



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:

УЗБЕКИСТАН + ЕАЭС ≠ КРИЗИС
КАЗАХСТАНСКИХ АГРАРИЕВ

стр. 2

БАНКИ И ФИНАНСЫ:

ПЕНСИОННЫЕ ИЗЛИШКИ:
КАК СЧИТАТЬ И КОМУ ОТДАТЬ

стр. 7

ПРАКТИКА БИЗНЕСА:

ОБРАЗ ПОКУПАТЕЛЯ

стр. 9

КОЛЕСО:

PORSCHE TAYCAN: САМЫЙ
ЗЕЛЕНый И ДОРОГОЙ

стр. 10

kursiv.kz f kursivkz kursivkz

Интрига года: что покажет AQR

Рэнкинг банков Казахстана за девять месяцев 2019 года

Ключевым событием III квартала для банковского сектора стала стартовавшая 1 августа процедура оценки качества активов (AQR). Ревизия продлится до конца года, а ее результаты, если регулятор сделает их публичными, возможно, серьезно поменяют расстановку сил на отечественном банковском рынке.

Виктор АХРЭМУШКИН

Процедура AQR призвана ответить на вопрос о реальном масштабе неработающих кредитов в Казахстане. «Уровень проблемных займов, конечно, выше, чем официально используемый показатель NPL 90+ (займы с просрочкой платежей свыше 90 дней. – «Курсив»). Для чего мы проводим AQR – чтобы выявить реальную долю скрытых проблемных займов», – сообщил замглавы Нацбанка Олег Смоляков на Форуме стратегических инициатив в Нур-Султане 20 ноября.

Под «скрытыми проблемными займами» следует понимать реструктурированные кредиты, которые в противном случае стали бы просроченными. Признание займов неработающими не только портит официальную статистику банков, но и отвлекает капитал на создание дополнительных резервов. Банки, у которых капитала недостаточно, предпочитают не признавать плохие кредиты, а рефинансировать их. По словам Смолякова, регулятор всегда подчеркивал свое недовольство банками, которые идут на реструктуризацию задолженности. «Понятно, что сама по себе реструктуризация – это не всегда негативный фактор. Но опыт тех банков, которые проходили, так скажем, ликвидацию лицензий, показывает, что доля реструктурированных кредитов там была достаточно высокой», – отметил он.

Впрочем, добавил зампред Нацбанка, сейчас ситуация с плохими кредитами не настолько критична, как три года назад. «Если сопоставить объем скрытых проблемных займов с объемом капитала, то на рубеже 2016–2017 годов капитал банковской системы в целом был отрицательный», – сообщил он.

> стр. 6



Унесенные ветром

Казахстанские fashion-модели, которые продолжили успешную карьеру за границей

> стр. 12

THE WALL STREET JOURNAL.

Звание «Фабрики руководителей» от General Electric перешло к Amazon

Эклектичная корпоративная культура Amazon сегодня распространяется повсюду благодаря экс-менеджерам компании. Правда, в более мягкой версии.

Dana MATTIOLI,
THE WALL STREET JOURNAL

Latchel Inc. – это небольшой стартап из Сигетла, которому всего три года, число его сотрудников – 20 человек. Компания продает услуги по уходу за домом, занимается ремонтом и чем-то напоминает своего огромного «соседа» Amazon. К примеру, 14 принципов лидерства компаний во многом практически идентичны.

И это не простое совпадение, поскольку Уилл Гордон, соучредитель Latchel, проработал в Amazon почти три года. Гордон покинул Amazon несколько лет назад, но, как и многие другие бывшие руководители этого гиганта электронной коммерции, перенял стиль управления Amazon. В числе принципов, которые Гордон позаимствовал, – «одержимость потребителем» и «склонность к действию». Уилл Гордон – представитель вышедшей из Amazon диаспоры менеджеров, которые проповедуют бизнес-принципы Джеффа Безоса по всему корпоративному миру.

Десятилетиями до этого наиболее благодатной в Америке почвой для взращивания корпоративных руководителей была компания General Electric. Руководители, которые росли по карьерной лестнице внутри этого конгломерата в период его расцвета, прошли через жесткую программу управления и затем возглавили такие бизнес-гиганты, как Home Depot и 3M.

Однако в эпоху больших технологий инкубатором для руководителей и предпринимателей стал Amazon. В основе бизнес-этики Amazon лежит эклектичная ментальность стартапа, поощряющая сотрудников постоянно придумывать что-то новое и бросать вызов тому, что считается давно устоявшимся.

Впрочем, один элемент корпоративной культуры Amazon ее бывшие менеджеры предпочитают не перенимать. Речь идет о практике приема на работу, когда большее предпочтение отдается личным навыкам, а не умению работать в коллективе.

> стр. 11

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Фото: outdoor.plant

Наружная реклама в Казахстане: деньги решают все

Скандал вокруг появления на центральных улицах городов Казахстана билбордов с ковенной рекламой наркотических средств стал поводом внимательнее приглядеться к рынку наружной рекламы.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Самый крупный рынок наружной рекламы в Казахстане – в Алматы. Второй по величине – рынок

Нур-Султана, за ним следуют рынки Шымкента, Кокшетау, Караганды, Актау, Атырау и Кызылорды с Талдыкорганом. Но рекламные возможности южной столицы вне конкуренции, единодушно заметили представители рекламных агентств, с которыми побеседовал «Курсив». В Алматы и ее окрестностях установлено около 4 тыс. различных рекламных конструкций.

Итоги революции

Последнее крупное потрясение алматинского рынка «наружки»

пришлось на начало 2017 года, когда сотни рекламных щитов были демонтированы под покровом ночи по распоряжению городских властей. Среди спиленных конструкций оказался даже дорогостоящий LED-экран на алматинском Арбате. «До проведения устроенной в марте 2017 года бывшим акимом Алматы «революции» в наружной рекламе наиболее престижными для рекламодателей являлись большие билборды. Их размер составлял 3 на 6 метров. Сегодня ситуация сильно

изменилась. Билборды остались только на междугородних трассах. В городе для размещения рекламы в основном предлагаются «ситилайты», скроллинговые «ситиборды» и «сеньоры», – рассказал «Курсиву» сотрудник одного из рекламных агентств Алматы, представивший Рустемом. По словам собеседника «Курсива», тогда же начались и изменения в раскладе сил на алматинском рынке наружной рекламы.

> стр. 3



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

Читайте **КУРСИВ** в Telegram

Узбекистан + ЕАЭС ≠

кризис казахстанских аграриев

Присоединение Узбекистана к ЕАЭС произойдет в течение ближайших трех лет и приведет к банкротству крестьянских хозяйств в Казахстане. Такое мнение озвучил старший партнер Центра стратегических инициатив (CSI) Олжас Худайбергенов. Другие отечественные эксперты, наоборот, уверены: такое расширение ЕАЭС подстегнет развитие казахстанского АПК.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

«В период 2020–2022 годов ЕАЭС расширится и включит в себя Узбекистан, Таджикистан, Туркменистан и Азербайджан, – гласит один из 10 «шокирующих» прогнозов, которые CSI обнаружит второй год подряд. – Вступление Узбекистана в Евразийский экономический союз в купе с вынужденным обнулением субсидий сельскому хозяйству вызовет масштабный кризис в отрасли и серию банкротств крупнейших сельхозпроизводителей Казахстана», – говорится в нем.

Сам Худайбергенов аргументирует вывод тем, что при прозрачности границ с Узбекистаном казахстанские аграрии не смогут конкурировать с производителями из соседней страны. Себестоимость сельхозпродукции, прежде всего плодовоовощной, в Узбекистане ниже, а система субсидирования сектора АПК – эффективнее и гибче, чем в Казахстане, что только увеличивает разрыв в конечной цене узбекских и отечественных овощей и фруктов.

Мукомолы уже под ударом

И хотя «шокирующие» прогнозы от CSI для казахстанской и мировой экономики относятся к маловероятным, а вероятность их исполнения – меньше 1%, именно этот аграрный прогноз обратил на себя внимание. Напомним, в сентябре 2019 года «Курсив» писал, что в Шымкенте простаивает около 70% мукомольных предприятий. В I квартале 2019 года аналогичная картина наблюдалась в Северо-Казахстанской области. Казахстан теряет экспортные рынки муки, поскольку Узбекистан поддерживает развитие мукомольных производств на своей территории, субсидируя их и обнулив таможенную пошлину для ввоза сырья.

В результате узбекские мукомолы производят муку из казахстанской пшеницы и выходят с ней на те же рынки. Закуп Узбекистаном казахстанского сырья, по данным МСХ, вырос с 1,4 млн т в 2017 году до 2,2 млн т в 2018-м. При этом, по словам президента Союза зернопереработчиков Казахстана



Фото: Marina Rich

Евгения Гана, узбекские предприятия продают муку по \$170 за тонну, тогда как в Казахстане себестоимость ее производства в начале этого года обходилась в \$214 за тонну.

И эта тенденция сохранится: в I полугодии 2019 года казахстанские мукомолы уже потеряли около 22% экспорта от прошлогоднего объема (во многих случаях место отечественных производителей заняли узбекские), и по итогам года компенсации этих потерь Ган не ожидает. Да, в случае вступления Узбекистана в ЕАЭС Ташкенту придется уравнивать в правах местных и казахстанских мукомолов. Но немалая часть производства к тому времени может передислоцироваться в соседнюю страну. «В Казахстане наблюдаются два разнонаправленных процесса: мукомолы на севере заняты строительством мощных производственных активов; север, как самый удаленный от основных рынков в Центральной Азии, уже понял, что конкурировать он сможет, только снижая издержки и оптимизируя затраты, – говорит Ган. – Те же производства, которые расположены на юге, уходят в Узбекистан: или создают СП с тамошними производителями, или просто переносят туда мельницы. Переток производства, хотим мы этого или нет, будет продолжаться», – заключает эксперт.

Действительно ли узбекский экспорт наводняет Казахстан?

По данным статкомитета Узбекистана, на Казахстан сейчас приходится около 8% экспорта товаров из Узбекистана, и наша республика сейчас – третий по величине рынок сбыта для Ташкента после Китая (16,1% от всего объема экспорта) и России (12,8%).

Экспорт овощной продукции из Узбекистана в первом полугодии вырос на 4,5%, а плодов и ягод – на 3,4%. Если посмотреть на динамику экспортных поставок подобной продукции из Узбекистана в РК, то можно обнаружить, что по ряду культур Казахстан значительно увеличил закупки. Если в 2012 году, по данным МСХ, страна импортировала из Узбекистана всего 1,7 тыс. т лука, то в 2018 году – 70 тыс. т. Капусты в 2012 году завезли 9 тыс. т, к 2016 году показатель вырос до 29 тыс. т и на этом уровне вырос с 9 тыс. т до 29 тыс. т и потихоньку продолжает прибавлять. С поставками яблок на казахстанский рынок «помогла» Польша: из-за роста цен на польские яблоки Казахстан увеличил импорт узбекских – с 3 тыс. т в 2017 году до 8 тыс. т в 2018-м.

А вот импорт узбекских моркови и свеклы в те же сроки сократился – с 34 тыс. т до 16,5 тыс. т, то есть какие-то сегменты внутреннего рынка отечественные производители у зарубежных отволаки. Картофель же Казахстан соседям больше продает, чем покупает. Стоит вспомнить осень 2017 года, когда из-за неурожая в Узбекистане экспорт казахстанского картофеля в соседнюю страну только за июнь – сентябрь превысил продажи всего 2016 года (76 тыс. т и 52 тыс. т картофеля соответственно).

Картофель – всем пример

Картофель может стать символом сотрудничества стран, поскольку здесь Казахстан и Узбекистан сформировали эффективную модель регионального взаимодействия, считает экс-первый вице-министр сельского хозяйства Казахстана Арман Евниев.

«Вступление Узбекистана в ЕАЭС является вопросом второстепенным, это всего лишь результат роста экономики нашего соседа, – говорит Евниев. – Им есть что продавать, и если их не пустят в дверь, они зайдут через окно. Один из выходов – экономически обоснованная и взаимовыгодная региональная специализация. Такую схему уже несколько лет продвигают картофелеводы: ранний узбекский картофель продают в Казахстан, а поздний казахстанский картофель идет на зиму в Узбекистан. Думаю, нам лучше сосредоточиться на сферах, в которых предприниматели наших стран смогут дополнять друг друга и делать взаимовыгодный бизнес».

По мнению Евниева, казахстанским аграриям стоит сконцентрировать все силы и ресурсы на отраслях, где они обладают реальными преимуществами – таких, как молочная и масложировая. А опыту Узбекистана в развитии сельского хозяйства стоит поучиться. «К сожалению, прогноз, о котором вы говорите, выглядит как заклинание типа: «Смотри, мол, зима близко!» – говорит эксперт. – Было бы гораздо больше пользы, если бы стратеги-макроэкономисты передали правительству анализ действий их узбекских коллег. У нас субсидии госорганы и фермеры воспринимают не как инструмент, а как цель, за конечный результат не спрашивают. А в Узбекистане есть спрос: на днях я разместил пост со ссылкой на постановление президента Узбекистана касательно развития тепличной индустрии. Там перечень проектов утверждает Генпрокуратура, которая потом за освоение с бизнеса и спросит. И все это планирует, готовит, мониторит и контролирует Национальное агентство проектного управления при президенте. Вот чем бы заняться нашему правительству и МСХ», – считает он.

МНЕНИЕ

Нечего делить



Абдулла АБДУКАДЫРОВ, независимый экономист, Узбекистан:

«Мне кажется, что принципиальное политическое решение о вступлении Узбекистана в ЕАЭС уже принято. Однако это не означает, что Узбекистан не будет вести многосторонние и двусторонние переговоры с каждым членом ЕАЭС, чтобы защитить собственные интересы. Сколько займет этот процесс, во многом будет зависеть от политических процессов, происходящих в России и в Узбекистане. Особой экономической составляющей во вступлении в ЕАЭС для Узбекистана в данный момент не видится (кроме защиты трудовых мигрантов). Что касается конкуренции на рынке ЕАЭС узбекских и казахстанских сельхозпроизводителей и возможного банкротства многих сельхозпроизводителей, то это утверждение лишено серьезного обоснования. Объясню почему. Во-первых, структура основного сельскохозяйственного производства и экспорта Казахстана и Узбекистана по крупным позициям практически не совпадает. Казахстан в основном экспортирует мясо и субпродукты, КРС в живом виде, пшеницу, ячмень, рис, муку пшеничную. По всем этим позициям Узбекистан является нетто-импортером, что для Казахстана, конечно, важно. Во-вторых, Казахстан в очень малых объемах экспортирует шерсть, шкуру КРС, овощи и фрукты, в том числе томаты. Узбекистан может быть конкурентом только в сегменте овощей и фруктов. Однако эта конкуренция уже существует много десятилетий, и вступление в ЕАЭС ничего существенно не поменяет. В-третьих, экономики Казахстана и Узбекистана в плане структуры импорт-экспорта взаимно дополняют друг друга, этой органичности уже несколько десятков лет (не говоря уже об исторических связях и традиционной торговле в регионе между народами, заселявшими эти территории ранее). И, в-четвертых, Узбекистан традиционно экспортирует овощи и фрукты, в основном те позиции, которые в Казахстане, как правило, не растут. Да, есть небольшое совпадение производства с югом Казахстана. Но там нет конкуренции, да и экспортеры давно научились пользоваться брендом made in Uzbekistan (узбекская дыня, узбекский арбуз, узбекская черешня и так далее)».

Запад есть Запад, Восток есть Восток – и у них есть шанс сойтись



Хосе Луис САПАТЕРО, экс-премьер-министр Испании (2004–2011)

На ноябрьском заседании Astana Club Нурсултан Назарбаев предложил создать новый диалоговый формат партнерства между ЕС и ЕАЭС, и это нужнее скорее Европейскому союзу, нежели Евразийскому.

Известный писатель Редьярд Киплинг в свое время утверждал: «Запад есть Запад, Восток есть Восток – и им никогда не сойтись». Проблема в том, что в настоящее время Западу придется считаться с Востоком, под которым в Европе подразумевается и регион Евразии, хочет он

того или нет. Придется считаться хотя бы из чисто рациональных соображений.

В начале этого века, в 2000-м году, экономики Соединенных Штатов Америки, Канады и Европейского союза формировали 60% мирового ВВП, Азия формировала только 25%. В 2030 году Северная Америка и ЕС, по прогнозам, будут формировать совокупно только 37% мирового ВВП, а Азия – уже 39-40%.

А по расчетам PwC, опубликованным два года назад, к 2050 году шесть из семи крупнейших рынков мира будут находиться в развивающихся странах, среди которых и один из членов ЕАЭС – Россия. Это очень впечатляющие изменения, которые просто нельзя игнорировать.

Более того, можно и нужно признать: сейчас уже наступил век Азии, и волновать нас, европейцев, должны два вопроса. Первый – каким образом евразийское пространство сможет перенести этот экономический вес в политический с учетом интеграционных процессов?

Второй – каково будет отношение

Европейского союза к Азии и каковы будут их взаимоотношения? Я ставлю последовательность частей света в этом вопросе именно так: Азия, когда она наберет экономические обороты, уже мало будет волновать чье-то отношение к ней, так что мосты надо наводить сейчас – и наводить с нашей стороны.

Когда я говорю об Азии, я имею в виду и Казахстан, и Россию – две страны, которые создали ЕАЭС. А значит, я говорю и о нашей готовности пойти на компромисс, причем не только политический, но и по большим экономическим проектам, связанным с Новым шелковым путем, с программой «Один пояс – один путь».

Следует понимать, что если этот век будет веком азиатским, то и ценности и принципы этой новой эры будут идти отсюда, становясь фундаментальными для всех и каждого. И я бы посоветовал два базовых принципа, первый из которых – это стремление к интеграции: интеграции пространственной, экономической, коммерческой, политической.

Вторым базовым принципом является вытекающая из этого интеграционного стремления открытость общества. Чего мы боимся и что может оказаться подводным камнем в азиатском веке – это фундаментализм и радикализм. Но еще больше надо бояться неспособности западного общества принять лидирующие позиции Азии и Евразии.

Азия будет определять будущее мира, и западный мир должен понять и принять эту действительность, особенно США. Да, любая сила, которая утрачивает свою власть, часто озлобляется по этому поводу, и к этому тоже нужно относиться с пониманием и как минимум терпеливо дожидаться следующих выборов в Соединенных Штатах.

Мое мнение: мы не добьемся стабильности в условиях постоянных санкций со стороны США. Я убежден, что это закончится только со сменой власти и с последующей сменой курса в Штатах. Что касается Испании и Европы, то ЕС сейчас – это достаточно

открытое к переменам и к расширению своих границ и возможностей пространство.

Кто-то возразит: а как же антииммиграционные настроения, торжество ультраправых партий в ряде стран ЕС. Но давайте о Европе судить не по тому, что лежит на поверхности, а по тому, что является ее стержнем, и потому зачастую скрыто от глаз. Несмотря на фрагментацию политических партий во многих странах ЕС, две трети населения, которые ходят на выборы, две трети состава национальных парламентов защищают европейский проект, выступая за интеграцию и либеральные ценности, и именно эти две трети и соединяют Европу.

Конечно, есть треть, выступающая против глобализации, против либеральных ценностей, они частью скептики, частью – популисты, но их только треть. И, на мой взгляд, у них нет никаких шансов повернуть вспять тенденцию, которая уже ясно проглядывается в объединении многих стран и частей света.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL

Генеральный директор/
Главный редактор:

Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:

Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:

Виктор АХРЕМШКИН
v.akhremshkin@kursiv.kz

Выпускающие редакторы:

Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Жанболат МАМЫШЕВ

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Георгий КОВАЛЕВ

Корректора:

Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО

Татьяна ТРОЦЕНКО

Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:

Асель МУСАПИРОВА

Арт-директор:

Екатерина ГРИШИНА

Верстка:

Мадина НИЯЗБАЕВА

Фотографы:

Олег СПИВАК

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:

Виктория КИМ

Бильд-редактор:

Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Адрес отдела рекламы и
распространения:

А15Е3В3, РК, г. Алматы,

пр. Аль-Фараби, д. 7,

БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 153

Тел: +7 (727) 277 77 07

Нац. отдела распространения:

Ренат ГИММДИНОВ

Тел: +7 (707) 766 91 99

rgimmidinov@kursiv.kz

Коммерческий директор:

Анастасия БУНИНА

Тел: +7 (701) 989 85 25

a.bunina@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR:

Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Тел: +7 (707) 950 88 88

s.agabek-zade@kursiv.kz

Представительство

в Нур-Султане:

РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,

БЦ «На Водно-зеленом

бульваре», ВП-80,

2 этаж, оф. 203

Тел: +7 (7172) 28 00 42

E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного редактора в Нур-Султане:

Дмитрий ПОКИДАЕВ

d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель представительства в Нур-Султане:

Азамат СЕРИЖБАЕВ

Тел: +7 (701) 588 91 97

a.serikbaev@kursiv.kz

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,

для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве информации и

коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет

№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дауір».

РК, Алматы, ул. Калдаякova, д. 17

Тираж 12 400 экз.

Наружная реклама в Казахстане: деньги решают все

> стр. 1

Если еще пять лет назад рекламными конструкциями южной столицы владели свыше 20 различных ТОО, которые одновременно занимались разработкой, печатью и монтажом баннеров, то в настоящий момент большинство установленных в городе «ситилайтов», «ситибордов» и «сениоров» принадлежит трем ведущим в стране медиаагентствам. «Для тех, кто занимается наружной рекламой, не секрет, что главными игроками у нас являются компании «РТС Деко», НРР и К-Ш. Если внимательно посмотреть на металлическую раму «сениора» или «ситиборда», то внизу можно увидеть надпись, указывающую на принадлежность одной из компаний. Каждая из этих компаний занимается производством рекламы, но в то же время активно сдает свои конструкции в аренду рекламным агентствам на длительные сроки», – поделился с «Курсивом» менеджер одного из алматинских рекламных агентств.

Стандартная практика

Люди, работающие на рекламном рынке, в большинстве своем предпочитают, чтобы в материале их фамилии публично не звучали, но были готовы объяснить схему работы на рынке. Так, дизайнер Александр, который регулярно разрабатывает баннеры для «наружки», пояснил «Курсиву», что в предлагаемых крупными рекламными компаниями пакетах могут быть задействованы конструкции от всех трех ведущих медиаагентств. «Это обычная практика, когда предлагается «скроллер» от «РТС-Деко», а «сениор», скажем, от НРР. Особенно это характерно для Алматы и Нур-Султана. Связано это с тем, что из-за большого количества клиентов не всегда есть в наличии свободные места. Бывают и такие случаи, когда совмещение происходит в связи с появлением «вкусного клиента», которому вынуждают срочное проведение рекламной акции», – заметил

дизайнер. По словам собеседника, «вкусные клиенты» не особо считают деньги и готовы платить двойную, а то и тройную цену за все работы, связанные с проведением рекламной акции, включая самую дорогую ее часть – месячную аренду рекламной конструкции. «Естественно, что рекламные агентства стараются сделать все, чтобы не упустить такого клиента, предлагая ему все свои арендуемые рекламные площади», – подчеркнул Александр, предположив, что именно такая ситуация произошла с размещением косвенной рекламы амфетаминов.

Сколько стоит аренда билбордов

Стоимость аренды конструкций наружной рекламы по всему Казахстану любопытству-

ющим вполне доступна. Информацию о ценах можно без особого труда найти как в социальных сетях, так и на официальных сайтах ведущих медиаагентств и крупных рекламных компаний. Из нее следует, что дороже всего обходится месячная аренда, например, «сениоров», установленных на наиболее оживленных перекрестках центральной части Алматы. За один рекламный объект клиенту придется заплатить от 437,5 тыс. до 545,5 тыс. тенге в зависимости от месторасположения конструкции и appetites того или иного рекламного агентства. Общая цена состоит из четырех пунктов, где к стоимости аренды

объекта в месяц добавляется обязательный налог за наружную рекламу в размере 20 МРП (50 500 тенге), 30 тыс. тенге за монтажные работы, а также 12–15 тыс. тенге за печать размещаемого на конструкции баннера. Если же речь идет о «сениорах», установленных на второстепенных улицах в глубине жилых массивов, то цена их аренды может быть снижена до 175,5 тыс. тенге в месяц.

На фоне Алматы аренда рекламных конструкций в других городах Казахстана заметно дешевле. К примеру, взятые в арен-

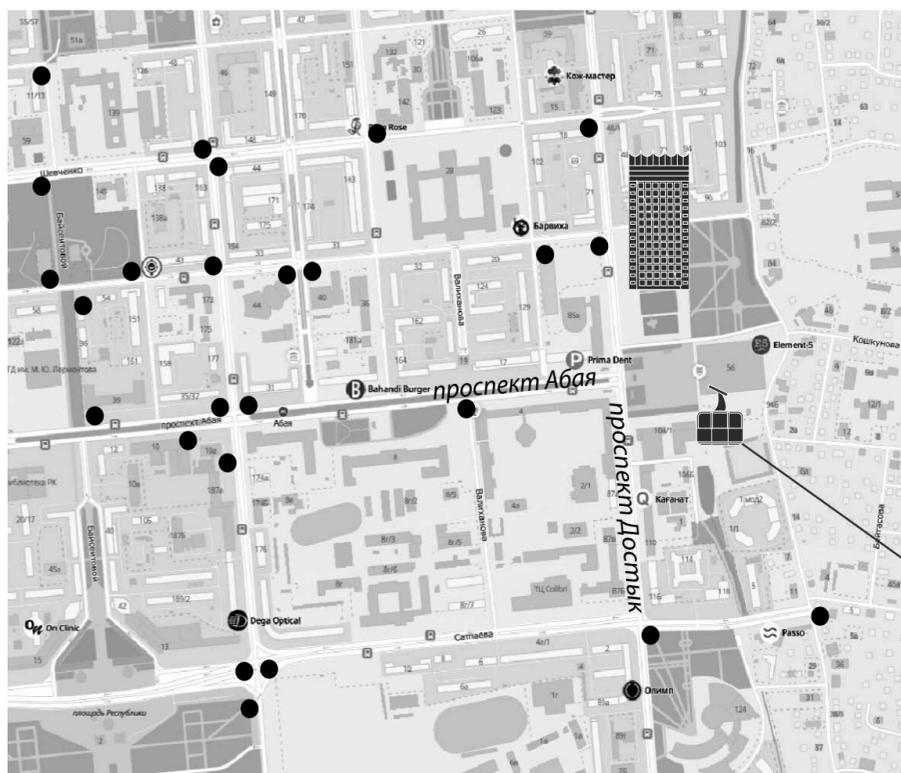
ду билборды размером 3 м х 6 м, установленные в центральной части Нур-Султана, обойдутся максимум в 370, 5 тыс. тенге в месяц, а аренда «сениоров» – в 215 тыс. тенге. В Караганде месячная аренда гигантского по своим размерам билборда в 5 м х 15 м может составить 417,5 тыс. тенге, тогда рекламная площадь обычного билборда будет стоить 144 тыс. тенге в месяц. Средняя стоимость месяца аренды вместе с выплатами налогов, печатью и монтажом баннеров для стандартных «скроллинговых ситибордов» и «сениоров» в Уральске и Талдыкоргане – 130–135 тыс. тенге.

Формальный процесс

Журналист «Курсива» в качестве клиента позвонил в несколько рекламных агентств Алматы, чтобы выяснить, как происходит непосредственный процесс размещения рекламы на билбордах, «ситибордах» и «сениорах». Выяснилось, что для клиентов существует два типа условий: жесткий и либеральный. Жесткие условия, которые применяются в основном к малозначимым заказчиком три-четыре билборда, предусматривают самостоятельное обращение потенциального клиента в департамент архитектуры местного акимата. Без одобрения эскиза будущей рекламы городскими властями агентства выполнять заказ не берутся. Однако если заказчик намекнет на свое финансовое

благополучие более масштабным заказом, то окажется, что рекламное агентство может взять утверждение эскиза в акимате на себя. «На самом деле процесс утверждения эскизов уже очень давно носит формальный характер. Особенно когда речь идет о каких-нибудь товарах, услугах или проведении рекламных акций. Мельком глянули на предмет отсутствия политических лозунгов и призывов и тут же подписали. Все на автомате. Разве что на отсутствие телефонного номера и адреса обратили внимание могут», – рассказал «Курсиву» дизайнер Александр.

Проверке штрих-кодов и QR-кодов, по мнению дизайнера, до скандала с косвенной рекламой наркотиков никогда не придавали особого значения. «В акиматах работают обычные люди. Большинству из них все эти коды чаще всего представляются какими-то сопутствующими картинками. Вот сколько лет уже существуют штрих-коды? У нас они появились в 90-х годах. А спросите людей на улицах, в какой стране выпущены товары с первыми двумя цифрами на штрих-кодах 88, 90 или 69? Ответят единицы, остальные пожмут плечами», – заметил собеседник «Курсива». По мнению Александра, ситуация с матричными QR-кодами еще сложнее, поскольку их понимает еще меньше наших граждан. Мало кто пользуется приложениями, позволяющими с помощью смартфона и сотовых телефонов считывать размещенную в них информацию. К тому же, отметил дизайнер, QR-коды имеют одну особенность: достаточно слегка изменить один из компонентов его изображения, чтобы в итоге получить совсем другую информацию.



Плотность размещения «сениоров» в районе перекрестка Абая – Достык (Алматы).

Кто сможет бросить вызов Трампу?

Демократическая партия США упорно ищет конкурента

В Демократической партии США идет поиск будущего кандидата от партии на президентские выборы 2020 года. Пока выбрать конкурента Трампу не удается. «Курсив» рассматривает возможности наиболее вероятных претендентов на президентский пост от американских демократов.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО

На фоне запущенной палатой представителей США процедуры импичмента президента Трампа дебаты американской Демократической партии ушли в тень. Между тем 20 ноября они состоялись уже в пятый раз. На очередной раунд внутривнутрипартийной дискуссии, состоявшейся в Атланте, были допущены 10 человек. Однако явных фаворитов выявить демократам так и не удалось. Тем не менее считается, что за право представлять Демократическую партию на предстоящих выборах смогут побороться лишь четверо из десяти.

Наиболее вероятным кандидатом на президентский пост от Демократической партии США американские СМИ называют 77-летнего Джозефа Байдена. Казахстанцам он известен как бывший вице-президент администрации Барака Обамы, сыгравший немалую роль в украинских событиях после

«Революции достоинства» 2014 года. В Соединенных Штатах Джозеф Байден больше ассоциируется со штатом Делавэр, сенатором от которого он был на протяжении 36 лет, с 1973 по 2009 год. Считается, что именно Байден стал инициатором масштабного экспорта из США куриных окорочков, называемых «ножками Буша», в страны бывшего СССР. Личное состояние Джо Байдена оценивается в \$9 млн. По информации американских изданий, оно включает в себя два дома стоимостью \$2 млн каждый в окрестностях столицы Делавэра – Довера, а также денежные средства и инвестиции главным образом в птицеводство на сумму около \$4 млн. Кроме того, Джозеф Байден получает федеральную пенсию в размере \$1 млн в год.

Хорошие шансы стать конкурентом Трампа есть у 70-летней Элизабет Уоррен, входящей в десятку наиболее влиятельных женщин США. Свою известность сенатор от штата Массачусетс с 2013 года получила в период общемирового финансово-экономического кризиса 2007-2009 годов. Будучи профессором юридических факультетов университетов Хьюстона, Пенсильвании и Гарварда, она выступила с требованиями ввести более жесткие нормы государственного регулирования в отношении банков и крупных корпораций. Элизабет Уоррен считается социалистом по убеждению. В своей предвыборной программе она

указывает на необходимость усиления роли рабочего класса. Выступает за введение в США институтов бесплатной медицины и доступного образования. Наконец, предлагает зафиксировать цены на лекарства. Элизабет Уоррен относится к числу состоятельных американцев. Ее состояние оценивается в \$12 млн. В частности, ей принадлежит дом в викторианском стиле стоимостью \$3 млн и кондо-апартаменты в Вашингтоне, оцениваемые в \$800 тыс. Около \$4 млн Элизабет Уоррен держит на счетах крупнейших пенсионных фондов США. Кстати, о Казахстане она отзывалась положительно. В своей книге «Господь Бог и свобода вероисповедания» она привела Казахстан в качестве примера правильной политики мирного сосуществования различных конфессий.

Заметен в рядах демократов США и сенатор от штата Вермонт с 2007 года Бернارد (Берни) Сандерс. На праймериз Демократической партии



Фото: Shutterstock/pantid123

выборной кампании 2016 года он был главным конкурентом Хиллари Клинтон. Как и Элиза-

бет Уоррен, Берни Сандерс считается социалистом. Он уверен, что Соединенным Штатам необходимо взять курс на построение социалистического государства по шведской модели. В отличие от других возможных кандидатов от демократов состоянием Берни Сандерса достаточно скромное. По разным оценкам, оно колеблется от \$472 тыс. до \$1,3 млн. Возможно, это обстоятельство и определяет особую популярность 78-летнего сенатора из штата Вермонт у молодежи и представителей малообеспеченных граждан США. В своих выступлениях Берни Сандерс неоднократно кри-

тиковал Россию, но ни разу не затронул Казахстан. Сандерс стал первым в истории потенциаль-

ным кандидатом в президенты, который публично пообещал в случае своего избрания рассказать «всю правду об НЛО».

Нельзя исключать, что кандидатом от демократов станет и 44-летний Эндрю Янг. Если это произойдет, то он станет первым американцем китайского происхождения, претендующим на Овальный кабинет Белого дома. Шансы у него достаточно велики. Очень популярный в интернете выходца из научной среды, получившего наивысший балл одобрения рядовых членов Демократической партии по итогам всех прошедших дебатов, поддерживают немало известных американцев. Среди них Илон Маск, Марк Цукерберг, Николас Кейдж, генеральный директор Twitter Джек Дорси, предприниматели Сам Альтман и Элиот Горовиц. Состояние самого Эндрю Янга оценивается в \$2,4 млн. При этом основные его средства вложены в венчурные фонды и высокотехнологичные компании.

К этой четверке может присоединиться перешедший от республиканцев к демократам миллиардер Майкл Блумберг (состояние оценивается в \$54 млрд), пообещавший не допустить переизбрания Дональда Трампа. Ранее о поддержке кандидатуры Блумберга, если он решит участвовать в президентских выборах, заявил Уоррен Баффет, состояние которого оценивается в \$83,6 млрд. Для сравнения: активы Дональда Трампа оцениваются в \$3,6 млрд.

Металлы для аккумуляторов вышли на медвежий тренд



Фото: Samir Tounsi/Agence France-Presse/Getty Images

Цены на кобальт упали, и аналитики ожидают, что предложение будет превышать спрос еще не один год.

На фоне надежд, что США и Китай сумеют урегулировать торговые разногласия, цены на сырьевые товары – от нефти до сахара – демонстрируют тенденцию к росту. Однако позитивные настроения инвесторов не распространяются на ту группу товаров, которая раньше пользовалась большим спросом. Речь идет о металлах, которые используются в производстве аккумуляторных батарей.

Byamrith RAMKUMAR,
THE WALL STREET JOURNAL

После роста более чем вдвое с 2016 по начало 2018 года цены на литий и кобальт, два ключевых металла, используемых в производстве батарей для смартфонов и электромобилей, снижались в течение всего месяца и в сравнении с прошлогодними пиками упали более чем на 50%.

Несмотря на ожидания аналитиков, что спрос на литий и кобальт превысит предложение, расширение производства и спад продаж электромобилей в Китае оказали негативное воздействие на этот небольшой и нестабильный сектор экономики.

Такой поворот событий отразился на стоимости акций как производителей кобальта Glencore PLC и China Molybdenum Co., так и поставщиков лития Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (SQM) и Albemarle Corp. Чтобы стабилизировать цены, некоторые компании теперь сокращают производство. Компания за всю историю привлекла более \$347,1 млн, а на последнем инвестраунде была оценена в \$1 млрд.

Сфера деятельности компании. Bill.com предоставляет платформе с искусственным интеллектом, которая помогает



В Китае, на долю которого в прошлом году приходилось 60% мировых продаж электромобилей, произошел спад продаж, что привело к сокращению спроса на металлы для аккумуляторов.

связаны с зарождающимися технологиями и сильно подвержены влиянию политики.

«У меня нет проблем с проведением встреч, но никто не покупает», – говорит Крис Берри, основатель нью-йоркской компании House Mountain Partners LLC, которая консультирует инвесторов и производителей металлов для аккумуляторов. «Никто не хочет вкладывать деньги сейчас, чтобы потом видеть, как цены упали еще на 30%», – отмечает он.

Индекс цен на литий, составленный Benchmark Mineral Intelligence, падал на протяжении 19 месяцев подряд, снизившись за год на 29%. По данным Metal Bulletin, даже с учетом некоторого восстановления цены на кобальт в 2019 году упали на 36%. Никель, еще один необходимый для производства аккумуляторов металл, вышел на медвежий тренд в прошлую среду, упав в цене на 20% в сравнении с пиковым уровнем, зафиксированным в начале сентября.

