



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ИНВЕСТИЦИИ:ARAMCO ПОНИЗИЛА ОЦЕНКУ
ДЛЯ IPO

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:НЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕТОРЫ
ГЛАЗАМИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ

стр. 6

ПРАКТИКА БИЗНЕСА:

МИФОЛОГИЯ КОВОРКИНГА

стр. 9

LIFESTYLE:

ОТ СУМЫ НЕ ЗАРЕКАЮТСЯ

стр. 12

[kursiv.kz](#) [kursivkz](#) [kursivkz](#)

Тупиковая ветвь ручной экономики

Главный финансовый форум Казахстана, ранее гордо именовавшийся конгрессом, в этом году прошел в статусе конференции. Были времена, когда это мероприятие, приуроченное к Дню национальной валюты, посещал президент. На этот раз столичный политический бомонд был представлен лишь вице-премьером – министром финансов. Впрочем, заявленные на форуме дискуссии от этого менее актуальными не стали.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Открывая конференцию, глава Нацбанка Ерболат Досаев назвал семь задач своего ведомства. Он не стал изобретать велосипед, просто обозначил проблемы, которые правительство и регулятор не могут решить последние 10 лет. Среди них повышение эффективности денежно-кредитной политики, координация монетарной и фискальной политик, кредитование реального сектора экономики, устойчивость банковского сектора. Последние два пункта стали поводом для серьезной дискуссии.

По данным Нацбанка, совокупный кредитный портфель БВУ за первые девять месяцев текущего года увеличился на 2,3%, до 13,4 трлн тенге. Рост портфеля в основном обеспечило розничное кредитование (+14,7%). «Полноценное восстановление требует решения проблемы закредитованности реального сектора экономики. Риски реального сектора связаны с высокой долей финансово уязвимых предприятий, имеющих значительную долговую нагрузку, а также низкий или отрицательный капитал», – заявил Досаев.

Согласно налоговой отчетности за II квартал, более 130 тыс. предприятий страны потенциально финансово неустойчивы. При таких тревожных показателях в период с 2010 по 2018 год в рамках государственных программ было прокредитовано 162 989 заемщиков на 5,3 трлн тенге. По «Дорожной карте бизнеса» в этот же период ссуды получили 66 083 предприятия на 2,7 трлн тенге. В рамках программы обусловленного размещения средств в БВУ с 2014 по 2019 год было прокредитовано 96 906 субъектов МСБ на 2,6 трлн тенге. «Нацбанк совместно с правительством работает над устранением налоговых последствий при списании банками неработающих кредитов и усовершенствованием процедур реабилитации и банкротства предприятий», – сообщил Досаев.

Последующая дискуссия была посвящена тому, насколько экономический рост в стране сдерживается доминированием государства в экономике и зависимостью предпринимателей от дешевых кредитов. «Курсив» публикует наиболее интересные отрывки из выступлений спикеров, а также комментарии финансистов, записанные в кулуарах форума.

> стр. 7



Фото: Олег Спизак

Невеселый молочник

Качество большей части сырого молока в республике не соответствует техрегламентам ТС

С 1 января 2020 года производители сырого молока в Казахстане должны перейти на новый стандарт качества. Он подразумевает, что сырой фермерский продукт, предназначенный для переработки на заводах, по основным показателям улучшится в 8-10 раз.

Георгий КОВАЛЕВ

Новый стандарт касается содержания в молоке микробов, бактерий и соматических клеток – проще говоря, дрожжей, грибов, плесени, а также следов болезни животного. По сути, отме-

няется сортность молока: оно либо признается полностью безопасным для здоровья человека и принимается на переработку, либо нет.

В этом нет ничего аврального: технический регламент Таможенного союза 033-2013, регулирующий безопасность молочных продуктов, в России и Беларуси действует уже семь лет. Казахстан получил отсрочку, поскольку основными поставщиками сырья в молочной отрасли на момент принятия техрегламента были личные подворные хозяйства. Стране дали время подтянуть технологические процессы до нужного уровня.

> стр. 3

Сейсмостойкий союз

Как минимизировать последствия землетрясений

В Казахстане ведущие специалисты СНГ по сейсмостойкому строительству договорились о совместной работе. Станут ли здания от этого крепче?

Наталья КАЧАЛОВА**Быть готовыми**

За последние 20 лет территория сейсмоопасных регионов в Казахстане увеличилась с 30 до 43% – такие данные приводит Казахский научно-исследовательский и проектный институт строительства и архитектуры (КазНИИСА). Похожая ситуация наблюдается и в соседних странах. Причины кроются в природных процессах и вмешательстве человека (добыча нефти и полезных ископаемых). Упрямая статистика говорит о повышении вероятности землетрясений, и мы должны быть к этому готовы.

Именно с этой целью специалисты стран СНГ в области сейсмостойкого строительства вводят новые нормы для проектировщиков и строителей по возведению зданий в сейсмоопасных регионах.

«Сейсмологи не могут предсказать землетрясение, но строители обязаны строить надежно», – так определил ответственность инженеров за последствия председатель Межправительственной комиссии по сейсмостойкому строительству и уменьшению природно-техногенных последствий Марк Клячко (Россия).

Говорить на одном языке

Со времен распада СССР каждое союзное государство с разным успехом трудилось над созданием собственных обновленных норм строительства с учетом региональных особенностей. Но за годы работы нормы, коэффициенты и методики все дальше расходились от базовых союзных нормативов. В итоге специалисты разных стран стали говорить об одних и тех же вещах на разных языках.

«У нас даже в рамках родственных документов применяется разная терминология. Так не должно быть», – отмечает заведующий лабораторией сейсмостойкости зданий повышенной этажности КазНИИСА Игорь Ицков.

Попытка создания единых норм и терминов была предпринята еще в 2003 году, но тогда страны так и не смогли договориться, чьи нормативы станут базовыми. И вот в конце 2019 года отрасль дозрела до объединения усилий стран СНГ в области сейсмостойкого строительства.

> стр. 10

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Фото: Gray Sorrenti for WSJ. magazine

Как НПО используют тактики венчурного инвестирования, чтобы спасти львов в Африке

THE WALL STREET JOURNAL.

В эпоху, когда внимание людей можно привлечь лишь в Instagram, защитники дикой природы пытаются использовать новую тактику, чтобы привлечь внимание на животных, находящихся на грани исчезновения. Актриса Мишель Родригес, модель Джордан Барретт и фотограф Грей Сорренти объединились в команду, чтобы вместе попытаться изменить эту ситуацию.

**Chloe MALLE,
THE WALL STREET JOURNAL**

Во время своей первой поездки в Африку в прошлом году, когда Джордан Барретт прилетел в Кению, чтобы посмотреть на слонов в заповеднике Самбуру, у него с собой был только смокинг. Барретт прилетел сюда сразу после Каннского кинофестиваля, а багаж потерялся в пути. Ко второму визиту в Африку в феврале этого года Барретт подготовился намного лучше – он взял с собой достаточное количество походной одежды и экипировки и провел

две недели в национальном парке Берег скелетов в Намибии, наблюдая за пустынными львами. Поездка была скоординирована Сетью сохранения дикой природы (WCN), поскольку из 20 тыс. диких львов в Африке только 150 особей – именно пустынные львы. Теперь 22-летний австралиец, который выступил ведущей моделью для кампаний таких брендов, как Tom Ford и Versace, добавил в свое резюме еще и опыт работы амбассадором Фонда восстановления популяции львов (LRF), который входит в WCN.

> стр. 11



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на Telegram-канал

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



Почему передача данных из онлайн-касс в Комитет госдоходов должна быть бесплатной?

До 1 января 2020 года все предприниматели Казахстана должны в обязательном порядке перейти на мгновенную отправку данных из своих систем контрольно-кассовых машин (ККМ).

Максим БАРЫШЕВ,
основатель группы компаний
«Учет»

Напомним, с 2019 года зарегистрировать в налоговых органах можно только ККМ с функцией передачи данных (онлайн-ККМ). Отличается такой аппарат от обычного тем, что он передает информацию о пробитых чеках на сервер оператора, где ее могут просматривать инспекторы налоговых органов.

Начиная с 2015 года законодательство постепенно обязывает предпринимателей заменить обычные ККМ на онлайн-ККМ. Очередной этап оцифровки кассовых аппаратов миновал 1 октября нынешнего года – вступило в силу приложение 4 к «Приказу МФ РК №206 от 16 февраля 2018 года». Согласно данному приложению онлайн-ККМ теперь должны использоваться в таких видах деятельности, как аренда, добыча, образование, растениеводство и животноводство, организация отдыха и развлечений, телевидение, туризм, доставка, производство. Всего с 1 октября онлайн-ККМ должны использовать компании 224 видов деятельности.

По мнению властей, внедрение ККМ обеспечивает дистанционный мониторинг проведенных денежных расчетов в режиме реального времени. Казахстанские налоговики теперь на постоянной основе сопоставляют объемы выручки и декларируемый доход, не дожидаясь срока сдачи отчетности. Благодаря внедрению ККМ с функцией передачи данных ожидается увеличение поступлений в бюджет путем исключения возможности занижения доходов. Из-за внедрения и контроля ККМ с ФПД с казахстанских предпринимателей уже взыскано дополнительно 14,1 млрд тенге.

16 августа председатель Комитета государственных доходов Минфина РК (КГД) **Марат Султангазиев** озвучил статистику, что на тот момент было зарегистрировано 470 341 ККМ, из них онлайн-ККМ – 320 903, то есть охват по республике – более 70,3%.

До конца текущего года переход на онлайн-ККМ должна осуществить большая группа предпринимателей, в основном это представители малого бизнеса, крестьянские хозяйства,

которые обязаны перейти на онлайн-ККМ с 1 января 2020 года. Общее число таких налогоплательщиков составляет около 400 тыс. Из них на сегодняшний день только 15% установили онлайн-ККМ. Также с начала следующего года применение ККМ с ФПД станет обязательным и для налогоплательщиков, работающих в специальном налоговом режиме на основе патента, и для плательщиков единого земельного налога, в целом их примерно 500 тыс. Таким образом, к началу 2020 года должно быть зарегистрировано как минимум 1 млн касс. На сегодняшний день на учете состоит более 490 тыс. онлайн-ККМ.

Помимо приобретения ККМ с ФПД предприниматели ежемесячно обязаны оплачивать оператору фискальных данных (ОФД) 1500 тенге за передачу данных в КГД и хранение данных на серверах. Необходимость этой оплаты мотивируется тем, что данные проходят через защищенный канал. Но при этом данные, которые отправляются через программы СОНО или кабинет налогоплательщика, ИС ЭСФ, не нуждаются в какой-либо дополнительной оплате. Нуждаются ли они в дополнительной защите? Или это просто повод для снятия дополнительной оплаты в интересах частной организации?

Таким образом, мы видим, что на налогоплательщика ложится финансовая нагрузка за установку и дальнейшее обслуживание ККМ. Сумма на самом деле небольшая, но дело не в ней, а в проблемах, которые возникают, если бизнесмен не оплатит эти полторы тысячи. Ведь если оплата не произведена в течение 72 часов, то происходит блокировка кассового аппарата. Чаще всего это случается у небольших компаний или ИП, которые не всегда внимательно следят за требованиями, предъявляемыми к эксплуатации данных аппаратов.

Блокировка ККМ в данном случае чревата тем, что предприниматели не понимают, что происходит с аппаратом и как решить эту проблему. И пока они пытаются с этим как-то справиться, могут попасть на штрафы. Помимо этого неработающий кассовый аппарат не мешает предпринимателям отпускать товары без чека. Кто-то, возможно, и отразит их позже, а кто-то нет. Как следствие – часть доходов бизнеса уходит в тень.

Мы же преследуем цель вывести из тени бизнес, поэтому рекомендую помочь налогоплательщику легче перешагнуть данный барьер и предоставить услугу ОФД бесплатно.

> стр. 1

Но сейчас, за месяц до перемены, настроения панические: фермеры к новым требованиям не готовы, переработчики ожидают дефицита молока, а покупателям, похоже, самое время привыкнуть к мысли о подорожании отечественных молочных продуктов.

Как по корове определить качество менеджмента

К выходу на территорию животноводческого комплекса «Байсерке-Агро» нас готовят, словно к визиту в лабораторию: выдают шапочки, халаты и бахилы. Мы в недоумении: зачем бахилы на улицу? **Асхат Чиндалиев**, научный сотрудник ТОО «УНПЦ Байсерке-Агро», объясняет, почему усилены меры безопасности: в Талгарском районе вспышка модулярного дерматита, а высокопродуктивные коровы очень восприимчивы к болезням.

«Байсерке-Агро» – многопрофильный холдинг, занимающийся всеми видами животноводства. Молоком хозяйство обеспечивает стадо в 1000 голов, около 400 коров дойные. В среднем за сутки они выдают 10 тонн молока.

В хозяйстве **Асхат Чиндалиев** отвечает «за науку»: изучает

Невеселый молочник

Качество большей части сырого молока в республике не соответствует техрегламентам ТС

Молоко в дефиците

Глобальная корпорация Danone в Казахстане представлена одним из крупнейших в стране заводом по переработке молока. Он выпускает 1,5 тыс. т молочных продуктов ежегодно, треть экспортируется в Россию. «Мы хотим наращивать экспорт, для этого нам надо дополнительно получать 500 тонн сырого молока ежегодно», – говорит **Жиль Бурло**. Но найти дополнительные объемы сырья, по словам главы Danone Berkut, – большая проблема. На казахстанском рынке дефицит молока для переработки – около 20%. Еще 7% продукции, по оценке **Жили Бурло**, приходится на сырье откровенно низкого качества. «Это очень много, уже при дефиците сырья в 7% начинается рост цен. Что же касается плохого сырья, представьте, что один день в неделю на прилавках магазинов продается молоко, которое невозможно пить», – иллюстрирует ситуацию **Жиль Бурло**.

Дефицит молока сыграл с рынком злую шутку. Будь рынок конкурентным, можно было бы потихоньку ужесточать требования по качеству к поставщикам сырого молока и за семь лет плавно перейти к новому стандарту. Но ситуация такова, что переработчики сырья буквально бьются за каждого поставщика. Молоко собирается в радиусе 500–600 километров от место-

ветеринарных заболеваний.

Поэтому главным поставщиком молока на рынок стал мелкий производитель. Мелкий – это с поголовьем скота до 50 голов. Если больше, то это уже уровень молочно-товарной фермы. Таких в одной Алматинской области – 72. А сколько мелких – достоверно неизвестно. Сейчас «Атамекен» проводит исследование, изучает, чем заняты подворья области. Итогов исследования еще нет, но промежуточные результаты позволяют сделать вывод: производство молока – самый популярный вид бизнеса на селе.

Простые правила ведения бизнеса

Складывается впечатление, что для улучшения качества молока требуются едва ли не революционные преобразования на рынке. **Жиль Бурло** подобного драматизма не разделяет. Он



Жиль БУРЛО,
генеральный директор
ТОО «Danone Berkut»



Фото: Олег Спивак



Асхат ЧИНДАЛИЕВ,
научный сотрудник
ТОО «УНПЦ Байсерке-Агро»

тематические публикации и профильные научные труды. Их внедрение дает экономический эффект: к примеру, говорит эксперт, замена в рационе коров сои на рапс в три раза сократила себестоимость молока. «Одно дело – заработать 100 млн, потратив 70 млн, и совсем другое – 30 млн», – иллюстрирует успехи **Асхат Чиндалиев**. Как кормить, чем кормить, условия содержания, селекция, влияние микроклимата коровника на производительность – все это в ведении научного работника.

Корова – рекордсменка хозяйства выдает в сутки 80 литров. **Асхат Чиндалиев** знакомит нас ботающий кассовый аппарат не мешает предпринимателям отпускать товары без чека. Кто-то, возможно, и отразит их позже, а кто-то нет. Как следствие – часть доходов бизнеса уходит в тень.

положения завода. Что в таких условиях сделает фермер, услышав требования об улучшении качества продукта? Очевидно, сменит переработчика.

Дефицит молока привел к тому, что заводы в среднем по году загружены на 60% их мощностей. Зимой же многие небольшие заводы и вовсе закрываются – нет сырья. В таких условиях у переработчиков нет рычагов давления на мелкие фермы, которые в республике по-прежнему являются главными поставщиками молока.

Главный производитель молока – мелкое хозяйство

По данным Молочного союза Казахстана, в стране производится 5 млн т молока в год. Львиную долю этого объема, 78%, выдают личные подсобные хозяйства (ЛПХ), остальное, около 1 млн т, – организованные хозяйства. Зимой продуктивность ЛПХ снижается в восемь раз, и этот дефицит восполнить невозможно.

Почему большой бизнес не видит для себя перспектив на рынке, незаполненном на 20% и, по сути, гарантирующем сбыт продукта? **Даурену Онолбаев**, заместитель директора по экономическим вопросам Палаты предпринимателей Алматинской области, считает, что причина тому – высокие риски, связанные с ведением такого бизнеса. Вернуть деньги, вложенные в производство молока, очень непросто. Инвестиции требуются большие, а окупаемость низкая, да еще и надо учитывать высокие риски

уверен, что улучшить ситуацию можно популяризацией научного подхода к фермерскому делу. «Природа кризиса – в неумении каждого фермера работать максимально эффективно. Если среди фермеров распространить современные практики, проблема будет решена», – говорит **Жиль Бурло**.

Danone Berkut вместе с Минсельхозом и палатой предпринимателей организовали обучение для фермеров. Курсы регулярно проходят на базе хозяйства «Байсерке-Агро». «Средняя казахстанская корова производит 500 литров молока в год, а ее потенциал – 6500 литров. Резервы очень простые: правильное кормление, правильная работа по расширению стада, условия содержания и просто соблюдение ежедневных правил гигиены фермером», – говорит **Жиль Бурло**. – Сделать корову продуктивной и счастливой не требует инвестиций. Обучение – самый эффективный способ донести это до фермеров. Тогда можно рассчитывать на то, что обеспечение молоком будет расти на 4% ежегодно».

По словам **Жили Бурло**, Россия в 2012 году столкнулась с гораздо более жестким кризисом молочного производства. Дефицит составлял 35%, еще 5% сырья было некачественным. Ситуацию исправили внедрением научно обоснованных практик ведения хозяйства. Для этого в Липецке была открыта Молочная бизнес-академия, чье влияние повсюду со временем решит проблему.

Как наука помогает практике

Научные сотрудники липецкой академии вовлечены и в казахстанский образовательный проект. Наш визит в хозяйство «Байсерке-Агро» пришелся на трехдневный семинар, который собрал около 30 слушателей (всего участниками программы, начатой в июле, стали 120 человек). Программа семинара включала в себя три темы: умение расшифровывать сигналы, которые подает корова, принципы выращивания молодняка и роль правильного кормления в молочном хозяйстве.

По мнению зооинженера **Нурлана Утеулинова**, владельца крестьянского хозяйства «Агаиндар» (Карасайский район Алматинской области), подобные курсы хорошо дополняют знания, полученные им еще в советские годы в институте. «Применение этих знаний не подразумевает каких-то дополнительных трат, напротив, следуя советам, я на 30% сократил расходы фермы», – говорит наш собеседник. Сейчас средние удои хозяйства составляют 200–300 литров в сутки. **Нурлан Утеулинов** планирует поднять производительность до тонны, чтобы стать крупным поставщиком молока перерабатывающего завода.

Его деловой партнер, ветеринар **Алтынбек Байтимбетов**, в животноводстве почти 50 лет. Он считает, что казахстанским специалистам не хватает знаний и практики, особенно при работе с высокопродуктивными породами коров, которых завозят из-за границы. «Специалисты всегда заняты на фермах, у них много работы. Если владелец предприятия не понимает важности обучения, то вырваться на образовательные курсы невозможно. Это плохо, потому что знания дают важные, и я сразу применяю их в своей практике», – говорит ветеринар.

Что произойдет 1 января?

Так что же ждет молочный рынок страны 1 января будущего года? Участники рынка выражают осторожный оптимизм, что для Казахстана сроки принятия нового стандарта снова будут отложены. Ведь готовности нет на всех уровнях, включая и систему оценки молока, которая, очевидно, должна измениться.

По словам **Даурена Онолбаева**, сейчас экспресс-анализ каждой партии сырого молока проводит завод-переработчик. При новом требовании качества анализ должен быть более глубоким, а по требованиям техрегламента производитель при поставке молока на завод должен подтверждать его качество специальным сертификатом. Кто будет проводить оценку, будет ли она платной – неизвестно.

До внедрения нового стандарта остался месяц.

Aramco понижила оценку для IPO

THE WALL STREET JOURNAL.

Национальная нефтяная компания Саудовской Аравии Saudi Aramco заявила о том, что в преддверии запланированного IPO рассчитывает на оценку в пределах \$1,6–1,7 трлн. Это меньше первоначальной оценки в \$2 трлн, которая была обозначена саудовским наследным принцем Мухаммедом бен Салманом, однако даже в этом случае IPO Aramco все еще может стать крупнейшим в истории.

Ben DUMMETT,
THE WALL STREET JOURNAL

В опубликованном в воскресенье заявлении Aramco говорится, что целевая цена IPO находится в диапазоне 30–32 саудовских рияла (\$8–8,52) за акцию и всего компания намерена продать 3 млрд акций, то есть долю в 1,5%. При средней величине этого ценового диапазона Aramco в ходе IPO может привлечь почти \$25 млрд. В 2014 году по итогам IPO компания Alibaba Group Holding Ltd. также привлекла \$25 млрд. Вероятно, на IPO Aramco получит общую оценку в \$1,65 трлн, то есть это также будет означать отказ от первоначальной цели продать 5% акций на сумму \$100 млрд при оценке компании в \$2 трлн.

Процесс уточнения оценки сопровождала агрессивная маркетинговая кампания Saudi Arabian Oil Co. (Saudi Aramco) на международном и национальном уровнях, организованная, чтобы привлечь инвесторов к участию в IPO. Состоялось множество встреч с представителями государственных фондов и других управляющих компаний в США, странах Ближнего Востока, Азии и Европы. На национальном уровне средний класс саудовского населения также стал объектом целенаправленной маркетинговой кампании, побуждающей людей инвестировать в Aramco.

Установка целевой цены ниже уровня, о котором первоначально говорил наследный принц, учитывает операционные, геополитические и управленческие риски, с которыми придется иметь дело инвесторам, решившим участвовать в этом IPO.

Имея возможность добывать нефть с минимальными издержками и являясь крупнейшим экспортером черного золота, Aramco генерирует достаточную прибыль. За девять месяцев этого года компания получила прибыль в размере \$68 млрд. Для сравнения: это больше, чем в 2018 году заработала Apple Inc. – самая прибыльная публичная компания в мире. Тем не менее на фоне снижения цен на нефть показатели Aramco уменьшились на 18% по сравнению с прошлым годом.

Сентябрьские атаки на нефтяные объекты Aramco, из-за которых добыча нефти на некоторое время сократилась вдвое, также показывают, насколько сильно террористическая угроза влияет на будущие доходы компании. В связи с необходимостью закупать новое оборудование и с другими расходами прибыль Aramco в III квартале 2019 года по сравнению с аналогичным периодом

встречавшиеся с представителями банков-андеррайтеров.

Aramco намерена продать частным инвесторам от 0,5 до 1,5% своих акций. Заинтересованность в ценовых и оценочных показателях Aramco проявляет и ряд институциональных инвесторов. Например, инвестиционная компания Dalma Capital из Дубая собирается участвовать в IPO, поскольку ожидает, что запланированное включение Aramco в индекс MSCI Emerging Markets после листинга на саудовской фондовой бирже Tadawul заинтересует пассивные фонды, ориентированные на развивающиеся рынки. В свою очередь, этот спрос поддержит стоимость акций Aramco, считает Захари Чефаратти, исполнительный директор Dalma.

Ожидается, что компания определится с окончательной ценой IPO и долей, которая будет продана, по завершении процесса букбилдинга 4 декабря,

есть в стабильном денежном потоке, который компания способна генерировать в виде дивидендов для инвесторов и который со временем может вырасти. Исходя из суммы \$75 млрд, которая ежегодно распределяется на выплату дивидендов, в середине целевого диапазона оценки перед IPO Aramco способна обеспечить дивидендную доходность на уровне 4,5%. По данным исследовательской компании FactSet, это сопоставимо с уровнем дивидендной доходности Chevron (3,9%) и Royal Dutch Shell PLC (6,4%).

Примечательно, что чем выше оценка компании, тем ниже дивидендная доходность. Определив целевую оценку ниже \$2 трлн и, следовательно, повысив дивидендную доходность, Aramco пытается компенсировать риск инвестирования в компанию, которая останется государственной даже после ее выхода на биржу. Это связано с



Foto: Maxim Shemetov/reuters

прошлого года упала на 30%, до \$21,2 млрд. И это более быстрое падение, чем снижение цен на нефть за тот же период, – оно составило чуть более 17%.

Уменьшение показателей в очередной раз подчеркивает те проблемные точки, с которыми Aramco и ее советники столкнулись, пытаясь привлечь иностранных инвесторов к участию в IPO.

В свою очередь, со стороны международных инвесторов поступали сигналы о том, что для них наиболее приемлемой была бы оценка от \$1 трлн до 1,5 трлн, и тогда они могли бы рассмотреть возможность таких вложений, утверждают инвесторы,

после чего акции должны быть размещены на саудовской бирже.

Королевство рассчитывает на доходы от IPO как на источник финансирования для развития индустрии развлечений и других отраслей, стремясь таким образом диверсифицировать экономику страны и снизить ее зависимость от нефти. Однако Aramco все еще может отказаться от IPO, если ожидания компании в отношении оценки не оправдаются. Ранее намеченное на 2018 год IPO уже переносилось из-за вопросов, связанных с оценкой и местом проведения международного листинга.

В условиях низких процентных ставок привлекательность Aramco для многих инвесторов заключа-

ет, что правительство Саудовской Аравии по-прежнему будет владеть большей частью компании, сводя к минимуму влияние миноритарных акционеров.

В проспекте эмиссии Aramco этот риск признает.

«Правительство может поручить компании осуществлять проекты или оказывать содействие инициативам, выходящим за рамки основного бизнеса [Aramco], что может не соответствовать непосредственным коммерческим целям компании или максимизации прибыли», – говорится в документе.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.



Фото: Офелия Жакаева

Инвестидея от Freedom Finance

Народный банк: позитивный отчет

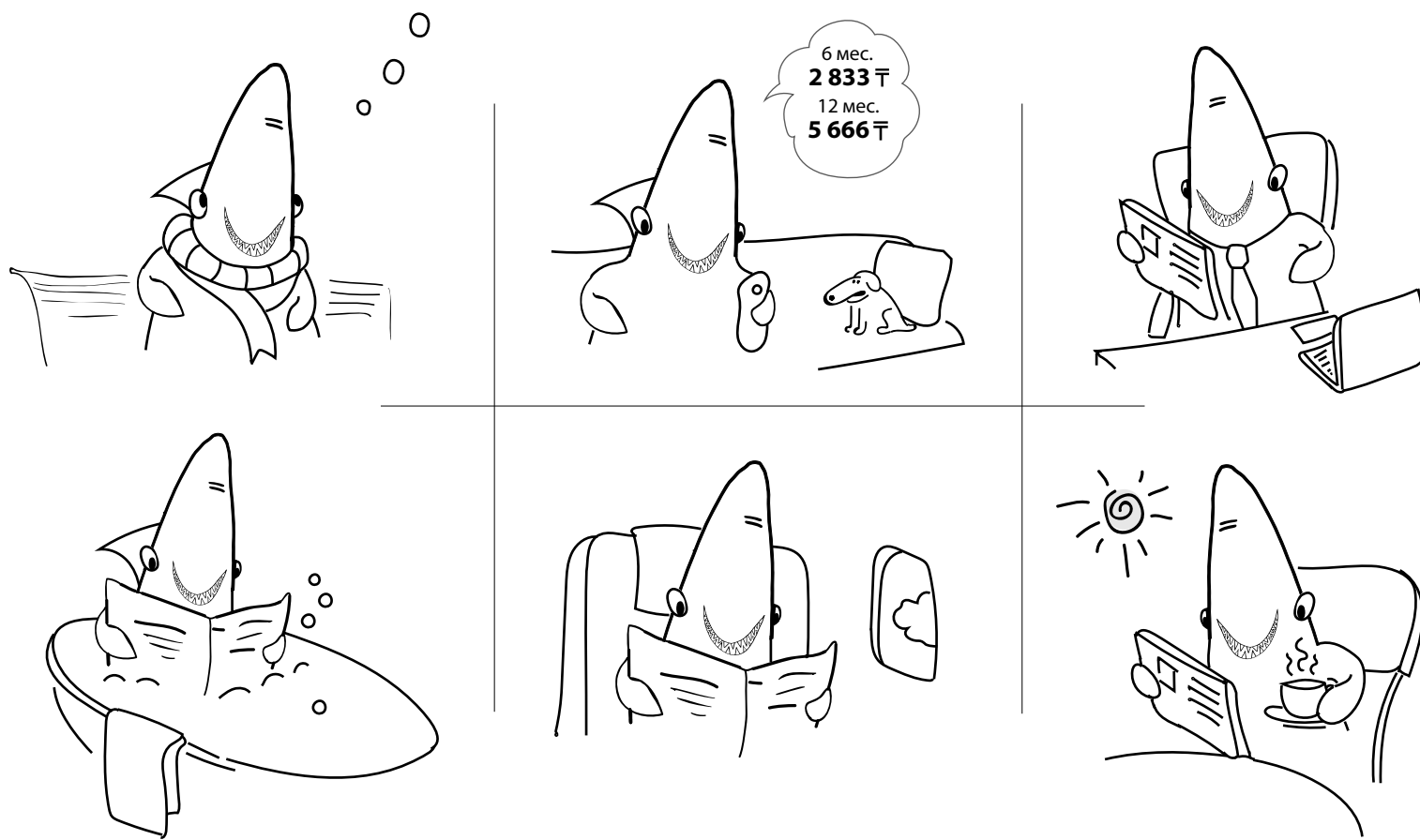
Народный банк объявил о финансовых результатах по итогам трех кварталов 2019 года.

Отчет оказался позитивным и показал продолжение ранее набранных темпов по основным финансовым показателям группы «Халык» (далее – Группа). Аналитики ИК «Фридом Финанс» сохраняют рекомендацию «покупать» для акций Народного банка (тикер на KASE: HSBK) со среднесрочным потенциалом роста в 24% от текущей цены. Целевая цена составляет 161 тенге за простую акцию.

В пользу рекомендации покупать – сохранение высокого уровня финансовых показателей. Процентные доходы Народного банка за три квартала 2019 года составили 531 млрд тенге, увеличившись на 5,7% относительно аналогичного периода прошлого года. Группа показала снижение процентных расходов на 5,7% год к году и на 9% квартал к кварталу, что стало основными факторами роста чистой прибыли. Объем сформированных резервов на обесценение кредитного портфеля составил 21 млрд тенге, вернувшись на

уровень I квартала. Стоимость риска за три квартала упала с 0,86% в прошлом году до 0,53% в текущем. Также аналитики ИК «Фридом Финанс» отмечают сохранение уровня операционных расходов на самых низких уровнях за всю историю Группы благодаря синергии после слияния с ККБ. Соотношение операционных расходов и процентных доходов в первом полугодии составило 18,3% против 17,8% в прошлом квартале и 20,5% в прошлом году. Чистая прибыль Группы выросла с 163 млрд до 251 млрд тенге, или 21,5 тенге на акцию. Объем кредитного портфеля увеличился на 10,4% по сравнению с предыдущим годом и на 2,1% по сравнению с предыдущим кварталом, а собираемость наличности по процентным доходам кредитного портфеля составила 98,8%, что говорит о высоком качестве кредитного портфеля. Кроме того, эксперты отмечают, что объем ликвидности на балансе Группы составляет 60,5% ко всем обязательствам, и это говорит о высокой вероятности увеличенных дивидендов для акционеров и большом запасе прочности Группы перед кредиторами.

ПОДПИШИСЬ И ПОЛУЧАЙ «КУРСИВ»
ПО УДОБНОМУ АДРЕСУ В КАЗАХСТАНЕ



КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ
ЛИЦЕНЗИРОВАНО
WSJ.



Оформи подписку на <https://kursiv.kz/subscription2020> или наведи камеру телефона на QR-код

и перейди на страницу подписки

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

Внутренний резерв

Kcell за минуты в онлайне отдает телефоны в рассрочку абонентам, которых знает

Казахстанский рынок телекома находится в интересной ситуации: впервые за много лет – с 1999 года, когда в стране появились первые GSM-операторы – отрасль испытала серьезные изменения в расстановке сил.

Александр ВОРОТИЛОВ

Речь идет о покупке «Казахтелеком» оператора Kcell. Сделка сопровождалась яркими публичными дебатами операторов, общественных организаций и наблюдателей о целесообразности покупки. Тем не менее сделка состоялась. И Beeline, и Kcell, и Tele2 сегодня являются лидерами в том или ином сегменте бизнеса, однако абсолютного лидера пока нет – это новая парадигма, в которой живут игроки рынка. О том, как меняется Kcell в компании нового основного акционера – АО «Казахтелеком», – рассказал главный исполнительный директор АО «Кселл» (бренд Kcell) **Каспарс Кукелис**.



Фото: пресс-служба Kcell

– Каспарс, еще во время сделки часто упоминался эффект синергии от того, что Kcell получает возможности своего нового основного акционера АО «Казахтелеком». Бизнес любит планы, но живет все-таки цифрами. Расскажите о последних финансовых показателях АО.

Синергия есть потенциальная, сейчас объемы сотрудничества пока сильно не влияют на наши показатели. При этом хочу обратить внимание, что мы единственный сотовый оператор в Казахстане, кто делает полное раскрытие своих финансовых показателей. Последние итоги – за III квартал 2019 года: чистый объем продаж компании вырос на 6,1% и составил более 41 млрд тенге. Доход от услуг увеличился на 8,4%, до 36,2 млрд тенге. По другим основным финансовым показателям мы также в «зеленой

зоне»: услуги голосовой связи выросли на 2,7%, доход компании в корпоративном сегменте увеличился на 18,1%, а доход от услуг передачи данных вырос на 18,6%, почти до 13,5 млрд тенге.

В последнем квартальном отчете Kcell мы отмечаем, что количество проданных нами девайсов продолжает расти, однако доход от реализации мобильных устройств в денежном выражении снизился на 8,2%, до 4,9 млрд тенге. Произошло это из-за расширения линейки предложений и усиления позиций Kcell в среднем ценовом сегменте, компенсирующем снижение спроса в премиальном. В итоге чистая прибыль общества выросла до 10,9 млрд тенге. За последние несколько лет компания падала в выручке со 185 млрд тенге до ниже 150 млрд. Сегодня мы на пути к возвращению некогда сильных позиций.

