



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КРАДУЩИЙСЯ РУБЛЬ,
НЕ СДАЮЩИЙСЯ ДОЛЛАР

стр. 6

НЕДВИЖИМОСТЬ:
ЗАГРАНИЦА НАМ ПОМОЖЕТ

стр. 8

ПРАКТИКА БИЗНЕСА:
ОТ ЛИЗИНГА МЕБЕЛИ – К БИЗНЕСУ
ЛИЗИНГА

стр. 9

LIFESTYLE:
КОНЕЦ ЭПОХИ «БОЛЬШОЙ ТРОЙКИ»

стр. 12

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

THE WALL STREET JOURNAL.

Единороги недосчитались \$100 млрд

И повергли
инвесторов из
Кремниевой долины
в настоящий шок

SoftBank Fund попал под шквал критики
Крупнейшие инвесторы SoftBank Group разочарованы чередой
неудачных инвестиций в его \$100-миллиардный Vision Fund



Некогда самые дорогие компании Кремниевой долины, начиная от WeWork и заканчивая Uber Technologies Inc., в общей сложности потеряли в этом году около \$100 млрд. В результате венчурные инвесторы стали более осторожными во вложениях, и это побудило руководителей ряда стартапов сместить акцент с роста компаний на повышение их прибыльности.

Heather SOMERVILLE,
THE WALL STREET JOURNAL

За последние несколько недель серьезно сократилось число сотрудников Fair – сервиса, предлагающего автомобили по подписке, и софтверной компании UiPath. Свою деятельность перестроила компания по прокату скутеров Lime – тоже для того, чтобы показать инвесторам свою способность приносить прибыль.

«Мы были в самом эпицентре шумной вечеринки, которая продолжалась пять лет, ровно до тех пор, пока кто-то не нажал на выключатель», – говорит Крис Доувос, чья фирма Ahoу Capital инвестирует в венчурные компании и стартапы. «Мы все пытаемся адаптироваться к этой ситуации, но никто не знает, как пройдет остаток ночи. Вот как сейчас чувствует себя Кремниевая долина», – отмечает он.

Инвесторы говорят, что, пока индустрия стартапов по-прежнему буквально завалена деньгами, а процентные ставки остаются на исторически низком уровне, дальнейший спад на частных рынках маловероятен.

> стр. 4

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

2 000003 032011 4 6019

Собрать и поделить

Ревизию госпрограмм предложили провести в Казахстане

Председатель президиума Национальной палаты предпринимателей Казахстана «Атамекен» (НПП) Тимур Кулибаев во время встречи с парламентариями предложил провести ревизию госпрограмм по поддержке бизнеса и снизить уровень участия государства в этой сфере. Заместить госпрограммы должны банки, но они смогут это сделать только в случае смягчения регуляторных требований к ним, признает он.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

«Госпрограммы начали постепенно замещать рыночные механизмы привлечения денег: к примеру, сегодня есть девять госпрограмм по поддержке сельского хозяйства, – сказал Кулибаев во время встречи с депутатами мажилиса. – Идет конкуренция между банками и институтами развития: внутри госпрограмм существуют разные операторы, разные ставки, это дезориентирует рынок. Необходимо выработать единые приоритеты, какие отрасли поддерживать, а какие отдать рынку. Нужна ревизия всех госпрограмм. Давайте совместно проведем эту работу», – обратился он к парламентариям.

При каких условиях
банки смогут заменить
государство

Сам автор предложения признал, что сейчас в Казахстане с банковским кредитованием бизнеса все обстоит не лучшим образом: по сведениям главы президиума НПП, по сравнению с прошлым годом объем кредитования юридических лиц со стороны банков снизился на 5,4%, а банковские займы малому и среднему бизнесу уменьшились на 12,5%.

> стр. 2



Без срока давности Казахстанцам продолжают начислять налоги на давно проданные автомобили

Извещения о больших долгах по налогам становятся неприятным сюрпризом для казахстанцев уже несколько лет подряд. Невольными должникам оказываются в том числе те, кто продал свой автомобиль по доверенности в начале 2000-х годов. И даже оплата транспортного налога за давно проданное авто еще не означает окончания проблем.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

На 1 января 2019 года задолженность по налогам имели 1,4 млн казахстанцев, общая сумма задолженности – 20,9 млрд тенге, из которых

6,6 млрд приходилось на начисленные пени. 70% задолженности приходилось на налог на транспортные средства. Такие данные озвучил летом вице-министр финансов РК Канат Баедилов, анонсируя проведение налоговой амнистии для физлиц (действует в республике до конца года; по ее условиям тем, кто оплатит основной долг до 31 декабря, начисленная пеня будет списана автоматически). Люди со значительными долгами по транспортному налогу – нередко вовсе не злостные налогоплательщики. Они просто продали свой автомобиль по генеральной доверенности – такая практика была широко распространена в Казахстане еще несколько лет назад.

> стр. 3

THE WALL STREET JOURNAL.

Любовь и деньги в Мозамбике

Как банкир из
Credit Suisse помог
провернуть аферу
на \$2 млрд

Полученные деньги Эндрю Пирс тратил на путешествия с любовницей и запуск собственного бизнеса.

Margot PATRICK and Matt WIRZ,
THE WALL STREET JOURNAL

Как рассказывает сам Эндрю Пирс, переговоры о своей первой взятке он провел, потягивая водку в отеле Мапуту (столица Мозамбика), в феврале 2013 года. Его работодатель, банк Credit Suisse Group AG, осуществлял финансирование контракта между Мозамбиком и судостроительной компанией ливанского миллиардера Искандара Сафы Privilinvest Group на охрану побережья страны на сумму \$370 млн.

По словам Пирса, уже после встречи по сделке, сидя возле бассейна отеля, он и помощник Сафы договорились о том, что Пирс получит несколько миллионов долларов наличными. В обмен на это Privilinvest должен был получить льготы по кредиту Credit Suisse, выданному для реализации мозамбикского контракта.

50-летний Пирс очень нуждался в деньгах. У него был роман с коллегой, и он мечтал покинуть Credit Suisse, чтобы вместе с подругой открыть собственный финансовый бутик. Вскоре, как рассказал Пирс, Privilinvest поддержал его фирму, оплачивая услуги Пирса по продвижению интересов компании с тем, чтобы Credit Suisse выделил еще больше средств на реализацию проектов в Мозамбике. Новые проекты выходили за рамки задачи создания системы наблюдения за морской безопасностью и касались рыболовецких судов и верфи. В итоге его жизнь превратилась в круговорот тайных встреч, секретных банковских счетов и экзотических путешествий.

В январе этого года все закончилось: Пирса арестовали в Лондоне. В июле в федеральном суде Бруклина он признал себя виновным в мошенничестве и преступном сговоре с целью обмана инвесторов по мозамбикским сделкам.

> стр. 6

Наведи камеру телефона на QR-код
и перейди на Telegram-каналЧитайте **КУРСИВ** в Telegram

Единороги недосчитались \$100 млрд

И повергли инвесторов из Кремниевой долины в настоящий шок

> стр. 1

Тем не менее масштабы падения стоимости компаний стали причиной возникновения в венчурной индустрии неопределенности, которой не было уже много лет. Это также привело к определенной внутренней переоценке и призывам со стороны инвесторов к ужесточению корпоративного управления.

Финансирование сделок теперь занимает больше времени – таким мнением делятся предприниматели, венчурные инвесторы и консультанты. Если еще полгода назад сделки с компаниями из сферы потребительских технологий можно было закрыть за одну-две недели, то теперь они занимают месяц и более, говорят венчурные инвесторы. Консультант **Адам Дж. Эпштейн** рассказывает, что те стартапы, которые раньше планировали привлечь от \$80 до 100 млн, теперь могут рассчитывать лишь на \$20–30 млн.

Особенно ошеломляющим было падение коворкинг-сервиса WeWork, которое серьезно усугубилось после того, как его материнская компания We Co. подала заявку на первичное публичное размещение, раскрыв информацию о крупных убытках, слабом корпоративном управлении и многочисленных конфликтах интересов. К моменту, когда в октябре компания была спасена своим крупнейшим инвестором SoftBank Group Corp., она оценивалась примерно в \$8 млрд. Для сравнения: в последнем раунде частного финансирования WeWork оценивалась в \$47 млрд.

Рыночная капитализация Uber сегодня примерно на \$32 млрд ниже оценки, полученной в ходе первичного публичного размещения акций компании в мае. С момента IPO Lyft в марте ее рыночная капитализация уменьшилась почти на \$10 млрд. Производитель электронных сигарет Juul Labs, когда-то занимавший второе место после WeWork по сумме оценки со стороны участников частного рынка, в ноябре объявил о том, что сократит число сотрудников на 16%. Крупнейший инвестор Juul понизил оценку компании на \$14 млрд после того, как на фоне ограничений со стороны регулятора та приостановила продажи своих наиболее популярных вейп-продуктов.

«Каждые несколько лет происходит что-то, что для людей оказывается словно снег на голову», – говорит Эпштейн, отметив, что «влияние WeWork на фондовый рынок было существенным».

По словам инвесторов, на встречах с фирмами по венчурному инвестированию последние два месяца некоторые вкладчики высказывают свои

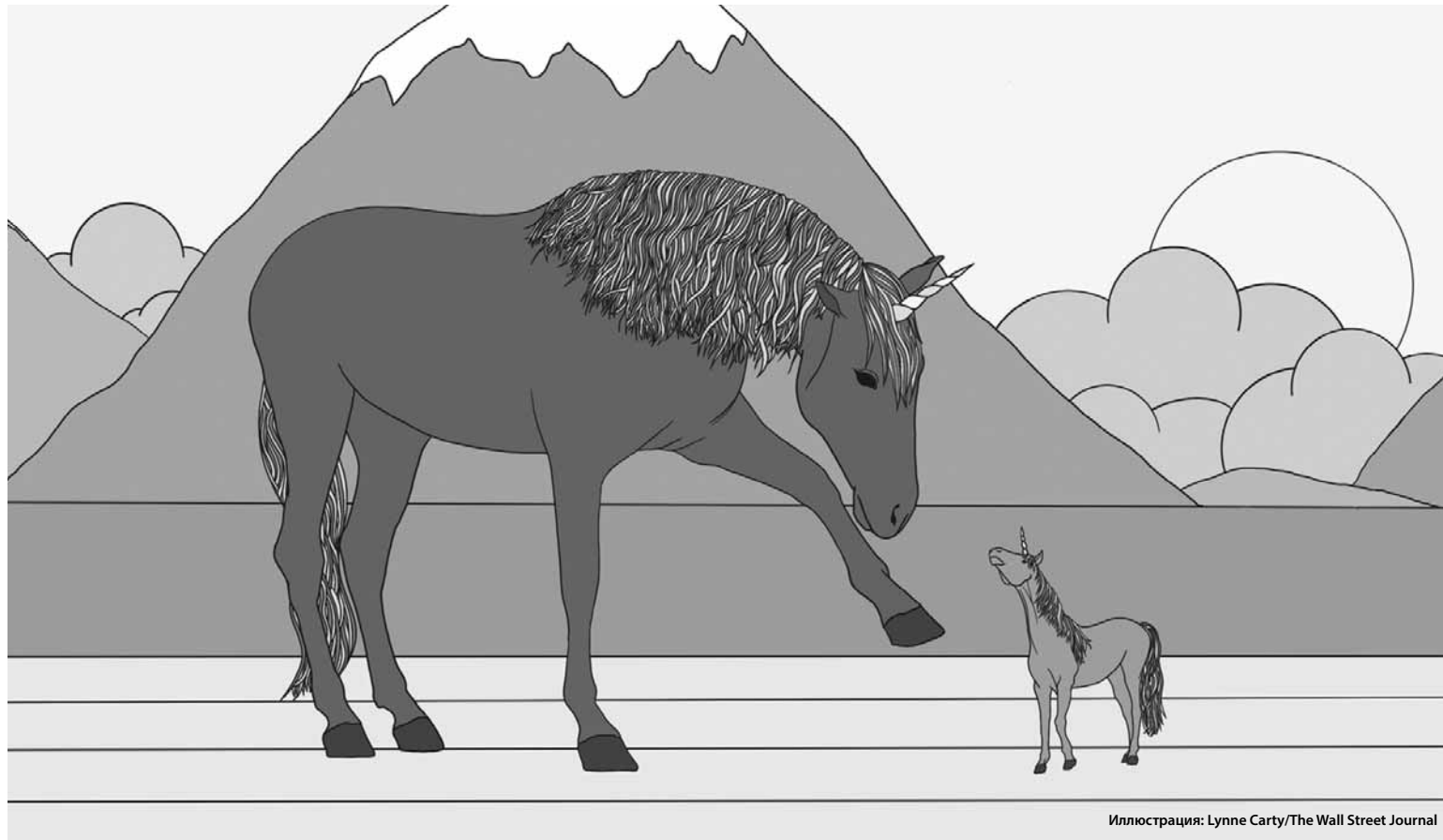
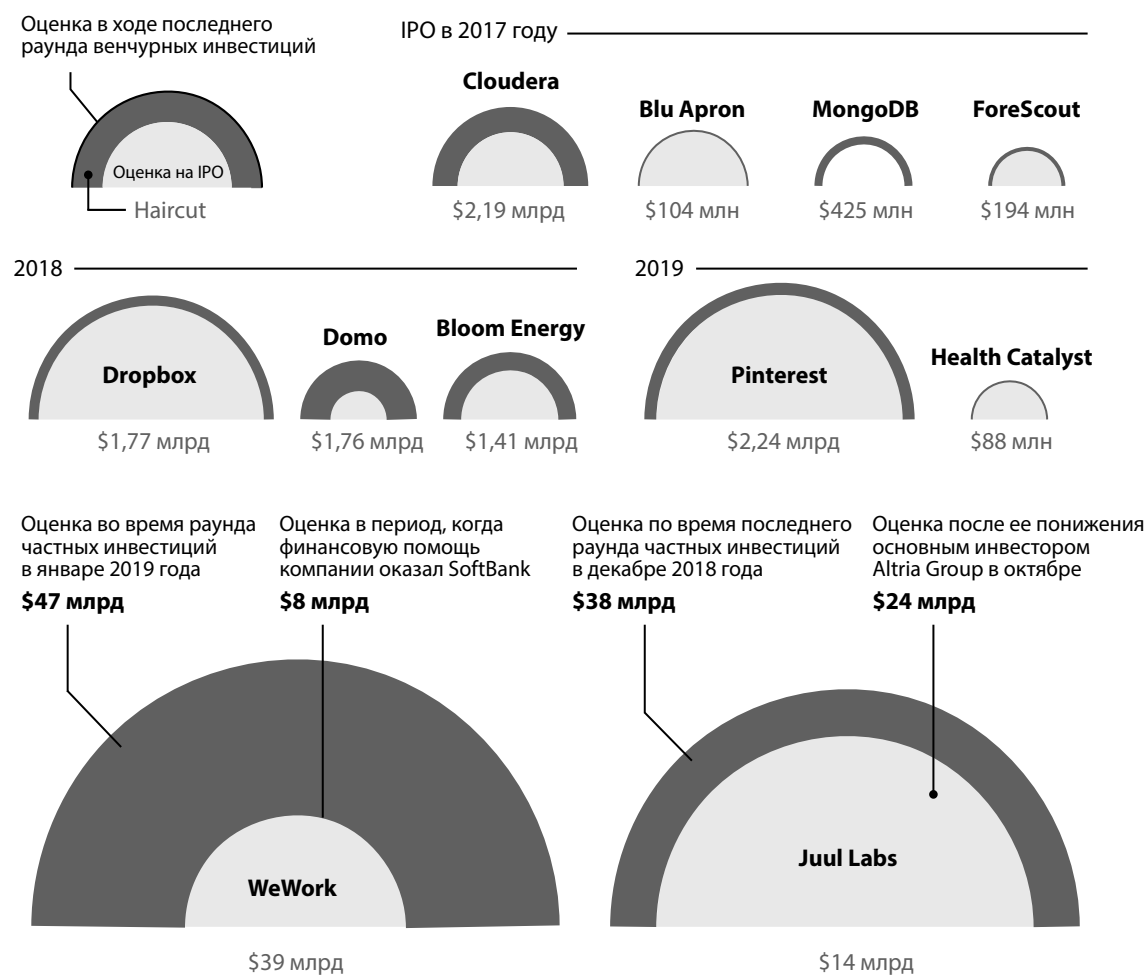


Иллюстрация: Lynne Carty/The Wall Street Journal

Независимое мнение

Стартапы с высокой стоимостью часто теряют в цене, когда выходят на IPO, однако ожидаемое падение стоимости We Co. слишком значительное.

Компании-единороги, цена IPO которых оказалась меньше их последней оценки в статусе частных компаний



Примечание: единороги – это компании, которые в преддверии IPO были оценены в \$1 млрд и выше. Haircut – это уменьшение стоимости в период между тем, когда компания является частной и становится публичной.

Источники: внутренние отчеты (We, Juul); PitchBook (другие компании)

опасения по поводу возврата вложенных средств. Данные от управляющей и исследовательской компании Renaissance

Capital показывают, что количество IPO в США (а IPO для вкладчиков – один из способов получения вознаграждения) в

период со II по III квартал сократилось более чем на треть. По информации фирмы PitchBook, число раундов финансирования,

проведенных стартапами-единорогами, то есть компаниями, оцененными в \$1 млрд и более, а также средняя долларовая стоимость этих раундов в III квартале этого года упали до самого низкого уровня начиная со II квартала 2018 года.

Расположенная в Сан-Франциско компания Lime была вынуждена сфокусировать свои усилия на повышении прибыльности. После того как Lime истратила свои финансовые запасы, а также столкнулась с конкуренцией и ограничениями со стороны регулятора, компания испытала серьезное недоверие со стороны инвесторов. Из-за этого последний раунд финансирования компании, который завершился в I квартале текущего года, занял примерно вдвое больше времени, чем планировалось изначально, утверждает информированный источник. По его словам, в некоторых городах Lime удалось выйти на прибыль благодаря тому, что скутеры стали более надежными и ремонтнопригодными.

По данным источника, сейчас Lime снова ищет источники фондирования с целью привлечь пару сотен миллионов долларов к декабрю или январю. Сама компания сообщает, что с учетом корректировки и за вычетом ряда расходов, в том числе налогов, в 2020 году она выйдет на прибыльность.

По мнению **Виталия Кацельсона**, исполнительного директора Investment Management Associates Inc., текущий момент сильно напоминает коррекцию стоимости акций интернет-компаний, которая произошла 20 лет назад. «Мы находимся в пузыре

доткомов образца 2.0. Разница лишь в том, что происходит это не на публичных, а на частных рынках», – говорит он.

В отрасли, которая была на подъеме в течение последних десяти лет, ощутимы даже незначительные признаки замедления. По данным PitchBook, объем ежегодных венчурных инвестиций в США с \$27 млрд в 2009 году вырос до \$138 млрд в 2018-м.

Нью-йоркская компания UiPath, занимающаяся продажей программного обеспечения для автоматизации, на фоне новых усилий по повышению прибыльности уволила в октябре почти 400 сотрудников. Об этом рассказала пресс-секретарь компании, отметив, впрочем, что UiPath продолжает нанимать сотрудников. По словам людей, знакомых с этим вопросом, увольнения произошли после того, как компания не достигла заявленных целей.

Другая компания – Fair из Санта-Моники (штат Калифорния) – в прошлом месяце уволила около 290 человек. Также бы уволен прежний генеральный директор компании, потративший большую часть привлеченных \$380 млн менее чем за год. Компания Fair, которую поддерживает \$100-миллиардный Vision Fund японского SoftBank, покупает автомобили и сдает их в аренду как простым потребителям, так и водителям райд-шерингового сервиса Uber.

Fair олицетворяет собой риски компании, нацеленной исключительно на рост. Эту стратегию раньше с энтузиазмом поддерживали многие инвесторы. По словам бывших сотрудников компании, всего за один квартал Fair потеряла около \$300 тыс. из-за того, что высокие дилерские сборы не были должным образом учтены в стоимости автомобилей стартапа. Проблема затронула почти 60% всех сделок Fair по аренде автомобилей, поскольку, переплачивая за автомобили, компания сдавала их в аренду слишком дешево и не работала с должниками, когда те переставали платить.

SoftBank после краха WeWork стремится обеспечить более короткий период выхода на прибыльность, а также более жесткие стандарты корпоративного управления для тех стартапов, которые банк поддерживает. Менее чем через год после того, как SoftBank оценил Fair в \$1,2 млрд, бывший генеральный директор компании **Скотт Пейнтер**, который остался на посту председателя совета директоров, пытается привлечь дополнительный капитал для того, чтобы обеспечить нормальную работу сервиса.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Инвестидея от Freedom Finance

SolarEdge Technologies – прибыльное место под солнцем

Обратить внимание на американский фондовый рынок, а именно – на компанию SolarEdge Technologies Inc (тикер: SEDG) – предлагают инвесторам аналитики ИК «Фридом Финанс».