Примечательно, что спад в этом сегменте сопровождался ростом интереса инвесторов к другим рискованным рынкам,

способным обеспечить большую прибыль. После того как в середине октября был достигнут прогресс в торговых переговорах между двумя крупнейшими экономикой мира, начали расти цены на ряд товаров и акции компаний, базирующихся на развивающихся рынках.

Но этот тренд не затронул литий и кобальт, именно потому что многие аналитики ожидают избыточного предложения. По прогнозу Citigroup, поставки лития и кобальта будут ежегодно соответствовать спросу либо даже превышать его вплоть до 2023 года.

«Значительный рост цен, который мы наблюдали в 2017 году [и] 2018 году, не был оправдан», – говорит Джордж Хеппел, аналитик фирмы CRU, отслеживающей цены на сырьевые товары. «Инвестиции [в предложение], которые необходимо было сделать на рынке, были сделаны, и я не думаю, что в ближайшее время мы вернемся к этим уровням», – комментирует он.

Сказался и спад продаж электромобилей в Китае – крупнейшем в мире рынке, на долю

которого в прошлом году приходилось 60% мирового объема продаж, и это также повлияло на уменьшение ожиданий роста потребления. Последние месяцы китайское правительство требует от властей городов, которые в начале этого года ввели ограничения на продажу автомобилей с ДВС, чтобы те ослабили давление и стимулировали, таким образом, продажи авто. Также власти КНР сократили размер субсидий на электромобили, и предполагается, что вовсе откажутся от них уже в следующем году.

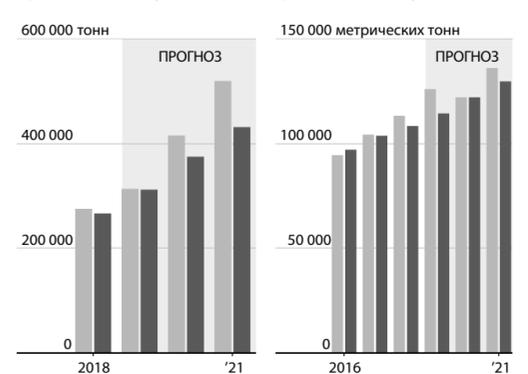
«Изменения, связанные с субсидиями, оказались более радикальным, чем ожидали участники рынка», – говорит Хеппел.

Спад спроса в Китае, по сути, свел на нет оптимизм, возникший на фоне обещаний увеличить производство электромобилей со стороны таких автопроизводителей, как General Motors Co. и Volkswagen AG. И хотя многие аналитики по-прежнему прогнозируют рост потребления металлов для аккумуляторов в долгосрочной перспективе, некоторые из них утверждают, что ближайшие

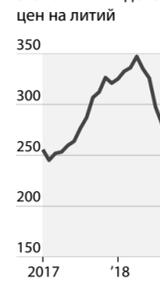
Вопреки ожиданиям, что в ближайшие годы спрос будет расти, избыточное предложение кобальта и лития привело к снижению цен



Предложение и спрос на литий* Предложение и спрос на кобальт



Эталонный индекс цен на литий



Стоимость кобальта за фунт**



* Эквивалентно карбонату лития ** Низкосортный
Источники: FactSet (стоимость акций); Citigroup (предложение и спрос)

несколько лет ситуацию на рынке будет определять медвежий тренд, что вынудило компании скорректировать свои производственные планы.

В августе сырьевой гигант Glencore заявил, что к концу года приостановит все работы на гигантском медно-кобальтовом месторождении в Демократической Республике Конго. Это решение вызвало кратковременный рост цен, однако недавно они снова начали снижаться. По мнению аналитиков, стабилизировать рынок лития может оказаться сложнее – с учетом того, что в Южной Америке и Австралии имеются значительные запасы этого металла.

В прошлом году акции SQM и Albemarle упали в цене на 44 и

32% соответственно. Пострадали и более мелкие производители.

«Мы столкнулись с непростыми рыночными условиями, и нам придется иметь с этим дело в течение следующих 12–18 месяцев», – заявил генеральный директор Albemarle Люк Киссам в отчете компании о прибыли в начале этого месяца. «На рынке наблюдается избыток предложения», – отметил он.

Ранее в этом году компания, базирующаяся в городе Шарлотт, штат Северная Каролина, заявила, что отложит работы по увеличению своих мощностей по переработке лития на 125 тыс. метрических тонн.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

Инвестидея от Freedom Finance

IPO BILL: платформа по упрощению финансовых операций

Компания Bill.com, поставщик платформы, которая упрощает и автоматизирует финансовые операции для малых и средних предприятий, подала заявку на IPO.

Аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют обратить внимание на это первичное размещение. Компания за всю историю привлекла более \$347,1 млн, а на последнем инвестраунде была оценена в \$1 млрд.

Сфера деятельности компании. Bill.com предоставляет платформе с искусственным интеллектом, которая помогает

клиентам обрабатывать счета, оптимизировать передачу и прием счетов и синхронизировать их со своей системой учета и управления денежными средствами. Платформа имеет интеграцию с различными бухгалтерскими программами, банковскими и платежными системами, что позволяет клиентам получать доступ к различным услугам через одну платформу.

Клиентская база. На сегодняшний день клиентская база компании составляет более 81 тыс. клиентов. Среди партнеров Bill.com числятся 70 из 100 ведущих бухгалтерских фирм, крупнейшие банки США (Bank of America, JPMorgan Chase и

American Express). Процент удержания в 2019 финансовом году составил 110%. Для сравнения: этот же показатель 2018 финансового года – 106%.

Чем помогает платформа. Основным ее принципом является отказ от бумажных и ручных расчетов. В 2016 году, по результатам опроса SMB, 90% респондентов полагались на бумажные чеки и расчеты. Согласно исследованию Levvel Research, бумажные чеки или расчеты приводят к снижению качества работы и являются основной причиной просроченных платежей. Платформа Bill.com обрабатывает более 8 тыс. сообщений в день, анализирует и

утверждает более 2,4 млн счетов в месяц и хранит более 45 млн документов в год на коллективной основе.

Сильные цифры для SaaS-компаний: рост выше 50% при близости к безубыточности. За 2019 финансовый год темпы роста составили 67%, а за I квартал 2020 финансового года – 57%. Главные драйверы роста – увеличение как числа клиентов, так и среднего дохода на клиента. Валовая маржа демонстрирует рост с 70% в 2018 финансовом году до 74% за три месяца 2020 финансового года. Главным драйвером роста продаж – увеличение выручки за счет внедрения новых продуктов.



Фото: Bill

«КазТрансОйл» цифровизируется по девяти направлениям

Жанболат МАМЫШЕВ

Цифровизация стала неотъемлемой частью каждой компании в мире. Какие задачи решаются в АО «КазТрансОйл» в рамках цифровизации, что уже удалось сделать и планируется создать. Об этом в интервью «Курсиву» рассказал управляющий директор компании Алимжан Дюсенов.

– Какие работы и в какие сроки планируется провести в рамках принятой АО «КазТрансОйл» концепции цифровизации?

– Давайте я расскажу предысторию. Концепция цифровизации компании была разработана в конце прошлого года. Это своего рода стратегия в сфере развития IT-технологий. В ней определено девять направлений, по которым мы видим развитие цифровизации. Это создание интеллектуальной системы безопасности, развитие систем для товарно-транспортных операций, цифровизация технологических процессов и производства, управления персоналом, мониторинг финансов и цифровизация процессов в области закупок и управления материальными потоками. На основе концепции были разработаны программа развития и карта цифровых технологий. Программа – это проекты, а карта – это доступные на рынке информационные системы, IT-оборудование, с помощью которых можно реализовать проекты. Также мы предварительно подсчитали вероятный экономический эффект с учетом определенных ограничений и препятствий при внедрении программы.

Чтобы вы понимали, инициативы планируются к внедрению только в случае, если будет очевидный экономический или качественный эффект для компании. В этих целях на момент принятия решения о внедрении проект будет проходить дополнительную экспертизу. То есть сейчас мы сформировали пул проектов, определяем их приоритетность, рассчитываем экономический либо качественный эффект для производства. В нашей компании принята практика комплексного подхода к каждому проекту, и без серьезных расчетов и обоснованных решений о целесообразности внедрения не принимаются.

– Есть ли какие-то сроки по программе?

– Программа рассчитана на пять лет. Мы утвердили ее недавно, в октябре. До конца года

планируем приступить к внедрению проектов, не требующих дополнительных инвестиций. Программа принята в работу. Возможно, мы будем ее корректировать в случае появления на рынке новых технологий.

– Расскажите о цифровизации технологических процессов. Можно ли говорить о том, что цифровизация позволила добиться оптимизации загрузки магистральных нефтепроводов, сервисных и ремонтных работ?

– Если говорить о цифровизации технологических процессов, то, на мой взгляд, мы уже на середине пути к главной цели. Мы выстроили основу, на которой дальше будет строиться вся система. В настоящее время перед нами стоят задачи по разработке и внедрению систем, позволяющих осуществлять расчет, моделирование, оптимизацию и диспетчеризацию многих производственных процессов. В частности, одна из инициатив касается управления активами. АО «КазТрансОйл» как владелец очень протяженной системы нефтепроводов имеет на своем балансе немало активов, которые нужно обслуживать, ремонтировать. А эти данные строятся на основе анализа состояния актива, расчетов необходимости ремонта, возможно, его замены и так далее. Процессы учета активов, ремонта и заказа материалов у нас реализованы в системе SAP. Но для формирования всего цикла PDCA нужен анализ по состоянию, а не по срокам эксплуатации, что позволит оптимизировать процессы закупок материалов. Эта инициатива вошла в программу цифровизации как система управления производственными процессами.

Помимо обеспечения надежной перекачки нефти немаловажно обеспечить физическую безопасность наших активов как стратегических объектов. С 2010 года мы внедряем комплексные меры безопасности. Это периметральное и технологическое видеонаблюдение, охранно-периметральная сигнализация, система контроля и управления доступом на объекты. Учитывая, что наши объекты расположены в 12 регионах страны, в удаленных от населенных пунктов местах, на сегодня данными системами охвачено порядка 40 процентов стационарных объектов. Поэтому одной из инициатив программы цифровизации стало полное оснащение всех объектов



Фото: АО «КазТрансОйл»

КТО системами видеонаблюдения и контроля доступа. Это интегрированное решение, которое позволяет контролировать ситуацию на объектах.

Если принимать во внимание последние тренды, то все уходит в искусственный интеллект. Здесь мы будем придерживаться принципа разумной достаточности. Нам нужна сильная аналитическая база, которая бы охватывала, к примеру, данные эксплуатации, что позволит оптимизировать процессы закупок материалов. Эта инициатива вошла в программу цифровизации как система управления производственными процессами.

– Насколько известно, в 2017 году компания ввела в эксплуатацию необслуживаемые узлы связи (НУС). Какого экономического эффекта вы ожидаете от этого проекта?

– Строительство НУС началось еще в 2013 году, когда для проведения испытаний были построены первые два узла на объектах западного и восточного филиалов компании, расположенных в регионах с разными климатическими условиями. Данные узлы были введены в эксплуатацию в 2014 году. Впоследствии, к 2017

году, мы построили 26 объектов НУС по всей системе нефтепроводов.

Основной целью проекта стало снижение операционных затрат за счет использования новых методов эксплуатации систем производственно-технологической связи. И НУСы оправдали ожидания. За три года их эксплуатации мы получили экономический эффект свыше 430 миллионов тенге.

– Каково значение запуска главного диспетчерского управления в столице? Сколько составили инвестиции в запуск и последующее развитие проекта?

– Централизация управления потоками нефти в Нур-Султане – это масштабный проект. Его реализация заняла около трех лет вместе с проектированием. Инвестиции составили около 2,5 млрд тенге. Было построено два диспетчерских управления – одно в нашем офисе и второе резервное. Перекачка нефти – процесс непрерывный, и в непредвиденных ситуациях всегда должна быть резервная диспетчерская для продолжения управления. Кроме того, проект централизации управления охватил 42 объекта системы нефтепроводов. В результате сегодня из Нур-Султана наши диспетчеры управляют перекачкой

нефти в 12 регионах страны. В недалеком будущем мы ожидаем экономического эффекта от запуска главного диспетчерского управления.

– Как цифровизация влияет на повышение уровня культуры охраны труда и безопасности, а также как она отразилась на работе персонала в целом?

– Экономический эффект от улучшения охраны труда сложно оценить, так как невозможно оценить человеческую жизнь в деньгах. Для «КазТрансОйла» охрана труда на производстве является приоритетом. В этом направлении в рамках программы цифровизации мы планируем реализовать такие проекты, как «ситуационный центр», внедрение электронного рабочего места по безопасности и охране труда, «браслетов здоровья», видеонаблюдения системы охраны труда и многое другое.

Мы создали специальное мобильное приложение на платформах iOS и Android. Одной из инициатив программы цифровизации является создание в приложении личной карточки сотрудника, где будет полностью указана информация о его здоровье. Это позволит при анализе рабочего состава организации понимать состояние здоровья сотрудников. Кроме того, в качестве пилота мы апробировали интеллектуальную систему безопасности. Суть в том, чтобы система распознавала и уведомляла соответствующий центр о нарушении правил ТБ на производстве. Кроме того, система фиксирует время нарушения, делает видеозапись. Решение о внедрении будет приниматься после всестороннего анализа целесообразности.

– С повсеместным развитием технологий возрастает роль информационной безопасности. Насколько защищена инфраструктура по передаче данных в «КазТрансОйле»?

– АО «КазТрансОйл» в декабре 2007 года стало первой компанией на территории Республики Казахстан, которая успешно сертифицировалась на соответствие требованиям стандарта ISO/IEC27001 «Информационная технология. Методы и средства обеспечения безопасности. Системы менеджмента информационной безопасности. Требования». Помимо организационных мер был внедрен защитный программно-аппаратный комплекс. Мы проводим аудиты по информа-

ционной безопасности внутри компании, разработаны все внутренние нормативные документы по системе управления информбезопасностью. Ежегодно проходим сертификационный аудит. Начиная с 2011 года в компании внедрена система управления информационной безопасностью на комплексах технических и программных средств автоматизированных систем управления технологическим процессом. Также вся корпоративная сеть защищена программными средствами. Последние прошедшие атаки WannaCry, от которых пострадали многие компании по всему миру, были успешно отражены в нашей компании, в том числе с помощью программно-аппаратных средств. Я считаю, что наш уровень защищенности систем достаточно высокий, при этом мы постоянно пересматриваем все политики и технологии.

В АО «КазТрансОйл» создана развитая сеть производственно-технологической связи, эксплуатируется более четырех тысяч километров собственной волоконно-оптической линии связи. Поэтому мы достаточно зрелая в плане информационной безопасности и технологий компания. Сейчас мы заканчиваем модернизацию транкинговой связи с переходом на цифровой стандарт. Более 20 лет мы эксплуатировали аналоговые радиостанции по всему трубопроводу, необходимые для обслуживания в степной и пустынной местности. Согласно нормативным документам, если связь отсутствует более двух часов, то необходимо останавливать нефтепровод. То есть вы понимаете, какие высокие требования к бесперебойной связи. Сейчас технологи ушли настолько далеко вперед, что по цифровому транку можно отслеживать скорость и местоположение абонента и техники, оснащенных мобильными радиостанциями. Все это мониторится в реальном времени посредством GPS-устройств.

– Резюмируя нашу с вами беседу, хотелось бы услышать, что является конечной целью всех проектов по цифровизации, к чему все это приведет?

– Экономическая и производственная эффективность – главные критерии реализации всех вышеперечисленных проектов. Нужны реальные возможности оптимизировать расходы и увеличить прибыль. Это ключевой принцип работы нашей компании в сфере цифровизации процессов.

Читателям **КУРСИВ** подписка на электронную версию **THE WALL STREET JOURNAL.** – по цене \$150

ПОДПИСКА ПО ВЫГОДНОЙ ЦЕНЕ



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу подписки

wsj.kursiv.kz

+7 (727) 346 84 41

+7 (702) 920 36 76

БАНКИ И ФИНАНСЫ

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР КАЗАХСТАНА ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ 2019 ГОДА

САМЫЕ КРУПНЫЕ БАНКИ (ПО ОБЪЕМУ АКТИВОВ*)



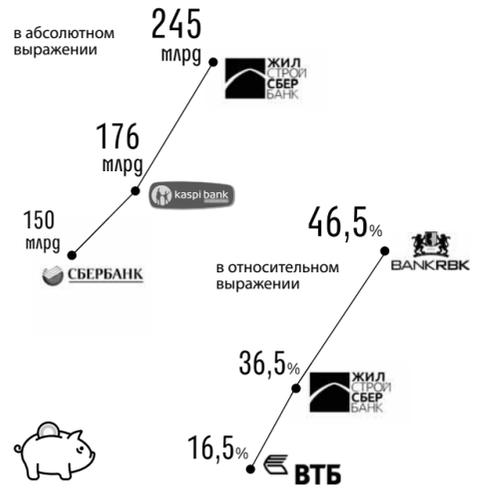
САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ БАНКИ



ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ АКТИВОВ



ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ССУДНОГО ПОРТФЕЛЯ



СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ

01.10.2019	26,12 трлн
01.01.2019	25,24 трлн



ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ

01.10.2019	14,26 трлн
01.01.2019	13,76 трлн



КРЕДИТЫ С ПРОСРОЧКОЙ ПЛАТЕЖЕЙ СВЫШЕ 90 ДНЕЙ

01.10.2019	1,33 трлн
01.01.2019	1,02 трлн



ВКЛАДЫ ФИЗЛИЦ

01.10.2019	8,81 трлн
01.01.2019	8,77 трлн



ВКЛАДЫ ЮРЛИЦ

01.10.2019	8,17 трлн
01.01.2019	8,27 трлн

СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

за три квартала 2019	431,6 млрд
за три квартала 2018	506,1 млрд

БАНКИ С ХУДШИМ КАЧЕСТВОМ ССУДНОГО ПОРТФЕЛЯ

банк	доля NPL 90+**	объем NPL 90+
JYSAN	44,42%	388,6 млрд
NBP	24,61%	0,9 млрд
CapitalBank	17,11%	11,5 млрд

ЛИДЕРЫ ПО СНИЖЕНИЮ ОБЪЕМОВ NPL 90+

банк	снижение NPL 90+	объем NPL 90+
HALYK BANK	-11,07 млрд	348,8 млрд
АТФ Банк	-2,13 млрд	83,2 млрд
Eurasian Bank	-0,84 млрд	57,7 млрд

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ВКЛАДОВ ФИЗЛИЦ

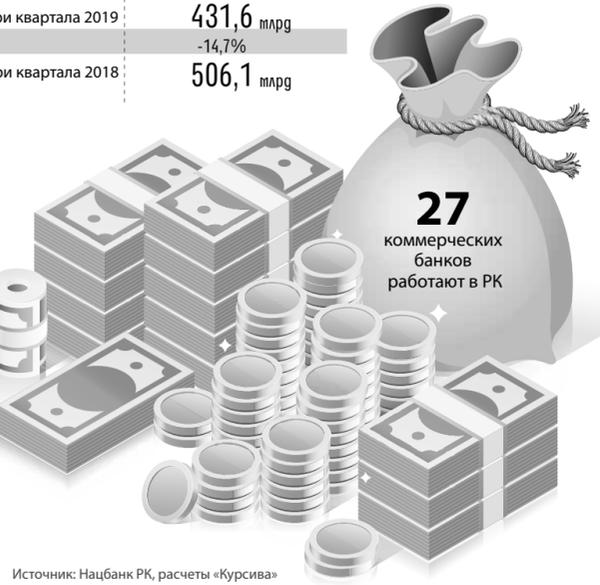
банк	рост	объем
kaspi bank	271 млрд	1406 млрд
ЖИЛ ПРОФИ СБЕР БАНК	93 млрд	731 млрд
BANKRBK	22 млрд	168 млрд

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ВКЛАДОВ ЮРЛИЦ

банк	рост	объем
citibank	121 млрд	659 млрд
ForteBank	74 млрд	613 млрд
ЖИЛ ПРОФИ СБЕР БАНК	53 млрд	80 млрд

* Суммы здесь и далее указаны в тенге.

** Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней.



Интрига года: что покажет AQR

Рэнкинг банков Казахстана за девять месяцев 2019 года

> стр. 1

В настоящее время, по его словам, капитал банков находится в положительной зоне и отвечает нормативам, даже с учетом реструктурируемых займов и скрытых потерь. «Идет снижение де-факто уровня NPL 90+, и сейчас мы делаем акцент на кредитовании связанных лиц и в вопросах реструктуризации», — резюмировал Смоляков.

Альтернативный индикатор

Ранее своим видением ситуации с проблемной задолженностью в Казахстане поделились все три ведущих рейтинговых агентства. По оценкам Moody's, недостаток резервов в банковской системе РК варьируется в коридоре от 400 млрд до 600 млрд тенге, «что для государства является достаточным управляемым уровнем». По мнению S&P, банковский сектор РК «по-прежнему характеризуется высоким уровнем проблемных кредитов (включая реструктурированные), которые составляют 20–25% совокупного кредитного портфеля». Агентство Fitch представило более точную оценку: «Согласно отчетности банков по МСФО 9 на конец 2018 года, средний показатель кредитов третьей стадии в секторе был равен 22%, а кредиты второй стадии составляли еще 7%».

Аналитики Fitch пояснили, что считают данные по МСФО более показательными для оценки качества активов, чем официальный показатель NPL 90+ (который на конец III квартала составил 9,34%). Согласно правилам МСФО 9 к займам второй стадии относятся активы, по которым произошло увеличение кредитного риска, к займам третьей стадии — активы, находящиеся в дефолте или имеющие признаки обесценения. Если отчетность банка достоверна, а внешний аудит проведен добросовестно, то справедливую долю кредитов той или иной стадии несложно подсчитать, используя данные аудированной финотчетности (подробнее см. «Курсив» № 35 от 19 сентября, статья «Розовый моноколь статистики»).

Официальная просрочка

Что касается динамики NPL 90+ за истекшие девять месяцев, то в целом по сектору их объем



вырос на 30,4%, до 1,33 трлн тенге. Тройку банков с худшими показателями составляют Jysan Bank, дочерний НБ Пакистана и Capital Bank. Ситуация в Jysan Bank требует отдельного объяснения. Дело в том, что антилидером по доле NPL этот институт стал уже при новых акционерах, а в его бытность Цеснабанком статистика была более чем благополучной: на протяжении всего 2018 года доля NPL 90+ не превышала 6,76%. Приглашенный новыми собственниками аудитор выразил отрицательное мнение по представленной Цеснабанком отчетности за 2018 год, признав ее недостоверной. Этот пример подтверждает, что реальное качество активов того или иного банка может быть несоизмеримо хуже, чем свидетельствуют официальные данные по просрочке. На 1 октября судный портфель Jysan Bank составил 875 млрд тенге при объеме провизий 801 млрд. Это может означать, что новые акционеры признали всю проблемную задолженность и сформировали необходимые резервы.

Самый качественный портфель, если судить по официальным данным, принадлежит Altyn Bank — 0,46% просрочки свыше 90 дней. Еще лучше портфель у Жилстройсбербанка (0,17%), но этот институт, в отличие от Altyn Bank, не является универсальным. Тройку лидеров по снижению NPL (в абсолютных цифрах) составили Halyk, ATF и Евразийский. На пресс-конференции 19 ноября председатель правления Halyk Bank Умут Шаяхметова сообщила, что не

переживает по поводу возможного доначисления провизий по итогам AQR. «Уровень нашего капитала позволяет даже при начислении каких-то провизий справиться с требованиями Нацбанка. У нас очень большой запас прочности», — заявила она. Также предправления Halyk Bank прокомментировала вопрос о том, следует ли обнародовать результаты AQR. «Наверное, хорошие банки хотят публичной оценки, а банки, у которых сложности, не хотят. Решение о публикации результатов будет принимать надзорный орган», — подчеркнула Шаяхметова.

Эволюция надзора

Для прохождения AQR регулятор назначил 14 из 27 работающих в стране банков: Halyk, Сбербанк, Kaspi, Forte, БЦК, ATF, Евразийский, Jysan, RBK, Альфа, Altyn, Нурбанк, Хоум Кредит и ВТБ. Первые результаты анализа процессов и политик банков уже получены и найдут широкое надзорное применение, сообщил глава Нацбанка Ерболат Досаев 15 ноября на крупной финансовой конференции в Алматы. По его словам, количественные и качественные результаты AQR будут трансформированы в новую надзорную систему SREP, «в том числе в части применения нового инструмента в виде надзорной надбавки на капитал».

По информации «Курсива», AQR выявила серьезные проблемы с достаточностью капитала у четырех банков. Два игрока из этого списка, по сведениям нашего источника, изучают возможность слияния, третьему

обещана господдержка, о ситуации в четвертом источнике неизвестно.

«Активная» динамика

Закончив с самой актуальной на сегодня темой AQR и плохих кредитов, перейдем к обзору других ключевых показателей сектора. Совокупные активы банков за три квартала выросли на 3,5%, превывсив 26-триллионный рубль, из них на долю Halyk приходится ровно треть. По итогам первого полугодия ближайшим преследователем (если такая формулировка допустима) Народного в рэнкинге самых крупных банков был Forte, но в III квартале его обогнал Сбербанк. Также Forte уступил лидерство по абсолютному росту активов, пропустив вперед Kaspi. В процентном соотношении быстрее всех рос Жилстройсбербанк, за ним расположились Kaspi и Альфа-Банк.

Снижение активов допустили 10 банков, тройка антилидеров включает в себя Jysan (-184 млрд тенге), Евразийский (-87 млрд) и БЦК (-38 млрд). В Евразийском банке снижение произошло именно за счет неработающих активов, сообщили «Курсиву» в пресс-службе организации. «Банк фокусировался на росте прибыльности, а не на размере активов. В результате процентная маржа выросла на 1,3 п. п., с 5,7 до 7%. Чистый операционный доход увеличился на 32% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года и составил 66,1 млрд тенге. Розничный портфель вырос на 20%, с 354,2 млрд до 426,3 млрд тенге. Банк

занимает лидирующие позиции на рынке потребительского кредитования: 1-е место по кредитованию новых авто, 3-е место по POS-кредитованию. Показатель Cost/Income снизился с 45,4 до 37,9%. Банк сформировал адекватный уровень резервов. Рост показателя покрытия NPL 90+ с 152% на начало года до 182% на 1 октября. Уровень NPL 90+ составляет 8,6%, что на 1,7 п. п. ниже среднего показателя по рынку. Возврат проблемных активов за девять месяцев 2019 года составил 5,4 млрд тенге», — рассказали в Евразийском банке.

Рост за счет населения

Совокупный ссудный портфель (включая межбанковские займы и обратное РЕПО) за обзорный период вырос на 3,6%, до 14,26 трлн тенге. Если говорить об объеме кредитования банками экономики, то он составил 13,4 трлн тенге (+2,3%). При этом опережающими темпами растут займы физлицам (+14,7%), сообщил Досаев на вышеупомянутой конференции 15 ноября. Полноценному восстановлению кредитования, по его словам, мешает закрежденность реального сектора экономики. Риски реального сектора связаны с высокой долей финансово уязвимых предприятий, имеющих значительную долговую нагрузку, а также низкий или отрицательный капитал.

Шаяхметова на своей пресс-конференции также затронула тему динамики кредитования. По ее данным, если в январе совокупный объем займов, выданных юрлицам, составлял 7,8 трлн тенге, то на 1 октября этот показатель снизился до 7,1 трлн. «Портфель кредитования в банках падает. Основное снижение зафиксировано в секторе корпоративных кредитов, в малом и среднем бизнесе. Зато потребительские займы с начала года выросли на 17,1%», — подчеркнула она.

Тройку лидеров по объему ссудного портфеля составили Halyk (4,1 трлн тенге), Сбербанк (1,4 трлн) и Kaspi (1,3 трлн). А вот в рэнкинге по росту кредитования Halyk с показателем 148 млрд тенге расположился на 4-й позиции, уступив Сбербанку, Kaspi и Жилстройсбербанку. В относительном выражении быстрее всех наращивали выдачу кредитов Bank RBK, Жилстройсбербанк и ВТБ. Впрочем, по физическим объемам ссудных порт-

фелей Bank RBK и ВТБ находятся далеко от лидеров. У первого он составляет 394 млрд тенге (10-е место), у второго — 120 млрд (15-е место).

Сюрприз от Сити

Объем вкладов физлиц за три квартала вырос на 0,5%, юрлиц — снизился на 1,2%. Население больше всего доверяет своей сбережению Народному банку (3,1 трлн тенге), Kaspi (1,4 трлн) и Сбербанку (731 млрд). Больше всего депозитов компаний аккумулировано в Народном (3,1 трлн тенге), Сбербанке (705 млрд) и Ситибанке (659 млрд). При этом Ситибанк выбыл из лидеры по абсолютному росту вкладов юрлиц (+121 млрд тенге с начала года и +140 млрд за III квартал), хотя по итогам полугодия его не было даже в тройке. Если провести грубую параллель, то получится, что из 215 млрд тенге, на которые вырос совокупный объем вкладов юрлиц за III квартал, 65% средств упали на счета Ситибанка. Что касается роста розничного депозитного портфеля, то этот рэнкинг с большим отрывом возглавляет Kaspi (+271 млрд).

Наиболее существенные оттоки по розничным вкладам произошли в Народном банке (-230 млрд тенге с начала года), ATF (-55 млрд), БЦК (-46 млрд), Сбербанке (-33 млрд) и Нурбанке (-20 млрд). По оттокам депозитов юрлиц антилидерами являются Jysan (-77 млрд тенге), Народный (-70 млрд), БЦК (-62 млрд) и Евразийский (-61 млрд).

Совокупная прибыль банков за три квартала составила 431,6 млрд тенге, снизившись почти на 15% относительно аналогичного периода прошлого года. Главный «вклад» в это снижение внес Jysan, чей убыток за девять месяцев составил 161 млрд тенге. Тройка самых прибыльных банков по сравнению с первым полугодием не изменилась и состоит из Народного банка, Kaspi и Сбербанка.

Ограничение ответственности.

Kursiv Research обращает внимание на то, что приведенный выше материал носит исключительно информационный характер и не является предложением или рекомендацией совершать какие-либо сделки с ценными бумагами и иными активами указанных организаций.



Фото: Shutterstock/fizkes

Выбираем брокера: инструкция к применению

Жертвы лжеброкеров, как правило, не обращаются с жалобами в Нацбанк. Дело в том, что регулятор не может противостоять таким организациям, защита потребителей финансов услуг ограничивается передачей информации о таких сделках в правоохранительные органы. Возможно, поэтому с начала 2018 года в адрес Нацбанка поступило всего семь обращений физлиц с жалобами на нелегальных брокеров.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Андрей Цалюк, зампреда правления KASE, начал работать на казахстанском фондовом рынке в 1996 году. Он хорошо знает правила игры, много раз наблюдал за падениями и взлетами сектора. Условно спикер делит лжеброкеров на две категории. «Первая – это стопроцентные мошенники, которые строят пирамиды. Вторые работают без лицензий Нацбанка, но имеют регистрацию в офшорных зонах. Это могут быть люди, которые раньше работали на рынке официально», – говорит Цалюк.

таким образом, что сотрудники компании не могут самостоятельно перевести или украсть деньги клиента. Ведь капитал хранится в Центральном депозитарии ценных бумаг. Как выстроены системы у лжеброкеров? «В пирамидах просто воруют деньги. Что касается офшорных компаний, то их сотрудники могут без ведома клиента совершать любые операции с его счетом. Клиенты таких брокеров должны четко знать законодательство офшора. Также им надо внимательно читать сайты регуляторов офшорных зон. Причем не факт, что эти регуляторы будут защищать пострадавшую сторону так, как это делает наш Нацбанк», – объясняет Цалюк.

Алгоритм

В Казахстане созданы все условия для зарабатывания на рынке ценных бумаг. Однако начинающему инвестору важно помнить, что такие капиталовложения сопряжены с различными рисками. Следовательно, любая инвестиция требует принятия взвешенного решения. О наличии у брокера лицензии надо узнавать на сайте Нацбанка в разделе «Финансовый надзор». «При выборе компании мы бы посоветовали обратить внимание на опыт работы и репутацию



Фото: Shutterstock/wranglor

Он отмечает, что подавляющее число безлицензионных компаний, действующих на финансовом рынке страны, имеют свои сайты: так им быстрее и удобнее привлекать клиентов. «Такая деятельность, безусловно, должна преследоваться по закону, – говорит управляющий директор центра развития фондового и страхового сектора Ассоциации финансистов Казахстана Ерлан Бурабаев. – К сожалению, информация о подобных компаниях становится доступной только при непосредственном обращении пострадавшей стороны в правоохранительные органы».

Оба собеседника настоятельно рекомендуют работать только с брокерами, у которых есть лицензии Нацбанка. «Если брокер нарушит какие-то требования или поведет себя неэтично, то на стороне клиента всегда будет Нацбанк. У регулятора есть мощные рычаги для воздействия на лицензированных брокеров, вплоть до мотивированного суждения», – напоминает Цалюк.

Кроме того, система лицензированных брокеров выстроена

брокера на рынке, его финансовое состояние, профессионализм команды, тарифную политику, качество и своевременность предоставляемых аналитических материалов клиентам, их отзывы», – рекомендуют представители Нацбанка.

«При выборе брокерской компании необходимо ознакомиться с любой доступной информацией о брокере на интернет-ресурсах и изучить профессиональный опыт брокера. Также следует обратить внимание на финансовые показатели брокера (размер активов, капитала, финансовый результат) и наличие международного рейтинга», – советуют в Naalyk Finance.

Кроме того, при выборе управляющего деньгами необходимо обязательно ознакомиться с условиями договора, сравнить тарифы нескольких компаний, узнать, к каким рынкам брокер может предоставить доступ для торговли. «Внимательное изучение каждого пункта договора – это, возможно, один из основных факторов обеспечения сохранности ваших инвестиций», –



Посмотреть наличие у данного брокера лицензии на осуществление профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг. Наименование и реквизиты брокера должны с точностью совпадать с наименованием и реквизитами, указанными на интернет-ресурсе брокера.

НА ЧТО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ВЫБОРЕ БРОКЕРСКОЙ КОМПАНИИ



НА ЧТО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ БРОКЕРСКОГО ДОГОВОРА



Инфографика: Виктория Ким

настаивают представители регулятора.

В документе должны быть прописаны обязательства брокера перед клиентом: сроки вывода собственных активов, исполнение поручений и многое другое. При удаленном открытии счета и подписании договора необходимо убедиться, что ваша идентификация проведена должным образом, чтобы застраховаться от действий аферистов. «Каждый брокер обязан предоставить клиенту регламент, определяющий процедуры оказания услуг. С ним также необходимо детально ознакомиться до заключения договора», – уточняют в Naalyk Finance.

Риски

Для минимизации рисков инвестора рекомендуется диверсифицировать портфель ценных бумаг путем распределения средств между различными финансовыми инструментами. «Еще можно воспользоваться формами коллективного инвестирования, к которым относятся инвестиционные фонды. Они позволяют

участвовать в инвестиционной деятельности без необходимости постоянного контроля за ситуацией на рынке, это своего рода пассивное управление», – отмечает Бурабаев.

В Naalyk Finance говорят, что новичкам не стоит вкладывать в ценные бумаги последние деньги, так как ни один брокер не может гарантировать абсолютный успех: «Если для инвестирования вы отзываете депозит из банка, важно помнить, что есть вероятность падения стоимости бумаги. Второе: нужно диверсифицировать портфель – по возможности вкладываться в эмитентов различных отраслей. В-третьих, каждый новичок должен определить для себя допустимые уровни потерь (stop-loss) и ожидаемую доходность (take profit), временной диапазон инвестирования. Эти уровни позволят избежать импульсивных действий, свойственных начинающим инвесторам. Наконец, надо помнить главное правило: чем выше потенциал доходности, тем более рискованна инвестиция».

Пенсионные излишки: как считать и кому отдать

Нацбанк озвучил либеральные предложения, которые позволят казахстанцам перевести деньги из ЕНПФ в альтернативное управление. Страховые компании просят включить их в перечень управляющих пенсионными активами.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

В настоящее время аннуитетный договор с компанией по страхованию жизни (КСЖ) могут заключать мужчины и женщины, достигшие 55 и 51 года соответственно. При этом на счете в ЕНПФ у первых должно быть 10,1 млн тенге, у вторых – 13,8 млн тенге. Ежегодно

захстана обратились в Нацбанк. Тема обращения – передача части пенсионных накоплений в конкурентную среду. «КСЖ демонстрируют позитивный рост, хорошие показатели и отличаются финансовой стабильностью. Кроме того, у КСЖ есть богатый опыт управления активами. Именно поэтому мы считаем, что КСЖ вполне могут стать участниками системы пенсионного обеспечения», – говорит председатель правления КСЖ «Freedom Finance Life» Азамат Ердесов.