– Как и где оптимизировались?

Расходы на маркетинг сократились на 40%, до 500 млн тенге,

общие и административные уменьшились почти на треть, до 2,2 млрд тенге. На 4,5% (до 27,4 млрд тенге) снизилась себестоимость продаж.

– А что у вас происходит с базой абонентов и какова у вас динамика по среднему доходу на одного активного абонента (ARPU)?

Этот показатель у нас растет: если в июле – сентябре 2018 года ARPU у нас была 1189 тенге, то за июль – сентябрь 2019 года – уже 1415 тенге. Это вовсе не рост стоимости обслуживания – для большинства абонентов ничего не изменилось. На сегодня у нас 8,44 млн абонентов.

Сегодня мы не занимаемся привлечением абонентов с предсказуемым коротким сроком жизни в компании. К примеру, таких, которые тратят до 200 тенге в месяц. Их доля в Kcell ранее была заметной, сейчас убывает, что позитивно влияет на среднее значение по каждому абоненту, соответственно – на рост ARPU.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2019 ГОДА

В миллионах тенге (кроме процентных соотношений)	Янв. – сент. 2019	% от общего дохода	Янв. – сент. 2018	% от общего дохода
Услуги голосовой связи и прочие услуги	58 552	51,3	57 932	52,0
Услуги передачи данных	37 736	33,1	33 744	30,3
Дополнительные услуги	5 765	5,0	6 031	5,4
Реализация мобильных устройств	12 116	10,6	13 740	12,3
Общий доход	114 170	100,0	111 447	100,0

ОНЛАЙН-МАГАЗИН KCELL И ACTIV



Низкомаржинальные абоненты с одинаковой частотой прибывают и выбывают – покупают симки из-за бонусов или пакетов для первых пользователей. Если у него трафика хватает на неделю, то у одного человека в год теоретически быть может 52 сим-карты. Это, конечно, экстремальный пример, но и такое бывает. Много этого «ротационного трафика» в торговле: когда человек продает что-то крупное и не хочет показывать основной номер, то покупает новую сим-карту, с которой потом легко расстаётся.

– Некоторые ваши абоненты в частных беседах говорят, что связь у Kcell ухудшается. Наследие прошлого?

В настоящее время ведутся проектные работы по улучшению нашей сети. Планирование, бюджетирование, заказ оборудования, его производство, доставка, установка, тестирование.... Это свойство всего телеком-сектора последних 15 лет – когда ожи-

дания растут быстрее, чем за этим поспевает качество сетей. Посмотрите на международную статистику удовлетворенности абонентов мировых брендов – она показывает снижение лояльности несмотря на то, что физические сети постоянно строятся и все больше новых технологий задействуется во всех процессах отрасли.

– Вы активно продвигаете свой новый онлайн-магазин. На сайте написано, что оформить заказ могут абоненты Kcell и Activ. Одобрение заявки на рассрочку телефона происходит в течение нескольких минут. Расскажите об этом подробнее.

Начну с того, что растет потребление, при этом роль сотового телефона в жизни человека усиливается и уже занимает в ней заметное место. Порой мы видим свой мобильный телефон чаще, чем близких нам людей. Далее. Около 80% казахстанцев покупают сотовый телефон

в кредит или в рассрочку. Для многих покупателей это одна из основных покупок в году. То есть это маргинальный поток спроса с серьезным потенциалом роста. Чтобы продавать больше телефонов, можно было бы увеличить физические точки продаж. Однако сегодня вряд ли кто-то сможет убедить инвесторов в необходимости расширения сети офлайн-магазинов. Поэтому мы пошли в онлайн.

Соглашусь с тем, что в какой-то момент компания упустила эту возможность. Хотя у Kcell весьма зрелая собственная скоринговая система и антифрод, которые не уступают большинству систем казахстанских банков. У нас почти 8,5 млн абонентов, которых мы уже знаем: как долго они у нас в компании, какие траты в месяц и другое. Это движение на внутреннем потенциале нашей абонентской базы. Правда, есть определенная специфика скоринга по переносу из офлайна в онлайн.

– Пример можете привести?

Разумеется, нет. Наш открытый разговор о логике нашего скоринга станет настольной книгой для мошенников.

– Что предлагаете в своем онлайн-магазине?

Контрактные телефоны – когда сам аппарат вы покупаете уже с контрактом по связи и с дополнительными гаджетами типа powerbank. Покупку можно забрать самому, а можно дожидаться, когда вам ее привезут – доставка курьером от 90 минут в 18 крупных городах Казахстана.

– Когда сможем услышать о новой стратегии развития компании?

Пока ничего обещать не могу, но надеюсь, что в первом квартале следующего 2020 года мы, возможно, сможем поделиться с общественностью нашими планами. Ничего обещать не могу – мы публичная компания.

Корифеи бизнеса поделились «формулой успеха» с начинающими предпринимателями

Крупные бизнесмены Казахстана в рамках третьего бизнес-форума YPO Kazakhstan расказали, как использовали цифровые технологии в своем бизнесе и что это дало. Что примечательно, вырученные с форума средства будут направлены на лечение детей с особыми потребностями.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Спикерами мероприятия, организованного казахстанским отделением международной организации Young Presidents Organization, выступили сооснователь Chocofamily Holding Рамиль Мухоряпов, глава Freedom Holding Тимур Турлов, председатель совета директоров BI Group Айдын Рахимбаев, который является инициатором форума, и основатель компании в сфере электронного образования Bilim Media Group Рауан Кенжеханулы.

Форум в целом был посвящен развитию бизнеса через внедрение цифровых технологий. Послушать, задать волнующие их вопросы пришли более 700 человек, чья цель – реализовать свой потенциал в предпринимательстве.

Так, Айдын Рахимбаев рассказал, что бизнес начали строить в студенчестве с первоначальным капиталом в \$500.

«Вели традиционный бизнес и строили дома так же, как строили до нас. Сегодня компания BI Group строит 10 тысяч квартир и о



год и тем же способом, что и 50 лет назад. Пожалуй, строительная отрасль – самая отсталая с точки зрения цифровизации. И здесь огромный потенциал для бизнеса и возможности для развития. Чем мы сейчас у себя и занимаемся и приглашаем к партнерству всех креативных людей. Для этого у нас создано целое подразделение по инновациям и внедрению ИТ. Тот, кто не думает об ИТ-инструментах для развития бизнеса сегодня, можете считать, что завтра его компании не станет», – сказал он.

Его поддержал Рамиль Мухоряпов. Он рассказал о преимуществах онлайн-компаний над офлайн-предприятиями.

«Мы начинали с традиционного офлайн-бизнеса – производство выпускных альбомов в России. Его мы строили

пять лет и доросли до оборота в \$1 млн. Мы стали лидерами в своей отрасли. А потом перешли на сторону онлайн, и здесь это цифра в \$1 млн мы сделали за семь месяцев. Тогда мы не знали, что это только начало и что спустя восемь лет оборот компании будет \$220 млн. В тенге рост в 550 раз. Самое интересное то, что это только начало. Только сейчас мы поняли, что такое технологическая компания и куда нам двигаться», – сказал он.

Глава Chocofamily уверен в том, что за технологичными компаниями будущее. При этом он выразил недоумение, почему офлайн-компания не переходят в онлайн, потому что, как он выразился, «технологии убьют тех, кто не хочет меняться».

«Технологии – это средство трансформации вашего бизнеса. Он будет совсем другой. Он будет не на 10% эффективнее, а в десятки раз более эффективным, чем до этого. Если вы занимаетесь бизнесом или думаете, чем заняться, то 100% надо заниматься технологическим бизнесом. Главные критерии такого бизнеса следующие: большая часть, 7 из 10 ваших сотрудников, должны быть разработчиками. Второе – этот бизнес должен быть легко масштабируемым. То есть вы в одной точке, в Казахстане, создаете бизнес и продаете продукт дальше во все страны мира», – резюмировал спикер.

Между тем Рауан Кенжеханулы заявил, что технологии позволили человечеству решить за последние 20 лет основные проблемы, которые до этого не решались столетиями. Но дальше потенциал еще больше. В этом году в мире протестируют стандарт 5G, в следующем году начинается внедрение. Более того, Amazon, SpaceX и OneWeb планируют вывести на орбиту тысячи спутников, которые позволят охватить весь земной шар интернетом независимо от того, где мы живем. Это в ближайшие пять лет приведет в онлайн еще 4 млрд человек по миру.

«Какие возможности возникают у предпринимателей? – Колоссальные. Большой вопрос ко всем: что мы им предложим?» – задал он вопрос участникам форума.

«Какие возможности возникают у предпринимателей? – Колоссальные. Большой вопрос ко всем: что мы им предложим?» – задал он вопрос участникам форума.

«Какие возможности возникают у предпринимателей? – Колоссальные. Большой вопрос ко всем: что мы им предложим?» – задал он вопрос участникам форума.

«Какие возможности возникают у предпринимателей? – Колоссальные. Большой вопрос ко всем: что мы им предложим?» – задал он вопрос участникам форума.

«Какие возможности возникают у предпринимателей? – Колоссальные. Большой вопрос ко всем: что мы им предложим?» – задал он вопрос участникам форума.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Непрофессиональные инвесторы глазами профессиональных участников

Какова роль розничных игроков в развитии отечественного фондового рынка? Что препятствует их более активному вовлечению в торговлю бумагами? С какими проблемами сталкиваются миноритарные акционеры? Ответы на эти вопросы искали гости алматинской финансовой конференции в рамках специальной панельной дискуссии.

Ключевой темой прошедшего 15 ноября в Алматы финансового форума стала полемика вокруг вопроса об эффективности государственных программ поддержки бизнеса. С трибуны мероприятия неоднократно звучало мнение, что избалованные льготными кредитами предприниматели не хотят или не могут привлекать финансирование в банках по рыночным ставкам (подробный материал см. на соседней полосе). Альтернативой банковским кредитам могли бы стать инструменты фондового рынка, благо законодатель-

ство и инфраструктура позволяют. Однако эти инструменты в Казахстане полноценно так и не заработали. С одной стороны, рынку не хватает качественных эмитентов, с другой – население в основной своей массе не имеет навыков торговли на бирже и не доверяет вложениям в бумаги. Что и кому нужно сделать, чтобы розничный инвестор в стране активизировался? «Курсив» записал выступления спикеров на панельной сессии «Рынки капитала: возможности и точки роста».



Esjan BIRTANOV, замглавы Нацбанка РК

Розничные инвесторы являются одним из основных драйверов развития фондового рынка. Если мы посмотрим цифры по Казахстану, то с начала 2012 года число розничных инвесторов в стране выросло в 12 раз и достигло почти 121 тыс. Общий объем операций физлиц на KASE за 10 месяцев текущего года составил 90 млрд тенге. Физлица остаются наиболее активными на рынке акций – 52% от общего объема торгов приходится на их долю. Это говорит о том, что, несмотря на сложности в целом на мировом рынке, интерес к ценным бумагам у населения присутствует.

продукт, например банковский вклад. Для того чтобы инвестор вообще посмотрел вокруг и задумался о не привычных ему и более сложных инструментах фондового рынка, нужна не только большая работа со стороны консультантов, профессиональных участников. Нужна еще определенная премия за его желание узнавать новое, за тот потенциальный риск, которому он себя подвергает, выходя из зоны комфорта. И эту премию за риск ему может обеспечить только эмитент в конечном счете. Потому что долгосрочный устойчивый рост фондового рынка возможен только в том случае, если сами компании, которые формируют индекс этого рынка, будут показывать хорошие финансовые результаты и трепетно и уважительно относиться к своим инвесторам.

Когда я примеривал на себя шляпу руководителя публичной компании, в том числе в США, консультанты мне сказали: «Теперь твоя главная работа – обеспечивать долгосрочный устойчивый рост твоей капитализации». Именно это должно быть ключевой миссией, которую ставит перед собой глава любой публичной компании. А этого можно достичь, только если бизнес корректен, зарабатывает деньги, выстраивает отношения с клиентами на длинную перспективу. Все это делается во многом для того, чтобы росли цены на акции. Ведь основное вознаграждение менеджмента западных компаний строится именно вокруг опционных программ. И они зарабатывают свои многомиллионные зарплаты только в том случае, если создают ценность для акционера, если акции растут и акционеры богатеют. В противном случае зарплаты менеджмента будут весьма скромными. Когда у твоих акций есть доходность на бирже, высокие дивидендные выплаты, когда доходность по твоим выпущенным облигациям превышает доходность по банковским вкладам, ты тянешь на рынок инвестора, и инвестор не разочаровывается, он остается на этом рынке и начинает рассказывать: да, это действительно интересная история, на этом можно заработать.

Какой бы прекрасной ни была биржевая инфраструктура, какими бы красивыми ни были офисы инвесткомпаний, какими бы квалифицированными ни были инвестконсультанты, если у них нет продукта, то все вышеперечисленное никому не нужно и никакого фондового рынка не возникнет. Более того, фондовый рынок может возникнуть при полном отсутствии инфраструктуры – если будет во что вкладывать и на этом можно будет получить хороший доход. В данном контексте мне понравилось, как один российский банкир описал три этапа приватизации. На первом этапе не было инфраструктуры, не было экономическое роста, зато все было очень дешевое. И инвесторы, в том числе западные, приходили покупать «Газпром», потому что им верилось, что такой гигант не может стоить так дешево и рано или поздно он раскроет свой потенциал. Потом был второй этап, когда инфраструктура стала лучше, все перестало быть дешевым, но начался экономический рост – и компании стали прибыльными и быстрорастущими. В Казахстане, кстати, то же самое происходило. Этот этап продлился с начала нулевых до мирового кризиса. А вот после кризиса, когда мы уже построили прекрасную инфраструктуру и у нас появилась интеграция с международными центральными депозитариями, начался довольно неприятный этап. В тот момент российские компании уже не были ни дешевыми, ни растущими, и фондовый рынок пережил существенный спад. Инвесторы начали возвращаться только после масштабной девальвации, когда рынок стал дешевле и появились новые интересные доходности.

Поэтому, конечно, мы совершенствуем регулирование, продолжаем улучшать инфраструктуру, вкладываем миллионы долларов в IT, в образование розничных инвесторов (потому что без этого у нас не будет никаких клиентов), в образование своих финансовых консультантов. Но для того чтобы именно внутренний фондовый рынок самого Казахстана развивался, ему нужны хорошие, качественные эмитенты, и для нас это самый сложный вызов. Американцы, например, считают так: если у твоей компании нет миллиона долларов на публичность, ты не можешь выходить на биржу. Ты должен быть достаточно большим и устойчивым, чтобы предлагать свои акции неограниченно

Более активному вовлечению розничных инвесторов препятствуют низкая финансовая грамотность населения и отсутствие интереса и широкомасштабных IPO на локальном рынке. Мы провели опрос среди брокеров на примере IPO «Казатомпрома» (слайд 1. – «Курсив»). По мнению большинства респондентов, в данном случае размещению не хватило PR-программы, того массового широкого освещения, которое было сделано при народных IPO. Соответственно, IPO «Казатомпрома» можно трактовать как удавшееся, но не до конца использовавшее свой потенциал. Не собрали столько розничных инвесторов, сколько могли бы собрать.

Что касается защиты прав миноритарных инвесторов, здесь надо отметить, что Казахстан по-прежнему занимает лидирующие позиции в рейтинге Doing Business по данному индикатору – 7-е место в 2019 году. Если взглянуть на статистику, то за истекшие 10 месяцев в Нацбанк поступило 48 жалоб инвесторов на действия эмитентов (в 2018 году – 26 жалоб). Большая часть обращений держателей связана с нарушением их прав, выпуска и размещения ценных бумаг, а также раскрытия информации. Нацбанком с начала года в отношении эмитентов применено 153 ограничительные меры воздействия (в 2018-м – 319) и наложено 29 административных (в 2018-м – 70) на сумму более 5 млн тенге. Надо отметить, что рост жалоб по сравнению с прошлым годом был, но санкций к участникам рынка с начала года было применено в 2 раза меньше. Это говорит о том, что есть позитивное движение на рынке в этом направлении, что рынок либерализуется, наказаний и штрафов становится меньше.

Еще одной проблемой является нежелание или неготовность самих эмитентов демонстрировать свою приверженность стандартам корпоративного управления и на деле обеспечивать должное раскрытие информации. В данном направлении совместно с бизнес-сообществом еще предстоит проделать большую работу.



Timur TURLOV, председатель совета директоров АО «Фридом Финанс»

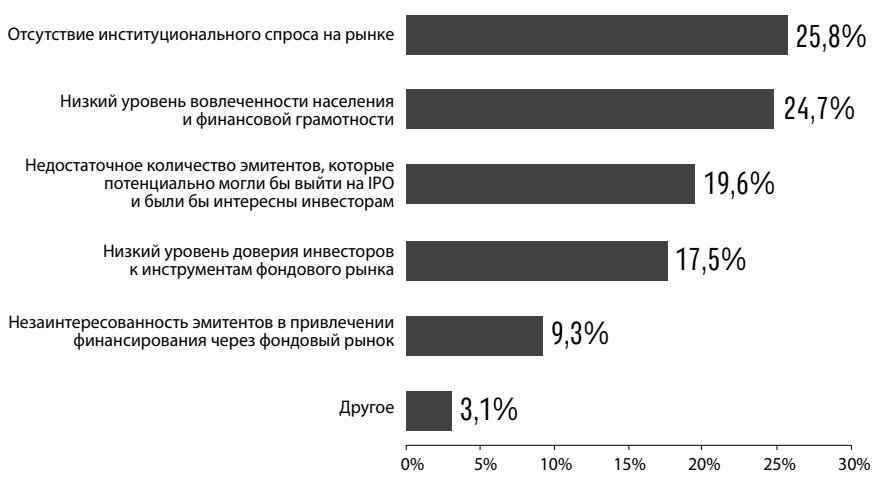
Создать развитый фондовый рынок и привести на него частного инвестора – это очень непростая задача. Мест, где это не получилось, в мире гораздо больше, чем успешных примеров. Безусловно, нельзя войти в топ-30 наиболее развитых государств, не построив сильного финансового рынка. Но повторюсь, есть гораздо более богатые страны, где фондовый рынок в силу разных причин не складывается.

Чтобы на рынок пришел массовый инвестор и не разочаровался потом, очень важно, чтобы этот приход был максимально рациональным. У инвестора всегда есть определенный набор альтернатив, куда вложить деньги. И при равных условиях он всегда выберет более простой и более знакомый ему

КАК, ПО ВАШЕМУ МНЕНИЮ, МОЖНО БЫЛО ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ (МАСШТАБ) IPO АО «КАЗАТОМПРОМ»?



ВЫБЕРИТЕ ИЗ НИЖЕПЕРЕЧИСЛЕННОГО ПРИЧИНЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ РАЗВИТИЮ КАЗАХСТАНСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА



ЧТО ИЗ НИЖЕПЕРЕЧИСЛЕННОГО МОЖЕТ ПОСЛУЖИТЬ ДРАЙВЕРОМ РОСТА КАЗАХСТАНСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ?



Источник: Нацбанк РК по итогам опроса брокерских компаний

Кругу неквалифицированных инвесторов. Готовность поставить в главу угла не свой управляющий холдинг, не своего мажоритария, а миноритарного акционера, желание работать в его интересах, умение оценить себя правильно – вот это сейчас одно из самых узких горлышек на нашем фондовом рынке. И мы очень надеемся, что те планы по приватизации, которые озвучены и реализуются в Казахстане, помогут нам получить тех самых эмитентов, о которых мы мечтаем.

Что касается инструментов привлечения, используемых нашей компанией, то самое главное – мы все-таки построили классического брокера. В США сейчас 80% рынка делают именно классические брокеры. Это не интернет-трейдеры, это профессиональные консультанты, которые работают со своими клиентами. Наши клиенты – это люди, для которых фондовый рынок не профессия, а способ сохранить и приумножить свои сбережения. Они совершают три-четыре сделки в год, они не очень активны на рынке, но они на нем постоянно присутствуют. Поэтому, как ни странно, мы сейчас активно развиваемся онлайн, при этом максимально автоматизируем все наши процессы, развиваем собственную торговую платформу, а также развиваем дистанционные каналы продаж, которые дополняют эту историю. За онлайн будущее, а настоящее пока – за живыми профессиональными консультантами, которых у нас много и которые ведут каждодневную работу. И тезисы нашей сегодняшней рекламной кампании звучат так: «Ты – главная инвестиционная идея. Инвестируй в себя, в свою финансовую грамотность. Приходи к нам на обучающие курсы». Это то, без чего мы сегодня не можем торговать.

Я соглашусь с коллегами в том, что самая главная проблема на пути массового прихода розничных инвесторов – это низкая инвестиционная культура. Чтобы поток розницы у нас все время увеличивался, нужно будет приложить очень много усилий, направленных в том числе на повышение инвестиционной грамотности. Причем заниматься информированием и образованием населения следует в период, который предшествует goad show крупных эмитентов. Поскольку мы сегодня уже говорили о кейсе «Казатомпрома», я была в числе тех 43%, которые в своей анкете ответили, что именно отсутствие широкого goad show среди населения не позволяет назвать это IPO успешным и правильно проведенным. Мы здесь должны понимать, что все IPO, которые проходят в рамках приватизации, призваны решать несколько целей. Привлечение денег в бизнес эмитента и возврат денег акционеру – это, конечно, одна из важнейших целей, но она не должна быть единственной. Когда мы изначально говорили о программе приватизации, то одной из задач ставилось развитие местного фондового рынка. Поэтому я счи-



Daniyar TEMIRBAEV, исполнительный директор Казахской ассоциации миноритарных акционеров

таю, что все первичные размещения госкомпаний обязательно должны проходить с элементами народного IPO. Очень жаль, что программа народного IPO поставлена на утрату. С другой стороны, вполне возможно, что сейчас даже более интересно будет провести новые IPO без тех ограничений, которые были раньше. То есть это должен быть некий симбиоз, который должен параллельно решить и задачи эмитента, и задачи действующих акционеров, и задачи по развитию фондового рынка и привлечению именно розничных денег в экономику.

Начну с позитива. Первая хорошая новость состоит в том, что Freedom Holding стал листинговой компанией и вышел на Nasdaq. Были вопросы по этому большому брокеру, поскольку он too big to fail. И риски создаются, когда такой слишком большой игрок выходит на наш рынок – крупный, технологичный, мощный. Теперь все эти вопросы сняты, и крупнейший брокер Казахстана действительно повышает уровень доверия ко всей системе. Второй позитив – это появление у нас налоговой гавани в лице биржи МФЦА (AIX). Если вы покупаете ценные бумаги, которые листингованы на AIX, и продаете их на Лондонской бирже (и наоборот), у вас не возникает ни индивидуального, ни корпоративного подоходного налога. Я не знаю, как у этой биржи обстоят дела с ликвидностью, но то, что у инвесторов появилась налоговая гавань, – это очень хорошая новость и хороший стимул к инвестициям. Третий позитивный новостью является то, что Кения все-таки забрала лидерство у Казахстана в рейтинге Doing Business и стала лидером по защите миноритарных инвесторов. Теперь у регулятора и других участников рынка не будет защищать миноритариев, поскольку мы и без того первое место в мире занимаем по их защите.

Теперь про негатив. Невозможно обойти его стороной, поскольку с начала года происходит следующая непонятная ситуация. Казахстан же не находится под санкциями США? Но такое ощущение, что именно мы находимся, а не Россия. Просто сравним цифры. Индекс KASE сейчас находится на уровне начала этого года, то есть мы топчемся на месте, имея нулевой рост. В то время как индекс Московской биржи примерно на 16% вырос, а 7 ноября достиг исторического максимума. И еще один момент. В России 3,2 млн физических лиц, которые являются розничными инвесторами, с начала 2018 года их количество увеличилось более чем вдвое. Причем речь идет об органическом росте. Это не инвесторы, которые пришли после IPO госкомпаний, когда работникам давали премии и они на эти премии покупали акции. Это именно рыночные клиенты, состоятельные люди, которые приходят на биржу, потому что ставки по депозитам в России падают.

И последнее очень важное замечание. Наверное, вот уже два года, как у нас начали активно говорить о розничных инвесторах. И я боюсь, чтобы это опять не превратилось в идею фикс. Розничные инвесторы не могут сами по себе заменить рынок, для функционирования полноценного и долгосрочного фондового рынка нужен целый комплекс факторов. Поэтому розничные инвесторы не должны превратиться в некую формальность, о которой модно говорить – и только. Вот от такого отношения хотелось бы предостеречь коллег.

Полосу подготовил Виктор АХРЭМУШКИН

Тупиковая ветвь ручной экономики

> стр. 1

Елена БАХМУТОВА, глава Ассоциации финансистов Казахстана

В результате многочисленных программ финансовой поддержки, нацеленных на удешевление процентной ставки по кредитам, зачастую без прямой связи с эффективностью бизнеса заемщиков, сформировались устойчивые ожидания бизнеса по стоимости финансирования, которая неадекватна стоимости денег в экономике, рыночной конъюнктуре и присутствием таким заемщикам кредитным рискам.

Для стимулирования кредитования необходимо пересмотреть инструменты госпрограмм поддержки предпринимательства. Переход на предоставление финансовой поддержки в виде компенсации части затрат и на основе прямых договоров между предпринимателем и оператором госпрограмм позволит улучшить мониторинг достижения целевых показателей госпрограмм, а также снизить административные издержки участников.

Необходим возврат казахстанских институтов развития, включая Банк развития Казахстана, «КазАгро» и другие институты, к своей первоочередной задаче, единой для всех институтов развития (как международных, так и национальных), – стимулировать финансирование экономики частным финансовым сектором, не подменяя его, а именно путем предоставления гарантий, инвестиций в капитал, кредитов, субординированных по отношению к кредитам коммерческих банков в тех секторах, где кредитные риски не позволяют использовать обычное рыночное кредитование. По крупным инфраструктурным проектам Банк развития Казахстана должен выступать в роли якорного инвестора, принимая на себя проектные риски, что даст возможность банкам и инвесторам участвовать в их софинансировании.

Другим возможным инструментом для крупных государственных проектов является предоставление госгарантий. Необходимо также стимулировать создание новых предприятий путем предоставления грантов, налоговых льгот и нефинансовой поддержки предпринимателям. Оптимизация госпрограмм позволит предпринимателям вернуться к адекватному восприятию рыночных ставок кредитования, будет способствовать эффективному функционированию финансовой поддержки бизнеса со стороны государства, а также повысит вовлеченность как банковского сектора, так и фондового рынка в развитие экономики при разумном разделении рисков.

Олег СМОЛЯКОВ, замглавы Нацбанка РК

Бизнес-модели проектов и заемщиков настроены на привлечение

дешевых кредитов при условии государственного субсидирования, и любое повышение ставок вознаграждения по кредитам до рыночных приводит к ухудшению финансового состояния либо к неплатежеспособности. Это создает искажения в параметрах кредитования со стороны заемщиков – на рынке возрастает потребность в дешевых кредитах надлительный срок.

Помимо этого на рынке имеется высокий уровень финансово неустойчивых компаний, имеющих отрицательный либо низкий уровень капитала. Так, по итогам 2018 года 40% предприятий малого бизнеса, 37% среднего бизнеса и 35% крупного бизнеса имели отрицательный или низкий капитал.

государственных программ говорят показатели в ВВП. Например, последние три года растет поддержка сельского хозяйства, а доля отрасли в ВВП неуклонно падает. Экономика по-прежнему остается ресурсозависимой, среднее предпринимательство в стране не растет, доля добавочной стоимости среднего бизнеса тоже низкая. В настоящее время

на том, что нам нужно сокращать количество госпрограмм, так как ручное управление становится неэффективным и порождает иждивенческие настроения. Причем у всех институтов и участников госпрограмм – у заемщиков, у банков, у государства. Мы залезли в Нацфонд, и эта кормушка не стимулирует государство и правительство быть

выпускают облигации, получают от Казахстана дешевое тенговое финансирование и кредитуют хороших заемщиков. У банков такой возможности нет, ЕНПФ сегодня наши облигации не покупает. Соответственно, создается арбитраж в отношении государства и иностранных институтов развития. А банки остаются в сложном поле, где им говорят, что они не кредитуют.

Госпрограммы конкурируют не только с кредитными частными банками, но и между собой. Например, сегодня девять госпрограмм поддерживают сельское хозяйство. То есть имеется девять институтов, через которые проходят деньги, но хорошего результата нет – сельское

вращения кредитов. Второе – компания непрозрачна. Третье – отсутствие ликвидных залогов. В итоге банки, имея свободную ликвидность, не могут кредитовать многие предприятия. Для поддержки предпринимателей нужен комплексный подход, и кредиты здесь не главное. Нужны структурные реформы экономики.

Аскар ЕЛЕМЕСОВ, глава филиала АКРА в МФЦА

До 2008 года Казахстан был наиболее последовательной страной в СНГ с точки зрения построения рыночной экономики. После глобального экономического кризиса мы живем в конфликтующей парадигме. Часть элиты считает, что конкуренция поможет построить успешную экономику, другая часть людей на разных уровнях убеждена, что в нашей стране эффективно только государство. Международные финансовые институты и предприниматели в основном поддерживают государственные программы. В то же самое время мы видим, что целью выделения денег из бюджета является только снижение процентных ставок. Этого недостаточно для решения задачи долгосрочного улучшения состояния экономики. Казахстан относится к странам с дорогим заимствованием. Все последние годы, невзирая на самые разнообразные действия со стороны государства, включая госпрограммы, рыночные (то есть несубсидированные) ставки по кредитам сильно не снизились. А ведь у госпрограмм поддержки предпринимательства, кроме снижения ставки заимствования, могут быть и другие КРП, например: доля отечественных компаний на нашем рынке, рост эффективности производства и так далее.

Сергей КОВАЛЕНКО, председатель правления АТФБанка

Когда объективная стоимость кредита в стране 14%, но на рынке есть деньги за 10% – это конкуренция, и здесь нет претензий к потребителю, который выбирает более дешевый кредит. Но независимо от стоимости денег страна хочет развиваться, и для этого необходимо поддерживать какие-то секторы экономики. Понимаете, если бы в Казахстане были ставки в 2%, то вопроса поддержки МСБ не было бы. Суть проблемы заключается в реализации господдержки. На уровне идеи все хорошо, но в ее реализации есть проблемы. Мне импонирует история, когда все банки продают кредиты по рыночным ставкам, и здесь жесткая конкуренция – все будут снижать ставки до минимума. А если государство хочет простиимулировать какую-то отрасль, оно может прийти в этот сектор и поддерживать. Но есть негативная обратная сторона – прivityкание к недорогим кредитам.

Гурам АНДРОНИКАШВИЛИ, председатель правления ForteBank

Мы участвуем во всех госпрограммах. Мы видим, что этими инструментами активно пользуются наши клиенты и они благодарны нам за это. Но госпрограммы ущемляют эффективность предприятий, у которых нет доступа к дешевым ресурсам. Мы изучили финансовое состояние компаний, которые получают госкредиты с 2014 года. Результаты нашего исследования говорят о том, что компании привыкли к субсидиям, у них нет возможности работать и жить без госфинансирования.

Как помочь предпринимателям? Самый легкий ответ на этот вопрос – снижение ставок финансирования. Но когда мы изучаем предприятия, то видим, что у них недостаточно финансовых потоков для воз-

хозяйство сегодня самая депрессивная отрасль экономики. Когда мы попытались узнать, сколько денег уходит в этот сектор, то не смогли найти точных цифр. Мой призыв – посмотреть эффект от госпрограмм и принять решение, какая поддержка нужна предпринимателям.

более эффективными. Сейчас мы видим, что доля кредитования снижается, доля МСБ снижается, а доходы идут от добывающей отрасли. Как банкиры могут сказать: спрос на кредиты со стороны реального сектора экономики падает. Необходимо снижать количество госпрограмм, вместо этого нужны реформы, которые диверсифицируют нашу экономику.

Кроме того, нашим банкам приходится конкурировать с казахстанскими институтами развития, которые заходят на коммерческое поле, предоставляя более дешевые средства. Мы хотим финансировать и зарабатывать на процентных и непроцентных доходах, но при таких условиях банкам хорошие заемщики не достаются. Международные институты развития имеют возможность дешевого фондирования через ЕНПФ. Они

госпрограммы настолько разрослись, что превратились в целый раздел бюджетной политики, появилось огромное количество операторов и никто не отслеживает эффект. Мы посадили предпринимателей на иглу государственной помощи.

Умут ШАЯХМЕТОВА, председатель правления Народного банка

Сегодня наш банк является номером один по объему освоения госсредств, выделенных на поддержку МСБ, крупного бизнеса и физлиц. Имея такой опыт, я могу сказать, что первые пять лет госпрограммы были очень эффективны и полезны. Сначала это была поддержка банков, ликвидности. Затем были другие программы, исходящие из «Даму», для заемщиков. Но последние пять лет я жестко стою



Аблай Мырзахметов



Умут Шаяхметова



Гурам Андроникашвили



Аскар Елемесов



Сергей Коваленко

На сегодня государство либо выделяет ресурсы (основной долг), либо субсидирует вознаграждения по кредитам связаны с высокими рисками невозврата кредитов предприятиями. Необходимо рассмотреть механизмы снижения рисков заемщиков. Это могут быть государственные гарантии возвратности займов либо страхование имущественных и предпринимательских рисков. Такой механизм позволит снизить ставки кредитования для заемщиков и увеличить спрос, а также покроем излишние риски для банков, тем самым увеличив предложение. Также необходимо завершение оздоровления банковского сектора для создания необходимого буфера капитала и ликвидности. С этой целью проводится комплексная независимая оценка качества активов банков (AQR). Завершить AQR планируется в декабре.

Аблай МЫРЗАХМЕТОВ, председатель правления НПП «Атамекен»

Ни у нас, ни у Миннацэкономики, ни у операторов нет четкого понимания, сколько мы тратим на госпрограммы. О влиянии

Вкладчики ЕНПФ сэкономят на комиссиях

Национальный банк снизил тарифы ЕНПФ, взимаемые за администрирование пенсионных счетов. Соответствующее постановление регулятора было опубликовано в День финансиста.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

С 1 января следующего года ежемесячные комиссионные вознаграждения Единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ) уменьшатся до 2% от суммы инвестиционного дохода и до 0,011% от объема пенсионных активов. Это не первое снижение тарифов с 2014 года. После объединения частных НПФ в единый государственный фонд были сокращены на 73,3% от суммы инвестиционного дохода и на 56% от размера пенсионных активов. «Сокращение комиссионного вознаграждения стало возможным в результате

проведенной фондом работы по оптимизации бизнес-процессов, сокращению неэффективных расходов, переводу практически всех видов услуг в электронный формат, увеличению их доли в общем объеме проведенных операций», – рассказал «Курсиву» председатель правления АО «ЕНПФ» **Жанат Курманов**.

