



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ТРАТИТЬ СУМЫ С УМОМ

стр. 3

ИНВЕСТИЦИИ:
ТАБАК ЕЩЕ НЕ СГОРЕЛ

стр. 4

ПРАКТИКА БИЗНЕСА:
РЫНОК ПОД МАЙОНЕЗОМ

стр. 10

LIFESTYLE:
ТРЕНДЫ НОВОГО ГОДА

стр. 12

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

Погода облачная, с прояснениями

Пяти казахстанским банкам в декабре были актуализированы международные рейтинговые оценки. В трех случаях рейтинговые действия носили характер улучшения. Однако для большинства банков, по мнению S&P, генерирование достаточной прибыли остается сложной задачей, а кредитный риск в секторе является «чрезвычайно высоким».

Виктор АХРЁМУШКИН

Агентство Fitch обновило рейтинги сразу четырех финансовым институтам, о чем сообщило в отчете от 3 декабря. Долгосрочный рейтинг дефолта эмитента (РДЭ) Народного банка был повышен со ступени BB до BB+ с позитивным прогнозом. РДЭ ForteBank был оставлен на прежнем уровне B, зато агентство улучшило прогноз по нему на позитивный. Рейтинги Сбербанка (BBB-) и АТФБанка (B-) были подтверждены со стабильным прогнозом. В свою очередь, агентство S&P 4 декабря подтвердило долгосрочный кредитный рейтинг Bank RBK на уровне B- и пересмотрело прогноз по нему на позитивный.

Старые раны

Все пять вышеперечисленных банков в настоящий момент проходят процедуру AQR (оценка качества активов, всего в ней задействовано 14 БВУ). Качество активов является типичным неблагоприятным рейтинговым фактором для казахстанских банков, говорится в отчете Fitch. В агентстве считают, что, хотя в последние два-три года формирование новых плохих кредитов было ограниченным, у банков остаются значительные риски более раннего происхождения, которые по-прежнему могут быть источником дополнительных убытков.

Особое внимание в отчете Fitch было уделено не столько присвоенным РДЭ, сколько устойчивости анализируемых банков. По мнению агентства, рейтинг устойчивости Народного банка («bb+») является самым высоким в Казахстане. Хороший запас капитала и ликвидности и очень высокая прибыльность Народного в течение экономического цикла должны позволить ему справляться даже с достаточно сильными рисками операционной среды, полагают в Fitch.

Рейтинг устойчивости дочернего Сбербанка был повышен до уровня «bb-». Обесцененные кредиты банка имеют хорошее покрытие провизиями (87% на 1 июля), что выше среднего значения в секторе. С учетом того, что большинство корпоративных ссуд обеспечено твердыми залогами, в Fitch полагают, что остаточное обесценение по портфелю Сбербанка, унаследованному с предыдущих периодов, должно быть ограниченным.

Рейтинг устойчивости ForteBank («b») на две ступени ниже, чем у Сбербанка, и отражает более слабое качество активов, на что указывают более высокие показатели обесцененных кредитов, отмечают в Fitch. Впрочем, уточняют аналитики, свыше половины плохих активов ForteBank приходится на ипотеку и займы под залог недвижимости, ситуация с которыми постепенно разрешалась в последние годы за счет участия банка в госпрограммах рефинансирования. По мнению Fitch, у банка есть возможность и дальше улучшать качество кредитов.

> стр. 7

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

2 000005 032011 4 7019



Фото: Игорь Коваленко

Кыргызстан: предыдущий на очереди?

Члены команды Алмазбека Атамбаева получили
длительные сроки наказания

Завершился громкий судебный процесс по делу о коррупции при модернизации Бишкекской ТЭЦ. Суд приговорил к длительным срокам двух бывших премьер-министров Кыргызстана и нескольких крупных экс-чиновников. Ранее все осужденные входили в команду предыдущего президента Кыргызстана Алмазбека Атамбаева.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО

Последние дни января 2018 года жители Бишкека запомнили надолго. 26 числа, ближе

к вечеру, когда столбик термометра упал ниже -27°C, в квартирах горожан неожиданно исчезли тепло и горячая вода. И если первые часы жители многоэтажек Бишкека относительно спокойно воспринимали возникшую ситуацию – мало ли какая авария случилась, то спустя сутки спокойствие уступило место повсеместному возмущению. Через четыре дня тысячи бишкекчан были готовы штурмовать местный Белый дом, требуя от властей наказать виновных за холод в их квартирах. К тому времени стало известно, что отсутствие тепла и горячей воды связано с аварией на Бишкекской ТЭЦ.