В начале ноября стоимость акций этой компании составляла \$77,85, сейчас превышает \$88, и это не предел, целевая цена от специалистов ИК «Фридом Финанс» – \$98.

Об эмитенте. SolarEdge Technologies Inc предлагает решения по оптимизации солнечной энергии и фотоэлектрическому мониторингу. Компания производит инвертеры (преобразователи) солнечной энергии в обычный ток для солнечных панелей. Система SolarEdge состоит из оптимизаторов питания, инверторов и облачной платформы мони-

торинга. Продукт обслуживает самые разные сегменты рынка солнечной энергии – от бытовых до коммерческих солнечных установок. Компания продает свою продукцию напрямую крупным установщикам солнечных батарей, инженеринговым, закупочным и строительным фирмам, а также множеству мелких установщиков солнечных батарей через крупных дистрибьюторов и оптовых продавцов электрооборудования. Например, клиентами SolarEdge Technologies являются SolarCity Corporation, SunRun и Vivint Solar. Основной регион присутствия для SolarEdge – США, генерирующие 54% ее выручки. В Европе компания получает 19% своего дохода.

Перспективы. Растущий спрос на альтернативные источники энергии позволяет компании увеличивать выручку высокими темпами. В 2019 году ее рост, по прогнозам, превысит 50%. К тому

же SolarEdge Technologies активно расширяет линейку продуктов, что позволяет ей выходить на новые рынки. Появление новых продуктов, запланированное в течение следующих кварталов, приведет к расширению доли рынка и обеспечит SolarEdge возможность осваивать новые сегменты индустрии, такие как хранение электроэнергии. Экспансия в Европе также выступает потенциальным драйвером роста. Конкурентным преимуществом компании является успешная история инноваций. Ее продукты имеют лучшие характеристики по эффективности среди аналогов, что положительно сказывается на спросе.

Финансовые результаты говорят об устойчивости компании. У SolarEdge нет долга. Показатели ликвидности также выгодно отличают ее от конкурентов. Коэффициент текущей ликвидности превышает 3, многократной – находится выше 2, что

превосходит средние значения среди конкурентов в 2 раза. Кроме того, компания опережает конкурентов по маржинальности. Благодаря качественным продуктам SolarEdge смогла повысить цены после введения импортных пошлин, поэтому удержала лидирующие позиции по прибыльности. Маржа по EBITDA у SolarEdge составляет 16,5% при 4,87% у Enphase и -8% у SMA Solar. Несмотря на растущую выручку, отсутствие долга и более высокую маржинальность, акции SEDG торгуются с мультипликаторами ниже конкурентов, что указывает на их недооцененность. Потенциальная недооценка по EV/EBITDA превышает 40%, а по P/E она более 250%.

Риски. Среди рисков для компании стоит отметить конкуренцию с более дешевыми аналогами от Huawei или других производителей, а также неожиданный переход к новым технологическим подходам в



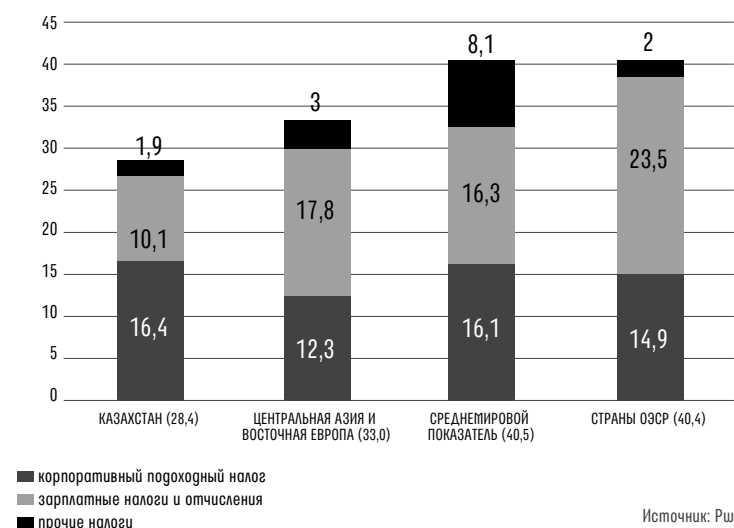
Фото: SolarEdge

индустрии. Например, Tesla работает над вертикально интегрированными решениями. При массовом распространении подобных технологий спрос на решения SEDG может упасть. К потенциальным поло-

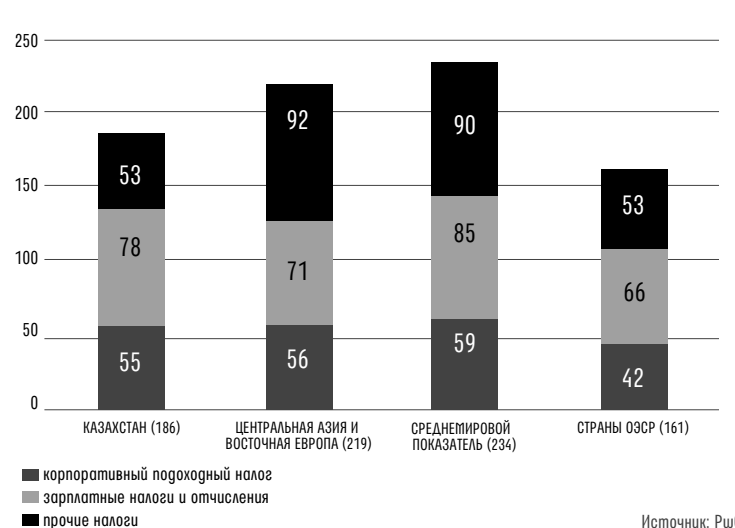
жительным сюрпризам в будущем можно отнести выигрыш патентных споров с Huawei, учитывая тренды по давлению на китайские компании в вопросах интеллектуальной собственности.

Paying Taxes-2020: Казахстан на 64-м месте

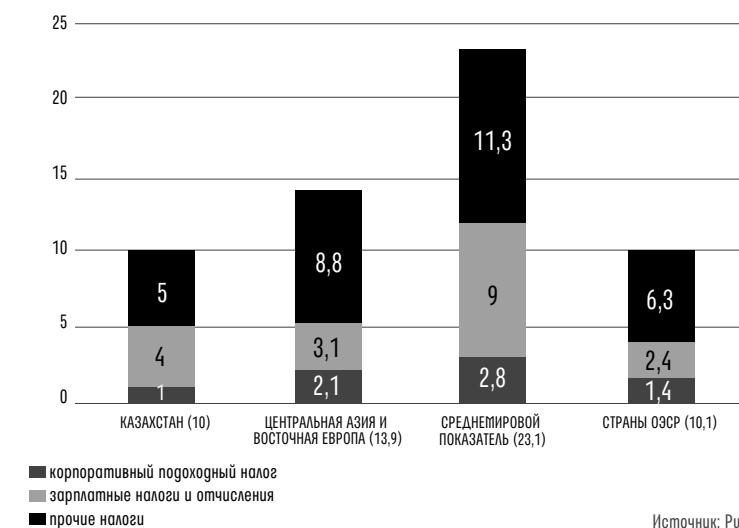
ОБЩАЯ НАЛОГОВАЯ СТАВКА (%)
КАЗАХСТАН, ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ И ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА, СРЕДНЕМИРОВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ И СТРАНЫ ОЭСР



ВРЕМЯ (ЧАСЫ В ГОД)
КАЗАХСТАН, ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ И ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА, СРЕДНЕМИРОВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ И СТРАНЫ ОЭСР



КОЛИЧЕСТВО ПЛАТЕЖЕЙ
КАЗАХСТАН, ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ И ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА, СРЕДНЕМИРОВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ И СТРАНЫ ОЭСР



стана, которая представляет собой удельный вес налогов и взносов в прибыли компании, составляет 28,4%. Данный показатель снизился на 1% относительно предыдущего года.

Сравнение с другими юрисдикциями показывает, что общая налоговая ставка Казахстана ниже среднего значения аналогичного показателя по странам Центральной Азии и Восточной Европы, который составляет 33%, а также значительно ниже среднего значения по странам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которое равно 40,4%.

В отношении годового количества времени, необходимого для соответствия налоговому законодательству, показатель Казахстана – 186 часов. Он уступает странам ОЭСР (161 час), но при этом опережает большинство стран Центральной Азии и Восточной Европы (средний показатель по региону – 219 часов).

Еще одним сравнительным показателем исследования является количество налоговых платежей за год. Данный показатель для Казахстана составляет 10 платежей. При этом количество платежей увеличилось на три по сравнению с результатами Paying Taxes-2016–2018. Для стран Центральной Азии и Восточной Европы этот показатель составляет 13,9 платежа, в то время как для стран ОЭСР – 10,1 платежа. Средний мировой показатель составляет 23,1 платежа в год.

Показатель по процессам после подачи отчетности и уплаты

налогов для НДС и КПН, который уже четвертый год включается в исследование, свидетельствует о том, что в целом такие процессы могут быть наиболее сложными и длительными для бизнеса. Длительность процессов и предоставление ответов на запросы налоговых органов для осуществления возврата НДС могут значительно повлиять на бизнес компаний.

Лучшие показатели по скорости возврата НДС и процедурам по КПН отмечены в странах Европейского союза, что отличает их от стран Центральной Америки, Среднего Востока и Азиатско-Тихоокеанского региона.

Показатель Казахстана составил 48,9 из 100, в то время

как топ-3 государств региона Центральной Азии и Восточной Европы достиг следующих показателей: Турция – 100, Сербия – 93,2 и Израиль – 92.

Ожидается, что казахстанский показатель по процессам после подачи отчетности и уплаты налогов для НДС значительно улучшится в последующие годы за счет предстоящих изменений в части возмещения НДС (новый метод администрирования НДС путем внедрения контрольных счетов НДС с применением технологии Blockchain).

По мнению партнера PwC Елены Каевой, для улучшения общего рейтинга Казахстана в стране должны повыситься доверие между налоговым органом и

налогоплательщиком; произойти изменения в подходе к налоговым проверкам – им следует стать менее формальными и принимать во внимание бизнес-модели налогоплательщиков. Кроме того, повышению позиций Казахстана в Paying Taxes будет способствовать предоставление разумных временных рамок для внедрения новых информационных систем для использования налогоплательщиками и мораторий на штрафные санкции в переходный период (например, при внедрении ИС «Виртуальный склад»).

При подготовке исследования за 2020 год анализировались данные на 31 декабря 2018 года.

Казахстан занял 64-е место в мировом рейтинге Paying Taxes-2020, который основан на анализе налогообложения в разных странах и является частью глобального исследования Doing Business.

Аскар ИБРАЕВ

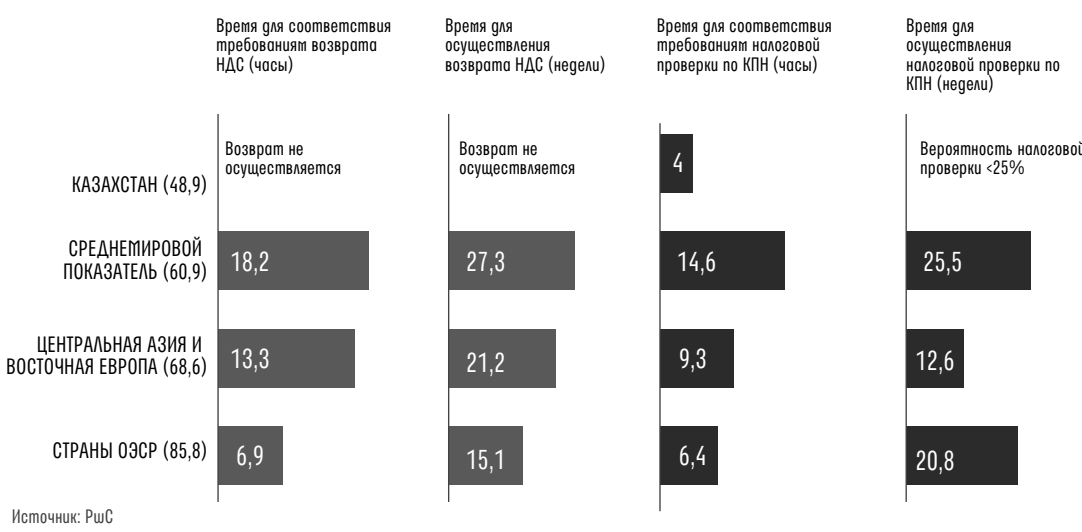
Исследование Paying Taxes проводит компания PwC совместно с экспертами Всемирного банка. В Paying Taxes-2020 представлена аналитика налогового законодательства и применительной практики по 190 странам мира. Исследование показывает, как технологии влияют на способ ад-

министрирования и сбора налогов с точки зрения стандартизированной компании (с использованием сценариев на основе практических примеров). Другими словами, речь идет о том, насколько проста и удобна система налогообложения в разных странах. Показатели для сравнения, которые используются в исследовании: общая налоговая ставка; время, необходимое для соблюдения требований; количество платежей. Также исследование PwC анализирует два процесса после сдачи налоговой отчетности: возврат НДС и корректировку декларации по корпоративному подоходному налогу (КПН).

По результатам исследования общая налоговая ставка Казах-

ИНДЕКС ДЕЙСТВИЙ ПОСЛЕ СДАЧИ ДЕКЛАРАЦИЙ

КАЗАХСТАН, ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ И ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА, СРЕДНЕМИРОВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ И СТРАНЫ ОЭСР



THE WALL STREET JOURNAL.



U.S. Tech Giants Bet Big on India. Now It's Changing the Rules.

New barriers make world's biggest untapped digital market a slog for Walmart, Facebook; taking cues from China's protectionism

NEW DELHI—After Walmart Inc. sealed a \$16 billion deal last year to buy India's biggest domestic e-commerce startup, it got some bad news. India was changing its e-commerce regulations.

Foreign-owned online retailers would need to modify their supply chains and stop deep discounting. Those rules didn't apply to Indian companies

TO READ THE FULL STORY

SUBSCRIBE

Оформите подписку на WSJ.com по ссылке wsj.kursiv.kz или наведите камеру телефона на QR-код



Если возникли вопросы, обращайтесь в отдел спецпроектов
+7 (727) 277 77 07
+7 (702) 920 36 76
Танат Кожманов
t.kozhmanov@kursiv.kz



От лизинга мебели – к бизнесу лизинга

Казахстанский производитель мебели использовал лизинговые технологии, чтобы спастись от влияния кризиса, а сейчас применяет полученный опыт в фитнес-индустрии.

Георгий КОВАЛЕВ

Компания Tornadoplus, производитель корпусной мебели, внедрила инструмент лизинга для расширения продаж собственной продукции. Нарботанные методы взаимодействия с клиентами заставили Игоря Проценко, владельца компании, задуматься о применении лизинга и на других рынках. Наибольшие перспективы предприниматель видит в фитнес-индустрии.

Кто покупает мебель в лизинг

В 2016 году рынок мебели погрузился в кризис. Потребление сократилось на 30% в сравнении с 2014 годом, когда мебельная промышленность достигла пика производства. В деньгах за 2014–2016 годы рынок упал на 24%. Низкие продажи повлекли закрытие 30% производственных предприятий. Внедряя в этот момент лизинговые продажи мебели, – впервые на этом рынке в Казахстане, – компания Tornadoplus рассчитывала нивелировать для себя последствия кризиса.

Проценко попытался привлечь к финансированию лизинговых операций банки, но они отказались. Главная особенность лизинга состоит в том, что до полного выкупа имущества владение закреплено за продавцом. Но бывшая в употреблении мебель выступать залогом для банка не могла. Поэтому Tornadoplus разработала собственную лизинговую программу.

Основой послужил стандартный банковский договор лизинга, который доработали с учетом знания рынка и проблем, с которыми можно столкнуться. К примеру, в документ внесены личные гарантийные обязательства акционеров компании-покупателя. Другой способ снижения рисков – ограничение суммы

оставляет на сайте компании. Tornadoplus с согласия контрагента собирает и анализирует доступную информацию о нем. На принятие решения уходит в среднем две недели. Договор лизинга возможен на срок от года до трех, первоначальный взнос – от 20 до 40%, годовые проценты по лизингу – от 0 до 18%. График платежей строится с учетом сезонных спадов.

дополнительное конкурентное преимущество».

В руках у предпринимателя оказался универсальный финансовый инструмент для любого рынка. Банковские лизинговые программы ориентированы на крупное промышленное производство, а в сфере малого и среднего бизнеса никто подобные инструменты в стране не применяет.

захстане, Magneto и Aqquafirst в России. Эксперт говорит, что текущее проникновение фитнеса в Казахстане – минимально. Для Алматы этот показатель составляет 3%, для регионов – не более 1%. В то же время в Москве фитнесом увлечены 8% населения, в Лондоне и Нью-Йорке – 20%, а рекордсмен по этому показателю Барселона – 34% ее жителей регулярно посещают фитнес-залы.

еся ниши спешат занять крупные отечественные и российские фитнес-бренды. Собственный масштабный фитнес-проект планирует запустить даже крупный игрок из сферы ритейла.

Тренажеры в лизинг

Сложившуюся ситуацию Алия Саиди называет не кризисом, а качественным перерождением индустрии. Клиенты пойдут туда, где будет лучше обслуживание и спортивные технологии. В этой сфере и видит перспективы «Самал Лизинг Текнолоджиз». Для поставок фитнес-оборудования компания заключила договоры с тремя солидными производителями, которые обеспечивают гарантийное обслуживание.

Сейчас в работе у «Самал Лизинг Текнолоджиз» пять крупных фитнес-проектов: два в Нур-Султане, два в Алматы и один – в Ташкенте. По словам Игоря Проценко, сделки на этом рынке серьезные и требуют тщательной проработки финансового обеспечения, которое может колебаться в пределах от \$100 тыс. до более чем \$1 млн.

«В лизинговые программы мы вкладываем весь накопленный опыт и возможности: собственные средства, банковские и частные займы, доход от работающего бизнеса», – говорит Игорь Проценко. Главными проблемами он считает невысокий уровень доверия к лизингу в Казахстане и короткие сроки финансирования. В России лизинговые программы возможны на срок до семи лет. В Казахстане стоимость денег и общее экономическое положение не позволяют запускать программы на срок более трех лет.

Комплексный подход увеличивает доход

Современное спортивное оборудование при должном уходе служит около 10 лет. Сами по себе тренажеры, даже очень качественные и современные, не гарантируют успех фитнес-зала. Поскольку прибыльность лизингового бизнеса напрямую зависит от жизнеспособности компаний-клиентов, «Самал Лизинг Текнолоджиз» проповедует комплексный подход. Перед заключением лизингового соглашения Алия Саиди консультирует клиентов по всем вопросам ведения бизнеса. «Конечно, консультации – это часть нашей прибыли, – признается Алия. – Но так мы показываем, что в успехе бизнеса клиента мы заинтересованы так же, как и в сохранении своей репутации».



сделки, она не может быть больше 20 млн тенге.

Разрабатывая программу, Игорь Проценко понимал, что продукт должен быть востребован на рынке B2B. Наиболее перспективно выглядели частные учебные заведения. К примеру, в 2016 году только в Алматы работало около 200 частных детских садов, 80% которых испытывали потребность в новой мебели.

Сотрудничество начинается с заявки, которую клиент

За три года, говорит Игорь Проценко, клиентами программы пожелали стать 40 компаний, с половиной из них были заключены договоры лизинга. Ни одного дефолта допущено не было. «Эта программа была жестом отчаяния в разгар кризиса мебельной отрасли, но спасательным кругом для нас она не стала, – говорит Игорь Проценко. – Зато теперь, когда мебельный рынок пошел в рост, мы будем использовать этот опыт как

Что связывает мебель и фитнес-индустрию

Новый бизнес Игоря Проценко – «Самал Лизинг Текнолоджиз». Директор компании Алия Саиди в силу собственных компетенций определила наиболее перспективный для лизинговых технологий рынок: фитнес-индустрия.

У Алии Саиди – большой опыт в индустрии фитнеса, она участвовала в развитии таких известных фитнес-брендов, как Fitnation, Luxor, Classis, Fightclub в Ка-

Причин, почему в Казахстане такое низкое проникновение фитнеса, много, но одной из основных Саиди считает низкий уровень готовности индустрии в целом. Это совокупность показателей: от дефицита квалифицированного персонала до низкой компетенции владельцев, слабо представляющих возможные риски бизнеса. По мнению собеседницы, сейчас в Казахстане наступил период массового ухода с рынка некомпетентных игроков. Образующи-

Осторожно: обиралово!

Помните, как герой «Криминального чтива» Винсент Вега захотел попробовать молочный коктейль просто потому, что тот стоил целых пять долларов? Многие автоматически ассоциируют высокую цену с качеством, а если дорогой продукт можно попробовать бесплатно, заинтересуются даже те, кто не планирует его покупать. И некоторые недобросовестные разработчики приложений для смартфонов этим пользуются.