Согласно аудированной отчетности, чистая прибыль ЕНПФ после налогообложения за 2018 год составила 41,3 млрд тенге, с выплатой налога на прибыль в размере 8,6 млрд тенге. При этом общие административные расходы фонда не превысили 4,3 млрд тенге, а траты на персонал – 7,9 млрд тенге, включая все виды выплат, предусмотренные законодательством, налоги и социальные отчисления. «У ЕНПФ растут расходы на настоящие услуги (увеличивается количество операций), но они покрываются за счет хорошего управления собственным капиталом фонда», – объяснил управляющий директор Ассоциации



финансистов Казахстана **Ерлан Бурабаев**.

Сокращение комиссионного вознаграждения значительно скажется на удешевлении администрирования пенсионных счетов и, как следствие, на повышении доходов вкладчиков. «Это объективное решение: фонд один, а активы очень большие, – рассуждает Бурабаев. – Потом, государственный фонд – не коммерческая организация, поэтому зарабатывать большие доходы на комиссионном вознаграждении неправильно. Активы выросли после объединения, поэтому комиссия снижается».

ЕНПФ работает во всех регионах Казахстана, ежедневно только в своих офисах оказывая около 13–14 тыс. услуг. При этом фонд развивается как высокотехнологичная организация. На сегодняшний день около 80% операций производится в электронном формате. «Со следующего года казахстанцы будут меньше платить ЕНПФ, а это значит, что наши счета немного вырастут. Думаю, оптимизации расходов удалось добиться благодаря более продвинутому каналу связи как с клиентами, так и внутри фонда. Это привело к повышению эффективности работы организации», – предположил председатель правления АО «Сентрас Секьюритиз» **Талгат Камаров**.

Несмотря на расширение объема услуг и рост задач, которые решает ЕНПФ, в период с 2017 по 2019 год штатная численность организации была сокращена на 567 человек, или на 25%, а фонд оплаты труда был снижен на 13%. За 2017–2018 годы экономия, в частности, по таким статьям, как

расходы на персонал, операционная аренда, командировочные расходы, по сравнению с 2016 годом составила более 2 млрд тенге.

В соответствии с законом ЕНПФ получает оба вида комиссионного вознаграждения и покрывает все расходы, в том числе связанные с инвестиционным управлением пенсионными активами. Рост собственного капитала ЕНПФ и инвестирование собственных активов позволяют обеспечивать дальнейшее снижение размеров комиссионного вознаграждения. «В ближайшие 5–6 лет комиссионное вознаграждение снизится еще в 2 раза. Когда будет проведена реформа управления пенсионными нако-

Комиссионное вознаграждение ЕНПФ

	От суммы инвестдохода	От объема пенсионных активов
2014 год	7,5%	0,025%
2020 год	2,0%	0,011%

ПРАКТИКА БИЗНЕСА

11.11

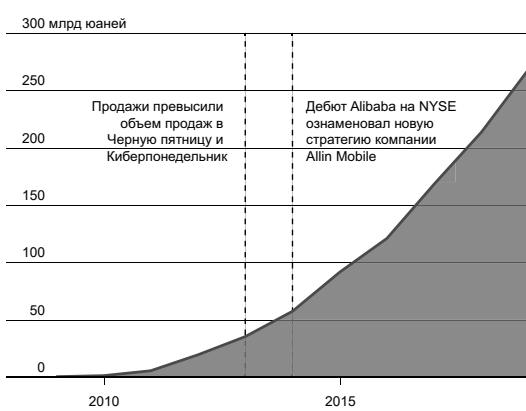
Шопинг-безумие Как проходит крупнейшая в мире онлайн-распродажа

Китайский праздник День холостяков, который отмечается 11 ноября, является крупнейшей онлайн-распродажей в мире. По объемам продаж 11.11, или Double 11, превосходит такие традиционные американские распродажи, как Черная пятница и Киберпонедельник. В этом году массовое потребительское безумие всего за 24 часа обеспечило продажи на рекордную сумму в \$38,4 млрд.

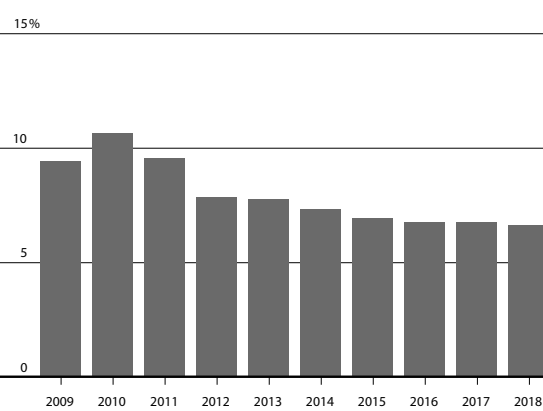
Традиция отмечать День холостяков возникла среди китайских студентов, которые в противовес Дню святого Валентина начали праздновать день, посвященный людям, не состоящим в отношениях или браке. Теперь праздник ассоциируется с целым месяцем онлайн-распродаж, пик которых приходится на 11 ноября.

Впервые распродажа 11.11 прошла в 2009 году – тогда на торговой платформе Alibaba покупателям были предложены значительные скидки. В первой акции приняли участие только 27 брендов. В этом году компания заявила, что работает уже с более чем 200 тыс. брендов.

ОБЪЕМ ПРОДАЖ ALIBABA В ДЕНЬ ХОЛОСТЯКОВ



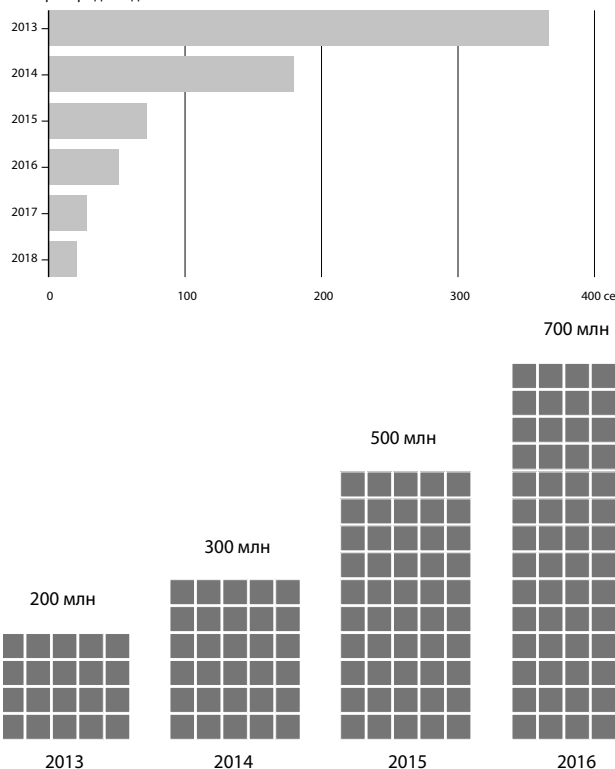
РОСТ ВВП КНР



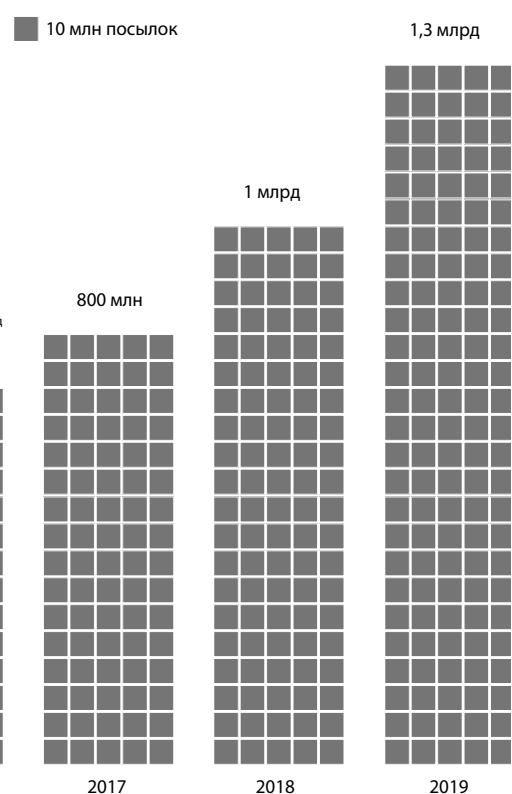
Несмотря на то, что общие продажи 11.11 достигли рекордно высокого уровня, ежегодные темпы роста самого этого мероприятия постепенно замедляются. Если в 2014 году рост продаж по сравнению с предыдущим годом был на уровне 63%, то в 2019 году он снизился до 26%. Во многом это произошло из-за слабых продаж в целом, а также из-за торгового противостояния между США и КНР, которое оказывает определенное давление на китайскую экономику.

КАК ЗАРАБОТАТЬ МИЛИАРД ЮАНЕЙ

Сколько времени потребуется, чтобы достичь объема продаж в 1 млрд юаней (\$140 млн), если распродажа длится 24 часа



ПОТОК ПОСЫЛОК



Примечание: цифры округлены
Источники: Alibaba, Aliza

По данным Alibaba, незадолго до завершения 24-часовой распродажи компания получила 1,3 млрд заказов на доставку. И это означает, что после Дня холостяков почти 93% населения Китая получат свою посылку – тем более, что скорость доставки значительно возросла. Так, для доставки 1 млрд посылок в 2013 году требовалось около девяти дней, в 2018 году это время сократилось примерно до двух с половиной дней, сообщает Alibaba Cainiao Network, которая отвечает за доставку совместно с восемью другими компаниями.

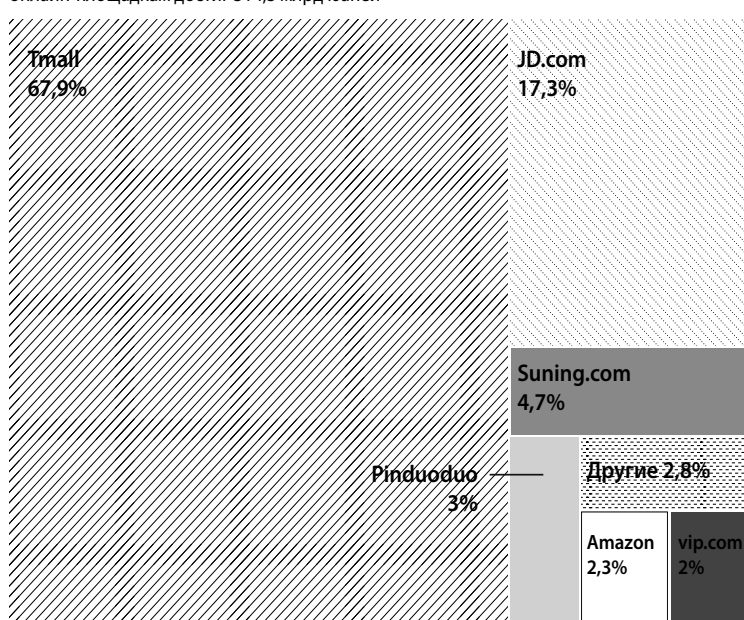
Торговые войны

Alibaba – не единственная компания, предлагающая скидки на День холостяков. В 2012 году конкурирующая площадка JD.com также начала предлагать скидки, но в течение более длительного периода времени с кульминацией распродажи 11 ноября. По данным компании, в этом году всего за одиннадцать дней объем продаж достиг 204,4 млрд юаней.

Чтобы увеличить продажи, Alibaba проводит праздничные мероприятия, транслируя их в социальных сетях. В этом году вместе с местными звездами на концерте Alibaba выступила американская поп-звезда Тейлор Свифт. Чтобы обеспечить этим трансляциям широкий охват, компания заключила партнерские отношения с двумя популярными китайскими видеоприложениями Kuaishou и Douyin. А на стадии подготовки к шоу даже привлекла к сотрудничеству Ким Кардашьян, которая запустила на Tmall трансляции для продвижения своей косметической линии KKW. Pinduoduo – это третья по величине китайская платформа электронной коммерции, специализирующаяся на групповых покупках. Особенно быстро она начала расти с 2015 года. По данным Syntup, китайской компании, агрегирующей данные по рынку электронной коммерции, в прошлом году доля продаж Pinduoduo в День холостяков составила 3%.

ДОЛЯ КОМПАНИЙ ИЗ СФЕРЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПРОДАЖ В ДЕНЬ ХОЛОСТЯКОВ

В 2018 году общий объем продаж по всем китайским торговым онлайн-площадкам достиг 314,3 млрд юаней

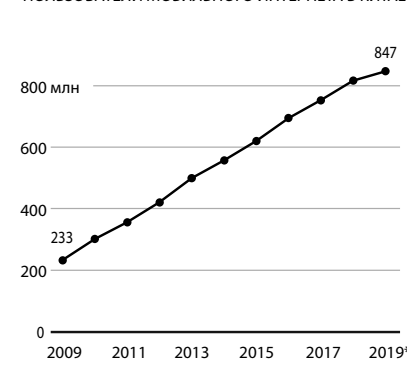


Источник: Syntup

Рост мобильного сегмента

Число пользователей мобильного интернета в КНР в июне достигло 847 млн

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ МОБИЛЬНОГО ИНТЕРНЕТА В КИТАЕ

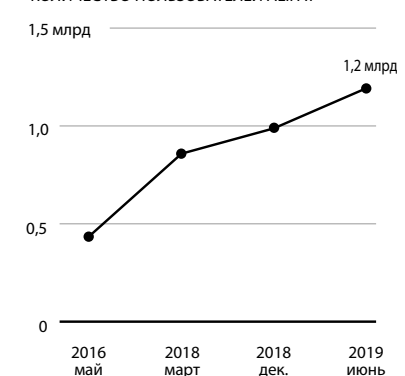


*Данные за 2019 год указаны по состоянию на июнь
Источник: China Internet Network Information Center

Быстрые платежи

Большинство покупателей оплачивают свои покупки при помощи Alipay, глобальной платежной системы от Alibaba

КОЛИЧЕСТВО ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ALIPAY

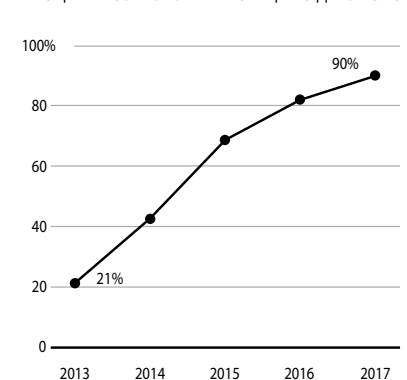


*Данные за 2019 год указаны по состоянию на июнь
Источник: Ant Financial Services Group

Никаких очередей

Свыше 90% покупок в День холостяков совершены через мобильные устройства

ПРОЦЕНТ МОБИЛЬНЫХ ТРАНЗАКЦИЙ В ДЕНЬ ХОЛОСТЯКОВ

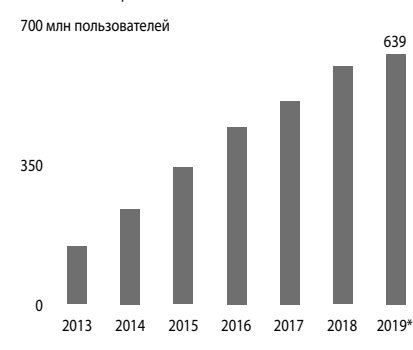


Источник: Alibaba

Шопинг при помощи смартфона

Все больше потребителей совершают покупки онлайн, используя для этого свои смартфоны

КОЛИЧЕСТВО ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В КНР, СОВЕРШАЮЩИХ ПОКУПКИ ОНЛАЙН ПРИ ПОМОЩИ МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ



*Данные за 2019 год указаны по состоянию на июнь
Источник: China Internet Network Information Center

Учитывая, что значение смартфонов в повседневной жизни значительно возросло, компания Alibaba внедрила философию «мобильная версия – на первом месте», инвестировала серьезные средства в улучшение потребительского опыта на своих мобильных платформах. В итоге более 90% покупок на распродаже в День холостяков совершается при помощи мобильных телефонов.

НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ТОВАРЫ ПРОИЗВОДСТВА КНР



ИМПОРТНЫЕ ТОВАРЫ



Источник: Alibaba

Наиболее популярными товарами в День холостяков на платформе Alibaba в 2018 году были одежда и такие повседневные предметы, как средства по уходу за кожей, товары для здоровья и детские товары.

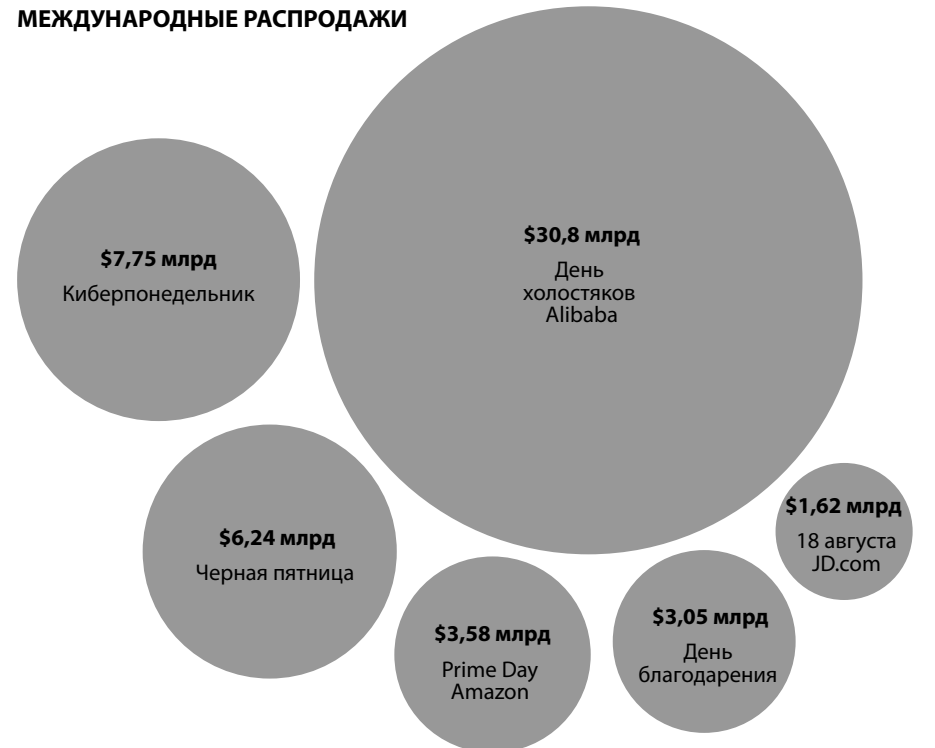
Скидки в День холостяков предлагают не только в Китае, но и в других странах, причем не обязательно через платформы Alibaba. Так, на глобальном уровне свои распродажи рекламирует Amazon.com. Кроме того, ежегодно летом американский гигант онлайн-торговли проводит собственную двухдневную распродажу Prime Day, которая в этом году принесла компании \$7,16 млрд.

ОНЛАЙН-РАСПРОДАЖИ В КНР В 2019 ГОДУ

Январь: 13 число – Китайский Новый год по Лунному календарю, распродажа Alibaba
Июнь: 18 число – распродажа 18 июня JD.com
Июль: 16, 17, 18 числа – Prime Day – распродажа Amazon
Август: 18 число – распродажа 18 августа компании Suning
Ноябрь: 11 число – День холостяков, распродажа компании Alibaba
Декабрь: 12 число – распродажа Double 12 компании Alibaba

Источник: данные компаний Alibaba, JD.com, Amazon, Suning

МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСПРОДАЖИ



Примечание: для распродаж, которые проходят в течение нескольких дней, указан средний показатель
Источник: Internet Retailer

В последние недели конкуренция между ведущими китайскими платформами электронной коммерции накалилась особенно сильно, и прежде всего она касалась ежегодной распродажи 11.11. В начале ноября Государственное управление КНР по регулированию рынка пригласило на специальную встречу представителей более 20 платформ и призвало их прекратить недобросовестную конкуренцию, поскольку онлайн-площадки вынуждали продавцов подписывать эксклюзивные соглашения о сотрудничестве и выбирать для продажи товара лишь одну платформу.

Источники: Alibaba, Aliza, Всемирный банк, China Internet Network Information Center, Internet Retailer, Ant Financial Services Group, Syntup, Reuters

Подготовлено: Christine Chan, Karishma Singh, Josh Horwitz, Brenda Goh
Автор: Sirui Zhu

REUTERS

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Chocofamily Holding продолжает консолидировать рынок электронной коммерции

Основатели Aviata.kz Алексей Ли и Евгений Матвеев вышли из объединенной трэвел-компаний Aviata и Chocotravel, уступив свои доли холдингу Chocofamily.

Георгий КОВАЛЕВ

О сделке объявили 20 ноября. Chocofamily Holding стал полноправным владельцем объединенной трэвел-компаний Aviata и Chocotravel. До этого холдингу принадлежали 53% бизнеса.

Детали сделки не раскрываются, однако стороны охарактеризовали ее как уникальную для Казахстана. «Это прецедентная сделка – сделать многомиллионный exit за пять-шесть лет с момента старта», – написал на своей странице в Facebook **Рамиль Мухоряпов**, CEO Chocofamily Holding.

Слияние Aviata.kz и Chocotravel.com произошло в феврале 2018 года. Обе компании занимали лидирующие места на рынке онлайн-продажи билетов. На момент объединения бизнеса их общий оборот превысил \$100 млн. При этом Chocofamily Holding, которому принадлежал Chocotravel.com, инвестировал в общий проект 600 млн тенге.

С тех пор, сообщается в пресс-релизе Chocofamily Holding, ежемесячный оборот объединенной компании вырос почти в три раза и сейчас составляет 8 млрд тенге. Компания продает более 330 тыс. авиа- и железнодорожных билетов в месяц. Рамиль Мухоряпов на своей странице в Facebook отметил, что за полтора года объединенный бизнес вырос в 2,7 раз. За последние 10 месяцев продажи авиабилетов увеличились на 57%, а железнодорожных – на 147%.

В коротком комментарии для «Курсива» Алексей Ли назвал две причины для выхода из успешного бизнеса: желание сфокусироваться на развитии собственного онлайн-супермаркета Arbus.kz, а также удачный момент для «превращения виртуального капитала в физический». Алексей Ли согласился с тем, что выход из успешного бизнес-проекта нетипичен для Казахстана, но «типичен для венчурной и интернет-индустрии в целом». Также предприниматель заявил о планах инвестировать в технологические стартапы.

Евгений Матвеев, сооснователь Aviata.kz, представитель группы компаний «Трансавиа», заявил, что его решение о выходе из проекта обусловлено желанием продолжить обучение и сфокусироваться на проекте, связанных с внутренним туризмом. Матвеев отметил, что «сотрудничество в рамках стратегического партнерства между проектом и группой компаний «Трансавиа» будет продолжено».

Chocofamily Holding продолжает консолидировать рынок электронной коммерции. Напомним, что в середине 2017 года холдинг выкупил своего главного конкурента в сегменте купонных сервисов – проект Besmart.kz, что позволило компании взять под контроль 95% этого рынка. Эксперты тогда охарактеризовали сделку как знаковую – первую в истории казахстанской онлайн-коммерции, когда выход из проекта осуществлен с прибылью. Сумма сделки также не была озвучена. Можно констатировать, что сейчас большинство М & А сделок на этом рынке происходит с участием Chocofamily Holding – холдинг купил 100% Foodpanda Kazakhstan, стал владельцем 67% iDoctor.kz и продал «Казактелекому» онлайн-магазин Chocomart.

Как конструкторы еды приживаются в Казахстане

«Курсив» оценил, как в стране работает и как развивается бизнес по доставке продуктовых наборов с рецептом.

Кристина ДАУРЦЕВА

Конструкторами еды называют сервисы, которые избавляют вечно спешащих жителей мегаполиса от проблемы что и из чего приготовить. Компания предлагает клиенту варианты блюд, он выбирает понравившееся и получает необходимые для готовки продукты и подробный рецепт. Нужно лишь зайти на сайт одного из конструкторов еды и выбрать меню – спортивное, облегченное, праздничное, традиционное.

После того, как необходимое количество ужинов выбрано и заказ оформлен, клиент получит коробку с аккуратно упакованными и отсортированными по рецептам ингредиентами и сам рецепт с подробным описанием и фотографиями. Поскольку сервис призван максимально сократить время пребывания на кухне, все, что можно заранее почистить, будет почищено (например, мясо, птица и рыба), а продукты долгого приготовления доведены до состояния полуфабрикатов.

Помимо набора продуктов, клиенту будет доставлено все, что может понадобиться для приготовления: набор необходимых специй, фольга или пергаментная бумага и т. д. Дополнительно нужны только соль, перец, растительное или сливочное масло и кухонный инвентарь. Рецепты, как правило, отработаны шеф-поваром, а приготовление готового блюда из конструктора еды занимает не более 30 минут.

Свой рецепт

Казахстанский рынок конструкторов еды практически

свободен, на нем стабильно работают четыре-пять компаний. В соседней России этот вид бизнеса развивается более стремительно – только в Москве и Санкт-Петербурге работает около 80 компаний, которые доставляют набор «продукты+рецепт». Но российский опыт не всегда применим на казахстанском рынке, говорит основатель и руководитель сервиса Rest & Cook **Анжелика Досанова**. «Мы долго мониторили западные и российские конструкторы. Мы даже пытались купить франшизы, но рынок продуктов, предпочтения потребителей и прочие условия усложняли данный процесс. Тем не менее мы были поражены тому, как открыто отвечали нам на наши вопросы российские «Шефмаркет», «Яндекс.Шеф», Blue Argo и другие. У них мы старались взять лучшее для нашего сервиса, но на практике пришлось еще много работать и адаптировать для нашего потребителя», – говорит она.

По мнению основателя другого подобного сервиса **Fudis Евгения Гаврилова**: «У нас есть свое представление о том, как все должно работать, рынок довольно молодой и поэтому все, что происходит, пока на уровне экспериментов».

Первые конструкторы еды появились в Казахстане в 2015 году, Fudis как раз из их числа. Компания по сей день остается основным игроком этого рынка в столице – конкуренты появились, но довольно быстро сходили с дистанции.

Столичная сборка

Высокий спрос на конструкторы еды назвать сложно – ка-



Фото: Shutterstock / Lisovskaya Natalia

захстанские сервисы, с которыми пообщался «Курсив», в среднем обрабатывают от 30 до 50 заказов в неделю. Средний чек в Нур-Султане – 12 тыс. тенге, в Алматы – 14,8 тыс. тенге.

Сервисы конструкторов еды делают примерно 35%-ную наценку на продукты, но, учитывая затраты на персонал, аренду и оборудование, маржинальность такого бизнеса не превышает 15%. Компании стараются снизить расходы – например, переходят на недельные циклы доставки, как это сделал Rest & Cook.

«Мы пробовали делать доставку каждый день, но рынок новый, привлечение клиентов обходится дорого и занимает много времени, потому временно перешли на доставку раз в неделю. Соответственно, пик заказов приходится на выходные, когда люди планируют уикенд и понимают, что им некогда заниматься закупом и подготовкой. Мы также заметили особенность, что клиентам проще купить сразу пять ужинов, хотя мы предлагаем и три ужина или вообще одно блюдо на пробу», – говорит г-жа Досанова. Казахстанские конструкторы еды работают пока только в Алматы и Нур-Султане, но, например, Rest & Cook не исключает запуск бизнеса в регионах. Глава этого алматинского сервиса планирует выход на рынок Нур-Султана, и, возможно, Западного Казахстана – там много экспатов, которые с конструкторами еды уже хорошо знакомы.

Мифология коворкинга

Евгений ГРИХАНОВ, основатель консалтинговой компании PFM Solution

Модное слово «коворкинг» вошло в обиход сравнительно недавно – около 10 лет назад. «Википедия» определяет это понятие как подход к организации труда людей с разной занятостью в общем пространстве. Но коворкинг – это не просто пространство для совместной работы и нетворкинга, а изменение парадигмы и культуры ведения бизнеса. Новизна и ограниченность информации, как это часто бывает, рождает мифы. Вот лишь некоторые из них.

Миф 1. Все пространство для совместной работы – это коворкинг

Коворкинг не одиноки. Другой разновидностью совместного рабочего пространства является сервисный офис. Около месяца назад в кругах экспертов завязалась дискуссия о различиях коворкингов и сервисных офисов, результатом которой стала наглядная схема от www.gorillaspace.co (платформа для поиска и сдачи в аренду офисной недвижимости в Сингапуре – «Курсив»), с которой я полностью согласен.

Миф 2. Спрос на коворкинги превышает предложение

Эксперты Cushman & Wakefield, одной из крупнейших компаний на мировом рынке коммерческой недвижимости, утверждают, что спрос на коворкинги в ближайшие годы вырастет в пять раз. Есть ли к этому предпосылки?

Последние события с сетью коворкингов WeWork заставляют задуматься о справедливости данных прогнозов: сеть так и не смогла доказать, что сможет заработать деньги. Напомню, что совсем недавно WeWork считался самым дорогим стартапом, но его оценка незадолго до IPO упала более чем на 70% буквально за несколько дней, и IPO пришлось отменить.



Фото: Shutterstock/AliaSerebina



Однако потребность в подобных пространствах, несомненно, есть. Несмотря на высокую стоимость «квадрата» в коворкингах или сервисных офисах, бизнес с лихвой экономит на аренде офиса «по требованию». Кроме того, в Казахстане, как и в России, наблюдается тренд – корпоративные

заказчики не хотят вкладываться в ремонт офиса, поэтому и модель коворкинга или сервисного офиса им может подойти лучше. Но если прагматичные столичные города Казахстана отвечают на рост прорывным ростом спроса на такие пространства, то в регионах все не так одно-

значно. Конкуренцию бизнесу пространств для совместной работы создает масса небольших готовых офисов без сервиса, но с низкой арендой. Отсутствие роста экономики, желание предпринимателей сократить расходы становится не лучшими помощниками продавцов коворкинга.

Истории взрывного роста и последующих затяжных кризисов на рынке недвижимости развернули владельцев офисов лицом к клиенту. Они готовы на все, лишь бы собственное здание с классической арендой не пустовало. Хочется дать совет и владельцам недвижимости, и тем, кто развивает бизнес коворкингов: аккуратнее, господа бизнесмены, лучше расти помедленнее, пока предпосылки отдавать вам лишние деньги из бизнеса нет. А на тех, кто остался без работы и не может трудиться дома, много не заработаешь.

Миф 3. Владелец офиса выгоднее сдавать его под коворкинг

На рынке Казахстана, как и России, существуют проекты, которые создают сами девелоперы. Зачастую владельцы офисов радуются цифрам, которые считают их калькуляторы: цена коворкинга для клиента за квадратный метр дороже по сравнению с классической арендой минимум в два-три раза. Возможные сомнения собственников полностью затмевают жажда денег и завышенные ожидания от сроков окупаемости после уверенных заявлений аналитиков и статистов о бурном росте спроса и открытии новых проектов. Хайп и открытие новых проектов. Хайп сделал свое дело! Увы, модель коворкингов очень чувствительна к операционным расходам. Согласно открытым данным, размер прибыли одной публичной сети составляет 2–3%. На таких процентах можно выстраивать только масштабный бизнес, а одиночный проект становится лишь инфраструктурным проектом здания, как часть концепции, или точкой притяжения для решения задачи девелопера по удержанию текущих клиентов, но не доходным бизнесом. Простой факт: известная российская компания O1 Properties, держатель качественных офисных активов, стала инвестировать в коворкинги на арендованных площадках, а не на своих.

Когда выбираете коворкинг, обращайтесь внимательно на владельца: выживут не все, а вам придется искать себе новый офис.

Миф 4. Коворкинг – это дорого

Очень часто клиенты, сравнивая цены за «квадрат», отказываются от перехода из классического офиса на модель совместного рабочего пространства. Но работа в коворкинге или сервисном офисе меняет не только сам принцип аренды – оплата стола, а не квадратного метра, но и требует изменения подхода к ведению бизнеса.

Конечно, не всем подходит данная модель. При принятии решения надо считать, сколько вы и ваши сотрудники проводите времени в офисе и нужно ли вам платить за пустые рабочие места. Но меняя парадигму ведения бизнеса с постоянной оплаты квадратных метров на модель «по требованию» и переезжая в коворкинг, вы вполне можете сократить свои расходы в административной доле бюджета на 20–30%.

«Билайн» пошел на такой эксперимент – переводит персонал на домашнюю работу. В масштабах «Билайна» экономия на аренде составила десятки миллионов долларов.

Сегодня у консультантов в недвижимости появился новый продукт – оптимизация офисного пространства. Консультанты выходят за грань простого брокера и становятся более профессиональными, помогая своему клиенту искать оптимальные решения между классической арендой и использованием коворкинга и разбираться в этой новой парадигме ведения бизнеса.

На фоне бурного роста и последующего стремительного падения капитализации сети коворкингов WeWork невыольно приходишь к мысли, что история «пузырей» пока нас мало чему научила, но все же с появлением коворкингов мир уже не будет прежним.

Источник: Gorillaspace, перевод – Евгений Гриханов

Сейсмостойкий союз

Как минимизировать последствия землетрясений

> стр. 1

Сила – в единстве

С инициативой объединения КазНИИСА выступил в конце 2018 года, а в июне 2019-го институт был избран базовой организацией в области сейсмостойкого строительства стран СНГ. Гендиректор КазНИИСА **Бегман Кульбаев**, комментируя создание базовой организации, отметил, что ее основная цель – обобщить передовой научно-практический опыт стран-участниц, исключить противоречия и выработать единые нормы в сейсмостойком строительстве, что позволит уменьшить риск катастрофических разрушений.

Инициативе объединения предшествовала практическая работа КазНИИСА по созданию идентичных норм в области сейсмостойкого строительства в Казахстане и Кыргызстане, которая показала, что страны наконец готовы договариваться. «Было непросто, но мы сумели найти общий язык. Начало нашей деятельности уже положено и апробировано в этом взаимодействии между двумя странами», – отметил Ицков.

Сохранить и приумножить

Большим плюсом создания базовой организации, по словам экспертов, является возможность совместного использования испытательных баз стран Содружества для проведения экспериментальных исследований. Ключко, например, напомнил об уникальной испытательной площадке под Выборгом, которая долгое время была секретной. «Приезжавший в Россию профессор Келли из Беркли был поражен, что у русских есть возможность



проведения таких испытаний», – отметил эксперт.

А заведующий отделом сейсмостойкого строительства узбекистанского АО «ТошуйжойЛИТИ» **Шамиль Хакимов** предложил безвозмездно использовать для исследований испытательную базу в Ташкенте, на которой специалисты стран СНГ смогут проводить уникальные эксперименты.