Основная идея заключается в том, чтобы внедрить два новых продукта – отложенный пенсионный аннуитет и пенсионный план. Страховщики предлагают дать казахстанцам, имеющим в ЕНПФ достаточную сумму для заключения аннуитета, право в любом возрасте приобретать

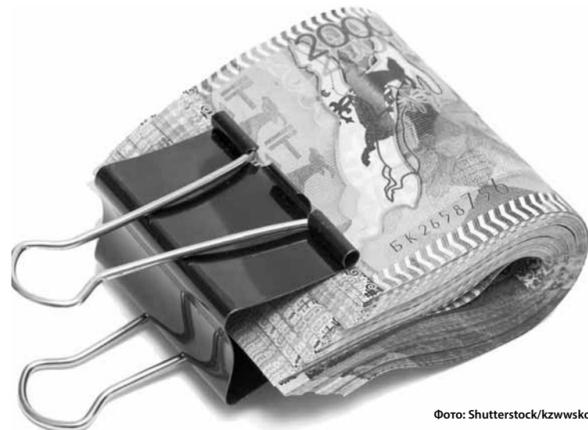


Фото: Shutterstock/kzwvsko

актуарии пересчитывают достаточность личных пенсионных сбережений для заключения аннуитета, так как этот показатель привязан к минимальной пенсии казахстанцев (на 2018–2020 годы она установлена в размере 36 108 тенге).

Парадоксально, но все социальные выплаты государства привязаны к прожиточному минимуму, и только возможность перевода денег из ЕНПФ зависит от размера минимальной пенсии. «В итоге постоянно растет разрыв между доходами населения и возможностью переводить деньги в КСЖ. Это делает услуги страховщиков менее доступными населению», – говорит директор департамента страхового рынка и актуарных расчетов Нацбанка Гульфаруз Шайкакова.

Эксперты отмечают, что размер минимальной пенсии растет самостоятельно и часто обгоняет инфляцию на 2–5 п. п. По данным Нацбанка, за последние 20 лет прожиточный минимум ежегодно увеличивался в среднем на 11,5%, а минимальная пенсия – на 13,2%.

Чтобы позволить большему числу людей переводить средства в частные компании по управлению активами (КУПА) или в КСЖ, Нацбанк разработает перейти при актуарных расчетах от минимальной пенсии к прожиточному минимуму. «В этом случае мужчинам будет достаточно иметь на счетах 8,3 млн тенге, а женщинам – 11,3 млн. Это позволит увеличить количество потенциальных страхователей более чем в 2 раза», – уточнила Шайкакова.

Для большого количества клиентов КСЖ Нацбанк разработал новый продукт – совместный пенсионный аннуитет. «Если муж зарабатывает достаточно много, то он может купить совместный аннуитет, в который будет включена жена. Женщины выходят на пенсию раньше мужчин, а этот продукт позволит объединить пенсионные накопления обоих супругов и перераспределить доход», – объяснила Шайкакова. Если кто-то из супругов уйдет из жизни, то второй будет получать от аннуитета в зависимости от условий договора.

Предложения страховщиков

Недавно компании по страхованию жизни при поддержке Ассоциации финансистов Ка-

инструмент пожизненных пенсионных выплат с индексацией – отложенный пенсионный аннуитет. «Опция отложенного пенсионного аннуитета позволит казахстанцам сделать выбор между страховой компанией и ЕНПФ. Отложенным называется аннуитет, приобретаемый единичным платежом или периодическими взносами, с пожизненными выплатами через определенный срок. До этого срока страховая компания вкладывает деньги и накапливает проценты с этих вложений», – объяснила управляющий директор КСЖ «Nomad Life» Галина Усачева.

В Казахстане отложенный аннуитет может стать привлекательной формой инвестиций, так как высокие требования государства к резервам и инвестиционной политике страховых компаний делают такое вложение максимально безопасным и при этом достаточно ликвидным. В итоге страна получит относительно идеальное перечисление ответственности: КСЖ как рыночные игроки занимаются анализом, инвестициями и работой с клиентами, государство регулирует и контролирует отрасль.

Следующий продукт – пенсионный план – рассчитан на людей с высоким доходом. «Если у вас на счету, допустим, 10 млн тенге, то на 8 млн вы заключаете договор отложенного аннуитета, а 2 млн вкладываете в КУПА, паевые инвестиционные фонды или создаете с КСЖ собственный пенсионный план», – говорит Галина Усачева. Предполагается, что индивидуальные пенсионные планы будут строиться на базе unit-linked. Этот инструмент пока плохо известен в Казахстане, но уже много десятилетий популярен на Западе. Unit-linked представляет собой гибрид классического накопительного страхования жизни с инвестиционной составляющей в виде долей в финансовых инструментах. Часть портфеля по желанию клиента размещается в более рискованные и потенциально более доходные финансовые инструменты (акции, ПИФы, ETF и т. п.), состав которых в программе можно периодически менять. «Пенсионный план заключается на оговоренный период и дает возможность клиенту самостоятельно рисковать излишком средств и зарабатывать на инвестиционном доходе», – объяснила Усачева.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Склады в Казахстане: реалии и перспективы

Более половины складов в Казахстане относятся к высшему классу А. Именно такие склады востребованы основным клиентом – ритейлом. Но лидерами станут только те из них, кто сможет предложить лучшую автоматизацию услуг.

Баян КУАТОВА,
управляющий партнер Colliers International Kazakhstan

Рынок складской недвижимости в Казахстане является своего рода отражением ритейл-рынка – основного клиента логистического сектора.

Активное развитие складской недвижимости началось в стране в конце 1990-х с выходом на рынок международных ритейлеров. Морально устаревшие склады

ныне в примитивные складские пространства.

Общий объем предложения складских площадей в Алматы составляет более 1 млн квадратных метров, что говорит о достаточно насыщенном рынке. Основные арендаторы логистических центров класса А – компании, работающие в сфере продуктового ритейла, FMCG и фармацевтические компании, что связано с высокими стандартами и требованиями к условиям хранения скоропортящихся продуктов и товаров медицинского назначения.

Склады классом ниже, как правило, заняты строительными и промышленными компаниями, для которых более важны пространство и ставки аренды, чем возможность регулирования температуры, вентиляционные и прочие особые условия.



Пункт обработки и исполнения заказов компании Amazon в Статен-Айленде, Нью-Йорк. Все больше компаний стремятся ускорить доставку онлайн-заказов клиентам, проживающим в городе.

Е-commerce вызвала бум на рынке складских помещений в Нью-Йорке

В 2019 году сделки в сфере складской недвижимости достигли объема \$1,7 млрд. При этом в целом рынок недвижимости в Нью-Йорке переживает не лучшие времена.

Keiko MORRIS,
THE WALL STREET JOURNAL

Склады становятся наиболее популярным видом недвижимости в Нью-Йорке, и темпы роста числа сделок по продаже этих центров дистрибуции для сегмента e-commerce в 2019 году превышают темпы продаж офисов и многоквартирных домов.

На фоне спада активности на рынке недвижимости Нью-Йорка продажи складских помещений за первые девять месяцев текущего года достигли почти \$1,7 млрд. По данным инвестиционной брокерской компании B6 Real Estate Advisors (B6), этот показатель более чем в 2 раза выше аналогичного за 2016 год.

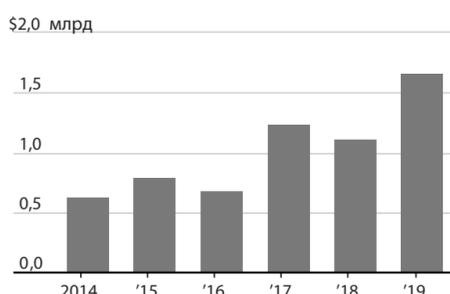
Основная причина бума – растущее число компаний, стремящихся ускорить процесс доставки онлайн-заказов городским клиентам.

«Технологии и желание бизнеса решить проблему «последней мили» повлияли на рост интереса к этим зданиям самым радикальным образом», – говорит исполнительный директор компании B6 Пол Мэсси.

Скачок роста

Развитие сегмента e-commerce стимулирует продажи складской недвижимости в Нью-Йорке.

Сделки со складской недвижимостью в Нью-Йорке, первые три квартала по годам.



Источник: данные B6 Real Estate Advisors, включая данные компаний Reonomy, Real Capital Analytics и публичную информацию города Нью-Йорка



Логистический центр компании FreshDirect в Бронксе, Нью-Йорк. Развитие сегмента онлайн-торговли превратило складские помещения в важные центры дистрибуции.

Еще 10 лет назад складские помещения ценились в основном за то, что их можно было трансформировать во что-то другое. По словам Мэсси, покупатели часто перестраивали эти промышленные объекты под жилые дома или здания смешанного назначения, например одновременно под офис и торговый зал.

Для обеспечения возможности расширения жилой застройки

целое назначение многих городских районов было пересмотрено, что позволило девелоперам реконструировать объекты промышленной недвижимости или снести их совсем с целью более выгодного использования.

В последнее время рост сегмента e-commerce сделал использование складов в качестве центров дистрибуции более выгодным. В III квартале текущего года средняя цена складской недвижимости составила \$414 за квадратный фут (около \$4500 за квадратный метр. – «Курсив»). Для сравнения: в аналогичном периоде 2016 года цена была на уровне \$281. Согласно отчету за истекший квартал, сделки такого рода происходили главным образом в таких районах Бруклина, как Флэтбуш и Бедфорд-Стайвесант.

По оценкам B6, средний размер сделки с недвижимостью на Манхэттене, в Бронксе, Бруклине и Куинсе составил по меньшей мере \$1 млн.

Рост стоимости складских помещений и усилившаяся конкуренция между инвесторами за эти объекты в Нью-Йорке отражают рост объема инвестиций, а также спроса как в США, так и в мире в целом.

В октябре крупный игрок на рынке складской недвижимости компания Prologis Inc. объявила о сделке по приобретению за

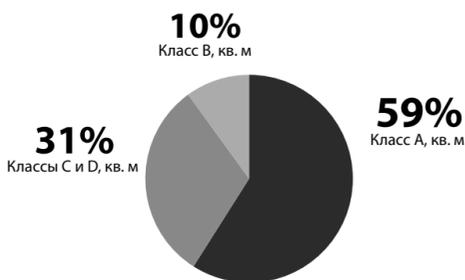
\$12,6 млрд компании-конкурента Liberty Property Trust, которая владеет 107 млн квадратных футов (около 10 млн квадратных метров. – «Курсив») логистической недвижимости. Кроме того, в текущем году фонды группы компаний Blackstone Group Inc. заключили сделки по приобретению складской недвижимости в США и Канаде на сумму не менее \$25 млрд.

В то же время объем инвестиций в офисную недвижимость в первые три квартала 2019 года сократился до \$7,9 млрд, что на 58% меньше, чем было за аналогичный период 2016 года (\$18,9 млрд). В сегменте розничной торговли, где офлайн-магазины переживают не лучшие времена, объем продаж зданий к сентябрю текущего года упал с \$2,2 млрд в 2016 году до \$1,1 млрд.

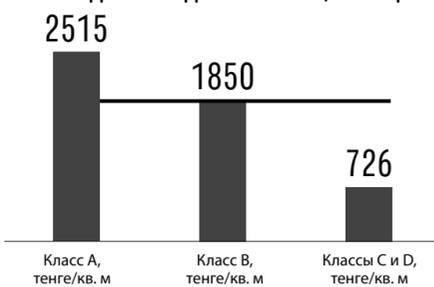
Также снизились продажи зданий со сдаваемыми в аренду квартирами, которые когда-то были популярным сегментом рынка. Это связано с тем, что инвесторы отпустили новые правила аренды жилья (послабления для арендаторов по выплате арендной платы, введенные с 14.07.2019. – «Курсив»). Объем продаж обычных жилых зданий при этом сократился более чем вдвое и составил \$4,9 млрд.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РАЗБИВКЕ ПО КЛАССАМ, %



СРЕДНИЕ СТАВКИ НА АРЕНДУ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, МЕСЯЦ



Источник: Colliers International Kazakhstan

советского типа не могли удовлетворить возникший спрос. С ростом потребности в качественных складах на рынок вышли новые сильные игроки, которые вкупе сформировали больше половины всего рыночного предложения в классе А.

Главным отличием складских объектов класса А являются не только технические характеристики самих помещений (высота потолков не менее 10 метров, регулируемый температурный режим, антипылевые полы и т. п.), но и предоставление качественных логистических услуг: от таможенного оформления, разгрузки и сортировки до маркировки и распределения товара по точкам продаж. Но сегодня на рынке лишь малая доля компаний в этой сфере готовы в полной мере предоставлять данный спектр услуг. Именно поэтому актуальным остается развитие рынка в направлении Third Party Logistics – 3PL – комплекс услуг по хранению, перевозке, обработке и управлению грузами.

Относительно малую долю рынка составляют склады класса В. Чаще всего в данную категорию попадают объекты, которые по каким-то критериям не могут полноценно соответствовать требованиям более высокого уровня, класса А, при этом предоставляя достаточный уровень качества помещений и услуг.

Советский фонд складской недвижимости в классах С и D преимущественно составляют морально и физически устаревшие холодные склады ангарного и контейнерного типов. Это открытые площадки и старые здания, зачастую применяющиеся не по прямому назначению и преобразован-

Ставки аренды являются одним из наиболее важных критериев выбора помещения для складирования и хранения. Так, средняя ставка по рынку составляет около 1600 тенге за квадратный метр в месяц. При этом стартовые ставки на примитивные площади начинаются от 700 тенге за «квадрат» и доходят до 4500 тенге в современных и технологически насыщенных арендных в складах класса А, эффективность каждого арендованного метра здесь значительно выше за счет палетной системы хранения грузов.

Сегодня рынок складских и логистических услуг оценивается более чем в 22 млрд тенге. Потенциал роста данного объема достаточно велик. По мере увеличения уровня потребления в стране потребность в складах также возрастает, требуя все больше качественного пространства для хранения и управления грузами и товарами.

В вопросе о спектре логистических услуг в рамках комплексного подхода к работе с арендатором важным остается максимальная цифровизация услуг и исключение ручного труда там, где это эффективно скажется на скорости и качестве оказания услуг. Мы уверенно шагаем в эру цифровых технологий, где хранение, таможенное оформление, управление грузами происходят с минимальным вмешательством арендатора или заказчика услуг. Объекты, способные обеспечить максимально автоматизированный подход к работе с арендатором, имеют высокие шансы на успех на местном рынке.

Образ покупателя

Средний казахстанский покупатель молод, ищет скидки и больше всего экономит на одежде, обуви и развлечениях.

Кристина ДАУРЦЕВА

Доходы, как и расходы домохозяйств за год выросли на 9% – таковы данные компании Nielsen Kazakhstan. Денег вроде бы стало больше, но купить на них можно ровно то же самое. Nielsen – глобальная компания, которая изучает потребительский рынок, рассказала на Kazakhstan Retail Summit о казахстанском покупателе и его поведении.

Самое главное – отечественный покупатель молод. Средний возраст населения в республике – 30 лет, более 60% жителей – моложе 35 лет. Как следствие – казахстанские покупатели готовы к инновациям, но в то же время внимательны к ценам на продукты и ищут, как бы сэкономить.

Бэби-бумеры – 18%

Поколение бэби-бумеров – это покупатели старше 50 лет, их в Казахстане почти 3,5 млн. Они значительно отличаются от современной молодежи, все еще по привычке смотрят на мир через экран телевизора, а главным методом коммуникации выбирают телефон. Для бэби-бумеров почетно и правильно всю жизнь проработать на одной работе и уйти оттуда на пенсию. Они привыкли планировать свои финансы в долгосрочной перспективе и копить на автомобиль 20 лет.

Бэби-бумеры до сих пор воспринимают поход в магазин как некое приключение – себя показать и мир посмотреть. Им важно потрогать и оценить товар, выбрать самые свежие продукты, поискать приятные акции.

Поколение X – 24%

Поколение старше 35 лет – это те люди, в эпоху которых получили развитие и распространение персональные компьютеры. Представители поколения X первыми учились пользоваться электронной почтой и возможностями смартфонов, отправляли

смс и осваивали новые методы коммуникации. Долгое время поколение X существовало в условиях постоянного роста экономики. Для этих людей на первом месте – соблюдение баланса между домом и работой. Что касается финансового планирования, то тут уже налицо краткосрочные цели – накопить на холодильник и на отпуск, например.

Поколение Y – 17%

Миллениалы – это первое поколение, которое выросло вне условий дефицита и всегда видело в магазинах большое разнообразие товаров. Поколение, которое лучше всех общается при помощи технологий, но при этом гораздо сложнее коммуницирует в реальной жизни. Для них неактуальны такие ценности, как необходимость дорожить работой и стараться себя проявить. Главный приоритет этой категории – желание оставить свой след на планете и спасти мир. По данным Nielsen, именно миллениалы в первую очередь покупают продукты из вторично переработанного сырья, даже если они значительно дороже. Представители поколения Y вообще очень редко ходят в магазин и предпочитают покупать онлайн, при этом тратят за один раз больше денег, чем все остальные группы покупателей. Перед покупкой миллениалы успевают тщательно изучить отзывы на товары.

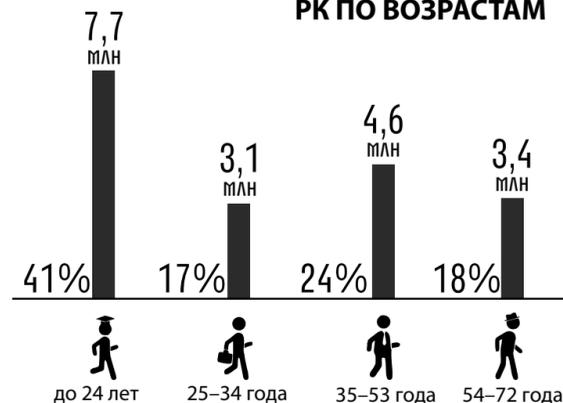
Поколение Z – 41%

Центениалы – самое молодое поколение. Через пять лет эта категория покупателей станет основной. Этим людям еще называют поколением хоумситтеров. А все потому, что их родители по ряду причин не могли позволить своим детям детство без присмотра. Центениалы не бегали одни во дворе и не были предоставлены сами себе. Поколение Z росло под присмотром бабушек, нянь и педагогов. Их ценности сильно отличаются от ценностей миллениалов. Они не первыми учились пользоваться электронной почтой и возможностями смартфонов, отправляли



Фото: Офелия Жакаева

Сегментация потребителей РК по возрастам

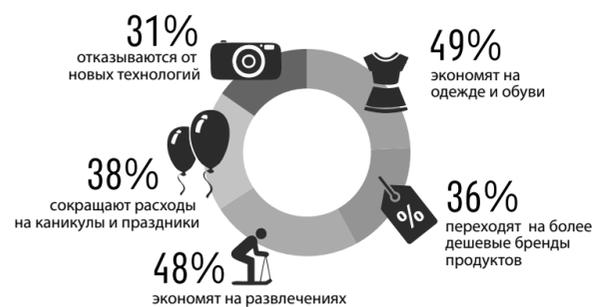


В зоне интереса – промоакции и экономия

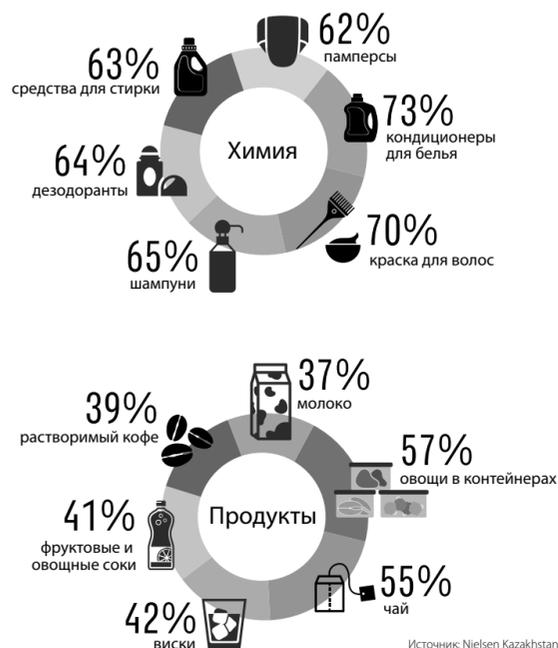
Попробовать новый продукт согласны 28% казахстанских покупателей, еще 51% иногда покупают новые продукты. Охотнее всего казахстанцы готовы попробовать новые молочные бренды, продукцию производителей чая и кофе, средств для душа, а также новые сладости и выпечку.

Покупатели в Казахстане очень чувствительны к промоакциям – более 70% активно ищут в магазине скидки. Половина продаж по промоакциям проходит в товарах непродовольственной группы и более 20% продаж – в группе продуктов питания. Есть позиции, которые без промоакций не продаются вообще – это кондиционеры для белья и краска для волос. Казахстанцы

НА ЧЕМ ЭКОНОМЯТ ПОКУПАТЕЛИ



ПРОДУКТЫ, КОТОРЫЕ ПОКУПАЮТ СО СКИДКОЙ



Источник: Nielsen Kazakhstan

охотно покупают со скидкой чай и фасованные овощи.

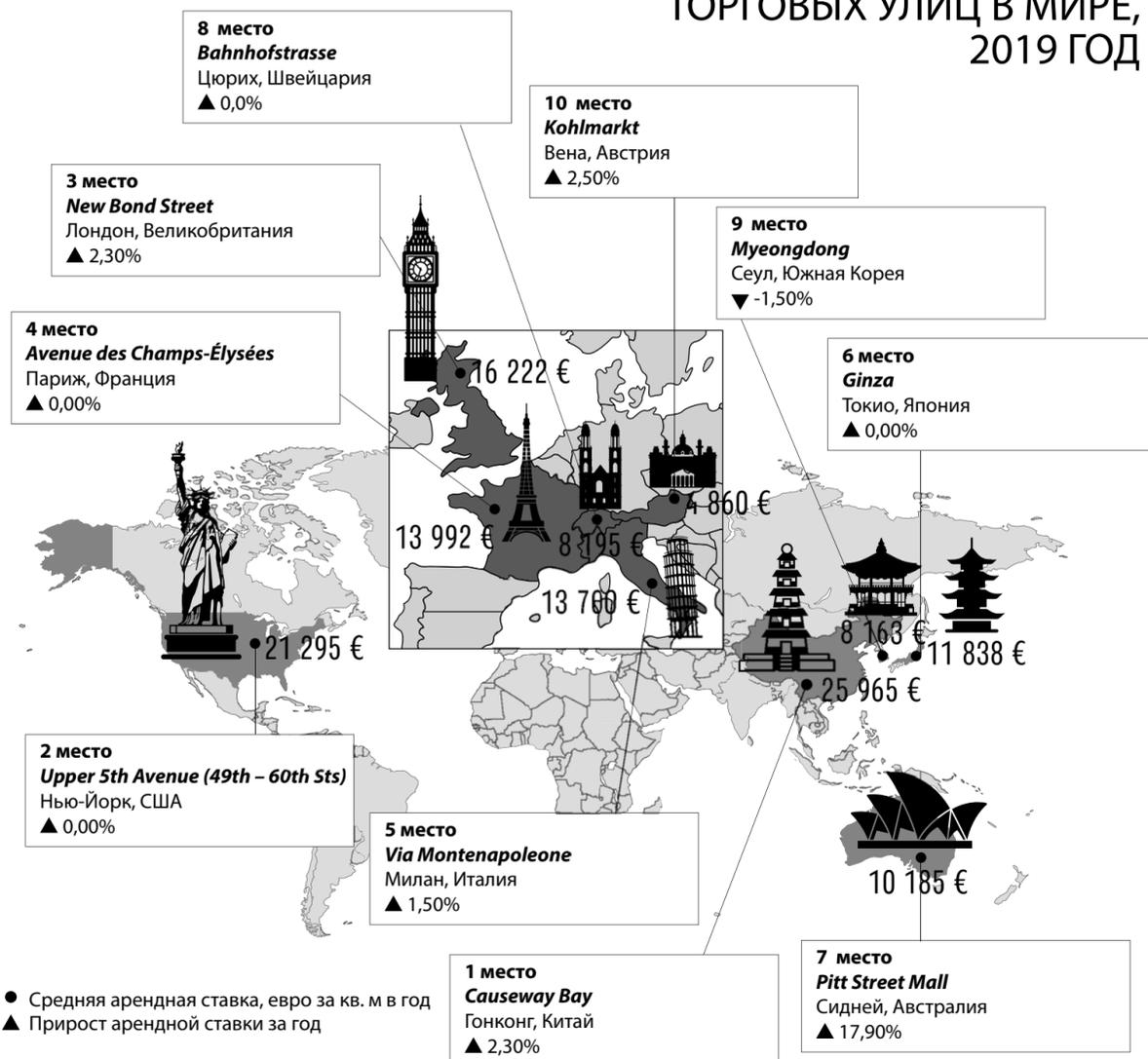
Еще один тренд, который отмечен Nielsen Kazakhstan – в условиях роста расходов казахстанские покупатели переходят в режим экономии. Для сравнения: согласно опросам Nielsen, в Европе население прежде всего волнуется о состоянии экономики – люди закономерно считают, что их финансовое положение напрямую от

этого зависит. Далее идут цены на коммунальные услуги и только потом стоимость продуктов питания.

В Казахстане все ровно наоборот. В первую очередь соотечественников заботят именно цены на продукты, так как более половины месячного бюджета уходит на эту статью расходов. На втором месте оплата за медицинские услуги, а на третьем – долги по кредитам.

Самые дорогие торговые улицы мира

ТОП-10 САМЫХ ДОРОГИХ ТОРГОВЫХ УЛИЦ В МИРЕ, 2019 ГОД



Источник: Cushman & Wakefield Research & Insight

Инфографика: Виктория Ким

Гонконгская Козуэй-Бей сохранила лидерство в рейтинге самых дорогих торговых улиц в мире, за ней следуют Пятая авеню в Нью-Йорке и Нью-Бонд-стрит в Лондоне.

Наталья КАЧАЛОВА

Рейтинг «Главные улицы мира» ежегодно составляется международной компанией Cushman & Wakefield, которая специализируется на операциях с коммерческой недвижимостью. В 2019 году в отчете представлены данные о средней стоимости аренды второй год подряд лидирует в рейтинге, обогнав легендарную Пятую авеню в Нью-Йорке (21,3 тыс. евро за квадратный метр в год), которая до этого возглавляла рейтинг в течение пяти лет.

Третье место по-прежнему у лондонской Нью-Бонд-стрит. Здесь квадрат торговой площади можно арендовать чуть более чем за 16 тыс. евро в год.

Наибольший рост стоимости мира продемонстрировали Питт-Стрит-Молл в Сиднее – стоимость аренды за год выросла на 17,9% и составила 10,2 тыс. евро за квадратный метр в год и Эрму в Афинах – 14% и 3,4 тыс. евро за квадратный метр в год.

В двадцатку рейтинга вошли улицы из 11 европейских стран, шести азиатских и по одной улице из городов США, Австралии и России. 19-е место по дороговизне аренды у Столешникова перелука (Москва). Из стран бывшего СССР в рейтинге «Главные улицы

мира» представлены Украина (44-е место – Киев, Крещатик) и Эстония (57-е место – Таллинн, Viru street). Улицы казахстанских городов аналитиками Cushman & Wakefield в рейтинг включены не были.

Автор рейтинга, руководитель департамента аналитики в сфере торговой недвижимости региона EMEA компании Cushman & Wakefield Даррен Эйтс, с одной стороны, отметил влияние интернет-магазинов на офлайн-торговлю, с другой – указал на то, что традиционный магазин по-прежнему является важной точкой взаимодействия с клиентом. Офлайн-магазин генерирует как продажи внутри магазина, так и онлайн-продажи – через шоурумы и более широкое присутствие бренда. Как следствие, интернет-ритейлеры все чаще открывают флагманские офлайн-магазины в ключевых местах.

Однако с устойчивым ростом интернет-торговли даже лешер-ритейлеры, которые давно и прочно обосновались на самых известных в мире торговых улицах, должны создавать дополнительную ценность для потребителей, чтобы сделать шаг вперед. И розничные торговцы начинают подключать другие услуги, такие как еда, напитки или развлечения, причем часто они делают это при поддержке передовых технологий. Например, Ralph Lauren в своих флагманских магазинах открывает поп-ап-кафе, а флагман Aesop's в Сиднее имеет амфитеатр, где покупатели могут посмотреть фильм и расслабиться.

«Наиболее успешными розничными торговцами будут те, кто лучше всего интегрирует эти две операции (онлайн- и офлайн торговлю – «Курсив»), чтобы создать безупречный образ бренда для клиента», – считает Даррен Эйтс.



Lada Vesta с «автоматом» и видом на Эльбрус

Фото: Евгения Николаева

АвтоВАЗ начал продажи семейства Vesta с новым мотором и коробкой передач. «Курсив» познакомился с обновленным автомобилем во время тест-драйва на Кавказе.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Стоит признаться, мой начавшийся в автошколе роман с «вазовскими» моделями там же и завершился, сразу после благополучной сдачи экзаменов на права. «Девятка» осталась в прошлом, а через несколько лет я окончательно пересела за руль автомобилей с автоматической коробкой передач и исключила продукцию волжского автозавода из зоны своих интересов. Ровно до того момента, когда «Курсиву» предложили поучаствовать в тест-драйве Lada Vesta с «автоматом».

Выход на замену

Lada Vesta с автоматической трансмиссией (АМТ) пришла на смену Vesta с АМТ – к автоматизированной трансмиссии было много вопросов, даже версия 2.0 существенно ситуацию с «роботом» не исправила, так что вариант с АМТ уже снят с производства. Силовой агрегат Lada Vesta AT – 1,6-литровый двигатель H4M альянса Renault-Nissan мощностью 113 л. с. (производится на АвтоВАЗе, мотором комплектуются многие автомобили альянса Renault-Nissan) и коробка JATCO. «Автоматическая бесступенчатая трансмиссия разработана японской компанией JATCO, которая тоже входит в альянс. Производится там же, в Японии. Это современная

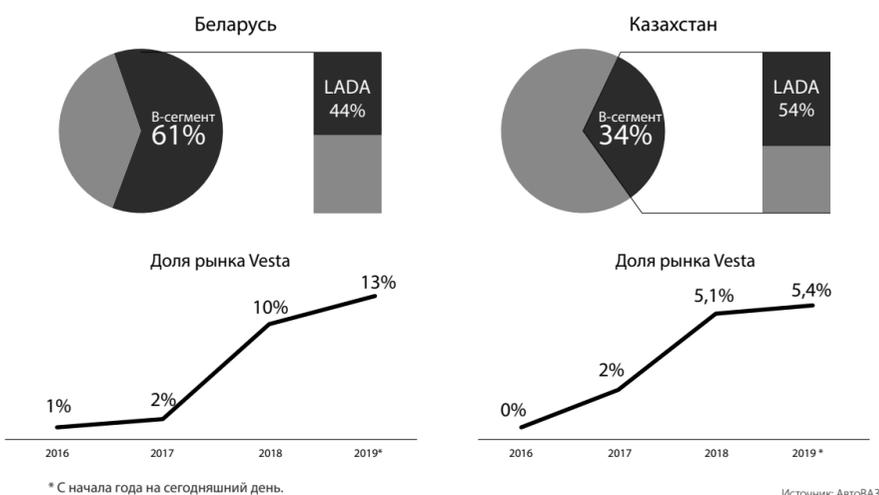
трансмиссия. Несмотря на то, что многие называют ее вариатором, на самом деле это комбинация бесступенчатой части и узлов, которые больше свойственны гидромеханической трансмиссии», – прокомментировал директор проекта Vesta Алексей Лихачев. Компактность и маленький осевой размер коробки позволили внедрить ее в платформу Vesta, которая изначально не проектировалась под такой вариант. АвтоВАЗ интегрировал АТ во все модели семейства Vesta и во все уровни комплектации.

Одновременно с АТ на Vesta появились обогреваемый кожаный руль; антенна-плавник, которая теперь есть не только на Cross; противотуманные фары с функцией подсветки при повороте; функция складывания зеркал заднего вида, которые, в свою очередь, получили новый аэродинамичный дизайн и меньше вибрируют на высоких скоростях; новый дизайн колесных дисков; бескаркасные щетки стеклоочистителя и улучшенная форма подстаканников – их сделали глубже, поскольку владельцы Lada Vesta жаловались на проливающийся при движении кофе.

Поехали!

Первый день тест-драйва наш экипаж провел на рыжем (официально этот цвет называется «Марс») универсале SW Cross, второй – на седане цвета «Дайвинг» (ярко-синий). Окинув салон взглядом, оценила его вместительность и позволила себе предположить, что три детских автокресла на заднее сиденье автомобиля должны войти. «Точно войдут, я пробовал», – уверенно

LADA продолжает укреплять позиции в В-сегменте



подтвердил мой попутчик, журналист из Беларуси и владелец тоже рыжего универсала, только с МКПП. «Двухпедальная» Lada Vesta терпеливо провела время в небольших заторах на выезде из Кисловодска (все-таки для города и пробок «автомат» – идеальный вариант), вызывая заинтересованные взгляды водителей и пассажиров заниженных «Приор», и довольно бодро взобралась на перевал Гумбаши для фотосессии на фоне Эльбруса.

Покатушки по горам убедили – Lada Vesta AT отлично слушается руля. Проблем с обгоном на этом участке пути практически не возникало – дорога оказалась на удивление пустой. При выезде на более оживленную часть трассы стало понятно, что девиз езды на Lada Vesta AT – «Не уверен – не

обгоняй». При заходе на обгон и достаточно энергичном нажатии педали Vesta будто бы говорит водителю: «Ну ладно, если уж тебе так хочется, так и быть, давай обгоним». Динамики при обгоне не хватает, теоретически тут мог бы помочь перевод коробки в «ручной» режим, но практически у меня, «автоматчицы» с 10-летним стажем, никакого желания делать это не было. В итоге предпочла обгонять с ощутимым запасом, пусть для этого и приходилось ждать подходящего момента.

Большие надежды

АвтоВАЗ возлагает на линейку Vesta AT большие надежды на экспортных рынках, последние сейчас – одно из ключевых направлений развития авто-

производителя. За минувшие два года экспортные продажи Lada выросли вдвое – с 24 тыс. автомобилей в 2017 году до прогнозных 48 тыс. машин в 2019 году. Lada сейчас бренд «номер один» в Казахстане и Беларуси. В первом ее доля рынка, по оценке за 10 месяцев 2019 года – 22,4%, во второй – 26,5% (причем рост в процентных пунктах к аналогичному периоду прошлого года – 7,1 п. п.). В Узбекистане у Lada в этом году продажи выросли в три раза, до 7 тыс. автомобилей, в Азербайджане – плюс треть к прошлогодним продажам. В Кыргызстане произошел перезапуск бизнеса, автопроизводитель сменил импортера и ожидает значительного улучшения в следующем году. Новый экспортный рынок для Lada – это

Монголия, работа там началась весной.

Lada Vesta AT должна усилить позиции автопроизводителя в В-сегменте, точнее, «автоматической» его части, где конкуренция с АМТ позволяла скорее просто присутствовать. От Lada Vesta AT ожидают, что она станет серьезным конкурентом, например Hyundai Accent и Volkswagen Polo.

Статистика по Lada Vesta такова: 46% этих автомобилей эксплуатируется преимущественно в городах, 32% – на проселочных дорогах и 21% – на трассе. «Практически половина автомобилей используется в городах, именно поэтому мы считаем, что предложение АТ позволит нам обеспечить дальнейший рост продаж «Весты», – говорит руководитель маркетинга направления «Лада Экспорт» Амели Мэнь. – Мы считаем, что сможем завоевать тех потребителей и клиентов, которые даже не рассматривали «Ладу», потому что не было предложения АТ». Расширить аудиторию клиентов Vesta предполагается не только за счет водителей, которые передвигаются по городу и предпочитают «автомат», но и за счет корпоративных клиентов и сервисов каршеринга.

Вывод, который я сделала для себя – Lada Vesta AT можно уверенно брать в аренду. И если вдруг соберусь менять автомобиль – исключить этого производителя сразу уже не стану.

Продажи Lada Vesta AT в России стартовали в начале недели, в Казахстане должны начаться в I квартале 2020 года. Также предполагается сборка Lada Vesta AT на заводе «Азия Авто».

Porsche Taycan: самый зеленый и дорогой

Спустя 120 лет с того момента, как Фердинанд Порше представил миру свой первый электрический автомобиль, компания вернулась к этой концепции, переживающей сегодня второе рождение. В середине ноября в Праге люксовый бренд презентует свою новинку, самый дорогой в линейке существующих моделей и полностью лишенный двигателя внутреннего сгорания Porsche – Taycan.

Михаил КАЧМАЗОВ

Для производства новой модели компании пришлось построить новую фабрику в Штутгарте – с практически полностью автономным циклом производства. Через четыре года после старта строительства, в начале 2019 года, с конвейера сошли первые Porsche Taycan. До 2022 года компания намерена инвестировать в развитие зеленых авто более 6 млрд евро.