> стр. 2

Скажи мне, где твой офис...

Арендаторы офисной недвижимости в Алматы готовы платить за более качественные офисы, отражающие их статус.

Наталья КАЧАЛОВА

Алматинский рынок офисной недвижимости – самый развитый в Казахстане. И именно ему посвящен очередной отчет «Офисная недвижимость», составленный Colliers International Kazakhstan по итогам III квартала 2019 года. На рынке южной столицы сейчас представлено около 1,3 млн кв. м офисных помещений. Общий объем рынка аренды

современной офисной недвижимости (классы А и В) на конец сентября оценивался в 44 млрд тенге.

Классные особенности

Поскольку в Казахстане нет официальной классификации офисных зданий, Colliers International применяет внутренние нормы, основанные на международных стандартах, в которых учитываются локация, год постройки, качество инженерных сетей, наличие паркинга и другой инфраструктуры.

Офисы класса А, как правило, располагаются в деловом центре или бизнес-районе города, имеют грамотное планировочное решение с высоким качеством отделки и инженерии, парковочную

зону, включая наземный и подземный паркинг из расчета не менее одного паркоместа на 100 кв. м офисной площади, интеллектуальную систему управления зданием, точки доступа к высокоскоростному интернету и пр. Примеры таких бизнес-центров в Алматы – Ramstore All In, Green Tower, Q («Легур»).

Отдельно в классе А выделяются несколько премиальных объектов А+. Это здания, которые максимально приближены к международным стандартам – Esentai Tower, Park View, AFD – блок А и блок В.

> стр. 8

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

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Кыргызстан: предыдущий на очереди?

Члены команды Алмазбека Атамбаева получили длительные сроки наказания

> стр. 1

Во имя энергонезависимости

Информация об аварии на Бишкекской ТЭЦ стала шоковой для всего Кыргызстана. Меньше чем за полгода до аварии, 30 августа 2017 года, было официально объявлено о завершении масштабной модернизации этой теплоэлектростанции. Работы с 2013 года проводила крупнейшая китайская энергетическая компания ТВЕА на кредитные деньги – Кыргызстан занял у Китая \$386 млн на 20 лет. Вместе с льготными процентами по кредиту общая стоимость модернизации Бишкекской ТЭЦ составила \$492,4 млн. Тогда, в августе 2017, и кыргызские, и китайские СМИ отмечали важность проведенной модернизации. Подчеркивалось, что с введением в эксплуатацию новых энергоблоков мощность Бишкекской ТЭЦ выросла до 812 МВт (для сравнения: мощность ТЭЦ-2 в Алматы составляет 510 МВт).

Январская авария на Бишкекской ТЭЦ и вызванное ею недовольство граждан заставили власти Кыргызстана начать искать виновных. Созданная правительственная, а затем и парламентская комиссии независимо друг от друга пришли к выводу, что основными причинами аварии стали неготовность как старого оборудования к холодам, так и персонала ТЭЦ к нештатным ситуациям. К китайской компании ТВЕА и установленному ей оборудованию претензий не возникло. Более того, опрошенные членами комиссий независимые специалисты в области энергетики отмечали, что если бы не китайские энергоблоки, то авария могла стать намного масштабнее.

Плоскогубцы и наказание

Тем не менее именно история взаимоотношений с ТВЕА легла в основу главных обвинений, выдвинутых по делу об аварии на Бишкекской ТЭЦ. После того как нескольких сотрудников теплоэлектростанции задержали по статье «халатность», неожиданно заговорил бывший директор Бишкекской ТЭЦ Нурлан Омуркул уулу, который сразу после аварии был снят со своей

должности по рекомендации Сапара Исакова, занимавшего на тот момент пост премьер-министра. На пресс-конференции в марте 2018 года он сообщил, что основной причиной аварии на ТЭЦ стал не построенный

изворачиваться, чтобы списать остальные деньги. В итоге, по словам Омуркул уулу, в сметах расходов появились видеокмеры наблюдения стоимостью \$1400 каждая и плоскогубцы по \$600.