Советник генерального директора АО «КазНИИСА» **Миркен Абаканов**, отмечая преимущества объединения, сказал: «Мы всегда мечтали создать для Советского Союза, а позже для стран СНГ трехкомпонентную сейсмоплатформу (платформа для испытаний натуральных фрагментов и крупномасштабных моделей

зданий, создающая вибрацию в трех направлениях для имитации реального землетрясения. – «Курсив») и сейсмозрывные полигоны». Абаканов считает, что совместное решение этой задачи стало бы большим достижением для всех исследователей, ученых и для совершенствования норм сейсмостойкости.

Но не все специалисты согласны с Абакановым. В кулуарах один из участников отрасли выразил мнение, что трехкомпонентная сейсмоплатформа никому не нужна. «Она стоит несколько десятков миллионов долларов, а ее обслуживание весьма дорогое. Малореалистично, чтобы кто-то купил эту платформу. Никто не будет в со-

стоянии оплачивать испытания на этой платформе», – отметил наш собеседник.

Также эксперты призвали использовать лучшие технологические разработки стран СНГ.

«Бетон бетону рознь. От нас долго скрывали – подземные военные сооружения делались на бетоне с камчатским вулканическим шлаком, который набирает прочность быстрее и лучше, чем бетон тяжелый, – поделился Ключко. – А современный наноструктурированный бетон, несмотря на свою высокую стоимость, дает огромный экономический эффект. Все конструкции из этого бетона совершенно иначе себя ведут за счет того, что бетон работает на

растяжение. Он прошел тестирование и принят французской академией бетона. Почему мы его не используем?»

Ключко напомнил о разработанных в 1980-х годах методах усиления зданий без выселения людей. Разработки были проведены Японией и Югославией в рамках всемирного конкурса, который был объявлен в СССР после прогноза землетрясения на Камчатке. Стоимость этих методов позволяла произвести усиление зданий без выселения людей за \$100–170 за квадратный метр, но эти разработки не применяются, а стоимость аналогичных работ сейчас возросла без каких-либо оснований в десятки раз.

В погоне за развитыми странами

Поможет ли объединение усилий ведущих специалистов стран СНГ догнать развитые страны, от которых отрасль сильно отстала за несколько десятилетий, покажет ближайшее будущее, уверены специалисты. Например, с 1 января 2020 года Казахстан планирует перейти на проектирование с использованием европейских стандартов – Еврокодов. И все нормы, которые разработал и разрабатывает Казахстан совместно с партнерами, должны соответствовать этим стандартам.

КазНИИСА уже провел реформирование нормативно-технической базы: доработаны шкалы интенсивности землетрясений; утверждены и введены в строительные нормы новые карты общего сейсмического зонирования, которые кардинально отличаются от ранее разработанных карт; созданы климатические карты; проведена паспортизация более 10 тыс. домов в Алматы. В планах продолжение работы в других городах Казахстана.

Председатель совета директоров ТОО «BAZIS HOLDING COMPANY» **Александр Белович** отмечает пассивность многих проектировщиков, лабораторий и строительного бизнеса, из-за чего введение норм может быть отложено. «Но надо понимать, что наступит время, когда тот, кто не умеет проектировать по Еврокодам, останется за бортом. Их проекты не будут приняты. Государство хочет сделать универсальные стандарты, чтобы эти же проектировщики могли проектировать не только в Казахстане, но и в Европе, и в любой части мира», – сказал Белович.

Как компания Billboard Video формирует умную городскую среду

Жители Алматы оценили практическую пользу нововведения – медиабордов.

Канат БАПИЕВ



Яна ШОЙБЕКОВА,
генеральный директор компании
Billboard Video (BBV)

LED-конструкции под названием «медиаборды» появились в Алматы немногим более трех лет назад и придали облику центральных проспектов современную цифровую изюминку.

Генеральный директор компании Billboard Video (BBV) **Яна Шойбекова** рассказала, что в медиабордах поначалу видели в основном новый тип рекламных конструкций, но это в первую очередь важнейший элемент платформы SmartCity, интеллектуальная система управления транспортными потоками, необходимая в крупных городах. Спустя время можно сказать, что горожане оценили и практическую пользу нововведения, в первую очередь возможность в режиме реального времени получать информацию о пробках, дорожной разметке, расположении улиц и прогнозе погоды и стильный современный формат подачи информации, соответствующий динамичному духу большого города.

Первый умный информационный экран, содержащий сведения о заторах, скорости движения автомобилей, дорожных знаках и расположении улиц, появился в центре Алматы в 2015 году. На сегодняшний день в городе установлена 51 подобная конструкция. В планах руководство компании в ближайшем будущем установить в разных районах мегаполиса еще 100 информационных табло различного формата, а также увеличить число интеллектуальных медиабордов в Нур-Султане с нынешних пяти до 50.

Инициаторы проекта изначально видели главную задачу в снижении градуса транспортных проблем.



Фото: BBV

альная информация о прибытии и вылете авиарейсов поступит на медиаборд, установленный по пути в аэропорт Алматы. Сервер «подскажет», что наступил вечер и на медиаборд нужно вывести прогноз погоды на ночь. Через сервер происходит загрузка рекламного контента, осуществляется полный мониторинг всех систем. Специально установленные датчики регулируют уровень яркости, чтобы монитор не ослепил водителей ночью или, наоборот, послужил источником дополнительного освещения в плохую погоду», – рассказывает Филипп Бузид.

Общий объем инвестиций в проект составил 3,2 млрд тенге, выручка за прошлый год – \$3 млн. Финансирование осуществлялось за счет привлеченных средств; очень кстати пришла помощь государства в виде программ по субсидированию МСБ от фонда «Даму». Разработчикам информационно-навигационной

транспортной системы удалось оперативно заручиться поддержкой акимата Алматы.

«Наш проект невозможен без участия властей города. С акиматом у нас достигнуто полное взаимопонимание, мы начинаем активно сотрудничать с Центром развития города и алматинским управлением цифровизации, планируем расширять сеть медиабордов на крупных магистралях в центре города и в более отдаленных районах. Власти мегаполиса имеют четкое представление, в каком направлении должна развиваться цифровизация городской среды. А у нашего продукта есть потенциал, способный обеспечить выполнение этих запросов», – уверена Яна Шойбекова.

Архитектура проекта позволяет оперативно разрабатывать рабочие интеграционные решения. Одно из них вскоре будет воплощено в рабочем режиме и касается интеграции

со службами скорой помощи и ДЧС. Идея заключается в том, чтобы медиаборд заблаговременно предупреждал водителя о приближении бригады скорой, которая везет пациента в тяжелом состоянии. Подготовлен алгоритм по работе с ДЧС: при достаточной высокой степени угрозы чрезвычайного происшествия или природных экстремальных ситуаций информация будет подаваться на дисплей, находящийся ближе к месту предполагаемого инцидента. Впрочем, вспоминают собеседники, у компании уже есть опыт работы в чрезвычайной ситуации. 18 июля 2016 года, когда в мегаполисе был введен самый высокий, красный, уровень террористической опасности, медиаборды окрасились в красный цвет, предупреждая жителей об угрозе.

«Мы позиционируем себя и как элемент SmartCity, и как структуру, для которой на первом месте горожане и важные события из жизни города, и поддерживаем важные социальные инициативы, повышая вовлеченность горожан в жизнь мегаполиса. Мы в режиме онлайн транслировали Алматинский марафон, а на День Победы провели акцию «Цифровой «Бессмертный полк», выводя на медиаборды трансляцию шествия и фотографии, с которыми алматинцы пришли почтить память близких. В будущем году BBV запустит новые активности, которые наверняка понравятся горожанам», – рассказывает Яна Шойбекова.

Возможности Billboard Video по оперативной подаче информации оценили и клиенты, размещающие на медиабордах коммерческую рекламу.

«Медиаборды находятся в хороших с точки зрения рекламодателя локациях, обеспечивают быстрый и гибко заливать ролики в соответствии с пожеланиями заказчика. К тому же исследования показывают, что на тради-

ционную статичную наружную рекламу люди вскоре перестают обращать внимание, а телевизионную рекламу не воспринимают водители. Поэтому мы разработали оптимальный для данного типа носителей формат подачи – восьмисекундные рекламные ролики с небольшой анимацией», – отмечает Филипп Бузид.

Результат не заставил себя ждать. По итогам прошлого года компания вышла на второе место на рынке наружной рекламы, заняла 16% рекламного рынка Алматы, и в перспективе спрос со стороны рекламодателей на современный формат подачи контента будет расти.

Директор компании признается, что в Казахстане расширение за счет собственных средств за пределами Алматы и Нур-Султана пока не планируется. Более 65% емкости рекламного рынка сконцентрировано в этих городах, а реклама на сегодняшний день – это единственная возможность монетизации проекта.

«Такие системы необходимы в каждом городе, и их развитие должно осуществляться за счет государства, потому что город в конечном итоге приобретает инфраструктуру, которая не просто сама себя содержит, но окупается, таких проектов не так много», – признает Яна Шойбекова.

В Billboard Video оптимистично оценивают и перспективы роста самой компании. В апреле 2019 года BBV присоединилась к крупному медиахолдингу «Тан Медиа Групп», участником компании стал известный предприниматель **Арманжан Байтасов**, и в истории проекта начался новый этап. Интерес к Billboard Video уже проявили за пределами Казахстана. В будущем году медиаборды как часть системы SmartCity появятся на улицах Ташкента, Казани, Москвы и Санкт-Петербурга.

Как НПО используют тактики венчурного инвестирования, чтобы спасти львов в Африке

Фото: Gray Sorrenti for WSJ. magazine

> стр. 1

Это не совсем привычный бэкграунд для активиста по защите дикой природы, однако эта некогда весьма консервативная сфера сегодня пытается найти новые способы, чтобы привлечь внимание потенциальных доноров из числа молодежи. WCN, которая поддерживает местные группы в 35 странах, граничащих с пустыней Сахара, — на переднем крае этого процесса. Среди других организаций, использующих схожую тактику — WildAid, которая борется с браконьерством и незаконной торговлей дикими животными, а также Фонд защиты дикой природы Дэвида Шелдрика, спасающий и реабилитирующий осиротевших слонов и носорогов. «Как правило, борьба за сохранение видов ассоциируется с National Geographic и более старшим поколением. То есть это достаточно состоятельная аудитория людей старше 40 лет», — говорит Дэвид Боннувриер, генеральный директор и соучредитель компании DNA Models, и один из главных вдохновителей нового тренда. К работе WCN он с большим воодушевлением присоединился после поездки со своим партнером, бывшей моделью Триш Гофф, в национальный заповедник Самбуру в Кении.

«Думаю, что интерес к теме есть, однако денег поступает совсем немного», — говорит соучредитель WCN Чарльз Ноулз, бывший предприниматель из сферы технологий. Согласно отчету Giving USA, в 2018 году на благотворительные цели в США было пожертвовано \$410 млрд и только 3% от этой суммы были предназначены для «организаций по защите окружающей среды и животных».

Такие организации, как WCN, пытаются изменить ситуацию к лучшему — они отказались от устаревших методов вроде адресной почтовой рассылки и распродажи чучел животных в пользу привлекающих внимание кампаний в социальных сетях и партнерства с брендами.

«WCN — это фонд венчурного капитала для дикой природы», — говорит Ноулз. Он считает, что традиционно структурированные благотворительные организации могут страдать из-за раздутого бюджета на накладные расходы. «Я видел, что люди действительно были готовы пожертвовать деньги именно таким способом, чтобы все было прозрачно. То есть они хотели бы знать, куда пойдут эти средства, и быть уверенными, что это помогает что-то изменить», — отмечает он. Благодаря небольшой группе доноров, которые оплачивают текущие накладные расходы, WCN обещает, что все пожертвования для конкретных видов животных в стопроцентном объеме будут направлены на реализацию программы на местах. Такая тактика по сбору средств, впервые внедренная фондом Robin Hood, а также используемая, например, организацией «Благотворительность: вода» — это способ привлечь доноров, которые хотят подотчетности, эффективности и максимальной отдачи.

«Миллениалы привыкли быть связанными с теми продуктами и услугами, с которыми взаимодействуют», — говорит Эшли Пост, менеджер по коммуникациям онлайн-ресурса, отслеживающего деятельность в сфере благотворительности Charity Navigator. «Поскольку мы привыкли жить в мире, которым управляют данные, мы могли бы сказать: «Я пожертвовал деньги этой благотворительной организации в сфере образования — сколько именно

карандашей вы купили для этой классной комнаты?», потому что подобные данные вы можете получить во многих других сферах», — считает Пост.

«Я думаю, что способность организации задействовать молодежь чрезвычайно важна, нужно начинать устанавливать эту связь уже сейчас, чтобы позже, когда у молодых людей появятся свободные средства для пожертвований, они чувствовали эту связь», — говорит она.

Сегодня только в США зарегистрировано свыше 1,5 млн некоммерческих организаций, поэтому привлечь и удержать внимание молодой аудитории очень сложно. «Миллениалы не заботит сохранение ДНК носорога, они просто хотят знать, что животное не исчезнет, вот и все», — говорит Боннувриер. В свою очередь, социальные сети хотя и привлекают внимание, но редко помогают собирать значи-



«Джипперская» романтика | Доктор Филипп «Флип» Стандер (слева), директор проекта по сохранению популяции пустынных львов, и Барретт возле исследовательского автомобиля Стандера, модифицированного внедорожника Toyota Land Cruiser. Динамики используются для воспроизведения звуков, издаваемых животными, чтобы львы подошли как можно ближе.



Экранное время | Стандер в своем исследовательском автомобиле просматривает фотографии животных на водопое в национальном парке Берег скелетов.



Первый контакт | Джордан Барретт наблюдает за львами в русле реки Хоаниб возле национального парка Берег скелетов в Намибии.

тельные суммы. «Коэффициент конверсии любой онлайн-кампании — это всегда мельчайшие доли», — говорит Боннувриер, отмечая, однако, что сегодняшние лайки в Instagram завтра могут стать пожертвованиями.

Так, в начале 2016 года с целью помочь участнику WCN — Фонду за сохранение популяции слонов, Боннувриер и Гофф привлекли к сотрудничеству брендинговое агентство You & Mr. Jones. Также они придумали хэштег #KnotOnMyPlanet и заручились поддержкой модели Даутцен Крус (клиент Боннувриера в его агентстве DNA), чтобы та выступила лицом и голосом проекта. Боннувриер и Гофф также представили этот проект компании Tiffany & Co., которая в итоге пожертвовала кампании #KnotOnMyPlanet \$100 тыс., а также провела ряд мероприятий в поддержку проектов WCN. Результатами кампании #KnotOnMyPlanet стали 1,5 млрд показов в СМИ за первую неделю, а также новая коллекция Tiffany с маленькими кулонами в виде слона из серебра и розового золота. Коллекция под названием Save the Wild позволила WCN с 2017 года собрать \$5 млн.

«В наше время потребители обладают огромной властью и

хорошо осознают это», — говорит Аниса Камадоли Коста, директор по устойчивому развитию в Tiffany. Хотя фонд Tiffany насчитывает долгую историю благотворительности в сфере экологии и природоохранной деятельности, конкретно эта инициатива исходила от самого бренда, что по сути является важным маркером смещения акцента на филантропию как на инструмент продаж и маркетинга. До появления этой коллекции Tiffany старалась избегать набирающего популярность «социального маркетинга», когда компании предлагают потребителям продукт с определенной социальной направленностью, поскольку типичный подход к благотворительности в виде пожертвований в размере 10% от прибыли в Tiffany расценивали как «не совсем подходящий», говорит Камадоли Коста. Однако, когда появилась возможность поддержать проект Knot On My Planet, вспоминает она, в компании подумали: «Хорошо, если мы собираемся сделать это, то мы должны сделать все правильно и аутентично. То есть вот как мы достигли 100%».

Тот же самый план был применен и для Фонда восстанов-



Предзакатный час | Гид компании-оператора по экологическому туризму Wilderness Safaris Джеремиа Мвапопи и модель Барретт в Дамараленде, Намибия.

ления популяции львов. Для его поддержки Барретт выступает в качестве амбассадора, а Tiffany выпустила новые кулоны в виде льва. В феврале Барретт, известный в индустрии моды благодаря своим кошачьим скулам и непослушной гриве волос, посетил Намибию вместе со своей подругой, нью-йоркским фотографом Грей Сорренти, которая задокументировала экспедицию на свой Canon 5D. Другая подруга Барретта, актриса Мишель Родригес, помогла профинансировать поездку. Дополнительную поддержку оказали компании по экотуризму Ultimate Safaris и Wilderness Safaris, которые вместе с компаниями &Beyond и Singita запустили проект Lionscape Coalition. Оказавшись в Намибии, Барретт и Сорренти на небольшом самолете добрались до Берега скелетов, где ночевали в палатках под открытым небом. Все это время они были там, чтобы воочию увидеть работу доктора Филиппа Стандера по сохранению популяции львов. Барретт рассказывает, что был наслышан о нелюдимости Стандера, «который живет в буше и спит вместе со львами», но он все же сумел расположить его к себе, угостив местным пивом и сыграв любимую музыку Стандера в стиле хаус. Из южной части Африки Барретт отправилась прямоком на Неделю моды в Париже, опубликовав в своем Instagram фотографии из поездки по Африке. Учитывая, что у его страницы 1,1 млн подписчиков, эти фото увидело намного больше потенциальных доноров, чем могли бы увидеть на собственной странице LRF, у которой менее 30 тыс. подписчиков.

В стремлении привлечь к благотворительности молодежь не следует недооценивать силу влияния инфлюенсеров и селебрити. «Управление покупательской способностью людей находится в руках этих детей», — говорит Боннувриер. Я думаю, что их очень легко привлечь, если знать, как мобилизовать и повысить их осведомленность», — отмечает он. «Вы просто можете не найти людей, которые читают статьи о львах, но они могут увидеть Джордана или Даутцен, и тогда, вероятно, подумают: «О! Эти звезды мне нравятся, поэтому я прочитаю это, хотя, возможно, и думаю, что мне все равно», — говорит Камадоли Коста. Другие бренды также приняли новую стратегию к сведению и, поскольку многие уже продают продукты с изображениями животных, очевидно, что организации по защите дикой природы как партнеры социального маркетинга хорошо себя зарекомендовали. Две серии рубашек-поло Save Our Species фирмы Lacoste, где культовый аллигатор был заменен одним из 10 видов животных, находящихся на грани исчезновения, были распроданы менее чем за 24 часа, а вся выручка поступила в Международный союз охраны природы как партнеры социального маркетинга хорошо себя зарекомендовали. Две серии рубашек-поло Save Our Species фирмы Lacoste, где культовый аллигатор был заменен одним из 10 видов животных, находящихся на грани исчезновения, были распроданы менее чем за 24 часа, а вся выручка поступила в Международный союз охраны природы как партнеры социального маркетинга хорошо себя зарекомендовали. Две серии рубашек-поло Save Our Species фирмы Lacoste, где культовый аллигатор был заменен одним из 10 видов животных, находящихся на грани исчезновения, были распроданы менее чем за 24 часа, а вся выручка поступила в Международный союз охраны природы как партнеры социального маркетинга хорошо себя зарекомендовали.

мультсериалу «Слоненок Бабар» или просто видели слона по телевизору», — комментирует он. «Мы пытаемся привлечь внимание людей, говоря с ними о крупных привлекательных животных, а затем стремимся заинтересовать их менее известными видами», — говорит Ноулз, в качестве примера указывая на фонд WCN — Pangolin Crisis Fund. Панголины наиболее часто становятся предметом незаконной торговли, однако мало кто о них слышал. По словам Ноулза, активизация поддержки Фонда восстановления популяции львов создала и неожиданные трудности: «Люди шокированы тем, что популяция львов за последние 25 лет сократилась вдвое, поскольку считают, что это сильные животные, способные защитить себя». К примеру, в случае со слонами намного проще определить, кто герой, а кто злодей. Здесь защитники слонов противостоят браконьерам и потребителям слоновий кости, тогда как львы нередко представляют угрозу для домашнего скота и местных жителей. Более того, несмотря на то, что недавно при поддержке ООН был опубликован отчет об исчезающих видах животных, который по сути бьет тревогу о том, что свыше миллиона растений и животных сегодня находятся на грани исчезновения, всегда сложно собрать средства на цели сохранения биоразнообразия, когда вокруг постоянно случаются человеческие трагедии. По словам Ноулза, «всегда трудно, когда нет конкретного злодея, а уровень опасности не такой высокий, как в случае с цунами».

Перевод с английского языка — Танат Кожманов.

LIFESTYLE

Идеальные брюки

Когда-то исключительно мужской элемент гардероба дизайнеры превратили в настоящий культ и теперь в стремлении к оригинальности кроя не ограничивают себя рамками гендерных различий.

Кристина ДАУРЦЕВА

В 2013 году, то есть всего шесть лет назад, во Франции был отменен действовавший двести лет закон, который запрещал женщинам носить брюки в общественных местах. Складывается



впечатление, что именно этот момент стал отправной точкой брючного безумия. Коллекции последних лет показывают невиданное ранее разнообразие решений и образов. Современная мода приучила нас к излишне зауженным и укороченным брюкам, теперь же налицо тенденция, которую можно охарактеризовать как больше свободы, больше воздуха, раскованности и стиля.

Как не потеряться в тенденциях и выбрать то, что можно носить?

Брюки в пол

Самый, пожалуй, изящный тренд последних лет, но при этом весьма неоднозначный. Существует мнение, что мода начинает стремиться к женственности, когда наступают сложные времена. Основная идея – придать женскому образу воздушность и загадку, подчеркнуть формы струящимися линиями.

**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

В целом задумка неплоха, но весьма трудно применима на практике. Тем более брюками в пол тенденция не ограничилась, практически полностью скрыв туфли, а пошла дальше, в буквальном смысле завернувшись под подошву. Даже фото модели в таком образе вызывает легкий диссонанс и подозрения, что где-то под слоем тонального крема спрятан разбитый нос. Как же передвигаться в настолько длинных брюках? Можно последовать советам Айрис Апфель – знаменитого 98-летнего дизайнера – и представить, будто голова – это пробка от шампанского, которую подталкивают пузырьки и заставляют тянуться вверх.

Если все же решитесь на эксперимент с экстремальной длиной – помните, что главную роль будет играть обувь, слегка выглядывающая из-под брюк.

Актуальное направление не обошла вниманием и мужская мода. Объемные брюки, волнами спадающие на кроссовки, есть в коллекциях Louis Vuitton, Junya Watanabe Man и Versace.

Кюлоты

Этот тренд уже несколько лет постепенно набирает обороты и, на наш взгляд, является прекрасной альтернативой выше описанному. Особенно в том случае, если вы все же хотите избежать травм. Со временем дизайнеры научились создавать кюлоты, которые идеально сидят и не «режут» фигуру. Это главные правила при выборе такой модели – посадка должна быть безупречной, а длина заканчиваться на трети голени.

Мужчины тоже носят кюлоты, это неплохой вариант для классического образа, если брюки пошиты из костюмной ткани или шерсти, как предлагает, например, Dior Homme.

Бананы

Бананы, или зауженные брюки с защипами на талии, были придуманы в США в 40-х годах XX века. Это было время, когда набирали популярность исполнители джазовой музыки. Сценический образ музыкантов состоял из широких, сужающихся к низу брюк и яркого пиджака. Сегодня стилисты рекомендуют сделать бананы центром образа и не дополнять их излишне громоздкими элементами одежды.

Подобно актуальным когда-то галифе, эта модель способна на магию и абсолютно точно стоит того, чтобы найти свой вариант – логичное предположение, что бананы добавляют объема в бедрах, волшебным образом не оправдывается. Фасон очень актуален в спортивном стиле



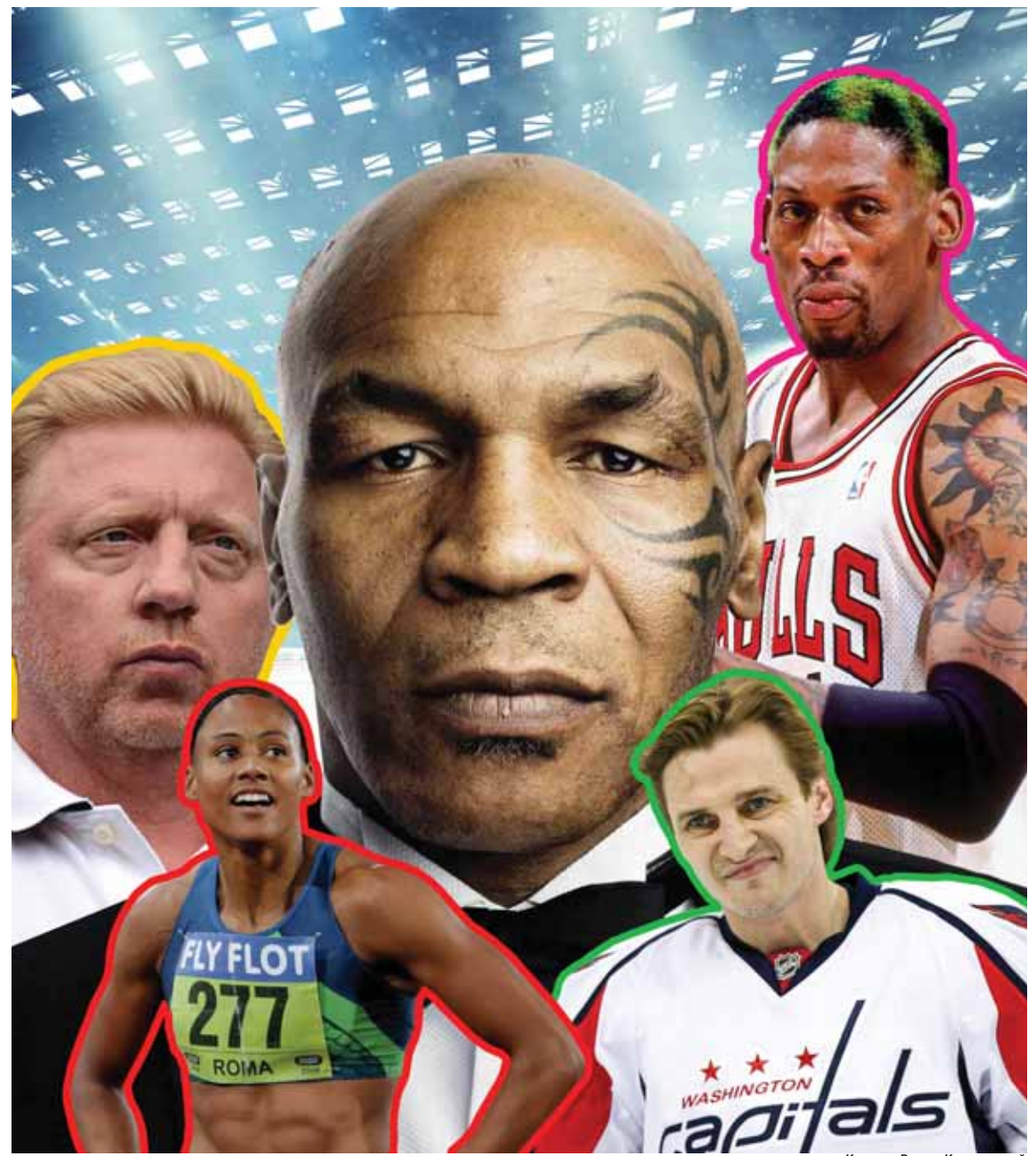
и в стиле кэжуал в сочетании с облегчающим верхом.

Клеш

Да, он вернулся, и можно, как минимум, порадоваться возможности не заправлять джинсы в сапоги. Кроме того, намного проще подобрать к своему типу фигуры (естественно, чтобы ее подкорректировать) расклешенные, а не зауженные брюки. Помимо денима, клеш применяется в классических брючных костюмах, например, в сочетании с удлиненным двубортным жакетом.

Брюки чинос

Пожалуй, самый приятный тренд последнего года. Успех этого тренда в непринужденности, стремлении к удобству и свободе движений в повседневной жизни. Чинос – прекрасная альтернатива джинсам. Комфортные в носке брюки, которые не стесняют движения и позволяют создавать огромное количество комбинаций в разных стилях, отлично сочетаются с футболками и блузками, кроссовками и лодочками. По сути, это облегченный вариант классических брюк, которые лишены стрелок, более свободно сидят и пошиты из плотного хлопка или смесовой ткани. Чиносы, как правило, прямые или слегка заужены книзу, иногда с парой мелких защипов на талии.



Коллаж: Вадим Квятковский

От суммы не зарекаются

Великие спортсмены ассоциируются не только с большими победами, но и с огромными деньгами. Дорогие машины, роскошные яхты, частные самолеты и прочие атрибуты роскоши – неизменные спутники легендарных атлетов, привыкших к красивой жизни.

Владимир ЖАРКОВ

Однако случается и так, что немалые средства, заработанные за карьеру, утекают как песок сквозь пальцы – проматываются в казино, вкладываются в заведомо проигрышные проекты, тратятся на судебные тяжбы. И уже через несколько лет звезды во всех смыслах гаснут. Вспомним наиболее яркие случаи превращения миллионеров от спорта в банкротов.

Майк Тайсон: бокс

Лет 30 назад «Железный Майк» был поистине культовой фигурой. Один из самых высокооплачиваемых спортсменов своего времени, Тайсон ни в чем себе не отказывал – зачем-то покупал болиды «Формулы-1», содержал на своей вилле бенгальских тигров, выбирал себе спутниц исключительно из числа участниц конкурсов красоты. С одной из них и начались финансовые проблемы знаменитого боксера. 19 июля 1991 года его обвинили в изнасиловании 18-летней Деэзире Вашингтон, имевшей титул «Черная мисс штата Род-Айленд». Тайсону грозили 60 лет тюрьмы, но его адвокатам удалось сократить срок в 10 раз, в итоге он вышел на волю досрочно, через три года. Но с тех пор поезд Майка пошел под откос: постоянные штрафы за неуплату налогов, судебное разбирательство с другим боксером Эвандером Холифилдом, которому «Кид-Динамит» откусил ухо во время боя, перманентные претензии обиженных женщин, требовавших алименты. В начале 2000-х от состояния «Железного Майка» в \$500 млн не осталось и следа, окончательно добил Тайсона его же бывший промоутер Дон Кинг, сделавший его банкротом. Сейчас великий в прошлом боксер рекламирует одну из букмекерских контор, что приносит ему скромный, но постоянный доход.

Деннис Родман: баскетбол

Эпатажный баскетболист был важным звеном в отлажен-

ном механизме клуба «Чикаго Буллз» – сильнейшей команды Национальной баскетбольной ассоциации 90-х годов прошлого века. Многолетний и незаменимый партнер Майкла Джордана в год зарабатывал около \$20 млн, и это без учета многочисленных рекламных контрактов, которых у «Червяка» было предостаточно, а также прибыли от карьеры в Голливуде и рестлинге. Но стоило Родману завершить выступления в НБА, как интерес к его персоне пропал, и он пустился во все тяжкие – злоупотребление алкоголем и наркотиками, азартные игры, семейное насилие. От Денниса ушла жена с детьми, а сам он отправился лечиться от своих пагубных пристрастий в самую закрытую страну мира – КНДР. По всей видимости, это не сильно помогло экс-баскетболисту, в большом спорте заработавшему примерно \$580 млн. В 2017 году Родман подал заявление на банкротство, общая сумма его долга составляет \$1 млн.

Сергей Федоров: хоккей

Один из самых талантливых и титулованных российских хоккеистов не был замешан в скандалах, судебных разбирательствах или громких бракоразводных процессах. Трудяга Федоров честно отработывал свой многомиллионный контракт в клубе Национальной хоккейной лиги «Детройт Ред Уингз», с которым выиграл три Кубка Стэнли и взял массу персональных наград. Сергей не совершал необдуманных покупок и не играл в казино – он вкладывал свои деньги в американскую недвижимость. Казалось бы, беспроблемный способ преумножить состояние, однако Федоров не только не разбогател, он потерял все, что заработал потом и кровью. Хоккеист доверил ведение своих финансовых дел компаньону с говорящей фамилией – Джозефу Зада, который и прикарманил все средства россиянина, а это около \$70 млн, да так, что с юридической точки зрения не подкопаешься. В результате Федорову пришлось вернуться на родину, где сейчас он работает в наблюдательном совете ЦСКА и живет от зарплаты до зарплаты.

Мэрион Джонс: легкая атлетика

В одном анекдоте утверждается, что женщина может сделать мужчину миллионером только в том случае, если он от этого был миллиардером. Не очень

часто, но случается, что «благодаря» личным отношениям банкротятся и женщины. Самый яркий пример – американская бегунья Мэрион Джонс, пострадавшая от своего бывшего супруга. Впрочем, было бы несправедливо представлять спортсменку в качестве жертвы, поскольку лишилась она тех средств, которые заработала нечестным путем. Обиженный за развод муж легкоатлетки, толкатель ядра Си Джей Хантер, дал показания в суде, что Джонс добивалась всех своих побед благодаря применению запрещенных препаратов. В итоге Мэрион лишилась трех золотых олимпийских медалей и других наград, она получила реальное тюремное срок за лжесвидетельство и потерпела финансовый крах. Заработанных за карьеру \$50 млн не хватило на то, чтобы рассчитаться со спонсорами и кредиторами, пришлось распродавать дома и виллы, а самой жить в съемной квартире.

Борис Беккер: теннис

Самый молодой чемпион в истории Уимблдона и, пожалуй, наиболее известный шеголь из мира тенниса. На корте – истинный джентльмен, за его пределами – человек с беспорядочными связями. Миллионером Борис Беккер стал уже в 18-летнем возрасте, а через год подписал 100-миллионный контракт с фирмой Рипа, и все это было в конце 80-х годов прошлого века. К моменту окончания спортивной карьеры состояние рыжеволосого немца составляло примерно \$160 млн, и после ухода из большого спорта он ни в чем себе не отказывал. Однако в качестве сибарита Беккер прожил недолго, и всему виной – его случайные женщины, которыми он не знал счета. Связи с незнакомками сначала стоили Борису семьи – он него ушла жена, забрав с собой детей и отсудив две трети состояния. А затем последовал иск от российской модели с нигерийскими корнями Анжелы Ермаковой, после которого банковский счет бывшего миллионера практически опустел. В июне 2017 года лондонский суд признал Беккера банкротом: помимо просчетов в личной жизни бывшего чемпиона подвело неумение вести бизнес. По завершении карьеры он вложился сразу в несколько проектов, открыл автосалоны и приобрел акции сомнительных компаний. Все фирмы, открытые Беккером, довольно быстро прогорели, не принеся никакой прибыли.

