки на рост и урожайность растений специалисты подтвердить не могут, то в необходимости дополнительного света уверены. Сейчас с одного квадратного метра в год собирают 47 кг огурцов. Султан Мурсалимов считает, что топарские теплицы могли бы давать урожай в два раза больше, если бы была подсветка, в которой растения

нуждаются с поздней осени до весны. Но для обеспечения дополнительной мощности нужно протянуть линию примерно 3 км, построить подстанцию. Для этого требуется не менее 700 млн тенге, которых у предприятия нет.

Кроме того, говорит Султан Мурсалимов, топарские теплицы, как и остальные в Казахстане, нуждаются в помощи в виде инвестсубсидий.

«Сельхозпроизводителям нужна поддержка государства. Самим теплицам выжить невозможно. Они не смогут содержать себя, особенно в регионах, где высокий тариф на электроэнергию. А без подсветки предприятия не смогут работать в полноценном режиме круглый год, выращивать урожай и продавать его по приемлемым ценам», – говорит руководитель ТОО.

По его словам, в числе проблем, с которыми сталкиваются не только топарские, но и все тепличные комплексы в стране, – дефицит кадров, в частности недостаток квалифицированных агрономов и технологов. «Учебные заведения страны, – говорит Султан Мурсалимов, – готовят выпускников, оторванных от реалий. Сейчас в теплицах Казахстана работают агрономы из Голландии, Турции, Украины, России, чьи услуги могут себе позволить не все предприятия».

### Границы рынка

Продукция топарских теплиц большей частью идет на внутренний рынок – в Караганду, Астану, Павлодарскую область, Кокшетау, Костанай. Около 30% овощей отправляют в Россию. Огурцы и томаты пользуются спросом в сетях супермаркетов Омска, Томска, Кемерово, Красноярска и Барнаула.

«Есть инвесторы, которые готовы вкладываться в развитие, строить новые теплицы. Исключительная привлекательность топарских теплиц – это расположение в центре Казахстана. Удобно торговать на Россию, можно на юг, в перспективе и на Китай, который тоже заинтересован в качественной продукции», – резюмировал бизнесмен.

## Как сделать бизнес на травах и меде

**Трудно представить, что крупнейшее в Шымкенте фитопредприятие, производящее ежегодно около 70 тыс. единиц продукции и имеющее годовой товарооборот свыше \$1 млн, зародилось на кухне врачей Коротковых.**

Лаура КОПЖАСАРОВА

### Семейные истоки

Компания ТОО «РНУТО-АРИФАРМ» была создана в 2005 году. Но, как признался «Курсиву» один из трех ее учредителей, генеральный директор предприятия Владимир Коротков, на самом деле все началось гораздо раньше.

«Мы уже четвертое или пятое поколение потомственной династии травников, – рассказал он. – Отец с детства усвоил знания и рецепты, передаваемые из поколения в поколение. А потом получил профессиональное образование: в 1993 году он окончил ТашМИ, став по специальности врачом-фитотерапевтом. Вместе с ним окончила этот вуз и мама – она фармацевт».

Получив диплом, Андрей Коротков взял патент и открыл кабинет фитотерапевта. В работе ему помогал сын Владимир. Вместе они ездили в горы, собирали и сушили травы, из которых делали экстракты для лечения пациентов. Сборы сушили на даче, хранили в гараже, а бальзамы из них готовили на домашней кухне. Спустя несколько лет Коротковы занялись пасекой. Так к арсеналу их лечебных средств прибавились продукты пчеловодства.

### Запасной вариант

К 2005 году их натуральными продуктами и деятельностью заинтересовалась одна компания. Коротковы открыли ИП и занялись контрактным производством – начали выпускать продукцию под чужим брендом.



Владимир КОРОТКОВ, генеральный директор ТОО «РНУТО-АРИФАРМ»:

«Самое важное для бизнесмена – постоянство. Если взялся за что-то, должен довести до результата. Не нужно браться сразу за 10 дел. В бизнесе слово «пробовать» – понятие проигрышное. Первый этап всегда будет сопряжен с негативными моментами. Будут сложности, критика, неприятие. Захочется все бросить. Важно не сломаться в этот момент и четко понимать, куда идешь и для чего».

Разумеется, в домашних условиях выполнить большие объемы было невозможно. Поэтому взяли в аренду производственную аптеку. Впоследствии приобрели соседний участок с домом, перестроили в производственные цеха.

«Начального капитала у нас не было. Поэтому все, что зарабатывали, инвестировали в развитие производства. Сначала покупали бэушное оборудование, потом стали закупать новое китайское, а когда появились возможности, – европейское», – рассказывает Владимир.

На первых порах выпускали по контракту по 120 бальзамов в месяц. Этого едва хватало на аренду помещения. Потом с ростом заказов и, соответственно, объемов – до 1 тыс. единиц продукции в месяц, вышли на самоокупаемость.

Однако у компании-заказчика возникли финансовые сложности. Начали сотрудничать с другой. И история повторилась. До 2010 года шел динамичный рост производства, сделали капитальный ремонт, купили новое оборудование и дополнительное помещение. Но так как у партнеров начались финансовые проблемы, они возникли и у производителей.



Фото: Anna Ok

Зависимость контрактного производства от заказчиков собеседник назвал главной проблемой в становлении их бизнеса. С тех пор лично для себя он усвоил одно правило: никогда не ограничиваться одним заказчиком, партнером. «Как минимум их должно быть два. Всегда должен быть запасной вариант. Чем больше диверсифицировано производство, тем больше источников дохода», – пояснил предприниматель.

### Свое дело

Тогда же Коротковы решили, что им пора выпускать свою продукцию самостоятельно. В 2011 году они оформили ТОО, зарегистрировали свою торговую марку и начали делать свои фитотовары.

«С 2011 по 2016 год у нас был если не бурный, то стабильный рост. Мы развивались, покупали новое оборудование, вышли на

объемы в 10 тыс. единиц продукции в месяц. Но потом словно остановились: производить больше этого уровня не получалось. Стали задумываться, что нужно что-то делать с маркетингом. Пригласив специалистов, перестроили работу, начали внедрять MLM-аналитику. Разработали свою систему управления, которая работает онлайн: управление складом, взаимоотношения с офисами, онлайн-офисы, интернет-магазин», – рассказывает Владимир.

В итоге с 2017 года товарооборот компании увеличился в четыре раза. Параллельно было возобновлено контрактное производство. Сейчас здесь выпускают ежемесячно около 40 тыс. единиц собственной продукции и около 30 тыс. – контрактной. Ассортимент продукции представлен 37 наименованиями товаров, которые продаются не только в

Казахстане, но и в России, и в Кыргызстане.

Свыше 90% сырья – травы, пчелопродукты, минералы – отечественного происхождения. Из других стран покупают только эфирные масла – то, что не растет в Казахстане.

### Эффект расширения

Не последнюю роль в успехе предприятия сыграло расширение его площади. В 2017 году компания решила приобрести отдельное помещение под офис. В рамках программы регионального финансирования предпринимателей «ОНТүстік өнімдері», реализуемой фондом «Даму» и областным акиматом, предприятие получило льготный банковский кредит под 8,5%.