Fleeseaware: пробный период и платная подписка

В конце сентября наши исследователи обнаружили в Google Play набор калькуляторов, сканеров QR-кодов, улучшателей фотографий и других программ с простейшими функциями, которые разработчики предлагали по подписке по явно завышенной цене – до 200 евро в месяц. В общей сложности эти приложения скачали десятки миллионов человек.

Пользователям обещали три дня пробного периода. Убедив-



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

шись, что ничего особенного подписка на такие приложения не дает, многие их удалили. Однако, несмотря на это, с пользователей списывали деньги на регулярной основе. Как же так получилось? Во-первых, жертвы предоставили приложениям платежные реквизиты при первом запуске, иначе те отказывались работать. В результате создатели приложений получили возможность списывать средства без согласия пользователя.

Во-вторых, удаление приложения с устройства не означает отказ от подписки. В этом есть смысл: так вы не потеряете, например, свои плейлисты в стриминговой программе, если удалите ее по ошибке, вернете устройство к заводскому состоянию или решите воспользоваться приложением на новом телефо-

не. Однако многие про этот нюанс просто не знают. И даже те, кто в курсе, что подписки нужно отменить, иногда забывают это сделать, чем и пользуются создатели fleeseaware.

Формально fleeseaware – это не зловерды

Вы спросите, почему такие приложения вообще пропустили в Google Play? Увы, формально дорогостоящие калькуляторы и «золотые» QR-сканеры соответствуют требованиям магазина. Заявленные функции они выполняют, лишние разрешений не запрашивают, не содержат вредоносного кода. Что касается цены за подписку, то детальных правил, которые бы ее ограничивали, в Google Play в данный момент нет.

Тем не менее после того, как информация о жадных приложениях дошла до Google, 14 из 15 программ удалили из Google Play, и практически сразу же исследователи обнаружили еще девять. В действительности же подобных программ в магазинах приложений, скорее всего, гораздо больше.

Fleeseaware – новое имя, старый прием

Поскольку называть такие приложения зловердами нельзя,

их выделили в отдельный класс угроз – fleeseaware (от английского fleese – обирать).

Разработчики программ типа fleeseaware не обошли вниманием и iOS. Например, в 2017 году из AppStore удалили приложение Mobile Protection: Clean & Security VPN. Его загрузили 50 тыс. пользователей и по меньшей мере 200 человек решили попробовать VPN по подписке, купившись на бесплатные три дня. Любопытство обошло каждому из них в \$400 в месяц.

Остальные функции программ были доступны без подписки, однако особого смысла в них не было. Например, приложение очищало телефон – но не от временных файлов и неиспользуемых программ, а... от дублирующихся контактов.

Еще один пример – сканер QR-кодов для iOS. При запуске приложение требовало указать платежную информацию для подписки на бесплатный пробный период, а через три дня начинало списывать по \$3,99 в неделю.

Как защититься от fleeseaware

Разработчики fleeseaware-приложений эксплуатируют человеческие любопытство, тягу к халяве, невнимательность и



Фото: Kaspersky

нежелание вникать в условия подписки. Чтобы не попасться на их уловку, с подозрением относитесь ко всему, что выглядит необычно.

- Не скачивайте приложения, предлагающие примитивные функции втридорога или по подписке. Скорее всего, ничего эксклюзивного, кроме цены, в них нет.
- Прежде чем установить программу, поищите отзывы о ней и

ее разработчике. С большой вероятностью в Сети можно найти информацию об обмане.

- Если вы подписались на бесплатный пробный период и не планируете оплачивать приложение в дальнейшем, обязательно отменяйте подписку. Сделать это можно в разделе управления подписками вашего аккаунта на Google Play, если у вас Android, или в iTunes, если у вас iPhone или iPad.

ТЕХНОЛОГИИ

Зачем Казахстану нужна фискальная цифровизация



Куанышбек ЕСЕКЕЕВ,
председатель правления
АО «Казакхтелеком»

Дополнительные поступления от цифровизации фискальной сферы, по расчетам Министерства финансов, позволят добирать в госказну около 4,5 трлн тенге дополнительно к 2025 году – но это лишь тот эффект цифровизации, который лежит на поверхности.

«Казакхтелеком» привлечен к проектам цифровизации фискальной сферы как оператор, мы выстраиваем всю цепочку обслуживания этого направления и знаем о его преимуществах во всех аспектах. Уверенно можно констатировать – самым видимым аспектом из всех являются дополнительные сборы в государственный бюджет.

Возьмем проект, в котором наша компания выступает оператором фискальных данных – внедрение контрольно-кассовых машин (ККМ), способных передавать данные о реализованных товарах, работах и услугах в режиме реального времени. Вице-министр финансов Руслан Енсебаев в начале ноября сообщил, что уже в этом году онлайн-ККМ позволили Минфину получить сведения по 3,7 млрд выбитых чеков.

Эти сведения фискалами были получены не в конце месяца или квартала, не в результате проверки и доначисления, а минута в минуту. Преимущества, которые получили представители фискальных органов, очевидны: увеличение сбора налогов и оперативность в принятии решений по налоговой нагрузке на субъект рынка. И многие замечают только этот аспект выстраиваемой системы. Хотя цифровизация дает преимущества и самим предпринимателям (система онлайн-ККМ охватит 500 тыс. налогоплательщиков).

Например, после установки ККМ с функцией передачи данных торговая точка будет освобождена от физических контактов с налоговыми органами. Причин для визитов не останется: данные передаются в режиме онлайн, а если у фискальной службы возникают какие-то вопросы, то есть механизм рассылки уведомлений с помощью сотовой связи. Все понимают, чем чреваты визиты в торговые точки, поэтому неудивительно, что руководство Комитета госдоходов их давно стремилось минимизировать. И цифровизация процесса с помощью «Казакхтелекома» дает государству и бизнесу такую возможность: на начало ноября количество ККМ, способных передавать фискальные данные дистанционно, перевалило за 490 тыс. единиц, это 98% от 500 тыс. налогоплательщиков, у которых эти аппараты должны стоять с 1 января.

К Новому году государство получит 100%-ный охват бизнеса дистанционно. А этот бизнес получит свободу от проверок вживую, в ходе которых его деятельность могла быть заморожена на день-два, а то и на неделю-другую, а бывало, что и на месяц-другой – тут уж как повезет...



Еще одно преимущество цифровизации для бизнеса стало очевидным в ходе работы «Казакхтелекома» над системой маркировки товаров. Цифровизация, за счет обеспечения полной прозрачности бизнес-процессов, выравнивает условия для участников рынка. В случае с электронной маркировкой товаров речь шла о закрытии рынка для контрабанды, в случае с онлайн-ККМ речь идет о выходе бизнеса из тени. И то, и другое дает возможность добро-

совестным предпринимателям получить равные условия с конкурентами, которые часть своих доходов укрывают. Все мечтали о платформе, позволяющей разделить зерна от плевел, «Казакхтелеком» ее создал.

Знаете, во сколько обходится одна учетно-контрольная марка для шубы? В 400 тенге. При стоимости мехового изделия в десятки тысяч тенге смешно предполагать, будто ее себестоимость может серьезно ударить по карману потребителя. К тому же себестоимость услуг в процессе становления цифровых систем в фискальной сфере будет постоянно снижаться – как за счет увеличения объемов потребления, так и за счет совершенствования самих этих услуг. И вот здесь мы подходим к третьему аспекту преимуществ цифровизации – а что она дает для самого оператора фискальных данных?

Прежде всего, «Казакхтелеком» выстраивает под обслуживание таких систем инфраструктуру обработки информации, которая может быть задействована и в других направлениях. Но главное: когда мы получаем гарантированный рынок сбыта каких-то услуг, мы можем привлекать для совершенствования систем,

работающих на этом рынке, отечественных IT-специалистов. Выстроить цифровую систему – это одно, обслуживать ее в текущем режиме – это другое, а развивать и совершенствовать ее – это задача совершенно иного уровня. И нам, как компании, интересны все три эти задачи – как с точки зрения сиюминутной коммерциализации, так и с позиций стратегического развития самого «Казакхтелекома» и телекоммуникационного рынка страны в будущем.



Иллюстрация: Shutterstock/Lightspring

Как банки и корпорации зарабатывают на данных пользователей



Максат НУРИДЕНУЛЫ,
управляющий директор
ДБ «Альфа-Банк»

Корпорации знают о своем клиенте даже то, в чем он сам себе не может сознаться. Правда, пока эти данные идут в общем массиве и никто не изучает отдельно материалы по вам или условному Серіку. Данные о пользователях приходят большими объемами и разбираются роботами, алгоритмами.

Откуда банкиры берут эти данные и что с ними делают? Дата-сайентист Google (data science – наука о данных) Стивенс-Давидовиц Сет написал книгу «Все лгут. Поискники, Big Data и Интернет знают о вас все». Книга вышла в 2018 году, но будет актуальна и в 2020 году. Почему? В одном из последних исследований компании Forester Research говорится, что 2020 год станет началом периода, когда накопленная компаниями потенциальная энергия изменений наконец-то сможет превратиться в кинетическую. Другими словами, многие эксперты ожидают, что 2020 год станет поворотным – в технологиях, финансах и в целом – в бизнес-подходах.

Так вот, в книге «Все лгут» автор рассматривает, откуда глобальные корпорации сегодня берут информацию о пользователях и что потом с этими данными делают. В этой работе отмечается, что сами пользователи не расскажут вам о себе много

правды. Анкетирование, собеседование, фокус-группы уже не дают релевантной информации необходимого качества. Клиенты, отвечая на вопросы, будут стараться соответствовать тому образу, который они сами для себя создали.

Где выход? Большие данные знают больше, чем клиент сам скажет о себе. Если вы заболели, то, возможно, напишете об этом в соцсетях. С большей вероятностью вы будете искать «расшифровку» своих симптомов в поисковике, или же начнете поиск доктора, или аптеки, где можно купить то или иное лекарство. Перед поисковиком пользователи максимально откровенны. Тем самым вы даете корпорациям информацию о том, в чем нуждается именно сейчас. Видя это, корпорации предлагают вам какие-то решения, чаще всего – рекламу. Это самое ценное – пользователю этот продукт или услуга нужны прямо здесь и сейчас.

Информацию можно получать из социальных сетей – многие этим занимаются, но я до сих пор не видел ни одного более-менее успешного кейса в плане коммерческой ценности. Потому что не всегда эти персональные данные точны. И не всегда понятно, как можно интерпретировать поведение того или иного пользователя. Тем не менее есть любопытные параметры (мы их называем предикторы), которые уже можно монетизировать – это окружение клиента. Если бы можно было верифицировать эти данные, то, скорее всего, из этого объема можно было бы вычленил любую услугу для бизнес-решения информации.

Мы прекрасно научились писать «пауков» (системы по сбору

данных) для соцсетей или агрегаторов, которые поставляют нам Big Data. На профессиональном языке это называется парсинг. Это процесс сбора данных с последующей их обработкой и анализом. К этому способу прибегают, когда предстоит обработать большой массив информации, с которым сложно справиться вручную. Программа, производящая сбор и синтаксический анализ, – это парсер.

Так вот, в соцсетях и агрегаторах есть информация, к примеру, о тех, кто продает машины, квартиры, есть информация о самозанятых, допустим, в Instagram и так далее. Называть эти открытые социальные сети или агрегаторы я не могу, потому что эти ресурсы не всегда рады тому, что с них скачивают данные и потом используют в своих целях. Им интересно продавать эти базы, поэтому они закрывают свои данные. Более того, сбор данных ограничивается серьезными условиями – это все-таки персональные данные, использование которых строго регулируется во всем мире.

Что получается в итоге? Специализированные агрегаторы покупки-продажи машин, квартир, туристических услуг, социальные сети агрегируют у себя пользователей, а корпорации собирают данные о пользователях на этих площадках. Поэтому банкам, телекому и прочим передовым отраслям эти данные чрезвычайно интересны. Вопрос в другом – как скоро эти данные будут вовлечены в неизбежный глобальный процесс индивидуального предложения нужного продукта или услуги прямо здесь и сейчас? Исследователи говорят, что это время наступило.

Amazon запускает сервис квантовых вычислений

THE WALL STREET JOURNAL.

Отдельные клиенты компании смогут протестировать квантовые алгоритмы и оборудование.

Sara CASTELLANOS,
THE WALL STREET JOURNAL

Подразделение облачных сервисов компании Amazon предлагает отдельным корпоративным клиентам возможность поэкспериментировать с тестовой версией облачного сервиса для квантовых вычислений. Как и многие другие игроки, таким образом компания стремится коммерциализовать появляющиеся технологии.

По сообщению Amazon Web Services (AWS), новый сервис Amazon Bracket доступен в тестовом режиме с понедельника. Платформа позволяет корпоративным клиентам изучить, какие преимущества квантовых компьютеров перед ними открываются, если разрабатывать и тестировать квантовые алгоритмы в симуляциях. Также клиенты получают доступ к первым версиям различных аппаратных средств для квантовых вычислений от таких поставщиков, как D-Wave Systems Inc., IonQ Inc. и Rigetti Computing.



Фото: Jason Alden/Bloomberg News

Как сообщила компания Amazon Web Services, с понедельника в тестовом режиме доступен новый сервис Amazon Bracket.

«Клиенты ищут способы поэкспериментировать с квантовыми компьютерами и исследовать потенциал технологии», – заявил Чарли Белл, старший вице-президент AWS.

Название сервиса Bracket связано с термином bra-ket, стандартным обозначением для описания квантовых состояний. Ожидается, что для всех клиентов услуга станет доступна в 2020 году.

Технологический гигант стал четвертым в группе компа-

ний Microsoft, Google (холдинг Alphabet) и IBM, которые также занимаются продвижением квантовых вычислений. К примеру, Microsoft и IBM дают компаниям возможность экспериментировать с оборудованием для квантовых вычислений в своих облачных сервисах. Однако доминируют в облачных вычислениях Amazon и Microsoft. В прошлом году на эти две компании пришлось 60% рынка облачных услуг.

Компания Boeing уже заявила о том, что планирует сотрудничать с AWS в изучении прикладных возможностей квантовых вычислений. В частности в том, как эта технология может ускорить исследования в области материаловедения и повысить надежность связи.

По мнению Билла Васса, вице-президента AWS по технологиям, квантовые вычисления могут быть также полезны для транспортных и логистических компаний, включая Amazon. Практически в реальном времени эта технология способна выстроить наиболее эффективные маршруты для доставки грузов из одного места в другое, избегая при этом заторов. «Потенциально квантовые вычисления могут помочь решить целый ряд сложных проблем, которые трудноразрешимы на уровне современных алгоритмов существующих компьютеров», – говорит он.

Назвать точную сумму, которую AWS инвестировала в технологию, Васс отказался, однако заявил, что речь идет о значимой цифре. Также в понедельник в своем корпоративном блоге Amazon Web Services сообщила, что в рамках усилий по продвижению квантовых технологий рядом с кампусом Калифорнийского

технологического института в Пасадене (Caltech, штат Калифорния) компания создает Центр квантовых вычислений AWS, где вместе смогут работать эксперты самой компании, Caltech и других организаций. В качестве главной цели центра заявлено изучение технологии с тем, чтобы обеспечить массовое производство квантовых компьютеров, а также определить проблемы, которые лучше всего решаются на них.

Используя свойства квантовой физики, квантовые компьютеры способны практически в реальном времени перебирать огромное количество возможностей и находить вероятное решение. И если традиционные компьютеры хранят информацию в виде нулей и единиц, то квантовые компьютеры используют квантовые биты или кубиты, которые представляют и хранят информацию как в виде нулей, так и в виде единиц одновременно.

Впрочем, пока не было выпущено ни одного квантового компьютера коммерческого уровня, хотя IBM предлагает клиентам доступ к тестовым квантовым компьютерам через свое облако с 2016 года. В октябре Google объявила об эксперименте с квантовыми вычислениями, когда всего за

три минуты было сгенерировано около одного миллиона случайных цепочек чисел. Как сообщила компания, для решения этой задачи самому быстрому в мире обычному суперкомпьютеру потребовалось бы 10 тыс. лет. С этим, правда, не согласились ученые из IBM – они заявили, что традиционный компьютер способен выполнить эту задачу за два с половиной дня.

В ноябре Microsoft представила облачные инструменты для квантовых вычислений, которые коммерческие компании, помимо прочего, могут использовать для ускорения вычислений на классических компьютерах.

По словам Симона Северини, директора по квантовым вычислениям в AWS, несмотря на то, что новые достижения в области квантовых вычислений появляются ежедневно, трудно предсказать, когда будет построен коммерческий квантовый компьютер, способный приносить реальную пользу для бизнеса.

«Мы в AWS полагаем, что для реального запуска квантовых вычислений предстоит проделать большую работу», – говорит он.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.



Портфель на будущее

Каким способом выгоднее копить на образование детей

Каждый родитель надеется, что его ребенок наберет нужное количество баллов на ЕНТ и пройдет на ту специальность и в тот вуз, куда мечтал. Но подстраховаться и быть готовым к платному высшему образованию будет не лишним – вдруг на желаемую специальность не хватит буквально пары баллов? Эксперты компании по страхованию жизни Freedom Finance Life рассмотрели, как накопить на учебу разными способами и оценили плюсы и минусы каждого варианта.

Алима ПАРДАШЕВА

По данным исследования, проведенного Freedom Finance Life, каждый год стоимость обучения в казахстанских вузах увеличивается на 10%. Например, сегодня один курс бакалавриата обойдется в 600 тыс. тенге. Если до поступления ребенка в университет пять лет, то, учитывая ежегодный рост цен на высшее образование, стоимость курса увеличится до 900 тыс. тенге. То есть родителям нужно будет накопить не 2,4 млн тенге, чтобы заплатить за четыре года бакалавриата, а 3,6 млн тенге. И это только если речь идет об учебе в казахстанских университетах. Учеба в зарубежных вузах стоит гораздо дороже.

Заплатить за учебу сразу несколько миллионов – сложная задача для многих казахстанских семей. Какие финансовые инструменты родители могут использовать, чтобы накопить на обучение ребенка в вузе? Все расчеты сделаны исходя из предположения, что до поступления в высшее учебное заведение у сегодняшнего школьника еще пять лет, а стоимость обучения на бакалавриате к тому моменту составит 3,6 млн тенге.

Откладывать деньги «под подушку»

Накопить 3,6 млн тенге за пять лет можно, просто откладывая 60 тыс. тенге каждый месяц – вполне реальная задача. Но, поскольку копить долго, нужно учесть множество факторов, которые могут помешать достигнуть поставленной цели. Один из них – инфляция. Она обесценит накопленные сбережения, если откладывать деньги «под подушку».

Также за время накопления, в силу непредвиденных обстоятельств, может появиться соблазн потратить средства на решение текущих семейных проблем – например, с большой вероятностью это произойдет в случае потери работы. В числе других рисков – квартирные кражи или иные ЧП, которые могут повлиять на физическую сохранность накоплений. Так, по

данным Нацбанка РК, последние результаты опроса населения показывают, что свои денежные накопления в наличной форме, несмотря на риски, хранят 26% казахстанцев.

Накопить на репетиторов и поступить на грант

Можно пойти другим путем: накопить на репетиторов, которые помогут ребенку набрать высокие баллы по ЕНТ и поступить на бюджетное место. В 2019 году максимальный балл составил 140 баллов, для творческих специальностей – 120. В распоряжении родителей пять лет, чтобы подготовить ребенка к поступлению на бюджетное место.

Для подготовки нужно выбрать репетитора по пяти предметам или же записаться на подготовительные курсы в образовательный центр. Стоимость обучения с репетитором варьируется от 1,5 до 4 тыс. тенге за час, а образовательные центры предлагают выгодный вариант обучения в группе – от 52 тыс. тенге за обучение по пяти предметам, занятия – два раза в неделю по полтора часа. Можно выбрать подходящий формат обучения и отрегулировать семейный бюджет со стоимостью выбранного курса или занятий с репетитором.

Но у такого способа есть и свои риски. Например, через пять лет образовательная система может в корне измениться, и ЕНТ вообще отменят, как и обучение по государственному гранту. Или подготовка с репетитором окажется неэффективной, ребенок по разным причинам не наберет нужные баллы или не останется бесплатных мест на выбранную специальность. Все-таки поступление на самые перспективные или просто модные специальности всегда было делом непростым.

Открыть депозит в банке

Для накопления можно открыть обычный сберегательный депозит с правом пополнения в одном из банков второго уровня. Обычно такой депозит открывается на один, два или три года. В последующем срок можно продлевать, чтобы накопить нужную сумму. Какие ставки по разным видам депозитов предлагают казахстанские банки, можно узнать, если перейти по QR-коду.



Мы же рассмотрим вариант ставки по депозиту в 11,6%. Родители могут открыть депозит на имя ребенка и ежемесячно пополнять его на необходимую сумму. Чтобы накопить 3,6 млн тенге за пять лет при помощи такого депозита, придется откладывать по 42,5 тыс. тенге ежемесячно.

КАК НАКОПИТЬ НА ОБРАЗОВАНИЕ ДЕТЕЙ?