КУРСИВ СТРАНА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:
ЗА ЧТО ОШТРАФОВАЛИ
КОММУНАЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ?

стр. 14

ДЕЛОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ:
ДОРОГИЕ «КВАДРАТЫ»

стр. 17

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ:
НА РЫНКЕ ТРУДА ФОРМИРУЕТСЯ
ДЕФИЦИТ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

стр. 19

АКТУАЛЬНО:
ГДЕ КАЗАХСТАНЦЫ КИТАЙ ОБОШЛИ

стр. 22

kursiv.kz facebook.com/kursivkz instagram.com/kursivkz

Лучшие времена позади? В Караганде простаивает кондитерская фабрика



Экологи против

Почему завис проект стоимостью 135 млрд тенге

В Аральском районе Кызылординской области экологи не дали добро на строительство шламохранилища для завода по производству кальцинированной соды. Они мотивируют это тем, что сопутствующий инфраструктурный объект – шламохранилище – может в будущем негативно повлиять на экологию.

Азамат МИНДЕТ
Махмуд БАЙХОДЖАЕВ

Дело в соли

Искать помощи руководитель проекта по строительству содового завода и заместитель директора ТОО «АралСода» Галымжан Сержанов приехали в Шымкент на Арал-Сырдарьинский бассейновый совет. Галымжан Сержанов рассказал «Курсиву», что АО «Аралтуз» еще в 2015 году инициировало инвестиционный проект строительства завода по производству кальцинированной соды в Аральском районе мощностью 300 тыс. тонн продукции в год.

«На совете мы рассказали о том, что в комплексе нашего завода входит шламохранилище. Оно представляет собой искусственный бассейн с территорией в 500 гектаров, в который будет сливаться сильносоленый раствор воды – отходы производства кальцинированной соды. Шламохранилище вызывает обеспокоенность у бассейновой инспекции, у Международного фонда по спасению Арала и у департамента экологии Кызылординской области из-за того, что мы располагаем его в урочище Малый Сарышыганак, некогда являвшемся заливом Аральского моря», – пояснил Галымжан Сержанов.

стр. 23 >

Предприятие приостановило деятельность три года назад из-за необходимости модернизации. Однако, несмотря на обещания о применении инновационных технологий и расширении ассортимента, видимых положительных сдвигов с тех пор не произошло.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

Консервации производства предшествовала продажа 90% акционерного капитала АО «Конфеты Караганды» в 2013 году. Тогда решение прежнего собственника – офшорной компании UIG Limited, зарегистрированной на Нормандских островах (Великобритания), СМИ связывали с долгами дочерних компаний акционерного общества: ТОО «Гулливер II», ТОО «Дэмди», ТОО «Сласти», ТОО «Fensterplast», а также с мировым экономическим кризисом в целом.

Отметим, что в конце 2010 года долгосрочная кредиторская задолженность связанных сторон составляла 199,7 млн тенге. Чуть позже компания продала свои фирменные магазины в Нур-Султане и Костаная.

Кому принадлежит фабрика

Итак, в 2013 году владельцем предприятия стало ТОО «APEX WAY», которое принадлежало двум коренным карагандинцам, живущим в Алматы, Руслану Шаекину и Оразхану Карсыбекову.

Первый известен как венчурный инвестор и учредитель карагандинского завода по выпуску керамического кирпича. Второй является управляющим директором Kusto Group – сингапурского частного холдинга, владеющего более чем 30 компаниями по всему миру в сферах строительства, энергетики, сельского хозяйства и недвижимости.

Интересно, что на октябрь 2019 года Карсыбеков числится в списке аффилированных лиц АО «Конфеты Караганды». Место в указанном перечне также нашлось для родного брата предпринимателя Куаныша Карсыбекова, который с 2017 года является генеральным директором компании, и для его отца Каиржана Карсыбекова.

В 2014 году долю ТОО «APEX WAY» приобрела Centis International Limited, зарегистрированная на Британских Виргинских Островах (Великобритания). Компания находится в полной собственности EDG Group Limited, которая имеет «прописку» на Маршалловых Островах (государство на одномименном архипелаге в западной части Тихого океана. – «Курсив»). Остальные 10% акций принадлежали казахстанским физлицам.

С того момента крупные сделки по продаже акционерного капитала больше не проводились.

Странный ореол

В состав совета директоров АО «Конфеты Караганды», кроме Шаекина и Карсыбекова, вошли Баглан Жунусов, Искандер Еримбетов и Натан Файнберг. И если о последнем ничего не известно, то имена первых двух находятся на слуху.

В 2013 году Жунусов и другие бывшие акционеры Kazakhstan Kagazy (крупнейший производитель бумаги и упаковки из вторичного сырья в Казахстане и Центральной Азии. – «Курсив») обвинялись в хищении \$150 млн, 12,5 млрд тенге из которых являлись пенсионными сбережениями казахстанцев. Спустя четыре года Высокий суд Лондона удовлетворил иск новых владельцев к предыдущим. Однако деньги в ЕНПФ в полном объеме еще не вернулись.

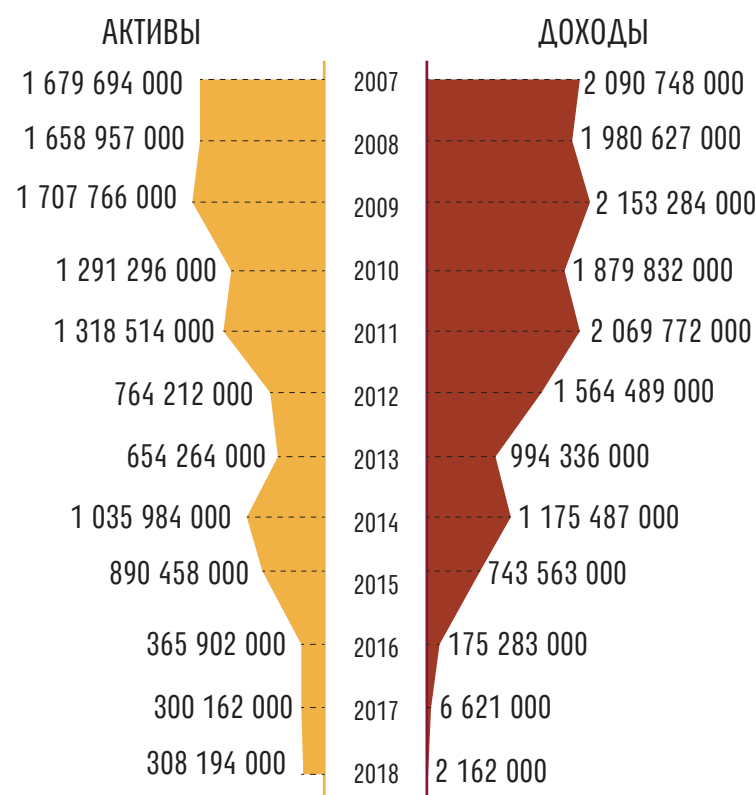
Что касается Еримбетова, два года назад он был задержан по подозрению в мошенничестве и легализации денег. По версии следствия, бизнесмен выступал конечным бенефициаром Centis International Limited. \$5,4 млн для покупки АО «Конфеты Караганды» он получил якобы от Мухтара Аблязова. Также предполагается, что среди компаний, связанных с последним, значилась и EDG Group Limited. Впрочем, близкие бизнесмена отрицают какую-либо связь между ним и Аблязовым, называя преследование политическим.

Между тем юристы утверждают, что установить истинного выгодополучателя офшорной компании практически невозможно. Этим они и привлекают не только бизнесменов, но и высокопоставленных чиновников, незаконно ведущих предпринимательскую деятельность. Отследить, в каком количестве в подобных зонах оседают казахстанские деньги, фактически не представляется возможным.

Однако в 2018 году Искандера Еримбетова осудили на семь лет лишения свободы за мошенничество. Обвинение полагало, что, используя необоснованно завышенные тарифы на перелеты,



СВЕДЕНИЯ ОБ ИЗМЕНЕНИИ СТОИМОСТИ АКТИВОВ И РАЗМЕРА ДОХОДОВ АО «КОНФЕТЫ КАРАГАНДЫ» (В ТЕНГЕ)



По данным сайта dfo.kz

Еримбетов и другие подсудимые через отечественную авиакомпанию Sky Service похитили 208 млн тенге у шести частных фирм и акимата Жамбылской области. При этом в приговоре название кондитерской фабрики упоминается всего один раз – когда речь заходит о наложении ареста на ее движимое и недвижимое имущество.

В настоящее время ни Жунусов, ни Еримбетов, ни Файнберг в списке лиц, аффилированных с АО «Конфеты Караганды», не значатся.

В ожидании инвестиций

Как говорит руководитель управления промышленности и индустриально-инновационного

развития Карагандинской области Галымжан Жумасултанов, упадок кондитерской фабрики связан не с чем иным, как с финансовыми вопросами, решением которых сейчас занимаются инвесторы из ТОО «Конфеты Караганды Групп» (дочерней компании АО «Конфеты Караганды»). 1 января 2016 года акционерное общество продало ей недвижимое и движимое имущество, имущественные права, нематериальные активы и обязательства как единый имущественный комплекс за 1 млн тенге.

«Акционер поставил задачу открыть фабрику. Думаю, уже в следующем году мы будем есть собственные конфеты», – обнадешил г-н Жумасултанов.

Интересно, что еще в 2013 году АО «Конфеты Караганды» вошло в карту поддержки предпринимательства. Для владельцев это означало получение преференций от государства в обмен на выполнение обязательств по обновлению оборудования. Общая стоимость модернизации изначально оценивалась в 18,8 млрд тенге, объем производства ожидался на уровне 38,5 тыс. тонн, запуск планировали провести в 2017 году. Правда, в последующем ввод фабрики в эксплуатацию два раза откладывался. Причины – корректировка параметров проекта и продолжительность

оформления документов для получения заемных средств от АО «БРК-Лизинг». В конечном итоге стоимость реконструкции выросла до 26,7 млрд тенге, а проектная мощность, наоборот, снизилась до 36,5 тыс. тонн. Наряду с этим срок запуска производства был перенесен на 2020 год.

Говорящие цифры

Пожоже, длительная процедура одобрения баснословного кредита связана с финансовым положением акционерного общества, которое в течение последних лет складывалось не самым завидным образом.

Впрочем, стоимость активов компании резко сократилась накануне продажи акционерного капитала в 2012 году – с 1,3 млрд до 764,2 млн тенге. По итогам 2013-го она составила всего 654,2 млн тенге. В 2014 году произошел рост до 1,035 млрд тенге.

Однако в дальнейшем наблюдался лишь спад. 2018 год компания завершила с показателем 308,1 млн тенге. При этом сумма непокрытого убытка составила 4,5 млрд тенге, займов – 4,854 млрд тенге, из которых 4,853 под 10% годовых одолжила Centis International Limited, 1 млн тенге – Куаныш Карсыбеков.

Кстати, по итогам прошлого года суммарное вознаграждение его и другого генерального директора, Мейржана Рахимжанова, составило 467 тыс. тенге. Вместе с тем дивиденды по акциям не выплачивались, так как собственный капитал был отрицательным. Что касается доходов, то по сравнению с 2009 годом они сократились в 10 раз – с 2,1 млрд до 2,1 млн тенге.

Согласно данным сайта Комитета государственных доходов, в 2019 году акционерное общество уплатило в бюджет всего 2100 тенге. При этом налоговые отчисления за 2018 год составили 402,7 тыс. тенге, за 2015-й – 104,5 млн тенге.

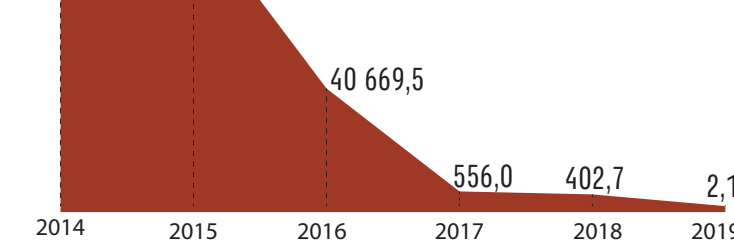
Стоит отметить, что аудиторы особое внимание уделили реализации основных производственных фондов компании в 2016 году. Данное обстоятельство, по их мнению, указывает на наличие существенной неопределенности в том, сможет ли организация продолжать свою деятельность непрерывно.

Руководство ТОО «Конфеты Караганды Групп» отказалось комментировать «Курсиву» текущее положение дел, сославшись на то, что оно касается только самой компании. Тем временем пользователи соцсетей активно обсуждают окончательное закрытие фабрики. Поводом для распространения слухов служит то, что в обветшалом здании предприятия начали работать две посторонние организации – цех по изготовлению пластиковых окон и увеселительное заведение.

РЕСПУБЛИКАНСКАЯ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА



ИНФОРМАЦИЯ ОБ УПЛАТЕ НАЛОГОВ И ДРУГИХ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В БЮДЖЕТ, В ТЫС. ТЕНГЕ



* По состоянию на 1-е число отчетного периода. Источник: kgd.gov.kz

Узнай больше на kursiv.kz

МФЦА идет в регионы

Финансовый хаб намерен перезапустить менталитет бизнеса в сфере привлечения капитала

Международный финансовый центр «Астана» начал активную кампанию по привлечению крупных бизнес-структур из регионов на свою площадку. Отраслевым корпорациям предлагаются более интересные финансовые инструменты поддержки, нежели в банковском секторе, налоговые преференции и судебная защита инвестиций. В обмен бизнес должен научиться работать открыто, прозрачно и понятно для иностранных инвесторов.

Ирина ОСИПОВА

Интерес есть

С начала октября МФЦА активизировал работу с бизнес-сообществом в регионах. Заинтересованность финансового центра в новых участниках понятна исходя из планов на ближайшие пять лет. По данным советника председателя правления администрации МФЦА Болатбека Куандыкова, сформирован дополнительный пул инвестпроектов по всем регионам Казахстана на общую сумму около 40 трлн тенге. За последние три года заключены договоры на реализацию 150 инвестпроектов на 1,7 трлн тенге.

«Задача – увеличение ежегодного валового притока прямых иностранных инвестиций с нынешних \$24 млрд до 34 млрд к 2025 году. Это непростая задача, но есть определенные цели и планы», – отмечает Болатбек Куандыков.

Встречи представителей центра уже прошли в западной, южной и восточной частях страны.

Пока они носят информационно-разъяснительный характер. Однако, судя по реакции бизнесменов, интерес к сотрудничеству с главным финансовым хабом Центральной Азии у них есть. Бизнесу нужны дешевые длинные деньги с более мягкими условиями, нежели в банковском секторе.

В нефтедобывающих областях бизнес настаивает на необходимости упрощения разрешительных процедур при строительстве производственных объектов. Ведь инвестиционная привлекательность для иностранных партнеров напрямую зависит и от легкости ведения бизнеса в Казахстане. Предпринимателям из ВКО важно пользоваться всеми преимуществами МФЦА, но при этом оставаться налоговыми резидентами своего региона.

По словам заместителя акима ВКО Алмасхана Сметлаева, Восточно-Казахстанская область имеет огромный потенциал для инвестирования. Доказательство тому – существенные вливания в экономику региона именно за счет инвестиций. С начала года привлечено 499 млрд тенге, это на 140% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Местным исполнительным органам тоже интересно сотрудничество с иностранными инвесторами на более выгодных условиях, чем в институтах развития. В настоящее время регион активно привлекает финансирование за счет кредитов ЕБРР. Уже реализовано 13 проектов на сумму 87 млрд тенге, в инвестпортфеле значатся еще 102 проекта на 300 млрд тенге.

Что предлагают?

Болатбек Куандыков, побывавший в Усть-Каменогорске, рассказал о самых главных преи-

муществах использования МФЦА для выхода на международный рынок капитала.

Главное – это возможность компаний привлекать деньги иностранных инвесторов на более выгодных условиях. Например, используя исламские инструменты финансирования, зеленые облигации, натурные гранты и т. д. На площадке фондовой биржи МФЦА можно выпустить облигации даже под 3,5% на срок до 20 лет и при этом основную часть долга оставить на конец срока. Во многих странах зеленые облигации используются не только для экологических проектов, но и для социальных, таких как строительство школ, обновление техники для общественного транспорта и другие.

«На площадке МФЦА создан специальный сегмент для гор-

норудных корпораций с гибкой двухуровневой системой. Туда могут войти как продвинутые компании, так и начинающие предприятия, которые находятся на стадии геологоразведки. Вообще, мы предлагаем каждому региону создать своего рода инвестиционный паспорт, финансовую модель области, где будут указаны сильные и слабые стороны», – отметил Болатбек Куандыков.

В начале этого года в МФЦА зарегистрирован Казахстанский инвестиционный фонд развития с капитализацией в \$1 млрд. Он также предлагает механизм привлечения прямых инвестиций в таких отраслях, как АПК, инфраструктура, туризм, логистика, IT-индустрия. Меньше чем за год семь международных компаний получили там инвестирование на сумму \$465 млн.

Для защиты инвестора

Для любой компании, которая никогда не была участником фондовой биржи, прохождение листинга в МФЦА не только позволяет получить привилегии, но и обязывает к определенным стандартам ведения бизнеса. В частности, публичное предприятие, ставшее эмитентом, должно будет открыть данные обо всех бенефициарах, сделать прозрачными все сделки.

«Если кто-то приходит с деньгами, он хочет прийти туда, где все понятно. Никто не намерен рисковать своими средствами. Поэтому на площадке МФЦА действует английское право, арбитражный центр и свой суд. Для компаний, желающих привлечь иностранные инвестиции, это можно использовать как дополнительный аргумент», – говорит советник председателя правления администрации центра «Астана».

Гендиректор завода по производству электротехнической продукции АО «Кэмонт» из Усть-Каменогорска Елена Беленцева отмечает, что МФЦА может помочь их заводу решить вопросы сотрудничества с корейскими, китайскими и российскими инвесторами. Компания разработала три крупных проекта развития, и нужны доинвестиции.

Болатбек Куандыков считает, что выходом из ситуации может стать создание холдинговой корпорации, которая сможет зарегистрироваться на базе МФЦА, привлекать инвестиции и предоставить правовые гарантии партнерам. В то же время само предприятие может также быть зарегистрировано на территории Восточного Казахстана.

По итогам встречи в ВКО было решено направить в Нур-Султан делегацию из представи-

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

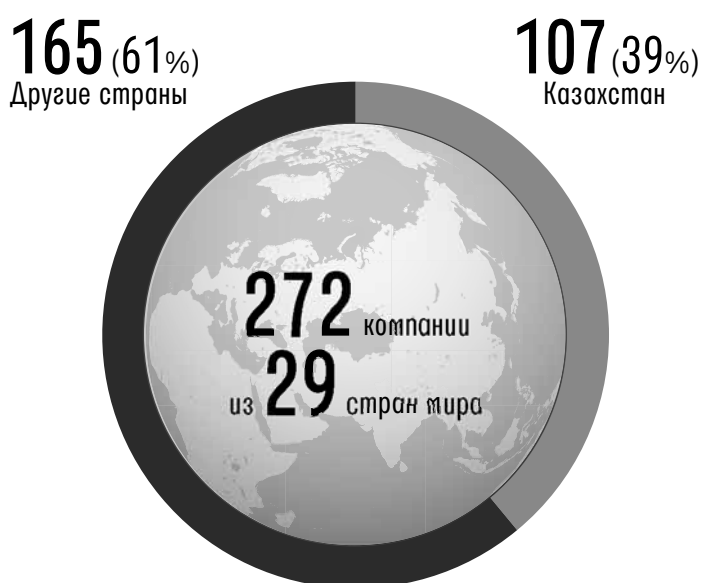


Игорь РОГОВ, член академического совета Академии права МФЦА:

«Десять лет назад аналогичный финансовый центр пытались открыть в Алматы, но инвесторы не пошли туда. Одной из причин стало то, что они не доверяли нашему суду. В итоге на территории Алматы так и не рассмотрено ни одного дела. А вот в МФЦА, мы видим, инвесторы заинтересованы. И в первую очередь потому, что на территории финансового хаба Нур-Султана действует английское право, которому доверяют во многих странах. И если сейчас посмотреть отчеты МФЦА, то можно увидеть приток инвестиций, и в суде МФЦА начали рассматривать дела. К слову, судьи МФЦА – англичане, которые приезжают и отправляют здесь правосудие».

телей госорганов и бизнесменов. В столице Казахстана они более детально ознакомились с условиями участия в МФЦА и процедурами прохождения кросс-листинга.

КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ МФЦА



По данным МФЦА

Будем дружить в экспорте

Вопросы региональной интеграции, развития экспортного потенциала и вывода продукции сельхозпроизводителей Центральной Азии на рынки других стран стали ключевыми в тематике прошедшего в Шымкенте IX Центрально-Азиатского торгового форума.

Лаура КОПЖАСАРОВА

Где продавать

Согласно прозвучавшим на форуме данным, более 70% плодовоовощной продукции, вывозимой из Узбекистана, основной страны – производителя и ведущего экспортера региона, приходится на Россию и Казахстан. В целом более 60% экспорта стран Центральной Азии сосредоточено внутри региона. И хотя, по мнению многих спикеров форума, центральноазиатские страны еще не полностью раскрыли внутрирегиональный торговый потенциал, эксперты советуют обратить внимание и нацелиться на новые, более прибыльные, рынки.

Экономист по вопросам сельского хозяйства Глобальной практики Всемирного банка по продовольствию и сельскому хозяйству Катерина Шредер привела конкретные сравнительные цифры: производители черешни из Центральной Азии получили в 2018 году на рынках России в среднем \$1 за килограмм, тогда как на китайском рынке могли бы получить до \$6.

Согласно представленным г-жой Шредер прогнозным данным Всемирного банка, в связи с увеличением населения потребление агропродовольственной продукции и ее импорт в Китае будут неуклонно расти, что предоставляет рыночные возможности для стран Центральной Азии. В частности, в



Фото: Берек Сейтжаппар



Китае растет импорт фруктов, и страны региона могли бы стать их поставщиками в свежем и сушеном виде.

Как сообщил «Курсиву» специалист по маркетингу и стандартизации представительства Development Alternatives, Inc в РУ Азиз Хакимов, Узбекистан уже экспортирует в Поднебесную черешню, дыню и маш. Кроме того, участвовавшие в одной из сессий форума узбекистанские производители рассказали о выходе на премиальный японский рынок – туда уже возят виноград, изюм и сухофрукты. Узбекистанцы намерены осваивать и покорять и другие премиальные рынки стран Юго-Восточной Азии.

Что продавать

В рамках исследования Всемирного банка были определены сельхозпродукты из Центральной Азии с высоким экспортным потенциалом в Китае. Например, для Казахстана ими оказались пшеница, масличные, горох. Для Узбекистана – свежие и сушеные абрикос и слива, грецкий орех, виноград, вишня. Международным консультантом по экспорту, руководитель проекта «АПК-Информ» Александр Хорев в свою очередь рассказал, что наиболее хорошо развивающимся сегментом в мировом импорте фруктов сегодня является рынок ягод и винограда. Первое место по спросу на рынке фруктов ЦА занимает черешня – она приносит до четверти от всей экспортной выручки, на втором месте виноград.

Эксперт считает, что высокий потенциал для экспорта имеет любая продукция. Он привел пример Украины, занявшей роль производителя и экспортера замороженной малины в своем регионе. «Раньше у нас выращивали эту культуру только для себя и никогда ею не торговали. Но когда из-за погодных условий пошел спад производства и экспорта замороженной

малины из Сербии и Польши, основных стран-производителей, это дало толчок развитию украинского экспорта. С 2015 по 2018 год в Украине в 2,5 раза выросли объемы экспорта малины – с \$7,53 млн до 18,98 млн, а в тех странах они, наоборот, снизились. Если раньше брали малину у них, то теперь берут у нас. Наши производители нашли свою нишу», – рассказал консультант.

Перспективы и реалии

На форуме говорилось и о том, как продвигается межрегиональная интеграция. Промонстрировать преимущества интеграции трех стран региона призван экономический коридор Шымкент – Ташкент – Худжанд, проект которого был презентован на форуме. Он включает в себя города Шымкент, Ташкент, Худжанд с прилегающими к ним Туркестанской, Ташкентской и Согдийской областями, в которых в совокупности проживает около 11 млн человек, или приблизительно 15% населения всей Центральной Азии. Предполагается, что проект будет способствовать более глубокой интеграции стран между собой, а также в мировую экономику, приведет к увеличению экспорта готовой продукции с высокой добавленной стоимостью.

Между тем сегодня развитию экспорта и международной торговли в регионе препятствует целый ряд проблем, в том числе и нерешенные транспортно-логистические вопросы. Как отметил заместитель министра сельского хозяйства РУ Баходир Халиков, слабая развитость транзитных систем в регионе, их низкая интеграция между собой отрицательно влияют на международную торговлю и сдерживают транзитные грузопотоки. По его словам, транспортные издержки достигают 70–80% от стоимости экспортной продукции.

Форс-мажор? – Не слышали!

Субсидии почти на 100 млн тенге должны вернуть павлодарские крестьяне государству

Фермерам, пустившим из-за бруцеллеза скот под нож, государство предъявило счет. Они обязаны вернуть в бюджет средства, выделенные в виде субсидий на приобретение КРС. Договором не предусмотрены списания в связи с эпидемиями и другими обстоятельствами. Предприниматели, ранее согласившиеся с этими условиями, теперь намерены обжаловать их в суде.

Марина ПОПОВА

В Павлодарской области ревизионная комиссия установила, что несколько десятков хозяйств не сохранили скот, приобретенный с помощью бюджетных субсидий.

По словам представителя комиссии Жанар Шейхисламовой, в третьем квартале текущего года проводился аудит по использованию средств, выданных по Государственной программе развития агропромышленного комплекса на 2018–2021 годы. Как отметила ревизор, во время проверки была выявлена серьезная проблема. «Согласно правилам субсидирования товаропроизводители обязаны обеспечить сохранность просубсидированного КРС. Это прописано в документации. Конкретно указано, что в случае необеспечения сохранности животных они обязуются вернуть выделенные суммы», – напомнила г-жа Шейхисламова.

По ее словам, программа предусматривает потерю скота – около 2%. Согласно правилам основное маточное поголовье должно сохраниться как минимум в течение одного года; если скот для пород-



Коллаж: Вадим Квятковский

ного преобразования приобретен за рубежом – в течение трех лет, если отечественный – двух.

Но, по данным Жанар Шейхисламовой, условие не выполнили 59 хозяйств, снявших с учета более 6 тыс. «выбывших» по причине болезни и падежа бычков и буренок. И теперь они должны вернуть почти 100 млн тенге. Выгоды аудиторов кажутся неоспоримыми, однако фермеры просят понять и их.

Повинную голову

Среди «проштрафившихся» – крупное крестьянское «Сергей» из Аксуского региона, получившее в начале года более 18 млн тенге на субсидирование покупки КРС. Хозяйство приобрело

330 голов племенного КРС, но 114 из них заболели. Руководитель хозяйства Виктор Рямбов предоставил соответствующие справки о том, что эти животные были сданы на переработку на местный мясокомбинат.

Предприниматель объясняет, что произошел форс-мажор, и убой маточного поголовья был вынужденной мерой. Основная проблема, по его словам, – бруцеллез, риск которого нельзя предотвратить полностью, так как проблема ликвидации данного заболевания в регионе окончательно не решена.

Однако оператор программы в лице сельского хозяйства ссылается на отсутствие такого пункта в договоре.

Фермер уже обратился за помощью в региональную палату предпринимателей, чтобы получить содействие в разрешении сложившейся ситуации. По словам фермера, такая напасть произошла в его хозяйстве в 2014 году. Тогда 95% скотины пошло под нож. «Думаю, что проблема осталась, она и сказалась в дальнейшем. Конечно, в такой ситуации под нож необходимо пускать все стадо. Именно так делают за границей. Но проблема в том, что приобрести новое поголовье в Казахстане нет возможности. У нас попросту нет скота. А что значит завезти животное из другой страны? Во-первых, за время транспортировки оно ослабнет. Во-вторых, эти коровы выросли в другой среде. Это как

домашнего здорового ребенка привести в детский сад, и он тут же начинает болеть», – отмечает Виктор Рямбов.

По мнению руководителя хозяйства, в правилах по субсидированию необходимо учесть форс-мажор, поскольку животноводческие фермы – один из самых трудоемких и рискованных в плане реализации проектов.

«Конечно, я не снимаю с себя вину, но чем больше поголовье, тем сложнее с ним работать. В данной ситуации обидно, что со мной разговаривают, как с преступником. Скот-то я за свои деньги покупал, спасибо, дали и субсидии. Но получается, государство одной рукой дает, а другой забирает», – говорит фермер.

Правила есть правила

По словам эксперта Палаты предпринимателей «Атамекен» Сейфоллы Касымканова, сотрудники провели анализ и не усмотрели хищений или незаконного обогащения. Они установили, что в КХ «Сергей» 700 голов крупного рогатого скота имеют статус племенного. В прошлом году за собственные деньги бизнесмен построил молочно-товарную ферму. Предприятие развивается.

Заместитель руководителя управления сельского хозяйства области Марат Шугаев согласен с тем фактом, что сохранность поголовья скота – одна из проблем казахстанского животноводства.

«Речь идет об исключительном обстоятельстве, которого нет в правилах. Фермер заплатил за каждую голову по 900 тыс. тенге, при сдаче животного на убой выручил 250 тыс. тенге. Это прямые убытки. Субсидии составляют от 100 до 225 тыс. тенге в зависимости от того, где приобретается животное. С другой стороны, правила есть правила, он их подписал», – говорит чиновник.

Палата предпринимателей намерена помочь фермеру оспорить в суде необходимость возврата средств. Юристы уверены, что и другие фермеры последуют примеру КХ «Сергей». По мнению Сейфоллы Касымканова, данная ситуация выходит за пределы одной области, так как может коснуться любого из участников программы, пока проблема заболевания животных бруцеллезом в стране не снята. Например, весной текущего года только в СКО было уничтожено более 120 голов КРС, у которых выявлено данное заболевание. Не исключено, что среди них были те, чью покупку просубсидировало государство.

Госпрограмма «Енбек»: на что потрачены 750 млрд?

Эксперты затрудняются оценить эффективность государственной программы занятости

По данным Министерства труда и социальной защиты, уровень безработицы в стране на текущий момент составляет 4,8%. Это меньше, чем среднемировой показатель – 5,6%, констатирует Международная организация труда.

Георгий КОВАЛЕВ

Минтруда объясняет сложившийся расклад успешной практикой государственных программ стимулирования занятости. Под разными названиями они действуют с 2011 года. Совокупный бюджет программ составил 750 млрд тенге, их услугами воспользовались 1,8 млн жителей страны.

При этом безработица и вопросы трудоустройства, по данным Института мировой экономики и политики при Фонде первого президента РК, тревожат 41,3% казахстанцев.

Что такое программа занятости «Енбек»?

Первая из госпрограмм, посвященных занятости населения, – «Программа занятости-2020», она была актуальна в 2011–2012 годах, на ее реализацию потрачено 95 млрд тенге. Госпрограмма «Дорожная карта занятости-2020» (2013–2016 годы) – 360 млрд тенге. Сейчас действует программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства «Енбек» (запланирована на 2017–2021 годы). Бюджет на срок до конца текущего года был заложен в размере 381 млрд тенге, фактически будет потрачено 295 млрд.

Миссия первых программ сводилась к поддержке в первую

очередь малообеспеченных, неустроенных сельских жителей, снижению общего уровня бедности, а также трудовому обустройству безработных. К примеру, задачи «Программы занятости-2020» уместались в трех пунктах: вовлечение самостоятельного занятого населения в экономическую занятость, развитие кадрового потенциала страны и совершенствование системы адресной социальной помощи.

Задачи программы «Енбек» включают уже 11 пунктов. Среди них подготовка кадров с техническим образованием, краткосрочная подготовка и переподготовка, обучение азам предпринимательства, гарантирование микрокредитов в городе и на селе, государственные гранты на новые бизнес-идеи и даже развитие единой цифровой площадки по трудоустройству.

Широта охвата объясняет уверенность, с которой Министрство труда и соцзащиты презентует зафиксированные государственной статистикой достижения как результат программы «Енбек»: это не только низкий уровень безработицы – улучшаются, по статистике, и другие показатели благосостояния казахстанцев. Например, за последние два года, по данным Минтруда, благодаря программе «Енбек» трудоустроены 1,3 млн человек, из них 960 тыс. на постоянные рабочие места. Доходы за минувший год выросли на 6,5%, доля непродуктивно занятых уменьшилась на 1,1% (до 9,3%), доля малого и среднего бизнеса в общем ВВП выросла на 1,6%, прирост МСБ составил 8,3%, 33 тыс. участников программы получили льготные кредиты, 18 тыс. – безвозвратные гранты.

Почему эксперты критикуют

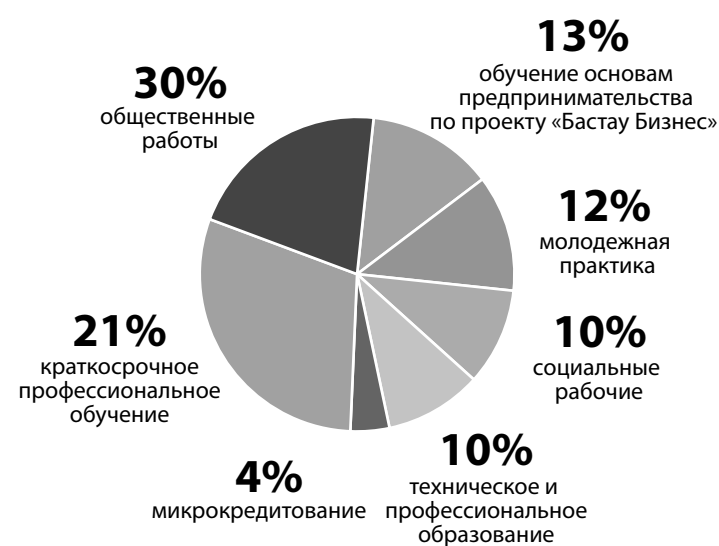
Масштабы задач госпрограммы и финансирования привлекли внимание экспертного сообщества. Институт мировой экономики и политики при Фонде первого президента РК сравнил «Енбек» с аналогичной программой в России и сделал вывод, что в пересчете на одного гражданина Казахстан тратит в пять раз больше.

Справедливо желание оценить результаты этой деятельности по какой-то общепринятой шкале качества. Но, как выясняется, разработчики программы «Енбек», как и всех предыдущих программ, в качестве результата видели только объемы освоенных средств и число вовлеченных людей.