Модификации

Первый полностью электрический автомобиль компании выпускается в трех версиях – Taycan 4S, Taycan Turbo и Taycan Turbo S. Стоимость самого бюджетного

го 4S на европейских рынках начинается от 104 тыс. евро, флагманского Turbo S – от 185 тыс. евро.

Ключевые отличительные характеристики в «базе» у различных комплектаций – это суммарная отдача электромоторов и запас хода. Силовая установка модели Turbo S способна выдать 560 кВт (761 л. с.) и обеспечивает разгон до сотни за феноменальные 2,8 секунды. При этом совокупное электропотребление составляет 26,9 кВт*ч / 100 км, а запас хода ограничивается 412 км. Менее мощный (680 л. с.) Taycan Turbo разменивает 100 км/ч через 3,2 секунды. Энергопотребление по сравнению с топовой моделью меньше примерно на четыре киловатта, но зато запас хода увеличен до 450 км. Обе модели оснащаются батареями Performance Plus емкостью 93,4 кВт*ч.

У базовой версии 4S аккумуляторы чуть-чуть послабее – 79,2 кВт*ч. При этом пиковая мощность моторов составляет 530 л. с. У более продвинутой версии 4S батарея такая же, как и на «турбированных» «Тайканах», и мощность 571 л. с. Разгон от нуля до ста километров занимает четыре секунды. Запас хода базовой модификации – 407 км, продвинутой – 463 км. Максимальная скорость 4S ограничена электронной в 250 км/ч, на десять километров меньше, чем у Turbo и Turbo S.

Технологии

Taycan построен на платформе J1. Вес кузова, который почти на 40% состоит из алюминиевых сплавов, составляет 170 кг. Аккумуляторные батареи интегрированы в силовую структуру стального каркаса таким образом, чтобы принять на себя основную энергию удара в случае аварии.

Это первый серийный автомобиль с системным напряжением 800 Вольт (обычно у подобных авто этот показатель в два раза ниже). Преимущество такого решения, с одной стороны, очевидно – для зарядки, которая позволит проехать еще 100 км, потребуется всего пять минут. «Заправка» батареи с 5 до 80% займет примерно 23 минуты. Правда, в компании оговариваются, что этот показатель справедлив для специализированных зарядных станций. Сейчас сеть «электрозаправочных» Ionity, совместного предприятия Hyundai Motor, BMW Group, Daimler, Ford Motor и Volkswagen Group, насчитывает примерно 125 локаций. К концу 2020 года число таких станций вырастет до 400 по всей Европе.

Минус – высокое энергопотребление при зарядке в домашних



Фото: Porsche

условиях. В Porsche придумали, как частично решить эту проблему. Специальное устройство Home Energy Manager интегрируется в домашнюю энергосистему, управляет и оптимизирует энергопотребление всех домашних устройств, подключенных к сети. В компании утверждают, что при щадящем режиме автомобиль может полностью зарядиться за одну ночь. Гарантийный срок службы аккумулятора – восемь лет или 160 тыс. км пробега, расчетный – 15 лет.

Силовая установка Porsche Taycan представлена двумя синхронными электродвигателями, расположенными в передней и задней частях кузова. Двигатели идут в паре с двухступенчатой планетарной коробкой передач. Нижняя передача обрабатывает примерно до 90 км/ч, что обеспечивает автомобилю резкий старт с места.

Разработчики не забыли и про аэродинамику. У Porsche Taycan самый низкий в истории компании коэффициент лобового сопротивления, что в свою очередь влияет на расход энергии и запас хода. На трассе автомобиль, в зависимости от выбранного режима, может менять клиренс, приседая на 22 мм и увеличивая тем самым устойчивость на дороге.

Что еще

Приборная панель Taycan полностью цифровая. Управлять ею можно как при помощи сенсорного дисплея (диагональ основного 10,9 дюйма), так и голосом. На главный экран выводится вся основная информация – скорость, запас хода, оставшийся заряд батареи и т. д. При желании на него можно вывести навигацию. Также опционально (за отдельную плату) к базовой версии можно добавить дополнительный экран перед передним

пассажирским сиденьем. Управление многими функциями авто также доступно со смартфона его владельца. Для этого нужно будет всего лишь скачать приложение.

Помимо традиционных материалов, таких как натуральная кожа, алькантара, карбон и дерево, по желанию заказчика могут применяться специальные экоматериалы. Ради удобства задних пассажиров, учитывая, что профиль автомобиля довольно низкий, в раскладке аккумуляторов сделаны специальные ниши для ног.

Официальный старт продаж в Северной Америке намечен на декабрь этого года, в Европе – на начало следующего. Ежегодно компания планирует продавать примерно 50 тыс. Porsche Taycan всех модификаций. В Казахстане немецкие электрокары поступают в продажу в сентябре следующего года. Оформить заказ на Taycan можно будет в июне 2020 года, в официальном импортере марки в РК – Porsche Centre Almaty.

Звание «Фабрики руководителей» от General Electric перешло к Amazon

THE WALL STREET JOURNAL.

> стр. 1

По словам бывших сотрудников Amazon, компания известна тем, что при проведении собеседований с кандидатами критерий социальной сплоченности игнорируется, а навык работать в коллективе ставится ниже других качеств. Изначально Гордон из компании Latchel и сам следовал этому принципу.

«Мы подошли к вопросу найма своих сотрудников точно так же, и это было очень большой ошибкой», — говорит Уилл Гордон. Ему даже пришлось уволить одного ранее нанятого сотрудника, поскольку тот не смог сработать с коллективом. «Нам нужна социальная сплоченность и хорошие отношения внутри команды, ведь мы стартап и всем приходится много работать внеурочно», — отмечает Гордон.

По словам представителя Amazon, социальная сплоченность достигается через реализацию такого принципа лидерства, как «Заслужи доверие», который гласит: «Лидеры слушают внимательно, говорят открыто и к другим относятся уважительно».

Легион основателей

Выходцы из Amazon, чья штаб-квартира расположена в Сиэтле и где работает свыше 750 тыс. человек, сегодня возглавляют такие компании, как Tableau Software, Zulily, Groupm и подразделение онлайн-банкинга Banco Bilbao Vizcaya Argentaria SA — компанию Simple.

Amazon, основанная Джеффом Безосом в гараже более 25 лет назад, стала местом, откуда вышло множество основателей стартапов, которые управляют или управляли, например, сайтом потокового контента Hulu, платформой электронной коммерции Verishop Inc., сайтом про коноплю Leafly Holdings Inc. и компаний-производителей программного обеспечения для грузоперевозок Convooy Inc. Более того, когда директора коворкинг-стартапа We Co. вынудили



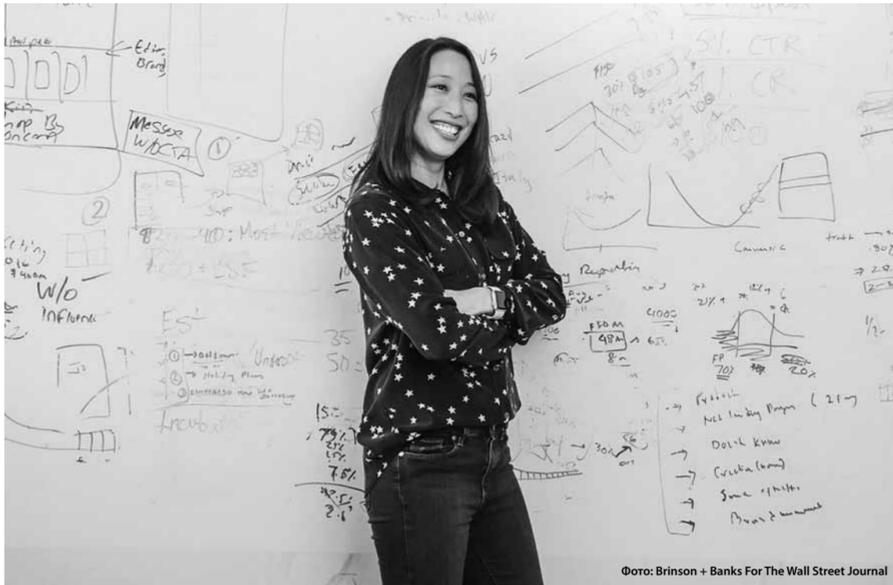
Джефф БЕЗОС, основатель Amazon

своего лидера покинуть пост, чтобы стабилизировать ситуацию, в качестве второго генерального директора они выбрали бывшего топ-менеджера Amazon.

Бизнес-лидеры вообще часто используют в своих компаниях тот опыт, который был получен ими на прежних позициях. Управленческая культура Amazon проявляется особенно явно, прочно укоренившись в сознании руководителей компаний, говорят те, кто там работал.

Помимо 14 принципов лидерства в компании существуют и более общие практики, нацеленные на обеспечение гибкости команд и позволяющие принимать бизнес-решения на основе поступающих данных. Кросс-функциональные команды при этом должны быть небольшими настолько, чтобы на ужин хватало всего двух пицц. Кроме того, многие встречи начинаются с 30-минутной паузы, поскольку все в этот момент читают один шестистраничный документ. Сотрудники, ответственные за запуск новых продуктов, даже готовят своего рода пресс-релизы только для внутреннего пользования, чтобы наглядно обрисовать все преимущества продукта для клиентов.

По словам бывших сотрудников компании, есть и те аспекты корпоративной культуры Amazon, от которых они бы отказались. Это интенсивный темп и предпочтение открытой конфронтации, что может привести к выгоранию некоторых сотрудников. Также Amazon столкнулся с критикой со стороны ряда покупателей и продавцов из-за того, что, стремясь к быстрому росту, компания допустила появление на платформе некачественных и опасных товаров.



Кейт Хан работала в Amazon в течение семи лет, прежде чем стала сооснователем Verishop.

Широкая сеть

Amazon превратился в благодатную почву для взращивания руководителей и предпринимателей



*Покинула Amazon в феврале 2006 года и вернулась в декабре 2007 года
Источник: профайлы в LinkedIn

По словам представителя Amazon, безопасность очень важна, и поэтому «при размещении в магазинах компании товаров для продажи сторонние продавцы обязаны соблюдать соответствующие законы и правила. В случае, когда продавцы не соблюдают наши условия, от имени клиентов мы действуем очень быстро».

Проработав в Amazon 14 лет, Джефф Юркесин в прошлом году стал президентом компании по флэш-распродажам Zulily, привнес в нее подход по найму сотрудников, используемый в Amazon. Теперь на каждом собеседовании кандидату задаются вопросы, исходя из конкретных навыков, связанных с открытой позицией.

Однако Юркесин говорит, что стремится к тому, чтобы в Zulily была «более эмпатическая корпоративная культура». «Более 25 лет Amazon поощряет прямые коммуникации и невероятно высокие стандарты, которые доводятся до крайности и могут отталкивать тех сотрудников, кто воспринимает это лично», — говорит он. — В конечном счете, попытка воспроизвести корпоративную культуру Amazon не является залогом успеха», — добавляет Юркесин.

«Мне очень нравится культура нашей компании», — говорит Джефф Уилке, генеральный директор потребительского бизнеса Amazon. — Но она не для всех. Есть много способов создать свою корпоративную культуру, есть много видов культур, и, вы

знаете, люди, безусловно, могут попробовать и сказать: «На самом деле это не для меня».

И над всей этой внутренней культурой Amazon довелся Джефф Безос, один из самых богатых людей в мире. К примеру, занимая пост генерального директора General Electric два десятка лет, Джек Уэлч стал причиной появления в компании такого явления как «Уэлчизм», где главным принципом было «исправь, закрой или продай». Также при нем в GE появилась квалификационная система, нацеленная на планомерное увольнение сотрудников, показавших наилучший результат. Когда Уэлч ушел в отставку, его последователи возглавили более дюжины компаний, а база сотрудников GE стала излюбленным местом поиска кандидатов на позиции руководителей. Сам Уэлч от комментариев отказался.

Со своей стороны, Джефф Безос превозносит философию, согласно которой «в Amazon всегда первый день», призывая сотрудников никогда не оставлять попытки придумать что-то новое и не останавливаться на достигнутом. Иными словами, он хочет сохранить в компании стоимостью \$870 млрд (второй по величине работодателем в США из числа частных компаний) атмосферу стартапа.

В начале 2000-х Безос стал автором одного из наиболее известных организационных инструментов Amazon: нарратива или «шестистраничника», как его



Джефф УИЛКЕ, генеральный директор потребительского бизнеса Amazon

называют в компании. Речь идет о специальном документе, который составляют члены команды, когда предлагают какую-либо идею.

По словам Уилке, тот метод возник в период разочарования в возможностях Power Point, когда менеджеры Amazon обнаружили, что для лучшей презентации им приходится делать пометки на полях самой презентации. Однажды, когда выступавший спросил, нужно ли сделать что-нибудь еще, Безос ответил: «Да, можно ли получить ваши пометки?» — вспоминает Уилке.

Сегодня презентации в Power Point в Amazon запрещены, и все совещания, как правило, начинаются с продолжительной паузы, связанной с чтением «шестистраничника». Эту тактику Безос внедрил с целью обеспечить, чтобы руководители подразделений действительно изучили предложение, прежде чем обсуждать его достоинства и задавать вопросы.

«Одна из вещей, которую я открыто позавидовал у Amazon, — это нарратив», — говорит Адам Селипски, гене-

ральный директор производителя программного обеспечения Tableau. Он 11 лет проработал в подразделении Amazon по облачным вычислениям Amazon Web Services, и прежде чем уйти в Tableau был членом внутреннего круга старших руководителей, называемого «S-team». По его словам, сначала «шестистраничники» казались чем-то странным, но затем они стали популярными. «Если использовать нарратив, то участие в обсуждении становится гораздо более демократичным», — отмечает он.

Принципы лидерства

Как рассказывает Уилке, Amazon внедрил свои принципы лидерства в 2002 году, после того, как было замечено, что при обсуждении лидерства люди постоянно используют разные слова и фразы. Он и небольшая группа сотрудников написали первый вариант набора принципов и представили их Джеффу Безосу, который, впрочем, сказал, что они «недостаточно в духе Amazon». Уилке и его коллеги переработали эти принципы и сегодня они используют их при найме сотрудников, оценке их работы и принятии бизнес-решений.

Кандидаты, которые проходят телефонное собеседование в Amazon, затем проходят до шести очных встреч с различными сотрудниками компании. Каждый сотрудник стремится найти примеры того, как опыт кандидата может соотноситься с определенным принципом лидерства или требованием конкретной позиции. Один из интервьюеров специально выясняет, соответствует ли человек принципам лидерства компании или нет.

По словам Лауры Орвидас, проработавшей в Amazon почти 18 лет, некоторые методики она внедряет и в компании onXmaps Inc. (картографический сервис для охотников и любителей активного отдыха), где с 2018 года она является генеральным директором.

Орвидас говорит, что принципы лидерства Amazon настолько укоренились в ее сознании, что иногда она с удивлением обнаруживает, как использует их даже в общении с собственными детьми, говоря что-то вроде: «Дорогой, это действительно хорошая склонность к действию». Согласно этому принципу, лидеры должны помнить о важности скорости и о том, что многие решения и действия могут быть отменены и не требуют обширного изучения.

В Amazon Орвидас управляла многомиллиардным сегментом бытовой электроники, что позволило, по ее словам, получить необходимый опыт для управления компанией. Именно эта особенность Amazon привлекает рекрутеров, когда они ищут кандидатов на позиции руководителей: обширная империя имеет разнообразные виды бизнеса вроде рекламы, доставки лекарств по рецепту и киностудии. Это означает, что у руководителей этих подразделений есть свои собственные восторги, по размерам они могут быть больше, чем некоторые торгуемые на бирже компании-конкуренты.

По словам рекрутеров, клиенты хотят, чтобы генеральные директора обладали опытом работы в технологической компании, подходили к решению бизнес-задач, опираясь на данные, умели находить выход в кризисных ситуациях и мыслить нестандартно. В случае с Amazon «многие клиенты хотят знать, в чем же секрет», — говорит Лоррейн Хэк, старший партнер консалтинговой компании Korn Ferry по технологическому рекрутингу.

«Вся культура компании просто проникнута духом предпринимательства, эффективности и стремления к успеху. Это то, что определяет личность генерального директора», — говорит она.

Многолетнее пребывание в должности

По словам Нада Усина, одного из руководителей консалтинговой компании Russell Reynolds Associates, некоторые руководи-

тели Amazon уходят из компании просто потому, что ощущают — они достигли «потолка» в своем карьерном росте. Представители высшего руководства Amazon, как правило, занимают свои позиции в течение очень долгого времени. К примеру, 52-летний Уилке находится на своем посту уже 20 лет. В «S-team», в которую входят 18 высокопоставленных руководителей компании, также редко бывают открытые вакансии.

Как признается сам Уилке, он питает надежду, что многие лидеры захотят остаться в Amazon, но при этом «горд тем, что они выходят в мир и вершат великие дела».

Среди тех, кто столкнулся с трудностями после того, как покинул компанию, оказался Тим Стоун, который после 20 лет работы в Amazon всего восемь месяцев продержался на посту главного финансового директора Snap Inc. — материнской компании Snapchat. По словам людей, знакомых с ситуацией, Стоун не смог принять корпоративную культуру Snap. Кульминацией стало его обращение за повышением напрямую в совет директоров, минуя генерального директора Эвана Шпигеля. В итоге сегодня он работает финансовым директором в Ford Motor Co. Сам Стоун на просьбу прокомментировать ситуацию не ответил.



Дэн ЛЬЮИС, генеральный директор Convooy

Когда Дэн Льюис начал разрабатывать бизнес-модель для Convooy, цифрового транспортного сервиса стоимостью в \$2,75 млрд, то в одной из кофеен Сиэтла он прямо на обратной стороне салфетки набросал круговую диаграмму, где было показано, как бизнес-цели компании (улучшенная структура затрат) будут связаны с преимуществами для клиентов (более низкие ставки для грузоотправителей).

Согласно внутренней легенде Amazon, Безос также использовал салфетку, чтобы обрисовать аналогичную бизнес-модель Amazon — «маховик». По сути, это цикл, посредством которого Amazon расширяет ассортимент, что снижает затраты и цены и дает клиентам повод продолжать совершать покупки — об этой истории сотрудникам продолжают рассказывать даже 25 лет спустя.

По словам Льюиса, изображение маховика Convooy, вращающегося вокруг объемов груза для водителей грузовиков с целью снижения затрат и более эффективного использования свободного пространства в машинах, присутствует в каждом конференц-зале компании. С другой стороны, как правило, висит плакат с принципами лидерства компании. Сам Льюис занимал пост генерального менеджера отдела нового покупательского опыта в Amazon вплоть до 2015 года, когда основал Convooy, в котором Уилке и Безос выступают в качестве частных инвесторов.

Кейт Хан, соучредитель торгового сайта Verishop — ветеран Amazon с семилетним стажем, говорит, что первое, что она сделала, когда начала думать о позиционировании своей компании — написала фиктивный пресс-релиз, который в Amazon называют «PRFAQ». Другой соучредитель компании и ее супруг Имран Хан, который ранее был главным стратегическим директором Snapchat, тоже усвоил некоторые эти уроки. Так, на ранних стадиях развития Verishop он требовал у разных команд подготавливать «шестистраничники».

Кроме того, Кейт Хан переняла у Amazon еще кое-что. В сентябре Verishop объявил об однодневной акции, когда доставка осуществляется совершенно бесплатно.

Перевод с английского языка — Танат Кожманов.

LIFESTYLE



Унесенные ветром

Казахстанские fashion-модели, которые продолжили успешную карьеру за границей

По оценке некоторых представителей модельного бизнеса, за последние два года из страны выехали около ста девушек-моделей, которые были востребованы в отечественной fashion-индустрии, но решились на трудовую миграцию в надежде на более высокие доходы. «Курсив» связался с теми из них, кто не жалеет о сделанном выборе.

Георгий КОВАЛЕВ
Катя Краснова: работа в США, учеба в России

Казахстана, ее талант никогда не ограничивался рамками подиума. Помимо длинного списка «the best of» в мире моды, Катя Краснова работала над собственными проектами в области кино и телевидения. Сейчас Катя живет в Лос-Анджелесе (США) и сотрудничает с модельным агентством EMG Models. Параллельно развивает собственные интернет-проекты и в дистанционном формате с Московском институте психоанализа (это третья высшая школа в Москве).
Переезд за границу Катя называет рулеткой. В 2017 году, когда она решила поменять свою жизнь, вариантов было два: Китай или США. Чтобы жить и работать в Китае, обязательно знание китайского языка. Вся fashion-индустрия страны сосредоточена в двух городах: Шанхай и Гонконге. Несколько месяцев ушло, чтобы стать участником китайских модельных групп и получить первую работу.
В Америке не было языкового барьера, однако и тут все складывалось непросто. Чтобы заявить о себе, нужно отправить тысячи писем ежедневно. email-адреса агентств. Но они получают тысячи бюрократические процедуры, Правда, любое агентство дает шанс обойти бюрократические процедуры, еженедельно проводя open call. Но и в этом случае выгода «возможно, вам подходить» завершается рекомендацией прислать резюме на email.
Сравнивая работу модели в разных странах, Катя Краснова отмечает, что в Казахстане модельная карьера для нее всегда была на втором месте.



после телевидения и проведения ивентов. Поэтому она могла участвовать в ограниченном количестве модельных работ, доход от которых составлял не более \$1 тыс. в месяц. В США уровень дохода другой: Катя признается, что ни разу не получила кастинга дешевле \$500, а максимальная сумма составила \$10 тыс.

Кристина Менисова: карьеру подтолкнул фан-клуб

Подиумная модель бренда La Perla, обложки журналов, рекламные билборды... Свою карьеру Кристина Менисова, обладательница экзотической «азиатской» внешности, оценивает как успешную.
Страну Кристина покинула не в погоне за популярностью мирового маштаба. В Казахстане она училась на оперную певицу и по программе обмена студентами уехала в Италию. А там все время было занято учебкой и попыток выйти на подиум она не делала.
Позже Кристина Менисова переехала в Лос-Анджелес, где пыталась заключить контракт с модельными агентствами. Первые попытки были безуспешны, Кристина работала даже думала оставить эту идею. Однако фан-группа модели продолжила поиски.
Сейчас Кристина работает как модель для онлайн-магазинов, например Fashion Nova. Pretty Little Thing. Также она получает дивиденды от показов по телевидению рекламных роликов с ее участием. В США ежемесячный доход Кристины составляет \$10 тыс., в Казахстане она столько получала за год работы в моделинге.

Карина Бейлина: модель и дизайнер ювелирных украшений

Работать перед камерой Карину Бейлину научила мама, профессиональный фотограф. В 14 лет Карина окончила школу моделей и стала работать в тот период Kazakhstan Fashion Week, снималась для журналов. «Были времена, когда я зарабатывала \$500 в месяц. Бывали и такие, когда не зарабатывала ничего», — вспоминает она. — Самым запоминающимся гонораром для меня была съемка за \$1 тыс. для журнала Aprot.
В 19 лет Карина переехала в Австралию на учебу. Первое время работала фриланс-моделью на подставке. Окончив университет, подписала контракт с самым первым модельным агентством Австралии (Wivens's Models. Снялась для рекламы телефонов LG и многих других брендов.
Спустя год Карина переехала работать в Милан, где сотрудничала с Ego, Rosso Borosso, Paul & Shark и Trasparenze. Карина признается, что заработанные деньги всего лишь покрывали расходы на проживание, путешествия и перелеты, но ни разу она не испытывала страха за будущее или неуверенности.
Сейчас Карина снова в Синее, где учится на дизайнера ювелирных украшений. Работа моделью создает финансовую стабильность: ежедневный заработок колеблется от \$250 до \$3 тыс. Хотя в месяц может быть всего

только три предложения о работе, доход позволяет оплачивать путешествия и учебу. В будущем Карина планирует собственный бизнес.

Елена Краузе: работа модели может быть без стрессов

Елена Краузе не считает свою карьеру в Казахстане звездной. Она жила в Усть-Каменогорске, откуда выбиралась в Алматы или Москву для работы над рекламными проектами. Доход от них был незначительным, основной работой Елена считала позицию арт-директора ночного клуба.
Задержавшись однажды в Москве, она оттуда переехала в Италию, а затем в Германию. Накопив на отпуск, поехала на Бали, где и живет уже два года. Изначально были планы исключительно на отдых, но вместо этого Елена окупилась в бурный водоворот местной модной тусовки. Оказалось, профессиональной модели — достаточно иметь регулярно обновляемую страничку в Instagram.
На Бали вообще весь бизнес развивается через эту социальную сеть. Через нее распространяется информация о себе, появляются новые контакты и предложения о работе. Так, в первую же неделю пребывания на Бали Елена смогла составить график работы на следующий месяц.
Елена отмечает открытость местных людей к сотрудничеству, легкую и дружелюбную атмосферу, выгодно отличающуюся от стрессов и требовательности мира европейской моды. «Даже на показах серьезных брендов нам говорят: главное — получите от этого удовольствие», — рассказывает она.
На Бали работает множество австралийских и европейских брендов. Минимальная модельная ставка — \$100 в час, но чаще — выше. Средний дневной заработок модели здесь — \$500, столько Елена зарабатывала в Казахстане в месяц. Помимо этого Елена Краузе развивает собственный онлайн-бизнес, также связанный с фотографией, моделингом и рекламой. С учетом этого совокупный месячный доход казахстанской модели составляет \$3 тыс.



ШЫМКЕНТ НҮР-СУЛТАН

ЛЕТАЙТЕ БЕЗ ВАС НЕТ НАС

FlyArystan air astana

Сертификат № KZ 01/032 от 11.04.2019

КУРСИВ СТРАНА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:

ПОЧЕМУ ГОСУДАРСТВО РЕШИЛО
КОНТРОЛИРОВАТЬ ДЕНЕЖНЫЕ
ПЕРЕВОДЫ ГРАЖДАН? стр. 15

ДЕЛОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ:

ЭКСПОРТ – ДЕЛО ДОРОГОЕ
стр. 17

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ:

МЫ СТАЛИ НА 15% БЕДНЕЕ
стр. 18

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ:

КОМУ НУЖЕН КАЗАХСТАНСКИЙ
ЛИФТ
стр. 23

kursiv.kz facebook.com/kursivkz instagram.com/kursivkz vk.com/kursivkz twitter.com/kursivkz t.me/kursivkz

Правительство изучает...

Аскар Мамин прокомментировал возможность изъятия пенсионных денег на ипотеку



Фото: Аскар Амигуллин

В Казахстане 5,3 млн вкладчиков имеют пенсионные накопления лишь до 500 тыс. тенге (54% от общего числа), у 1,6 млн человек – в пределах от 500 тыс. до 1 млн тенге (16% от общего количества активных вкладчиков). Об этом говорится в ответе премьер-министра Аскара Мамина на депутатский запрос, передает МИА «Казинформ».

«Правительством изучается вопрос возможности использования работающими гражданами части своих пенсионных накоплений для покупки жилья, получения образования. Для этого под председательством заместителя премьер-министра Сапарбаева создана рабочая группа по разработке комплекса мер по дальнейшему совершенствованию пенсионной системы на основе построения долгосрочных актуарных моделей (рабочая группа)», – отметил премьер.

Он сообщил, что рабочей группой также изучается возможность применения в Казахстане сингапурского опыта по формированию накопительного фонда.

«На сегодня членами рабочей группы окончательные предложения не выработаны и их обсуждение продолжается. Принимая во внимание вышесказанное, а также учитывая важность вопроса, работа по выработке согласованных предложений в данном направлении находится на контроле правительства. О результатах работы вы будете дополнительно проинформированы Министерством труда и социальной защиты населения», – рассказал премьер-министр.

Ранее сообщалось, что на базе АФК рассматривается вопрос касательно использования пенсионных накоплений.

Ложь, расчет и мошенничество

Создатели финансовых пирамид за два года увели у казахстанцев более 2,7 млрд тенге

В Казахстане увеличилось число финансовых пирамид. В этом году количество уголовных правонарушений в этой сфере выросло на 66%. Несмотря на широкое освещение тем по неблагонадежным инвестиционным компаниям, казахстанцы продолжают терять деньги при сомнительных вложениях.

Ирина ОСИПОВА

Вертят все равно

Согласно информации Комитета по правовой статистике и спекуляциям Генпрокуратуры РК, за девять месяцев этого года в стране зарегистрировано 171 уголовное правонарушение, допущенное по статье «Создание и руководство финансовой пирамидой». За аналогичный период прошлого года таких преступлений было 103.

Ущерб от незаконной инвестиционной деятельности за два года превысил 2,7 млрд тенге, возмещено лишь 167 млн тенге (или 6%). За прошлый год убытки населения, вложившего свои деньги в финансовые пирамиды, были равны 1,8 млрд тенге. За девять месяцев этого года потери в 2 раза ниже – 847 млн тенге.

Однако не по всем фактам правонарушений уголовные дела доходят до судебного приговора. Данные статистики свидетельствуют о том, что за январь – сентябрь этого года количество окончательных уголовных дел по данной статье УК РК равно 34. Из них 12 прекращены по разным основаниям. В прошлом году ситуация была еще хуже. По 103 правонарушениям завершеными можно было считать только 14 уголовных дел. При этом 13 из них прекращены.

Несмотря на то что официальная статистика показывает почти двукратное снижение ущерба с начала года, выводы о спаде активности финансовых аферистов делать рано. Ведь некоторые дела еще не дошли до суда и находятся на стадии разбирательства. Например, жалоба вкладчиков атырауской компании Growth of Capitals, обещавшей 55% прибыли в месяц при вложении минимум 500 тыс. тенге. Только по предварительным расчетам адвокатов потерпевших, у них обманом путем было похищено свыше 1 млрд тенге.

Возвратить невозможно?

Восточный Казахстан в статистике по количеству уголовных правонарушений по данной статье занимает всего 11%. Однако именно ВКО стала родиной многих громких уголовных дел по созданию финансовых пирамид.



Коллаж: Вадим Квятковский

«Курсив» писал о деле ТОО «Каржы инвест ЛТД». Компания предлагала погасить банковские кредиты жителям Семей при условии взноса 40%. Семейчане до сих пор ходят по судам, пытаются вернуть свои деньги.

Несмотря на то что приговор владелице ТОО Дана Тахировой был оглашен еще год назад, женщина так и не погасила свои долги перед 230 пострадавшими на сумму более 69 млн тенге. Из-за того, что виновная имеет несовершеннолетних детей, ее наказание – лишение свободы на семь лет – отсрочено до конца 2023 года. А пока Дана разными способами пытается не допустить продажи ее имущества, которое арестовано и должно быть реализовано для возмещения ущерба. По данным из справочника судебных решений, весь прошедший год Тахирова судилась с судебными исполнителями, которые пытаются продать ее дом за 7 млн тенге. Сначала муж Даны пытался отсудить половину дома, потом женщина подала жалобу в суд на то, что дом оценен слишком низко. В конце октября 2019 года все суды, включая апелляцию, создательница семейской пирамиды проиграла. Теперь ее имущество пыстят с молотка.

Дотянуться до Хеопса

По словам эксперта общественного фонда «Международный центр экономической грамотности» Шынар Елубаевой, во всех громких делах последних лет прослеживались похожие тенденции. Все существовавшие пирамиды использовали

несколько стандартных схем. Компании предлагали клиентам либо баснословную прибыль при вложении или автомобиль (Auto Fog, сайт tulpar.million888.com), либо закрытие кредита («Каржы инвест ЛТД», «Финстатус»), либо очень высокие проценты в рамках инвестпрограммы («Финанс Оптима», «Лотто-лотто») или недвижимость (жилищный потребительский кооператив «Общий дом»).

«Первое, что должно насторожить человека, которому настойчиво предлагают вложить деньги в какую-либо инвестиционную компанию, – это гораздо более выгодные условия, нежели в банках. Если предлагаемые ставки превышают среднерыночные ставки по депозитам более чем в 2 раза, то это уже повод для сомнений. Второе – если компания не имеет лицензии на оказание финансовых услуг в Казахстане. Лучше вообще отказаться от вложений в компании, зарегистрированные за рубежом. Чем больше границ пересекают ваши деньги, тем сложнее их вернуть», – говорит Шынар Елубаева.

По мнению эксперта, главное отличие финансовой пирамиды от законной инвестиционной компании – это отсутствие какой-либо фактической деятельности и финансирование первых вкладчиков за счет вложений последующих. То есть без вливаний новых участников система жить не может и рано или поздно рухнет.

Схемы сложнее

Примечательно, что во многих сетевых компаниях также

работает принцип «приходи сам, приводи других». Но разница между ними существенна – завуалированные финансовые пирамиды не являются «товарными» фирмами. Фактически за взнос вкладчику не передаются никакие материальные ценности, только обещания выплаты дивидендов, или сертификаты, или бонусы и т. д.

Жительница города Алтая Восточно-Казахстанской области Татьяна Началова рассказала «Курсиву» о предложении, которое ей сделала международная компания Qnet. Женщине предложили стать участником сетевой фирмы и приобрести специальную карту, дающую право бесплатно проживать в международных отелях разных стран. Входной взнос – от 850 тыс. до 1,8 млн тенге. Другой вариант – стать торговым агентом фирмы и продавать диск, заряженный энергией.

«Мне объяснили: для того чтобы воспользоваться преимуществами этой туристической карты, я должна не только внести деньги, но и привести еще минимум трех человек, а они – еще трех. По этой схеме деньги должны очень быстро вернуться. За неделю можно зарабатывать \$5 тыс., после прохождения всех ступеней гарантируется пожизненная пенсия. На собрании, куда пришли еще несколько десятков горожан, нам сказали, что в Алтае в компанию вошли уже 90 человек. Я решила поспрашивать, оказалось, что несколько моих знакомых взяли кредиты, чтобы стать участником компании. Ни на какие острова они не полетели, а работают в

фирме ради того, чтобы вернуть свои деньги», – пояснила Татьяна Началова.

В департаменте полиции ВКО сообщили, что к ним обращались с жалобами именно на эту компанию. В 2018 году в ДП поступило 20 заявлений граждан, потерявших свои деньги в Qnet, в этом году – пять.

«В ходе досудебного расследования установлено, что потерпевшими были на добровольной основе подписаны договоры и переданы деньги. Поэтому по всем жалобам досудебные расследования в отношении учредителя – ТОО «Международное бюро консалтинга» – были прекращены в связи с отсутствием состава преступления», – пояснил первый заместитель начальника ДП ВКО Джанболат Калетаев.

Всех пострадавших от деятельности финансовых пирамид эксперт Шынар Елубаева делит на две категории. Первая – это люди с низкой финансовой грамотностью, которые верят обещаниям высокой прибыли. Вторая – граждане, понимающие, что вступают в финансовую пирамиду, думают, что она в самом расцвете и надеются заработать, обманывая других. Это уже вопрос этики.

Эксперт советует трижды подумать, прежде чем вкладывать средства в сомнительные финансовые инструменты. Принимая решение инвестировать в неизвестные компании, необходимо критически относиться к любому инвестиционному предложению и консультироваться у специалистов по финансовой грамотности или в филиалах Нацбанка.

РЕСПУБЛИКАНСКАЯ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА



Узнай больше на kursiv.kz

kursiv.kz

facebook.com/kursivkz

instagram.com/kursivkz

vk.com/kursivkz

twitter.com/kursivkz

t.me/kursivkz

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА

Не нефтью единой

Хорваты заинтересовались актюбинским рынком. В приоритете у балканских бизнесменов развитие фармацевтического, туристического, агропромышленного направлений.

Дмитрий ШИНКАРЕНКО

Хорватия в Актюбинском регионе представлена слабо. И это несмотря на то, что в Актюбе вот уже четыре года действует почетное консульство этой страны. За восемь месяцев текущего года товарооборот между Хорватией и Актюбинской областью составил \$545 тыс.

Регион поставляет в балканскую республику нефть и газ, а получает удобрения, стройматериалы, консервированную рыбную продукцию. Правда, импортная продукция тянет всего лишь на \$11–12 тыс.

Изменить ситуацию решил чрезвычайный и полномочный посол Хорватии в РК Рефик Ша-

банович, прибывший в Актюбе не только с ознакомительной миссией, но и с намерением усилить позиции на местном рынке. В городе на белом холме хорватский посол впервые, до этого дипломат посетил Алматы и Актау.

Взаимная выгода

Местные власти рады сотрудничеству, европейские партнеры зарекомендовали себя только с положительной стороны.

«Потенциал Актюбинской области огромный. Это обусловлено уникальным сочетанием выгодного экономико-географического положения, развитого промышленного потенциала, а также обеспеченностью транспортными и коммуникационными системами. Мы намерены усилить взаимодействие по всем направлениям, особенно в развитии межкультурных и социально-экономических отношений», – подчеркнул аким региона Ондасын Уразалин.

После торжественного представления послу показали индустриальную зону СПК «Актюбе».

Здесь дипломат посетил два предприятия – «Зерде-Керамика» (завод по выпуску керамогранита и керамической плитки) и FIBC Kazakhstan (завод по производству промышленных биг-бэгов).

Важный партнер

Побывал дипломат и на Актюбинском рельсобалочном заводе. Как оказалось, предприятие уже имеет предварительную договоренность с небольшой хорватской железнодорожной компанией.