На сегодняшний день производственные площади предприятия составляют в целом около 600 кв. м, не считая заготовительной базы за городом,

где выращиваются некоторые растения, сушатся, хранятся и перерабатываются лекарственное сырье.

Но предприниматели планируют приобрести еще один участок рядом для строительства складских помещений. Что касается общих планов развития компании, то, как отметил гендиректор, они предпочитают ставить не долгосрочные, а конкретные цели на каждый год.

«Как минимум мы стремимся стать лучше, чем в прошлом году. Мы должны в первую очередь быть конкурентоспособными с самими собой. Каждый год ставим цели по товарообороту, ассортименту, качеству. В этом году поставили цель увеличить общий товарооборот компании, достигший в 2018 году \$1 млн, как минимум на 150 и как максимум на 200%. План-минимум уже выполнен», – подчеркнул собеседник.

# Через тернии к моцарелле

## Как предпринимателям из глубинки удалось наладить производство сыра

Сегодня сообщество сыроварни «Восторг» из Костанайской области можно найти в социальных сетях, а ее продукцию – в магазинах. А еще два года назад Наталья Ержанова варила пробные партии продукта на своей кухне. Тогда она не знала, через какие трудности предстоит пройти, чтобы открыть единственное в районе молокоперерабатывающее предприятие.

Татьяна ДЕРЕВЯНКО

### Зарождение идеи

Как и многие сельчане, Наталья и Арман Ержановы из села Майское района Беймбета Майлина жили за счет личного подсобного хозяйства. Держали сначала три коровы, потом увеличили поголовье. Молока стало больше, а вместе с ним и больше трудностей со сбытом, так как своего молокоприемного пункта в районе не было, а до ближайшего путь не близкий. Сырье портилось, семья несла убытки. И уже тогда у Натальи возникали мысли о своей сыроварне, но средств на воплощение идеи не было.

Несмотря на это начала варить пробные партии на кухне вместе с соседкой. Женщины экспериментировали, создавая сыры со всевозможными добавками: рикотту, качотту, моцареллу, особый твердый сыр. И все это из свежего домашнего молока. Наталья считает, что это и стало в итоге залогом успеха ее предприятия. Сыр охотно раскупали соседи и местные магазины, а благодаря сарафанному радио за ним стали приезжать из других районов и городов. Наталье стало тесно на кухне, и она решила перебраться в более просторное помещение.

### Большие деньги, короткие сроки

«Мы с мужем выиграли грант через фонд «Даму» в размере 3 млн тенге. По условиям программы должны были не только закупить профессиональное оборудование, но и разместить цех в отдельном помещении, оборудованном под пищевое производство. Где заказать технику, я



Фото: Maurizio Milanese



Наталья ЕРЖАНОВА: «Мы делаем ставку на натуральное сырье».

знала, а с помещением возникли проблемы», – рассказала Наталья Ержанова.

По словам женщины, вначале они с супругом решили строить здание, даже присмотрели участок, но вопрос с выделением земли оказался не быстрым, а сроки освоения гранта – короткими. Пришлось покупать заброшенное помещение бывшей общественной бани. Планировали потратить 2,5 млн тенге, а получилось в два раза больше.

«Ремонтировали и строили всем миром – помогали родственники, друзья, соседи. Работы было очень много, мы не успевали по времени, но, видя наши старания, срок освоения гранта передвинули. Нам потребовалось три месяца, чтобы привести помещение в соответствие всем требованиям», – отметила собеседница.

### «Восторг» открыт

В мае на торжественном открытии сыроварни собрались почти все жители села. Они не

понаслышке знали, сколько времени и сил пришлось вложить Ержановым в свое дело. Ведь опасения и риски были довольно высокими: не одобряют кредит, не вовремя выдают деньги, не успеют завершить ремонт или установить оборудование. А предприниматели рискнули всем, заложив имущество.

Сегодня помещение в 200 квадратных поделено на секторы – рабочий цех с молокоприемным пунктом, соляный бассейн, камера созревания и фасовочный цех. Сама сыроварня стоит на металлическом пьедестале. Рядом пульт управления. Сыр нужного сорта варит автомат по заданной программе. Вручную добавляются только закваска и ферменты. Влажность и температуру воздуха в камере хранения контролирует моноблок за 470 тыс. тенге. Его, как и аппарат, анализирующий кислотность и жирность молока, который стоит 200 тыс. тенге, удалось купить на грантовые деньги. По освоению гранта они отчитались в срок, вопросов к ним больше нет. Владельцы цеха теперь работают над повышением качества и расширением ассортимента продукции.

«Не так давно кроме нескольких видов сыров начали выпускать домашний айран, сметану, масло, творог. В день перерабатываем 100–150 литров молока только с личного подворья, так как нам нужно сырье определенной жирности. Скоро начнется



Арман ЕРЖАНОВ: «При производстве используем только молоко со своего подворья».

отел, молока прибавится, значит, возрастет объем производства. Сейчас в среднем производим 10 кг сыра в день», – поделился Арман Ержанов.

Сыры из Майского уже попробовали жители российских регионов. Отзывы получены положительные. Да и цена на продукт заманчивая, на сыр любого сорта она составляет 2,5 тыс. тенге за кг.

«У россиян, продающих аналогичный товар из мини-сыроварен, килограмм стоит 1 тыс. рублей. У нас цена вдвое ниже. А продукт натуральный – ни химии, ни пальмового масла, ни сухого молока. Продумали и безотходное производство. Например, в сыроворотку, оставшуюся после варки сыра, добавляем молоко повышенной жирности в пропорции 10 к 1. Получившуюся рикотту, похожую на творожную массу, продаем в местную пекарню по 500 тенге за кг. Сыроворотка тоже не пропадает, расходуется по 10 тенге за литр», – пояснил Арман Ержанов.

# Конкурентный товар

Предприятия, действующие в Жамбылской области, абсолютно разные. Одно, привлекающая зарубежные технологии и опыт, реализует свою продукцию местным жителям. Другое, напротив, сделав ставку на «все казахстанское», экспортирует свой товар за рубеж. Объединяет их одно – современные технологические процессы.

Темурлан ТУРДАЛИН

### Теплицы для саженцев

Как рассказал «Курсиву» директор совместного казахстанско-турецкого предприятия ТОО «RC Agro Group» гражданин Турции Жихан Алабажак, особенность его предприятия заключается в том, что здесь используются современные системы полива (дождевальное орошение), кондиционирования, отопления, внесения удобрений. Все это работает в автоматическом режиме и создает идеальные условия для всходов.

По словам турецкого бизнесмена, в Казахстане тема теплиц хорошо развивается. Для открытия производства компания получила через программы ФРП «Даму» кредит в \$100 тыс. На эти средства собственно и было приобретено необходимое для полноценного комплекса оборудование.

Что касается семян, то, по словам главы компании, они завозятся из Голландии, Турции, России и Израиля. Урожай саженцев собирают три раза в год – один из них предназначен для летней полевой посадки. На 28 сотках за три сезона производят около 20 млн саженцев.