Жанторо Сатыбалдиев – им предъявили обвинения по статье «коррупция» за лоббирование интересов компании ТВЕА.

Первое заседание по делу уже «о коррупции при модернизации Бишкекской ТЭЦ» состоялось в

тенге, или чуть более \$77 млн. За совершение коррупционных преступлений Сапар Исаков приговорен к 15 годам лишения свободы, а Жанторо Сатыбалдиев – к 7,5 года. Кроме того, у обоих экс-премьеров конфисковали имущество и им запретили занимать должности в государственных органах в течение трех лет.

Одни есть, других не видно

Казалось бы, после недели проживания в остывших от холода квартирах жители Бишкека должны были быть удовлетворены судебным решением. Однако количество положительных отзывов по поводу наказания коррумпированных экс-чиновников неожиданно оказалось в разы меньше отрицательных. В своих комментариях бишкекчане не только подвергли сомнению, что наказаны все причастные к аварии на ТЭЦ и коррупции при ее модернизации, но и обратили внимание на политическую мотивированность судебного решения.

Политический обозреватель из Кыргызстана Махинур Ниязова в беседе с «Курсивом» обратила внимание, что к длительным срокам наказания приговорили только тех бывших чиновников, которые отказались давать показания на экс-президента Алмазбека Атамбаева, также подозреваемого в коррупции при модернизации Бишкекской ТЭЦ. «Это дело о коррупции все независимые наблюдатели изначально называли политическим – расправой над ближайшим окружением бывшего президента. Мы видим, что в очередной раз законы у нас применяются избирательно. Модернизация Бишкекской ТЭЦ началась при правительстве Жанторо Сатыбалдиева, а фактически завершилась при Сооронбае Жээнбекове, который в связи с участием в президентских выборах оставил пост премьер-министра за девять дней до торжественной церемонии открытия главного корпуса новых энергоблоков с участием Алмазбека Атамбаева, посла КНР Сяо Цинхуа и руководителей компании ТВЕА. То есть фактически принимало в эксплуатацию модернизированную ТЭЦ правительство Жээнбекова. Но роль Сооронбая Шариповича в за-

вершившемся судебном процессе абсолютно не была учтена», – говорит Ниязова. По ее мнению, этот судебный процесс является лишь одним из эпизодов борьбы, направленной на нейтрализацию бывшего президента.

Атамбаев на очереди?

Руководитель аналитического центра «Стратегия «Восток-Запад» Дмитрий Орлов отметил в беседе с «Курсивом», что при любом судебном приговоре в отношении политического деятеля всегда найдутся люди, которые объявят решение суда политически мотивированным. Вместе с тем он обратил внимание на ряд странностей завершившего 6 декабря судебного процесса. «Достаточно было даже бегло прочесть обвинительное заключение по этому громкому делу, чтобы заметить одну интересную особенность: мотивом преступлений Сапара Исакова и остальных назван – вы не поверите – карьеризм! Не стремление обогатиться, что было бы логичнее для подобного заключения суда, а то, чем государственный служащий занимается всю свою жизнь в системе управления. То есть по логике обвинителей получилось, что делать карьеру на госслужбе – это преступление», – поделился Дмитрий Орлов. Удивляет эксперта из Кыргызстана и распространенное среди сторонников действующего президента Жээнбекова мнение, что «судебный беспредел» в его стране на самом деле начался при Атамбаеве, созданная которым система и сгубила тех, кто участвовал в ее создании. «Но если принять эти утверждения на веру, то что мешает Сооронбаю Жээнбекову сломать эту систему раз и навсегда?» – задается вопросом руководитель бишкекского аналитического центра.