⚠ ₸3 600 000
надо накопить на учебу

⌚ Есть 5 лет на это



1 ВАРИАНТ ОЗАДАЧИТЬСЯ ПОСТУПЛЕНИЕМ НА ГРАНТ И НАЧАТЬ ЗАНИМАТЬСЯ С РЕПЕТИТОРОМ

Репетитор – ₸1500–4000 за час
5 лет (из расчета 34 учебных недели, 2 занятия с репетитором в неделю)
₸510 000–1 000 036

2 ВАРИАНТ ПОЛОЖИТЬ В БАНК НА ДЕПОЗИТ (ПОД 11,6%)

Чтобы накопить 3,6 млн тенге за 5 лет при помощи такого депозита, придется откладывать по ₸42 500 ЕЖЕМЕСЯЧНО



3 ВАРИАНТ ОТКРЫТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ДЕПОЗИТ ПО ГОСПРОГРАММЕ

Допустим, родители выбрали этот способ накопления с доходностью 9% годовых от банка и государственной премией в размере 5%. Тогда, чтобы накопить нужную сумму за 5 лет, придется откладывать по ₸41 000 в месяц

4 ВАРИАНТ ОФОРМИТЬ ДОГОВОР ПО ПРОГРАММЕ НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

Чтобы накопить нужную сумму за 5 лет, нужно откладывать по ₸50 000 каждый месяц. Это гарантирует не только накопление суммы, но и страховую защиту на время действия договора

Открыть образовательный депозит по госпрограмме

Еще один способ – открыть образовательный депозит AQYI. На счет ребенка будут начисляться проценты от банка плюс еже-

годная государственная премия. Детям-сиротам, детям из малообеспеченных, неполных или многодетных семей и детям-инвалидам будет начисляться 7%, остальным – 5%.

Допустим, родители выбрали этот способ накопления с до-

ходностью 9% годовых от банка и государственной премией в размере 5%. Тогда, чтобы накопить нужную сумму за пять лет, придется откладывать по 41 тыс. тенге в месяц.

Если ребенок поступит на грант, то родители имеют право

снять сбережения с депозита, переформировать счет на другого ребенка или продолжать копить, но уже на другой вид профессионального обучения. Например, на поступление в магистратуру. Все вклады по депозиту AQYI защищены Фондом гарантирования депозитов физических лиц.

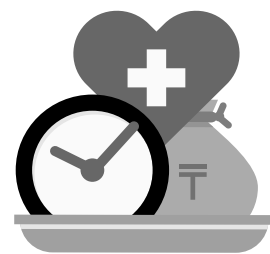
Оформить договор по программе накопительного страхования жизни

Накопительное страхование жизни совмещает в себе функции депозита и программы страхования жизни. Работают подобные продукты так: человек заключает договор с компанией по страхованию жизни и платит взносы. Если за время договора не произойдет несчастного случая, то он получает накопленную сумму. Если же за время договора произойдет страховой случай, компания по страхованию жизни выплатит всю сумму, которую человек должен был накопить (даже если он не успел это сделать). Чтобы накопить 3,6 млн тенге за пять лет таким способом, нужно откладывать 50 тыс. тенге каждый месяц – эта сумма выше, чем в случае простого депозита, но, с другой стороны, способ гарантирует не только накопление суммы, но и страховую защиту на время действия договора.

У компании по страхованию жизни Freedom Finance Life есть подобная программа – Freedom Education. Для участия в ней нужно выбрать университет (казахстанский или зарубежный), заключить договор с компанией и начать платить взносы. Платить можно ежемесячно, ежеквартально или раз в год. По условиям договора можно застраховаться на случай смерти и инвалидности родителей, критических заболеваний взрослого (инфаркта, инсульта, рака и других) или ребенка (диабета первого типа, бактериального менингита и тяжелого энцефалита, онкозаболеваний), травм и связанных с ними временной потери трудоспособности, госпитализации.

Что выгоднее?

Как видно из результатов, с помощью депозитов можно быстрее накопить на университет. К тому же это гораздо безопаснее, чем откладывать деньги «под подушку». Однако и программы накопительного страхования жизни имеют свою привлекательность – копить с такими программами немного дороже, но зато весь период накопления клиент защищен от страховых событий, несчастных случаев и даже критических заболеваний. Так или иначе, главный вывод один – чем раньше начать копить на учебу ребенка, тем менее обременительной для семейного бюджета будет нагрузка.



Конец эпохи «Большой тройки»

Богатыри мирового тенниса – Рафаэль Надаль, Новак Джокович и Роджер Федерер – по-прежнему в строю, но время их доминирования завершается.

Владимир ЖАРКОВ

За полтора последних десятилетий поклонники тенниса привыкли к тому, что мировой рейтинг среди мужчин неизменно возглавляет либо Надаль, либо Джокович, либо Федерер. Начиная с 2004 года лишь однажды первой ракеткой по итогам сезона стал кто-то другой – в 2016-м небывало ярко сверкнул Энди Маррей. Но британец оказался халифом на час – из-за хронических травм он был вынужден приостановить карьеру, а вернувшись на корт, Маррей стал бледной тенью самого себя трехлетней давности.

103 года на троих

Да, в завершающемся году на первой строчке таблицы о рангах Ассоциации теннисистов-профессиона-

лов (АТР) вновь расположился Надаль, а Джокович с Федерером заняли два последующих места в рейтинге. Однако такой расклад вряд ли уже когда-нибудь повторится, и не стоит удивляться, если по ходу следующего сезона все трое выпадут за пределы первой десятки.

Как ни странно, хуже всего выглядят перспективы у нынешнего лидера: Рафа в 2019-м взял два турнира «Большого шлема» – Roland Garros и US Open, но эти победы заметно подорвали его и так не слишком богатое здоровье. К Итоговому турниру АТР в Лондоне испанец подошел настолько разбитым, что не смог даже выйти из группы. Затем, правда, Надаль помог своей сборной стать обладателем Кубка Дэвиса, но как бы эта победа не оказалась пирровой. Теннис в исполнении Рафаэля слишком энергозатратный, а в его 33 года восстанавливать силы становится все труднее.

Новак Джокович моложе Надаля на год, и так же, как и испанец, серб в этом году первенствовал на двух «Мэйджорах» – Открытом чемпионате Австралии и Уимблдоне. Но на конец сезона у Джоковича сил вообще не осталось: Итоговый турнир АТР он тоже провалил, а на Кубке Дэвиса совсем поник. По ходу сезона у Новака регулярно возникали проблемы с самочувствием и недомоганием.

Что до Роджера Федерера, то, не переставая восхищаться его спортивным долголетием, профессиональным отношением к делу и несгибаемым характером,

тером, стоит признать, что телом швейцарский ветеран все же постарел. Если на первую часть сезона Роджера еще хватало, то во второй половине года Федерер смог торжествовать лишь на скромном турнире в родной Швейцарии. 2019-й стал для Роджера самым скромным в плане дохода за десять последних лет. Увы, но приходится признать, что эпоха 38-летней легенды близится к закату.

Молодые да ранние

Кто же способен достойно заменить на пьедестале великих теннисистов современности? Свято место пусто не бывает, и целая группа молодых игроков готова прийти на места Надаля, Джоковича и Федерера,

не считаясь с их популярностью и былыми заслугами. За могучими спинами «трех богатырей» расположилась удачная пятерка из заведомо амбициозных спортсменов, не признающих авторитетов. Даниил Медведев, Доминик Тим, Стефанос Циципас, Александр Зверев, Маттео Берреттини – каждого из них уже можно считать состоявшейся личностью, причем самому старшему из этого квинтета, австрийцу Тиму, всего 26 лет, и он же – наименее физически одаренный атлет среди своих конкурентов – «всего» 185 сантиметров и 79 килограммов. Остальные же – все как на подбор: под два метра ростом и с неимоверной силой в руках.

Россиянин Медведев в 2019-м по призовым уступил только Рафе с Джоковичем, Федерера он оставил позади, заработав на корте более \$6,8 млн. Немец с русскими корнями Зверев громко заявил о себе еще в прошлом году, выиграв

Итоговый чемпионат АТР, в 2019-м он неизменно находился на высоком уровне, стал победителем в женевском турнире и дошел до финала «Мастерса» в Шанхае, где его остановил Медведев. Циципас в уходящем сезоне совершил качественный рывок как в спортивном, так и в психоэмоциональном плане – в этом году грек впервые в карьере смог обыграть и Федерера, и Надаля.

А на финальном турнире в Лондоне Стефанос продемонстрировал весь свой недюжинный потенциал – он первенствовал в группе, в полуфинале оставил не у дел Роджера, а в решающем матче взял верх над Тимом. Только на Итоговом чемпионате АТР Циципас заработал почти \$1,8 млн. Берреттини же – настоящий прорыв года. 12 месяцев назад он не входил и в первую десятку мирового рейтинга, а этот год теннисист завершает в восьмерке лучших.

Будущее за эгоистами

Эти парни совсем не похожи на своих предшественников. Каждый из них – яркий индивидуалист, не склонный к компромиссам. От них не услышишь теплых слов в отношении конкурента, какие произносит Федерер в адрес Надаля, называя испанца лучшим теннисистом всех времен. Медведев с Циципасом – так вообще открыто недолюбливают друг друга. Россиянин с греком не стесняются проявлять эмоции на корте, провоцировать публику, спорить с судьями. Но именно за такими яркими спортсменами будущее тенниса – вида спорта сугубо индивидуального, в котором больших успехов, как правило, добиваются харизматичные, эгоцентричные личности. И все же жаль, что великое трио сходит с дистанции – мы будем скучать по каждому из них.



Графика: Disney

Как «Холодное сердце» незаметно и элегантно воспитывает поколение будущего

Первая часть «Холодного сердца» стала своего рода феноменом – при бюджете в \$150 млн мировые кассовые сборы картины составили более \$1,3 млрд. Кроме того, мультфильм получил два «Оскара» – как лучшая анимационная лента и за лучшую оригинальную песню – хит Let It Go. Естественно, без второй части студия «Дисней» никак не могла обойтись.

Галия БАЙЖАНОВА

С момента, когда анимационная лента о большой сестринской любви завоевала признание зрителей со всего мира, уже прошло шесть лет. Дети, которые смотрели мультфильм, выросли, вместе с ними выросла и эта картина. Вторая часть «Холодного сердца» получилась очень красивой, музыкальной (это практически мюзикл), современной, по-хорошему толерантной и сделанной с большим уважением к детской аудитории (к детям здесь относятся как к маленьким взрослым, а не как к людям, которым сейчас не стоит рассказывать серьезные вещи, ссылаясь на то, что, мол, рано это им знать, не поймут).

Тем не менее, несмотря на сплошные достоинства ленты вроде красивых песен, симпатичного юмора и потрясающей графики, за которой заворожено следят все зрители (даже маленькие дети сидят практически не шелохнувшись, не разговаривая и не выходя из зала), думается, что по кассе картина не сможет стать таким же суперхитом, как первая часть.

Во-первых, в предыдущей части история хоть и проста, но трогательна до слез – от умиленья плачут и взрослые, и дети, а показанные на экране взаимоотношения сестер способны растопить любое сердце. Здесь же

это уходит на второй план, а на первый выходит непростая история семьи Анны и Эльзы. К тому же во второй части, несмотря на всю музыкальность, нет ни одной хитовой композиции – какой, например, была оscarоносная Let It Go из первой части. В-третьих, лента погружается в довольно сложные и неоднозначные вещи вроде того, что твои предки не всегда могут быть примером для подражания.

Кратко сюжет второй части «Холодного сердца». Сестры Эльза и Анна вместе со своими друзьями – возлюбленным Анны простодушным увалнем Кристофом, его оленем Свеном и милейшим снеговиком Олафом по-прежнему живут в королевстве Эренделл. Ледяная красавица Эльза, обладающая магическими способностями, слышит какие-то странные голоса. Но только после того, как люди оказываются вынуждены покинуть королевство из-за надвигающейся стихии, Эльза понимает, что голос зовет ее в волшебный лес. Углубившись в этот лес, она и ее сестра Анна узнают настоящую историю своей семьи. Тошнотворно исправив ошибки предков, они сумеют вернуть себе земли королевства.

Можно долго анализировать многослойный месседж картины, но предпочтем отдать это право зрителям. В заключение добавлю лишь одно. Любопытно, каким же получится поколение, воспитанное такими удивительными мультфильмами – ведь, оставаясь чудесной детской сказкой, «Холодное сердце-2» умудряется не только взять правильную феминистическую ноту (это всеобщий тренд), но и рассказать о другом, не менее важном. Например, о том, что у всего на свете, даже у воды, есть память, поэтому стоит отдавать себе отчет во всех своих поступках, о том, каково быть человеком, который отличается от большинства, и как малым народам живется рядом с большими.

АЛМАТЫ ТАРАЗ

ЛЕТАЙТЕ БЕЗ ВАС НЕТ НАС

FlyArystan air astana

Сертификат № KZ.01/032 от 11.04.2019

КУРСИВ | СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО WSJ.

ДУМАЕШЬ, ЧТО ПОДАРИТЬ?

Избранные материалы нашего партнера THE WALL STREET JOURNAL

Достоверные новости, качественная аналитика

ПОЛИТИКА

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Мы знаем больше, чем другие. Оперативный выход эксклюзивной информации

Безупречная точность в работе с информацией, корректность в подаче материалов

ФИНАНСЫ

ПОДАРИ ГОДОВУЮ ПОДПИСКУ ЗА 5 666 ТГ

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

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

КУРСИВ СТРАНА

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:
КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ETF
ВО БЛАГО

стр. 14

ДЕЛОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ:
ГДЕ ЛАЗЕЙКА ЗАРЫТА

стр. 16

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ:
С ЗАПАХОМ СЕРОВОДОРОДА

стр. 21

АКТУАЛЬНО:
ХОРОШИЕ ДОРОГИ
ДЛЯ КАЗАХСТАНА: РЕАЛЬНОСТЬ
ИЛИ УТОПИЯ?

стр. 22

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

Просто мы с тобой живем по разные стороны



Согласно данным, опубликованным в ЕРД, в РК около 74 тыс. злостных должников-юрид. Между тем, приговоренный за крупное хищение бюджетных денег к трем годам условного лишения свободы экс-директор РГП «Енбек-Орал» Руслан Шунаев вновь оказался в центре скандала. Предприниматели из Алматы, Нур-Султана, Шымкента, Уральска, Караганды и даже из России пытаются привлечь его к уголовной ответственности за мошенничество.

Айым АМРИНА

Легальная схема «развода»?

По словам казахстанских бизнесменов, Руслан Шунаев, действуя от имени своего ТОО, обещал им поставить сахар и металлические трубы, однако не исполнил свои обязательства. В итоге у обманутых нет ни товара, ни денег.

Предприниматель из Алматы Лиза Керимбаева – одна из многочисленных потерпевших от поставщика в лице ТОО «Алтын Нэр». В прошлом году она заказала у ТОО сахар почти на 13 млн тенге, а получила товар лишь на 2,8 млн тенге. Остальную часть поставки она так и не дождалась, впрочем, как и своих денег.

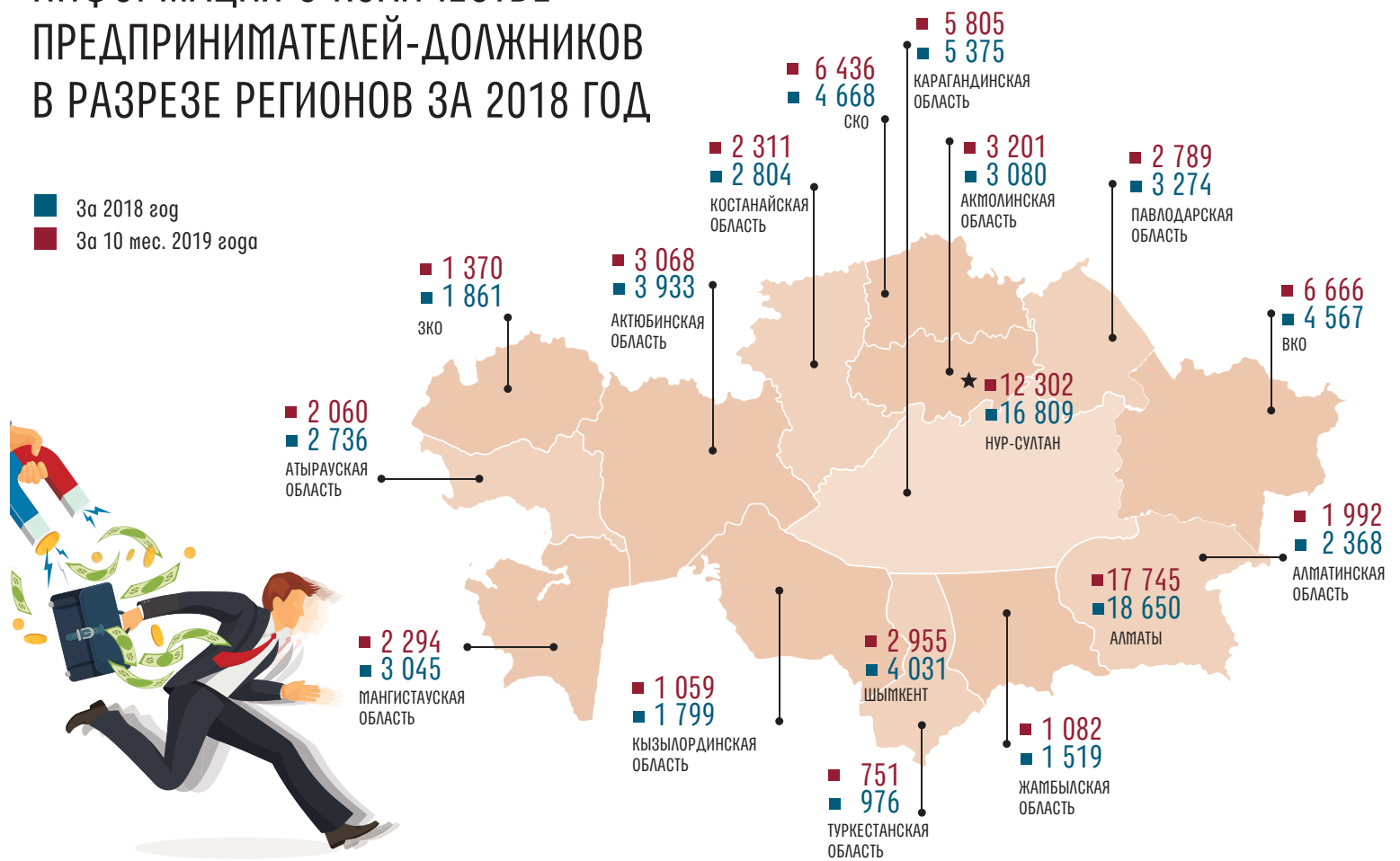
«Руслан Шунаев перестал выходить на связь, я стала искать в интернете о нем информацию. Оказывается, он уже привлекался к уголовной ответственности. И реестр должников я подняла. С 2010 года он заключает контракты с компаниями и не выполняет своих обязательств. Когда я это узнала, приехала в Уральск и подала иск в суд. Специализированный межрайонный экономический суд удовлетворил мои иски о взыскании с ТОО суммы долга и неустойки. Но взыскать я эти деньги с него не могу. Его ТОО объявлено банкротом, а имущества на нем не зарегистрировано. Во время суда я узнала, что есть 16 потерпевших по всей стране», – рассказывает Лиза Керимбаева.

Слова предпринимательницы подтверждают и другие бизнесмены. Они также отмечают, что г-н Шунаев является неофициальным владельцем ТОО «Алтын Нэр», поскольку, мол, товарищество зарегистрировано на некое подставное лицо.

«Мы объединились с потерпевшими и обратились с заявлением в правоохранительные органы, чтобы привлечь этого человека к уголовной ответственности

ИНФОРМАЦИЯ О КОЛИЧЕСТВЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ-ДОЛЖНИКОВ В РАЗРЕЗЕ РЕГИОНОВ ЗА 2018 ГОД

■ За 2018 год
■ За 10 мес. 2019 года



Источник: по данным Министерства юстиции РК

Все чаще наша редакция стала получать ответную реакцию на свои публикации. На этот раз мнением о ситуации на металлургическом комбинате и за его пределами поделился с «Курсивом» исполнительный директор АО «АрселорМиттал Темиртау» Вадим Басин.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Дело не в хлоре

– Вадим Борисович, не так давно на страницах «Курсива» вышел материал о том, что АМТ обвинили в выбросах хлора. Сегодня разве только ленивый не поднимает проблему экологии в городе Темиртау. И поскольку предприятие является градообразующим, то чаще всего вопросы адресованы именно вам.

– Хочу отметить, что я такой же житель Темиртау, как и большинство работающих на комбинате, вся моя семья живет здесь. И поэтому говорить о том, что мы не видим каких-то проблем по экологии, нельзя. Мы – производим, и мы понимаем, что оказываем воздействие на окружающую среду. Но в отличие от наших критиков мы должны менять ситуацию к лучшему. Это наша прямая обязанность. Но для того чтобы добиться результата в этом деле, необходимы и средства, и, самое главное, время.