«Если крестьяне сами будут выращивать такие саженцы, то у них будут большие потери, а это при том, что семена дорогие, затратно. Поэтому наши заказчики – это огородники или крестьянские хозяйства. Они заранее говорят, что им нужно – вид овощей, сорт, количество, срок, и мы выполняем заказ. Если клиент сам привозит семена, то к лету мы ему вырастим один саженец за 15 тенге. А для теплиц саженцы дороже – 40 тенге, потому что у нас увеличивается их себестоимость, учитывая расходы на коммунальные услуги – электроэнергию, отопление, вентиляцию», – рассказывает г-н Алабажак.

В теплице площадью 1 га – 25 тыс. саженцев томатов и огурцов турецкого сорта «Атом». «Он дол-

го хранится, от одного растения мы получаем 10–12 кг огурцов. Со всей теплицы мы планируем снять около 250 тонн продукции. Получить такой урожай помогает система гидропоника – когда грунт, в котором растет корень, находится в специальном мягком пластиковом контейнере, что предотвращает его заражение болезнями, а питательные вещества полностью достаются корням. Этот метод питания способствует повышению урожая на 30%», – отметил директор компании.

### Комбикорм на экспорт

Компания ТОО «Торговый дом Good Look», созданная в конце 2017 года, производит различные виды биокомбикорма для домашних животных, содержащихся на откормочных площадках. Для того, чтобы развить производство, компания тоже обратилась в «Даму» за помощью. Полученные 430 млн тенге были пущены на строительство предприятия.

«В сутки мы производим около 480 тонн корма. Продукцию в основном отправляем на экспорт. Узбекистан покупает корм для бычков, Таджикистан и Туркменистан – для птиц, также отгружаем товар и в Кыргызстан. Помимо этого, у нас закупается и для местных откормочных площадок. Сырье – зерновые культуры – мы завозим из Костанайской области, СКО, Шымкента, предварительно проверив его в своей лаборатории на клейковину, влажность и другие показатели», – говорит глава отдела продаж Мухаммед Усембаев.

Любопытно, что здесь, как утверждает директор ТОО Румия Хашимова, выпускается продукция почти на 100% отечественного содержания. Единственное, что завозится извне – это добавляемые в смеси витамины от европейских производителей.

Каждый вид продукции имеет свое назначение. Здесь производят корма для кур, индюков, страусов, отдельно для коров и бычков, овец, лошадей. На предприятии дифференцированный подход. К примеру, комбикорма для куриц-несушек и бройлеров, белоголовых коров и ангусов состоят из необходимых именно конкретной породе ингредиентов.

Как рассказывает Мухаммед Усембаев, на заводе есть своя лаборатория, в которой создают оптимальные и эффективные рецепты питательных смесей. Также клиенты, по его словам, сами могут заказать комбикорма по «своему» рецепту. Понятно, что состав корма влияет на его цену. Минимальная стоимость – от 70 тенге за килограмм.

# Бизнес, упакованный в коконы

В Шымкент стали часто приезжать выставки тропических бабочек. Администраторы не обсуждают финансовую составляющую своего бизнеса, предпочитая говорить лишь о самих бабочках и их особенностях. Однако поток посетителей на подобные выставки немаленький, а входные билеты – довольно дорогие для основной массы шымкентцев. Насколько выгоден бизнес на бабочках, выяснял «Курсив».

Азамат МИНДЕТ

### Удовольствие на 5 минут

Очередная выставка разместилась в одном из крупнейших шымкентских торговых домов. Цена билета для взрослых – 1400 тенге, для детей с трех лет – 1200 тенге, для пенсионеров – 1 тыс. тенге.

Внутри инсектария температура воздуха поддерживается на отметке 28 градусов, а влажность – не менее 75%. В зимнее время года тепло одетые люди могут выдержать такие условия недолго – от 5 до 15 минут.

Таким образом, заплатив за вход примерно 5 тыс. тенге, семья из четырех человек проводит на экскурсии не более 10 минут. Внутри могут одновременно находиться до восьми человек. Основной наплыв посетителей в будние дни – по вечерам. Люди даже стоят в очереди, несмотря на стремительность экскурсий. В выходные дни работникам выставки и вовсе сидеть не приходится. Выставка работает с 10 утра до 10 вечера, без выходных и перерывов на обед.

### Риск минимален

По словам администратора выставки Виталия Оспанова, живых бабочек из города в город приходится перевозить редко. «Мы заказываем бабочек в коконах, которые нам привозят каждые две недели. Особого ухода появившиеся на свет насекомые не требуют. Мы их кормим перезревшими апельсинами и бананами, а также готовим сладкий сироп. Бабочки едят раз в сутки», – говорит администратор.

За коконами вообще не требуется никакого ухода, их лишь надо при помощи клея, ваты и прищепок разместить на специальных веточках, где они проведут от двух до трех недель в неподвижном состоянии. Поя-

вившиеся на свет бабочки еще сутки сидят рядом со своими коконами, сушат крылья. В это время они не едят.

«Мы получаем по 100 коконов, треть из них погибает, – поясняет Виталий Оспанов. – Такая статистика присутствует везде, где соблюдаются условия содержания бабочек. У нас 15 видов этих насекомых. Выбираем всегда самых красивых, ярких, чтобы людям было интересно на них смотреть».

### Отходов нет

Тропические бабочки живут по-разному: некоторые не более трех дней, другие – до полутора месяцев. Если выставка заканчивается, а живые бабочки все еще порхают по инсектарии, то их ловят, аккуратно складывают им крылышки, помещают в специальный бумажный конвертик, а затем укладывают в перфорированные коробочки. Потом слегка охлаждают, чтобы они потеряли свою активность, и перевозят в другой город. По словам Виталия Оспанова, везут бабочек не более 9–10 часов, именно такое время они спокойно выдерживают.

Между тем мертвые бабочки для организаторов выставок – тоже товар. Так как треть насекомых погибает еще в коконах, еще столько же – в первые дни

жизни, таких бабочек предприниматели, не желающие терять доходы, продают.

«Мы продаем их дизайнерам, которые могут сделать из насекомых красивые инсталляции. Стоят они от 500 тенге, но если кому-то нужно купить сразу несколько бабочек, конечно, уступаем», – рассказала «Курсиву» гид выставки Эльза Жилкишьева.

К слову, дизайнеры изготавливают не только инсталляции, но и бижутерию. К примеру, простые серьги из крыльев бабочек стоят выше 2 тыс. тенге, с золотой окантовкой – около 20 тыс. тенге, кулоны – от 2700 тенге до 10 тыс. тенге.

### Бизнес перспективный

Основными поставщиками коконов являются Филиппины, Коста-Рика, Малайзия. Самые дешевые – филиппинские: от \$1,2 до 3,5. Самые дорогие – южноамериканские, их цена колеблется от \$3,5 до 7 за кокон. Кокон продаются сетями по 100 штук, можно заказать и больше.

Непосредственно на фермах-производителях покупают крупные поставщики. Например, в Казахстан коконы привозят из Москвы. К сумме заказа прибав-



ляются 500 рублей (3040 тенге) за отправку и тариф за услуги авиакомпании. Кроме этого, оформление ветеринарного сертификата на имя покупателя обойдется еще в 850 рублей, что эквивалентно 5168 тенге.