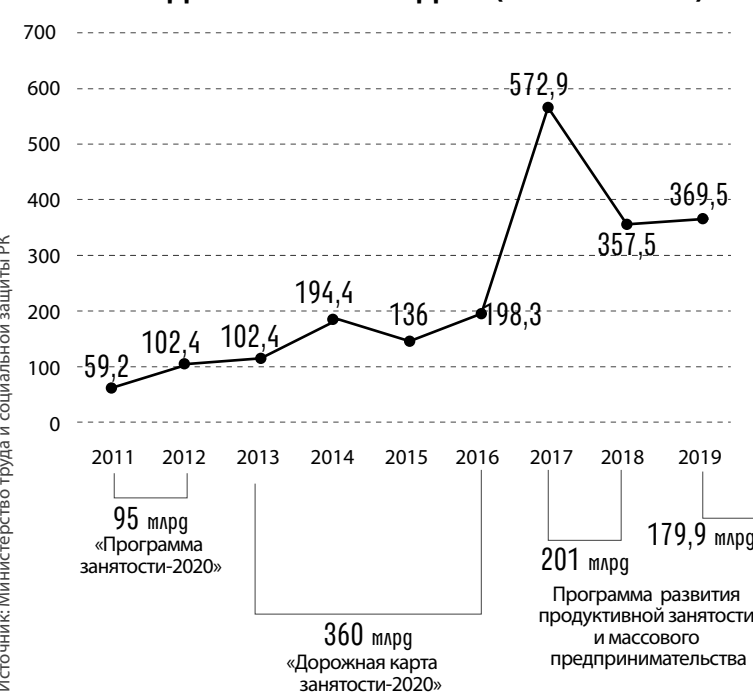
Данияр Молдоканов, независимый исследователь, и Серик Бисембаев, социолог, обращают внимание, что все заявленные достижения в области трудоустройства в рамках госпрограммы никак не отражаются на статистическом уровне безработицы в стране. Возможно, потому что он уже зафиксирован как предельно низкий «вопреки всем экономическим теориям», подчеркивает Данияр Молдоканов. «Зацикленность госпрограммы на абсолютных цифрах ведет к гонке за показателями и искажает реальные результаты работы», – говорит Серик Бисембаев. Он отмечает громоздкость программы, слабую связь между ее компонентами и сложную схему финансирования, в то же время Бисембаев не призывает отказываться от программы: «Она важна. Надо пересмотреть дизайн и ввести альтернативные методики оценки».

По мнению Касымхана Капарова, руководителя проекта economist.kz, программу «Енбек»

ДОЛЯ УЧАСТНИКОВ РАЗЛИЧНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ В ПЕРИОД 2017 – 2019 ГОДОВ



ЧИСЛЕННОСТЬ УЧАСТНИКОВ ПРОГРАММЫ В ПЕРИОД 2011 – 2019 ГОДОВ (тыс. человек)



Источник: Министерство труда и социальной защиты РК

следует отнести к разряду социальных и четко определить группу населения, с которой она должна работать. «Обеспечить работу всех – для государства задача неподъемная. Важно определить группы населения, уязвимые с точки зрения экономических возможностей, и работать только с ними», – считает эксперт.

Экономист Талгат Доскенов критикует особенности национальной статистики, которая, «потеряв» в секторе сельского хозяйства целый миллион человек, никак не может «обнаружить» их в других областях экономики. «Нам нужен обобщенный доклад «О труде», на основе которого правительство могло бы обоснованно строить концепцию развития рынка. Центр оценки этой программы и всей социальной политики правительства должен быть независимым», – предлагает Доскенов. Еще один экономист, Айдархан Кусаннов, полагает, что в условиях скрытой безработицы программа «Енбек» является завуалированной социальной помощью. «Задача государства – создавать экономические предпосылки для роста экономики. Иначе не будет ни труда, ни спроса на рабочую силу», – говорит он.

Политолог Марат Шибутлов и вовсе предлагает смотреть на «Енбек» как на образовательную программу, а не на программу повышения занятости. «Чтобы повысить занятость и массовое предпринимательство, надо снизить социальные налоги, в целом упростить налоговый режим. В стране надо увеличить объем инфраструктурных общественных работ, а в сельском хозяйстве обеспечить для крестьян доступ к пастбищам», – резюмирует политолог.

Дорогие «квадраты»

Цены на жилую недвижимость в Казахстане продолжают расти

С начала года вторичное жилье в Казахстане подорожало на 5%. Максимальный по стране рост цен произошел в Петропавловске, Усть-Каменогорске, Талдыкоргане, Шымкенте и Таразе. Представители агентств недвижимости связывают процесс с вводом в действие государственных ипотечных программ.

Павел ПРИТОЛЮК

Динамика вверх

В октябре жилье стало дороже во всех крупных городах страны, отмечают аналитики. В целом недвижимость за месяц прибавила в цене 1,4%. Максимальный показатель зафиксирован в Таразе – 3,3%. Один квадратный метр в этом городе оценивается в 167,4 тыс. тенге. Чуть уступает Талдыкорган: здесь квадратный метр подорожал на 2,5%, до 198,3 тыс. тенге.

В Павлодаре сегодня за жилье просят до 186,8 тыс. тенге за 1 кв.м. Индекс стоимости за месяц стал выше на 2,3%. В Кокшетау данный показатель увеличился на 2,1% – до 208,1 тыс. тенге за «квадрат». В Петропавловске и Костаная зафиксирован одинаковый индекс прироста – на 1,9%. Продавцы просят 223,8 тыс. тенге и 208,1 тыс. тенге за кв.м соответственно. На 1,7% подорожали квартиры в Караганде (до 212,8 тыс. тенге за кв.м.) и Усть-Каменогорске (до 203,2 тыс. тенге за кв.м.). Еще в сентябре жилье в Атырау стоило на 1,4% дешевле, чем в октябре. В минувшем месяце стоимость квадратного метра здесь достигла 254,1 тыс. тенге.

Относительную стабильность в цене демонстрирует недвижимость в Нур-Султане. Здесь цена «квадрата» в октябре выросла до 335,5 тыс. тенге. Повышение по отношению к сентябрю составило 1,1%. По данным портала krisha.kz, динамика хоть и меняет направление практически каждый месяц, но таких мощных скачков по стоимости, как в других городах, в столице не отмечается.

196 тыс. тенге за 1 кв.м. проехали в октябре в Уральске (+1% по отношению к сентябрю). В Алматы рост составил 0,8%. Цена за «квадрат» в южной столице Казахстана сегодня равна примерно 392,1 тыс. тенге. На столько же подорожало жилье в Кызылорде. При этом квадратный метр здесь один из самых дешевых по стране – 137 тыс. тенге. В Шымкенте и Актобе индикатор изменился на 0,5% – цены на жилье достигли 239,3 и 149,3 тыс. тенге за 1 кв.м. соответственно. В Актау жилье стоит 199,1 тыс. тенге за «квадрат» при росте к началу осени на 0,2%.

В октябре цены на квартиры достигли максимума в Алматы, Шымкенте, Караганде, Усть-Каменогорске, Петропавловске, Павлодаре, Таразе, Актобе, Костаная, Семей, Кокшетау и Талдыкоргане. Ранее такие пороговые значения не достигались.



Фото: Вадим МУДАРИСОВ

В топ-5 городов с самыми высокими ценами на жилье, согласно исследованию krisha.kz, вошли Алматы, Нур-Султан, Атырау, Шымкент и Петропавловск. Так, за квартиру площадью 40 кв.м в Алматы придется выложить примерно 15,7 млн тенге. Такой же метраж в столице Казахстана будет стоить 13,4 млн тенге. В Атырау подобное жилье будет стоить 10,1 млн тенге, в Шымкенте – 9,6 млн. В административном центре Северо-Казахстанской области квартира такой квадратуры обойдется в 9 млн тенге.

Дешевле всего в стране стоят квартиры в Павлодаре (7,5 млн тенге за 40 кв.м), Семей (7,2 млн тенге), Таразе (6,7 млн тенге), Актобе (6 млн тенге) и Кызылорде (5,5 млн тенге).

Выше спрос – дороже цены

Спрос на жилье разогнал цены на недвижимость в Казахстане в этом году, отмечается в осеннем исследовании Комитета по статистике. Согласно информации, опубликованной ведомством в прошлом месяце, количество сделок купли-продажи в стране увеличилось на 22,5% по сравнению с прошлым годом. Закономерным последствием повышения спроса стал рост стоимости жилья. Комитет статистики, сравнивая цены 2018-го и 2019 годов, резюмирует: средняя цена за 1 кв.м. в новостройках в августе прошлого года составляла 264 тыс. тенге. В текущем году ценник достиг отметки в 285 тыс. тенге за «квадрат». На вторичном рынке также зафиксировано удорожание. Активно данный процесс прослеживается на примере Шымкента, отмечено в исследовании Комстата. Так, рынок недвижимости здесь среагировал на придание городу республиканского статуса. Тенденция, по всей видимости, только набирает обороты. За

девять месяцев 2019 года стоимость квадратного метра в бывшем областном центре возросла на 26% – с 170 до 216 тыс. тенге за 1 кв.м. Кстати, статистики вывели интересный факт: в ряде городов страны вторичное жилье дороже, чем новое. В этот список вошли Алматы, Уральск, Петропавловск и Тараз. Последние два города вместе с Усть-Каменогорском, Талдыкорганом и Шымкентом по-прежнему демонстрируют самый активный рост стоимости «вторички».

Аналитики отмечают, что в целом по Казахстану за 10 месяцев 2019 года стоимость вторичного жилья увеличилась на 5,3%. В лидерах оказался Петропавловск. В главном городе Северо-Казахстанской области недвижимость за отмеченный период стала дороже на 13,7%. Далее следует Усть-Каменогорск с 12,1% и замыкает тройку Талдыкорган – здесь рост составил 11,3%. Есть в РК и города, демонстрирующие обратную тенденцию. Так, в Кызылорде квартиры на вторичном рынке по отношению к началу года подешевели на 0,9%, а в Атырау на 2,7%.

Что же так влияет на спрос? По данным Национального банка РК, только за август финансовые институты выдали займов на

Дешевле всего в стране стоят квартиры в Таразе, Актобе и Кызылорде. Здесь средняя цена на квартиры площадью 40 кв. – 6 млн тенге.

новое жилье на 70 млрд тенге. Годом ранее сумма была скромнее – всего 46 млрд. Госпрограммы позволяют населению приобрести собственное жилье, а инструментарию рефинансирования помогает заемщикам прошлых лет чуть раньше выплатить кредиты или хотя бы снизить финансовую

В топ-5 городов с самыми высокими ценами на жилье вошли Алматы, Нур-Султан, Атырау, Шымкент и Петропавловск. Здесь средняя цена на квартиры площадью 40 кв. – 13,4 млн тенге.

нагрузку. Речь идет о валютных кредитах 2004–2009 годов. Так, совсем недавно на официальном интернет-ресурсе Нацбанка появилась информация, что по состоянию на 1 ноября 2019 года на рефинансирование валютных ипотечных займов в банки подано 9,2 тыс. заявок. Из них одобрено 8,6 тыс. займов на сумму 76,4 млрд тенге. Рефинансировано 7,2 тыс. кредитов на 62,5 млрд тенге.

Кстати, в причинах роста стоимости недвижимости пытались разобраться и власти Северо-Казахстанской области. В складывающейся тенденции они рассмотрели слабое развитие строительной отрасли в регионе и отсутствие собственной сырьевой базы. «Курсив» уже рассказывал о том, что значительная часть материалов, включая щебень и кирпичи, ввозится в СКО из соседней Акмолинской области. У соседей имеется крупный кирпичный завод, размещены производства железобетонных

печ, цемент и даже щебень на 90%. Осталось только песок завозить для полного счастья! Кровельного материала нет. У нас строительная отрасль совершенно не развита», – сказал во время заседания акимата в августе глава СКО Кумар Аксакалов.

Ипотеки бояться – жилья не иметь

В агентствах недвижимости соглашаются: действительно, на рост стоимости вторичного жилья повлияли государственные ипотечные программы. С момента начала работы Жилстройсбербанка в этом направлении в одной только Северо-Казахстанской области были реализованы квартиры общей площадью 153,2 тыс. кв.м. в 33 жилых домах на сумму более 15 млрд тенге.

«В рамках программы «Нурлы жер» стоимость нового жилья в чистовой отделке по СКО составляет 140 тыс. тенге за 1 кв.м, и она является одной из самых низких по республике. Для получения ипотечного займа претендент должен иметь минимум 20% накопленный от необходимой суммы. Банк предоставит жилищный займ, при этом вознаграждение по нему составит всего 5%», – объяснили «Курсиву» в филиале ЖССБ.

Число ипотечных продуктов только увеличивается, и льготные условия подстегивают население не бояться брать жилье в кредит. Это не может не влиять на рынок. В самой северной области Казахстана с низкой покупательской способностью

это наиболее заметно, поясняют представители риелторской сферы.

«Ипотечные продукты стали более доступными. В то же время отмечается значительный рост цен на недвижимость. Если сравнивать октябрь 2019-го с октябрем 2018 года, то можно отметить, что они возросли на 25–30%», – рассказали корреспонденту «Курсива» в петропавловском агентстве недвижимости «Бэст-Риелт».

Причем самый активный рост, примерно на 20%, начался именно с осени. Связано это с тем, что некоторые ипотечные программы начали работать летом. И практически сразу же завоевали популярность. В североказахстанском филиале Жилстройсбербанка отмечают, что сегодня из 50 млрд тенге, выделенных государством на реализацию программы «Бакытты отбасы», уже выдано 3,2 тыс. кредитов на общую сумму 33,2 млрд тенге. По СКО одобрили заявки около 130 заемщикам на сумму 1,1 млрд тенге.

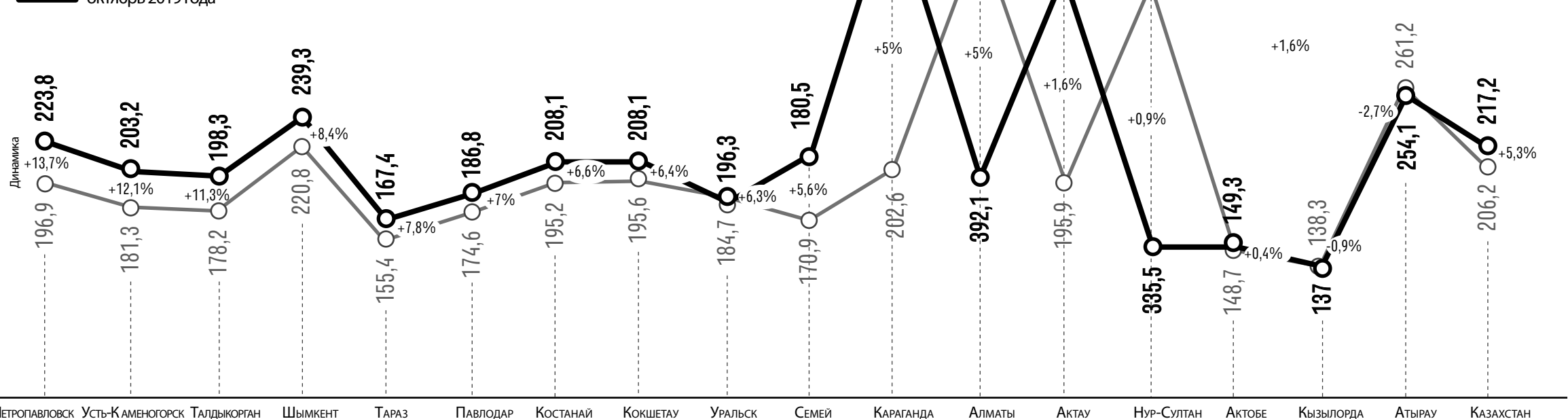
Ежегодное фондирование программы «Военный продукт» также составляет 50 млрд тенге. Это должно позволить обеспечивать собственными квадратными метрами до 4 тыс. военнослужащих и сотрудников служб государственной безопасности в год. Только в Северо-Казахстанской области жилье по данной программе получили почти 200 семей.

Еще один ипотечный механизм – программа «7-20-25». Однако сначала она была не слишком востребована. На конец прошлого года североказахстанцами было подано шесть заявок на получение жилья и только три из них получили одобрение. Две квартиры местные жители купили в Нур-Султане и одну в Петропавловске. Причин несколько: в регионе не было подходящего жилья, а сами заявители не имели необходимого подтвержденного дохода. Сегодня договоры заключаются чаще. По данным акимата административного центра СКО, в 2019 году ввели в эксплуатацию два дома на 400 квартир, которые можно приобрести по этой программе. В следующем году в эксплуатацию сдадут еще две многоэтажки.

Так, сообщают в Нацбанке, по состоянию на 7 ноября 2019 года по стране было одобрено 12,2 тыс. заявок на общую сумму 140,4 млрд тенге. На Северо-Казахстанскую область пришлось 465 заявок, общая сумма которых составила 3,1 млрд тенге. Регион больше не в аутсайдерах. Из северных областей РК уступает только Костанайской (539 заявок на 3,9 млрд тенге) и Акмолинской (491 заявка на 4,4 млрд). Зато впереди Павлодарской области, где одобрено 149 заявок на 1,1 млрд тенге. Лидером по реализации «7-20-25» в Казахстане является Актобинская область с 710 заявками на 6,1 млрд тенге. Все из-за того, что в Туркестане, до того как город стал областным центром, не планировали возводить кредитное жилье. А вот в Шымкенте уже одобрено более 580 заявок на 5,8 млрд тенге.

ИЗМЕНЕНИЕ СРЕДНИХ ЦЕНОВЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ В 2019 ГОДУ

— январь 2019 года
— октябрь 2019 года



ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

Сырьевой парадокс

Радикальные меры не подняли спрос на отечественную кожу

Как утверждают фермеры Карагандинской области, полугодовой запрет на вывоз необработанных шкур КРС серьезно ударил по экономике региона и снизил его экспортный потенциал. А местные предприятия по выпуску кожаных изделий и вовсе не ощутили от законодательного ограничения какого-либо эффекта.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

Запрет действовал с 19 февраля по 10 сентября 2019 года на территории всего Казахстана. Инициаторами данного запрета стали три крупных переработчика – Алматинский, Таразский и Семипалатинский кожевенные заводы. Ранее они жаловались на дефицит местного сырья, которое уходило за рубеж – чаще всего в Китай и Турцию, а назад возвращалось в виде выделанной кожи с 14-кратной накруткой на первоначальную стоимость.

14 ноября, спустя два месяца после отмены ограничения, обанкротился Семипалатинский кожевенно-меховой комбинат – единственный в своем роде не только в Казахстане, но и во всей Центральной Азии. Его задолженность перед кредиторами составила 5 млрд тенге, перед государством – 65 млн тенге.

Миллиарды на свалку

Исходя из отчетов областных властей, сельское хозяйство является вторым по значимости направлением экономического роста Карагандинской области. В 2018 году в структуре ВРП на его долю приходилось 8% (100 млрд тенге), оставшиеся 92% – на промышленность (1,4 трлн тенге).

Ежегодно в регионе выращивают более 500 тыс. голов КРС, забивают – более 200 тыс.



Фото: ktkuzmtku

Из слов животноводов следует, что в период запрета они были вынуждены выбрасывать шкуры, поскольку отечественные переработчики предлагали им несоизмеримо меньше по сравнению с перекупщиками – 200 тенге против 10 тыс. тенге за шкуру. Впрочем, то же самое фермеры делают и сейчас, после отмены запрета, так как спрос на эту продукцию не возобновился.

«Чтобы приберечь шкуры, которые являются скоропортящимся продуктом, до лучших времен, нужно содержать целый штат, покупать соль, строить склад – это все вложения. Поэтому мы просто их выбрасываем. Раньше деньги, вырученные от продажи этого товара, мы вкладывали в производство, получали прибыль. Теперь существуем исключительно за

счет субсидий от государства. Только представьте: тысячи фермеров ежегодно режут миллионы голов скота. Если умножить это число на 10 тыс. тенге, получится, что миллиарды ушли на свалку. Страна теряет экспортный потенциал, бюджет недополучает огромные суммы. В этом году мы зарезали 15 тыс. голов КРС. Можете подсчитать, какие убытки мы понесли, выбрасывая шкуры», – поделился с «Курсивом» директор откормочной площадки КХ «Жак» Жанат Азыханов.

Импортом лучше?

В регионе нет предприятий, перерабатывающих шкуры КРС. Изготовлением кожаных изделий в промышленных масштабах занимается лишь Карагандинская обувная фабрика. Исходное

сырье предприятие закупает как на отечественном, так и на российском рынках.

«Сейчас нашим основным казахстанским поставщиком является алматинский завод, раньше – еще и семипалатинский. Поскольку отечественная кожа уступает по качеству иностранному аналогу, мы используем ее только для производства рабочей обуви. Для повседневной она не подходит, как и для галантереи, – слишком жесткая. Тем не менее стоит она несколько дороже российской – 50 тенге за квадратный дециметр. На производство пары ботинок мы тратим в среднем 30 кв. дм. При этом в структуре себестоимости готовой продукции доля сырья обычно составляет 50%», – рассказывает главный менеджер ТОО «Карагандинская обувная фабрика» Алексей Заика.

По его словам, запрет на вывоз необработанных шкур не сказался на обувном предприятии – оно не нуждалось в увеличении поставок отечественного сырья.

«Чтобы наладить выпуск качественной кожи, недостаточно одного запрета. Работу необходимо проводить параллельно. Фермеры должны сначала научиться снимать шкуру правильно, а не делать это с закрытыми глазами. Тогда и брака будет меньше, и от-

делки. Вместе с тем кожевенные заводы должны быть модернизированы. Наши предприятия ни в какое сравнение не идут с зарубежными. Российские, например, в 50 раз больше, но все равно не по всем параметрам дотягивают», – рассуждает г-н Заика.

Владелец небольшого производства по пошиву кожаных сумок и аксессуаров «Мануфактура ER» Александр Ермаков приобретает расходный материал в России. Соседняя страна выделяет кожу сама и перепродает итальянскую.

«Квадратный дециметр обходится от 20 до 100 рублей (курс рубля на 19 ноября 2019 года – 6,08 тенге. – «Курсив»). Для сумки среднего размера необходимо 100 кв. дм, или 1 кв. м. Себестоимость готового изделия с учетом фурнитуры – 30 тыс. тенге, не считая логистики, налогов, труда», – говорит предприниматель.

Стоимость кожаной сумки карагандинского производства варьируется от 50 до 80 тыс. тенге. Поэтому предприятие сотрудничает в основном с покупателями из Алматы и Нур-Султана, в том числе и с крупными международными компаниями. В перспективе – выход на европейский рынок.

«Почему-то люди считают, что цены на отечественную продукцию должны быть ниже. Но никто не учитывает, что многое зависит от сырья. Кожа, выделанная в Казахстане, не стоит дешево, потому что оборудование используется импортное, химия – тоже. Вдобавок ко всему нет таких больших объемов производства, как в той же России. И потом, существует понятие «рынок». Почему мы должны продавать свою продукцию дешевле, чем безымянные европейские бренды? Мы и так находимся в сложной ситуации, когда национальная валюта почти ничего не стоит», – резюмировал Александр Ермаков.

Динамика импорта РК шкур КРС						
Страна	Единица измерения	2014	2015	2016	Прирост 2016/2015	Уд. вес в импорте, 2016
Всего	тыс. долл. США	23,3	1,6	9,6	В 6,1 раз	100%
	кг	304,0	9,69	354,0	В 35,5 раз	
в том числе:						
Украина	тыс. долл. США	-	-	7,6		79,6%
	кг			336,7		
США	тыс. долл. США	-	-	2,0		20,4%
	кг			17,3		
Германия	тыс. долл. США	20,3	1,6	-		
	кг	141,0	10,0	-		
Великобритания	тыс. долл. США	1,5	-	-		
	кг	40,0	-	-		
Турция	тыс. долл. США	1,4	-	-		
	кг	123,0	-	-		

Источник: KAZNEX INVEST, по данным КГД МФ РК и КС МНЭ РК (по состоянию на 19.01.2017 г.)

THE WALL STREET JOURNAL.

ВТО: предпосылок для роста товарооборота нет

Используемый ВТО индикатор товарооборота указывает на сохраняющийся спад в мировой торговле

По данным Всемирной торговой организации (ВТО), с момента глобального финансового кризиса международный товарооборот будет расти наиболее медленными темпами, поскольку торговая напряженность и повышение пошлин продолжают оказывать давление на экспортно-импортные операции.

Paul HANNON, WALL STREET JOURNAL

Призванная регулировать торговые отношения государств ВТО (штаб-квартира расположена в Женеве) в понедельник сообщила о том, что основной индикатор товарооборота указывает на сохраняющийся до конца текущего года спад, что

повышает вероятность того, что темпы международной торговли в 2019 году будут значительно медленнее темпов за любой другой год начиная с 2009-го, когда в результате мирового финансового кризиса товарооборот значительно снизился.

В октябре ВТО пересмотрела свой прогноз объемов мирового товарооборота в 2019 году в сторону понижения. По данным организации, ввиду сохраняющихся торговых противоречий и неопределенности относительно Brexit в текущем году объем мировой торговли вырастет всего на 1,2%. Для сравнения: в прошлом году этот показатель составил 3%. В 2020 году ВТО ожидает рост товарооборота на 2,7%.

По данным ВТО, специальный индикатор Goods Trade Barometer зафиксировал признаки увеличения экспортных заказов, контейнерных и авто-

мобильных перевозок, однако этот рост нивелируется спадом в сегменте авиаперевозок, а также уменьшением объемов поставок сырья и электронных компонентов.

После спада в течение трех кварталов подряд объем мировой торговли вырос в июле и в августе, однако общие показатели по-прежнему слабые.

Основной индикатор ВТО по товарообороту в августе был на уровне в 95,7 пункта, затем вырос до 96,6 пункта, однако остается значительно ниже отметки в 100,00 пункта, что указывает на то, что объемы экспорта и импорта растут со средней для последних десятилетий скоростью.

«Некоторые компоненты... по-прежнему сохраняют нисходящую траекторию, что отражает повышенную торговую напряженность и рост тарифов в ключевых секторах», – говорится в сообщении ВТО.

На снижение мирового товарооборота повлиял целый ряд событий, произошедших в 2019 году.

Так, двусторонние торговые тарифы выросли как со стороны США, так и Китая. Одним из побочных эффектов этого торгового противостояния стало ослабление деловой уверенности и снижение объемов инвестиций. При этом такие инвестиционные товары, как фабричное оборудование, составляют значительную долю мирового товарооборота.

Также произошло снижение активности и в мировой автомобильной промышленности, которая в рамках цепочек поставок импортирует и экспортирует различные детали и готовые автомобили. Кроме того, ужесточившиеся экологические тре-



Транспортные контейнеры в порту Лос-Анджелеса.

Фото: Mario Tamagetty images

бования влияют на повышение стоимости автомобилей, тогда как рынки многих стран оказались перенасыщенными, а для людей доступны альтернативные райд-шеринговые сервисы.

В октябре Международный валютный фонд снизил свой прогноз относительно роста мировой торговли в 2019 году с 2,5% до 1,1%, хотя в 2020 году МВФ ожидает, что ситуация начнет восстанавливаться. Если торговая напряженность между США и Китаем ослабнет, этот прогноз будет еще более вероятным.

11 октября президент США Дональд Трамп и вице-премьер КНР Лю Хэ сделали совместное заявление о том, что страны близки к заключению ограниченного соглашения так называемой первой фазы, которое позволит увеличить продажи американской сельскохозяй-

ственной продукции в Китай в обмен на снижение тарифов на импорт ряда китайских товаров.

Однако в ходе переговоров возникли трудности с определением того, в каких объемах будут осуществляться закупки сельхозпродукции. Также обе стороны пока не сумели договориться относительно вопроса, будут ли США снижать тарифы на импортируемые китайские товары, и если да, то каким образом. Со стороны Пекина это было ключевое требование, увязанное с другими предложениями по всем остальным вопросам.

Впрочем, даже если эта сделка состоится, неопределенность по поводу будущего мировой торговой системы вряд ли исчезнет, из-за чего экономисты не ожидают, что рост объемов экспорта и импорта вернется к темпам, которые были до глобального финансового кризиса.

«Возникшие трудности в согласовании условий сделки «первой фазы» ставят под сомнение способность и той и другой стороны достичь договоренностей по более сложным вопросам, связанным с правами на интеллектуальную собственность, передачей технологий и промышленной политикой», – говорит Нил Ширинг, главный экономист консалтинговой компании Capital Economics.

Замедление товарооборота с начала 2018 года негативно отразилось на производителях по всему миру. В свою очередь это вызвало спад в мировой экономике, который привел к тому, что две крупнейшие в мире страны – экспортера – Германия и Япония – этим летом оказались на грани экономической стагнации.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

«Торговая апатия»

Рост мировой торговли замедлился с конца 2018 года

Изменение объемов импорта с января 2010 года



Источник: Нидерландское бюро по анализу экономической политики.

Кадры хромают всё

На рынке труда формируется дефицит рабочей силы

Руководители производственных предприятий ЗКО бьют тревогу: ежегодно проблема набора работников становится все острее. Молодежь не хочет стоять за станками, шить одежду, таскать мешки с мукой. Эксперты утверждают, что молодые люди надеются на иллюзорные миллионы, которые можно получить, сидя у компьютера.

Людмила КАЛАШНИКОВА

Желающих нет

По словам исполнительного директора ТОО «Белес-Агро» Талгата Кубаева, на их мукомольный комбинат молодежь идти работать не хочет. Руководство предприятия не может найти грузчиков.

«У нас были случаи, когда нам приходилось останавливать мельницу, потому что не хватало рабочих рук, отгружать намолотую муку. Для мельничного производства было бы идеально,

Аналогичная проблема есть и в легкой промышленности области: сразу два швейных предприятия – фабрика «Надежда» и ТОО «Sari Suppliers» – отмечают нехватку кадров на своих предприятиях. Коммерческий директор ТОО «Швейно-трикотажная фабрика «Надежда» Амантай Туремуратов рассказал «Курсиву», что большинство сотрудниц предприятия трудятся здесь по 30 лет. Молодых кадров на смену им нет.

«У швей, которые приходят к нам на практику из училищ, нет элементарных навыков шитья – они не могут сшить даже варежки-голицы. Из 20 практиканток на фабрике остается одна, остальные уходят работать кто куда – официантами, экспедиторами. Работать руками молодежь не хочет», – пояснил г-н Туремуратов.

Руководитель ТОО «Sari Suppliers» Ринат Муканов поделился с «Курсивом», что в месяц на его предприятия отшивают 700–800 комплектов летней спецодежды и 500 комплектов зимней спецодежды. В их планах – шить до 2 тыс. комплектов спецодежды, запустить несколько цехов, где будут работать 50

получать такую зарплату, нужно выполнять план на 100%, но большинство из них могут выполнить его только на 40–50%. Получив свои 60 тыс. тенге, молодые швеи увольняются. Так, по статистике г-на Муканова, из десяти пришедших сюда молодых швей на производстве остается одна.

Страдает от нехватки квалифицированных рабочих и ТОО «Батыс Продукт». Руководитель этого предприятия Алексей Попков рассказал, что найти токарей, разнорабочих, грузчиков на производство с каждым годом все сложнее – молодым на производстве неинтересно.

Руководитель кадрового агентства «Домашний сервис» Татьяна Потапова подтверждает, что в ЗКО есть огромная потребность в рабочих специальностях – на предприятия нужны технички, пекари и фасовщики в супермаркеты, кладовщики, повара в рестораны, продавцы-консультанты в магазины бытовой техники и электроники, грузчики и разделочники на колбасное производство. Но найти работников на оклад 60–80 тыс. тенге очень сложно.

Рабочих не хватает везде

На официальном сайте компании «HeadHunter Казахстан» значится, что на середину ноября 2019 года здесь было размещено 22,4 тыс. трудовых вакансий. Директор отдела маркетинга и PR «HeadHunter Казахстан» Анна Шевченко пояснила, что 5,46% всех востребованных вакансий по Казахстану приходится на рабочий персонал.

Специально для «Курсива» «HeadHunter Казахстан» составили топ-20 самых востребованных вакансий по рабочим специаль-

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Дмитрий КАЗАНЦЕВ, директор Республиканского центра помощи предпринимателям:

«То, что на предприятиях сейчас складывается дефицит рабочей силы, ни для кого не секрет. Об этом сами предприниматели говорят постоянно. Молодежь не хочет работать физически. Что говорить о грузчиках, когда даже в продавцы молодые люди идут тогда, когда уже нет возможности больше никуда устроиться. А ведь это не бросовая профессия. Чтобы быть продавцом, нужно иметь экономическое образование, уметь коммуницировать с покупателем, уметь продавать. Сейчас мы прорабатываем



идею организации курсов продавцов, где будем обучать молодежь искусству продаж: как привлекать покупателя, как увеличивать продажи и, соответственно, выручку предприятия и свою зарплату.

Мое мнение: то, что молодежь не хочет работать на производстве, связано прежде всего с деятельностью экономических псевдокурсов, которые обещают своим слушателям ничего не делая становиться миллионерами, зарабатывать огромные деньги, практически не вставая с дивана. Кто ведет эти курсы? В основном люди, у которых нет ни бизнеса, ни миллионов, просто начитались мотивирующей литературы, посмотрели видео о том, как стать богатым, и теперь свои теоретические знания пытаются передать другим. Считаю, что на уровне государства должен быть контроль за подобными курсами, нужно лицензировать их, чтобы лекторами были не случайные люди».

ностям. Согласно этому рейтингу большая часть работодателей нуждается в сварщиках. 11,45% от всех вакансий по рабочим специальностям приходится на эту профессию. Усиленно ищут руководители предприятий грузчиков, электромонтеров, кабельщиков, электриков.

Много открытых вакансий по специальностям механика, монтажника, слесаря, наладчика оборудования. В меньшем количестве, но все же, казахстанские компании подали заявки на упаковщиков, дворников, операторов станков, сантехников, швей. У ряда фирм открыты вакансии токарей, фрезеровщиков, машинистов экскаватора и маляров.

Анна Шевченко отметила, что наиболее активны в поиске рабочего персонала алматинские предприятия – на этот город приходится 43% всех размещенных на «HeadHunter Казахстан»

вакансий. В тройку городов-лидеров, где работодатели усиленно ищут работников на свои предприятия, вошли также Нур-Султан (на его долю приходится 17% вакансий) и Караганда (10%).

По словам г-жи Шевченко, дефицит рабочего персонала в РК уже сказался на работе их рекрутинговой интернет-площадки: прирост количества вакансий по рабочему персоналу в январе – октябре 2019 года составил 51% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года и 4% по сравнению с 2018 годом.