«Хорватия рассматривает Казахстан в качестве одного из важных и перспективных партнеров. Есть предложения в области нефтехимии, фармацевтики, агропромышленном секторе, пищевой промышленности», – рассказал Рефик Шабанович.

Что касается реальных производств, то сегодня в Казахстане работает более 30 компаний из Хорватии. В частности, «Плива» реализует в нашей стране химфармпродукцию.

«Есть заинтересованность от хорватских бизнесменов в строительстве фармацевтического завода в Актюбе. Посмотрим, как все пойдет. Мне рассказали о местном медуниверситете, крупнейшем в Западной Казахстане. Думаю, что на конкурсной основе мы сможем организовать обмен опытом для наших студентов», – отметил чрезвычайный и полномочный посол.

Поможем чем можем

Гость затронул возможность выпуска в Актюбе сельхозтехники и удобрений. Кроме того, хорваты намерены поделиться опытом в сфере развития туризма.

«В Казахстане очень много мест, которые бы были интересны для туристов, но эта сфера у нас не очень развита. В этом году Хорватию уже посетили 20 млн человек. Мы хотим помочь развитию этой сферы в Казахстане. Надеюсь, что нашу заинтересованность поддержат и казахстанские бизнесмены», – поделился планами Рефик Шабанович.



Фото: Пресс-служба акима Актюбинской области

В одном «стакане»

Казахстанская фондовая биржа провела KASE day in Almaty, объясняя отечественным бизнесменам возможности привлечения финансирования через инструменты фондового рынка. Впрочем, как рассказал «Курсиву» вице-президент – член правления АО «Казахстанская фондовая биржа» Андрей Цалюк, KASE заинтересована не только казахстанских компаний, но и игроков из других стран.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Своими силами

Выступая на мероприятии, представители Казахстанской фондовой биржи напомнили, что уже с 1 октября 2018 года на биржевом рынке действует Центральный контрагент, который

по сути является посредником между участниками финансового рынка, беря на себя кредитные риски контрагента, гарантируя сторонам исполнение сделки.

«Когда вы, например, заключаете сделку по продаже квартиры, у вас всегда возникает такой неприятный момент, вы думаете: «Когда я буду подписывать договор, я подпишу, а он возьмет и мне деньги не отдаст». То есть всегда нужен посредник, который гарантирует, что вы получите свои деньги. В сделках «поставка против платежа» мы (KASE. – «Курсив») становимся между покупателем и продавцом. Как только сделка заключается, мы исполняем ее для покупателя и исполняем для продавца, вне зависимости от того, есть обеспечение у этой сделки или нет», – рассказал Андрей Цалюк.

Предупреждая вопросы о потенциальных эмитентах, он пояснил, что если какая-то из сторон вдруг по каким-то причинам не выполнила своих обязательств,

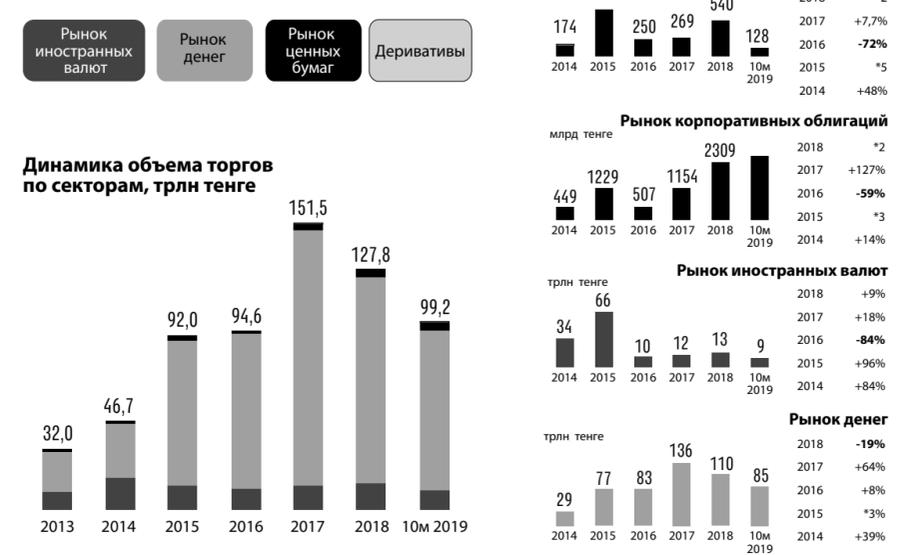
то разобраться с ней придется уже Центральному контрагенту и для этого последний обладает необходимыми механизмами.

У одних покупаем – другим не отдаем

Развивая новые направления, KASE заключает соглашения о стратегическом партнерстве с другими игроками мирового финансового рынка. Так, 10 октября прошлого года KASE начала сотрудничество с Московской биржей (MOEX). Заключенное соглашение предусматривает приобретение MOEX до 20% уставного капитала KASE до конца 2019 года. Также в планах KASE приобретение новой торгово-клиринговой системы ASTS+ для фондового, валютного и срочного рынков, предоставление консультаций по развитию биржевого бизнеса.

«Вокруг сотрудничества с MOEX много всяких слухов, вплоть до того, что «вот теперь Москва рулит курсом на Казахстанской фондовой бирже».

Объем и структура рынка



Источник: Комитет по статистике Министерства национальной экономики РК

Нет, мы просто покупаем технологии», – пояснил г-н Цалюк, заметив, что Казахстанская фон-

довая биржа работает в рамках Евразийского пространства.

По словам вице-президента KASE, одной из целей биржи является построение не единого, а такого рынка, на который можно заходить всем: казахстанским, российским, белорусским брокерам – и создавать там ликвидность. Именно поэтому KASE активно делится опытом с узбекскими коллегами. «Мы не продаем им технологии или разработки. Но хотим, чтобы у нас в Средней Азии был своего рода объединенный рынок с взаимным допуском участников друг к другу. Поэтому мы заинтересованы, чтобы в Узбекистане технологическое развитие рынка было повыше. Вот то, что сейчас делаем, позволит нам сделать торгово-клиринговые линки и создать такой рынок, где и с этой, и с другой стороны могут участвовать, скажем, «в одном стакане». Почему бы не реализовать наши амбициозные идеи – запустить регионально-финансового центра», – пояснил Андрей Цалюк.

Впрочем, пока ни узбекские, ни белорусские компании не спешат выходить на KASE. И дело даже не в том, что они не хотят. По словам вице-президента Казахстанской фондовой биржи, интерес со стороны потенциальных эмитентов из ближнего зарубежья есть, поскольку на казахстанском рынке они могут взять более дешевые деньги. Проблема лишь в ограничении, установленных регулятором. «Иностранная компания, которая заходит сюда и выпускает облигации, должна иметь доста-

точно высокий рейтинг, не ниже BBB-. У Узбекистана нет такого рейтинга. Но мы договорились с регулятором, и вот-вот выйдет нормативный правовой акт, где рейтинг по национальной шкале будет снижен», – рассказал Андрей Цалюк.

Если казахстанский регулятор пойдет на такой шаг и компании из ближнего зарубежья смогут получить соответствующий рейтинг, то тогда откроется дорога для компаний из тех стран, где ставка привлечения на сегодняшний день значительно выше, чем у нас.

Между тем с начала года общее количество эмитентов KASE выросло с 157 до 176.

По итогам III квартала 2019 года совокупный объем торгов на KASE составил 90,3 трлн тенге и снизился относительно аналогичного периода 2018 года на 6,2%, или 5,9 трлн тенге. С начала 2019 года капитализация рынка акций снизилась на 0,3%, до 15,4 трлн тенге. Положительную динамику продемонстрировал рынок ценных бумаг, объем на котором достиг 4,3 трлн тенге. В секторе корпоративных облигаций объем первичных размещений составил 1,4 трлн тенге, в секторе ГЦБ – 1,3 трлн тенге, в секторе «Ценные бумаги МФО» – 408,5 млрд тенге. Объем торгуемого корпоративного долга вырос на 12,8%, до 12,2 трлн тенге. Процедуру листинга прошли 43 эмитента, при этом ценные бумаги 24 компаний впервые были включены в официальный список KASE.

Наиболее ликвидные акции на KASE

Наименование эмитента	Торговый код	Валюта основной площадки	Цена последней сделки, KZT				Полная доходность		
			01.11.19	01.01.19	01.01.18	01.01.17	10 М 2019	2018	2017
КазТрансОйл	KZTO	KZT	1036,11	1 342,00	1 337,00	1 231,00	-27,4	+104,4	+168,6
Народный банк	HSBK	KZT	127,20	100,41	82,59	50,34	+32,0	+32,4	+70,4
KAZ Minerals PLC	GB_KZMS	GBP	2253,40	2 530,00	3 800,00	1 511,00	-13,1	-33,4	+151,5
KEGOC	KEGC	KZT	1624,00	1 600,64	1 389,00	1 192,15	+1,8	+150,1	+105,0
Казахтелеком	KZTK	KZT	24 682,99	33 499,00	20 505,00	14 522,97	-31,6	+844,4	+1 637,0
Банк ЦентрКредит	CCBN	KZT	228,01	234,21	197,24	168,41	-3,2	+18,7	+17,1
Freedom Holding Corp	US_FRHC	USD	5326,00	-	-	-	+101,9	-	-
Газпром	RU_GAZP	RUB	1538,00	839,29	747,00	868,90	+100,0	+12,4	-14,0
НАК Казатомпром	KZAP	KZT	5354,79	5 200,00	-	-	+3,6	-	-
Кселл	KCEL	KZT	2175,00	1 850,00	1 784,00	1 102,01	+21,1	+33,6	+120,2
Сбербанк	RU_SBER	RUB	1454,56	1 034,91	1 297,00	950,00	+48,7	-20,2	+36,5
Аэрофлот	RU_AFLT	RUB	616,00	561,02	824,66	852,78	+11,8	-32,0	-3,3
Bank of America Corporation	US_BAC_	USD	12458,94	9 770,01	9 820,00	7 385,62	+33,0	-0,5	+33,0
NOSTRUM OIL & GAZ	GB_NTRM	GBP	118,19	550,00	1 427,19	1 572,97	-94,3	-61,5	-9,3
Банк ВТБ	RU_VTBR	RUB	0,26	0,20	0,27	0,42	+35,9	-25,9	-35,3
Цеснабанк	TSBNp	KZT	639,80	605,00	638,60	609,76	+6,9	-5,3	+104,7
БАСТ	BAST	KZT	27 615,37	33 129,00	57 500,04	35 845,28	-20,0	-42,4	+60,4
Казахтелеком	KZTKp	KZT	13184,00	12 800,00	8 499,90	7 828,00	+3,6	+831,7	+1 604,4
Ростелеком	RU_RTKM	RUB	479,45	401,45	374,28	457,75	+23,3	+7,3	-18,2
АЗМ	AKZM	KZT	8619,09	9 503,85	11 860,13	14 165,69	-11,2	-19,9	-16,3
Доллар США к тенге (USDKZT)			388,93	383,00	332,81	333,60	+1,9	+15,1	-0,24

Примечание: официальный курс доллара США к тенге по состоянию на 01 ноября 2019 года – 388,67 тенге за доллар США
Источник: KASE

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВ
Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: TOO «Alteso Partners»
Адрес редакции: А15ЕВ3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz
Содержание лицензировано
THE WALL STREET JOURNAL.

Генеральный директор/главный редактор: Марат КАИРБЕКОВ m.kairbekov@kursiv.kz
Редакционный директор: Александр ВОРОТИЛОВ a.vorotilov@kursiv.kz
Редактор отдела «Финансы»: Виктор АХРЕМУШКИН v.akhremushkin@kursiv.kz
Редакционный директор по регионам: Мадия ТОРЕБАЕВА m.torebaeva@kursiv.kz
Выпускающий редактор: Татьяна НИКОЛАЕВА t.nikolaeva@kursiv.kz

Руководители корпоративных отделов:
Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ
Ирина АДИЛКАНОВА
г. Павлодар
Тамара СУХОМИЛОВА
г. Атырау
Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ
г. Караганда
Лаура КОПЖАСАРОВА
г. Шымкент

Редакция:
Ирина ОСИПОВА
Гарина ПРИТОЛЮК
Марина ПОЛОВА
Темурлан ТУРДАЛИН
Сергей ПАВЛЕНКО
Дулат ТАСЫМОВ
Людмила КАЛАШНИКОВА
Ольга ЗОЛОТЫХ
Айым АМРИНА

Арт-директор: Екатерина ГРИШИНА
Билд-редактор: Вадим КВЯТКОВСКИЙ
Верстка: Елена ТАРАСЕНКО
Фотографы: Олег СПИВАК
Аскар АХМЕДУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА
Дизайнер: Виктория КИМ
Корректоры: Светлана ПЫЛИПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Представительство в Нур-Султане: РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1, БЦ «На Водрно-зеленом бульваре», 8П-80, 2-й этаж, оф. 203
Тел.: +7 (7172) 28 00 42
E-mail: astana@kursiv.kz
Представительство в Атырау: РК, г. Атырау, пр. Азаттық, д. 676, офис 20
Тел.: +7 (7122) 21 67 12
E-mail: west@kursiv.kz

Представительство в Усть-Каменогорске: РК, г. Усть-Каменогорск, пр. Аль-Фараби, д. 7, БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 153
Тел.: +7 (727) 277 77 07
E-mail: east@kursiv.kz
Представительство в Павлодаре: РК, г. Павлодар, ул. Сапаева, д. 71, офис 213
Тел.: +7 (701) 989 85 25
E-mail: north@kursiv.kz
Представительство в Шымкенте: РК, г. Шымкент, ул. Орманбаева, д. 23, офис 9
+7 (7252) 53 96 55 (вн. 102)
E-mail: south@kursiv.kz

Адрес отдела рекламы: А15ЕВ3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 153
Тел.: +7 (727) 277 77 07
E-mail: east@kursiv.kz
Коммерческий директор: Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz
Нач. отдела распространения: Ренат ГИММДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimmadinov@kursiv.kz

Подписные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138
Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет № 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.
Отпечатано в типографии РТИК «Дауыр». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 12 400 экз.

Мгновенная реакция

Почему государство решило контролировать денежные переводы граждан?

Предложение Министерства финансов обложить налогами мгновенные безналичные переводы не получило всеобщего одобрения и даже вызвало некоторую волну возмущения в социальных сетях. Позже ситуацию прокомментировал глава государства и поручил снять вопрос с повестки дня. Но все же можно предположить, что инициатива Минфина будет реализована в будущем. Озвученные же сейчас идеи были лишь проверкой общественного мнения.

Дулат ТАСЫМОВ

За 14 дней

Напомним, идею о налогообложении мгновенных переводов 1 ноября текущего года озвучил вице-министр финансов РК Руслан Енсебаев, отметив, что механизм популярных переводов через карточки Kaspi Gold соответствует требованиям закона о платежных системах, «но с точки зрения Налогового кодекса и фискализации это не совсем соответствует». По его словам, такие переводы для владельцев малого бизнеса стали выгодным механизмом сокрытия доходов.

Позже председатель Национального банка РК Ерболат Досаев подчеркнул, что «Минфин не собираются обложить налогами, а хочет видеть, что с этих платежей платятся налоги».

«Считаю, что увеличение объема безналичных платежей должно сопровождаться увеличением доходов бюджета, это нормально, потому что деньги выходят из тени либо объемы растут», – сказал глава Нацбанка.

Он отметил, что это всего лишь предложение и оно будет обсуждаться, в том числе с банками, что это касается платежей не только Kaspi Bank.

Однако спустя некоторое время министр финансов РК Аликхан Смаилов рассказал, что у казахстанцев нет повода для беспокойства, что ведомство не

планирует взимать налоги по переводам Kaspi.

«Безусловно, Министерство финансов РК понимает, что рост безналичных платежей способствует снижению теневой экономики. Хочу отметить, что Минфин не планирует взимать какие-либо дополнительные платежи или налоги от таких переводов, тем более не планирует проведение проверок безналичных переводов физических лиц», – поделился он, отметив при этом, что использование Kaspi в предпринимательских целях не освобождает предпринимателей от обязательств по налогам.

По его словам, министерство прорабатывает вопрос администрирования доходов предпринимателей, применяющих систему мгновенных переводов в своем бизнесе. Например, через объединение онлайн-ККМ и POS-терминалов с функционалом автоматического заполнения и отправки налоговой отчетности. Такой пилот совместно с Kaspi будет проведен в следующем году.

Поставил точку в вопросе глава государства. 14 ноября помощник президента Казахстана Маулен Ашимбаев на своей странице в Facebook сообщил, что в ходе совещания Касым-Жомарт Токаев высказался по поводу возможного введения налогов на безналичные переводы.

«Глава государства подчеркнул, что проблема требует тщательной проработки государственными органами. По этой причине президент дал поручение снять вопрос с повестки дня», – написал г-н Ашимбаев.

Vox populi

Между тем эксперты, опрошенные «Курсивом», выразили разные мнения относительно инициатив государственного финансового ведомства.

Так, финансист Мурат Темирханов считает, что общественности было недопонимание того, что хотели сказать представители Минфина.

«Если по электронным платежам видно, что какой-либо предприниматель получает частые перечисления денег на свой счет из разных источников и за них он не платит налоги, то, я думаю, налоговый орган



Коллаж: Вадим Квятковский

вправе позвать такого человека и спросить его об этих доходах», – говорит эксперт.

По его словам, с точки зрения статистики государство должно знать, какой доход получает малый бизнес.

«У нас в стране очень большая теневая экономика. По данным разных источников, она составляет от 20 до 40% от ежегодных доходов государства. В эти 40%, соответственно, входят и доходы, получаемые предпринимателями, которые нигде не декларируются. В том числе и доходы малого бизнеса: торговцев на рынке, в бутиках, услуги такси и т. д.», – делится г-н Темирханов.

Он считает, что если мы как страна хотим развиваться цивилизованно, то должны вести прозрачный бизнес. Даже если речь идет о небольших доходах.

«Отношение к налогам у граждан должно меняться и становиться, как, например, на Западе, где прозрачность ведения экономики на первом месте. Рано или поздно безналичный способ оплаты станет доминирующей системой, и наличный оборот уйдет», – считает эксперт.

ПО ДАННЫМ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА РК

- За последние три года объем безналичных операций населения вырос в 5 раз.
- За 10 месяцев 2019 года объем безналичных операций составил 10,1 трлн тенге.
- Операции через онлайн-банкинг занимают 66% от общего объема безналичных транзакций, зарегистрированы более 18 млн пользователей.
- В среднем в день населением проводится 3 млн безналичных транзакций на сумму свыше 30 млрд тенге.
- По итогам 2018 года количество пользователей интернет- и мобильного банкинга составило 13,1 млн человек. В среднем в месяц активно пользуются интернет- и мобильным банкингом 3,5 млн человек.

Немного другого мнения придерживается экономист, старший партнер CSI Олжас Худайбергенов.

«В других странах сначала борются с коррупцией, а потом заставляют всех платить налоги. За рубежом бывают более сложные налоговые конструкции, там больше сформирована культура уплаты и доверие к государству», – отмечает собеседник «Курсива».

По его мнению, техническая идея Минфина легко реализуема. Однако он не исключает, что она отрицательно повлияет на развитие FinTech.

«Надо бы ввести розничный налог, и там все было бы проще», – считает он.

Между тем начальник управления науки КГУ им. Байтурсынова кандидат экономических наук Андрей Коваль говорит, что многие из предпринимателей,

которых имеют в виду представители Минфина, находятся на упрощенном налоговом режиме, они платят налоги, оценивая уровень оборота, и ничего, соответственно, не нарушают.

«Поэтому здесь есть несколько нестыковок вот в тех словах, которые вице-министр говорил. Но оценивать это как некомпетентность подобного уровня чиновников не стоит. Скорее всего, скажем так, есть проверка общества на готовность к подобным шагам. Подготовить общественное мнение к тем или иным решениям, которые будут приняты в будущем», – считает эксперт.

Он поясняет, что информация о счетах казахстанцев защищена законом о банковской тайне, поэтому их деавуировать можно только в том случае, если есть решение суда или ведется следствие. Поэтому отслеживать денежные переводы граждан – это просто желание финансовых органов, которое продиктовано намерением контролировать этот процесс и ввести какие-либо новые виды налогов.

Тем временем, согласно данным финансового регулятора, за последние три года объем безналичных операций населения вырос в 5 раз, а за 10 месяцев 2019 года составил 10,1 трлн тенге.

«Операции через онлайн-банкинг занимают 66% от общего объема безналичных транзакций, зарегистрированы более 18 млн пользователей. В среднем в день населением проводится 3 млн безналичных транзакций на сумму свыше 30 млрд тенге», – сказал глава НБ РК Ерболат Досаев, выступая на конференции, посвященной Дню национальной валюты Казахстана, о чем говорится в пресс-релизе Нацбанка.

Спикер отмечает, что стремительное развитие и проникновение финансовых технологий несет вызовы для банковского сектора, что требует изменения действующих бизнес-моделей банков, а также взглядов регулятора.

При этом с 1 января 2020 года Национальный банк передает свой мандат по регулированию финансового рынка в новый независимый орган – Агентство по регулированию и развитию финансового рынка.

МНЕНИЕ

Система образования XX века себя изжила

Еркин ТАТИШЕВ, мажоритарный владелец и председатель совета директоров Kusto Group с активами в Казахстане, Канаде, Китае, Грузии, Израиле, России, Сингапуре, Турции, Вьетнаме и Украине. Основатель алматинской школы High Tech Academy.



Фото предоставлено Kazakhstan Press Club

Наша школа High Tech Academy работает в Алматы уже три года, просто сейчас мы строим большое новое здание. Для меня, сразу скажу, это не бизнес, а социальный проект. То есть те деньги, которые вкладываем, мы возвращаем не собираемся. Мы лишь дарим новое здание школе, построив его на территории одного из своих проектов.

На самом деле у нас была просто идея принести новый role model школы в Казахстан и показать всему обществу или тому же Министерству образования, что это может быть успешно и здесь, в нашей стране, что и у нас можно применить новые методологии обучения.

Конечно, обучение в этой школе платное, минимальная стоимость – около 3 млн тенге в год, но здесь предусмотрена и грантовая система, скидки. Для нас гораздо важнее было показать, что та система, которая есть сейчас, неважно, казахская она, или русская, или американская, в целом уже изжила себя. Все это модели XX века. И это видно по детям, как они относятся к обучению, как они говорят: «Скучно. Не интересно. Я устал». Это стандартный набор слов. Можно провести соцопрос, и я уверен, многие дети будут говорить нечто похожее. Поэтому в мире новых знаний, интернета, новых технологий

мы должны менять систему образования.

Но моя идея не менять ее, рассказывая что-то министру. Это, конечно, тоже путь, но мы же предприниматели, поэтому выбрали новый путь, чтобы показать наглядно, что возможно сделать.

Вообще, здравоохранение и образование по сути достаточно инертны. Но я, конечно, не верю в то, что их сложно реформировать. Образование – одна из самых консервативных и не меняющихся сфер деятельности человека вот уже долгое время. Да, в школах появились компьютеры, интерактивные доски, проекторы, оборудование, но все это лишь вспомогательные инструменты. Сам подход к обучению в принципе не поменялся: учитель объясняет, ученики слушают, записывают, затем отвечают.

Говоря о системе частного образования, которое есть и у нас в стране, все же отмечу, что наша

школа отличается от остальных действующих частных учебных заведений. У нас в основе обучения заложена методика Project Based Learning – PBL, которая буквально означает «обучение на основе проекта». Мы воспитываем детей, чтобы у них был soft skills (гибкие, мягкие навыки). Мы ориентированы только на soft skills, collaboration, education, creativity, citizenship и, конечно, creative problem solving – творческое решение проблем. Вообще, креативность и креативное мышление – это, я считаю, ключ к миру следующего поколения.

Вот как iPhone является своего рода междисциплинарным продуктом, позволяющим в одном объединять несколько десятков предметов. Раньше ведь это было невозможно. Нужно было носить с собой отдельно телефон, отдельно калькулятор, диктофон, фотоаппарат, видеокамеру и еще массу всевозможных вещей

и предметов. Сейчас все это объединено в один маленький iPhone. Так и мир сегодня стал междисциплинарным. И успешными будут те, кто привык работать между дисциплинами.

Ведь, по сути, поставленные задачи, с которыми мы сталкиваемся в жизни, требуют итогового решения, и акцентировать свои знания, навыки, умения на какой-то одной дисциплине – это неправильно. На самом деле нам знания не нужны просто как знания. Они нужны для того, чтобы мы могли их успешно применять и получать какой-то конкретный результат.

Сегодня человек должен помимо обладания определенными знаниями уметь принимать решения, быть креативным, знать, как учиться, и понимать новое. Всему этому надо учить еще в школе. В институте уже поздно.

Если проводить аналогию, то, например, университет – это то место, где могут помочь заточить клинок. Но создать сам клинок там не могут. Он создается дома и в школе, именно в период до 16–17 лет, здесь формируются базовые знания, характер ребенка, навыки общения с окружающим миром и еще многое другое. В школе ребенок находится 5–6 часов в день, иногда больше. Именно у школы огромное влияние на ребенка. Иногда больше, чем у родителей. Я не фанат университетов, поскольку считаю, что основа всего закладывается в школе.

Сегодня в High Tech Academy учатся 120 детей. Как только мы построим новое здание, число мест увеличится до 600. У нас работают 30 учителей нового формата. В основном это, конечно, казахстанцы, но есть и

иностранные преподаватели. Конечно, найти, обучить хорошего преподавателя – это одна из серьезных проблем, причем во всей стране. У нас есть одно «узкое горло» – это негибкое законодательство с точки зрения новых инновационных методов обучения, а второе – отсутствие профессиональных кадров, необходимых для такой школы. Но мы обучаем их сами.

Кстати, онлайн-образование тоже не выстреливает. Ребенок не будет сам учиться, если нет преподавателя. Онлайн-образование может только помогать, но в обучении фигура учителя является ключевой, и мы много над этим работаем.

Вот как раз наша школа и является ярким примером того, что применять новые методики обучения в нашей стране можно и нужно. Я сам отец пятерых детей, и для меня это очень важно.

Методика Project Based Learning подразумевает полное погружение каждого ученика в процесс обучения. В такой концепции учитель старается только координировать процесс обучения, дает практически полную свободу для творчества, ученики примеряют на себя роль экспертов в разных сферах.

Мои дети учатся в этой школе, и они счастливы. Признаюсь, мои дети не хотят идти на каникулы, потому что им гораздо интереснее в школе.

Конечно, я не раз встречал скептически настроенных граждан, которые говорили: «Еркин, это нереально, это можно сделать где-то в США, но не у нас...» Я считаю, что мы обманываем

себя. На самом деле все в этой жизни реально, и мы все это можем делать сами. Я не смотрю, я предприниматель, и я делаю. В этом, на мой взгляд, и заключается задача предпринимателя – создавать, реализовывать идеи. Если кому-то понравится эта модель, эта методика, атмосфера в школе, то они сами подхватят эту идею. Поэтому мы не планируем сами развивать свой проект по всему Казахстану. Полагаю, что если кто-то из предпринимателей, ведь у всех есть дети, заинтересуется данной методикой, то может прийти к нам, посмотреть, как все устроено.

Ведь задача ролевой модели как раз и заключается в том, чтобы доказать всем, что это возможно. Потом можно уже обсуждать ее с обществом, с правительством, другим бизнесом, искать, как ее воплотить в жизнь – платно, бесплатно,

дешевле или нет, для всех или только для определенной части нашего общества. Все это зависит от желания. Но наша задача была лишь в том, чтобы показать, что такую модель образования можно реализовать у нас в стране, что все это работает. Соответственно, это может быть сделано и на более высоком уровне.

Скромные достижения

Почему откладываются многомиллиардные проекты
Карты поддержки предпринимательства?

К настоящему моменту из 112 проектов Карты поддержки предпринимательства Карагандинской области удалось реализовать 88 на общую сумму 324 млрд тенге, что почти втрое меньше запланированного показателя – 850 млрд.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

Еще рывок

Всего с 2010 по 2018 год в Казахстане запустили 1250 проектов стоимостью около 7,9 трлн тенге, на 2019 год запланировали реализацию еще 120. Исходя из приведенных цифр в масштабах страны деятельность региона выглядит достаточно скромно.

Впрочем, подводить окончательные итоги несколько преждевременно: до конца года в регионе собираются запустить еще три проекта. Это завод по производству колбасных изделий в Жанааркинском районе (0,03 млрд тенге), завод по производству мороженого в Шахтинске (0,04 млрд тенге), целлюлозно-бумажный комбинат в Караганде (1,6 млрд тенге).

Что касается последнего предприятия, его полный ввод в эксплуатацию откладывался не один раз. На протяжении нескольких лет оно работает лишь частично, так как задерживается поставка оборудования из Китая.

Стоит отметить, что Государственная программа индустриализации была запущена в 2010 году. Правительство разработало этот документ вкуче с Картой поддержки предпринимательства, или индустриализации, как она называлась ранее, для решения наиболее злободневных вопросов экономического развития страны. Главным образом увеличения доли обрабатывающей промышленности в ВВП, наращивания экспорта товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью.

Первый блин комом?

В течение первой пятилетки (2010–2014 годы) в Карагандинской области намечалась реализация 58 проектов Карты под-

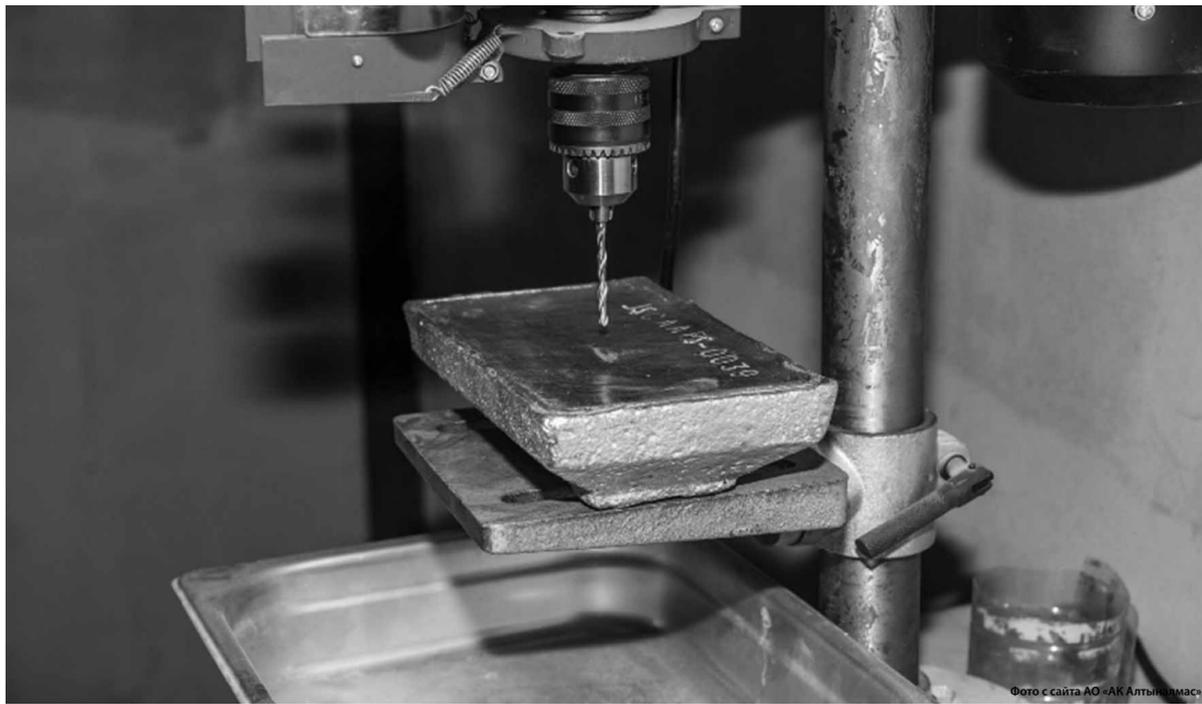


Фото с сайта АО «АК Алтыналмас»

держки предпринимательства, второй (2018–2019 годы) – 54.

По словам руководителя управления промышленности и ИИР Карагандинской области Галымжана Жумасултанова, среди проектов второй пятилетки практически нет нереализованных. Однако то же самое нельзя сказать о первой – достаточно вспомнить завод по производству отечественных сельскохозяйственных самолетов ТОО «КазАвиаСпектр» (1,6 млрд тенге), который не выпустил ни одного образца продукции из-за серьезных разногласий с российскими партнерами.

Еще один яркий пример – птицефабрика ТОО «Здоровые продукты» (2,1 млрд тенге), которую так и не достроили, поскольку холдинг «КазАгро» отказался от дополнительного финансирования проекта.

Между тем региональная Карта поддержки предпринимательства регулярно подвергается пересмотру. Например, при очередной актуализации в 2018 году в связи с нехваткой финансовых средств у инициаторов из не-



Фото с сайта ТОО «Makers»

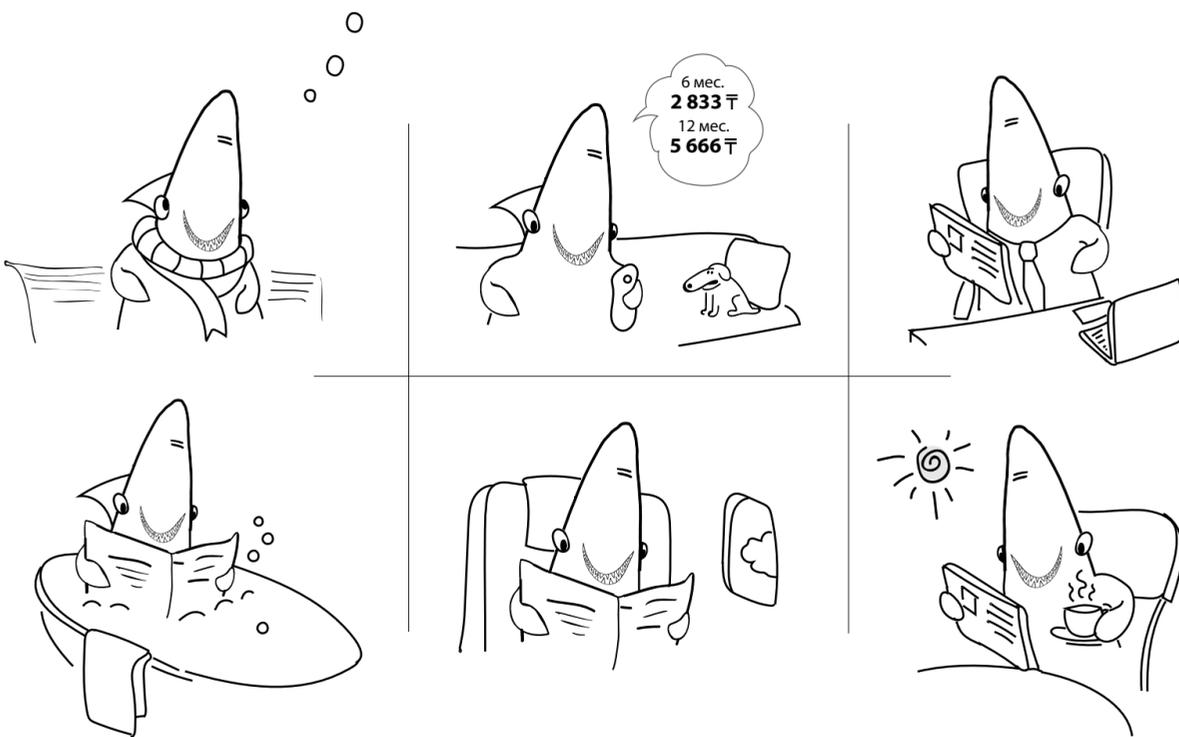
были исключены два проекта: «Энергоавтономный экологически чистый безотходный химико-металлургический комплекс по выпуску рексила, кремния и его сплавов» АО «Кенжер» (Караганда, 1,2 млрд тенге), «Строительство обогатительной фабрики по переработке медьсодержащих шлаков и гидрометаллургического цеха по выпуску катодной меди» ТОО «PROFILEX» (Балхаш, \$10 млн).

Стоит также отметить, что из-за различных причин были изменены сроки запуска и параметры семи проектов, в том числе и «Модернизация фабрики сахаристых кондитерских изделий» АО «Конфеты Караганды». Ввод проекта перенесли с 2018 на 2020 год, увеличив стоимость с 26,2 до 26,7 млрд тенге. Ввиду смены инициатора ему дали другое наименование – «Производство кондитерских изделий с применением инновационных технологий».

«В 2017 году был форс-мажор, финансовые затруднения, поэтому модернизацию приостановили. Сейчас инвесторы – ТОО «Конфеты Караганды Групп» (дочерняя компания АО «Конфеты Караганды», которой в 2016 году был продан имущественный комплекс предприятия за 1 млн тенге. – «Курсив») – пришли к выводу, что им дешевле построить новые цеха, чем восстанавливать старые, которые были построены еще в 1956 году. По данному вопросу они сейчас работают с «БРК-Лизинг». Это государственный банк, там деньги есть», – отметил в комментариях «Курсиву» г-н Жумасултанов.