Для выведения бабочек из коконов нужны просторное помещение, специальный деревянный ящик с поперечно расположенными бамбуковыми палочками и соответствующие температура и влажность. В Шымкенте увлажнители стоят от 9 тыс. тенге, обогреватели – от 7 тыс. тенге.

Бизнес на бабочках считается выгодным, но при условии, что налажен сбыт насекомых. Этот вид бизнеса в Казахстане фак-

тически только начинается: первые фирмы появились в Алматы в прошлом году.

Кстати, проведение выставок – это только одна составляющая получения доходов. В настоящее время довольно быстро набирает обороты торговля живыми бабочками, стоимость которых начинается от 5500 тенге за штуку. Например, в последнее время пошла мода на салюты из бабочек, которые запускают на свадебных торжествах, юбилеях, корпоративах.

Более скромные подарки с бабочками – букеты цветов в красивых прозрачных упаковках, на которых сидят одна-три живые тропические особи. Ввиду дороговизны обычные покупатели заказывают бабочек штучно.

# Указали место

## Павлодарцы не хотят пускать бизнес в парки и на школьные стадионы

В Павлодаре не утихают споры по поводу реализуемой местными властями стратегии точечной застройки. Коммерческими и жилыми объектами уплотняют придомовые территории, скверы и школьные дворы. Жителей возмущает, что акимат не согласовывает с ними такие планы: по их мнению, развитие бизнеса мешает созданию комфортной среды проживания.

Марина ПОПОВА

### За стеклом

В Павлодаре так называемая точечная застройка проводится в центральной части города. По данным городского отдела архитектуры, на сегодня имеется пять земельных участков, где за счет частных инвестиций ведется строительство многоэтажного жилья. Другие коммерческие объекты размещают в зеленых зонах, на пришкольных территориях или впритык к жилым домам.

Главный аргумент чиновников – мировая практика. В официальном ответе «Курсиву» руководитель управления архитектуры и градостроительства области Нурлан Какамбетов ссылается на протокольное поручение первого президента РК от 30 января 2019 года «О проведении работ по уплотнению уже сложившейся застройки населенных пунктов за счет строительства социальных и частных коммерческих объектов».

Но такая практика возмущает горожан. Взаимное непонимание достигло апогея при возведении офисного здания на улице Короленко. Еще до начала строительства жильцы близлежащего дома заявили: объект расположен так близко, что будет перекрывать доступ солнечного света в квартиры, а после завершения работ обитатели обеих построек смогут



Фото: Марина Попова

наблюдать за жизнью друг друга через окна. Людям не понравилось, что застройщик вырубил выращенные ими зеленые насаждения.

Пока шли споры, предприниматель здание возвел. С жалобами собственники квартир обратились в акимат и надзорные органы. Прокуратура Павлодара вынесла представление об устранении нарушений законности при выдаче земельного участка. По информации акима Павлодара Кайрата Нукунова, этот земельный участок бизнесу предоставили еще в 2005 году. Он простаивал более 10 лет, пока его не продали другому частному лицу, которое в 2018 году заказало проектно-сметную документацию на строительство коммерческого объекта.

«Но акимат города инициировал иск в суд о признании

недействительным договора купли-продажи данного участка. После долгих судебных разбирательств было вынесено решение о законности ранее совершенных действий», – сообщил Кайрат Нукунов.

По признанию акима, теперь у местных властей нет оснований поднимать вопрос о сносе здания.

«Это будет превышением наших полномочий. Мы проверили все документы, претензий нет», – отметил градоначальник. Несогласным с данным решением горожанам чиновник порекомендовал обратиться в суд по вопросу демонтажа самостоятельно.

### Школьников «раскулачат»

В этом году стало известно, что под уплотнением попадут и территории павлодарских

школ. В поисках новых мест под застройки акиматом была проведена ревизия, выявившая «излишки» общей площадью более 24 га. Из 42 школ областного центра только у 10 не будет отчуждена часть территории.

Так, школа №39 лишилась 0,7 га земли, которую использовали под стадион ученики и жители прилегающих домов. Право аренды на земельный участок получило через аукцион ТОО «ПВ-Атлант», зарегистрированное в начале 2019 года.

За три года товарищество должно построить многоэтажный жилой дом, только после этого землю можно будет приобрести в собственность.

Местное население выступило против. Городской акимат попытался расторгнуть договор аренды и обратился в суд. Но государственному органу в удов-

летворении иска было отказано. В конце октября спорный клочок земли едва не стал местом побоища: активисты из числа жильцов близлежащих домов попытались противостоять технике ТОО.

«Мы планируем оградить земельный участок, который принадлежит нам на правах аренды. Пока разговор о стройке не ведется. Сроков назвать не могу», – сообщил журналистам заместитель директора ТОО Валерий Филев.

К слову, администрация учебного заведения в данной ситуации сохраняет нейтралитет.

На отчужденной территории другой павлодарской школы, №34, появится общежитие для студентов педагогического вуза. По информации руководителя городского отдела строительства Каната Калиева, победив в конкурсе, право на аренду участка

земли на пять лет получило ТОО «Заман-Альянс». Предприятию надел обошелся в 820 тыс. тенге, здание должно быть построено за восемь месяцев на собственные средства. Затем вуз его выкупит.

На фоне скандалов излишки территории возле школы №4 чиновники решили отдать под парковую зону, а рядом выделить места для небольших бизнес-объектов.

### Нарисуем. А как жить?

Представители государственных органов ссылаются на правоустанавливающие документы. По словам акима Павлодара Кайрата Нукунова, в утвержденном генеральном плане города закреплено все, что будет возводиться на том или ином участке земли: жилой дом или коммерческий объект. При этом согласование проектов с горожанами и проведение общественных слушаний возложено на бизнесменов.

Руководитель управления архитектуры и градостроительства области Нурлан Какамбетов пояснил, что режим и порядок использования территории населенных пунктов определяются в соответствии с зонированием, установленным утвержденной градостроительной документацией.

Впрочем, говоря о конфликтах, архитектор отметил: «Необходимо наладить обратную связь с населением с момента выставления земельного участка на торги».

Он полагает, что избежать острых углов поможет и внесение изменений в некоторые законодательные акты и строительные нормы в части конкретизации порядка уплотнения застройки населенных пунктов. Например, необходимо указывать, что высота вновь возводимого здания не может в разы превышать высоту рядом стоящего здания, так как это нарушает нормы солнечной освещенности. Также необходимо законодательно увеличить минимальное расстояние от жилых домов до возводимых объектов. Пока этого не произошло, бизнес действует по предложенным правилам.



Фото: Виктор Остапов

Сельчане написали письмо акиму Карагандинской области, в котором просят прекратить работу ТОО «Нурнамыс-Строй», добывающего песчано-гравийную смесь вблизи берега реки Нуры. В свою очередь владелец бизнеса утверждает, что местное население на него ополчилось сами власти.