стр. 20 >

за мошенничество. Но наши дела сначала разделили, то есть отделили эпизоды по сахару и металлу. А затем возбужденное уголовное дело по нашему заявлению и вовсе прекратили. Правоохранители считают, что в действиях г-на Шунаева нет состава уголовного правонарушения», – сетуют бизнесмены.

Мириться с прекращением уголовного дела они не намерены и хотят добиться возобновления расследования.

Реестр немаленький

Юристы отмечают, что от обмана и недобросовестных поставщиков никто не застрахован. Свидетельством тому является Единый реестр должников (ЕРД). В данном реестре отмечено, что в 2018 году там находилось более 81 тыс. должников – юридических лиц (АО, ТОО и ИП). В лидерах здесь оказались Алматы (18 650), Нур-Султан (16 809) и Карагандинская область (5375).

Меньше всего должников в прошлом году было в Туркестанской (976), Жамбылской (1519) и Кызылординской (1799) областях.

За 10 месяцев 2019 года в ЕРД значатся около 74 тыс. предпринимателей. Причем в лидерах по-прежнему остаются Алматы (17 745) и Нур-Султан (12 302). На третьем месте оказалась Восточно-Казахстанская область (6666). Наименьшее количество должников, как и в прошлом году,

в Туркестанской (751), Жамбылской (1082) и Кызылординской (1059) областях.

В департаменте по исполнению судебных актов Министерства юстиции отметили, что если у истца есть на руках вступившие в законную силу судебные акты, то они должны быть исполнены ответчиком в добровольном порядке. В случае неисполнения решения суда должником истцы могут обратиться к судебным исполнителям.

«Судебный исполнитель принимает меры, предусмотренные законом «Об исполнительном производстве и статусе судебных исполнителей». Например, наложение ареста на движимое и недвижимое имущество должника, изъятие данного имущества, запрещение должнику совершать определенные действия, в частности отчуждать имущество в пользу третьих лиц, запрет пользования данным имуществом, временное ограничение на выезд за пределы страны. Данные меры способствуют реальному и эффективному взысканию с должника задолженности, поскольку они могут применяться одновременно», – пояснили в ведомстве в ответ на запрос «Курсива».

Впрочем, в ответе Министерства юстиции также отмечено, что исполнение судебного акта о взыскании задолженности напрямую зависит от платежеспособности должника. Если

должник не имеет имущества и источников дохода, то принимаемые судебным исполнителем меры не дадут результата.

«Отсутствие зарегистрированной недвижимости или автомашины не освобождает должника от исполнения решения суда. При таких обстоятельствах проверяется имущественное положение должника. Например, наличие предметов роскоши, бытовой техники, денег. Ничто не мешает обратиться взыскание на это имущество. Если у должника никакого имущества нет, он не трудоустроен и не принимает никаких мер к трудоустройству, то в отношении него применяется следующая стадия принуждения – административная или уголовная ответственность. За злостное неисполнение решения суда ему грозит административный арест или лишение свободы до двух лет», – подчеркнули в Министерстве юстиции.

Если закон бессилён?

Если у должника нет официально зарегистрированного имущества, денег на счетах и предметов роскоши, такие исполнительные производства заранее можно назвать бесперспективными, говорят частные судебные исполнители. В таких случаях документы возвращаются истцам, но это не значит, что им отказано во взыскании долга. Спустя время последним можно

повторно обратиться к судебным исполнителям.

Но и при повторном обращении судебный исполнитель будет выполнять все те же действия, что и в первый раз. То есть проверять имущественное положение должника, его счета. Это можно делать до тех пор, пока деньги не будут взысканы. В случае объявления должника банкротом судебный исполнитель может направить исполнительный документ банкротному управляющему. Последний должен оценить имущественную массу банкротства, реализовать его и удовлетворить требования истцов согласно очередности.

Юрист Ширин Амиргалиева советует добиваться уголовного преследования должника. Она считает, что перспектива реального лишения свободы часто нужным образом влияет на должников.

«Если у него нет никакого имущества, если он злостно не исполняет решение суда, то его для начала нужно привлечь к административной ответственности. Если административное наказание никак не подействовало, то нужно добиваться уголовного наказания за неисполнение судебного решения. Тем более если у пострадавшего на руках есть несколько решений и есть непогашенная судимость, то суд может установить в его действиях рецидив», – рекомендует Ширин Амиргалиева.

Узнай больше на kursiv.kz



Не судья, не медиатор

Споры между жителями ВКО и банками будет разрешать омбудсмен



Ерсерик СИЙРБАЕВ,
банковский омбудсмен:
«Банковское законодательство предусматривает целый комплекс мер по урегулированию разногласий. Но они действуют только в том случае, если заемщик своевременно сообщил банку о своих проблемах и сел за стол переговоров, чтобы каким-либо образом изменить условия, которые бы облегчили ему выполнение договора».

В Восточном Казахстане в пилотном режиме запустят проект по обязательному внесудебному урегулированию разногласий между заемщиком и банком. Эксперты уверены, что разрешение споров через банковского омбудсмена будет выгодно и сторонам конфликта, и судьям. Если новшество приживется на востоке страны, такую практику распространят и на другие регионы.

Ирина ОСИПОВА

Для проблемных заемщиков

Тема банковских споров для Восточного Казахстана актуальна как никогда. Закредитованность населения растет с каждым годом. Только по итогам трех кварталов этого года восточноказахстанцы взяли ипотечных кредитов на 31,4 млрд тенге. Если не брать в расчет столицы Казахстана, где жилищное строительство идет иными темпами, нежели в регионах, то по объему ипотечного кредитования ВКО лидирует среди областей республики. Такие данные приводит Нацбанк РК.

Вместе с тем так называемый индекс кредитного здоровья, рассчитанный специалистами Первого кредитного бюро, в среднем по стране равен 66. То есть больше половины клиентов банков являются добросовестными плательщиками. Но 19% находятся в состоянии дефолта. Другими словами, каждый пятый заемщик не способен выплачивать свой кредит. Отсюда и возникают проблемы с погашением, задолженностью и начислением пеней.

Согласно статистическим данным, размещенным на сайте

Восточно-Казахстанского областного суда, по итогам девяти месяцев этого года в судах первой инстанции ВКО окончено более 7 тыс. гражданских дел, связанных с нарушениями условий банковского договора, на сумму свыше 6 млрд тенге.

Старт на Востоке

Исков в судах так много, что было предложено «перенаправить русло» заявлений по банковским спорам в альтернативных, внесудебных направлениях. Их два. Во-первых, это медиаторы. Во-вторых, разногласия физических лиц с БВУ может на законных основаниях разрешать банковский омбудсмен. Это независимое лицо, финансовый эксперт, наделенный полномочиями разрешать споры. Его решение имеет такую же силу, как и судебное, и обязательно к исполнению для всех банков. В Казахстане банковским омбудсменом является **Ерсерик Сийрбаев**, он работает в Алматы.

Офис банковского омбудсмена существует уже несколько лет. И по закону любой гражданин Казахстана и ранее, и теперь может обратиться к нему в добровольном порядке при возникновении спора с



Коллаж: Вадим Квятковский

банком. Уникальность пилотного проекта, предлагаемого ВК областным судом, состоит в том, что на территории Восточного Казахстана предложено институт банковского омбудсмена сделать обязательным. То есть любой спор между гражданином и банком сначала должен быть рассмотрен омбудсменом и лишь в исключительных случаях – в судах.

Главное отличие в рассмотрении споров такого плана у омбудсмена и медиатора состоит в том, что последний для урегулирования конфликта и защиты прав заемщика имеет право на раскрытие ему банковской тайны.

По словам председателя ВК областного суда **Нурлана Каирбекова**, институт банковского омбудсмена в мировой практике является самым перспективным направлением развития

Количество обращений к банковскому омбудсмену РК

- 1127 обращений в год
- 663 дела – открыто
- 561 дело – урегулировано

По данным
bank-ombudsman.kz

примирительных процедур. 80% споров разрешается еще на уровне обращения к этому уполномоченному лицу. Процент так высок потому, что решение омбудсмена принимается в большинстве своем, когда оно взаимовыгодно. Если же дого-

вориться с банком не удалось, омбудсмен встал на защиту законных прав заемщика, то банк обязан исполнить это решение. Такими полномочиями банковского омбудсмена наделяет закон.

Недавно в ВК областном суде состоялось первое заседание по внедрению пилотного проекта. На нем присутствовали представители всех банков второго уровня. Предварительно они одобрили новый принцип работы, сейчас алгоритм действий проходит согласование в головных офисах БВУ.

Согласно информации судьи Верховного суда **Улболсын Сулейменов**, приехавшей в Усть-Каменогорск для обсуждения пилота, с начала года в Казахстане рассмотрено свыше 88 тыс. гражданских дел, связанных с договорами банковского займа. Из них 5% было прекра-

щено в результате примирения сторон. А ведь такие иски могли и вовсе не дойти до суда, если бы заявитель и ответчик прошли досудебные примирительные процедуры.

Как это работает

По словам судьи-координатора ВК областного суда **Елдоса Жумаксанова**, урегулирование банковского спора омбудсменом выгодно обеим сторонам – и банку, и заемщику. Во-первых, благодаря опыту омбудсмена в урегулировании таких кредитных споров высока вероятность, что при его содействии стороны договорятся о взаимоприемлемых условиях и конфликт будет исчерпан. Во-вторых, для заемщика обращение к омбудсмену бесплатно, ему не придется нести никаких расходов, оплачивать госпошлины. Даже ехать в Алматы не обязательно, все документы можно отправить по электронной почте. В-третьих, согласно закону «О банках и банковской деятельности в РК», предложенное решение обязательно к исполнению для банка только в том случае, если заемщик с ним согласен.

«Банковское законодательство предусматривает целый комплекс мер по урегулированию разногласий. Но они действуют только в том случае, если заемщик своевременно сообщил банку о своих проблемах и сел за стол переговоров, чтобы каким-либо образом изменить условия, которые бы облегчили ему выполнение договора», – отмечает Ерсерик Сийрбаев.

Поэтому, чтобы воспользоваться возможностью разрешения спора у омбудсмена, к заемщику предъявляется обязательное требование: при возникновении конфликта человек обязан письменно обратиться со своими претензиями непосредственно в банк и получить от него ответ.

Непреодолимый рубеж

Региональные МФО не переживут нововведений Нацбанка

Микрофинансовые организации, обслуживающие население небольших городов и районов, не видят для себя будущего на рынке кредитования, считая, что грядущие изменения пруденциальных требований поставят крест на их деятельности. Представители МФО полагают, что нововведения отразятся и на их постоянных клиентах, которым сложно получить займы в БВУ.

Ирина АДЫЛКАНОВА

Слабое звено

МФО, работающие в малых городах и сельских зонах Казахстана, могут покинуть рынок. По мнению представителей организаций, для них именно таким итогом станет очередное ужесточение правил деятельности компаний небанковского сектора.

Соответствующий указ в июле текущего года подписал президент Казахстана, Национальный банк приступил к разработке постановления. В целом планируемые изменения направлены на стабилизацию сектора микрокредитования. Документ был разработан для недопущения неконтролируемого роста долговой нагрузки населения, а также для повышения уровня ответственности договорных субъектов. Как сообщал в конце ноября «Курсиву» председатель Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК) **Ербол Омарханов**, для всех участников сектора устанавливается единый предельный размер годовой эффективной ставки в 56% годовых. Сейчас предельная ставка по розничным займам у БВУ и МФО не должна

превышать 56%, но у компаний онлайн-кредитования она пока ограничена 100%.

Будут отменены комиссии и вознаграждения за оформление и выдачу займов. Планируется введение допустимого уровня кредитной долговой нагрузки клиентов, которые к тому же должны будут подтверждать доход выше прожиточного минимума. Объем операций может сократиться, но дополнительно компании смогут зарабатывать в качестве платежных агентов и на рынке ценных бумаг.

В зоне риска

Однако все эти меры будут полезны лишь тем МФО, которые смогут пережить основное нововведение – повышение размера уставного капитала. Предполагается, что с 1 января по 1 июля 2020 года он должен будет составлять 30 млн тенге. С 1 июля 2021 года увеличится до 50 млн, а с 1 июля 2022 года – до 100 млн тенге. В АМФОК подсчитали, что в настоящее время почти половина действующих микрокредитных компаний имеют уставный капитал менее 50 млн тенге. Они – в зоне риска.

«Среди них мы, работающие в небольших населенных пунктах, где живут люди, не обладающие огромными деньгами. Наша МФО, созданная крестьянскими хозяйствами, прошла регистрацию в 2016 году. Тогда условие о наличии уставного капитала в 30 млн тенге мы выполнили, необходимые требования для ведения этого бизнеса соблюдаем. Теперь вряд ли сможем продолжать», – делится мнением с «Курсивом» директор ТОО «Микрофинансовая организация СельхозКредит» **Елена Бугубаева**.

ТОО работает с жителями Зырянновка и Катон-Карагайского района ВКО. По словам Елены Бугубаевой, за микрозаймами обращаются местные небольшие ИКХ и физические лица. В основ-

ном деньги берут на приобретение скота, на потребительские цели.

«Наши клиенты не обращаются в банки, так как имущество в залоге там не принимают. А мы идем навстречу и таким образом выполняем социальную функцию, задолженности не имеем. И так сельский житель живет много хуже, чем городской, теперь ему вообще перекрывают кислород. И нам тоже», – говорит г-жа Бугубаева.

Она также считает, что Нацбанку необходимо разрабатывать и применять новые требования, используя дифференцированный подход, с учетом местоположения МФО, объемов проводимых операций.

С ней солидарна и руководитель МФО «Алтын Пайда» **Ирина Мицук** из Рудного Костанайской области.

«У нас в клиентах определенный контингент – пенсионеры, физлица. Бизнеса в процентном отношении меньше. Мы не взимаем комиссии за выдачу займа, готовы и дальше следовать указаниям регулятора. Но увеличение порога уставного капитала приведет к закрытию маленьких региональных, но нужных населению компаний», – рассуждает Ирина Мицук.

При этом руководители МФО не считают приемлемым выходом слияние мелких компаний ради наращивания уставного капитала. Не готовы они и переходить в нишу онлайн-кредитования.

Кому беда, кому – выгода

Однако есть и такие компании, кто не против перемен. Так, по словам руководителя МФО из Караганды **FinansInvest Владимира Литвинова**, уставный фонд его компании сегодня составляет 100 млн тенге. По его словам, МФО тесно работает с предпринимателями, но при наличии надежной



Коллаж: Вадим Квятковский

кредитной истории поддержку получают и физические лица. Размер займов может быть разным – от 200 тыс. до 3 млн тенге и выше.

«Для мелких компаний ужесточение мер будет менее выгодно, но для стабильных компаний, которые не первый год на рынке, это хорошо. И даже выгодно, потому что уйдут мелкие конкуренты. Но и это не главное. Мы абсолютно положительно относимся к открывающимся возможностям по работе с ценными бумагами, так как это еще одна возможность для привлечения средств со стороны. Это интересно», – считает Владимир Литвинов.

По его мнению, своевременна и мера по повышению уровня требований к заемщикам.

«Это защитит микрофинансовые организации, так как пока закон зачастую на стороне клиентов, которые должны уже понимать, что по счетам платить необходимо», – уверен Владимир Литвинов.

Каков масштаб потерь?

Если Нацбанк не внесет корректировки, смягчающие условия по формированию уставного капитала, часть микрокредитных компаний покинет рынок. Это признают многие, но никто не берется назвать хотя бы примерное число «потерь». Тем временем по всем регионам страны в настоящее время проходят судебные разбирательства по искам территориальных подразделений регулятора к микрокредитным организациям, не прошедшим государственную регистрацию до 1 января 2016 года, как того требовало законодательство. Одним из условий для осуществления процедуры явилось наличие уставного капитала в 30 млн тенге. «Курсив» запросил официальную информацию по числу исков, чтобы понять, сколько МФО этот рубеж не преодолело.

«Территориальные филиалы Национального банка наделены полномочиями по подаче с января 2019 года исков в суды о

принудительной ликвидации или реорганизации микрокредитных организаций, не прошедших государственную регистрацию по пункту 1 статьи 31 Закона о МФО. В связи с чем в 2019 году филиалами Национального Банка проведена активная работа по подаче исков в суды о принудительной ликвидации или реорганизации микрокредитных организаций. Так, по состоянию на 01.08.2019 г. всего подано исков о принудительной ликвидации/реорганизации в суды в отношении 293 микрокредитных организаций, из которых решения о принудительной ликвидации/реорганизации на указанную дату вынесены в отношении 198 микрокредитных организаций», – говорится в официальном ответе Национального банка на запрос «Курсива».

Вместе с тем стоит отметить, что в реестре, опубликованном на сайте регулятора, числится лишь 175 действующих МФО (данные на 18 ноября 2019 года).

Где лазейка зарыта

Эксперты выявили коррупционные условия в самом законодательстве



Фото: robuart262

В Туркестанской области укореняется практика заключения допсоглашений с демпингующими победителями конкурсов по госзакупкам. Получить потом значительные суммы без повторного конкурса им позволяет закон о госзакупках, заявляют в РПП.

Лаура КОПЖАСАРОВА

Договорные качели

Случаи увеличения сумм договоров о госзакупках без проведения повторного конкурса и их причины обсуждались на последнем заседании совета по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции Туркестанской области. Начальник отдела государственных закупок и местного содержания РПП **Саттар Игенов** в своем выступлении привел наиболее показательные примеры.

Так, в момент проведения открытого конкурса на ремонт четырех улиц села Казыгурт Казыгуртского района области общая сумма по четырем лотам составляла около 243,5 млн тенге. С победителем конкурса – ТОО «Таган» – в августе этого года был заключен договор на сумму 177,7 млн тенге. Спустя два месяца стороны заключили дополнительное соглашение – на ремонт тротуара за 41,4 млн тенге. Увеличение мотивировалось экономией средств по этой закупке. В итоге ее общая сумма выросла до 219,1 млн тенге.

При этом, как отметил докладчик, ремонт тротуара не входил в первичное ПСД. В связи с чем в палате считают, что заказчик – отдел жилищного хозяйства, пассажирского транспорта и ав-

томобильных дорог Казыгуртского района – должен был провести для этого отдельный открытый конкурс.

Другой подобный пример – закупки на текущий ремонт освещения двух улиц в сельском округе Жана Икан с изначальной суммой 8,9 млн тенге. В конце

ного соглашения для проведения дополнительных работ и услуг.

При этом, по заявлению экспертов, использовать такую схему позволяет лазейка в законодательстве. «Один из пунктов ст. 45 Закона РК «О государственных закупках» предоставляет заказчикам право заключать допол-

по госзакупкам уже постфактум, а моменты выделения и освоения государственных денег остаются бесконтрольными. Дополнительные же соглашения фактически никто не отслеживает.

Присутствовавший на заседании заместитель руководителя департамента внутреннего госаудита по Туркестанской области **Талгат Тултебаев** сообщил, что у них нет такой функции, проводить проверки они могут только при поступлении жалоб от предпринимателей.

Представители управления госзакупок Туркестанской области, также приглашенные на заседание совета, на него не явились. Кстати, по прозвучавшим на заседании данным, по итогам двух прокурорских проверок в отношении этого госоргана было внесено 30 представлений. По результатам их рассмотрения было привлечено к дисциплинарной ответственности 21 должностное лицо, 31 – к административной, 10 дел перенаправлено в департамент Нацбюро по противодействию коррупции по Туркестанской области.

Между тем прокуроры попросили делегировать им из палаты специалиста для совместной деятельности в созданной при надзорном органе рабочей группе, которая будет заниматься проверкой порядка и законности проведения госзакупок. Эту просьбу совет удовлетворил, закрепив ее в одном из пунктов принятой резолюции заседания. Кроме того, члены совета решили направить результаты проведенного РПП мониторинга в областной департамент внутреннего госаудита для рассмотрения и принятия мер, а также разработать предложения о необходимости внесения изменений в ст. 45 Закона «О государственных закупках».

В 2019 году на портале госзакупок по Туркестанской области зарегистрировались 1449 заказчиков и 2932 поставщика – юридические и физические лица. Общая сумма размещенных годовых планов закупок – 373 млрд тенге.

марта был подписан договор с ТОО «MEGA-БЕН Строй» на сумму около 6,7 млн тенге. В следующем месяце появилось дополнительное соглашение на 3,3 млн тенге без каких-либо изменений в технической спецификации, в результате общая сумма договора превысила 10 млн тенге. Еще в одном случае стоимость капитального ремонта автодороги путем заключения допсоглашения вообще увеличилась с первоначальных 650,3 млн до 2,5 млрд тенге.