Вместе с тем крупные проекты Карты поддержки предпринимательства, введенные за последние годы, можно пересчитать по пальцам. Среди запущенных в 2018 году – три проекта на общую сумму 39,9 млрд тенге («Модернизация машиностроительного производства» ТОО «Maker», «Строительство завода по выпуску катодной меди» ТОО «Sary-Arka Copper Processing», «Увеличение производительности золотоизвлекательной фабрики «Пустынное» АО «АК Алтыналмас»), в 2019-м – всего один на сумму 32 млрд тенге (Завод по производству ферросилиция ТОО «YDD corporation»).

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

Экспорт – дело дорогое

Сальдо взаимной торговли со странами ЕАЭС у Казахстана на сентябрь 2019 года оказалось отрицательным и составило почти \$6 млрд

За девять месяцев 2019 года Казахстан экспортировал товары в другие страны ЕАЭС на \$4,4 млрд, а импортировал на \$10,3 млрд. По данным Министерства национальной экономики РК, этот показатель оказался самым высоким среди стран союза.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

Статистика – вещь упрямая

Если сравнить позиции Казахстана по итогам показателей за январь – сентябрь 2018 и 2019 годов с другими странами – участниками ЕАЭС, то РК действительно находится не в числе лидеров. Согласно данным сайта национальной экономики РК, с января по сентябрь 2019 года Казахстан в страны ЕАЭС вывез продукции на \$4,4 млрд, импортировал на \$10,3 млрд. Что касается экспорта казахстанской продукции в страны, не входящие в Евразийский экономический союз, то и здесь наблюдается снижение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Больше всего Казахстан в 2019 году отправил своих товаров в Китай (на \$5,9 млрд) и Италию (на \$6,2 млрд), из стран СНГ – в Узбекистан (на \$1,5 млрд).

В разрезе регионов РК по показателям взаимной торговли с участниками ЕАЭС за январь – сентябрь по экспорту в 2019 году лидируют Карагандинская область (\$814 млн), в аутсайдерах по этим показателям Мангистауская область (\$13 млн).

Неравные возможности

Казалось бы, именно на территории ЕАЭС имеются равные возможности для торговых отношений между странами – участниками союза. Но казахстанские



Игорь ШАЩКИЙ, директор региональной палаты предпринимателей: «Доля восточноказахстанского экспорта в торговом балансе с Российской Федерацией занимает всего 17%. Остальное – 83% – российский импорт. Отечественные товары становятся просто неконкурентоспособными».

предприниматели жалуются на недобросовестную конкуренцию, множество существующих административных и технических барьеров.

По словам члена коллегии евразийской экономической комиссии, вице-министра национальной экономики РК **Серика Жумангарина**, завоевывать рынок ЕАЭС необходимо: это территория с населением 180 млн человек, где только объем госзакупок оценивается в 123 млрд. Но, по мнению директора региональной палаты предпринимателей **Игоря Шацкого**, сделать это не так легко.

«Доля восточноказахстанского экспорта в торговом балансе с



Еркежан АМИРХАНОВА, заместитель генерального директора РГП «Казахстанский институт стандартизации и сертификации»: «Казахстанские товаропроизводители мало осведомлены о том, что в каждой стране действуют свои правила».

Российской Федерацией занимает всего 17%. Остальное – 83% – российский импорт. Отечественные товары становятся просто неконкурентоспособными. Одна из причин – разница в налоге на добавленную стоимость. Наши компании работают на внутреннем рынке с НДС в 12%, а российские предприниматели ввозят свою продукцию на территорию Казахстана по нулевой ставке, изначально выигрывая в цене», – сказал Игорь Шацкий.

Непростая ситуация сложилась во многих сферах. Например, из-за существующих нерешенных вопросов между отраслевыми ведомствами местная цементная компания не смогла получить российский сертификат на ввоз цемента. Без него за каждый вагон сырья предусмотрен штраф в размере 100 тыс. рублей. Принятые меры, предпринимаемые российской стороной с целью защиты своего рынка, не способствуют поступлению в РК.

В похожую ситуацию попали и другие предприятия из Усть-Каменогорска – АО «Каз-электромонтаж», которое решило принять участие в госзакупках и продать национальную компанию РФ электрический шкаф. Проведение необходимой отраслевой сертификации изделия требовало «пожертвовать» для испытаний такой же шкаф стоимостью 10 млн тенге. Сделка не состоялась. Показательно, что ранее компания экспортировала в Россию 60% своей продукции, сейчас – 2%.

Свои особенности

Впрочем, проблемы с экспортом отечественных товаров возникают не только в странах ЕАЭС. Не меньше барьеров насчитывается и при продвижении изделий и сырья в другие государства, приоритетными из которых в Мини-

ОБЪЕМ ЭКСПОРТА КАЗАХСТАНА В ТОРГОВЛЕ СО СТРАНАМИ, НЕ ВХОДЯЩИМИ В ЕАЭС



Источник: по данным ЕАЭС

стерстве торговли и интеграции РК называют Китай, Объединенные Арабские Эмираты, Турцию, Иран, Германию. По данным заместителя генерального директора РГП «Казахстанский институт стандартизации и сертификации» **Еркежан Амирхановой**, только на долю Китая приходится 20% всей вывозимой казахстанской продукции.

Эксперт признает, что казахстанские товаропроизводители мало осведомлены о том, что в каждой стране действуют свои правила. Особенно остро стоит вопрос сертификации товаров.

«Надо учитывать, что, к примеру, Китай не признает никаких международных стандартов, кроме своих, а в ОАЭ и Иране вся пищевая продукция и косметика должны не только иметь сертификат «Халаль», но и полностью соответствовать этим требованиям», – говорит Еркежан Амирханова.

Например, в Туркестанской области неожиданно столкнулись с проблемой экспорта сухого кобыльего молока в Китай. Оказалось, что для Поднебесной это очень специфичный продукт, и на него просто нет стандартов, а казахстанские нормативы в этой стране не действуют.

Где медом не намазано

ТОО «SUN-BEE ALTAI» из Усть-Каменогорска – практически единственная компания, которой удалось пройти все необходимые для экспорта в Китай согласования. На это ушло три года, много сил и денег, и это при том, что основные формальности по подготовке, отправке документов, регистрации предприятия взяло на себя государство.

Уже почти два года ТОО представляет свой мед в Поднебесную, но, по признанию главного технолога предприятия **Сергея**

Павлова, прибыли предприятие пока не получило.

«Всего нам удалось отправить только четыре партии меда, который реализуем ниже той стоимости, по которой продаем в Казахстане. Смысл такого сотрудничества – в перспективе. Китай – это очень большой, а значит, выгодный рынок», – сообщил «Курсиву» Сергей Павлов.

По его словам, сложности возникают при исследовании продукции. В Казахстане нет лабораторий, способных делать качественный анализ, соответствующий китайским требованиям. А соответствовать всем требованиям зарубежных чиновников по качеству экспортируемого продукта непросто.

На казахстанском предприятии считают, что смогут составить вполне достойную конкуренцию остальным экспортерам меда в Китай, но не раньше, чем через пять лет.

Границы для курта

Что мешает экспорту национальной молочной продукции?

В прошлом году объемы экспорта отечественных молочных продуктов в Россию оказались в 15 раз меньше, чем доля импорта оттуда аналогичного товара. Об этом свидетельствуют статистические данные экспертов ЕАЭС, согласно которым Казахстан отправил в соседнюю страну всего около 20 тыс. т молока, тогда как Россия ввезла на территорию РК около 300 тыс. т. Сложившаяся ситуация обусловлена тем, что в Казахстане существует нехватка крупных молочных ферм.

Айым АМРИНА

По данным Министерства сельского хозяйства РК, за последний год в стране было произведено около 5,5 млн т молока, 80% которых – в личных подворных хозяйствах. При этом доля переработки от общего объема производства составляет 35%, или 1,68 млн т. Объем экспорта – 54,8 тыс. т, объем импорта – 574 тыс. т, а внутреннее потребление – 10,8 млн т.

Более 75% молока перерабатывающие компании Казахстана вынуждены закупать у личных подсобных хозяйств. А от этого в первую очередь страдает качество сырья. Нехватка качественного молока приводит к тому, что объемы переработанной продукции едва покрывают потребности внутреннего рынка. Кроме того, из-за сложной логистики и дороговизны продукция местных производителей оказывается неконкурентоспособной в соседних странах.

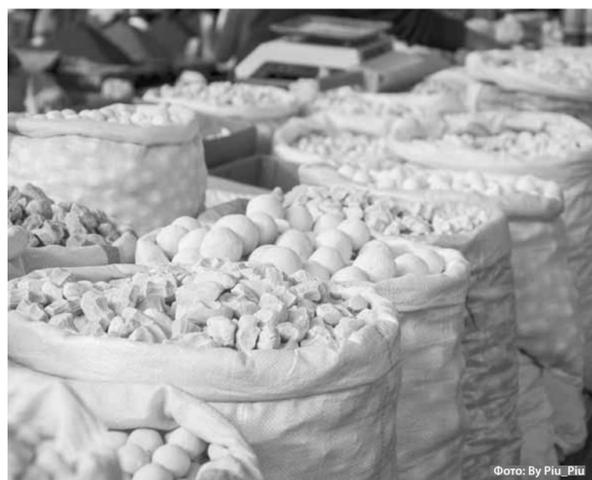


Фото: By Piu_Piu

«Для того чтобы выйти на экспорт, нужно обеспечить свою продовольственную безопасность. А мы на 60% по сыру, на 90% по сухому молоку и на 40% по маслу импортозависимы. Пока еще свой внутренний рынок не обеспечиваем. Российская и белорусская продукция почти вдвое дешевле казахстанской. Потому что в России, тем более в Белоруссии, переработчики закупают молоко у крупных промышленных ферм. Соответственно, они получают молоко хорошего качества», – рассказывает исполнительный директор Молочного союза Казахстана **Владимир Кожевников**.

По его словам, сегодня 75% от 1,5 млн т переработанного молока в стране производит мелкие крестьянские хозяйства. И к нему много претензий: например, бывают повышены микробиологические показатели молока и в составе присутствуют антибиотики. Свою лепту вносят и такие факторы, как большие расстояния между подсобными хозяйствами, неразвитая сеть сбора молока, и

неграмотность специалистов, осуществляющих сбор и сдачу сырья, а также сезонность удоя.

Обеспечить внутренний рынок и выйти на экспорт в больших объемах, по мнению Владимира Кожевникова, Казахстану поможет объединение небольших хозяйств в кооперативы.

Также необходимо ограничить отечественный рынок от импортного товара. Для этого, как отмечает первый вице-министр сельского хозяйства **Айдарбек Сапаров**, ведомством принимаются меры по организации контрольно-пропускных пунктов вдоль границы, чтобы пресекать ввоз контрафакта. Также государство поддерживает производителей и переработчиков путем финансирования для увеличения объемов производства продукции.

Однако несмотря на меры господдержки, два молодых предприятия Карагандинской области пока безуспешно пытаются наладить экспорт своих товаров. Один бизнесмен готов поставлять сливочное масло и

курт в Германию и ОАЭ, другой – снабжать граничный рынок сухим верблюжьим и кобыльим молоком.

Обещание ничего не значит?

Фермер из Каркаралинского района **Слаббек Кинаятулы**, о проблемах которого «Курсив» писал ранее («Бизнесмену наконец помогут», №2 (центр), 24 января 2019 г.), по-прежнему не может получить обещанных возвратных субсидий, чтобы расширить свое производство и наладить экспорт в ОАЭ и Германию. Почти год предприниматель обивает пороги Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства, где его то кормят обещаниями, то просят подтвердить залоговое имущество.

«Я хотел получить от фонда 107 млн тенге по программе «Ырыс» для приобретения 100 голов коров и техники. В качестве гарантии взноса я предоставил две квартиры в Нур-Султане и все, что у меня есть. Но мне говорят, что этого недостаточно, хотя изначально говорили обратное. Последний раз мне сказали, что до конца года я получу деньги. Но ведь зима – не сезон для молочной хозяйства», – сетует аграрий.

Сейчас предприниматель содержит сто голов коров. Из них только 30 дают молоко. Этого сырья недостаточно, чтобы изготавливать большие объемы продукции и удовлетворить спрос зарубежных заказчиков. Выход из ситуации фермер видит только в расширении поголовья и сборе молока у крестьянских хозяйств. А для этого нужны дополнительные средства.

Нужны переговоры

Другой предприниматель – владелец крупного завода по производству сублимированного



Владимир КОЖЕВНИКОВ, исполнительный директор Молочного союза Казахстана: «Мы на 60% по сыру, на 90% по сухому молоку и на 40% по маслу импортозависимы. Пока еще свой внутренний рынок не обеспечиваем. Российская и белорусская продукция почти вдвое дешевле казахстанской».

кобыльего и верблюжьего молока **Кадырбек Мейрамбеков**, инвестировал в свой бизнес более 3 млрд тенге. Часть денег он занимал в «КазАгро» и при поддержке ФРП «Даму» в этом году строит завод детского питания.

Несмотря на свою уникальность, его продукция пока не пользуется большим спросом. В основном ее потребляет внутренний рынок, и только одна тонна сухого верблюжьего молока экспортируется в Китай. Завоевать российский рынок у казахстанского завода пока тоже не получается. Проблема в том, что для ее распространения на российском рынке нужны дополнительные средства – речь идет о миллионах рублей.

Идея производства сублимированного молока возникла у предпринимателя в 2013 году, когда он ездил в Россию и увидел в одном из супермаркетов сухое кобылье молоко, производимое жителем Германии г-ном **Цольманом**. Как оказалось, он овладел технологией сублимирования благодаря своему родственнику **Рудольфу Штроху**. Последний в советские годы был в казахской степи и здесь же заболел тяжелой формой туберку-

леза. Один из степняков выходил его, отпаивая парным кобыльим молоком. Выздоровев и вернувшись в Германию, Штрох основал свое производство. Узнав эту историю, **Кадырбек Мейрамбеков** решил во что бы то ни стало запустить свое производство сублимированного молока. Он связался с г-ном Цольманом, под его руководством в 2015 году открыл производство в Осакаровском районе Карагандинской области. Казахстанский завод – точная копия немецкого.

На сегодняшний день в активе компании 25 тыс. га пастбищных земель, позволяющих формировать собственную кормовую базу на круглогодичной основе. Более 2500 кобылиц, которые дают до четырех тонн молока в день. Создано 200 рабочих мест. Но вместе с тем у компании есть невыплаченные долги по кредитам.

«К сожалению, за годы существования мы еще не вышли в плюс. На сегодняшний день наша задолженность составляет около 800 млн тенге. Больше половины займа мы уже погасили. Оставшаяся сумма планируем закрыть в течение двух лет», – поделился бизнесмен.

На следующий год он планирует собрать от населения до 2 млн т кобыльего молока. Также начнет принимать верблюжье молоко из южных регионов страны и планирует закупить тысячу верблюдиц.

«У нас есть все мощности, чтобы выйти на экспорт в Европу и Азию. Но нам пока не хватает денег. Мы надеемся на то, что в скором времени ученые докажут пользу нашей продукции для здоровья. Сейчас они ведут соответствующие исследования. И тогда уже можно будет печататься в мировых журналах и смело делать рекламу», – добавил г-н **Кадырбек Мейрамбеков**.

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

Мы стали на 15% беднее

В Уральске больше чем на 40% подорожали продукты. Объективные причины роста цен на продукты питания – неурожай и повышение курса рубля. Власти области обещают, что цены на социально значимые продукты будут сдерживать – благо, в Стабфонде есть дешевый картофель и подсолнечное масло.

Людмила КАЛАШНИКОВА

По словам главного специалиста управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития по ЗКО **Бауыржана Ахметова**, ведется постоянный мониторинг цен на 19 видов социально значимых продуктов на крупных рынках и в супермаркетах.

«Если мы видим, что цена на какой-то продукт из списка завышена, беседуем с продавцом, руководством торговой сети, выясняем причину. Обязательно предупреждаем, что за необоснованный рост цен предусмотрена административная ответственность. В случае если владелец торговой точки на контакт не идет, объективные причины повышения стоимости товаров не называет, мы передаем данные в Антимонопольный комитет. Они в свою очередь проверяют договоры на закуп товаров и при наличии факта необоснованного роста цен принимают меры: накладывают штрафы», – рассказывает г-н Ахметов.

Согласно данным Комитета по статистике РК, опустимее всего в Уральске подорожали: хлеб – на 39,1%; мука I сорта – на 31,9%; рис – на 40,8%; гречка – на 46,7%.

По словам Бауыржана Ахметова, основными причинами подорожания продуктов стали низкие урожаи зерна и злаковых, а также рост стоимости ГСМ и запасных частей на сельхозтехнику, необходимых для уборки сельхозкультур.

ТОП-10 СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ РК, ЦЕНЫ НА КОТОРЫЕ ВЫРОСЛИ С НАЧАЛА ГОДА

прирост в %	мука	хлеб	рожки	рис	гречка	говядина	мясо кур	картофель	лук	яйца
Нур-Султан	+38,2	+2,1	+19,5	+26,1	+81	+12,7	+8,4	+22,4	+13,3	+12
Алматы	+26,8	-	+9,5	+28,7	+118,7	+25,8	+14,9	+11,6	+14,3	+9,5
Шымкент	+27	+23,3	+20,3	+20,2	+98,1	+24	+12	+18,3	+10	+5,3
Актау	+32,6	+12,3	-	+42,5	+86,4	+7,9	+12,7	+10,5	+10,5	+13,1
Актобе	+43,8	+17,6	+21,7	+62,4	+66,7	+5,4	+7,4	+16,9	+15,9	+26,5
Атырау	-	+46,6	+29,1	+54,9	+46,3	+14,1	+12,9	-1	+2,3	+15,1
Жезказган	+23,7	+10,9	+14,8	+36,5	+103,8	+13,6	+13,8	+20,4	+21,4	+4,3
Кокшетау	+46,5	+22,7	+18,8	+22,5	+55,9	+8,9	+18,8	+17,1	+19,2	+15,4
Караганда	+26,7	+22,2	+20	+20,2	+94,3	+3,5	+6,1	+19,7	+10,9	+12,1
Костанай	+49,5	+19,8	+28,3	+28,5	+75,8	+10,1	+19,5	+2,5	+2,7	+8,6
Кызылорда	+31,9	+21,2	+7,2	+37,2	+37,7	+13,6	+10,5	+11,2	+16,7	+16,5
Уральск	+34	+39,1	+10,8	+40,8	+46,7	+8,8	+16,4	+7,6	+16,3	+15,5
Усть-Каменгорск	+30,2	+5,6	+18,5	+40,3	+65,5	+10,4	+8,9	+18,9	+23,6	+2,3
Павлодар	+38,3	+14	+12,2	+37,6	+56,5	+15,6	+19,4	+13,6	+19,4	+20,4
Петропавловск	+18,3	-	+16,8	+33,6	+45,1	+14,6	+13,7	+20,3	+11,4	+9,2
Семей	+38,2	+4,9	+12,3	+32,7	+55,6	+14,6	+21,9	+18,7	+13,3	+5,5
Талдыкорган	+22	+11	+13,5	+35,3	+28,7	+20,8	+15	+3,1	+12,8	+4,5
Тараз	21,8	+36	+24,7	+29,4	+38,4	+15,2	+14,8	+19,5	+10,9	-1,5
Туркестан	-	+12,1	+17,9	+27	+44,4	+23,4	+9,8	+22	+9,1	-4,6

Источник: по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК

рождения продуктов стали низкие урожаи зерна и злаковых, а также рост стоимости ГСМ и запасных частей на сельхозтехнику, необходимых для уборки сельхозкультур. «Рост цен на гречку и рис также обусловлен тем, что вырос курс рубля: в начале года он был 5,7 тенге, сейчас – 6,1 тенге, а эти продукты мы закупаем в России. Наш казахстанский рис из Кызылорды уходит в основном в Узбекистан и Таджикистан – фермерам выгоднее продавать его на экспорт», – поясняет эксперт.

Рост цены на мясо кур обусловлен подорожанием зерна, идущего на корм птице.

Дешевая мука есть

Бауыржан Ахметов объясняет, что для недопущения необоснованного роста цен госорганы по ЗКО принимают ряд мер.

Во-первых, местным пекарням в Уральске выделено 39 участков земли, где они установили свои фирменные торговые павильоны для реализации хлебобулочных изделий без наценки перекупщиков.

Для того чтобы пекарни выпускали хлеб I сорта по цене 80 тенге за булку, Стабилизационный фонд приобрел 1 тыс. т муки I сорта. На совещании при участии первого заместителя акима области **Мухтара Манке-**

ева, мукомольных предприятий и хлебопекарен была достигнута договоренность о сдерживании цен на социальный хлеб. Из запасов Стабфонда пекарням города будет отпускаться мука I сорта по цене 95 тенге за кг.

За свой счет АО «НК «СПК «Орал» установило по городу 10 мини-маркетов, которые сдает в аренду товаропроизводителем для продажи овощей и мяса. При объявлении Стабфондом товарной интервенции эти мини-маркеты будут продавать по фиксированному низким ценам стабфондовскую продукцию. В октябре 2019 года АО «НК «СПК «Орал» приняло решение снизить на 50%

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Алла ГИЗЗАТОВА, доктор экономических наук:

«То, что на большую часть социально значимых продуктов выросли цены в среднем на 15%, однозначно плохо. Вывод ясен: мы стали беднее на 15% и можем позволить себе купить меньше еды, чем год назад. Тем более что в большинстве своем реального роста зарплат у сотрудников частных фирм и компаний не произошло.

Другой момент – бюджетники и получатели соцпособий. У первых зарплаты выросли в июне на 15–30%, у вторых размер пособий увеличился на 40%. Денежной массы в руках у людей стало больше, и сработал эффект бумеранга – цены на продукты поползли вверх.

Конечно, для роста цен есть и ряд других причин: рост курса доллара и рубля, низкие урожаи сельхозпродукции.

Считаю, что, если бы государство не принимало мер по сдерживанию цен на продукты питания,

арендную плату для фермеров в мини-маркетах при условии, что те снизят цену на свою продукцию как минимум на 10%.

Гречки нет

Главным рычагом в борьбе с ростом цен в регионах являются стабилизационные фонды. Именно сюда власти должны закупать и сохранять все виды социально значимых продуктов, выбрасывая их на рынок в тот момент, когда продукты начинают расти в цене.

На работу Стабфонда ЗКО в разрезе 2019–2021 годов выделено 350 млн тенге.

На 21 ноября 2019 года Стабфонд области сформирован на



все стоило бы еще дороже. Думаю, что хуже ситуация будет уже в январе, когда цены на продукты питания еще повысятся: сначала в связи с предпраздничным ажиотажем, потом – в связи с сезонным дефицитом овощей, фруктов, молока, мяса. Сложнее будет выживать в этой ситуации получателям адресной социальной помощи, особенно многодетным семьям: с нового года им вполсилу урежут пособия, и они опять откатятся за черту бедности».

291,5 млн тенге (на 83%). В рамках выделенных средств, по словам Ахметова, заключены форвардные договоры с фермерскими хозяйствами. Продать товар в Стабфонд фермеры могут только по первоначальной цене, оговоренной в договоре.

В Стабфонде области сейчас заключены форвардные договоры на поставку 1 тыс. т муки, 50 т макарон, 20 т сливочного масла, 77 т говядины, 10 т мяса кур, 50 тыс. литров масла подсолнечного, 500 т картофеля. Относительно гречки здесь, мягко говоря, немного недоглядели и закупить вовремя дешевой крупы не успели.

Кушать подано, но дорого?!

Действительно ли люди стали больше покупать или цены резко поползли вверх?

По данным Комитета по статистике, за 10 месяцев года в Костанайской области продано продуктов питания на сумму более 80 млрд тенге. Причем по сравнению с прошлым годом в процентном выражении отмечен существенный рост – свыше 17%. Это самый высокий показатель среди областей РК.

Татьяна ДЕРЕВЯНКО

О чем говорит статистика?

По официальным данным управления экономики и бюджетного планирования Костанайской области, индекс потребительских цен, характеризующий общий уровень инфляции, в октябре 2019 года к декабрю 2018 года составил 103,7%. Индекс цен на продовольственные товары повысился на 7%, на непродовольственные – на 3,7%. В сентябре индекс цен составлял 6%.

В целом по стране Комитет по статистике отметил, что цены на продовольственные товары за год (октябрь 2019 года к октябрю 2018 года) выросли на 9,7%. Скачок цен на 4% произошел на муку I сорта, на 2% – высшего. Вслед за мукой подорожал и хлеб: сразу на 3,2% – пшеничный из муки I сорта, на 2,1% – ржано-пшеничный, на 1,4% – пшеничный из муки высшего сорта.

Под пристальным вниманием

Цены на продовольствие растут и в Костанайской области – в регионе принимают меры. К примеру, в начале октября производители стабилизацию сразу двумя способами: с помощью Стабилизационного фонда и субсидирования предпринимателей. В фонд из 19 наименований товаров заложено 8,7 тыс. т продукции по 14 необходимым продовольственным товарам на сумму 1 млрд 281 млн тенге. По 13 наименованиям проводятся интервенции по фиксированной цене в 120 магазинах.

Также из бюджета области выделено 300 млн тенге на субсидирование предпринимателей. По условиям договора владельцы торговых точек получают в оборот определенную сумму, а взамен обязуются в течение года не повышать стоимость определенных видов товаров.

Цены вниз, цены вверх

В целях экономии многие жители региона закупают продукты с запасом. К примеру, в октябре жители Костаная активно пополняли запасы овощей на «Складской». Так здесь называют базу оптовой торговли, где кроме продукции, выращенной в регионе, можно приобрести овощи из южных регионов страны и соседних государств. Кроме того, мешками брали муку и сахар – так выходит дешевле. У кого нет такой возможности, закупают продукты в супермаркетах, где можно выбрать товар, подходящий по качеству и цене. Кстати, большинство из них подписали меморандум о не повышении цен на определенную группу товаров.

В семье **Анны Ивановой** из четырех человек в месяц на покупку продуктов летом хватало 12–15 тыс. тенге, в октябре практически на такой же набор тратилась сумма от 18 до 20 тыс. тенге. Сейчас, когда овощная продукция с огорода заканчивается, придется покупать ее в магазине, значит, и затраты увеличатся.

«Для того чтобы сэкономить, мы покупаем некоторые продукты на «Складской». К примеру, несколько месяцев назад купили мешок муки, мешок сахара, пакет макарон весом 5 кг. Овощную продукцию будем приобретать там же, в магазине местного производителя. Это позволяет существенно сэкономить», – рассказала собеседница.

По ее словам, цены намного выросли. «Если в сентябре мы покупали молоко в супермаркете по 195 тенге, то сегодня оно стоит 205. Это же молоко в обычном магазине продают по 230 тенге. Подорожали и колбасные изделия. В октябре вареная колбаса весом 400 г стоила 770 тенге, в ноябре – 860 тенге. Существенно



Фото: Офелия Жакаева

Наименование (кг)	Стоимость продуктов в Костаная и Петропавловске (тенге)	
	Костанай	Петропавловск
Макарон	207	189
Гречка	400	327
Мука в/с	161	147
Рис	300	413
Пшено	299	394
Сахар	159	165
Молоко 2,5%	205	216
Яйцо (10 шт)	280	291
Масло растительное	425	418
Хлеб 0,5-0,6	83	60
Картофель	65	72
Капуста	100	97
Морковь	113	89
Мясо (свинина)	1750	1961
Мясо курицы	879	1170

выросла в цене гречка. В августе за килограмм заплатила 144 тенге, а в ноябре – уже 400», – отметила Анна Иванова.

Ценовой калькулятор

Для анализа «Курсив» взял товар по 15 позициям в супермаркетах Костаная и Петропав-

ловска, в которых продаются товары из стабфондов. Ценовой порог самый минимальный.

В Костаная килограмм макарон стоит от 207 тенге, гречки – 400 тенге.

Мука высшего сорта – от 161 тенге, рис – от 300 тенге, пшено – от 299 тенге, сахар – от 159 тенге.

Литр молока жирностью 2,5% можно купить от 205 тенге.

Десяток яиц – 280–305 тенге, масло растительное – до 425 тенге за литр.

Что касается овощей, то килограмм картофеля стоит от 65 до 85 тенге (первая цена – в магазинах производителей, вторая – в торговых сетях). Капуста – от 100 до 125 тенге за кило, морковь – 113 тенге. Формовой хлеб у одних производителей весом 600 г, у других – 550 г стоит 83 тенге. Но такая цена не везде, в некоторых магазинах булка хлеба стоит 90 тенге. Больше всего кусается цена на мясо: свинина – 1750 тенге, бройлерный цыпленок – от 879 тенге за кило.

В Петропавловске стоимость килограмма макарон – от 189 тенге, гречки – от 327 тенге, муки высшего сорта – от 147 тенге, риса – от 413 тенге, пшена – от 394 тенге, сахара – от 165 тенге.

Пакет молока жирностью 2,5% местного производителя стоит от 216 тенге. Десяток яиц – от 291 тенге, масло растительное – от 418 тенге за литр. Хлеб весом 500 г – от 60 тенге.

Ситуация с овощами следующая: килограмм картофеля – от 72 тенге, капуста – от 97 тенге, моркови – от 89 тенге. Мясо для петропавловцев – удовольствие не из дешевых: кило свинины продают от 1961 тенге, тушку курицу – от 1170 тенге за килограмм.

Исходя из норм, определенных для потребительской корзины, «Курсив» рассчитал, сколько средств потратит семья из двух взрослых и двух детей на 12 продуктов, которые входят в корзину, из 15 проанализированных.

На месяц для покупки пшеничного хлеба по цене 83 тенге за булку потребуется 1826 тенге, на ржаной по цене в среднем 120 тенге – 1440 тенге. В итоге на хлеб нескольких видов нужно 3266 тенге.

Все подсчитано по самым минимальным ценам. Макарон потребуется около 1 кг – 207 тенге, гречки 400 г – 200 тенге, риса 1750 г – 1575 тенге. Сахара семья съест порядка 4 кг – на 560 тенге, яиц 25 штук – на 700 тенге, молока выпьет 17 литров – на 3485 тенге. Что касается картофеля, то нужно 19,4 кг – на 1267 тенге, капусты 5 кг – на 500 тенге, моркови 4 кг – на 452 тенге. Самая большая сумма потребуется на мясо – его нужно 6,7 кг. Если взять только свинину, то на ее покупку необходимо выложить 11 856 тенге, за килограмм куриного мяса – 879 тенге.

В итоге на эти покупки необходимо 24 947 тенге в Костаная и 25 375 тенге в Петропавловске. И это только 12 наименований.

Ученые выяснили...

Что показало комплексное научное исследование реки Урал?

В Атырау обнародованы предварительные результаты комплексного научного исследования реки Урал, инициированного властями после массовой гибели рыбы, произошедшей в декабре прошлого года.

Дулат ТАСЫМОВ

Такая же, как все

«Река Жайык (Урал. – «Курсив») в значительной мере загрязнена, но это загрязнение не является чем-то экстраординарным. В Казахстане имеются водотоки, в том числе крупные, которые загрязнены гораздо больше. Например, река Иртыш загрязнена тяжелыми металлами, река Сырдарья – пестицидами. То есть это загрязнение характерно для всех рек Казахстана», – заявил ведущий научный специалист ТОО «Научно-производственный центр рыбного хозяйства», кандидат биологических наук **Евгений Куликов**, выступая 22 ноября в Атырау с презентацией предварительных итогов комплексных научных исследований реки Урал.

По словам ученого, Жайык-Каспийский бассейн представляет собой уникальную экосистему, где рыба приспособилась жить одновременно и в реке, и в море. И проходные, и частиковые, и полупроходные виды рыб нагуливаются в море, потом идут в реку на нерест, а потом и на зимовку. И поскольку рыба не находится постоянно на Урале, превышение предельно допустимой концентрации (ПДК) по некоторым веществам, обнаруженное в воде и грунте, не зафиксировано в мышцах рыб.

При этом специалист отмечает, что действующие нормативы и стандарты качества воды нуждаются в пересмотре. В реках Казахстана изначально повышенное фоновое содержание загрязняющих веществ, прибывающих из рудоносных горизонтов, что не учтено в ПДК. «Разработка региональных ПДК и стандартов качества – острый вопрос, который стоит на повестке дня», – говорит Евгений Куликов.

По его словам, в результате техногенной аварии – массовой гибели рыбы, произошедшей в



Фото: By Aamir, Halilgic

декабре прошлого года – пострадала кормовая база рыб. Зафиксирована гибель моллюсков.

Засушливость и снижение

Главным гидрологическим фактором, влияющим на состояние рыбных запасов и эффективность воспроизводства рыб, является объем годового водного стока, который непостоянен по годам. Основное снижение произошло еще в 90-х годах прошлого века. Связано это с общим увеличением засушливости климата. И такая ситуация характерна не только для реки Урал, но и для всех казахстанских рек, отмечает специалист.

Также негативное влияние на рыбу оказывает зарегулирование стока с помощью Ириклинского водохранилища на территории Российской Федерации. Вода с поверхности водохранилища испаряется в большем объеме, чем с узкого русла реки. Кроме того, имеется безвозвратный объем стока на промышленные нужды также на российской территории.

По оценке казахстанских гидрологов, река Урал теряет в результате зарегулирования на



Евгений КУЛИКОВ, ведущий научный специалист ТОО «Научно-производственный центр рыбного хозяйства»: «Разработка региональных ПДК и стандартов качества – острый вопрос, который стоит на повестке дня».

территории РФ от 1 до 1,5 куб. км в год.

«Для рыбного хозяйства оптимальный водный сток составляет 9-9,5 куб. км в год. С таким распределением, чтобы весной проходило 2/3 годового стока. Как это было в естественный период функционирования реки», – поясняет эксперт.

По его словам, из-за низкого весеннего паводка рыба на Урале не успевает отнереститься, личинки не могут нормально развиваться. Вместе со снижением уровня реки снижается и содержание кислорода в воде, которое составляет 5-6 граммов на литр

воды. Такая концентрация кислорода подходит для большинства видов рыб, но недостаточна для осетра. Для него оптимальное содержание кислорода на уровне 7-11 г на литр. К тому же из-за недостатка кислорода рыба становится подверженной воздействию токсических веществ.

С другой стороны, выравнивание уровня реки с помощью водохранилища помогает повысить содержание кислорода в воде в летний и зимний периоды.

«В некоторые маловодные годы, если бы не было такого выравнивания стока, воды в Урале не хватало бы для промышленности и даже для питьевого водоснабжения», – уверен Евгений Куликов.

Он считает, что нужно искать разумные компромиссы между различными отраслями экономики. Надо активизировать работу казахстанско-российских комиссий по водному режиму реки.

Металлы и другие вещества

По содержанию нитратов, нитритов, хлоридов и сульфатов превышений ПДК и стандартов

качества для воды рыбохозяйственных водоемов в текущем году не зарегистрировано. В водной среде по содержанию доминирует цинк. Однако, согласно утвержденным нормативам, превышения стандартов качества воды не наблюдалось.

Многолетняя динамика нефтепродуктов в воде тоже очень изменчива. Содержание нефтепродуктов в воде превышало летом в предельном пространстве. При этом зафиксировано превышение ПДК по фенолам – от 2 до 10 раз. А в донных отложениях главным загрязнителем является свинец, количество которого в текущем году возросло в пять раз.

«Рыба по токсикологическим показателям соответствует требованиям пищевой безопасности и может использоваться в пищу человеком без ограничений», – резюмирует Евгений Куликов.

По его словам, произошедшая в декабре прошлого года авария не имеет долгосрочного влияния, и от этого локального воздействия практически ничего не осталось. Определенное ухудшение было, но популяция рыб и гидробионтов восстановилась.

На сегодняшний день промысловые запасы рыбы на Урале превышают 22 тыс. т и считаются стабильными в краткосрочной перспективе.

В ходе исследований, которые начались 1 августа и закончатся 15 декабря текущего года, было отобрано 1266 экземпляров рыб, 125 токсикологических проб. Территория мониторинга заняла 70-километровое пространство Урала: чуть выше пределов города Атырау и ниже до устья реки.

Ученые рекомендуют продолжить исследование и провести его в течение ближайших трех-четырёх лет, чтобы получить полную картину состояния водоема.

С ними согласна и общественность и местные власти. По итогам встречи представители гражданского общества отметили необходимость проведения таких исследований ежегодно, инвентаризации всех сбросов в реку Урал, исследований путей миграции осетровых видов рыб.

При этом руководитель управления рыбного хозяйства Атырауской области **Артур Садибекулы** в комментариях «Курсиву» заверил, что «в следующем году, весной, исследовательские работы обязательно будут продолжены».

Напомним, в декабре 2018 года на реке Урал, в черте города Атырау, произошла массовая гибель рыбы. По результатам полицейского расследования было установлено, что превышение объемов сброса условно чистой воды с примесями хлора в реку Урал со сбросной трубы КТП «Атырау Су Арнасы» привело к гибели частиковых рыб и рыб осетрового вида ТОО «Луговой конный завод» и РГКП «Урало-Атырауский рыбоводный завод». Погибло в общей сложности свыше 100 т рыбы.