Анжелика ВОЛКОВИЧ

Песчано-гравийную смесь на месторождении «Солончаки»

в поселке им. Габидена Мустафина добывают с 1990-х годов. Тогда разработкой проекта по добыче ПГС в Бухар-Жырауском районе занималось специализированное управление «Уралсибгидромеханизация». Затем месторождение на берегу реки Нуры эксплуатировалось трестом «Казметаллургстрой». Добываемое сырье активно использовалось в строительных работах, применялось при возведении дорог, а также в производстве цемента. В 2006 году право недропользования было передано темиртаускому предприятию «Импульс», а в 2018 году – ТОО «Нурнамыс-Строй».

# Балласт – ноша нелегкая

## Жители поселка им. Габидена Мустафина требуют закрыть карьеры по добыче песка

Производственная мощность предприятия – 500 тыс. тонн продукции в год. Компания активно поставляла свою продукцию на местный рынок, но в последнее время стали возникать проблемы. Жители поселка считают, что недропользователь наносит ущерб экологии.

### Письмо акиму

Представители местного сообщества обратились с письмом к акиму Карагандинской области Женису Касымбеку с просьбой проверить «Нурнамыс-Строй» на законность добычи ПГС. Помимо этого они требуют представить им соответствующие разрешительные документы на проведение работ, а также заключения экологов по оценке воздействия на окружающую среду (ОВОЗ).

Пережившие в 2015 году серьезное наводнение жители обеспокоены тем, что деятельность предприятия, разрушающего прибрежную зону реки Нуры, может спровоцировать новую трагедию.

Напомним, наводнение в Карагандинской области стало самым масштабным ЧП в Казахстане. Большая вода полностью разрушила почти 400 домов. Нанесенный ущерб был оценен в 9 млрд тенге.

«В подвалах жилых домов до сих пор имеется грунтовая вода на уровне 40–50 см. Вода также находится в колодцах «Казхателекома» и в водопроводных сетях. Факт наличия воды в погребах домов и в подвале школы свидетельствует о том, что добыча песка наносит значительный вред природе и несет угрозу за-

топления поселка в паводковый период», – отмечено в письме.

Сегодня сельчане считают, что добыча ПГС увеличивает подъем грунтовых вод. Люди обеспокоены ситуацией и хотят знать, не выходит ли предприниматель за пределы разрешенных границ.

### Есть ли нарушения?

Директор ТОО «Нурнамыс-Строй» Юрий Венчиков знает о письме акиму области. Жалобы от местных жителей читает не первый год. Бизнесмен с готовностью представляет все документы и многочисленные заключения проверок. Говорит, что только за 2018 год их было 18, в этом завершилась уже девятая.

«Мы добываем песок, никаких взрывов не производим. Все документы у нас в порядке, по всем проверкам у нас есть акты и заключения. Мы работаем законно и ничего не нарушаем», – утверждает г-н Венчиков.

Он также сообщил, что к дороге, которая идет через реку, его компания отношения не имеет. «Раньше там работала фирма «Уралсибгидромеханизация». Дорогу строили еще в 1988 году. Три предприятия треста КМС работали на этом балласте, потом началась перестройка, предприятия закрылись, а дорога осталась. Этот переезд никак не мешает прохождению через него воды», – уверяет Юрий Венчиков.

В свою очередь специалист по недропользованию ТОО «Нурнамыс-Строй» Елена Дуцинина продемонстрировала контракт на право пользования землей. Горный отвод – участок недр, предоставленный пользователю

в соответствии с лицензией для добычи полезных ископаемых, согласован сводной инспекцией. Водоохранная полоса соблюдена. Разрешения на работу выдавались областным акиматом, органами СЭС и департаментом экологии.

«Все необходимые мероприятия в водоохранной зоне мы проводим, есть все заключения: технический проект, проект ОВОЗ. Проводится ежегодный мониторинг. Привозим лабораторию, которая делает замеры. Все документы у нас на это есть, разрешения на эмиссии получены», – утверждает г-жа Дуцинина.

Последняя проверка на предприятии прошла 23 октября 2019 года. Представители экологического департамента отреагировали на письмо жителей поселка им. Габидена Мустафина. Они установили, что ТОО «Нурнамыс-Строй» выдан горный отвод для добычи песчано-гравийной смеси на месторождении «Солончаки», расположенном в Бухар-Жырауском районе, площадью 1,9 тыс. кв. м. Предприятие имеет заключение государственной экологической экспертизы на проект, разрешение на эмиссии в окружающую среду.

В соответствии с документацией по ликвидации рекультивации нарушенных земель будет проведена после полной отработки участка.

«На момент проверки фактов попадания в воду песка, откачанного в ходе добычи, не установлено. Фактов изменения русла реки не зафиксировано», – отмечается в акте о результатах проверки.

### Все дело в непокорности

Между тем Юрий Венчиков полагает: жалобы на него не случайны.

«Буквально пару лет назад, в связи с празднованием 350-летия Бухар-Жырау, мне пришло письмо из акимата с просьбой оказать материальную помощь в организации праздника – 100 тыс. тенге. Потом еще письмо и еще 100 тыс. тенге, потом еще одно письмо и уже 2 млн тенге. Я отказал. Таких денег у меня нет», – рассказывает бизнесмен.

По его словам, на протяжении длительного времени он помогал местному акимату, безвозмездно отгружая машины с песком на строительство объектов в рамках выполнения социальных обязательств. А когда понял, что помощь стала исчисляться сотнями тонн продукции, написал жалобу в департамент Агентства РК по делам государственной службы и противодействию коррупции по Карагандинской области.

«...Предприятие ежегодно откликается на все просьбы местных поселковых акиматов, выделяя строительный материал и технику на сотни тысяч тенге. Прошу оградить меня от незаконных и необоснованных действий акима района, который давит на бизнес», – говорится в его письме.

Из ответа, который получил г-н Венчиков, следует, что с чиновниками была проведена профилактическая беседа «о недопущении фактов ущемления прав и свобод предпринимателей, а также нарушения требований Этического кодекса госслужащих».



# Цифровизация нефти

## Что может помешать введению онлайн-учета нефти?

В Казахстане с января следующего года начнется поэтапное внедрение информационной системы учета сырой нефти и газового конденсата. Однако цифровые технологии развиваются так стремительно, что действующее законодательство не всегда соответствует новым реалиям.

Дулат ТАСЫМОВ

### Зарегулированные?

«Я согласен с вами, что сейчас много информации в бумажном виде и что все должно быть в цифровом формате. Но разные министерства дают разные инструкции по цифровизации. При этом технологии движутся вперед, и законодательство не успевает за ними. Например, когда мы говорим об облачной системе, то законодательство у нас не разрешает использовать эти технологии», – сказал генеральный менеджер по информационным технологиям и управлению информацией «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» (НКОК) Иво Алберс, выступая в Атырау в ходе круглого стола по цифровизации нефтегазовой отрасли, организованного Советом по развитию стратегических партнерств в нефтегазовой отрасли Petrosouci.

Впрочем, с такой трактовкой не согласна директор департамента цифровизации Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК Мейргуль Куандыкова, которая отмечает, что никаких запретительных норм об использовании облачных технологий коммерческими предприятиями нет – они касаются хранения только государственных и персональных данных.