Что касается заработных плат для квалифицированной рабочей силы, то согласно статистике «HeadHunter Казахстан» большинство работодателей готовы платить в месяц 105 тыс. тенге (это значит в 45% открытых вакансий). 19% работодателей предлагают рабочим кадрам трудоустройство с зарплатой от

210 тыс. тенге, 14% намерены платить от 315,3 тыс. тенге, 12% предприятий могут выплачивать своим работникам от 420,5 тыс. тенге и еще 10% обещают зарплату в размере от 525,6 тыс. тенге в месяц.

При этом, как отмечает Анна Шевченко, средняя заработная плата рабочего персонала, исходя из данных всех объявлений, составляет по стране 123,6 тыс. тенге. Минимальная зарплата, которую устанавливают в своих вакансиях работодатели, – 54,4 тыс. тенге, максимальная – 540 тыс. тенге.

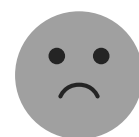
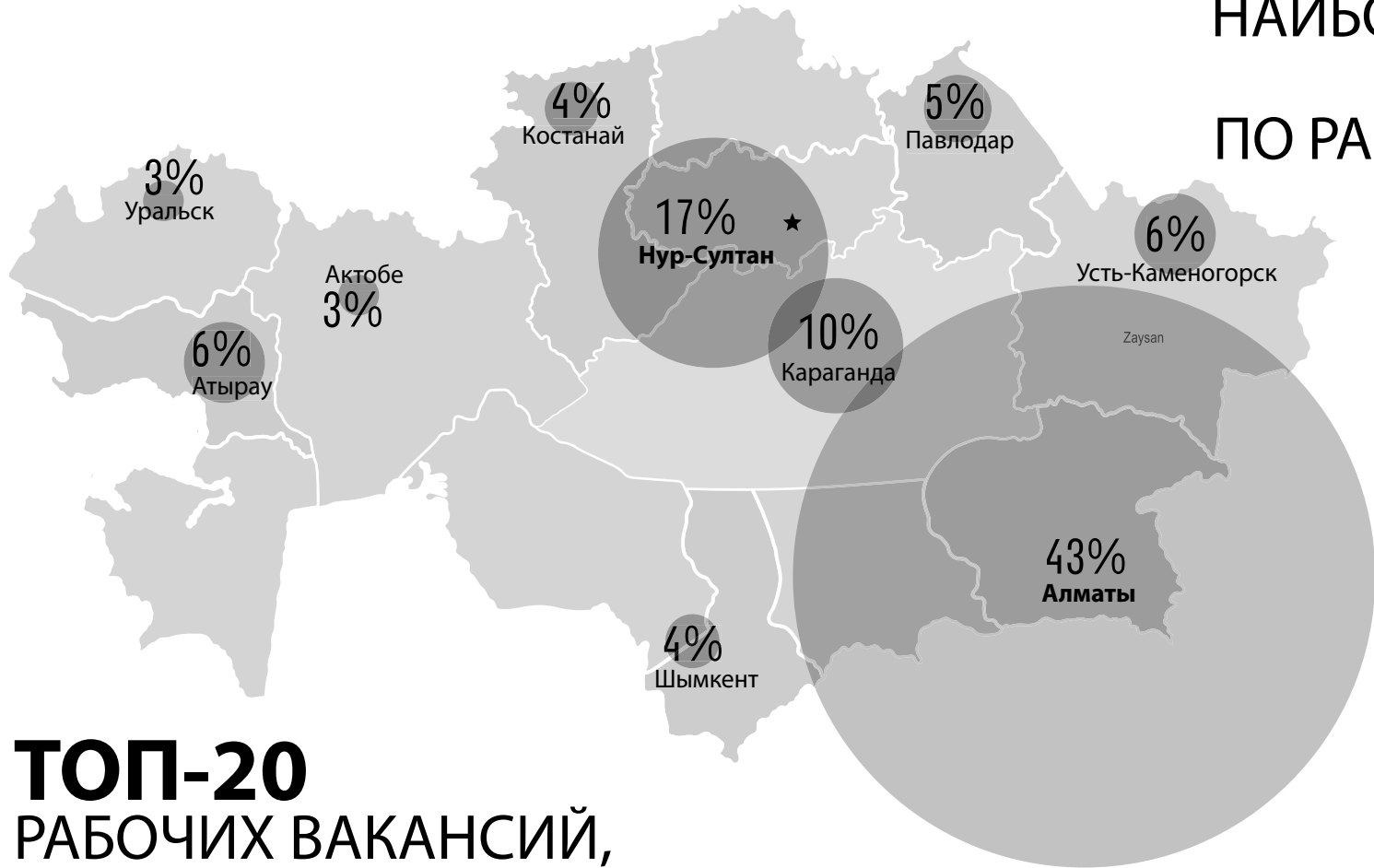
Между тем в «HeadHunter Казахстан» не отслеживают, как долго остаются открытыми рабочие вакансии, размещенные на их сайте работодателями. Но тот факт, что объявлений о поиске рабочего персонала становится больше, прямо свидетельствует, что кадровый голод в стране растет.

В тройку городов-лидеров, где работодатели усиленно ищут работников на свои предприятия, вошли также Нур-Султан (на его долю приходится 17% вакансий) и Караганда (10%)

если бы оно работало в две смены без остановок. Но молодые грузчики у нас не задерживаются. Зарплата у грузчика сделанная – 100 тыс. тенге оклад плюс часовая выработка. Платить больше мы не можем», – заключает Талгат Кубаев.

швей. Но есть большая проблема с кадрами. Как объясняет Ринат Муканов, молодежь сейчас не готова работать физически, овладевать навыками профессии. Приходят молодые швеи, которые в месяц хотели бы получать больше 100 тыс. тенге. Чтобы

НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫЕ ГОРОДА РК В ПОИСКЕ ВАКАНСИЙ ПО РАБОЧИМ СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ



54 414 тенге
МИНИМАЛЬНАЯ зарплатная плата по рабочим вакансиям

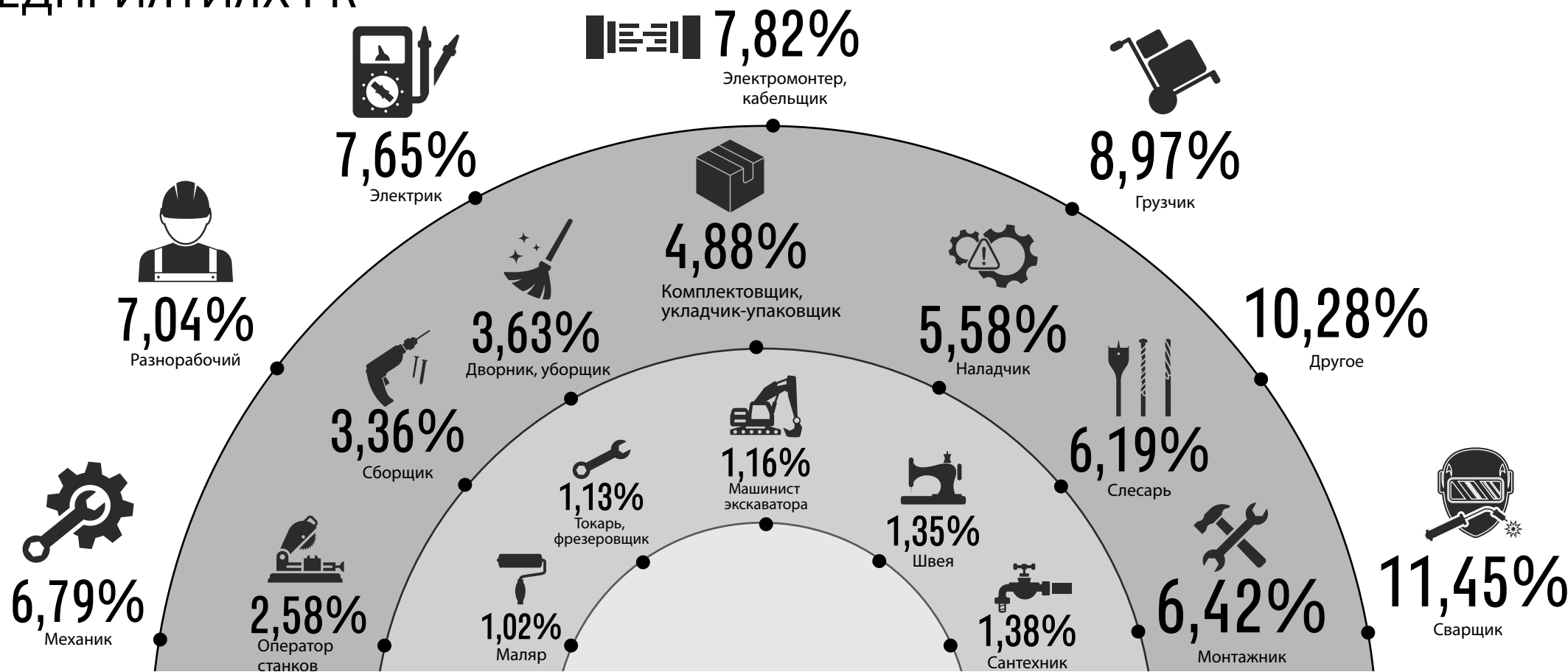


123 660 тенге
СРЕДНЯЯ зарплатная плата по рабочим вакансиям



540 000 тенге
МАКСИМАЛЬНАЯ зарплатная плата по рабочим вакансиям

ТОП-20 РАБОЧИХ ВАКАНСИЙ, ВОСТРЕБОВАННЫХ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РК



ЛАБОРАТОРИЯ БИЗНЕСА

Гражданин Ливана открыл в Караганде предприятие, которое производит в день около двух тонн кукурузных палочек. Особенность продукции заключается в том, что в каждой упаковке есть небольшой подарок-сюрприз.

Айша АЙЗАТ

Семейный бизнес

У братьев Джафар казахстанское предприятие – не первое по счету. Сладкий бизнес они начали развивать сначала в родном Ливане, а затем стали завоевывать рынок Болгарии. Там в 1998 году они открыли первое крупное производство по выпуску кукурузных палочек, которые стали пользоваться активным спросом у местного населения. В Украине их бизнес стартовал в 2003 году. На белорусский рынок братья вышли в 2007 году. А в 2013-м познакомились с казахстанскими предпринимателями, один из которых пригласил ливанских бизнесменов попробовать организовать аналогичное производство и в РК.

«Я работал с братом в Беларуси и познакомился там с предпринимателем из Караганды. Ему понравилась наша идея и продукция. Он нам сказал, что в Казахстане такой продукции с сюрпризами нет. И мы решили попробовать свои силы здесь», – рассказал предприниматель Рафат Джафар Шафик.

В первую очередь бизнесмен стал искать удобное место расположения для своего будущего предприятия. Побывал в Алматы и Нур-Султане, но его выбор пал на Караганду, так как там оказалась самая удобная транспортная развязка.

«В Караганде нам удалось познакомиться и подружиться с владельцем здания и складских помещений, в которых сейчас располагается наше производство. Мы договорились с ним об аренде помещений общей площадью более 2 тыс. кв. м за 2 млн тенге», – отметил Рафат Джафар Шафик.

Чтобы запустить свое производство, предприниматель вложил в него более 270 тыс. евро. Изначально он занимался только упаковкой продукции



Фото: Andrii Iemelianenko

Кукурузный сюрприз

других производителей. Однако с самого начала преследовал цель наладить полный цикл производства – от изготовления самих кукурузных палочек, разработки оригинальной упаковки и закупа качественных игрушек до упаковки готовой продукции. Кроме этого, он хотел выпускать продукт более высокого качества, чем местный.

«Поначалу не все шло гладко. К примеру, был сильный скачок курса доллара, который не давал мне сориентироваться, по какой цене продавать товар. В июне 2015 года доллар стоил 185 тенге, а когда я приехал в сентябре, он уже стоил 270 тенге. И оборудование, и сырье, которые я хотел купить в Италии и Китае, были привязаны к доллару. Поэтому на первых порах я потерял около \$180–200 тыс. Но любой бизнес в самом начале терпит убытки.

Мы просто знали, что сможем наработать все, потому что людям нравился наш товар», – говорит собеседник.

Оборудование для своего цеха бизнесмен закупал в разных странах. Часть привез из Болгарии, купив у своего брата. К примеру, производственная линия по выпуску кукурузных палочек стоила \$100 тыс. Еще четыре автоматических упаковочных станка он приобрел также в пределах \$100 тыс. в Болгарии и Беларуси. Они были не новыми, но в отличном состоянии. Также ему понадобились два станка для пайки подарочных яиц, полуавтоматическая установка фасовки кукурузных палочек и 10 паяльных устройств для упаковки.

Освоить рынок

Первые три года предприятие работало лишь на покрытие

своих расходов и осваивалось в Казахстане. В плюс бизнес вышел только в 2018 году, и предприниматель сразу же стал думать о расширении ассортимента продукции и увеличении оборотов. За кредитом он обратился в АО «Сбербанк», а для получения субсидий по частичному возмещению процентной ставки за кредит и бесплатной гарантии – в Фонд развития предпринимательства «Даму», так как для выдачи полной суммы займа ему не хватало залогов. К гражданину иностранного государства фонд долго присматривался.

«Я представил в качестве гарантии движимое имущество: машины, оборудование и т. д. Фонд понять можно, так как я иностранец, они должны проверить все. Я благодарен им за оказанное доверие и получение 10 млн тенге. Эти деньги я дол-

жен вернуть за полгода под 8%. Для нас эта сумма небольшая. Но очень нужная. Мы можем отдать ее за месяц», – рассказал г-н Рафат Джафар Шафик.

Сейчас его предприятие выпускает в среднем около двух тонн кукурузных палочек в день. Более 40% продукции уходит на экспорт в Россию. На внутренний рынок Казахстана идет остальная часть. В основном, крупными заказчиками являются города Алматы и Нур-Султан. К сожалению, в крупных супермаркетах Караганды продукцию бизнесмена не встретишь. Ее можно купить на оптовых рынках и в небольших магазинчиках. Предприниматель связывает это с конкуренцией и большими деньгами, которые у него просят владельцы супермаркетов для того, чтобы поставить товар на свои полки.

«Мы думаем, что в будущем наша продукция появится на полках супермаркетов. Пока это проблематично, так как, чтобы реализовывать поставки в крупные супермаркеты, нам нужно отдавать большие деньги. А мы работаем, в основном, с оптовыми дистрибьютерами, поэтому заказы у нас есть всегда. В основном, российские покупатели делают крупные заказы. В планах у нас расширить границы и экспортировать товар в Узбекистан и Кыргызстан», – признался г-н Рафат Джафар Шафик.

На его производстве для выпуска кукурузных палочек используют только казахстанское сырье. Бизнесмен отметил, что закупает кукурузную крупу, масло и сахар в Караганде, а упаковочные материалы – в Алматы. На его производстве трудится исключительно местное население. Всего в цехах работают 45 человек. Средняя заработная плата сотрудников составляет 100 тыс. тенге.

Наполеоновские планы

На сегодняшний день карагандинское предприятие расширяет линейку своей продукции. К Новому году компания намерена увеличить объемы поставок уже имеющихся видов продукции и наладить производство новинок – подарочных наборов в виде чупа-чупсов. Данный продукт сейчас проходит стадию получения сертификата соответствия.

«Пока планировать конкретные объемы производства сложно: в основном, это ручной труд. Поэтому сначала нужно обучить этому людей. Но, думаем, перед Новым годом данный продукт будет пользоваться еще большим спросом», – добавил г-н Рафат Джафар Шафик.

В будущем бизнесмен намерен увеличить площадь своего производства за счет строительства собственного завода, который он планирует начать в течение трех лет. После запуска завода могут появиться дополнительные рабочие места для местных жителей.

«Сейчас дела у нас идут хорошо. Мы на втором месте по продажам после предприятия моего брата в Болгарии. На третьем месте производство в Беларуси и на четвертом – в Украине. Надеемся завоевать и казахстанцев», – резюмировал предприниматель.

Высоты для приаральского бизнеса

Возможно ли, чтобы идея об открытии своего дела, о которой думаешь не один день, наконец начала выкристаллизовываться, что для этого нужно и как долго надо идти к своей мечте, чтобы ее осуществить? Об этом «Курсиву» рассказали кызылординские бизнесмены.

Махмуд БАЙХОДЖАЕВ

Стройка мечты

Четырнадцатитажное здание на левом берегу реки Сырдарья видно издали. Расположено оно

прямо у моста, что связывает оба берега в Кызылорде. Это – новый корпус частного университета «Болашақ». В нем размещаются администрация, учебные аудитории вуза и двух колледжей. Рядом ведется строительство общежития в пять этажей.

Застройка левобережья началась в 2016 году. Спустя год основатель университета Бакберген Досманбетов взялся за возведение административного корпуса. Высота станет главным зданием будущего студенческого городка на площади в 10,8 га.

Бакберген Досманбетов рассказал, что вокруг административного здания постепенно по-

явятся жилой 60-квартирный дом для преподавателей, центр обслуживания студентов, поликлиника, спортивные, культурные и другие объекты. Вся территория будет озеленена, благо до реки рукой подать. По словам собеседника, в целом на застройку уйдет пять-семь лет.

Этот проект – реализация мечты, которой он грезил последние десять лет, посещая студенческие городки и кампусы зарубежных университетов. На ее осуществление г-н Досманбетов постепенно откладывал часть прибыли, получаемой с оплаты за обучение студентов. К слову, сегодня в университете и колледжах совокупно учится более 7 тыс. студентов, оплата за учебу составляет от 280 до 310 тыс. тенге.

«Впрочем, собранных денег все равно не хватило бы, поэтому в 2017 году я взял кредит в 500 млн тенге в АТФБанке по инструменту субсидирования в рамках программы ДКБ-2020. Для строительства общежития в этом году был взят еще один кредит, на 400 млн тенге, в том же банке», – сообщил бизнесмен.

Чтобы скорее выплатить заем, он сократил средства на обновление материально-технической базы вуза. И вкладывает все свободные ресурсы в строительство. Как подчеркнул Бакберген Досманбетов, это не только коммерческий, но и социально-культурный проект.

Швейное дело непростое

Швейный цех ИП «Керім-сұлу-Қузылорда» расположился в небольшой двухкомнатной квартире. В одной комнате работают швеи с машинками, в другой размещены плоды их труда – куча мягких и красивых подушек с корпе. Пока коллектив небольшой – всего четыре девуш-

ки. Две из них – сестры, одна из которых – Шынар Прекеева – и основала ИП.

«Все началось два года назад, с подачи сестры. У меня не было возможности взять кредит. Были и сомнения, сумею ли выплатить заем. Поэтому мы купили две простые швейные машинки и начали шить на заказ постельные принадлежности, комплекты приданого, подушки и корпе. Стали разрабатывать свой дизайн, чтобы продукция выгодно отличалась от изделий других швей», – рассказала предпринимательница.

Каждую вещь комплектов украшают не только национальные узоры, но и добрые

пожелания молодоженам, родственникам со стороны жениха и невесты. Такая нестандартная продукция нового ИП понравилась покупателям: в основном ее берут в подарок или в качестве приданого. Причем не только кызылординцы: несколько комплектов уже уехали в Алматы, Актау, Жанаозен, Семей, и заказы из других регионов поступают постоянно.

В этом году, обретя уверенность в том, что она сможет выплачивать кредит, а также учитывая растущий спрос на продукцию, требующий больше оборудования, Шынар Прекеева обратилась в фонд «Даму» за помощью в получении займа.

На кредит в 3 млн тенге были закуплены три дорогостоящие швейные машинки, сырье.

«Сейчас мы шьем исключительно на заказ. Поэтому прием заявок временно прекращен до конца января 2020 года», – поделилась швея. По ее словам, в месяц у них уходит по 30–40 комплектов.

Остановившись на достигнутом предпринимательница не собирается. Весной следующего года она планирует переехать в отдельное помещение, нанять еще несколько девушек и прикупить четыре-пять швейных машинок. Это позволит увеличить доходы и, возможно, выплатить кредит раньше срока.



Фото: Махмуд Байходжаев

flyqazaq.com

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БАҒЫТТАР
МЕЖДУНАРОДНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ



Алматы + Бішкек
Алматы + Ош
Атырау + Астрахань

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

QAZAQ AIR

Сертификат эксплуатанта РК Комитета Гражданской авиации Министерства по инвестициям и развитию АОС КЗ-01/038 от 28.06.2017

Бизнес чисто семейный

Как заработать на полезных лакомствах?

Сначала Людмила Каухер делала пастилу и другие сладости из ягод и фруктов, чтобы порадовать своих родных. Затем начала угощать знакомых. Обкатав на них рецепты, жительница Павлодара решила, что можно и свое дело организовать. Сегодня в небольшом бизнесе задействована вся семья.



Людмила КАУХЕР, предприниматель: «Мои сладости востребованы и летом, в сезон свежих ягод».

только диабетика, но и люди, ведущие здоровый образ жизни и приучающие к нему детей. Когда на кухне стало тесно, задумалась о расширении. Женщина открыла ИП, получила сертификат на пять лет.

Сегодня Людмила Каухер арендует помещение в 50 квадратных метров. Все оборудование, включая промышленный дегидратор, слайсер для нарезки и морозильные камеры, приобретено ею за счет собственных средств. К примеру, цены на сушилки для ягод и овощей составили от 70 тыс. тенге и выше, в зависимости от объема.

В производстве бизнесвумен использует ягоды и плоды с собственной дачи. Недостающие объемы сырья приобретает у местных дачников. Нынешним летом цена за литровую банку практически любой ягоды варьировалась в диапазоне от 700 до 1 тыс. тенге.

Для души и тела

В ассортименте – пастила разных сортов и фруктовые чипсы. Эти деликатесы не из дешевых. Так, цена 100 гр пастилы составляет около 2 тыс. тенге. Но у сушеных сладостей достаточно фанатов. И это при том, что за год они подорожали почти на 50%.

«Повышение цен произошло из-за изменения оплаты за аренду, роста в цене электроэнергии.



Фото: LY photographer

Да и ягоды с фруктами не дешевеют», – говорит предпринимательница.

Впрочем, покупателя это не отпугивает. О том, что их немало, свидетельствует тот факт, что уже в ноябре Людмила Каухер начинает принимать заказы на новогодние подарки.

Учиться – пригодится

Впрочем, предпринимательница из Павлодара решила, что открыть ИП и наладить производство недостаточно для того, чтобы бизнес пошел в гору. Увидев объявление о конкурсе ЕБРР по набору слушателей в программу «Женщины в микробизнесе», она отправила заявку и получила приглашение на обучающие семинары и тренинги.

«Хотелось совершенствовать бизнес, но понимала, что знаний в этой области не хватает. А тут такая возможность получить дополнительное образование, и еще бесплатно. Программа строилась модулями: маркетинг, бизнес-финансы, как начать дело, как продвигать продукт. Последнее очень актуально для моего дела», – отметила Людмила Каухер.

Получив полезные советы по работе в социальных сетях, Людмила сегодня применяет на практике предложенные маркетинговые ходы.

«Реализация продукции – одна из главных составляющих бизнеса. Рынок большой, и важно на нем не потеряться. Поэтому необходимо выделиться среди всех остальных. Что и пытаюсь

делать», – поделилась предпринимательница.

Расширение ассортимента – тоже одно из условий для развития бизнеса. Не так давно предпринимательница начала выпускать чай с использованием листьев деревьев и кустарников, растущих на дачах. Но чай из высушенных листьев получается не столь вкусным и ароматным, как из свежих. А вот ферментация листьев позволяет добиться наилучшего результата. Процесс трудоемкий, но дело того стоит. Новый продукт покупателей заинтересовал, но его пока недостаточно, чтобы удовлетворить растущий спрос.

Продукцию, которую выпускает Людмила Каухер, можно встретить на прилавках нескольких торговых точек областного

центра. Но, по ее словам, основной площадкой для реализации остается все же Instagram.

«Для меня на сегодня важно живое общение с людьми, которые покупают сладости. Думаю, это способствует продвижению товара», – уверена Людмила Каухер.

Выстраивая бизнес, она не думает о банковском займе или государственной поддержке. «Пока не планирую увеличивать масштабы производства, не готова. Ведь потребуются люди, большие площади, дополнительные хлопоты и расходы. Не скажу, что не хочу дополнительной прибыли, ведь к этому все стремятся. Но всему свое время», – уверена предпринимательница.

Так что на сегодня это бизнес чисто семейный.

Жесткая конкуренция за рынок

Как бизнесмен из Уральска сумел найти свою нишу на рынке хлебобулочных изделий

В 90-е годы люди мешками скупали дешевые макароны, которые он с друзьями делал на стареньком станке в арендованном помещении. Времена дефицита прошли, но за его продукцией крупные оптовики становятся в очередь – на всех ее не хватает. Секрет успеха, по мнению бизнесмена, прост – делать вкусно и просчитывать, как развивается рынок.

Людмила КАЛАШНИКОВА

По образованию Алексей Попков – прораб. После армии работал на уральских стройках мастером, прорабом. Когда с развалом Союза стали закрываться строительные тресты, остался без работы. По его словам, первый производственный станок им с друзьями буквально подкинула судьба – его отдали за долги. Втроем они сняли небольшую комнату площадью 15 квадратных метров, закупили муку, соль – и работа пошла. Первые 300 кг испорченной продукции пришлось выбросить, а потом научились делать макароны без брака.

Выживали на макаронах

«Время было сложное. В магазинах народ запасался всем впрок. Макароны мы изначально выпускали в бумажных мешках по 20 кг. Я развозил по рынкам, и люди скупали их оптом. Это потом мы перешли на фасовку по 5 и 10 кг», – рассказывает бизнесмен.

Поначалу рабочий день Алексея Попкова начинался в шесть утра, а заканчивался ближе к восьми вечера. Через полгода предприниматели арендовали помещение побольше, купили дополнительно два станка, а еще через год задумались над тем, чтобы открыть производство по выпечке хлеба и пряников. Поняли: делать нужно то, что людям необходимо каждый день.

Бизнесмен рассказывает, что со временем они отказались от выпуска макарон – Желаевский комбинат хлебопродуктов закупил итальянское оборудование для выпуска макаронных изделий. Конкурировать с ними было сложно. И в то

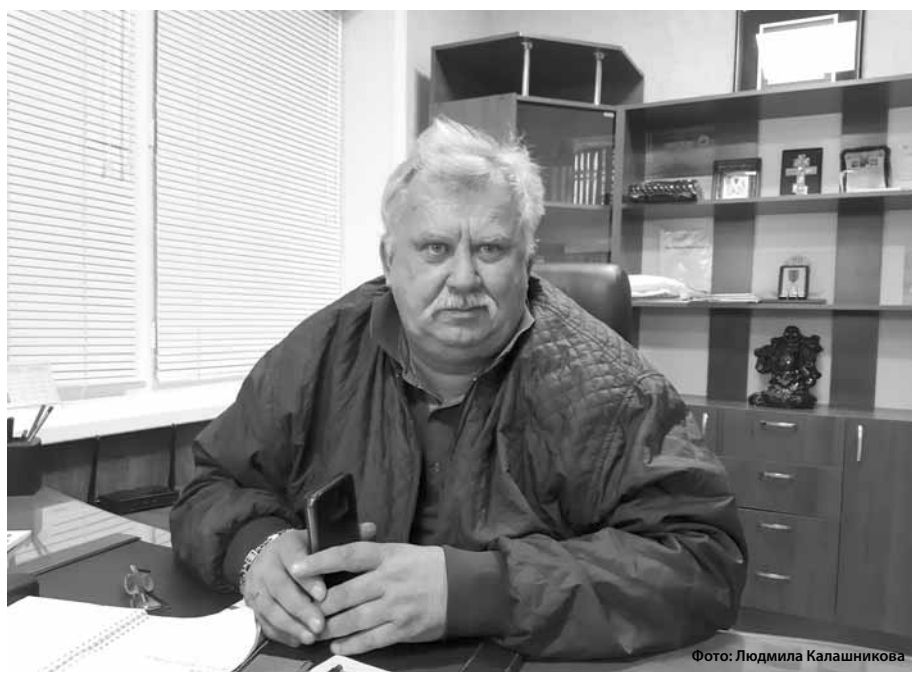


Фото: Людмила Калашникова

же время у Попкова уже был большой опыт работы на рынке изделий из муки, он знал рынок, его цены и потребности. Поэтому десять лет назад он начал искать новую нишу для развития своего производства.

«У меня есть знакомые в таможене. Поговорил с ними, они сказали, что в область завозятся крупные партии вафель, сухек из России и Украины. Решил, что надо развивать производство этих изделий у нас», – вспоминает г-н Попков. Тогда родные говорили ему, что пора бы поменять старый дом, в котором они с супругой прожили 17 лет. Но бизнесмен решил вложить заработанное в новую производственную базу – купил заброшенную территорию с помещением в промзоне Желаево и начал готовить цех под производственные линии.

Борьба не в нашу пользу

Предприниматель не побоялся кредитов – открыл ТОО «Батыс Продукт», купил при поддержке фонда «Даму» новые линии по производству вафель и сухек – под 6% годовых. Считает, что самому осилить покупку дорогостоящего оборудования невозможно – долгие кредиты под низкий процент, по его словам, это большое подспорье для бизнесмена. При

этом Алексей Попков признает: первые полтора года после оформления кредитов предприятие было на грани – оборудования еще нет, кредит платить нужно, цех не готов. Выстоять помогли хлеб и пряники. Деньги с этих производств бизнесмен вкладывал в новый проект.

Он подчеркивает, что развивать производство всегда было сложно. Но в 90-е годы отбить покупку оборудования можно было за полгода. Теперь, если берешь оборудование, уходит три-четыре года, прежде чем дело начинает приносить доход.

Бизнесмен вспоминает: когда налаживали производство, объездили все близлежащие к Уральску города. Находили оптовых покупателей, договаривались о долгосрочных контрактах. Неделями он пропадал в дороге, осваивая казахстанский рынок – Актобе, Атырау, Актау, потом – Семипалатинск, Усть-Каменогорск, Павлодар. Параллельно осваивали и российский рынок – Самару, Саратов, Оренбург, Казань, Нижний Новгород, Челябинск.

Первыми клиентами на вафли и сухки Попкова стали уральские оптово-розничные рынки.

Очень тяжело, как отмечает г-н Попков, им было заходить на российский

рынок. Многие российские сети супермаркетов отказывают в сотрудничестве до сих пор, объясняя это тем, что прежде всего на их полках должны быть представлены российские товары. В Казахстане, по его словам, такого лоббирования интересов местных производителей товаров нет.

«Я считаю, что наша продукция по качеству ничем не хуже российской, а по цене – значительно ниже. Но в наших супермаркетах российская продукция стоит на первых полках. Был недавно в Нур-Султане, увидел, что там российские сушилки стоят 350 тенге за 300 гр, тогда как наши сушилки стоят 350 тенге за кг. Сейчас идет борьба за место на торговых полках, и мы, казахстанские производители, находимся в ущербном положении», – считает Алексей Попков.

Конкуренция подстегивает

Сейчас на производстве, которое когда-то запустили трое друзей, работает 90 человек. Общая площадь всех производственных помещений – 4,4 тыс. кв. м.

Недавно Попков купил вторую линию по производству вафель. К новому году эта линия будет запущена. Он считает, что расширение производства вафель – для них необходимость. В прошлом году оптовые покупатели буквально записывались в очередь за вафлями.

Попков – один из немногих производителей хлебобулочных изделий в Уральске, у кого нет своих фирменных ларьков. Бизнесмен объясняет, что не видит в этом смысла: продавать там свою продукцию без накруток он не сможет, так как содержание ларьков требует больших затрат. И без этого его товар не менее популярен, чем у других хлебопеков и кондитерских цехов.

«За рынок приходится биться – где-то качеством, где-то ценой. Конкуренция жесткая. Считаю, что это хорошо. Это подстегивает, заставляет двигаться дальше, повышать качество своей продукции», – говорит Алексей Попков.



Фото: kenary820

Где казахстанцы Китай обошли

Как атырауские предприниматели увеличивают казсодержание

Пока на верхах прорабатываются вопросы поддержки отечественных товаропроизводителей, предприниматели в регионах медленно, но верно ищут пути увеличения местного содержания. Правда, при этом признаются, что конкурировать с Китаем невозможно, но победиться за спецзаказы можно.

Тамара СУХОМЛИНОВА

Дело за колючей проволокой

Предпринимателя из Атырау Олега Тасуньяна в бизнес-кругах называют последним из могикан городской обувной фабрики, где он работал до развала Союза. Еще в 1992 году он рискнул и открыл свой бизнес. ТОО «Этрри», возглавляемое им, изначально специализировалось на пошиве спецодежды. Причем в развитии своего бизнеса Олег Тасуньян стал первопроходцем – первым наладил работу швейного цеха за колючей проволокой. Основные клиенты предприятия – субподрядные компании, задействованные в строительной сфере нефтегазовой отрасли. Немало заказов на спецодежду поступает и из соседних областей. К примеру, среди постоянных клиентов – Мангистауское ТОО «МАЭК-Казатомпром».

Спецодежду в цехах «Этрри» производят на современном высокоточном оборудовании, что позволяет экономить не только время, но и материал. Впрочем, Олег Тасуньян из тех бизнесменов, кто не останавливается на достигнутом, и, имея налаженный бизнес, решил его расширить, открыв и цех по пошиву спецобуви.

«Это логично. Если мы производим спецодежду, то и выпуск спецобуви оправдывает себя и привлечет больше клиентов. Для спецобуви нужны полуботинки, ботинки, кроссовки и сапоги. И их разновидность – летняя и зимняя. Таким образом, заказчики смогут полностью экипировать своих работников в одном месте, что будет выгодно всем без исключения», – объяснил свое



Фото: ASDF MEDIA

решение Олег Тасуньян журналистам в ходе пресс-тура, организованного Атырауским филиалом ФРП «Даму».

Для закупки необходимого оборудования в обувной цех предприятия воспользовались мерами государственной поддержки в виде льготного кредитования приоритетных проектов. Но, как признается предприниматель, иметь оборудование – это всего лишь полдела.

«Были сложности с технологией производства, приходилось много экспериментировать, чтобы добиться в производстве высокого качества продукции и отвечать высоким требованиям иностранных компаний. Второй момент – отсутствие в Казахстане собственного сырья. Только комплектовщик для одной пары обуви нужно 16 единиц, а у нас в республике ничего своего нет», – делится Олег Тасуньян.

Тем не менее предприниматель неотступно следует к своей цели. Воспользовавшись в очередной раз господдержкой, сейчас закупает дополнительное оборудование для обувного цеха, что позволит наладить полный

цикл собственного производства спецобуви.