В марте текущего года из областного бюджета было выделено 80 млн тенге на проведение научных исследований реки Урал. В работе приняли участие специалисты Научно-производственного центра рыбного хозяйства, Научно-производственного центра микробиологии и вирусологии, Научно-исследовательского института проблем биологии и биотехнологии КазНУ им. аль-Фараби и Казахского научно-исследовательского ветеринарного института.

Удочки для умелых

Павлодарская область входит в тройку лидеров по реализации «Бастау Бизнес»

Тем, кто хочет изменить свою жизнь к лучшему, в регионе предлагают использовать все возможности государственной программы «Еңбек». Благодаря ей можно стать предпринимателем: сменить сферу деятельности и превратить хобби в доходное дело. Или стать востребованным специалистом и получать стабильную заработную плату.

Ирина АДЫЛКАНОВА

Двери открыты для всех

В Павлодарской области подводят промежуточные итоги реализации государственной программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства «Еңбек». На расширенном совещании в акимате руководитель профильного учреждения приводит статистику. Января по октябрь текущего года в программу вовлечены более 27,5 тыс. человек (в 2018-м – 25,3 тыс. – «Курсив»), большая часть которых числилась безработными, почти 5,5 тыс. – самозанятыми. Каждый из них выбирает свою дорогу. Кто-то обучается востребованным на местных предприятиях специальностям, другие прибыли из южных регионов, чтобы начать новую жизнь. Третья пробуют себя в бизнесе.



Фото с Instagram-страницы Гульнар Онерхан

«В области готовим кадры с профессиональным техническим образованием. С 1 сентября текущего года в колледжи поступили 1035 человек. В то же время в текущем году завершил двухлетнее обучение 161 житель, 80% выпускников трудоустроены», – отметил в своем выступлении руководитель областного управления координации занятости и социальных программ **Кайрат Нурмагамбетов**.

По его словам, краткие трехмесячные курсы освоения различных рабочих специальностей до конца года посетят более 2,5 тыс. человек. Из тех, кто обучение завершил успешно, более 800 уже приглашены на работу. Это слесари, сварщики, водители, повара, кондитеры, парикмахеры, трактористы, бухгалтеры. Списки пустующих вакансий предоставляют предприятия. Их двери открыты и для

специалистов, прибывающих на постоянное место жительства из трудоизбыточных регионов. Переселенцы охвачены мерами социальной поддержки, в то же время созданы все условия для реализации инициатив этих семей. Впрочем, как и всех других граждан.

«Мы готовы дать удочку, и не одну. Пусть люди обучаются, открывают дела – эффективно используют предоставленные

возможности. А мы должны не оставаться в стороне, анализировать ситуацию и направлять усилия и средства так, чтобы они были оправданы», – говорит аким Павлодарской области **Булат Бакауов**.

Он имеет в виду случаи, когда проекты начинающих предпринимателей не развивались по различным причинам или получившие новую специальность граждане испытывали проблемы с трудоустройством. В этой связи акимам городов и районов рекомендовано не отстраняться от процесса: изучать рынок труда, проводить встречи с руководителями действующих предприятий и с потенциальными бизнесменами.

Если очень захотеть

Настоящим примером для сегодняшних участников программы являются те, кто решил изменить с ее помощью свою жизнь ранее. Одна из них – жительница Щербактинского района **Гульнар Онерхан**. Молодая женщина давно увлеклась изготовлением текстильных изделий в национальном стиле. И решила превратить хобби в дело, которое будет приносить доход. В 2017 году она изучила основы предпринимательства в рамках проекта «Бастау Бизнес». Уже на следующий год защитила бизнес-план и получила микрокредит в 3 млн тенге. Средства использовала для открытия сельской швейной мастерской. При этом открыла одно рабочее место.

Сегодня на страничке в Instagram Гульнар Онерхан не только популяризирует свою продукцию, но и показывает, как проходят предпринимательские будни.

По данным управления координации занятости и социальных программ, область находится в числе лидеров по реализации «Бастау Бизнес». Только в текущем году основам предпринимательства обучились почти 3 тыс. человек.

Так, в Успенском районе Павлодарской области выпускники пятого по счету курса защитили 42 проекта. В палате «Атамекен» рассказали, что предприниматели не только воплощают традиционные для сельской местности идеи в области животноводства, но и открывают булочные, цветочные павильоны, цеха по ремонту техники и салоны красоты.

Жительница Успенского района **Дарья Семенченко** с детства занималась выпечкой. Снабжала тортами и пирогами родных и друзей, а когда начали поступать заказы, решила открыть мини-пекарню. Она стала активным участником курса основ предпринимательства и пока только планирует получить грант на открытие своего дела. Но уверена, что у нее все получится.

«Очень важно, чтобы ты любил дело, которым занимаешься, вкладывал душу. И тогда успех не заставит себя ждать», – уверена выпускница «Бастау Бизнес».



Сейчас ему самому уже не верится, что один из крупнейших в стране производственных комплексов по изготовлению мясных и рыбных консервов – ТОО «Кублей» – вырос на месте павильона по приему стеклотары. Владелец консервного предприятия Талгат Берекешев считает, что создать бренд «Кублеевская тушенка» ему помогли на 99% – трудолюбие и на 1% – везение.

Людмила КАЛАШНИКОВА

Бизнесмен рассказывает, что в 90-х годах, когда он только планировал открывать свою компанию, думал, как ее назвать. Его семья берет начало из рода алаша, подрода кублей, поэтому он посчитал, что имя предка может стать названием для бизнеса, а его дух поможет в развитии.

По образованию Талгат Берекешев – экономист. Бизнесом он стал заниматься после окончания вуза. Запасая сено, тогда фермеры буквально меняли отары овец на соллярку. И уже в 1991 году овцеводство стало не прибыльной, а убыточной отраслью. Для бизнеса нужно было искать что-то новое.

В кризис спасали консервы

В Уральске Талгат Берекешев выкупил павильон по приему стеклотары и открыл в нем мини-цех по производству мясных консервов. Почему именно консервы? Бизнесмен вспоминает, что в начале 90-х годов, когда в стране закрывались фабрики и заводы, разваливались колхозы, люди массово уходили в предпринимательство – «челночили»: возили одежду, обувь из Китая, России, Турции. Заниматься собственным производством чего-либо в Казахстане никто не хотел. При этом в стране начал образовываться дефицит продуктов – и Берекешев решил занять эту нишу. Он объясняет, что в

Зачем Кублею Поднебесная

К своему лидерству в производстве отечественной тушенки бизнесмен из Уральска шел больше 15 лет

кризисные годы, при нестабильной зарплате, люди запасаются консервами, поэтому свой выбор он остановил именно на них. Бизнесмен рискнул – по линии USAID взял кредит в \$65 тыс. и закупил в Украине, на заводе «КрымПродМаш», оборудование по производству консервов. Поначалу это была тушеная говядина, потом – килька в томате.

было сложнее – продукция не шла, к ней относились с опаской, называли ее «самопалом». Пока наша тушенка утвердилась на рынке, нашла своего покупателя, прошло несколько лет», – отмечает он.

В бизнесе Талгат Берекешев уже 31 год. За это время его павильон по изготовлению консервов площадью 60 квадратов

развития своего бизнеса – доходы у населения были низкие, сбыт продукции хромал, и лишь в начале 2000-х годов решился на строительство большого консервного завода. За пять лет, к 2007 году, только за счет собственных средств Берекешев выстроил свой первый завод.

«Я думал, что если мы будем «банановой» страной, то расши-

ривать свой бизнес, то другим предпринимателям. В производстве сейчас – только высокомаржинальные консервы, которые востребованы ежедневно – та самая тушеная говядина, килька в томате, мясо по-казахски, куырдак, консервированная морская рыба разных сортов, сгущенное молоко.

Чтобы заниматься бизнесом, нужна особая предприниматель-

скими профессионалами своего дела, обучаю их. Мне уже 57 лет, мое поколение – это все-таки «совок», у нас дефицит креативного мышления. А двигать экономику, предлагать инновации может только молодежь», – рассуждает владелец консервного производства.

15 лет назад продукция «Кублей» перешагнула границы Казахстана – насытив внутренние потребности страны, здесь перешли к освоению внешних рынков. Но здесь возникли свои проблемы.

Кого отправили в Китай

В 2016 году ТОО «Кублей» выстроило второй мясоперерабатывающий комплекс. Здесь есть своя убойная площадка, где от фермерских хозяйств ЗКО принимают до 250 голов КРС и 500–700 голов овец в день, тем самым стимулируя развитие сельского хозяйства. Комплекс производит охлажденную и замороженную говядину и баранину для HORECA (сети кафе и ресторанов) в Нур-Султане, Алматы, Атырау, Актау, для кейтеринговых сетей по РК, на экспорт в Россию и Иран.

Бизнесмен отмечает, что у предприятия есть договоры на экспортные поставки баранины в Иран и Китай.

«Мы хотели бы экспортировать свою говядину в Китай, в прошлом году подали заявку на включение нашего предприятия в Реестр экспортеров РК, но по непонятной нам причине получили отказ. Вместо нас по ЗКО включили бездействующее ТОО «Кроун Батыс» (KazBia LTD). Китайская инспекция в ноябре прошлого года приезжала на это предприятие, посмотрела на заросшие бурьяном производственные площадки и осталась в полном возмущении тем, что им предложили к сотрудничеству недействующую компанию. Меня как руководителя производственного предприятия до глубины души возмутило не то, что вместо нашего рабочего предприятия проинспектировали неработающую откормплощадку, а то, что наши чиновники от Минсельхоза нанесли урон имиджу нашей страны на государственном уровне в глазах китайских инспекторов и чиновников», – поделился Талгат Берекешев.



Фото с сайта ТОО «Кублей»

Удивительно, но всю информацию и о заводе, и о производстве консервированного мяса Талгат Берекешев искал и нашел в уральских библиотеках – других источников информации тогда не было. Он и сейчас засиживается до ночи в интернете – теперь там бизнесмен черпает для себя все новую информацию о развитии бизнеса.

Именно килька в томате стала для г-на Берекешева тем выигрышным продуктом, который сумел поставить его бизнес на ноги.

«Это был «народный продукт» – люди скупали мою кильку упаковками, основной доход шел от ее продажи. С тушенкой

расширился до двух современных заводов с новейшим немецким и итальянским оборудованием общей площадью 25 тыс. квадратных метров.

Г-н Берекешев вспоминает, что изначально коллектив «Кублей» насчитывал восемь человек. Сейчас здесь трудится 550 человек. Он сам в течение двух лет варил тушенку в автоклаве, стоял за станком, раскладывая мясо по банкам. В день из одной туши коровы здесь выпускали 400–500 банок тушенки.

Сейчас в «Кублее» производят до 200 тыс. банок консервов в рабочую смену. Бизнесмен отмечает, что первые восемь лет работы он не видел перспектив

производства бессмысленно. Но когда стали повышаться зарплаты бюджетникам, пенсии, покупательская способность населения выросла, стало подниматься производство, понял – нужно расширяться, вкладывать деньги в развитие», – говорит владелец консервной империи.

Главное – чувствовать потребности рынка

Несколько лет назад ассортимент продукции здесь дошел до 100 наименований, сейчас он снижен до 70. Талгат Берекешев поясняет, что на наш рынок не зашли грибы, маринованные овощи – их казахстанцы покупают раз от разу, чаще всего – к

сая жилка, так считает Талгат Берекешев. Он отмечает, что бизнес строится на возможностях – нужно уметь улавливать то, что необходимо людям, и принимать решение производить этот продукт.

Еще один секрет успеха бизнесмена – он постоянно вкладывает деньги в свое производство. Признает, что первые 15 лет львиную долю прибыли отдавал на развитие компании – строительство, покупку оборудования, обучение кадров.

«Вообще, как любой производитель, я считаю, что кадры решают все. На работу стараюсь брать молодых, целеустремленных людей, которые хотят быть

...И с кредитами можно работать

Предприниматель с интересным именем Эльбрус покориет высоты бизнеса по производству хлебобулочных изделий. Когда-то он начинал с маленького цеха, который сейчас вырос в завод. Еще один бизнесмен из Актау только недавно открыл свое дело в сфере производства мебели. В обоих случаях воплотить мечту о бизнесе помогли госпрограммы.

Ольга ЗОЛОТЫХ

Было бы желание, опыт придет

Еще в детстве, как признается Эльбрус Мамедов, ему запала в душу фраза «Хлеб – всему голова», и уже тогда он точно знал, что будет заниматься именно производством хлеба. В школьные годы и несколько лет после парень помогал родителям – они занимались продажей продуктов питания. А уже в 18 лет решил, что должен открыть собственное дело. За это время молодой человек накопил денег плюс помогли родители – так в Актау появился новый мини-цех по производству хлебобулочных изделий. Здесь Эльбрус Мамедов сам учился печь сначала по классическим рецептам из «Поваренной книги», а затем стал придумывать свои рецепты.

«Начинал практически с нуля, сам искал клиентов, сам изготавливал хлеб, продумывал рецептуру, учился методом проб и ошибок. Сейчас, даже не имея образования технолога, могу поспорить с любым профессионалом в этом виде деятельности», – утверждает бизнесмен.

Через несколько лет после открытия объемы цеха увеличились до 500 кг в день. Пришло время расширяться, так как клиентов становилось все больше. По программе «Дорожная карта бизнеса-2020», реализуемой ФРП «Даму», Эльбрус взял кредит в 20 млн тенге и приобрел новое оборудование из Турции, а на вырученные с мини-цеха средства начал строить крупный цех по производству хлебобулочных изделий.

«Сейчас в сутки мы выпускаем 3–4 тонны хлеба и булочек. Одного только хлеба у нас восемь видов: формовой, ржаной, турецкий багет, простой багет, французский багет, хлеб на молоке, домашний, грузинский лаваш. Всю продукцию отправляем в супермаркеты и небольшие магазины в городе и ближайшем районе», – рассказал Эльбрус Мамедов, демонстрируя свой продукт представителям СМИ, посетившим предприятие в рамках пресс-тура, организованного ФРП «Даму».

Ежедневно в супермаркеты отправляют до тонны хлеба и булок, остальное расходуется по магазинам. Эльбрус Мамедов утверждает – даже несмотря на

большое количество хлебобулочных изделий в городе, недостатка в клиентах он не испытывает.

«Бывало такое, что некоторые магазины отказывались от нашей продукции. А потом звонили и просили вернуться, потому что покупатели требовали именно наш хлеб. Поэтому я считаю, что нужно делать все качественно, тогда клиенты это оценят», – говорит предприниматель.

Пока у молодого бизнесмена лишь один магазин по реализации собственной продукции, в планах открыть еще два. Кроме того, год назад территория, на которой была лишь пекарня, пополнилась еще и рестораном грузинской кухни. Сейчас бизнесмен работает над разработкой рецептуры диетического хлеба.

«Сегодня в тренде хлеб с отрубями, злаками, многие стали придерживаться правильного питания, спортивного образа жизни, поэтому я считаю, что эта продукция пойдет на ура», – уверен бизнесмен.

Бизнес на мебели

Марат Исаков тоже мечтал открыть собственное дело. Он долгое время работал в сфере производства мебели. Но, признается начинающий бизнесмен, пугали проценты по кредитам. В прошлом году выход нашелся – по региональной программе поддержки предпринимательства Марат взял заем под 1% на 30 млн тенге.

«Решил открыть свой цех по производству дверей и мебели,



Фото: paparazza

приобрел оборудование, правда, пришлось долго ждать, пока его доставят и наладят. Открылся цех в августе этого года, и уже буквально через полтора месяца мы вышли на прибыль, несмотря на то, что пока работаем в половину производственной мощности», – говорит предприниматель.

Пока в сутки в цехе выпускают до 50 кв. м продукции, в следу-

ющем году планируют довести до 150 квадратных. Всего же в цехе производят более 30 видов продукции.

«Основные наши клиенты – это мебельные цехи, которых сейчас очень много, но не все могут себе позволить приобрести дорогостоящие станки. Поэтому для них изготавливаем мебельные фасады, двери-купе, шкафы.

Частных заказов пока мало, но мы только начали, поэтому базу клиентов нарабатываем», – уверен бизнесмен.

В планах – расширить линейку продукции и приобрести еще четыре станка. Средства для этого бизнесмен намерен взять в кредит через госпрограммы – около 20 млн – и вложить уже заработанные.

Заграница нам не поможет

Почему казахстанские тепличные овощи в несколько раз дороже зарубежных

Тонна местных тепличных помидоров стоит \$332, украинских – \$120. Цена отечественных тепличных огурцов – \$490 за тонну, молдавских – \$274. Что влияет на ценообразование и отчего такая разница, выяснял «Курсив».

Азамат МИНДЕТ

Как у них

Разброс цен от \$100 до \$400 происходит по многим причинам. Консультант ЕБРР, старший эксперт из Нидерландов **Ян Энтховен**, уверен, что увеличить урожайность можно прежде всего за счет инвестирования в технологии и знания.

«В Нидерландах используется высокотехнологичное оборудование: метеостанции, которые обеспечивают обогрев и освещение. Микроклимат в теплицах регулируется компьютером. Там много датчиков и приборов, которые позволяют гидрометеостанции, расположенной снаружи, измерять температуру и влажность, направление ветра, солнечное излучение, радиацию. Все это нужно знать, чтобы было понятно, сколько воды необходимо для ирригации. Скорость ветра важна, чтобы знать, когда открывать окна. Нужен также датчик дождя, чтобы закрыть окна. Есть возможность делать и охлаждение, которое требуется в Саудовской Аравии», – рассказал Ян Энтховен.

Возможно, предполагает эксперт, это понадобится и в Казахстане. «Настройки проводят агрономом, который знает соответствующие компьютерные программы, умеет с ними обращаться, настраивать нужные режимы. В будущем такие настройки будут проводиться искусственным интеллектом. Человек должен будет делать пять-шесть базовых настроек, а не 20–30, как сейчас. А дальше будет работать искусственный интеллект. То есть теплицу построить легко, а вот обучить специалиста намного труднее», – отметил г-н Энтховен.

Он выступил одним из спикеров IX Центрально-Азиатского



Ян ЭНТХОВЕН, консультант ЕБРР, старший эксперт из Нидерландов

торгового форума в Шымкенте, где казахстанские сельхозпроизводители получили возможность узнать, как повышают эффективность работы теплиц в ведущих странах-экспортерах сельскохозяйственной продукции. Однако далеко не все рекомендации зарубежного гостя применимы к местным реалиям.

Как у нас

Председатель ассоциации теплиц Туркестанской области **Мырзахмет Снабаев** отметил в комментариях «Курсиву», что нидерландские методы выращивания тепличных овощей не подходят южному региону Казахстана.

«Если в Нидерландах высота теплиц доходит до 11 метров, то у нас они не выше восьми метров. Причина – сильные ветра, которых нет в Нидерландах. Но чем выше теплица, тем она более рентабельна, так как там проще регулировать климатические условия. Далее, у нас очень жарко, а охлаждение воздуха – это дополнительная электроэнергия. На обогрев и освещение 1 га потребление электроэнергии составляет 1 МВт/час. У нас в области теплиц занимают 1600–1700 га. Потребление электроэнергии в Туркестанской области – 250 МВт/час. О том, чтобы делать досвет (увеличение светового дня – «Курсив»), как это практикуется в ведущих странах-экспортерах сельхозпродукции, мы даже не мечтаем. Нам прихо-

дится только строить теплицы, которые работают на естественном солнце», – подчеркнул г-н Снабаев.

Между тем Ян Энтховен рассказал, что в Нидерландах с каждым годом благодаря теплицам уменьшается объем используемой земли, а урожайность при этом растет.

«Примерно 10 тыс. га используется в тепличном растениеводстве в Нидерландах. У нас всего 17 млн населения. При этом 50% теплиц используется для цветов и декоративных растений, остальные – под овощами. Примерно 1900 га занимают теплицы с томатами, что позволяет производить в год около 935 млн кг. В среднем собираем 49 кг с квадратного метра. Под огурцами 550 га, собираем около 350 млн кг в год, в среднем 65 кг с квадратного метра», – поделился опытом эксперт.

А в южном регионе Казахстана, напротив, наращивают мощность теплиц за счет территорий. Так, по данным Ассоциации теплиц Туркестанской области, в Сарыагашском районе планируется начать строительство теплицы на 500 га.

Сальдо-бульдо

Безусловно, некорректно сравнивать тепличное хозяйство Нидерландов и Казахстана, так как история тепличного разведения сельхозпродукции в Нидерландах насчитывает более 100 лет, тогда как в Казахстане это относительно новое направление в сельскохозяйственной отрасли.

Но для того, чтобы понять, что можно применять, а что не подходит нашим реалиям, необходимо провести анализ. К примеру, в целях экономии в Нидерландах используют для орошения теплиц дождевую и повторную воду. И если с дождевой водой на юге Казахстана априори ничего не получится, то с повторно используемой ситуацией неоднозначная.

Предприниматель из Шымкента **Ержан Нурбеков** рассказал «Курсиву», что использовать повторную воду можно, но для этого необходимо приобрести оборудование, которое стоит от \$100 тыс.



Фото: Офелия Жакаева

«Но даже через несколько лет эти затраты себя не окупят, так как мы покупаем его за валюту, а огурцы и помидоры продаем за тенге. Кроме того, 60–65% всех расходов составляет оплата за газ и электроэнергию. Коковая стружка стоит от \$3 за кг, минеральная вата – от \$1, но с ней сложнее работать, и она дает более низкий урожай. Семена огурцов и томатов – от \$80 до \$600 за 1 тыс. семян. Я в этом году на 2 га высадил семян на \$40 тыс. На 1 га у нас в теплице расходов около 35 млн тенге за сезон. А в год – 50 млн», – рассказал о своих расходах бизнесмен.

Он уверен, тепличникам необходимо субсидирование, отменное в 2018 году. «Это было существенной помощью от государства – возмещение 30% от всех затрат. Кроме того, газовики продолжают накладывать на нас штрафы. Единственное отличие в том, что раньше заключали договоры с предоплатой определенного количества газа на год, а сейчас – на месяц. В октябре я оплатил 300 кубов газа. Но

было тепло, и я выбрал только 80% от заявленного объема. И меня уже оштрафовали. Теперь вот договариваюсь», – говорит Ержан Нурбеков.

По данным ЕБРР, самый крупный производитель томатов в мире – Китай. Здесь производится примерно треть всего объема этой культуры. В среднем собирают по 5,8 кг с кв. м в год. Далее идет Испания, которая производит больше, чем Голландия, но в среднем также собирает 5,8 кг с кв. м (данные по сбору томатов как в теплицах, так и на открытом грунте – «Курсив»). Нидерланды в среднем собирают 5,3 кг с кв. м. В Казахстане эти показатели значительно скромнее – около 3 кг на кв. м.

Однако, как было отмечено экспертом Яном Энтховеном, потенциал в нашей стране очень высокий.

Медвежья услуга?

Еще один показатель успешности любого проекта – подготовка кадров. Ян Энтховен отметил, что это очень важное направле-

ние. «Я видел проекты, где вкладывали значительные средства в оборудование, но не в подготовку кадров. И знаете, хорошее оборудование не давало результатов», – подчеркнул эксперт.

В Шымкенте и Туркестанской области их обучали эксперты из Нидерландов. Но сложности возникли там, где их никто не ждал.

Предприниматели Туркестанской области рассказали «Курсиву», что из-за нехватки рабочих рук не добирают до 20–30% урожая. Председатель ассоциации теплиц региона Мырзахмет Снабаев отметил, что сейчас найти рабочих в теплицы крайне сложно. Если раньше в теплицах работали в основном женщины, то теперь они предпочитают сидеть дома, получая от государства пособия. Таким образом, по утверждению предпринимателей, дефицит рабочей силы в теплицах Туркестанской области сегодня составляет примерно 50%.

Химическая формула успеха

Как отмечают сотрудники казахстанского предприятия по производству дезинфицирующих средств, бытовой химии и косметики «Аврора», занять свою нишу им помог тщательный анализ рынка. Сегодня продукция этого предприятия знакома потребителю, а когда-то оно занималось вовсе не косметикой и химией, а телефонией.

Сергей ПАВЛЕНКО

Еще в 2005 году структуры холдинга «Аврора» были направлены лишь на возможности IP-телефонии. Но, как рассказывает технический директор предприятия **Александр Поляков**, стоявший у истоков технического перевооружения комплекса, спустя пять лет начался поиск других сфер применения своих инвестиционных возможностей.

«В 2010 году мы искали, как и куда переориентировать деятельность, анализировали рынок. И обнаружили, что Казахстан полностью импортирует дезинфицирующие средства. А так как это продукт с высокой маржинальностью, то мы и проявили к нему интерес. Сначала было создано небольшое производство, на котором трудились с десяток человек. Проект в целом показал свою успешность. И стало понятно, что в области моющих и дезинфицирующих средств вполне нормально можно развиваться», – говорит г-н Поляков.

Кстати, за его плечами – многолетний опыт работы по созданию и продвижению компаний, про-

изводящих моющие и чистящие средства в Беларуси. Его как специалиста несколько лет назад уговорили приехать в Казахстан – только посмотреть и проконсультлировать. И, как это часто бывает, здесь он и задержался. Техдиректор компании теперь живет на три города: Минск, Санкт-Петербург и Алматы. И расставаться с южной столицей Казахстана не собирается.

Что такое ПК «Аврора»

Продукция алматинской компании «Аврора» – дезинфицирующие и моющие средства, бытовая химия самого широкого применения и косметика – заметна на казахстанском рынке.

В компании в настоящее время разрабатывается ряд направлений. Первое было запущено в 2010 году – производство дезинфицирующих средств, использующихся в медицинской практике (профессиональные дезинфектанты и антисептики).

Второе направление – производство бытовой химии и косметики. Для реализации этого проекта до 2015 года предприятие было реконструировано, а оборудование заменено современным. В это же время был запущен проект по производству промышленных средств очистки технологического оборудования пищевых производств. Выяснилось, что и эта продукция в Казахстан завозится. Компания заняла часть и этого рынка, отодвинув конкурентов.

В среднем предприятие, по словам его технического директора, выпускает в месяц около 160 тыс. литров продукции. А при необходимости этот объем может быть увеличен в 2,5 раза – до более 400 тыс. литров упакованной продукции в месяц. В планах ком-

пании дальнейшее расширение производства.

«Так как бытовая химия и косметика растут в объемах продаж, то нам требуется отделить их от общего производства. В следующем году мы начнем техническую реализацию проекта. Он просчитан с точки зрения подбора оборудования, технических схем и даже выбора площадей. Осталось дело за малым – найти «дешевые» деньги. Так как проект может стоить от \$15 до \$30 млн, это очень важно», – отметил г-н Поляков.

Компоненты и клиенты

Впрочем, компоненты для своей продукции ПК «Аврора» получает чуть ли не со всего мира. Мировые концерны занимаются синтезом исходного сырья, а другие производители на основе

этой химической базы изготавливают продукты, которые конструируются как любое изделие технического назначения.

«Мы покупаем 400–500 наименований сырья компонентов. В основном поставка сырья идет от крупных европейских производителей. Часть, но не больше 10–15%, завозится из России. 5–10% – это либо Китай, либо Казахстан. Казахский триполифосфат, я считаю, лучший на территории СНГ. Это хороший продукт хорошего качества», – рассказал о географии закупок компонентов производства технический директор.

Отвечая на вопрос «Курсива» о качестве продукции ПК «Аврора», он сказал, что товар ориентирован на разного потребителя. Есть и бюджетные



Александр ПОЛЯКОВ, технический директор предприятия «Аврора»

линейки, поскольку сейчас в большей степени покупается продукция более дешевая. «Хотя это экономически неоправданно для самого покупателя. Покупка более качественной продукции экономически более оправданна. Вспомните хотя бы знаменитую фразу барона Ротшильда: «Мы не настолько богаты, чтобы позволить себе покупать дешевые вещи». Я думаю, это правильно. Но я также полагаю, что наш продукт недооценен», – считает собеседник.



Фото с сайта ФРП «Аврора»

Рынок и планы

Вся линейка продуктов компании ориентирована на местный рынок. Продукция также экспортируется в РФ и в Кыргызстан. Но, как признаются сотрудники предприятия, экспорт весьма незначителен, не более 10% от всего объема выпускаемой продукции.

«Мы хотели бы стать не только национальным казахстанским, а среднеазиатским брендом по производству товаров бытовой химии и косметической продукции. Это – стратегическая цель. Что касается Казахстана, то мы хотим занять 25–30% рынка в совокупности. Это – амбициозная цель с учетом нынешнего положения. Но, думаю, что при нормальной работе, нормальном брендинге это вполне достижимо. Наши производственные мощности позволяют эту задачу решить, и мы готовы закрывать потребность казахстанского рынка», – поделился планами Александр Поляков.

К слову, по его мнению, в Беларуси развивать бизнес значительно сложнее, нежели в Казахстане. «Это я могу сказать как человек, имеющий собственную фирму в Беларуси. Там другая база налогообложения. Государство является собственником основных самых крупных предприятий и при той экономической системе, которая сложилась в Беларуси, ему не нужна конкуренция в виде частного бизнеса. Ставка сделана на государственные и полугосударственные предприятия. Средний и малый бизнес выпадает, государство к нему индифферентно. Оно не видит в нем конкурента, но если увидит, то может и задавить», – отметил Александр Поляков.

Помощь не без границ



Если еще до 1 апреля 2019 года АСП в республике назначалась в размере разницы между чертой бедности и среднедушевым доходом семьи, то уже более полугодом адресную социальную помощь получают в ином формате. Со следующего года АСП будет назначаться не как ранее, на год, а всего на три месяца.

Марина ГРЕБЕНЮК

Строго по адресу

«На третий квартал 2019 года черта бедности в Мангистауской области составляет 26 939 тенге – это один из самых высоких уровней по республике, соответственно и прожиточный минимум самый высокий. Если, к примеру, среднедушевой доход на каждого члена семьи ниже этой цифры, то на каждого несовершеннолетнего выплачивается сумма по уровню черты бедности», – рассказала «Курсиву» заместитель руководителя управления координации занятости и социальных программ Мангистауской области **Карамаш Нурмамедова**.

С начала года в Мангистауской области 9989 семьям выплачивалась адресная социальная помощь. Это 55 120 человек, или почти 8% от всего населения региона. Ежемесячно на выплату адресной социальной помощи из республиканского бюджета выделялось почти 700 млн тенге.

Но с середины года число получателей АСП уменьшилось. «Сейчас активных получателей 32 889 человек, или 5748 семей. Из всего количества получателей АСП с начала года – 16 672 человека трудоспособного возраста. Часть из них уже имели на момент обращения работу, но даже этого дохода было недостаточно на семью. Кроме того, более 7 тыс. женщин в данный момент находятся в декретном отпуске. Итого, в работе нуждались 1553 человека», – говорит заместитель руководителя областного управления. Трудоустроить удалось практически всех – кого-то на постоянную, других – на временную работу. Кроме того, обучили 76 человек – они получили новые специальности: монтажников, стропальщиков, швей, мастеров маникюра.

В управлении признают: бывает, что трудоспособный человек отказывается от предложенной ему работы, то есть нарушает социальный контракт. В таком случае в первый раз АСП ему сокращается на 50%, а в следующий – выплаты и вовсе прекращаются. Но нежелание работать никак не сказывается на детских выплатах – они остаются в любом случае. Чтобы избежать подобных ситуаций с «отказниками», с нового года в Казахстане концепция АСП кардинально поменяется.

«Мы предлагаем получателям АСП открыть свой бизнес, это одна из мер занятости. Можно претендовать на грант – в этом году государство предлагает 200 МРП в качестве безвозвратных средств. На область выделено 644 гранта по 200 МРП и 50 грантов по 100 МРП. Практически все гранты уже освоены. При этом из числа получателей АСП гранты выделены для 19 семей», – говорит заместитель руководителя управления.

В основном, получившие от государства гранты открывают мини-пекарни или кулинарные цехи, швейные мастерские. Одним из получивших грант на 505 тыс. тенге стал житель Мунайлинского района, ранее безработный **Аскар Бердиклышов**. Сначала мужчина бесплатно прошел курсы по основам предпринимательства, а затем защитил свой проект на открытие учебного центра в родном селе. Сейчас здесь обучаются более 20 детей.

«Этих средств хватило на приобретение ноутбука, принтера, столов, стульев и оплату аренды помещения на первое время. Нанял трех учителей – английского, русского языков и начальных классов. Сейчас дети из села ходят сюда на дополнительные занятия. Зарплату учителям выплачиваю с дохода, могу сказать, что бизнес развивается успешно», – рассказал предприниматель.

Что касается микрокредитов по госпрограмме развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы «Енбек», то среди получателей АСП кредиты выданы всего двум семьям в области. Бюджет программы для региона в этом году составил 699 млн тенге – на сегодня было профинансировано 66 проектов на сумму 610 млн тенге. Для предпринимателей в районах, желающих открыть свое дело по программе «Дорожная карта бизнеса-2020», предлагают новости.

«Эта программа работает с 2010 года и должна закончиться в этом году, но благодаря эффективности будет пролонгирована до 2025 года. Сейчас мы ждем публикации ее новой редакции. И я могу сказать, что теперь в эту программу планируется запустить и микрофинансовые организации. Ранее в программе могли участвовать лишь кредиты, полученные в банках второго уровня и через лизинговые компании», – сказала «Курсиву» руководитель областного управления предпринимательства и торговли **Венера Мустапаева**.

Это даст дополнительный толчок развитию предпринимательства именно в районах. На сегодняшний день в портфеле Мангистауской области 566 проектов по «Дорожной карте бизнеса» на сумму 84 млрд тенге.

Строго по назначению

В Уральске с начала 2019 года в Центр занятости по вопросам назначения материальной помощи от государства обратилось 12 889 семей. Как отмечают в ведомстве, в большинстве из этих семей воспитывается по трое-четыре детей. Общее количество людей, получающих АСП, составляет 66 711 человек.

По словам заведующего сектором по назначению АСП **Асланбека Хайруллина**, на выплаты адресной социальной помощи могут претендовать те семьи, чей доход на каждого члена семьи составляет 70% от прожиточного минимума. Это так называемая черта бедности – по ЗКО она равна 19 893 тенге (при прожиточном минимуме на человека – 28 418 тенге в месяц). Так, из общего количества обратившихся 8737 семьям в выплате АСП было отказано на начальном этапе подачи документов, так как их доходы превышают черту бедности.

Еще 111 семейств получили отказ в получении пособий, когда сотрудники Центра занятости проверили их документы через

единую электронную информационную базу «Е-халык» и выяснили, что зарплаты отцов, указанные в справках, сознательно занижены. К примеру, были такие ситуации, когда отец многодетного семейства работает по вахтам в Атырау и получает в месяц 350 тыс. тенге, а в справке о его зарплате указано 60 тыс. тенге.

На начало ноября адресно-социальную помощь в Уральске получала 4041 семья (из них 1080 – многодетные), или 18 569 человек.

Размер обусловленной социальной помощи составляет: детям до 18 лет и студентам до 23 лет – 20 789 тенге в месяц на каждого; взрослым членам семьи выплачивается разница между реальным доходом и чертой бедности (то есть та сумма, которой не хватает на то, чтобы доход составлял пороговые 19 893 тенге в месяц).

На 1 ноября 2019 года, по словам **Асланбека Хайруллина**, на постоянную работу были устроены 195 членов малоимущих и многодетных семей, на общественные работы – 18, на социальные рабочие места – пять человек. На краткосрочное профессиональное обучение были направлены 19 человек, оказано содействие в реализации бизнес-инициатив четырем безработным членам малоимущих семей. На учете в качестве безработных сейчас состоят 17 человек.

«Относительно бизнес-инициатив хочу пояснить, что четыре семьи получили у нас единственную выплату пособия – сразу за полгода вперед – в размере 200 МРП (505 тыс. тенге), чтобы открыть свое дело. Одна семья закупила коз для личного подсобного хозяйства и занялась продажей козьего молока. Две семьи приобрели швейные машинки и открыли ателье по пошиву национальных корпе и ремонту одежды. Один безработный взялся за торговлю теплыми носками», – рассказал **Асланбек Хайруллин**.

Пособия без иждивенчества

Согласно информации управления координации занятости и социальных программ ВКО, в регионе проживают около 19 тыс. семей, получающих государственную поддержку в формате АСП. Это свыше 91 тыс. человек. По данным на конец октября, с начала года бюджет выделил на выплату адресной социальной помощи 11,4 млрд тенге, при этом более 9,7 млрд тенге пришлось на республиканский бюджет.

Согласно данным акима области **Даниала Ахметова**, общие затраты на все социальные выплаты, поддержку малообеспеченных, многодетных семей, пошив школьной формы, питание для них в детсадах и школах и многое другое с начала года превысили 7,3 млрд тенге. В следующем году социальная нагрузка на бюджет значительно возрастет – до 22,3 млрд тенге.