И Дмитрий Орлов, и Махинур Ниязова не исключают, что венцом всех проходящих в настоящий момент судебных процессов по делам бывших чиновников из команды экс-президента станет решение о наказании самого Алмазбека Атамбаева. «Материалы в отношении Атамбаева уже выделили в отдельное производство. Максимальный срок у нас по новому законодательству – 20 лет лишения свободы», – констатировала Махинур Ниязова.



Бывший премьер-министр Кыргызстана Жанторо Сатыбалдиев

китайской стороной химический цех, подающий в котлы обессоленную воду. Этот цех так и не включили в проект модернизации, хотя о необходимости его строительства руководство Бишкекской ТЭЦ сообщило в национальный холдинг «Электрические станции». Помимо этого бывший директор Бишкекской ТЭЦ сообщил, что на самом деле расходы на модернизацию составили лишь \$250 млн, а его сотрудникам пришлось сильно

Власти Кыргызстана на откровения бывшего директора Бишкекской ТЭЦ отреагировали не сразу. Понадобилось еще три месяца, прежде чем на основании «новых открывшихся обстоятельств по делу об аварии на ТЭЦ» по стране прокатилась волна задержаний высокопоставленных чиновников, к тому времени ставших уже бывшими. В числе задержанных сотрудниками ГКНБ Кыргызстана были экс-премьеры Сапар Исаков и

феврале 2019 года. Оно, как и последующие заседания, прошло при закрытых дверях. Процесс длился почти десять месяцев, 6 декабря 2019 года Свердловский районный суд города Бишкека наконец огласил решение. Из него следует, что общий ущерб, причиненный государству бывшими чиновниками при модернизации Бишкекской теплоцентрали, составил около 5,44 млрд кыргызских сомов, что эквивалентно почти 30 млрд

Зачем Токаев ездил в Германию

> стр. 1

Касым-Жомарт Токаев отметил, что основная цель его визита – придать дополнительный импульс экономическому и политическому сотрудничеству между Казахстаном и Германией. «В настоящее время Германия, четвертая по величине экономика в мире, занимает лишь двенадцатое место по инвестиционному присутствию в Казахстане. Поэтому я выразил надежду, что в ближайшее время данное положение дел будет исправлено в пользу Германии», – заметил президент Казахстана, подчеркнув, что уже в ближайшее время будут приняты специальные правила игры в отношении немецких инвесторов. По словам Токаева, Казахстан серьезно заинтересован в присутствии немецкого капитала в стратегических отраслях экономики Казахстана. «В самое ближайшее время состоится приватизация 700 крупных, средних и малых активов нашей экономики, и, конечно же, мы

приветствуем работу немецких предпринимателей в нашей стране», – заявил президент Токаев, которому со стороны немецких журналистов не было задано ни одного уточняющего вопроса.

Вот приедет канцлер ФРГ

По мнению одного из членов казахстанской делегации, который не решился публично называть свое имя, отсутствие интереса со стороны немецких СМИ, как и заключение в ходе прошедших двухдневных переговоров главным образом ничему не обязывающих меморандумов, нельзя считать неудачей. «Здесь надо понять, что визитов на высшем уровне не было почти восемь лет. В данном случае важно было заявить о преемственности курса и приоритете Германии. Та же проблема «Гермеса» решилась относительно недавно. До этого практически по всем направлениям нам выписывали «стоп». Не так просто после всего этого налаживать отношения. Тем



более что за это время к нам вместо немцев зашли со своими проектами Китай, Южная Корея, Япония и другие страны. Нам

надо было показать, что у нас все стабильно», – заметил источник «Курсива» из правительственных кругов. По его словам, чтобы все

ранее заключенные с Германией меморандумы и договоренности перешли в практическую плоскость, уже в ближайшее время в

Казахстане будут созданы специальные условия для немецких инвесторов. «Ожидается, что все важные договоры и соглашения будут подписаны уже во время визита канцлера Германии в Казахстан. Ориентировочно он состоится летом 2020 года», – сообщил собеседник «Курсива».