Все по закону

Как констатировал председатель совета **Орынбасар Кабиштаев**, приведенные примеры – это лишь некоторые факты, на самом деле таких нарушений в области много. Как считают в РПП, здесь наличию факты недобросовестной конкуренции. Сначала путем демпинга победителем конкурса становится представивший максимальное заниженное ценовое предложение. После сумма увеличивается через заключение дополнитель-

ные соглашения в сторону увеличения суммы договора без проведения отдельного открытого конкурса. Таким образом, существует правовая коллизия, которая является условием для развития коррупционных рисков в этой сфере», – пояснил Саттар Игенов.

На руку нечистоплотным чиновникам также примечание к ст. 207 КоАП, согласно которому должностное лицо не привлекается к административной ответственности при самостоятельном устранении нарушений, выявленных при камеральном контроле, в течение 10 рабочих дней со дня вручения соответствующего уведомления. Как подчеркнул эксперт, тем самым должностным лицам фактически предоставляется право нарушать закон о госзакупках, а в случае уличения в нарушениях – избежать ответственности.

Что делать?

Как отметил Орынбасар Кабиштаев, правоохранительные органы реагируют на нарушения

Кто в ответе за формализм?

Предприниматели несут миллионные убытки, участвуя в государственных закупках

Почти половина костанайских бизнесменов, которых чиновники пытались признать в этом году недобросовестными участниками государственных закупок, такковыми не являются. Нередко госорганы инициируют иски в суд, при этом нарушая взятые по договорам обязательства.

Дмитрий МАЧЕЛЬ

До встречи в суде

В костанайский филиал Палаты предпринимателей по-прежнему поступает немало жалоб от бизнесменов, сталкивающихся с проблемами при участии в госзакупках. Практически каждое обращение касается дел, доведенных до суда по инициативе чиновников.

Эксперты «Атамекен» подсчитали, что только с начала 2019 года в Костанаяе прошло 1,3 тыс. судебных разбирательств в сфере госзакупок. Из них почти в 1 тыс. случаев чиновники пытались признать предпринимателей недобросовестными участниками. Однако 428 решений было вынесено в пользу бизнеса. Еще 202 спора касались законности соблюдения договорных обязательств. Самим бизнесменам удалось выиграть 78 дел.

«Приведенная статистика свидетельствует о том, что почти в половине случаев заказчики в лице акиматов и госорганов нарушают права предпринимателей, затягивая судебными процессами сроки выплат по исполненным работам и услугам», – отмечает эксперт Палаты предпринимателей Костанайской области **Наурызбай Бегижанов**.

Ошибки – наши, риски – ваши

О том, что проблема требует системного решения, говорили

на днях и на заседании регионального совета по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции. Здесь было заявлено, что судебные иски нередко инициируются по формальным основаниям. Причины обращений в суд таковы: заказчик, пытаясь обезопасить себя и исключить любой намек на коррупционную составляющую, действует на опережение. Но от этого страдает добросовестный бизнес.

В апреле 2019 года отдел ЖКХ акимата Костаная заключил с компанией «Сервис КСТ» договор на реконструкцию входной арки городского центрального сквера. После того как документ был зарегистрирован и вступил в законную силу, фирма приступила к работам.

Однако уже в конце месяца акимат отправил компании дополнительное соглашение о расторжении договора, а следом – письмо о необходимости остановить строительство. Выяснилось, что закупки были проведены с нарушением. Лучшего выхода, чем остановить реконструкцию, у чиновников, видимо, не нашлось.

«Мы потребовали, чтобы нам оплатили 19 млн тенге, которые мы затратили на покупку стройматериалов. Но заказчик заявил, что это наши коммерческие риски. Но, простите, у нас не настолько большое предприятие, чтобы брать на себя такие огромные потери, причем не по своей вине. Мы вынуждены были продолжить реконструкцию. К тому же близилось 140-летие Костаная, и если бы остановились, то все равно бы получили за то, что центральный объект не готов вовремя», – рассказал на заседании совета заместитель директора ТОО «Сервис КСТ» **Малик Бутабаев**.

В итоге компания закончила работы, но акимат их принимать отказался, пытаясь через суд

признать договор недействительным. Предприниматель подал встречный иск. В сентябре 2019 года специализированный экономический межрайонный суд Костаная вынес решение в пользу ТОО «Сервис КСТ». Но заказчик воспользовался правом на апелляцию.

«Прошло четыре месяца, как закончено строительство, а у нас до сих пор люди сидят без зарплаты. Они каждый день приходят ко мне и требуют денег. Я опять залез в долги, часть зарплаты выплатил. Но проблему это не решило, мы до сих пор полностью не рассчитались за материалы. В общей сложности наша фирма затратила на реконструкцию 80 млн тенге», – отмечает Малик Бутабаев.

На этой неделе областной суд отказал отделу ЖКХ в удовлет-

ворении иска, признав, таким образом, законность действий предпринимателя.

На кону репутация

Не менее поучительна история и у компании «Промстрой-проект», которая в 2018 году обязалась в рамках госзакупок разработать проектно-сметную документацию на реконструкцию дамбы. По договору фирма должна была закончить работы в конце сентября, но по факту завершила в середине декабря.

Заказчик в лице районного отдела ЖКХ обратился в суд с иском признать компанию недобросовестной. Однако суд постановил, что сроки затянулись по вине самих чиновников. Оказалось, что исходные материалы, необходимые для разработки ПСД,

заказчик предоставил фирме за две недели до окончания срока договора. Зато с судебным иском госорган тянуть не стал. Но процесс в итоге проиграл.

Костанайская областная филармония им. Умурзакова, являясь коммунальным государственным предприятием, также обратилась в суд с требованием признать недобросовестным участником закупок одного из поставщиков мебели – индивидуального предпринимателя. И это несмотря на то, что просрочка по поставке составила всего два дня, а бизнесмен в этот же день заплатил неустойку.

«Во всех этих случаях речь идет о судебных издержках, которые несут бизнесмены. К тому же на кону стоит репутация предпринимателей, которых могут

признать недобросовестными по совершенно формальным основаниям только потому, что госорган обязан реагировать на нарушения. Хотя бизнес в дальнейшем может лишиться возможности участвовать в закупках», – отмечает глава отдела правовой защиты предпринимателей Палаты предпринимателей Костанайской области **Ренат Давлетпаев**.

А есть ли умысел?

Впрочем, не всегда в спорах бизнеса и чиновников вина лежит на последних. Статистика судебных дел не исключает действительно недобросовестного поведения отдельных компаний и реального неисполнения обязательств, взятых на себя предпринимателями. Но для того чтобы искоренить практику формальных судебных исков и предостеречь законопослушных бизнесменов от непредвиденных убытков, нужен системный подход, предусматривающий более детальный анализ.

«Я считаю, что необходимо детально изучить все судебные решения, по которым суды приняли сторону бизнеса. Необходимо дать правовую оценку действиям первых руководителей госорганов на предмет предпочтения отдельным фирмам, воспрепятствования предпринимательской деятельности и незаконного содействия отдельным компаниям», – говорит заместитель руководителя областного департамента Агентства РК по делам государственной службы и противодействию коррупции **Асхат Искендеров**.

Решение приступить к исследованию было принято всеми участниками совета. Если факты злоупотребления со стороны чиновников найдут подтверждение, это станет поводом для дисциплинарных взысканий конкретным госслужащим.



Фото: Дмитрий Мачель



Фото: Astrop silentalex88

Идем ко дну Уральские фирмы-технадзоры остались вне госзакупок

Причиной тому стали изменения в законодательстве: в конкурсах на оказание услуг в сфере строительства по ЗКО побеждают лишь актобинские или алматинские фирмы, у которых суммы налоговых отчислений в бюджет много выше, чем у местных технадзорных компаний.

Людмила КАЛАШНИКОВА

Всего в ЗКО около 20 фирм, оказывающих услуги технического надзора при строительстве зданий, сооружений и автомобильных дорог.

С начала 2019 года в условиях конкурсов на проведение государственных закупок определяющим показателем была внесена сумма уплаченных предприятием налогов за последние четыре года. И уральские фирмы-технадзоры перестали побеждать в тендерах. Победителями конкурсов на оказание услуг технадзора при строительстве государственных объектов в ЗКО стали иногородние фирмы – ТОО «Дирекция строящихся предприятий «Стройинтеграция» (Алматы), ТОО «Актаустройэксперт» (Нур-Султан), ТОО «Инженерное бюро NURTAU» (Актобе), ТОО «Актобестройэксперт» (Актобе), ТОО «DS&V» (Костанай).

Выиграли много, а спецов мало?

В октябре 2019 года пять инженеринговых компаний Уральска – ТОО «Сана Маркет», ТОО «АНТинжсервис», ТОО «Сектор строительных услуг «Сенімді сапа», ТОО «БатысСапа Инжиниринг», ТОО «КИУС» – написали заявление в управление государственного архитектурно-строительного контроля ЗКО. Они попросили ведомство провести проверку соответствия качества услуг по техническому надзору за строительными объектами в области.

Причиной проверки, с точки зрения местных предпринимателей, может служить тот факт, что неместные фирмы выиграли огромное количество лотов на технадзор при строительстве 14 многоквартирных домов, 4 водопроводов, 67 одноэтажных домов, 3 школ, 6 дорог. Учитывая разбросанность объектов по области, у местных фирм возник вопрос: сумеют ли победители качественно выполнить взятые на себя обязательства?

Не получив из ГАСКа ответа, в ноябре 2019 года бизнесмены обратились в Палату предпринимателей ЗКО, где помимо вопросов качества услуг затронули и большой для инженеринговых компаний области вопрос – близкое к банкротству финансовое положение.

Руководитель ТОО «КИУС» Мурат Бахишев – именно он и стал инициатором написания тревожных писем в ГАСК и ПП – объяснил «Курсиву», что его предприятие работает с 2007 года, и при участии ТОО «КИУС» в ЗКО были построены десятки социальных объектов, многоэтажных домов, автодорог.

«Во многих договорах на наши услуги прописано, что представители фирмы-технадзора должны постоянно находиться на строительном объекте. При возведении многоэтажного дома или, к примеру, строительстве автодороги там должны работать до шести специалистов технадзора. У нас вызывает большое сомнение, как фирмы из Алматы или Актобе, выигравшие не один десяток тендеров по стране, смогут обеспечить при строительстве объектов должное количество специалистов», – рассуждает Мурат Бахишев. По его словам, уже сейчас иногородние компании переманивают к себе на работу сотрудников местных фирм.

Аналогичного мнения придерживается и руководитель фирмы-технадзора ТОО «АНТинжсервис» Нурлан Мурзагалиев. Он считает, что сложившаяся ситуация с технадзором в ЗКО породит лишь одно: отсутствие надлежащего контроля со стороны госоргана, поскольку фирмы-технадзоры нанимают именно государство в лице областных управлений строительства. В итоге может пострадать качество строительных работ.

Узкая направленность – путь к разорению

Относительно нового условия участия в тендере – отнесения в зачет участника конкурса суммы уплаченных налогов за последние четыре года – оба руководителя инженеринговых компаний считают, что именно оно выбило из участия в госзакупках всех уральских технадзоров.

«Уральские инженеринговые фирмы заняты только в сфере технадзора за строительством. В то время как алматинские или актобинские фирмы – победители большинства конкурсов – выполняют весь комплекс строительных работ – от проектирования до строительного-монтажных работ плюс технический и авторский надзор за строительством», – говорит Нурлан Мурзагалиев.

Сейчас, по его словам, «АНТинжсервис» переживает нелегкие времена: из фирмы уже ушли два специалиста, осталось пятеро. Платить зарплату людям нечем. Из госзаказа у ТОО остался лишь проект по газоснабжению сел Казталовского района ЗКО. В конце декабря «АНТинжсервис» завершит проект, и фирма сократит свой штат еще на три специалиста.

Аналогичная ситуация в большинстве инженеринговых компаний Уральска. В ТОО «КИУС»

из 11 специалистов сейчас работают шесть. Люди уходят, потому что нет тендеров, соответственно, нет и достойной зарплаты.

«Сейчас мы даже не заглядываем на портал госзакупок – шансов выиграть тендеры на технадзор у нас нет никаких. У меня осталось несколько проектов прошлых лет: спортивная школа-интернат в поселке Деркул и пристройка к зданию ДКНБ. К середине лета 2020 года мы их завершим и пойдем ко дну», – констатирует Мурат Бахишев.

Главы уральских инженеринговых фирм отмечают, что новые нормы закона о госзакупках, по сути, монополизируют рынок услуг технадзора в сфере строительства. И даже если правила госзакупок будут изменяться в перспективе, не исключено, что к тому времени инженеринговые фирмы Уральска уже разорятся.

Выше закона не прыгнешь

Руководитель управления госзакупок по ЗКО Бибигуль Ниеткалиева сообщила «Курсиву», что с начала 2019 года они провели 29 конкурсов на услуги технадзора. Один из них выиграла местная фирма – ТОО «Жана консалтинг Ltd», в других победили иногородние инженеринговые компании. Средняя сумма одного лота по технадзору, по словам г-жи Ниеткалиевой, – 10 млн тенге.

«Раньше технадзоры, чтобы выиграть конкурс, могли демпинговать, предлагать цену услуг ниже заявленной в тендере на 40-50%. Теперь, во избежание получения некачественных услуг, внесена норма, предписывающая участникам тендеров не допускать понижения цены ниже 15%», – пояснила Бибигуль Ниеткалиева.

То, что местные фирмы из-за меньших сумм налоговых отчислений оказались аутсайдером тендеров на услуги технадзора, изменить в управлении госзакупок не в силах.

Председатель совета по защите прав предпринимателей ПП ЗКО Хайдар Капанов считает, что в этой ситуации победить все-таки стоит. На местном уровне, как подчеркивает г-н Капанов, такие вопросы не решаются. Поэтому обращение инженеринговых компаний Уральска они перенаправили в РПП «Атамекен».

«Наша резолюция – из законодательства нужно убирать норму о включении суммы уплаты налогов за четыре года в список ключевых при участии бизнеса в тендерах на госзакупку в сфере строительства. О какой поддержке малого и среднего бизнеса со стороны государства может идти речь, если такими поправками в законодательстве мы душим МСБ на корню?» – заключил Хайдар Капанов.

Долгосрочные секреты фондового рынка

< стр. 14

«Это значит, что любой эмитент из Казахстана может размещать свои бумаги, к примеру, в России. Также будут брокеры на всех пяти площадках. Это среднесрочный проект», – заметил директор казначейства ЕАБР.

Кстати, напомним, 1 октября Высший Евразийский экономический совет утвердил Концепцию формирования общего финансового рынка ЕАЭС, предусматривающую соглашение о допуске брокеров и дилеров одного государства ЕАЭС к участию в организованных торгах на биржах других государств-членов. Данное соглашение предусматривает снятие барьеров во взаимном признании лицензий брокеров и дилеров, обеспечивая при этом возможность недискриминационного участия в биржевых торгах и системах расчетов.

С точки зрения генерального директора ИК «Фридом Финанс» Тимура Турлова, действующая сегодня на фондовых рынках система интересна тем, что позволяет проводить link и создавать некий общий пул ликвидности.

По его словам, сегодня удобная система существует между Шанхаем и Гонконгом, почти между всеми американскими площадками, где можно купить любой инструмент, торгующийся на любой из этих бирж.

«Важно, когда на каждой площадке есть свои регуляторы, есть свой центральный контрагент, центральный банк, определены нюансы в правилах игры и при этом есть более-менее равный взаимный доступ. К примеру, если наша инвестиционная политика позволяет покупать бумаги с рейтингом «В» и выше, то мы можем смотреть не только на российские компании с рейтингом «В», но через эту систему анализировать инструменты, выпущенные в других странах. Так, делая репо под другие инструменты, мы можем обращаться к пулам ликвидности, в том числе казахстанским. У нас и получается нечто подобное, поскольку

во эти link создают некую виртуальную биржу. Это интересно, ведь биржи в наших странах совершенно разные, торговля идет на разных площадках, и условно если Центробанк выходит на какую-то биржу с какими-то интервенциями – по валюте, по ценным бумагам или по ставкам, то доступ к этим интервенциям получает весь рынок», – заметил Тимур Турлов.

В рамках сотрудничества

Напомнили участники сессии и о соглашении, заключенном не так давно между Казахстанской фондовой биржей (KASE) и Московской биржей. «В ЕЭК обсуждается несколько регуляторных соглашений о взаимном допуске игроков на рынки стран, о взаимном допуске ценных бумаг эмитентов стран союза. Наше партнерство с KASE может стать наглядным примером для других высокоуровневых межгосударственных соглашений», – отметил представитель Московской биржи.

Данное партнерство, по его словам, позволяет не только передавать друг другу накопленный опыт, но и создать привлекательную информационно-технологическую среду для всех участников обеих бирж. «То есть российские участники, приходя на казахстанский рынок, должны использовать те же самые технологии, которые они уже здесь апробировали, и соответственно казахстанские участники, приходя на российский рынок, должны понимать, что технологии одинаковы. Тем самым мы облегчаем профессиональным участникам рынка ценных бумаг, валютного рынка, срочного рынка выход на соседний рынок. Мы полагаем, что в рамках нашего сотрудничества будут поставлены три системы для трех рынков: фондового, валютного, деривативов», – отметил представитель Московской биржи.

Также он уверен, что ключевым звеном сотрудничества двух бирж должно стать обсуждение

роли центрального контрагента на казахстанском фондовом рынке в лице KASE. Благодаря этому институту money market (денежный рынок) в российских рублях в большей степени сконцентрирован именно на биржевом рынке. Как особо подчеркнул спикер, участникам биржевого рынка нравится, что благодаря специальному регулированию и большому капиталу центрального контрагента риски на рынке достаточно низкие.

Вместе с тем заместитель председателя правления KASE Наталья Хорошевская видит возможность использования денежного рынка в установлении link по миграции ликвидности между нашими странами. «Денежный рынок позволил бы привлечь короткую ликвидность или отдавать в залог излишки ликвидности по разным валютам на наших биржах. Но для этого также нужно решить вопрос, чтобы ценные бумаги наших стран могли использоваться в корзинах других стран для того, чтобы иметь возможность быть предметом репо на этой бирже», – считает Наталья Хорошевская.

Говоря об интеграции двух бирж, стоит отметить, что 3 декабря KASE ввела в эксплуатацию торгово-клиринговую систему ASTS+ (торговую систему, разработанную на базе Московской биржи). В ASTS+ будут проводиться торги акциями, ценными бумагами инвестиционных фондов, ETF – с расчетами в тенге, а также еврооблигациями, депозитарными расписками – с расчетами в американских долларах.

По данным KASE, по итогам первого торгового дня в торгово-клиринговой системе ASTS+ фондового рынка было заключено 115 сделок, из них 114 сделок купли-продажи и одна операция репо, осуществленная «прямым» способом. Общий объем заключенных сделок по итогам торгов в торгово-клиринговой системе ASTS+ фондового рынка 3 декабря 2019 года составил более 13,4 млн тенге.



Фото: Мадия Торебаева

flyqazaq.com

**ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БАҒЫТТАР
МЕЖДУНАРОДНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ**



**Алматы + Бишкек
Алматы + Ош
Атырау + Астрахань**

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



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

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

Где найти синие воротнички для севера

36% переселенцев в СКО не имеют профессиональной квалификации,
26% – высшего образования

За последние три года почти 5 тыс. человек переехали жить в Северо-Казахстанскую область из труднодоступных регионов страны по программе переселения. Новоявленным северянам государство помогает обустроиться на месте, в том числе обеспечивает жильем. Возможно, скоро желающим сменить место жительства придется проходить отбор. Ведь, как выяснилось, большинство прибывших не имеют профессиональных навыков, востребованных в СКО.

Павел ПРИТОЛЮК

Процесс идет

Северо-Казахстанская область – единственная в Казахстане, где для переселенцев строят дома. Это помогло существенно увеличить приток людей в регион по сравнению с 2018 годом почти в полтора раза. Тогда в СКО переехали 1,3 тыс. человек. В этом году уже больше 2 тыс. Это 695 семей из Алматинской, Жамбылской, Кызылординской, Мангистауской, Туркестанской областей и городов Нур-Султана и Шымкента. Они будут обеспечены жильем, причем местные власти предлагают выбор: заселиться в новые дома или в те, что имеются на вторичном рынке. Программой «Енбек» по второму варианту предусмотрена компенсация в размере годовой суммы арендных плат до 636 тыс. тенге, в зависимости от количества членов семьи. В рамках Комплексного плана социально-экономического развития области реализуется и пилотный строительный проект.

«За период 2019–2022 годов в области будет построено 2,1 тыс. домов», – рассказал «Курсиву» заместитель руководителя управления координации занятости и социальных программ Ержан Макен.