Это произойдет, во-первых, потому, что в расходах на АСП увеличится доля местных бюджетов. Во-вторых, со следующего года будет введено новое пособие именно для многодетных семей, которых в Восточном Казахстане свыше 26 тыс.

«Необходимо вовлечь в трудовую деятельность членов многодетных семей, которые являются трудоспособными. Сейчас это только 16%. Нужно

объяснять, мотивировать, чтобы человек шел работать. Иначе мы создадим ту прослойку, которая называется иждивенцами», – отметил аким ВКО **Даниал Ахметов**.

В связи с этим всем трудоспособным членам семей, в первую очередь получателям АСП, предлагают все возможности для трудоустройства. Кто-то может окончить краткосрочные трехмесячные курсы по новой для себя профессии, кто-то открыть свой бизнес, пройдя обучение в рамках проекта «Бастау Бизнес», и даже получить государственный грант для открытия своего дела. Согласно данным профильного управления, с начала года в программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства «Енбек» приняли участие свыше 31 тыс. человек. Из них 30% – это люди из социально уязвимых категорий.

Все по плану

В Жамбылской области выплаты адресной социальной помощи, на которую в 2019 году предусмотрено 22,7 млрд тенге, идут без сбоев. «В этом году нуждающиеся в помощи значительно поправили свое материальное положение. Для сравнения: в прошлом году на эти цели в Жамбылской области было затрачено около 2,5 млрд тенге. Сейчас по новому формату выплаты получают не только на детей, но и на обучающихся на очных отделениях студентов», – отметила глава отдела социальных нормативов и социальной помощи управления координации занятости и социальных программ Жамбылской области **Марал Дилдабекова**.

Она также напомнила, что в апреле 2019 года был большой наплыв людей в центры занятости: тогда документы принимали в авральном режиме. А после, когда работодатели стали начислять заявителям деньги и в базе «Е-халык» стали видны их официальные зарплаты, к ним применили санкции. Многие люди признали свои ошибки и начали возвращать деньги.

«В нашей области 933 семьи предоставили недостоверные данные, – сообщила глава отдела. – Кто-то сфальсифицировал документы, кто-то умышленно развелся. В некоторых семьях из квартир выписали родителей-пенсионеров, чтобы их пенсия не суммировалась при исчислении мирового дохода, хотя фактически они проживали вместе. Ведь при назначении АСП учитываются все совместно проживающие и ведущие одно хозяйство члены семьи».

По данным специалиста отдела социальных нормативов и социальной помощи облуправления **Саяжана Ешанкулова**, для устранения нарушений в назначении и выплате АСП органами социального обеспечения был проведен повторный анализ 6914 заявлений. По результатам этих работ было решено высчитать ранее выданные 133,5 млн тенге.

«Из этой суммы на счета отделов координации занятости и социальных программ районов и города Тараз добровольно вернули 63,5 млн тенге. Остальными мы выслыли уведомления о необходимости возврата денег. Со многими мы составили графики выплат, потому что сразу вернуть всю сумму для них нелегко. В отношении 55 семей, не отреагировавших на предупреждения, наши органы подали иски в суды», – рассказал он.

Новый формат

С 2020 года условия получения АСП изменятся. С 1 января АСП станет назначаться не как ранее, на год, а всего на три месяца. Кроме того, всем многодетным будет выплачиваться пособие на каждого ребенка – без учета дохода семьи. Если даже после выплаты пособий семья останется малообеспеченной, то ей начнут выплачивать АСП. Также предусмотрен гарантированный соцпакет для детей.

По информации сотрудников облуправления Жамбылской области, многодетные семьи выведут в отдельную категорию – им назначат гарантированное пособие, не зависящее от дохода семьи. Его размеры будут связаны с количеством детей. В среднем на каждого ребенка выйдет по 10–11 тыс. тенге.

Прибавка к бюджету

По данным сайта Министерства труда и социальной защиты населения РК, средний размер АСП на человека по стране составляет 12 656 тенге. Однако в каждом конкретном случае он зависит от социального положения и дохода получателя.

Сегодня в Караганде АСП получают 18 171 человек из 3933 семей. С начала года им выплачено 1,587 млрд тенге. Всего на АСП в 2019 году выделено более 2 млрд тенге.

Жительница Караганды, мама шестерых детей **Вишенка Файзулина**, в этом году подала заявление на АСП нового формата. Если раньше она получала адресную помощь в размере 55 тыс. тенге, то с июля 2019 года выплаты выросли более чем в два раза. К семейному бюджету теперь ежемесячно начисляется 140 тыс. тенге. По словам женщины, жизнь семьи, где четверо школьников и двое дошкольников, а работает только отец, значительно облегчилась.

«Это очень большая помощь, потому что я спокойно одела детей в школу. В этом году я без проблем купила уголь, до этого у нас каждый год заговздка была, мне помогли фонд «Асар», мечеть, акимат. А в этом году мы сами купили 10 тонн угля», – говорит **Вишенка Файзулина**.

Удочка для дела

В СКО 130 семьям выдали одновременную социальную помощь для основания личного подсобного хозяйства. Люди приобрели крупный и мелкий рогатый скот, лошадей, поросят, птицу. Поддержали и бизнес-инициативы. Многие получатели АСП смогли наладить выпечку кулинарных изделий, освоили заготовку, реализацию древесины и ее переработку, животноводство, сварочные услуги, ремонт техники и прочие виды деятельности.

В самом северном регионе Казахстана насчитывается больше 5 тыс. получателей АСП. На них в текущем году государство затратило свыше 1,7 млрд тенге. Кроме того, в активные формы занятости привлечены 912 человек, в том числе 675 – на постоянные рабочие места.

Северо-Казахстанская область оказалась одним из лидеров в списках беднейших регионов страны. На начало осени текущего года СКО по показателям уровня благополучия населения, согласно данным Комстата, разместилась на третьем месте, уступив только Туркестанской и Жамбылской областям. Согласно ноябрьскому исследованию ranking.kz, самый северный регион Казахстана лишь немного

выправил свои дела. Средняя зарплата здесь, на октябрь 2019 года, была чуть выше, чем в Туркестанской, Жамбылской и Алматинской областях. Несмотря на стабильное пребывание в первой пятёрке антирейтинга, получателей адресной социальной помощи в СКО не так много, как в других областях. Хотя стоит учитывать и тот факт, что СКО – одна из самых малонаселенных областей в РК, здесь проживает всего чуть более 500 тыс. человек. В то время как наибольшее число получателей АСП приходится на густонаселенный юг страны – Туркестанскую, Жамбылскую и Алматинскую области.

В области, как и в других регионах Казахстана, были случаи подлога со стороны получателей АСП. Так, этим летом, как сообщали в департаменте по делам государственной службы и противодействию коррупции, были установлены несколько особенно предпринимчивых североказахстанцев, которые получали адресную социальную помощь.

При этом сами они являлись индивидуальными предпринимателями, ежемесячно отчисляли минимальные пенсионные взносы, а декларации в органы госдоходов представляли по упрощенному режиму налогообложения. Потому на момент назначения АСП данные об их реальных доходах получить было невозможно. Установить подлог удалось только после запроса в Министерство финансов. Попавшихся на обмане обязали вернуть деньги в бюджет государства.

Не глядя на доход

Сегодня 230,7 тыс. человек по стране получают так называемую безусловную денежную помощь. Она для тех, в чьих семьях трудоспособных нет, или где трудоспособный временно не может обеспечить семью.

С 2020 года в Казахстане появится новый вид социальной помощи, которая будет зависеть не от дохода, а от количества детей – пособие для многодетных матерей. Назначать его будут семьям, где четыре ребенка и больше. Минимальная сумма ежемесячных выплат составит 42 500 для матери четырех детей, 53 125 тенге – пятерых, 63 750 тенге – шестерых, 73 375 тенге – семерых. По официальным данным, всего в Казахстане проживают 343 тыс. многодетных семей.

Семьи, которые сейчас получают АСП, также будут получать и пособие для многодетных, но стоит отметить, что эта выплата при начислении АСП станет учитываться как доход семьи. Для расчета адресной помощи доход по-прежнему должен составлять менее 70% от прожиточного минимума. В 2020 году эта цифра составит 20 800 тенге на каждого члена семьи. Кроме того, подтверждать доход или его отсутствие получатели АСП будут ежеквартально.

«Кроме выплат, малообеспеченным семьям, где есть дети в возрасте от одного до шести лет, будет предоставляться гарантированный социальный пакет в виде гигиенических принадлежностей, детского питания. Детям от шести до 18 лет через органы образования обеспечат горячее питание и охват всеобучем», – рассказывает заместитель руководителя ГУ «Отдел занятости и социальных программ Караганды» **Бахытнур Талипова**.



Фото: Cholpan

Лифт остановился

Пока народные избранники все еще рассматривают новый Закон РК «О жилищно-коммунальном хозяйстве». Известно, что в октябре сенат парламента вернул в мажилис со своими поправками данный законопроект. Однако эксперты в сфере ЖКХ надеются, что уже в ближайшее время он будет принят. Между тем, по подсчетам первого вице-министра индустрии и инфраструктурного развития Казахстана Каирбека Ускенбаева, только на замену старых лифтов потребуется более 40 млрд тенге. Однако эти деньги могут «простыть» мимо казахстанских производителей оборудования.

Марина ПОПОВА

Разговор по душам

По подсчетам специалистов, в Казахстане более 23 тыс. лифтов, из них 22,9 тыс. – пассажирские. Полной замены требуют 4,4 тыс. лифтов, еще 6 тыс. нуждаются в капитальном ремонте.

Эти данные на октябрьском заседании сената парламента озвучил вице-министр индустрии и инфраструктурного развития (МИИР) Каирбек Ускенбаев.

«Нами проведен мониторинг всех лифтов, которые имеются в нашей стране. Примерная стоимость требуемых работ – около 40 млрд тенге», – заявил чиновник.

В ведомстве раздумывают о необходимости провести глобальную модернизацию и запустить госпрограмму, которая способствовала бы своевременному обновлению лифтового хозяйства. Но пока идет оценка возможности.

Уже в ноябре на совещании в МИИР создали отечественных производителей подъемных механизмов. Попросили озвучить проблемные вопросы, мешающие заводам развиваться и снабжать казахстанские города недорогим, но качественным оборудованием. Бизнесмены возможностью высказаться воспользовались.

Директор павлодарского ТОО «Иртыш-Лифт» Николай Сергиенко в ходе встречи с министром Бейбутом Атамкуловым предложил создать комиссию, которая реально оценила бы

потенциал имеющихся в стране предприятий. Бизнесмен сообщил, что сегодня не работают методы господдержки местных компаний. Если в стране займется тотальной заменой лифтов, не факт, что покупать будут именно казахстанские.

«Только на бумаге существует приказ министра по инвестициям и развитию РК 2017 года № 255. В нем сказано, что в задании на проектирование объектов, финансируемых за счет бюджета в рамках государственных строительных программ, обязательным требованием является применение материалов, оборудования, изделий и конструкций казахстанского производства», – рассказал «Курсиву» Николай Сергиенко.

Возглавляемая им компания работала с заводом «Могилев-лифтмаш» (Республика Беларусь). 50% конструкции изготавливали в Павлодаре, вторую половину – узлы безопасности, электронику – поставила белорусская сторона. С 2008 по 2015 год благодаря госпрограмме «Модернизация ЖКХ» на предприятии собрали около 700 лифтов. Но сейчас работы приостановлены.

«Отсутствие заказов заставило свернуть деятельность. Сегодня заводим и устанавливаем готовые лифты. Нынешнее количество замен в 10–15 единиц не позволяет запустить производство, это экономически нецелесообразно. Необходимо выпускать хотя бы 400–500. Металл ведь надо приобретать оптом, а не в розницу», – говорит директор компании.

Если ситуация изменится, то павлодарцы готовы включить станки и начать работать. Лишь бы разговор в министерстве имел действенное продолжение, отмечает Николай Сергиенко.

Местный лифт в столице не прижился

ТОО «Акмолинский лифто-строительный завод», проектная мощность которого до 1 тыс. лифтов в год, выпустило 500 единиц за пять лет. По словам директора компании Наримана Хабиба, предприятию не хватает заказов на местном рынке. ТОО сотрудничает с двумя компаниями из Китая и Франции.

«Выпускаем продукцию под двумя франшизами. Весь скелет лифта, его металлическую часть делаем у нас на заводе. Электронную начинку и механизмы безопасности нам поставляют. Можно сказать, что 67% в лифте для стандартного девятиэтажного дома – это наша работа. Чем



Каирбек УСКЕНБАЕВ, вице-министр индустрии и инфраструктурного развития (МИИР): «4,4 тыс. лифтов необходимо заменить в жилых домах, еще 1,6 тыс. – требуют капитального ремонта».

выше этажность, тем больше казахстанской составляющей, поскольку электроники больше не добавляется, только металлическая часть», – говорит директор предприятия.

Однако несмотря на то, что завод находится рядом со столицей, основные поставщики лифтов для новостроек – это Китай, Беларусь, Европа. Казахстанским производителям нет места на рынке. И это при том, что лифт, по словам изготовителей, не хуже импортных, и стоит он 7 млн тенге. Цена аналогичного завезенного лифта может начинаться от 9 млн тенге.

«Почему плохо покупается местный продукт? Одна из причин – это сложившийся стереотип, что казахстанское хуже. С этим сложно бороться», – признается руководитель предприятия.

Что касается недавней встречи с министром индустрии и инфраструктурного развития, делать выводы рано, считает предприниматель. «Время покажет, выстрелит или нет ожидаемая государственная программа, ориентированная на местное производство», – делится мнением Нариман Хабиб.

Первый пошел!

Между тем в декабре в Карагандинской области запустят масштабный проект по восстановлению лифтов. Меморандум о сотрудничестве заключили акимат Карагандинской области и АО «Казахстанский центр модернизации и развития ЖКХ», сообщается на сайте акимата области.

В регионе провели ревизию лифтового хозяйства в восьми городах, в ходе которой установили, что в многоэтажных домах не работает 361 лифт, а срок эксплуатации около 800 подъемных устройств подходит к концу.

Условия следующие: казахстанский центр модернизации и развития ЖКХ предоставит заем в размере 2 млрд тенге сроком на восемь лет. Возмещать эти средства постепенно будут жители домов.

Старше Турксиба

Депо почти со столетней историей успешно конкурирует на рынке по ремонту и сервисному обслуживанию подвижного состава грузовых вагонов

Расположенное в Таразе ТОО «ЖамбылРемСервис» уже 95 лет обеспечивает безопасную эксплуатацию подвижного состава. Депо, созданное в 1924 году и сохранившее традиции качества и организации труда, сейчас успешно конкурирует с 15 подобными казахстанскими компаниями.

Темурлан ТУРДАЛИН

Старожил на рынке

Главный инженер депо Нуржан Казбеков рассказал «Курсиву», что история компании началась в 1924 году, когда в городе Аулие-Ата (ныне Тараз) сдали в эксплуатацию депо. Тогда в нем было всего шесть канав (помещений для размещения вагонов), в том числе четыре – для паровозов и две – для вагонов и электростанций. В начале периода независимости Казахстана организация находилась в составе нынешнего «Казахстан Темір Жолы» под названием ВЧД-28.

В декабре 2003 года, во время кампании разгосударствления, она вышла из КТЖ и стала ТОО «Алкар», а в 2005 году сменила название на ТОО «ЖамбылРемСервис». По словам Нуржана Казбекова, после выхода в конкурентную среду им приходилось самим наведываться к потенциальным заказчикам и рекламировать услуги депо.

«Мы брали с собой фотографии, документацию и посещали офисы наших будущих клиентов, проводили там презентации, – вспоминает главный инженер. – И так, раз за разом, заказчиков становилось больше. Конечно, у нас уже было имя, что очень сильно помогало – мы использовали свои старые связи».

Добро пожаловать на ремонт!

Начальник производственно-технического отдела компании Раушан Джуманова рассказала «Курсиву», что в депо оказывают услуги планового – деповского и капитального – и внепланового – текущего отцепочного и капитального – ремонтов с продлением срока службы, а также проводят ремонт и диагностику различных частей вагона по отдельности.

Как отметила эксперт, если вагон достиг одного из показателей своего норматива – 160 тыс. километров пробега или трех лет эксплуатации – он подлежит деповскому ремонту. Каждые 10 лет вагоны должны проходить капитальный ремонт. Текущий отцепочный ремонт проводится в том случае, если в межремонтный период была обнаружена неисправность, при которой эксплуатация вагона запрещена. А капитальный ремонт с продлением срока службы проводится по желанию заказчика.

В депо, по словам главного инженера, ремонтируют тележки, автосцепные устройства, тормозное оборудование, рамы, двери, люки, обновляют обшивку и пол вагонов, наносят на них надписи и знаки. Для этого там имеется пять основных цехов – вагоноборочный, колесно-роликовый, тележечный и подсобно-заготовительный, автоконтрольный пункт, а также три вспомогательных цеха. К последним относятся механический и деревообрабатывающий цехи и экспериментальный цех для ввода нового оборудования в эксплуатацию. Собеседник поведал, что один из наиболее важных процессов – это диагностика деталей на наличие внутренних дефектов. Для этого в депо применяют четыре вида диагностики методом неразрушающего контроля – феррозондовый, магнитно-порошковый, вихретоковый и ультразвуковой.

«После того, как вагон въезжает в депо, двумя мостовыми кранами поднимаются тележки, после их мойки колеса идут в свой цех, автотормозные и ударно-тяговые приборы снимают и также направляют в соответствующие подразделения депо. После сервисного обслуживания узлы и агрегаты диагностируются и проверяются на наличие дефектов и соответствие нормам. Кое-какие части мы закупает в России, а около 100 наименований деталей, на которые не нужно иметь сертификаты, мы по технологическим картам изготавливаем сами. Из сырья в основном закупает уголки и кругляк. У нас есть своя кузнитца, прессовка, гильотины, горны. Резину и подшипники нам поставляют отечественные предприятия», – рассказывает Нуржан Казбеков.

По данным генерального директора компании Амырхана Кундавлетова, проектная

мощность депо составляет около 3 тыс. отремонтированных вагонов в год. У депо свыше 25 постоянных партнеров, около 10 из них – крупные казахстанские предприятия. К примеру, «Казфосфат», по словам главного инженера, обслуживается только у них. Группа компаний «ПетроКазахстан», АО «Казтеміртранс» («дочка» КТЖ), ТОО «Исткомтранс», ТОО «Olzha Logistics», ТОО «РэйлТрансАзия» – тоже клиенты ТОО «ЖамбылРемСервис».

Комиссионные решения

На предприятии рассказали, что претензий от клиентов практически не бывает. В случаях жалоб на место, где находится вагон, выезжает специалист компании. Там проводится обследование вышедшей из строя детали.

«Есть два вида причин неисправностей – технологического и эксплуатационного характера. У нас бывали случаи, когда через год или два заказчики жаловались на поломку запоров дверей. Да, гарантийный срок еще не вышел, и они имели право нам сообщить о проблеме. Но если вагон был бы изготовлен некачественно, разве его могли бы эксплуатировать эти годы?! В таких случаях наш специалист доказывал, что причиной поломки стала неправильная эксплуатация», – говорит Нуржан Казбеков.

Корпоративная подготовка

Главными источниками пополнения кадрового состава депо молодыми специалистами и инженерами стали местный железнодорожный колледж и Казахская Академия транспорта и коммуникаций. Помимо этого в компании постоянно проводят обучение и повышают квалификацию персонала.

«Преподавателями выступают наши инженерно-технические работники. Кто-то, сдав соответствующий экзамен, может повысить свой разряд, а это уже влияет на зарплату. Также мы за свой счет обучаем наших работников на курсах по промышленной безопасности, газоэлектросварщиков, по эксплуатации аппаратуры для диагностики деталей методом неразрушающего контроля», – рассказал о системе подготовки кадров главный инженер.



Фото с сайта ФРП «Даму»

МНЕНИЕ

Ержан ИГИБАЕВ, президент Национальной ассоциации лифтовиков Казахстана:

«Почему у нас заказывают лифты в Беларуси или России, но не в РК? На сегодняшний день местное отечественное производство лифтов не имеет существенной тенденции развития, хотя сейчас в стране действует три завода по производству лифтов, более того, недавно в Алматинской области запущен еще один казахстанско-корейский лифтовой

завод. Производственная мощность этих заводов может покрыть потребность Казахстана в лифтах. При том, что по качеству казахстанские лифты ничем не уступают белорусским и российским, стоимость наших лифтов зачастую на их же уровне или ниже.

Однако существенной поддержки местных отечественных производителей лифтов в Казахстане нет. Причин несколько. В начале этого года ввозные пошлины на готовые лифты были отменены, тогда как пошлины на комплектующие для производства лифта составляют 15%. Это экономически несправедливо и

невыгодно для местных производителей, хотя наша местная продукция могла бы по этим причинам быть дешевле. Более того, в соответствии с приказом министра по инвестициям и развитию РК №255 от 29 апреля 2017 года, при проектировании объектов, финансируемых за счет государственных инвестиций в рамках государственных и правительственных программ, обязательным требованием является применение оборудования казахстанского производства. Однако, к сожалению, в реальности этот приказ не работает, на тендерах по строительству за счет бюджетных средств закупается

лифты, произведенные в Китае или в республиках постсоветского пространства. Кстати, в ноябре этого года местные производители были приглашены на совещание с новым министром Бейбутом Атамкуловым, который пообещал взять ситуацию на контроль и принять меры по развитию местного лифтового производства в Казахстане. В целом, хотелось бы отметить, что тотального дефицита лифтов в стране нет. На рынке существует много дилерских компаний, которые могут привезти в страну китайские, корейские и европейские лифты по цене до 20 млн тенге».



Как заработать на желании сниматься в кино



Фото киностудии «Мейрам»

Сакраментальное желание практически каждого ребенка «хочу сниматься в кино» стало базой для бизнеса, который развернула частная шымкентская киностудия «Мейрам».

Лаура КОПЖАСАРОВА

Справедливости ради надо отметить: делать обучение детей главным источником доходов на киностудии изначально не собирались. Ее основатель и директор **Мейрамбек Агадилов** открыл свое дело в 2014 году, желая создавать собственные произведения. Но будучи отцом маленького ребенка, кинематографист не был удовлетворен ассортиментом анимационных и игровых детских фильмов, демонстрируемых на наших экранах. Чтобы не искать кадры для воплощения своих замыслов, решил ковать их сам.

Ноль вложений

В это время как раз в шымкентской студии «Сак» шла работа над вторым сезоном детского телесериала «Томпак». Мейрамбек взялся подготовить для него маленьких актеров. Как уверяет Мейрамбек Агадилов, он не вкладывал в свой бизнес ни копейки.

«Большинство людей думают, что для запуска бизнеса, тем более в

сфере кино, нужны огромные финансы. Но на самом деле проблема не в деньгах, а в голове. Я ничего не вкладывал в самом начале. Нашел помещение для проведения кастинга, договорился расплатиться после мероприятия. Привел его в порядок вместе с друзьями, принес из дома мебель, телевизор, компьютер. Сам сделал макет афиши о предстоящем кастинге, попросил распечатать в типографии друга 500 экземпляров, развешив их по городу. Тогда «Томпак» уже гремел по детскому телеканалу «Балапан», и на кастинг пришли 300 человек. Из них прошли 100, последние они снялись в сериале. А из собранных на кастинге денег, полученных за обучение (по 5 тыс. тенге за месяц с каждого), я расплатился за аренду, покрыл все расходы и даже прикупил кое-какую мебель», – рассказал директор студии.

Безусловно, бизнесом без вложений такой старт можно назвать условно: помимо материальных ресурсов у Мейрамбека Агадилова был, пожалуй, самый ценный капитал – многолетний опыт работы на местных киностудиях. Однако такой подход сработал: «Мейрам» объявила второй набор обучающихся.

Их готовили для работы над первым произведением студии – мультфильмом с элементами игрового кино

«Күміс қылыш». После выхода этой работы и начался настоящий бум. Студию одолевали звонками и расспросами дети и их родители. Желающих сняться в кино было очень много. И Мейрамбек задумал задействовать их в фильмах, которые планировал снимать по заказу для телеканала «Балапан».

Но от идеи пришлось отказаться. Начиная студия не подошла по одному из условий – компания должна была работать с телеканалами как минимум пять лет. Тогда в «Мейраме» решили снимать учеников в своих же фильмах и потом размещать ленты на YouTube-канале.

Почему YouTube

Мейрамбек Агадилов пояснил, почему выбор пал именно на такой путь распространения фильмов. Во-первых, дети сегодня предпочитают интернет-телевидению и хотят увидеть себя в фильмах как можно скорее, иметь возможность пересматривать их, предлагать посмотреть друзьям, родным, знакомым. Во-вторых, их выход в прокат или демонстрация по телевидению были бы затратными. По словам собеседника, только за один показ фильма на местном канале с них бы взяли не менее 40 тыс. тенге. В-третьих, после показа они бы не могли некоторое время загрузить его на YouTube. Демонстрировать же фильм

после интернет-канала телевизионщикам невыгодно. В-четвертых, со временем телепоказы им оказались не нужны. А по количеству просмотров в YouTube (почти 60 млн) и числу подписчиков (411 тыс.) студия «Мейрам» уже давно обошла все местные телеканалы.

В общем, получилось, что интернет-канал стал самым приемлемым вариантом, в том числе для самих кинематографистов. Платное обучение позволяет им не думать о том, как найти средства на новую картину и где ее показывать. «Если бы мы зарабатывали на самих съемках фильмов, то не жили бы, – делится режиссер. – Потому что нам никто бы за них не заплатил. А так нас фактически финансируют родители».

Плюс к тому размещение картин в популярном видеохостинге в открытом доступе – это еще и их реклама.

О чем фильмы

После «Күміс қылыш» мультфильмы на студии больше не снимали из-за дороговизны анимационной продукции. По словам директора «Мейрама», 100 секунд мультфильма обходятся в 500 тыс. тенге. Поэтому здесь сосредоточились на бюджетном жанре – игровых короткометражах.

Как заверил Мейрамбек, по самому минимуму их можно сделать даже за 100 тыс. тенге. Для этого не нужно тратиться на аренду, а можно использовать в качестве бесплатного антуража окружающую природу, находящуюся рядом здания и заведения. При этом съемки, например, 20-минутной картины занимают всего два дня.

Сюжеты короткометражек неприятательные, но поучительные. Например, в одной из последних картин – «Ауылбай болмаймын» («Не хочу быть аулбаем») – рассказывается о том, как родители отправили сына и дочь пожить в ауле у дедушки и бабушки. Городские ребята, сначала не признававшие сельский уклад и нравы, быстро меняют свои представления. Мораль фильма: именно аул является истоком истинных народных ценностей.

Фильмы разные по жанру, но в основном это наиболее любимые детьми комедии. Сюжеты на студии пишут сами, что-то берут из жизни, что-то придумывают. К слову, сценаристом является и сам Мейрамбек, он также выступает в роли режиссера, актера. Кроме него, есть и другие режиссеры, всего в студии сейчас работают 15 человек.

Верните мне мой 2000-й

На прошлой неделе в Алматы стартовал фестиваль документального кино «Рассвет». Пока его программа довольно скромная – три фильма будут показаны в течение трех недель. И первым в этом ряду стала картина Романа Супера и Александра Уржанова «За закрытыми окнами», посвященная короткой, но яркой жизни артиста Кирилла Толмацкого, больше известного как Децл. По сути дела, этот фильм во многом открывает тему рефлексии по нулевым годам, казалось бы, таким еще близким и уже таким далеким.

Константин КОЗЛОВ

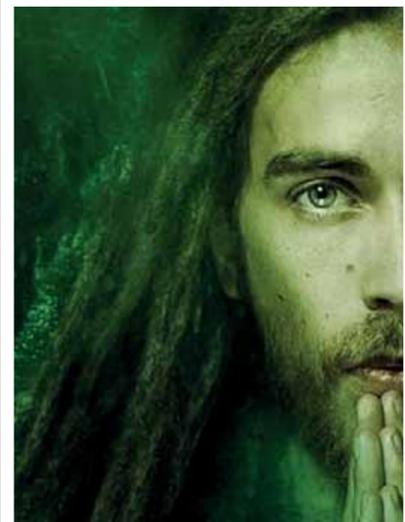


Фото: обложка к фильму «Рассвет»

Напомним, Кирилл Толмацкий скоропостижно скончался на своем концерте в Ижевске 3 февраля этого года. Роман Супер и Александр Уржанов, во многом рискуя навлечь на себя обвинения в том, что работа началась, когда еще, что называется, «не остыло тело», приступили к краудфандингу – сбору денег на съемки фильма посредством интернета у простого народа.

По собственному признанию Романа Супера и Александра Уржанова, их подвигло на это несколько причин. Первая – пресловутая «пляска на костях», которую устроили российские федеральные каналы в первые недели после смерти Децла. Вторая – живой интерес к внезапно ушедшему кумиру, бывшему невероятно популярным в начале 2000-х, а в последние несколько лет пребывавшему в статусе полужабытой звезды, очень страдающей от того, что публика не жаждет принимать ее новые песни и все ностальгирует по тому образу начала нулевых, от которого сам артист был невероятно далек.

Режиссер и автор фильма Роман Супер принадлежит к тому самому поколению, для которого Децл был одновременно и в доску своим и персонажем, которого активно хейтили. По сути, на невероятный взлет Децла и пришлось позднее детство и юность тех, кому сегодня от 30 до 44. Его взлет наблюдало все это поколение, одна часть ему люто завидовала и безумно обожала, вторая – ненавидела. Для большинства он стал олицетворением этого поколения – многообещающего, но в конечном счете растворившегося в небытии. Положа руку на сердце, нельзя не заметить, что восьмидесятники являют собой довольно странное поколение. Вроде бы и не потерянное, вроде все в общем и целом состоялось в жизни. Скорее наоборот – нулевые искушали комфортом, сытостью и стабильностью. Не секрет, что многие, кто скопил определенные капиталы в нулевые и привык к определенному качеству жизни, в новых условиях оказались совершенно не готовы его терять. В отличие от предыдущих поколений, далеко не все родившиеся в 80-е рискуют бороться за свободу.

Здесь, к слову, фигура Децла крайне символична в разрезе этого поколения. Он как раз не побоялся отказаться от комфорта и богатства, которое свалилось на него (не без помощи отца, конечно) в начале нулевых. И предпочел уйти во второй половине десятилетия в андеграунд. И хотя причинами тому были преимущественно семейные и личные обстоятельства, его путь тоже стал показательным.

Децл твердо отстаивал свой творческий выбор, не хотел возвращаться в мейнстрим. Довольно жестко высказывался и на гражданско-политическую тематику, чем еще сильнее противопоставлял себя большинству. В этом он отличался от своего поколения даже в артистическом цеху – большинство, один раз ярко мелькнув, предпочитали всеми возможными способами удержаться на вершине успеха.

Децл был самолюбив, порой даже слишком. Но особую боль он испытывал, понимая, что пребывает в статусе «битого летчика» с огромными проблемами на семейном фронте. Возможно, это его и подкосило. Непримиримость и не особая удачливость в творчестве плюс нестабильный семейный тыл. Большинство же его сверстников в новое время предпочитали найти комфорт и стабильность и, возможно, даже где-то предать себя и свои идеалы. А Децл не стал. Потому он и легенда, а мы, увы, нет.

Бедствие местного разлива Что может отравить отдых на Балхаше?

Депутаты Карагандинского областного маслихата на встрече с акимом области Женисом Касымбеком попросили присвоить зараженным ПХД землям статус зоны экологического бедствия. По их мнению, это необходимо для того, чтобы бюджет выделил средства на утилизацию опасных веществ, которые там хранятся десятилетиями.

Виктория БУХАНЦЕВА

На территории Актогайского района, в 50 километрах от Балхаша, на берегу одноименного озера находится закрытый военный городок Балхаш-9. Вблизи него был построен комплекс радиолокационной станции «Дарьял-У», который входил в состав системы предупреждения о ракетном нападении, принадлежавшей РФ.

В 2003 году актом казахстанско-российской комиссии комплекс со всем имуществом передала казахстанской стороне. А в 2004 году во время демонстрация здесь обнаружили около 16 тыс. конденсаторов, содержащих полихлорированные дифенилы (ПХД).

Данные вещества относятся к стойким органическим загрязнителям, не поддающимся физическому, химическому и биологическому разложению. Они подавляют иммунитет, вызывая так называемый химический СПИД, провоцируют развитие рака, поражение печени, почек, нервной системы, кожи, разрушают эндокринную систему и влияют на репродуктивную функцию человека. Но самое опасное влияние ПХД на человека заключается в мутагенном действии на последующие поколения людей.

В 2007–2008 годах власти за счет средств республиканского бюджета приняли меры по уничтожению ПХД. Было вывезено и утилизировано более 10 тыс. конденсаторов. Позже соседние государства запретили транзит ПХД-содержащих отходов по своей территории.

«Как потом выяснилось, немецкая компания, взявшая на себя обязательства по уничтожению конденсаторов, многие годы нарушала законодательство своей страны. Вокруг предприятия (компания Envio в городе Дортмунде (ФРГ)). – «Курсив») в реках находили утилизированное оборудование. Системы вентиляции и очистки на предприятии не работали. В крови работников завода и даже у членов их семей содержание ПХД превышало разрешенные уровни в сотни раз. В конечном счете завод за нарушения обанкротили. Поэтому мы не можем гарантированно утверждать, что опасный груз был уничтожен», – рассказал директор Карагандинского областного экологического музея **Дмитрий Калмыков**.

В настоящее время в Актогайском районе все еще остаются 183 контейнера почти с 6 тыс. конденсаторов и три контейнера с ПХД-содержащими отходами. В 2014 году решением районного суда Актогайского района они признаны бесхозными и поступили в республиканскую собственность.

Вокруг – ПХД

Однако со временем экологическое бедствие приобретает более внушительные масштабы. В 2017 году специалисты исследовали «Дарьял-У», оценили воздействие на окружающую среду, разработали паспорта опасных отходов и провели осмотр контейнеров на целостность и герметичность.

«Контейнеры размещены на два метра ниже уровня поверхности земли,

что может повлечь за собой скопление талых, грунтовых вод по всему периметру помещения в весенне-осенний период, что, в свою очередь, недопустимо при хранении ПХД-отходов. Склады, на которых размещены отходы, не соответствуют требованиям хранения ПХД-содержащих опасных отходов и находятся в предаварийном состоянии», – сообщили в Министерстве экологии, геологии и природных ресурсов РК в ответ на запрос «Курсива».

В 2009 году конденсаторы упаковывали для перевозки на уничтожение, а не для длительного хранения. Сейчас на контейнерах есть признаки коррозии, полиэтиленовая упаковка пришла в негодность и буквально рассыпается. В оборудовании нарушена герметичность и имеются потеки электротехнической изоляционной жидкости. В результате обследования специалисты пришли к выводу, что все контейнеры и конденсаторы необходимо переупаковать.

«Из семи отобранных проб воды вдоль береговой линии озера Балхаш во всех выявлены ПХД. В пробах напольного покрытия складов, где в данное время находятся контейнеры, выявлены существенные превышения ориентировочно допустимого количества ПХД, на складе № 1 уровень ПХД превышает допустимую норму в 95 тыс. раз, а на складе № 2 – более чем в 500 раз», – привели данные в ведомстве.

Нашли выход

Но сейчас нашли новое решение старой проблемы. Как отмечено в ответе Министерства экологии, геологии и природных ресурсов РК, в рамках проекта организации по промышленному развитию ЮНИДО на основе международного гранта на безвозмездной основе планируется приобрести установки для утилизации 303 тонны

ПХД-содержащих отходов. На данный момент необходимо только 74 млн тенге на переупаковку опасных веществ и временное хранение на специальных складах. На само уничтожение денег из бюджета не требуется.

«Мы ожидаем, что в следующем году будут выделены деньги, и тогда приступим к переупаковке. В это же время пройдет доставка и монтаж установки, а уже в 2021 году, возможно, приступим к утилизации», – пояснили в министерстве.

Стоит отметить, что сегодня Балхаш стремительно развивается как курортная зона. В 2018 году город вошел в топ-10 объектов Карты туристификации. К 2030 году здесь собираются увеличить поток туристов в 4 раза, до 330 тыс. человек. В подведение инфраструктуры, строительство новых зон отдыха государство планирует инвестировать больше 9 млрд тенге. Однако о том, что региону грозит экологическое бедствие, как-то умалчивается. Вместе с тем проблема может стать значительной преградой на пути развития туризма на Балхаше.

Всего на территории Карагандинской области на балансе предприятий находится больше 7 тыс. единиц маслонаполненного оборудования, которое содержит ПХД общим весом почти 57 тыс. тонн. В советское время, когда еще не было известно о вреде подобных веществ, они широко использовались как диэлектрик в электрическом оборудовании, чаще всего в трансформаторах.

«Неприятные своевременных мер в случаях обрушения зданий складов, коррозии металла контейнеров с ПХД-содержащими отходами, утечки масла может привести к экологической катастрофе и необратимым последствиям для озера Балхаш», – предостерегли в Министерстве экологии, геологии и природных ресурсов РК.