«Раньше мы заказывали заготовки в Китае. Были недовольны поставками. Как минимум 10% приходили с браком. Заказы ввешь одно, получаешь другое. С покупкой нового оборудования будем отшивать заготовки самостоятельно», – говорит бизнесмен. Для увеличения доли казсодержания в своей продукции предприятие закупило и протестировало образцы кожи недавно открывшегося Шымкентского кожзавода. Образцы успешно прошли испытания, поэтому ТОО «Этрри» намерено сотрудничать и закупаться у отечественного производителя.

«Что касается товаров широкого потребления, с Китаем, к примеру, сегодня конкурировать не получится. Но вот в таких заказах, как спецобувь, победиться можно», – уверен Олег Тасуньян.

Современная кузница

Александр Речкин работал водителем. Но еще с детства интересовался кузничным делом и работой по металлу. Признается – с интересом наблюдал за рабо-



Фото: Ануар Абилязиев

той мастеров и даже сам пытался творить во дворе своего дома. Проведя немало лет за рулем, он побывал в разных городах, и везде ему в глаза бросались кованные металлические изделия.

Художественнаяковка сродни искусству, убежден он. Здесь есть место и для фантазии автора, и для творческого подхода к процессу изготовления.

Пять лет назад Александр Речкин бросил привычное занятие, скооперировался с друзьями и официально зарегистрировал цех по изготовлению кованных изделий. Сегодня его предприятие делает авторские мангалы, ворота, изгороди, навесы, козырьки и многое другое.

В рамках госпрограммы ДКБ-2020 предприниматель оформил заем в размере 16 млн тенге, получив по линии «Даму» субсидирование процентной ставки вознаграждения и гарантию на недостающую часть залогового обеспечения. На эти средства было закуплено оборудование – станки горячей и холоднойковки, станок ЧПУ плазменной резки металла. Последний позволяет без труда вырезать из обычного металлического листа самые сложные узоры.

В цехе работает три человека. Среди клиентов как физические

планируем заключить договоры со строительными компаниями и выходить на рынок соседних областей», – поделился планами Александр Речкин.

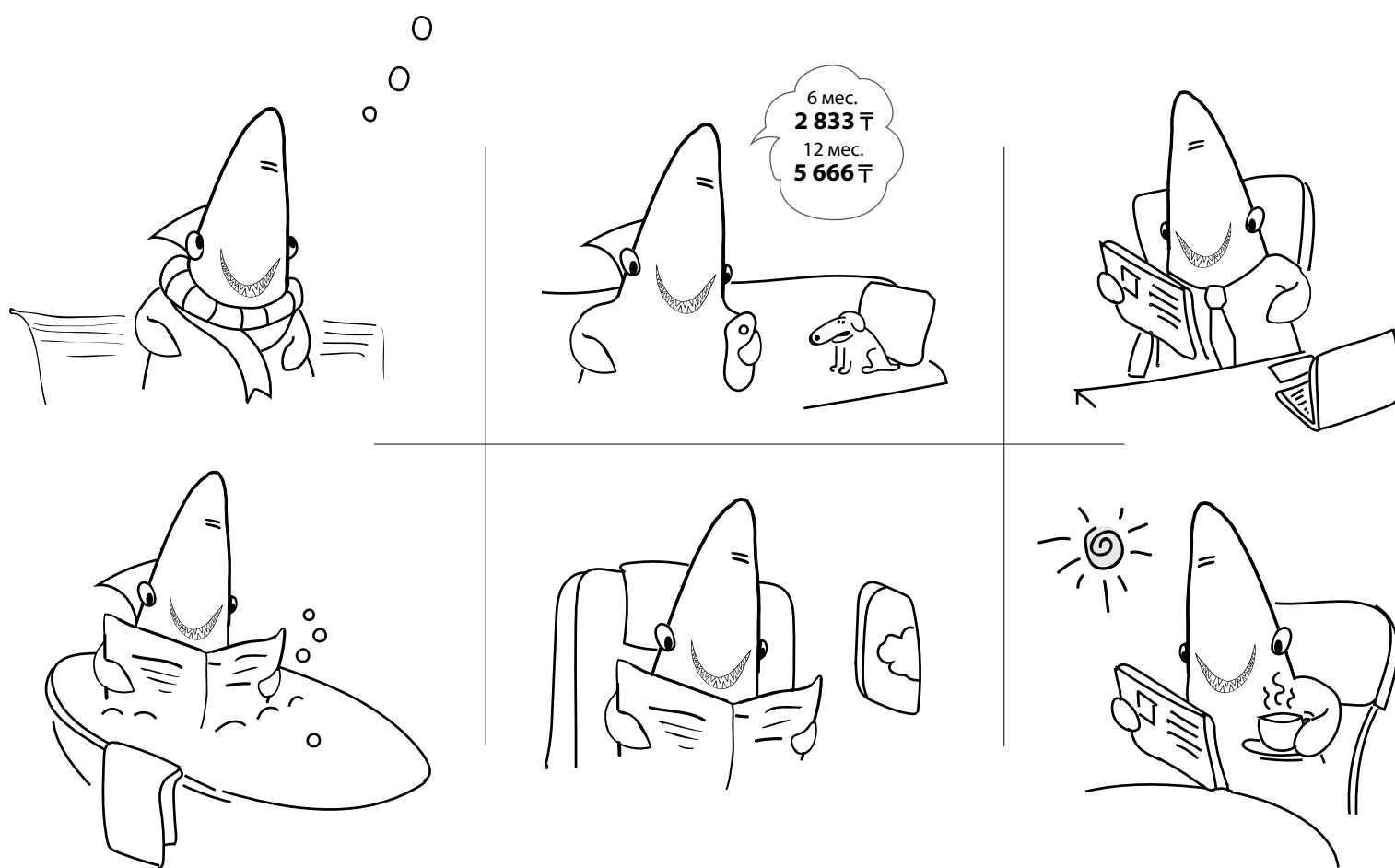
Инструменты в помощь

Кабельный завод ТОО «Производственно-коммерческая компания «Континент Ко ЛТД» функционирует в Атырау с августа 2015 года. Мощность завода рассчитана на выпуск 22 тыс. условных километров кабеля в год. Ассортимент предприятия составляет около сотни наименований волоконно-оптической продукции. Сегодня атырауский кабельный завод является единственным предприятием в западном регионе Казахстана, выпускающим волоконно-оптическую и медьсодержащую кабельную продукцию телекоммуникационного назначения. Основные потребители его продукции – АО «Казактелеком», ТОО «Тенгизшевройл», транспортные и телекоммуникационные компании области.

По словам генерального директора компании Семена Хвана, ТОО дважды воспользовалось льготным займом: взяв в 2015 году 488 млн тенге на строительство кабельного завода, а в 2019 году – 121 млн тенге на расширение производственных возможностей и открытие на предприятии собственного испытательного центра. Сейчас предприятие принимает участие в программе «Широкополосный доступ к интернету в селах» (ШПД), благодаря чему получило категоричный закуп по линии фонда «Самрук-Казына», что обеспечивает стабильный выпуск и сбыт продукции. Только в рамках ШПД завод ежемесячно выпускает 1200–400 км кабеля. При этом технически предприятие сегодня способно выпускать 1600–1800 км кабельной продукции в месяц.

При помощи возможностей системы дуального обучения завод решил проблему с квалифицированными кадрами. Основной рабочий состав предприятия – выпускники Атырауского политехнического колледжа и Атырауского университета нефти и газа. Все они во время обучения проходили практику на предприятии, а самые успешные были приняты на работу.

ПОДПИШИСЬ И ПОЛУЧАЙ «КУРСИВ»
ПО УДОБНОМУ АДРЕСУ В КАЗАХСТАНЕ



КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ
ЛИЦЕНЗИРОВАНО
WSJ.

Оформи подписку на <https://kursiv.kz/subscription2020> или наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу подписки

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



День и ночь грохочет порт

Последние пять лет порт Баутино испытывал большие сложности: судозаходы упали, грузов практически не было. Сейчас порт начинает возрождаться. К примеру, в этом году принято решение о повышении тарифов на некоторые виды портовых услуг, что позволило гавани выйти в плюс по доходам.

Ольга ЗОЛОТЫХ

История порта

Первое упоминание о порте Баутино найдено в госархиве Грузинской ССР и датируется 3 октября 1887 года. Тогда начальнику Закаспийской области было дано разрешение на строительство пристани в Тюб-Караганской бухте. Эту дату и считают днем рождения порта. На базе пристани было создано Форт-Александровское морское агентство. Его задачей в то время была переработка грузов жизнеобеспечения, которые поступали в Закаспийскую область морским путем. Объем и ассортимент грузов ежегодно росли. В первые годы в Баутино поступали продукты питания, ткани, одежда, лес, металлические изделия и все необходимое для обеспечения находившегося в Форт-Александровском гарнизоне и местного населения.

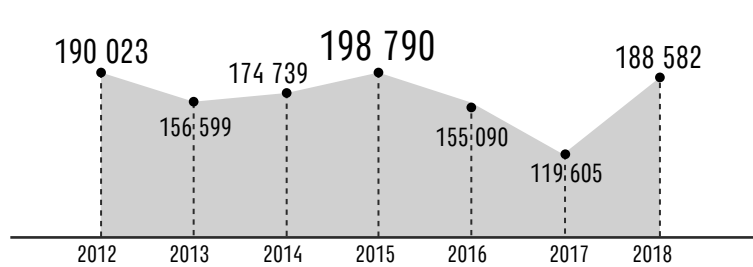
Через баутинский порт сюда доставляли уголь, дрова, питьевую воду. Сначала из Астрахани, потом – из Баку. «Регион практически всем снабжался именно через этот порт, так как морской путь в то время был самым легким для доставки всего необходимого на полуостров – до того момента, пока не построили Актау и не провели железную дорогу. Из Баутино на экспорт шли продукты карьеров, в частности, камень-ракушечник», – рассказал ветеран порта Петр Казачков.

В эти годы велась интенсивная работа по разведке на полуострове Мангышлак запасов нефти, урановой руды, а также по строительству Актау, а Форт-Шевченко стал базой для треста «МангышлакНефтеГазоРазведка». Это потребовало переоснащения порта новым грузоподъемным оборудованием для перевалки всего необходимого для буровых работ. Общий объем грузов доходил до 130 тыс. тонн в год. В 1970-е годы характер грузов несколько изменился в связи с вводом в эксплуата-

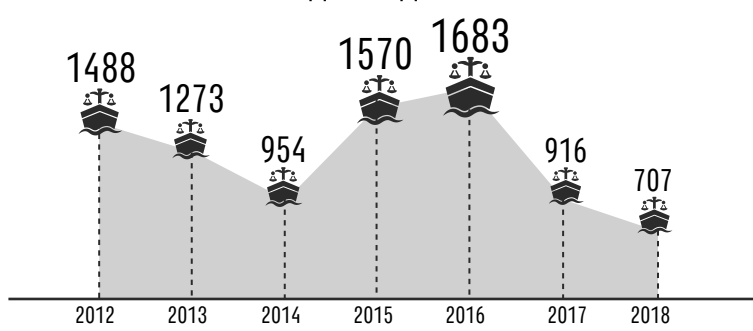


Фото: Ольга Золотых

ДОХОДЫ ПОРТА БАУТИНО (В ТЫС. ТЕНГЕ)



КОЛИЧЕСТВО СУДОЗАХОДОВ В ПОРТ БАУТИНО



Источники: порт Баутино

тацию морского порта Актау. Но объемы оставались прежними. Они сохранялись вплоть до 1994 года. После распада СССР все грузопотоки остановились. Порт стал переживать тяжелые времена. С 1997 года он вошел в состав актауского порта как грузовой район (хотя было время, когда

порт Актау на заре своего становления был грузовым районом баутинского порта – «Курсив»).

Снижение объемов

Петр Казачков, жизнь которого связана с портом Баутино многие годы, рассказывает, что в лучшие времена здесь работало до 170

человек, а к 1998 году оставалось всего 12.

«Работы не было, порт стоял, но в 1998 году стартовала реализация Северо-Каспийского проекта, и началось оживление. Объем грузов и судозаходов с начала 2000-х годов нарастал с каждым годом, и восемь лет назад он достиг своего пика – 2800 судозаходов в год», – отмечает Петр Казачков. С порта пошли контейнеры, продукты питания для строителей искусственных островов, грунт. С начала реализации проекта было решено бурить с плавучих буровых установок, а затем решили строить искусственные насыпные острова. Снижение судозаходов и грузов началось в 2012 году.

Кроме того, какое-то время из порта активно шел экспорт в Иран и Турцию металлолом, но затем поставки прекратились. Экономист грузового района Баутино Калдыбала Сармуханова рассказывает, что самыми тяжелыми стали 2013 и 2018 годы.

«В 2013 году в порту шла реконструкция, поэтому вся работа встала – не было доходов, грузов, краны простаивали. Все это затнулось на пять лет, так как совпало с проблемами как освоением шельфа Каспия», – отметила экономист.

Когда все работы на Кашагане приостановились, Баутино зарабатывал исключительно на

стоянке судов и открытии-закрытию границы. Но тарифы были настолько низкие, что порт работал себе в убыток. Поэтому в первую очередь было решено поднять тарифы. Они выросли в этом году дважды – с 10 июля и с 1 октября.

«Судозаход у нас действительно самый дешевый, если сравнить его с другими портами. К примеру, у нас тариф на судозаход всего 98 тыс. тенге, а в Северном терминале он стоит около 1,5 млн тенге. Тариф на перевалку грузов у нас также низкий, поэтому планируем увеличить и его. Тариф на стоянку судов на рейде поднимать не планируем, ведь мы понимаем, что корабли стоят без работы, а значит, дохода у компаний нет», – говорит начальник ГР «Баутино» Мырзабек Сактаганов.

Выход в плюс

Первый и самый большой плюс порта Баутино в том, что это первый пункт пропуска для открытия и закрытия границы для судов, идущих из Туркменистана или Астрахани. Кроме того, порт Баутино находится в одной из лучших гаваней на Каспии – акватория имеет хорошую естественную защиту и позволяет обрабатывать суда вне зависимости от волнений на море. Сейчас ГР «Баутино» выполняет две задачи: контроль за безопасностью мореплава-

ния в заливе и оказание услуг по судозаходам и по перевалке грузов. Но в этом году в порту Баутино активно не искали грузы. Причина та же – низкие тарифы, которые не перекрывали бы стоимость работ порта. Однако через него в этом году удалось перевалить крупные партии важных грузов. В июне 2,5 тыс. тонн мангистауского камня-ракушечника были отправлены в Астрахань (до этого момента последний раз ракушечник из Баутино отправляли по морю в 1992 году). Однако у российской компании возникли проблемы с финансированием, и перевалка прекратилась. Кроме того, через порт Баутино было отгружено 2 тыс. тонн цемента из Ирана. Но в связи с санкциями в отношении этой страны и эти поставки были прекращены. Предстоящей зимой в порту Баутино намерены искать новые логистические направления.

«Мы считаем, что нужно налаживать связи с Астраханью по перевалке камня-ракушечника, так как наш – самый ближайший к этому городу казахстанский порт. Сейчас Астрахань покупает такой камень в Крыму и в Махачкале, но дешевле было бы покупать у нас», – говорит Мырзабек Сактаганов. Также, по его словам, ведутся переговоры с Атырау, где с прошлого года идут дноуглубительные работы в речном порту.

Облегчить и удешевить доставку грузов до порта Баутино могла бы железная дорога, но ее нет, и не было изначально.

«Чтобы строить ее сейчас, необходимо знать, под что ее проектировать. То есть, нужно выявить те грузы, которые пойдут в порт. Этим должны заниматься на высшем уровне, но пока этот вопрос не рассматривается», – говорит начальник порта. С его слов, несколько лет назад одна из иностранных компаний разработала техзадание под железную дорогу и считала окупаемость. Но тогда за основу брали грузы только по Северо-Каспийскому проекту, а дополнительные грузы не учитывались, поэтому она была признана нерентабельной.

Ветеран порта Петр Казачков считает, что для того, чтобы все порты в Казахстане работали на полную мощность, необходима государственная политика, которая бы предусматривала создание специальных кластеров и отраслевых ведомств. Именно последние, по его мнению, должны наладить все логистические цепочки.

Экологи против

< стр. 13

По словам заместителя директора ТОО «АралСода» Галымжана Сержанова, в 2018 году урочище было выведено из водоохранной зоны Аральского моря, что позволило предпринимателю взять этот земельный участок и спроектировать там шламохранилище.

«Этот объект еще не построен, находится на стадии прохождения государственной экспертизы. Экологическая экспертиза задала нам вопросы. Но наше шламохранилище не опасно, так как химический состав отходов – сильносоленая вода. То есть концентрация соли в воде достигает 16%, или 150 граммов соли на литр воды. Для сравнения: в морской воде соли содержится 40 граммов на литр», – отметил собеседник.

По его словам, получается совершенно безвредное с экологической точки зрения соединение: 10% – хлорид кальция, 5–6% – хлорид натрия, или пищевая соль, остальное – вода.

«Однако экологи опасаются того, что работа по восстановлению Аральского моря даст свои результаты и вода поднимется до исторической отметки 53–54 метра. В этом случае вода Аральского моря дойдет до Сарышыганского залива. Сейчас она достигает отметки 42 метра. Понятно, что этого нереально достичь в ближайшее время, ведь уже известно, что если прекратить забирать воду из Сырдарьи

и Амударьи, то прежний уровень воды в Аральском море восстановится через 200 лет. Тем не менее мы предусмотрели дамбу, которая выдерживает отметку в 51 метр», – поделился г-н Сержанов.

Экономика прежде всего

Из-за невозможности построить шламохранилище остановился весь проект по строительству содового завода. По словам предпринимателя, на этом производстве в самом депрессивном районе Казахстана открылось бы 1200 рабочих мест.

«Кроме дамбы, мы предусмотрели строительство защитной перемычки, которая перекрывает весь Малый Сарышыганак от основного моря. Она исключает влияние самого шламохранилища на Аральское море, так как между ними 4 километра свободной территории, на которой нет воды. Весь проект у нас готов, и единственный нерешенный вопрос – размещение шламохранилища. ПСД готова, сметная и строительная часть получены и согласование в госэкспертизе. Единственное – мы не получили согласование в департаменте экологии Кызылординской области», – говорит Галымжан Сержанов.

По словам бизнесмена, в Миннацэкономики, акимате Кызылординской области и Минфине уже согласован вопрос по выделению 5 млрд тенге на строительство инженерных сетей в рамках программы ДКБ-2020. «Боле

е 100 млрд тенге – это собственные средства и заем БРК. Всего же ориентировочная стоимость проекта – около 130 млрд тенге», – уточнил г-н Сержанов.

«Также напомнил, что в международной практике есть случаи, когда отходы такого производства сливаются в природные водоемы. Например, Крымский содовый завод с 1973 года сливает шламы в озеро Красное, около 100 млн тонн отходов сильносоленого раствора. Еще два крупных завода, которые принадлежат «БашХиму», в Березниках и Стерлитамаке, расположили свои шламохранилища возле русел рек. В Италии отходы сливаются в море, а в Болгарии – в пресную речку.

«Есть такое понятие, как несовершенство извлекаемости полезной компоненты сырья», – говорит Галымжан Сержанов. – Нам дорого вытаскивать из раствора соль. Мы должны накопить, испарить и только после этого отбирать, так как в этом растворе 85% воды, 10% хлорида кальция и 5% хлорида натрия».

Своя правда

Руководитель департамента экологии по Кызылординской области Марат Курманбаев подтвердил, что строительство завода получило одобрение. Вопрос стоит только по строительству шламохранилища, которое планируется возвести в заливе Малый Сарышыганак на бывшем дне Аральского моря.

«Когда мы рассматривали проект, предприниматели провели общественные слушания в райцентре. Население района было против, потому что сейчас идет подготовка к реализации второй фазы проекта «Регулирование русла реки Сырдарья и сохранение северной части Аральского моря» (РРССАМ). Кстаги, представители Арало-Сырдарьинской бассейновой инспекции, которые осуществляют контроль вдоль реки Сырдарья, тогда также были против. Потому что в случае реализации второй фазы проекта РРССАМ это место затопит водой», – прокомментировал ситуацию Марат Курманбаев.

Однако он отметил, что эта территория не является водоохранной зоной Аральского моря, так как сейчас там пустыня. Тем не менее проект был отклонен экологами. После этого заказчик проекта отправил документы в Комитет водных ресурсов.

Кстаги, представители Международного фонда спасения Арала одобрили проект «АралСода», но рекомендовали, чтобы он был изучен КазНИИ водного хозяйства.

«Если институт даст положительное заключение, то и мы дадим разрешение. Если нет, то будут другие альтернативные проекты. У предпринимателя есть второй вариант. Если вода в случае реализации второй фазы



дойдет до отметки 53 метра, она затопит шламохранилище. Поэтому они предлагают дамбу, закрыв воде доступ в Малый Сарышыганак. Этот вариант мы только будем рассматривать, сейчас все на стадии намерений. Проект еще пройдет экспертизу в Комитете водного хозяйства», – подчеркнул эколог.

Воды не будет

На бассейновом совете, который проходил в Шымкенте, был

подписан протокол заседания, рекомендующий его участникам «принять во внимание презентацию г-на Сержанова». Учитывая важность проекта, он был поддержан членами бассейнового совета. Были приняты во внимание рекомендации специальной Комитета водного хозяйства. Как отметили экологи, в последнее время идет увеличение площади орошаемых земель в Кызылординской области.

«Реализуется вторая очередь Программы усовершенствования ирригационных и дренажных систем (ПУИД-2). В регионе не используется около 20 тыс. гектаров земель, и государство выделило средства для реконструкции и очистки оросительных и сбросных каналов. Соответственно, уменьшается объем воды, поступающей в Аральское море. Кроме того, в Таджикистане строится водохранилище, которое будет заполняться пять лет. Плюс в Узбекистане не уменьшается объем забора воды из реки Сырдарья. В итоге все меньше воды будет поступать в Аральское море. А мы защищаем пустующую территорию», – констатировал Марат Курманбаев.

Эколог также рассказал «Курсиву», что на научном тесовете, который прошел в Шымкенте, участники недоумевали: если шламохранилище планируется строить на земле, не входящей в водоохранную зону, то зачем согласовывать этот вопрос? Все равно туда вода не доходит.

ОБЩЕСТВО

Стреляющий точно в цель

Костанайские предприниматели штурмуют сферу активного отдыха

Популярная игра в пейнтбол стирает грань между реальностью и виртуальным миром. Прижившись в городе и проникнув в сельскую глубинку, она обретает новые формы и воплощения. Активный досуг пользуется спросом, и серьезные бизнесмены пускаются на первый взгляд в совершенно авантюрные стартапы.

Дмитрий ЮРЕВИЧ

Был виртуальный, стал реальным

Конец девяностых и начало нулевых ознаменовались повальным увлечением подростков компьютерными играми. Тогда для многих мальчишек личный ноутбук оставался за пределами роскоши, а потому они часами пропадали в game-клубах.

Костанайскому предпринимателю Канату Жумабаеву 35 лет, и он отлично помнит это беззаботное время. Знаковым событием стал 1999 год, когда вышла в свет легендарная игра Counter Strike.

«Мы собирались в клубе всем двором, делились на команды и «резались» до самого утра. Спецназ против «террористов». Проигравшая команда оплачивала следующую игру. Было весело», – вспоминает бизнесмен.

Сегодня у Каната жена, двое детей, и его давно не интересуют компьютерные перестрелки. Он и подумать не мог, что спустя годы Counter Strike вернется в его жизнь и станет источником дохода.

После окончания учебы он устроился в автосервис, а через девять лет купил эвакуатор и начал работать на себя. Все эти годы откладывал деньги, мечтая заняться собственным, принципиально новым делом. Идея перенести виртуальную стрельбу в реальность пришла спонтанно. Предложение породило спрос на активные развлечения среди костанайцев. Так в городе появился проект под названием Lazer Tag – командная соревновательная игра в стиле action. Бизнесмену проект обошелся в 3 млн тенге.

«Купил оборудование, арендовал подвальное помещение в центре города и сделал внутри что-то вроде лабиринта. Правила игры простые. Участники делятся на команды, каждому на голову надевается повязка со встроенными датчиками и выдается оружие, которое стреляет лазерными лучами. Если луч достигает датчика,

звучит сигнал. Значит, ты поразил противника, и он выбывает из игры», – рассказывает Канат.

В Lazer Tag играют в основном мальчишки. В отличие от пейнтбола здесь нет возрастных ограничений, поскольку риск получить травму практически сведен к нулю. Похожих «лазерных» проектов сегодня в областном центре как минимум четыре. И ни один пока не закрылся.

«Пострелять в живую мишень гораздо интереснее, чем в виртуальную, оттого и тянется детвора. Побегать, выплеснуть энергию. Спрос есть, и конкуренция почти не чувствуется. Не скажу, что прибыль большая, но на жизнь хватает», – делится предприниматель.

Вместе с детьми приходят поиграть и родители, но они здесь нечастые гости, говорит бизнесмен. Взрослые отдадут предпочтение традиционному пейнтболу, и этому есть объяснение.

Сделай мне больно

Пейнтбол – спортивная командная игра, где вместо игрушечного пистолета используется пневматический маркер, заряженный капсулами с цветной краской. В зависимости от давления в маркере капсула при попадании в противника может едва ощутимо разбиться о бронезилет, а может оставить приличный синяк на руке или ноге.

«В этом вся суть пейнтбола. Участники постарше хотят почувствовать эту боль, кайф от эффекта ранения. Они идут в пейнтбол и готовы платить деньги за выброс адреналина», – говорит Канат Жумабаев.

Если еще десять лет назад в Костанайской области специально оборудованные места для игры в пейнтбол можно было пересчитать по пальцам одной руки, то сегодня в этом бизнесе конкуренция высокая. Хотите соревноваться в заброшенных зданиях – пожалуйста. Любите свежий воздух и площадки под открытым небом – запросто. Можно устроить битву в лесопосадке, под укрытием массивных сосен, а можно и в полутемном подвале, если нет клаустрофобии. Предприниматели с лихвой удовлетворяют спрос любителей адреналина.

Добро пожаловать в CS Mansion

Казалось бы, при столь высокой конкуренции и неиссякаемом спросе крайне сложно удивить любителей пейнтбола новыми локациями. Но Канат Жумабаев посчитал иначе. И ему на выручку снова пришел Counter Strike.

Кто хоть раз соревновался в компьютерную «стрелялку», знает, что самое

популярное место для боевых действий – карта CS Mansion. Это двухэтажный коттедж с балконом и двумя лестницами. Комнаты образуют подобие лабиринта, в которых очень удобно скрываться от виртуальных бандитов, но неожиданно можно также слопотать пулю (опять же виртуальную).

Канат решил, что, если построить аналогичный дом в реальности и устраивать соревнования вживую, это будет беспроигрышным с точки зрения бизнеса вариантом.

«Интересовался у друзей и знакомых. Все были в восторге от идеи. Наше поколение выросло на этой игре, и многие захотят перенести ее в жизнь. Локация станет настоящим подарком для всех любителей «Контры», – рассуждает бизнесмен.

Предприниматель привлек своего друга. Вместе они купили 0,6 гектара земли на выезде из города и все необходимые материалы. Уже заказали 17 маркеров и амуницию. Локация уже готова на 95%, осталось обустроить прилегающую территорию. Подземный тоннель, который по сценарию Counter Strike ведет в дом со двора, в реальности тоже выкопан. Так что полное погружение участникам обеспечено. Прибавьте сюда перерывы на кофе-брейки и обеды, условия для которых предусматривает новое место стрельбищ, и планы по окупеваемости кажутся небезосновательными.

На сельском фронте – перемены

Раньше азартное увлечение считалось привилегией городских жителей, но с недавних пор добралось и до сельской местности. Год назад молодой предприниматель Амир Шектыбаев из поселка Карабалык открыл пейнтбольный клуб «Легион», почти не сомневаясь в том, что начинание будет востребованным. Во-первых, районные жители не избалованы современным досугом, во-вторых, советское наследие оставило практически идеальные условия для стрельбищ – заброшенный ангар бывшего механического завода.

Огромное бетонное здание с уходящими в потолок железными балками и свистящим ветром в выбитых окнах смотрится эпично. Все, что оставалось бизнесмену, – взгромоздить друг на друга использованные покрышки, расставить металлические бочки, подкатить ржавевший грузовик и старые прицепы. И вот они, готовые места для перестрелок и укрытия. Примерно в похожих условиях сегодня снимаются российские малобюджетные боевики,

смеется предприниматель, что уж говорить о любительской игре; лучше не придумаешь.

«Когда решил открыть свое дело, то просто занял в поселке свободную нишу. Поначалу клиентов было немного, но потом распробовали, начали приходить люди самых разных возрастов и профессий. Приезжают из соседних деревень рабочими коллективами, проводят дни рождения, устраивают соревновательные турниры. Единственное, мы не допускаем детей до 12 лет, поскольку несем ответственность за безопасность участников», – рассказывает Амир Шектыбаев.

На покупку маркеров, костюмов и амуниции он потратил 1,2 млн тенге, взятых в кредит под 4% годовых. Стоимость одной игры – 2,5 тыс. тенге, без ограничения по времени, до последнего выстрела. При этом заработок зависит от сезона: летом самый большой наплыв желающих, зимой играют реже. В итоге средний месячный доход клуба – в пределах 100 тыс. тенге.

«Пока меня такой расклад устраивает. Возможно, когда рассчитаюсь по кредиту, оборудую площадку для зимних игр. В холодное время особо не постреляешь, нужны условия как для участников, так и для хранения оружия», – делится Амир Шектыбаев.

Pro et contra

Вряд ли кто-то оспорит пользу от активного командного отдыха. И все же некоторые скептики считают, что в основе пейнтбола лежит в первую очередь стремление к уничтожению. Пусть и муляжным, но оружием, которое приносит вполне ощутимую боль. Однако если верить психологам, пейнтбол имеет противоположный эффект. Попробуйте побегать час-полтора в азартном угаре, с колотящимся от волнения сердцем преследуя противника, рассчитывая тактические ходы и уклоняясь от контратак. Выработка эндорфинов обеспечена, а полученный заряд не оставит и следа от любых негативных эмоций. Наблюдения владельцев пейнтбольных клубов лишь подтверждают эти выводы.

«У нас часто проводят тимбилдинги. Так вот некоторые сотрудники могут на работе неделями не разговаривать друг с другом, зато после игры еще два дня обсуждают, кто в кого попал, а кто промахнулся. Не думаю, что агрессия имеет место. Напротив, люди в командах не только стреляют, но и учатся прикрывать друг друга, а это порождает сплоченность», – рассуждает руководитель клуба «Легион» Амир Шектыбаев.

Тепло и без уята

Как за 20 лет архаизировались нравы казахстанского кинематографа

Сегодня нет лучшего способа снизить дозу хайпа в соцсетях, чем, среди прочего, поднять тему феминизма и эмансипации казахских женщин, сексуальной революции и в ответ получить обвинения в разврате, падении нравов, иначе говоря, в пресловутом уяте. Вся эта ситуация довольно репрезентативно показывает картину: попытки отрефлексировать на тему сексуальной революции, будь то в кино или в общественной жизни, неизменно превращаются во взаимные свары. А откровенные сцены в отечественном кино пробиваются на экран буквально с боем.

Константин КОЗЛОВ

На днях один из казахстанских телеканалов вновь начал трансляцию легендарного телесериала «Перекресток» – первой казахстанской мильной оперы. На будущий год она отпразднует серебряный юбилей своего первого появления на экране. За эти годы сериал стал культовым, даже своего рода легендой для любящих и ценящих Алма-Ату девятидесятых. А между тем именно на примере этого сериала видно, насколько другим было отечественное кино и телевидение в то время.

Надо сказать, что для тех лет сериал был вполне себе революционным, если учесть, что в сценах изнасилования, которые за 465 серий то и дело случались с главными героинями, режиссеры посмели даже показать обнаженный женский бюст. Конечно, на секунду, но все же! Что же происходит сейчас? В современных отечественных телевизионных сериалах царит такая свирепая цензура, что для сценариста пробить поцелуй (!) главных героев стало настоящим подвигом. Архаизм настолько воцарился, что кажется, герои этих самых сериалов повторяют опыт непорочного зачатия Девы Марии.

Считается, что такие нравы воцарились из-за того, что аудитория этих сериалов – женщины и девушки из глубокой провинции, для которых видеть даже целующуюся пару – шок. Что уж говорить обо всем остальном? Не хочется проводить прямые параллели, однако нельзя не заметить, что новости о том, как 16–17-летние девушки идут рожать в чисто поле, а то и в дощатый туалет, участились именно с тех пор, как на ТВ закрепились ханжеские нравы. А закрепились они там, похоже, всерьез и надолго. Молодежь и люди средних лет ушли в интернет даже в провинции. Но телесериалы сегодня фактически работают по жанровым законам советского кино 40-х – борьба хорошего с лучшим.

В полнометражном кино дело обстоит несколько лучше.

Но и здесь периодически поднимается шум ревнителями строгих нравов. Парадокс в том, что этот шум в социальных сетях у многих казахстанских кинематографистов вызывает опасения, что если вставить в фильм сколько-нибудь откровенную сцену, сеансы неизменно начнут пикетировать возмущенные активисты, показы будут срывать, а кинопрокатчики, испугавшись всего этого, просто откажут в прокате фильма.

Так, впрочем, однажды уже случилось – в 2012 году, когда публике попытались презентовать эротический киноальманах Жанны Исабаевой «Теряя невинность в Алма-Ате». Тогда в соцсетях поднялась волна возмущения и прокатчики, испугавшись народного гнева, попросту сняли фильм с показа. Для многих эта ситуация стала прецедентом-пугалкой. Хотя в дальнейшем ничего подобного не происходило, а многие картины, причем даже с более откровенным содержанием, выходили на экраны и ни к каким катастрофическим последствиям это не приводило. Причем на экране сцены выглядели эстетично и, выражаясь языком киноведов, были «художественно оправданными». Занятный случай произошел и с картиной Ермека Турсунова «Келин». Но с ней наоборот – шум стал дополнительной рекламой, хотя и в прокате этой ленты не было, многие смотрели ее уже в интернете.

В 2016 году немного «обнаженки» показали в фильме «Токал». Годом позже и вовсе осмелились на ранее неслыханное – героиня Айсулу Азимбаевой улаживала в кадре саму себя в фильме Акана Сатаева «Она». Фильм, к слову, прошел незаметно. А вместе с ним и эта сцена.

В целом можно сказать, что откровенность и эротизм все же пробиваются на отечественные киноэкраны. Правда, возможно, в этом самом пуританстве есть и положительная сторона: все-таки волна пошлостей и непристойностей пока не захватывает экран. По крайней мере, в сексуально-эротичном смысле. Что до остального – вопрос открытый и дискуссионный.