Вместе с тем он отметил, что у Казахстана в регионе появился серьезный конкурент за немецкие инвестиции. «Сейчас стал особо заметен интерес немецких деловых и политических кругов к Узбекистану. У нас они практически все знают, аналитика по Казахстану работает хорошо. Это значит, что по таким направлениям, как совместные проекты в сельском хозяйстве, автомобилестроении и перерабатывающей промышленности, нас ждут достаточно сложные переговоры, поскольку ожидается, что конкуренция с Узбекистаном будет только нарастать», – подчеркнул в разговоре с «Курсивом» участник первого государственного визита Касым-Жомарта Токаева в Германию.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

Содержание лицензировано
THE WALL STREET JOURNAL

Генеральный директор/
Главный редактор:

Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ

a.vorotilov@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:
Виктор АХРЕМЬШКИН

v.akhremushkin@kursiv.kz

Выпускающие редакторы:
Татьяна НИКОЛАЕВА

t.nikolaeva@kursiv.kz

Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Жанболат МАМЫШЕВ

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Георгий КОВАЛЕВ

Корректура:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО

Татьяна ТРОЦЕНКО

Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА

Бильд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Виктория КИМ

Фотографы:
Олег СПИВАК

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Офелия ЖАКАЕВА

Адрес отдела рекламы и
распространения:

А15Е3В3, РК, г. Алматы,
пр. Аль-Фараби, д. 7,
БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 153

Тел: +7 (727) 277 77 07

Нац. отдела распространения:
Ренат ГИММДИНОВ

Тел: +7 (707) 766 91 99

r.gimmadinov@kursiv.kz

Коммерческий директор:

Анастасия БУНИНА

Тел: +7 (701) 989 85 25

a.bunina@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Тел: +7 (707) 950 88 88

s.agabek-zade@kursiv.kz

Представительство

в Нур-Султане:

РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водно-зеленом

бульваре», 8П-80,
2 этаж, оф. 203

Тел. +7 (7172) 28 00 42

E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного

редактора в Нур-Султане:

Дмитрий ПОКИДАЕВ

d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель

представительства

в Нур-Султане:

Азамат СЕРИЖБАЕВ

Тел: +7 (701) 588 91 97

a.seribaev@kursiv.kz

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,

для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве информации и

коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет

№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дауыр».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 12 100 экз.

Тратить суммы с умом

Вузы Узбекистана получают финансовую свободу



С 2020 года высшие учебные заведения Узбекистана начнут поэтапный переход на самофинансирование. Подписанное президентом Мирзиёевым постановление дало вузам право самостоятельно устанавливать стоимость контрактного обучения, а также поощрять талантливых студентов и преподавательский состав.

Вадим ЕРЗИКОВ, ТАШКЕНТ

По статистике, в высшие учебные заведения Узбекистана поступают лишь 7-9% всех выпускников школ. Для сравнения: в России этот показатель составляет 74%, а в Южной Корее – 96.

«Не отвечающей структурным изменениям на рынке труда» назвал систему вузовского обучения с президентом Узбекистана согласны. «Образование сильно отстает от основ современного ведения бизнеса. Оно не в состоянии быстро адаптироваться под меняющиеся условия нынешних реалий. Самому подготовиться по отдельным дисциплинам в наше время куда более эффективно при поиске работы, нежели обучаться в вузах», – говорит hr-специалист кадрового агентства Person Hunters Дарьяна Кадыш. По ее оценке, на узбекистанском рынке труда большой дефицит технических кадров, при этом рынок перенасыщен финансистами, экономистами, юристами и филологами.

От квот к госзаказу

Существующая система набора абитуриентов в Узбекистане построена на квотах на поступление в вуз. Квоты устанавливает государство исходя из потребностей экономики. Причем ре-

гламентируется количество как бюджетных, так и контрактных мест в учебных заведениях.

Цель реформы – сделать высшую школу доступнее. Для этого государство предоставляет учебным заведениям экономическую самостоятельность. Систему квотирования заменяет госзаказ – за счет него по-прежнему будут готовить то количество студентов, которое необходимо для нужд экономики. А вот число коммерческих студентов и размер платы за обучение вузы теперь определяют сами.