«Я бы не сказала, что эта сфера зарегулирована. Мы можем регулировать данные госорганов и все, что касается персональных данных. Серверы, совершающие операции с персональными данными, должны находиться на территории РК. Да, такое требование есть», – парировала она.

По словам г-жи Куандыковой, сейчас министерством прорабатывается возможность присвоения уровня «чувствительности» государственным данным. При этом в республике есть закон о персональных данных и об их защите, но нет определенного уполномоченного органа, который бы защищал эти данные.

В этой связи, по словам Мейргуль Куандыковой, был разработан соответствующий законопроект, который в настоящее время находится на рассмотрении в канцелярии премьер-министра. Данный документ предусматривает вопрос создания уполномоченного органа в сфере защиты персональных данных.

нововведения по блокчейну и по цифровым активам.

### Готовность & опасения

С 1 января 2020 года в республике начнется поэтапное внедрение информационной системы автоматического учета сырой нефти и газового конденсата, которая в том числе призвана снизить теневой оборот нефти и нефтепродуктов.

Как рассказал в ходе круглого стола директор департамента цифровизации и информатизации Министерства энергетики РК (МЭ РК) Алан Аралбаев, сейчас большинство недропользователей предоставляют отчетность в единую систему управления недропользованием в ручном режиме. Также компании могут предоставлять отчетность по телефону, по факсу и по e-mail. Все данные стекаются в информационно-аналитический центр нефти и газа МЭ РК.

Чиновник подчеркнул, что большинство крупных добывающих компаний давно ввели у себя электронную систему учета нефти. Остается только интегрировать системы компаний с системой уполномоченного органа. Опасения вызывают небольшие казахстанские нефтяные компании, которые до сих пор не ведут электронный учет нефти.

Он напомнил, что предыдущий срок (с 1 января 2017 года) введения информационной системы учета нефти был перенесен, в том числе из-за неготовности недропользователей к тратам на установку контрольно-измерительных приборов учета.

Но дороговизна приборов не была единственной причиной переноса сроков. Например, были требования об установке КПУ на каждой скважине и о передаче данных в министерство ежесекундно в онлайн-режиме, что практически невозможно. Принимая во внимание все эти аспекты, Минэнерго в рамках Кодекса о недрах и недропользовании установило новые сроки.

Теперь, согласно статье 144 действующего Кодекса «О недрах и недропользовании», с 1 января 2020 года приборы учета на объектах должны быть установлены и раз в сутки в режиме онлайн передавать данные транспортирующих предприятий. Например, таких как «КазТрансОйл», «Каспийский трубопроводный консорциум».

С 1 января 2021 года аналогичные требования вступают в силу в отношении нефтедобывающих компаний и перерабатывающих заводов. А с 1 января 2022 года коммерческий учет нефти будет введен в цехах подготовки и перекачки нефти, нефтяных резервуарах.

### За чей счет?

Представители нефтяных операторов, участвовавшие в заседании круглого стола, поинтересовались, как будет проходить процесс интеграции существующих систем и кто будет платить за разработку веб-программ.

Алан Аралбаев ответил, что есть правила формирования и функционирования информационной системы, утвержденные приказом министра энергетики. В частности, со стороны Минэнерго будет создана рабочая группа, куда войдут представители Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК, отраслевых ассоциаций. Они рассмотрят заявки субъектов на интеграцию систем и утвердят ее график. В рамках этой группы будет проводиться тестирование интеграции. Техническая часть интеграции уже прописана в Законе РК «Об информатизации», где поясняется процесс интеграции государственной информационной системы с негосударственной.

Кроме того, пересматривается перечень видов отчетов, которые должны будут передаваться в онлайн-режиме. Действующий список из 18 видов отчетов будет сокращен.

Кроме того, пересматривается перечень видов отчетов, которые должны будут передаваться в онлайн-режиме. Действующий список из 18 видов отчетов будет сокращен.

### Новый план

В Казахстане по итогам 2019 года ожидается рекордный объем производства нефти. «С учетом роста темпов добычи министерством повышен прогноз годовой добычи по стране до 90,5 млн тонн. Это превысит факт 2018 года, который был в объеме 89,4 млн тонн», – цитирует Интерфакс руководителя пресс-службы Министерства энергетики Нурлыбека Женисбека.

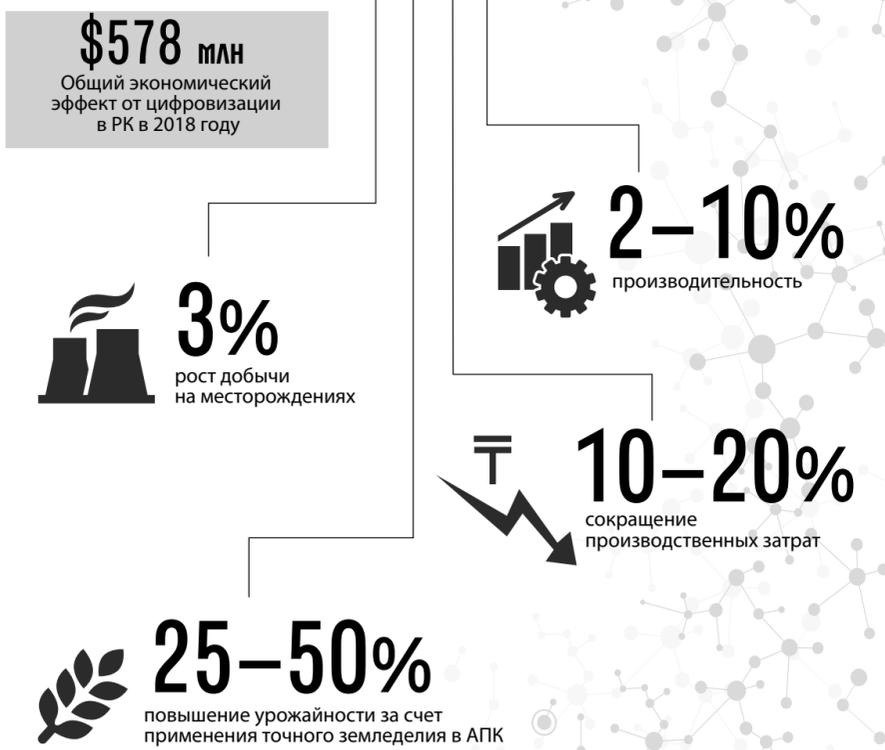
Таким образом, нефтедобывающие компании республики перевыполнят план по производству нефти, установленный на текущий год на уровне 89 млн тонн. Аналогичная ситуация сложилась и в 2018 году: при прогнозе в 87 млн тонн по итогам года было добыто 90,4 млн тонн нефти, 70 млн тонн из которых было экспортировано.

Ожидается, что основным объемом производства нефти обеспечат три крупнейших месторождения: Тенгиз, Кашаган и Карачаганак – 29,6 млн, 14,5 млн и 11,2 млн тонн соответственно.

Ранее Минэнерго сообщило «Курсиву», что всего в Казахстане добычей нефти занимаются 97 недропользователей.

## ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ ОТ ЦИФРОВИЗАЦИИ В КАЗАХСТАНЕ

За счет внедрения цифровизации в отраслях экономики ожидается ежегодный рост



На реализацию программы в 2018–2022 годах будут направлены средства бюджета в размере 141 млрд тенге



По данным из открытых источников



Мейргуль КУАНДЫКОВА,

директор департамента цифровизации Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК: «Сейчас министерством прорабатывается возможность присвоения уровня «чувствительности» в отношении государственных данных. Цифровые технологии так быстро развиваются, что мы как государство должны актуализировать законодательство под современные реалии».



Алан АРАЛБАЕВ,

директор департамента цифровизации и информатизации Министерства энергетики РК: «Большинство крупных добывающих компаний давно ввели у себя электронную систему учета нефти. Остается только интегрировать системы компаний с системой уполномоченного органа. Опасения вызывают небольшие казахстанские нефтяные компании, которые до сих пор не ведут электронный учет нефти».

# Тебе страшно? Мне – нет!

Почему в казахстанском кинематографе не могут прижиться «страшные жанры»

Как сегодня это ни странно звучит, но десять лет назад отечественные кинокритики сетовали, что казахстанскому кино просто как воздух необходимы кинокомедии, тогда был распространен криминальный жанр. Прошли годы – комедиями казахстанских зрителей, мягко говоря, перекормили. И самое время сказать, что настал момент казахстанским кинематографистам хорошенкочко «напугать» зрителя – в хорошем смысле этого слова.

Константин КОЗЛОВ

## Заблудившиеся

Надо сказать, что попытки создать отечественные хорроры и триллеры предпринимаются уже без малого десяток лет. Поначалу серьезные кинематографисты боялись осваивать этот жанр. Поэтому на постсоветском пространстве зритель познакомился с этим жанром фантастики только в 80-х годах, да и то в подпольных видеосалонах в виде фильмов а-ля «Кошмар на улице вязов».

Тем не менее опыт кинематографистов накапливали, амбиции – тоже. И многие подумали: «Почему бы и нам не попробовать? Что мы, хуже других, что ли?»

Впрочем, первые попытки вынуждали отвечать на последний вопрос скорее утвердительно. Ибо эти попытки были настолько беспомощными, что страшными те фильмы можно было назвать лишь в плане качества, но не

и таланте исполнителя главной роли Андрея Мерзликина. Не подкачали и Тунгышбай аль-Тарази и Айганым Садыкова – им в полной мере удалось воплотить образы потусторонних демонических существ. Но эта удача стала скорее исключением.

Несколько лет отечественное кино более не обращалось к «страшной» теме. По понятным причинам. Во-первых, справедливости ради нужно сказать, что в Казахстане не так много сильных актеров, готовых на полном серьезе работать в таком сложном жанре. Если в комедии можно выехать на, условно говоря, «кривлянье», в криминале – на внешних данных вроде огромного роста, комплекции, «каменного лица», то в фильме ужасов все несовершенство актерской игры моментально выходит на первый план. Зрителю это видно невооруженным глазом, и профессиональным кинокритиком для этого быть вовсе не обязательно.

## Страсти-мордасти

Тем не менее, отойдя от зрительских оплеух, казахстанский кинематограф с середины нулевых вновь пытается освоить это направление. В 2014–2015 годах в прокат вышли ленты «М-Агент» и «Фуга». «М-Агент» снял одиозный режиссер Еркин Ракишев, прославившийся попыткой снять свой ответ скандальному «Борату». В этом ужастике он рассказал о злом духе, живущем в одноименном с фильмом мессенджере. На поверку дух принадлежит убитой женщине, которая с помощью мессенджера заманивала в смертельные сети виновников аварии, в которой она погибла. Для ужастика картина была очень уж бы-



который неплохой замысел превратил в полную околесицу. Вместе с тем данную ленту можно считать не самой худшей попыткой создать качественный ужастик.

## Неудавшийся хоррор

Парадокс во времени волна ужастиков отечественного производства накрыла наш кинопрокат в последние год-два. Вот только несколько названий: «Проявление», «Караман», «Во мраке», «Заклятие оракула», «Каракоз».

Парадокс в том, что каждый второй создатель подобного рода хорроров провозглашает свой фильм «первым фильмом ужасов в Казахстане».

Так, например, фильм «Каракоз» – попытка создать картину на основе и народного фольклора, и городских страшилок. Авторы решили обыграть такие персонажи, как Жалмауз Кемпир, призрак с Капчагайской трассы и Алма-арасанская дева. Получилось, надо сказать, довольно сомнительно.

Фильм «Во мраке» – это попытка явить зрителю историю о «проклятом месте», находящемся в наших горах. И этот проект больше запомнился зрителю не столько непосредственно «страшилками», сколько сюжетными нелепостями. Например, когда героев, еще даже не прибывших к «проклятому месту», некие демонические силы начинают преследовать уже в городе.

Неплох был фильм «Заклятие оракула», он довольно интересно раскрыл тему психологических атак. И был все же скорее полноценным триллером, нежели хоррором. Хотя здесь попытка напугать зрителя натолкнулась на другое: уж очень «бедной» была картинка и слишком уж простецкой – работа оператора. Хотя скорее приятно удивили исполнители главных ролей.

Историю, стилистически схожую с западными «домашними» ужастиками, где кошмар творится в странном доме, создали блогер Нурлан Батыров (выступивший продюсером) и Нияз Абдыгаппар (режиссер) в фильме 2017 года «Проявление». Фильм отличился довольно качественным саспенсом – нагнетанием страха на зрителя, но разрешился крайне неубедительным финалом, который просто списал все странности и пугающие загадки фильма на сумасшествие главной героини. В общем, опять неудача.

## Классика... рядом

«Честно говоря, я не вижу никаких предпосылок к тому, чтобы этот жанр

у нас сколько-нибудь продвинулся, – говорит кинокритик Карим Кадырбаев. – У нас не умеют работать с этим жанром, поскольку он довольно крепко связан с социально-экономическими подоплеками и нюансами, а у нас про это многие просто не знают. Страна сейчас переживает застойный период, поэтому публика предпочитает смотреть комедии. Лучшие хорроры снимают Норвегия, Япония, США, то есть жители благополучных стран сами ищут какого-то экстрима и адреналина. В общем, срывает довольно банальное объяснение наших соотечественников: «Моя жизнь похлеще любого ужастика. Зачем мне его еще в кино смотреть?»

Плюс к этому у «страшного» жанра в США богатая история. Так или иначе в течение долгих лет в нем своей работой отметились такие мастера, как Альфред Хичкок, Стивен Спилберг и Роман Полански. Сейчас этот жанр переживает ренессанс – снова в фаворе «домашние ужастики» типа «Астрала» или «Паранормального явления». Набирает популярность такое относительно новое явление, как «медленный хоррор». К нему относится фильм «Солнцестояние» или первая часть экранизации романа Стивена Кинга «Оно», где 90% всего ужасного происходит в светлое время суток.