Подсчитано, что в текущем году в 87 населенных пунктах СКО 428 семьям будет предоставлено новое жилье. Этот вариант в



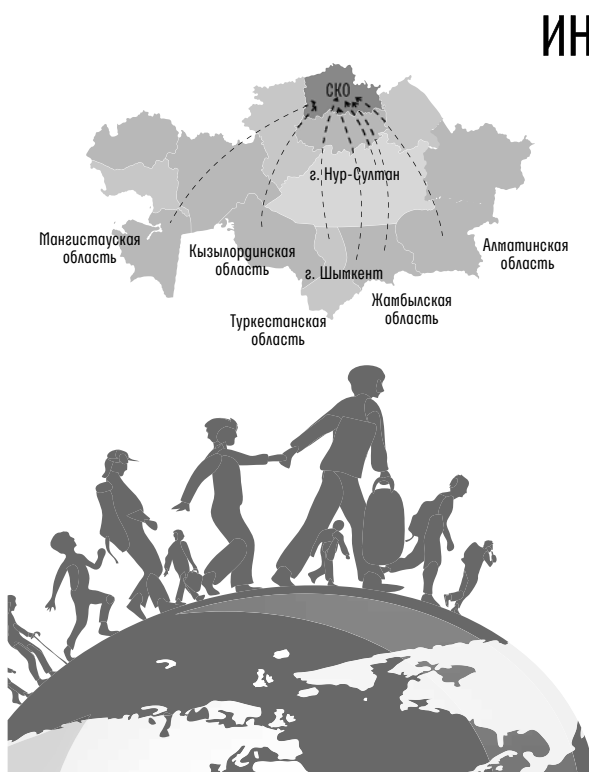
Иллюстрация: Anatolir

первую очередь выбирают молодые пары, имеющие больше двух детей.

Отметим, что переехавшим гражданам за счет средств республиканского бюджета оказывают и материальную поддержку в виде субсидий на переезд – одновременно в размере 35 МРП, то есть около 88,4 тыс. тенге на каждого члена семьи.

Тепло, светло, комфортно

Село Байтерек находится недалеко от Петропавловска. С 2010 года в деревне началось активное строительство домов для оралманов. Сейчас в населенном пункте проживают и переселенцы из труднодоступных регионов Казахстана. С ними встретился во время своего официального визита в Северо-Казахстанскую область в конце ноября вице-премьер РК Бердыбек Сапарбаев. Побывал он в гостях у семьи Насыровых. В самый северный регион страны они переехали недавно. Получили сначала временное жилье, а потом и постоянное. В родной Туркестанской области не было ни крыши над головой, ни постоянной работы. Теперь глава семейства трудится во-



ИНФОРМАЦИЯ ПО ПРОГРАММЕ ПЕРЕСЕЛЕНИЯ ПО СКО

2016-2018		2019	
КОЛ-ВО СЕМЕЙ	КОЛ-ВО ЧЕЛОВЕК	КОЛ-ВО СЕМЕЙ	КОЛ-ВО ЧЕЛОВЕК
189	668	87	281
184	651	62	181
137	399	58	157
18	37	14	20
640	2200	279	800
108	373	108	373
138	444	87	255
1400	~4800	ВСЕГО	695 ~2000

Источник: по данным управления координации занятости и социальных программ СКО

дителям и покидать регион не планирует.

«Мы хотим остаться тут. У нас молодая семья, важно чего-то добиваться в жизни. Байтерек – очень хороший поселок с замечательными людьми, всегда

готовыми помочь», – отметил Руслан Насыров.

Еще 10 лет назад Байтерек, на тот момент называвшийся Элитным, особенно преуспевающим селом не был. Сегодня оно перспективно, постоянно раз-

растается, здесь проживают уже свыше 2 тыс. человек. По данным переписи населения 2009 года, здесь числились всего 400 жителей. Сегодня появилась большая школа, теперь местные жители просят североказахстанских

чиновников оказать содействие в строительстве детского сада. Бердыбек Сапарбаев просьбу сельчан поддержал, отметив, что работу по развитию социальной инфраструктуры на селе необходимо продолжить.

Желающих много – специалистов мало

Программы возвращения репатриантов и переселения соотечественников из труднодоступных областей страны дали этой и другим деревням новую жизнь. Но помогут ли они решить вопрос нехватки человеческих ресурсов на севере, пока неизвестно. Одна из главных проблем – дефицит среди переехавших квалифицированных специалистов. А в них область как раз нуждается. Как отметил заместитель акима СКО Аскар Сакипкереев, 36% от общего числа переселенцев, перебравшихся в СКО за последние два года, не имеют специального образования. Этот вопрос нужно решать еще на этапе подбора потенциальных североказахстанцев, считает министр труда и социальной защиты.

«Предлагаем закрепить ответственность за регионами выбытия по подбору и обучению квалифицированных специалистов согласно потребностям рынка труда регионов прибытия. Это проблема всех принимающих областей», – отметил Бердыбек Сапарбаев.

Согласно исследованию enbek.kz, в третьем квартале 2019 года наибольшее число вакансий в СКО приходилось на медицинский персонал: региону требуются санитары, фельдшеры, врачи-терапевты, педиатры, медицинские работники общей практики. Среди педагогических кадров востребованы воспитатели, учителя средних школ.

В целом за три года реализации программы переселения из труднодоступных регионов в Северо-Казахстанскую область прибыло 1,4 тыс. семей, или 4,8 тыс. человек. Если оценивать миграционные процессы в целом, это пока не сильно спасает ситуацию. Например, если за 2017–2018 годы, согласно данным Комитета по статистике, в область прибыло больше 43 тыс. человек, то убыло более 53 тыс. человек. Сальдо остается отрицательным.

Ученые задумали зажечь на Земле искусственное Солнце

20 ноября 2019 года в Курчатове был получен плазменный разряд в омическом режиме, то есть без использования средств дополнительного нагрева. В качестве рабочего газа использовался водород. Основные цели последнего этапа, говорят специалисты, были достигнуты.

Екатерина ГУЛЯЕВА

Избавить мир от энергетической зависимости может управляемый термоядерный синтез. Работу над этой теорией ведут ученые Национального ядерного центра, которые успешно провели второй этап физического пуска казахстанского материала

ловедческого токамака, получив плазму с величиной тока в 100 тыс. ампер, которую им удалось удержать в течение 65 миллисекунд. Ученые НЯЦ РК считают это огромной победой.

«Это позволяет нам поставить некий рейбер, от которого мы будем дальше планомерно уходить на проектные параметры», – рассказывает начальник управления инвестиционных проектов Национального ядерного центра РК Денис Зарва.

Проектные параметры плазменного разряда ученые планируют ввести на установки в следующие два года, увеличив время до пяти секунд.

Денис Зарва напомнил, что с 1953 года в Советском Союзе начала работать программа по освоению управляемого термоядерного синтеза. Однако до сих пор существуют различные

научно-технические проблемы, препятствующие созданию первого энергетического термоядерного реактора. Первый атомный реактор разработан уже через десять лет после изобретения первой атомной бомбы. А вот в направлении разработки технологии управляемого термоядерного синтеза человечество трудится уже много десятилетий.

Ожидается, что токамак КТМ станет одной из важнейших составляющих в реализации программы создания международного термоядерного экспериментального реактора ITER (International Thermonuclear Experimental Reactor).

НЯЦ РК в 2017 году заключил соглашение о научно-техническом сотрудничестве с международной организацией ITER, которая строит первую в мире

установку управляемого термоядерного синтеза, призванную продемонстрировать возможность коммерческого получения энергии усилиями целого ряда стран. На текущий момент это один из самых дорогостоящих и технологически сложных международных проектов, когда-либо созданных человечеством. В этом клубе состоят страны Евросоюза, США, Япония, Российская Федерация, Республика Корея, Китай и Индия. Теперь к нему присоединяется и Казахстан.

Первый опытно-демонстрационный реактор ITER планируется запустить в 2025 году в городке Кадараш (Франция). По словам Дениса Зарвы, НЯЦ РК уже сейчас работает над двумя конкретными коммерческими проектами в рамках упомянутого международного соглашения. Вклад Казахстана состоит в реализации

ДЛЯ СПРАВКИ

Преимущества термоядерной энергетики:

- позволяет решить проблему ограниченности энергоресурсов: на единицу веса топлива получается в 100 раз больше энергии, чем при расщеплении урана в атомном реакторе, или в 10 млн раз больше, чем при сжигании органического топлива (угля);
- высокая экологическая чистота;
- не вырабатывает веществ, которые могут быть использованы для производства и распространения ядерного оружия;
- в термоядерных реакторах запас энергии и рабочих веществ достаточно мал, поэтому опасность взрыва полностью исключена, а опасность радиоактивного заражения отсутствует.

По данным НЯЦ РК

научно-технических исследований по изучению применимости различного оборудования и материалов при создании ITER.

«Токамак КТМ поможет ученым мира понять, какие имен-

но материалы можно будет использовать при строительстве реакторов управляемого термоядерного синтеза. Ведь для внутренних стенок и элементов разрядной камеры установки понадобятся материалы, способные выдержать температуру в миллионы градусов», – пояснил Денис Зарва.

Отметим, что, по оценкам специалистов, на создание казахстанского токамака КТМ было потрачено около 7,3 млрд тенге. Из них собственные средства Национального ядерного центра РК и привлеченные иностранные инвесторов составили 280 млн тенге. Основное финансирование проекта осуществлялось из средств республиканского бюджета.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Генеральный директор Национального ядерного центра РК Эрлан БАТЫРБЕКОВ:

«20 ноября стало одним из знаковых событий уходящего 2019 года. Именно в этот день был произведен заключительный этап физического пуска установки токамак КТМ.

Запуск токамака в Казахстане – большое событие не только

для нашей республики, но и для всего мирового сообщества. За последние десять лет ни в одной стране мира не была запущена в строй ни одна научно-техническая установка подобного масштаба. Последним был физический пуск токамака «Глобус» в 2009 году в Российской Федерации. Но и он в три-четыре раза меньше по мощности, чем казахстанский.

Частично это объясняется целым рядом сложностей: технологическая сложность и дороговизна строительства самого токамака, необходимость наличия специалистов высокой квалификации – уж слишком капризна и требовательна высокотемпературная плазма.

Делается все это с единственной целью – создать новый источник экологически чистой энергии с

практически безграничным ресурсом. Поскольку в процессе получения энергии участвуют изотопы водорода, их запас в водах Мирового океана практически неиссякаем. Даже в случае самой тяжелой аварии термоядерной установки не будет глобальной экологической катастрофы, связанной с высоким уровнем радиации. За пределами установки никакого влияния не последует».



Старые истории на новый лад

В Кызылорде выделенные на компенсацию расходов автопарка 1,2 млрд тенге потратили на погашение кредита. Частным компаниям не возмещают затраты за бесплатную перевозку льготников. Не лучше ситуация и в Шымкенте, где, по мнению местных перевозчиков, общественный транспорт не выживет без субсидий.

**Махмуд БАЙХОДЖАЕВ
Азамат МИНДЕТ**

Льготники разоряют частных

Не так давно РПП «Атамекен» направила запрос в отдел ЖКХ, пассажирского транспорта, автомобильных дорог и жилищной инспекции города Кызылорды относительно сложной ситуации, в которой оказались частные перевозчики.

Из ответа госоргана следует, что в 2019 году ТОО «Автобусный парк «Кызылорда» получило субсидии за обслуживание пяти социально значимых маршрутов (№№1, 11, 14, 17, 18), которые использовало для оплаты платежа по кредиту Европейского банка реконструкции и развития. Заем в \$26 млн был выделен в 2016 году на закупку 92 автобусов на природном газе. В 2018 году из-за девальвации тенге акимат области оптимизировал кредит до \$18 млн, но сегодня перевозчик должен ЕБРР \$7,2 млн.

Заместитель директора автобусного парка **Канат Рахметов** сообщил, что 1,2 млрд тенге субсидий им выделили решением областного маслихата для компенсации расходов по перевозке льготников. При этом он отметил, что частники тоже могут получить субсидии, но для этого нужно вести прозрачную деятельность. Это учет прибыли, выдача билетов, точная статистика пассажиропотока. Тогда их маршруты тоже могут признать социально значимыми и выделять субсидии.

Между тем представитель перевозчика **Сайраш Оразбаева** утверждает, что в 2017 году их вынудили возить льготников. «Нам тогда сказали, что в день будут ездить один-два пенсионера старше 70 лет, максимум трое. Мы согласились. Но в итоге



Фото: Lucky Photographer

многие люди сделали фальшивые удостоверения, что им больше 70 лет. Аналогичные документы у якобы слепых. Затем стали махать корочками афганцев. Бесплатно ездят многодетные матери, инвалиды. Из-за всех этих льгот мы испытываем финансовые трудности. Почему мы должны бесплатно возить людей?! В день я теряю до половины из заработанных 15 тыс. тенге», — возмущается Сайраш Оразбаева.

Кстати, в этом году на льготный проезд многодетным матерям было выделено 68 млн тенге. Акимату города было предложено перечислить перевозчикам эти средства, но их зачислили на счета матерей. Аналогичным образом поступили и с деньгами на льготный проезд студентов — это 92 млн тенге. В итоге частные перевозчики так и не получили ни тины.

Не по закону

У президента кызылординского областного общества по защите прав потребителей **Серика Тенизбаева** свое мнение по поводу притязаний частников. «В городе сегодня лишь один официальный перевозчик — автобусный парк «Кызылорда», но лишь с шестью маршрутами из 29. На остальных маршрутах частники работают

незаконно, лишь на основании продления договора с автопарком», — отмечает Тенизбаев.

Напомним, автобусный парк «Кызылорда» был создан в 2013 году местными властями для наведения порядка в сфере пассажироперевозок. В том же году он выиграл тендер на оказание пассажирских перевозок. Причем по всему городу, имея в наличии лишь 20 автобусов. Чтобы охватить остальные маршруты, автопарк заключил договор о совместной деятельности с частными перевозчиками.

«Частные перевозчики толпой перешли в два ТОО, затем заключили договор с автобусным парком, что нарушает законодательство страны. Почему налоговый комитет не интересуется, куда уходят деньги за проезд? Деятельность перевозчиков должна быть рентабельной», — считает глава областного общества по защите прав потребителей.

Серик Тенизбаев также отметил, что в свое время автобусы по линии займа ЕБРР купили по завышенной цене. «Теперь мы закрываем чьи-то долги деньгами из бюджета. В свое время я писал письмо в Агентство по борьбе с коррупцией, что автобусы покупают дороже их стоимости. Мне ответили, что, пока нет ущерба, они не имеют права вмешивать-

ся. И вот на выплату кредитов автопарка пошли средства из бюджета под видом субсидий. Вероятно, теперь есть повод вмешаться правоохранительным органам», — полагает г-н Тенизбаев.

Передел по-шымкентски

Между тем на дорогах третьего мегаполиса страны также неспокойно. В конце ноября 2019 года около 40 водителей трех городских маршрутов не вышли на работу. Они заявили журналистам и представителям управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог, акимату города Шымкента о том, что им не выплачивают заработную плату.

Однако директор ТОО «Управляющая компания Shymkent BUS» **Еликбай Токбергенов** заявил «Курсиву», что за сентябрь водители и контролеры получили заработную плату полностью. «Мы выплачиваем заработную плату, затем налоги. Поэтому пенсионные отчисления приходят чуть позже. За сентябрь выплатили водителям по 130 тыс. тенге. За октябрь задержали деньги на 10 дней», — пояснил он.

Кстати, это не первый протест водителей. В августе этого же 2019 года, ровно через два месяца после открытия нового автопарка, водители двух маршрутов не

вышли на работу, заявив, что им не выплачивают деньги. Тогда вопрос с выплатой заработной платы также был успешно решен.

Следствие

Раньше в Шымкенте работало 27 частных компаний-пассажироперевозчиков, которые имели 1118 автобусов. К ним у исполнительной власти было много претензий. В первую очередь требовали обновить автобусный парк, возить за свой счет льготные категории граждан, при этом не повышать тариф на проезд. Транспортники все эти условия выполняли.

По словам председателя ассоциации «Южавтотранс» **Дархана Каюпова**, из-за бесплатных перевозок 10 тысяч горожан-льготников транспортники понесли убытки более 1 млрд тенге в год.

По данным Дархана Каюпова, в городе уже закрылись четыре компании-перевозчика, еще две на грани закрытия. Всего в Шымкенте в начале 2019 года было 83 маршрута.

Причина

По словам Еликбая Токбергенова, выплатить полностью заработную плату в августе и ноябре не смогли потому, что предприятию нужны субсидии. «80% городских маршрутов себя не оправдывают, солярку едва окупают. А еще заработная плата водителям, налоги. Тариф на проезд в Шымкенте низкий — 70 тенге. Я изначально говорил, что без субсидий предприятие не выживет», — подчеркнул собеседник.

Однако, как отметил заместитель акима горда Шымкента **Бухарбай Парманов**, для того чтобы выплачивать субсидии, необходимо перейти на электронное билетирование, которое должно быть внедрено до апреля 2020 года. Именно это позволит сделать бизнес транспортников прозрачным и показать, насколько на самом деле необходима помощь государства.

«В Шымкенте есть 10 социальных маршрутов, по которым мы уже выплачиваем субсидии. Например, маршруты в населенный пункт Жанаталап, протяженность которого 50 км, а пассажиропоток там маленький, или микрорайон «Казыгурт». Расходов много, они не оправдываются. Поэтому мы выделяем субсидии», — говорит Парманов.

О том, что пассажирскому транспорту Шымкента нужны

субсидии, пассажироперевозчики говорят не первый раз. Дархан Каюпов отметил, что простой подсчет затрат и доходов, даже без электронного билетирования, покажет всю состоятельность затеи с новыми автобусами.

Цена кредита

Согласно его экономическим выкладкам, получается, что выплата кредита ТОО «Shymkent BUS» ежемесячно обходится примерно в 500 тыс. тенге только за один автобус.

«Заработная плата водителю — 130 тыс. тенге, кондуктору — примерно 80 тыс. Ежедневно на 20 тыс. тенге необходимо заправлять ГСМ, в месяц это составит 600 тыс. Это все без учета мелких ремонтов. В месяц получается расход в среднем миллион тенге только на один автобус. Иными словами, 300 млн тенге в месяц необходимо заработать только на то, чтобы расплатиться с кредитом, налогами, закупить ГСМ и выплатить заработную плату. А совокупный ежедневный доход с одного автобуса составляет 10–15 тыс. тенге. В месяц примерно 300–400 тыс. тенге чистого дохода», — отметил Дархан Каюпов.

К слову, стоимость каждого автобуса — 31 млн тенге. В мае этого года было закуплено 300 единиц, из них только 231 обслуживает линии. Всего запланирована покупка 1000 автобусов, общая сумма кредита — 31 млрд тенге.

Те же грабли

Когда пассажироперевозчики ранее жаловались на сложности прежнему руководству отдела пассажирского транспорта и автомобильных дорог города Шымкента, им отвечали, что все условия для работы созданы, просто транспортники не хотят работать. «Кто не хочет работать так, как мы требуем, пусть уходит с рынка», — прямо заявляла местная исполнительная власть. И обещала создать муниципальный автопарк, на примере которого показать, как надо работать.

Автопарк (правда, не коммунальный, так как оператором проекта является СПК «Shymkent», а совладельцами стали еще два частных лица) был создан в мае 2019 года. Всего за полгода существования там сменились несколько директоров, а водители уже два раза отказывались выходить на работу из-за задержки заработной платы.

ПОДПИШИСЬ И ПОЛУЧАЙ ГАЗЕТУ «КУРСИВ» ПО УДОБНОМУ АДРЕСУ В КАЗАХСТАНЕ

Курсив
КОНТЕНТ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL

Чек-лист для дорожной перегрузки
Журналист Артур Ван Калленберг рассказывает, как устроены...

Бетонная эпопея
Почему откладывается одна работа...

Ставки, которые мы заслужили

Ключ за старт
Почему с «Байконура» проще улететь в космос, чем переночевать...

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

Просто мы с тобой живем по разные стороны

Чтобы решить вопросы с экологией, часть производства АМТ будет переведена на природный газ

< стр. 13

Об этой стороне вопроса зачастую забывают те, кто высказывает свое мнение в социальных сетях. А ведь компания не стоит на месте. Мы постоянно занимаемся разработкой и внедрением экологических проектов. И если сравнивать то, что было, например, в 1995 году, и то, что происходит на текущий момент, то нужно отметить, что у нас выбросы снижены в 3 раза. Раньше объем наших выбросов составлял более 650 тыс. тонн в год, сегодня – 207 тыс. тонн. Но сразу же необходимо пояснить, что этот объем – не только пыль. Большую часть этих выбросов составляет окись углерода.

Все наши критики в основном обращают внимание на пыль. Но говоря о пыли, стоит отметить, что основными загрязнителями являются три объекта: наши две электростанции – ТЭЦ-2 и ТЭЦ-ПВС – и аглопроизводство. Электростанции работают на угле, причем на угле местном, высококачественном. Основной источник выбросов на аглопроизводстве – это руда. Но местные руды тоже не простые, а с низким содержанием железа, с высоким содержанием фосфора и серы. А наш комбинат изначально строился с прицелом на использование именно местного сложного сырья.