В Средней Азии по количеству вузов Узбекистан занимает второе место после Казахстана. В республике 113 высших образовательных учреждений. Только за последние два года в Узбекистане было создано 35 новых вузов, открыто обучение по 100 направлениям бакалавриата и 94 специальностям магистратуры. Высшие учебные заведения в РУз имеют только два источника поступления денег. Бюджет покрывает около 30–40% расходов высших школ, остальные траты финансируются за счет студентов-платников.

Стоимость обучения для бакалавров в разных вузах варьируется от 10 до 14 млн сумов в год (\$1–1,4 тыс.) на очном отде-

ВЫСШИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ УЗБЕКИСТАНА



лени. Заочники платят около 6 млн (\$633) в год. Для сравнения: во втором квартале 2019 года среднемесячная заработная плата в Узбекистане, по данным Госкомстата, составляла 2,09 млн сумов (\$220).

В 2019 году спрос на высшее образование в РУз превысил предложение почти в 10 раз. Из

1,06 млн абитуриентов отбор прошли чуть более 100 тыс. человек. Это при том, что квота на поступление в вузы постоянно повышалась.

Росло и число поступающих по контракту. Если в 2017-2018 учебном году их было 75% от общего числа студентов, то в 2018-2019 году уже 78%.

«Маяки» за партой

Финансовая автономия позволит вузам не только устанавливать размеры платы за обучение, но и определять надбавки и материальное поощрение работников для привлечения высококвалифицированных специалистов.

Самофинансирование вызовет обострение конкуренции на рынке труда преподавателей высокой квалификации – такое предположение, анализируя реформы в системе высшего образования Узбекистана, сделал Владимир Варнавский, профессор Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений Российской академии наук им. Е. М. Примакова. «Повышение качества преподавания в вузах – главный залог успеха в деле подготовки кадров высшей квалификации на отдаленную перспективу. Будет высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав – повысится и качество выпускников», – уверен Варнавский. В то же время он считает необходимым дополнительное законодательное регулирование вопроса, чтобы «найти оптимальное соотношение между самостоятельностью вузов в финансовых вопросах и степенью государственного контроля за уровнем заработных плат работников, чтобы не произошло резкого перекоса в оплате труда как между учебными заведениями, так и внутри них за счет субъективизма руководства учреждений».

Учебные заведения смогут поддерживать материально не только сотрудников, но и одаренных студентов. В разговоре с журналистом «Курсива» эксперт международной некоммерческой организации Vuucul kelajak («Великое будущее»), доцент Университета мировой экономики и дипломатии Улугбек Хасанов отметил, что такие учащиеся «должны служить маяками, их всячески нужно поощрять, так как с них берут пример в учебе и общественной жизни остальные

студенты, слушатели и будущие абитуриенты».

Как в Китае

Одна из главных задач преобразований – реформирование процесса обучения и совершенствование материально-технической базы высшей школы. Теперь вузы смогут сами расходовать деньги на внедрение инновационных форм и методик образования, переподготовку и повышение квалификации кадров, закупку компьютерных программ, организацию учебных и научных лабораторий. Учреждения смогут самостоятельно закупать расходный и лабораторный материалы, а также издавать книги, журналы и учебную литературу.

Работу, которая не касается образовательного процесса – ремонт, уборка зданий, содержание компьютерной техники и оказание юридических услуг, теперь можно будет отдать на аутсорсинг.

«Даже в Китае, где высшая школа субсидируется из госказны, университеты разрабатывают и предлагают междисциплинарные учебные программы и курсы, вводят специальности инновационного характера на платной основе, куда охотно идут как китайские, так и иностранные студенты, – прокомментировал Улугбек Хасанов. – Поэтому и в нашем случае узбекистанским вузам давно пора применять такие модели».

Под присмотром государства

Демократизация в системе высшего образования не означает, что государство полностью уходит из жизни учебных заведений – оно сохранит контроль, несмотря на реформы. У вузов сохраняется обязанность согласовывать с профильными министерствами и ведомствами параметры приема студентов-контрактников, стоимость их обучения, открытие новых направлений бакалавриата и магистратуры.