Но то США. Однако и в соседней России наблюдается довольно интересная тенденция. И там к этому жанру сейчас неподдельный интерес. В прошлом году в прокат вышли такие проекты, как «Русалка. Озеро мертвых», «Рассвет». Они, надо сказать, стоят на качественно новой ступеньке, чем фильмы в том же жанре, снятые 10–12 лет назад. Есть даже режиссеры, занявшие именно эту площадку. Например, Святослав Подгаевский, снявший вышеупомянутую «Русалку» и готовящий сейчас проект «Приворот. Черное венчание». Однако специалисты считают, что едва ли этот опыт можно считать, во-первых, удачным, во-вторых, подходящим для Казахстана.

«Эта аудитория в России есть, но она довольно маленькая, – рассказывает Карим Кадырбаев. – Она в масштабах России и СНГ может отбивать свои небольшие бюджеты, но прокатным прощом стать не может. В Казахстане же этой аудитории вовсе нет, поэтому и рассчитывать здесь не на что».

Остается лишь идти методом проб и ошибок, чтобы наконец напугать казахстанскую аудиторию в хорошем смысле – страшным и захватывающим сюжетом, а не штампованным сценарием. И может, когда-нибудь что-то у нас выйдет.



Фото: Willow Hood

художественного наполнения. Особого внимания на них никто не обратил, даже фанатичные ценители фильмов отечественного производства. Речь идет о таких лентах, как «Грим», где рассказывается о съемках фильма ужасов, во время которых актеров убивают по-настоящему. И о фильме «Полигон», где речь идет о злоключениях молодых солдат на закрытом полигоне.

Все эти фильмы были сняты на рубеже нулевых и десятых годов. Тогда, как, впрочем, и сейчас, в кино было немало случайных людей, которым просто захотелось снять кино по принципу «вынь да положи». Пожалуй, единственным положительным опытом в жанре в те годы стал фильм «Заблудившийся» Акана Сатаева. Он во многом держался на харизме

товой, и на грамм саспенса приходилось полкило «страстей-мордастей», характерных скорее для мелодраматических сериалов на казахстанском ТВ. Понятно, что попытки напугать зрителя успехом не увенчались.

В центре фильма «Фуга: дорога в никуда» главная героиня страдает диссоциативной фугой, редким диссоциативным психическим расстройством, характеризующимся внезапным, но целенаправленным переездом в незнакомое место. Оказавшись на новом месте, она забывает о себе практически все. Героиня прячется, как ей поначалу кажется, одна в лесу. Атмосферно этот фильм все же продвинулся вперед, но зрители посчитали эту картину каким-то беспорядочным потоком кадров,

РЕЦЕНЗИЯ

## Акимка Сабина

Почему фильмы Нуртаса Адамбая так похожи друг на друга

На прошлой неделе в казахстанский кинопрокат вышел новый фильм Нуртаса Адамбая «Аким». Воспринимаемый чуть ли не как жесткая сатира, пусть не на всю вертикаль власти, а лишь на ее деревенский уровень, на поверку он оказался довольно типичной поделкой, вполне в духе Адамбая. Тем не менее попытки «погрозить пальчиком» с легким посылом «Эй вы, там, наверху» в фильме все же присутствуют.

Константин КОЗЛОВ

По сути, фильм сделан по тому же лекалу, что и принесшая славу Нуртасу «Келинка Сабина». По сюжету молодого мажора по имени Азамат, привыкшего к комфортной городской жизни, по стечению непредвиденных обстоятельств отправляют работать акимом в отдаленный поселок Таза Булак.

Естественно, он не испытывает большого восторга от такого поворота событий. С первого дня пребывания в ауле новоиспеченный аким мечтает о том, чтобы вернуться в город. Отсутствие мобильной связи, уличный туалет и душ, незнание государственного языка, регулярное отключение электричества усиливают его и без того большое желание сбежать отсюда.

Его отец, обладающий «большими связями», обещает «решить этот вопрос», но до того Азамату придется «поиграть в хорошего акима». Он вынужден согласиться.

Следуя плану отца, Азамат начинает делать вид, что учит казахский язык, познакомившись с молодой учительницей по имени Гульназ.

Постепенно, сам того не желая, молодой аким начинает задумываться над проблемами местных жителей. В конце концов перед ним встает дилемма: попытаться помочь простым жителям поселка или, забыв обо всем, вернуться в прежнюю жизнь.

Одним словом, сходство очевидное. И тут, и там внезапное и незапланированное переселение «из князи в грязь». И тут, и там противопоставление гламурному и бездушному городу чистого и наивного аула, где можно припасть к истокам, где на каждом шагу простые и хорошие парни и девушки, от которых просто невозможно ждать подвоха, настолько они чисты и наивны. И конечно же, любовь! Как и келинка Сабина, герой Адамбая в этом фильме Азамат Ашимов тоже влюбляется в простую местную девушку. С той лишь разницей, что учительница и покрасивее, и поинтеллигентнее и рядом с ней не ощущаешь физически все социальное неравенство.

А так в общем и целом все то же самое. Вплоть до операторских планов Азамата Дулатова, действительно талантливого и мастеровитого оператора. Здесь, впрочем, ощущение, что фильм снимали просто по планам-шаблонам. Понятно, что в жанровом кино, тем паче в казахстанском, оригинальностью и не пахнет, но здесь минимум даже самого малого творчества. Все по заготовкам. Даже шутки. За исключением парочки легких подтруниваний над незнанием главным героем казахского языка. И самое «смелое» – это цитата Елбасы об интернете в самых отдаленных аулах с непосредственным наложением голоса первого президента. Плюс отполированная фразой «Вы что, не согласны с Елбасы?». Как оказалось, эта фраза может творить чудеса. Собственно, вся политическая сатира на этом заканчивается. Поэтому все, кто надеялся увидеть в «Акиме» едва ли не казахстанский аналог «Слуги народа», могут выдохнуть и успокоиться.

Сатирической комедией «Акима» нельзя назвать даже с натяжкой. Так, легкая лирическая пасторальная комедия со схематичными героями: милая, простая учительница, ее строгий брат, местная гопота, предпринимчивые аульные чиновники. И это все в итоге, конечно, окажется главному герою милее долгожданного повышения в Нур-Султане. В общем, ничего нового. Все привычно, банально и сморщительно. Поэтому пока все эти воззвания не идти на поводу у публики, а поднимать ее до своего уровня так и останутся интеллигентскими стенаниями. А Нуртас Адамбай снова побьет всех беспроигрышным «Встретимся у кассы».



The Imperial Tailoring Co.  
Императорский Портной

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОШИВ МУЖСКОЙ ДЕЛОВОЙ ОДЕЖДЫ  
ИЗ ЛУЧШИХ ИТАЛЬЯНСКИХ И АНГЛИЙСКИХ ТКАНЕЙ

www.mytailor.kz

г. Алматы, ул. Кабанбай батыра, 88, +7 777 221 83 74, +7 727 258 82 20, almaty@mytailor.kz  
г. Нур-Султан, ул. Достык, 1, ВП-11, +7 777 227 55 98, +7 7172 52 44 72, +7 7172 52 42 92, astana@mytailor.kz  
г. Атырау +7 777 077 04 00, г. Шымкент +7 777 077 04 00, г. Актау +7 777 870 13 26,  
г. Актобе +7 777 870 13 25, г. Караганда +7 777 870 13 25