Для достижения минимальных вредных выбросов, в том числе и на этих объектах, были установлены системы очистки отходящих дымовых газов. Помимо этого в настоящее время на ТЭЦ-ПВС проводится работа по замене котлоагрегата № 1. Выбор системы очистки дымовых газов продиктован требованиями экологических стандартов РК и основывается на тепловом и аэродинамическом расчетах котельной установки. Технические решения по котлу разработаны с учетом опыта создания, проектирования и установки АО «Подольский машиностроительный завод» котлов на других электростанциях, которые схожи по тепловой мощности с нашими условиями и сжигают аналогичные виды топлива. Предлагаемые технические решения позволяют обеспечить стабильную и надежную работу котла в диапазоне нагрузок 60–100% на всех топливных миксах, обеспечить минимальное шлакование котла и, наконец, достичь минимальных вредных выбросов оксидов азота (NOx), оксидов серы (SOx) и золы за счет использования системы очистки отходящих дымовых газов.

Основным топливом для наших котлов служит промпродукт Карагандинского угольного бассейна. Сегодня в основном все электростанции Казахстана работают на угле открытой добычи, который почти в 3 раза дешевле, чем уголь подземной добычи. Мы же последние два-три года стараемся использовать не свой уголь, а закупать его, чтобы снизить себестоимость электро- и теплоэнергии.

– Где вы его закупаете?

– Мы берем с месторождений Карагандинского угольного бассейна – разреза «Куу-Чекинский» и экибастузские угли с разреза «Восточный» АО «ЕЭК». Показатели по выбросам, конечно, снижаются, но все хотят, чтобы они снизились быстро и до нуля.

– Кто проводит эти исследования по снижению выбросов?

– Мы сами проводим, у нас специалисты аккредитованы Национальным центром лаборатории и постоянно контролирует Комитет экологического контроля и регулирования Министерства экологии, геологии и природных ресурсов. Мы все время находимся в центре внимания: постоянно проходят плановые, внеплановые проверки. И здесь не может быть никаких неправильных данных.

Ведь что такое экология для такого предприятия, как наше? Это три главных направления: выбросы в атмосферу, управление отходами и использование



Фото: Игорь Узаревич

водных ресурсов. Все эти вопросы – серьезные вызовы для любого предприятия. Взять, например, те же отходы, а их образуется у нас немало. За 60 лет образовались очень большие полигоны – накопители отходов – золо- и шламоотвалы. Оно и понятно: если мы в год перерабатываем, условно, 6 млн тонн руды, 3 млн тонн энергетических углей, то объем отходов у нас не маленький. В настоящее время мы сами перерабатываем около 70% отходов, но переработанных еще тоже очень много.

– Почему же вы не соглашаетесь отдавать их желающим заняться переработкой?

– Часть отходов мы перерабатываем сами, возвращаем в производство, поскольку это железосодержащие отходы. А сейчас уже есть предложения от серьезных казахстанских компаний, которые готовы построить здесь целые перерабатывающие комплексы и перерабатывать отходы комбината. Мы сейчас занимаемся этим вопросом, но опять же нужно время.

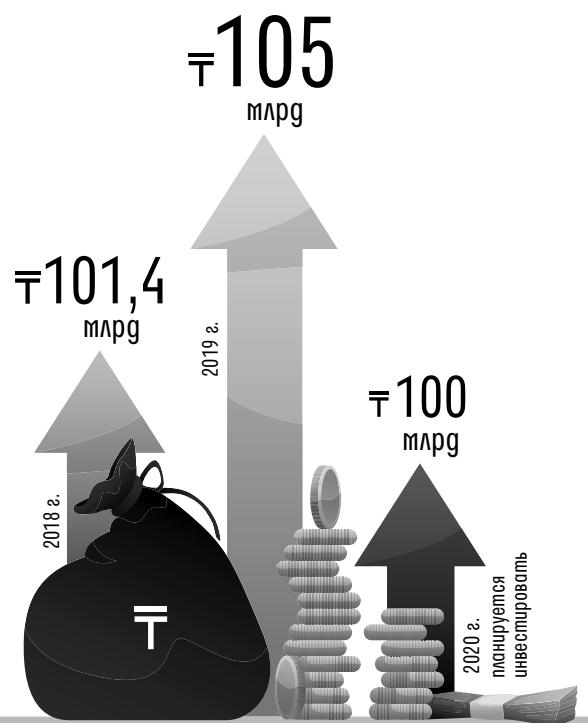
– Возвращаясь к вопросу о хлоре, хотелось бы еще раз уточнить причину конфликта.

– Замечу, что это мое личное мнение, но оно за последние несколько месяцев не изменилось. Когда-то на предприятии работал сотрудник, который потом занялся бизнесом. Он неплохо знал технологию производства. Он покупал у нас окись железа с блока химустановок ЛПЦ-2.



Дмитрий ВАЛЬМАН,
начальник листопркатного цеха № 2:
«В нашем блоке химических установок, где идет регенерация соляной кислоты, из трех печей работают две. Одна печь всегда находится на обязательном плановом ремонте. Двух установок нам вполне хватает для обеспечения работы предприятия. Что касается полов, то здесь они герметичны, покрыты специальным кислотоупорным составом, и никакие растворы в землю не уходят. Все кислые стоки собираются в специальный сборник, Откачка содержимого сборника осуществляется по напорному трубопроводу на участок нейтрализации, где погружной насос перемешивает все кислые стоки с известью и водой. Затем нейтрализованная вода направляется в золошламонакопитель».

ИНВЕСТИЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОБЪЕКТЫ



Потом этот бизнесмен захотел взять данный участок в аутсорсинг, чтобы самому забирать весь объем окиси железа, но уже только лучшего качества. Ему было отказано, после чего и началась вся эта история.

– Почему ему было отказано?

– Потому что предприятие само занимается данной переработкой. Однако через какое-то время появляется письмо, утверждающее, что у нас якобы все очень плохо в блоке химустановок, что имеет место выделение хлора. Наши специалисты не скрывают, какой ремонт и какого оборудования производился и производится, разъясняют технологию, рассказывают, какая ситуация в данном блоке имеет место по якобы выбросам хлора на этом участке. Для того чтобы погасить конфликт и объяснить свою позицию, мы на комбинате провели специальную встречу, в которой принимал участие и автор письма, приведенного в вашей статье. Но забегаю вперед, скажу, что все, что было написано в данном письме, совершенно не соответствует действительности. И тогда на этой встрече мы договорились о создании независимой комиссии, куда были приглашены представители общественности и журналисты, в том числе вашего издания.

– Кто создавал эту комиссию?

– Этим занималось управление природных ресурсов областного акимата. Независимая комиссия под эгидой акимата и эксперт, который имеет сертификат на про-

ведение именно этих экспертиз, провели замеры на комбинате. Сделано было это в присутствии и наших специалистов, и представителей общественности. Официальные результаты работы комиссии были опубликованы. Но работа и этой комиссии была вновь подвергнута сомнению. Но что значит «Не верно!»? Это ведь не театр. Есть конкретные замеры, которые проводились в присутствии всех членов комиссии, которая формировалась не «АрселорМиттал Темиртау», а государственным органом.



Сергей БЫЛИНКИН,
директор аглодомного производства:
«Контроль работы газоочистки доменной печи осуществляется путем замеров объемов очищенных отходящих газов и запыленного воздуха, показывающих объем и концентрацию. В целом процесс работы доменной печи таков: 20-куб. скипы подают железорудное сырье и кокс на колосник доменной печи, где происходит их распределение. Снизу подается горячее дутье с температурой около 1000 °С, обогащенное кислородом до 26%, а также в качестве дополнительного топлива используется вдувание мазута. При этом расход составляет 40–50 кг/т чугуна. Если в сутки доменная печь № 3 производит около 5000 тонн чугуна, то в печь сжигается около 170–180 тонн мазута».

Кстати, хочу добавить, что после декабря 2017 года был разработан специальный механизм работы во время неблагоприятных метеоусловий. Мы каждый день получаем данные по метеоусловиям на ближайшие сутки. В зависимости от этого мы выбираем режим работы предприятия. Например, в полное безветрие стараемся останавливать агрегаты на ремонт, тем самым снижая экологическую нагрузку. Конечно, это негативно влияет на экономику предприятия, поэтому здесь тоже надо быть очень осторожными, иначе акционеры просто могут потерять интерес к такому предприятию.

Критика – залог развития

– Но в последнее время в адрес АМТ прозвучало не одно замечание и от депутатов парламента. В связи с чем настоящий интерес последних весьма интересен.

– Полагаю, что такого рода ситуация – это в первую очередь наша собственная недоработка, мы не смогли правильно донести информацию о том, что делаем и какова у нас обстановка на комбинате. Конечно, как на любом другом металлургическом предприятии, у нас немало проблем, потому что на рынке черной металлургии сейчас избыточные мощности и идет постоянная борьба. Выживает только тот, кто может найти способы решения всех проблем и продолжать развиваться.

Что же касается подоплеку вашего вопроса, то скажу, что он вам поставлен достаточно остро. Но я не думаю, что дело обстоит таким образом, ведь речь идет о международном бизнесе. Я считаю, что наше предприятие, несмотря на проблемы, имеет четкий план стратегического развития. И мы будем развиваться, и я верю в то, что, несмотря на все сложности, наш комбинат станет современным и динамично развивающимся предприятием.

– Не так давно появилась информация о том, что у АМТ возникли проблемы с транзитом своего продукта в Украину через территорию России. Чем закончился этот конфликт?

– Как такового конфликта я не вижу. Есть просто определенные проблемы. Вы знаете, между Россией и Украиной сейчас не самые лучшие отношения. У нас в Кривой Рог есть подразделение «АрселорМиттал». И эта структура, и наш «АрселорМиттал Темир-

тау» входят в одну группу. Когда подразделения одной и той же компании взаимодействуют друг с другом, это всегда позитивно сказывается на экономическом состоянии всего предприятия. Поэтому мы поставляем в Кривой Рог концентрат, который производим из наших углей в угольном департаменте.

Из этого концентрата на коксохимпроизводстве Кривого Рога производят кокс, необходимый для работы доменных печей. Мы поставляем им концентрат уже много лет. И проблема возникла, когда мы захотели увеличить поставки концентрата в Украину. Мы хотели бы отправлять 85 тыс. тонн, а разрешение было лишь на 40–50 тыс. тонн. Надеемся, что эта проблема будет решена.

– Для чего используется концентрат и какова насыщенность им местного рынка?

– В своих шахтах мы добываем два типа углей – коксующийся и энергетический. Энергетические угли используются для производства тепло- и электроэнергии на электростанциях ТЭЦ-2 и ТЭЦ-ПВС. Коксующиеся угли отправляются на углеобогатительные фабрики. Там, собственно, и производится концентрат, который затем используется для производства кокса. Кокс – один из необходимых компонентов для производства чугуна. Но мы производим больше концентрата, чем нам необходимо.

– Если говорить о котировках на мировых рынках, насколько



Михаил ВИТУШЕНКО,
технический эксперт
АО «АрселорМиттал Темиртау»:
«Все газы, выходящие из агломерационного цеха, выводятся через специальную трубу высотой 250 метров. Предварительно газ очищается. Сегодня у нас две технологические очистки: одна – по зоне спекания, другая – по зоне охлаждения, где, собственно, и происходит очищение выбросов от пыли. В настоящее время мы строим новую газоочистку. Оборудование для агломашины № 5 поставлено бельгийской компанией Hamon. Согласно гарантии на выбросе на трубе концентрация пыли будет не более 50 мг/м³. Пока мы имеем почти в 2 раза выше. Запуск нового оборудования – электрофильтра – будет производиться в I квартале 2020 года».

Бюджетный куш на мелкие куски

Заместитель акима ЗКО предложил бизнесу разделить лот по санитарной очистке города

ТОЧКА ЗРЕНИЯ



Хайдар КАПАНОВ, политолог, председатель Совета по защите прав предпринимателей при областной ПП:

«По моему пониманию, чтобы в Уральске был порядок на дорогах, город нужно разделить на 20 участков – по числу избирательных участков депутатов городского маслихата. И объявлять конкурсы на санитарную очистку этих участков отдельными лотами. Нужно, чтобы депутаты принимали деятельное участие в привлечении бизнеса к этим тендерам, были заинтересованы в том, чтобы из бюджета вовремя оплачивались те работы, которые производит на их участке подрядчик, контролировали ход этих работ. Демонстрация рынка услуг по благоустройству города позволила бы достичь большей результативности. В ЗКО есть ряд дорожных фирм, чья техника задействована в основном в осенне-летний период. Зимой она простаивает, работники сидят без зарплаты. Эти предприятия успешно могли бы заниматься вывозом снега с улиц города и очисткой мостов ото льда. Но здесь необходимо принципиальное решение от властей города – на сколько лотов-участков реально будут поделены 1,9 млрд тенге».

На содержание дорог и мостов областного центра из бюджета в 2019 году выделено почти 2 млрд тенге. Но эти средства осваивает лишь одна компания. Власти хотят, чтобы монополия в данной сфере была разбита, и потому ожидается, что в следующем году единый миллиардный лот будет разделен на пять лотов.

Людмила КАЛАШНИКОВА

Рушить систему нельзя

Месяц назад заместитель акима ЗКО Аманжол Алпысбаев на своей странице в Facebook опубликовал пост, в котором сообщил уральцам, что об акимат намерен пересмотреть условия проведения конкурса госзакупок на содержание дорожно-мостового хозяйства Уральска. И пояснил, что делается это для экономии бюджетных средств, чего можно достичь лишь при наличии конкуренции.

«Для повышения прозрачности и конкуренции планируем разделить один большой лот (сейчас он 1,9 млрд тенге, при этом большая часть средств – 1,231 млрд тенге – механизированная уборка – «Курсив») на несколько лотов. Но здесь есть свои нюансы: на сколько, какие суммы будут интересны для МСБ, на какой срок, разделять ли уборку на зимнюю и летнюю?» – задался вопросами г-н Алпысбаев и предложил бизнесменам внести свои предложения.

Однако в комментариях под постом отметились лишь несколько местных бизнесменов. Так, руководитель ТОО «СКФ «Отделстрой» Валентина Михно написала, что бизнесу будут интересны конкурсы сроком на три года, поскольку, по ее мне-



Фото: Рауль УПОРОВ

нию, компании заинтересованы в долгосрочных договорах.

При этом директор ТОО «Орал Транс» Турарбек Тлемисов уверен: «рушить налаженную систему нельзя». Однако он также отмечает, что оплата за совершенную работу, как правило, приходит гораздо позже, чем были оказаны услуги. В связи с чем компания вынуждена расплачиваться с подрядчиками за свой счет. «Я понимаю: работу сделал и получил оплату. А если оплата через полгода? Кто из бизнесменов захочет так работать?» – пишет г-н Тлемисов.

Лоты будут – появятся ли участники?

Спустя время в комментариях «Курсиву» Аманжол Алпысбаев заметил, что ему так и не удалось добиться обратной связи от бизнесменов.

«Я хочу понять, сколько игроков на этом рынке. Кто из бизнесменов готов взяться за благоустройство дорог в городе. Есть мнение, что в Уральске существует одна компания, которая располагает большим количеством техники, и именно она должна осваивать те самые 1,9 млрд тенге бюджетных денег. Я изучил документацию. Основной объем работы прово-

дится за счет спецтехники, привлеченной со стороны», – говорит замакима ЗКО.

По его словам, если эту технику компании сдадут в аренду основному игроку на рынке саночистки города, то почему бы им самим не стать участниками госзакупок по содержанию дорог и мостов.

Логика чиновника довольно проста. Он полагает, что усиление конкурентной среды будет способствовать не только уменьшению затрат бюджета на благоустройство города (на 15%), но и позволит не сокращать статью расходов на очистку города от мусора, грязи и снега.

По словам г-на Алпысбаева, акимат Уральска уже сделал свой выбор – в 2020 году с новой технической спецификацией лот «Содержание дорожно-мостового хозяйства города Уральска» будет разбит на пять отдельных лотов под новым названием «Санитарная очистка города Уральска». Город будет разбит на пять участков, которые в идеале должны будут обслуживать пять абсолютно разных компаний. Эти участки, как поясняет он, территориально будут неодинаковы, соответственно, и суммы по ним на саночистку окажутся разными.

Цена объезда

1,7 млрд тенге необходимо для реконструкции участка трассы Шымкент – Алматы – Хоргос

Разгрузить центральную часть третьего мегаполиса Казахстана и избавить городские дороги от большегрузного и транзитного транспорта призвана стартовавшая реконструкция объездного участка автодороги Шымкент – Алматы – Хоргос. Однако выполнение планов зависит от финансирования: пока выделено лишь 230 млн тенге.

Сергей ПАВЛЕНКО

Старт с 230 млн тенге

По словам представителя управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог Шымкента Кайрата Баймендиева, в настоящее время начата работа по реализации трех из восьми этапов реконструкции. «Первый этап – от городского свалки до микрорайона Ынтымак. Второй – правые съезды с автодороги рядом с дорожной развязкой у рынка «Бекжан». Третий – реконструкция моста через реку Бадам неподалеку от скотного рынка», – рассказал «Курсиву» чиновник.

В этом году планируется сделать лишь 900 метров дороги. Всего ремонтно-строительные работы в рамках проекта пройдут на 15 километрах. В итоге магистраль обойдет третий мегаполис с северо-западного направления и соединится с трассой на Ташкент в южном направлении. Это позволит разгрузить центральную часть Шымкента и избавить его от проезда большегрузного и транзитного транспорта.

Полностью завершить реконструкцию дорожные строители должны по договору до 31 декабря 2020 года. Но темпы работ зависят от сроков финансирования.

«В начале года выделили 30 млн тенге, и вот недавно из республиканского бюджета – еще 200 млн тенге. Общая стоимость проекта – больше 1,7 млрд тенге. Мы подали заявку в республиканский бюджет. Надеемся, что финансирование будет после уточнения и утверждения бюджета в декабре. В зависимости от погоды можно будет начинать некоторые виды работ в январе – перенос, искусственные сооружения», – рассказал г-н Баймендиев.

Старая новая трасса

Чтобы не останавливать автомобильное движение по существующей объездной дороге, рядом стоит вторая полоса. Как только работы на одной полосе будут завершены, движение переведут на готовую часть магистрали. Старое полотно трассы не рассчитано на многократно возросшие нагрузки на дорогу. Поэтому увеличивается конструкция так называемой дорожной одежды. Новое полотно дороги рассчитано на нагрузку на ось в 10 тонн.

«Протяженность нашего участка – 2,7 километра. В основание дороги укладывается гравийно-песчаная смесь высотой 28 сантиметров. Затем досыпается средний слой, уже с добавлением щебня, высотой 25 сантиметров. Сверху более чем полуметровой насыпи проводится 15-сантиметровое двухслойное асфальтирование полотна», – рассказал о кон-



Фото: Andrew Ostry

структивных особенностях возводимой магистрали инженер ПТО подрядной организации «Отау строй» Станислав Бугаев.

Ужесточились и требования к безопасности автомобильной магистрали. Согласно им продольный уклон не должен превышать 5%. Расчетная скорость движения автотранспорта, принятая по проекту, составляет 80 километров в час.

По словам Станислава Бугаева, новая автомобильная дорога, в отличие от старой двухполосной, будет иметь шесть полос движения в двух направлениях. Ширина проезжей части составит 22 метра. Разделит автомагистраль на встречные полосы бетонной барьерной ограждение метровой

ширины. Для безопасности пешеходов предусмотрен тротуар.

Качество под контролем

Замедлить выполнение работ может также и погода. Осадки, тающий снег влияют на состояние конструкции дорожной одежды. Вода, проникая в земляное полотно, вымывает основание. Как следствие – просаживается гравий, щебенка, а затем и асфальтовое покрытие. Образуются ямы, которые снижают безопасность дорожного движения. Однако строители уверены в качестве, за которым установлен многоуровневый контроль.

«В этом году открылся Национальный центр качества дорожных активов – РПП, кото-

рый подчиняется министерству, Комитету автомобильных дорог. В их функциях – проверка качества строительства автомагистралей. Сейчас в ходе строительства проходит первый этап контроля качества – это полевая лаборатория самого подрядчика, которая проверяет производимые работы. Проверяется состав смеси в дорожном полотне, какие материалы применены: правильно или нет, коэффициент уплотнения. Затем есть технадзор, авторский надзор, ГАСК и пятая ступень – центр качества», – говорит Кайрат Баймендиев.

Деньги на выкуп

По первому участку автомобильной трассы, согласно

разработанному земельно-строительному проекту, в зону застройки попадают 29 земельных участков, выделены ранее под ведение бизнеса и жилое строительство. Еще в апреле 2019 года вышло постановление об их изъятии для госнадобности. На данный момент ведутся работы по оценке стоимости этих участков.

Как рассказали в управлении земельных отношений Шымкента, в 2020 году предполагается выкупить земельные участки по рыночной стоимости. По расчетам специалистов управления земельных отношений, на компенсацию владельцев 29 земельных участков потребуются около 100 млн тенге.