Как «КазТрансГаз» меняет экономику Казахстана

Вклад газовой отрасли Казахстана в ВВП страны к настоящему времени достиг 1,8%, а в ближайшие 10 лет, к 2030 году, увеличится вдвое – до 3,6%. О том, что эти амбициозные планы вполне достижимы, свидетельствует деятельность АО «КазТрансГаз»: компания за последние пять лет не только вышла из убытка в прибыль, но и создала мощный центральноазиатский газовый хаб, нарастила внутреннее потребление газа и активно участвует в создании новых товарных рынков в стране, для которых газ будет основным сырьем.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Еще пять лет назад, по итогам 2014 года, АО «КазТрансГаз» несло убытки в 20 млрд тенге. Тогда мало кто предполагал, что в следующие пять лет компания будет показывать рост прибыли в среднем в 20% в год и 2019-й будет заканчивать с прогнозным показателем доходности от своей деятельности в 330 млрд тенге. Тем не менее консолидированный доход КТГ за этот период вырос в 3,3 раза – с 620,4 млрд до 2,1 трлн тенге, а долговые обязательства снизились в 2 раза – с \$12,2 млрд до \$5,7 млрд в 2019 году.

Рост основных показателей деятельности компании мультиплицируется и на другие отрасли республики, которые становятся все более активными потребите-

лями газа. Причем это касается как населения, так и промышленности.

За последние пять лет охват газификацией населения республики вырос на 24%: газ в стране потребляют 9,2 млн человек (в 2014 году количество потребителей газа среди физических лиц составляло 7,2 млн человек). Количество же газифицированных предприятий в стране за этот же период выросло на 79% – с 26,8 тыс. до 48 тыс., таким образом, общий уровень газификации в Казахстане достиг 50%. А если учесть, что в декабре этого года планируется запуск первой очереди газопровода «Сарыарка», который позволит обеспечить газом еще 2,7 млн человек в столице и Акмолинской, Карагандинской областях, становится очевидным, что газовая отрасль превращается в одно из стратегически важных направлений для Казахстана.

По мнению известного экономического эксперта Айдархана Кусайнова, сложившийся за последние годы разворот в сторону роста внутреннего потребления газа и развитие инфраструктуры в этом направлении – очень важное экономическое направление. «Газ – гораздо более экологичный и экономичный вид топлива, и рост его потребления, рост его доли в топливном балансе, безусловно, положительно влияют, с одной стороны, на экологию и качество жизни граждан страны, а с другой – повышают конкурентоспособность и энергоэффективность экономики страны. Важно отметить, что при этом растет и энергетическая и экономическая связанность регионов Казахстана – фактор, о котором обычно много не говорят, но от этого оно не теряет

своей значимости как в социально-экономическом, так и даже в политическом измерении», – считает Айдархан Кусайнов.

Реализуемая стратегия развития газовой отрасли останется в обозримой перспективе: по оценке экспертов, к 2030 году уровень газификации в стране вырастет до 75%. Очевидно, что такой массированный уровень потребления потребует бесперебойного и качественного обеспечения рынка этим видом топлива и сырья. КТГ решает эту задачу уже сейчас, причем без дотаций со стороны государства и без резких одномоментных повышений тарифов.

При этом КТГ до сих пор реализует газ отечественным потребителям ниже его себестоимости: за последние пять лет это выразилось в сумме 305 млрд тенге – ровно столько сэкономили на покупке газа казахстанские клиенты КТГ, в том числе и в промышленном секторе. И восполняя этот убыток за счет доходов от экспорта, «КазТрансГаз» фактически создает конкурентное преимущество всем другим отраслям экономики страны.

Все это было бы невозможно, если бы компания не подошла к пересмотру собственной деятельности на всех ее уровнях: «КазТрансГазом» была внедрена система мотивации своих сотрудников к повышению производительности труда, в результате которой этот показатель вырос в 3,1 раза. Компания ежегодно отправляет на переобучение по 7 тыс. своих сотрудников, а привлечению лучших молодых специалистов отрасли способствует существование «социальных лифтов» в виде программ «Молодой специалист» и «Кадровый резерв».

В результате рейтинг стабильности (количества лояльных к компании сотрудников) вырос до 92% в текущем году с 77%, которые были пять лет назад. Это усиление кадровой политики является одним из главных

Азия – Китай» для увеличения объемов поставок казахстанского газа в КНР, а также выстроен альтернативный маршрут для туркменского газа через газопровод «Окарем – Бейнеу». Одним

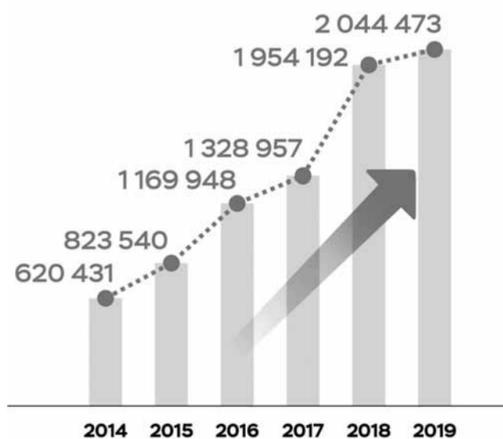
последние пять лет \$17,2 млрд – внушительная цифра, сравнимая примерно с годовым бюджетом отдельных стран.

Стратегической задачей для «КазТрансГаза» на ближайшие годы будет увеличение ресурсной базы и производство товарного газа, что сделает газовую отрасль одним из основных локомотивов развития экономики.

Успешным примером в этом направлении может стать реализованный проект строительства газоперерабатывающего завода мощностью 400 млн кубометров на месторождении «Кожасай» в Актобинской области. Этот пилотный проект выполнен в рамках государственной политики по энергетической и экологической безопасности. В результате этого внутреннего рынка получил партнером для России, Китая, Узбекистана, Туркменистана и Киргизии.

В итоге годовая пропускная мощность казахстанских трубопроводов выросла, их протяженность за этот же период увеличилась с 15 тыс. 609 км до 19 тыс. 146 км. Поставки самого «КазТрансГаза» на экспорт увеличились в 5,5 раза, а валютная выручка от транзита газа и экспорта казахстанского газа достигла за

Консолидированный доход группы компаний КТГ, млн тенге



объяснений успеха компании наравне с массированными инвестициями в ее производственные мощности: за последние пять лет в развитие и переоснащение газотранспортной системы республики КТГ было инвестировано 1,1 трлн тенге.

Компанией модернизированы магистральные газопроводы «Бухара – Урал» и «Средняя Азия – Центр» для стабильного транзита туркменского и узбекского газа, произведено наращивание мощностей ниток «Бейнеу – Бозой – Шымкент» и «Центральная

словам, страна создала мощный центральноазиатский газовый хаб и стала важным газовым партнером для России, Китая, Узбекистана, Туркменистана и Киргизии.

В итоге годовая пропускная мощность казахстанских трубопроводов выросла, их протяженность за этот же период увеличилась с 15 тыс. 609 км до 19 тыс. 146 км. Поставки самого «КазТрансГаза» на экспорт увеличились в 5,5 раза, а валютная выручка от транзита газа и экспорта казахстанского газа достигла за

международные компании. Отметим, что этот проект вполне корреспондируется с политикой освоения компанией новых товарных ниш: КТГ активно развивает сейчас новый рынок газомоторного топлива, потенциальный объем которого в Казахстане оценивается в 1 млрд кубометров в год.

Одновременно «КазТрансГаз» содействует развитию в стране отрасли газохимии: компания готова обеспечивать проекты этой отрасли сырьем в объеме 4-5 млрд кубов в год.

ИНВЕСТИЦИИ

Табак еще не сгорел

Угроза ужесточения правил ударила по табачному бизнесу, но отрасль может быть более устойчивой, чем думают инвесторы.

Carol RYAN,
THE WALL STREET JOURNAL

Акции табачных компаний не падали так сильно уже 20 лет, с момента всплеска числа судебных исков, урегулирование которых стоило отрасли миллиарды долларов. Однако похоже, что проблемы, с которыми индустрия столкнулась сегодня, будут развиваться медленнее, чем того ожидают инвесторы.

Последние пару лет крупные производители сигарет наблюдали, как стоимость их акций резко падает на фоне плохих новостей. Регулирование табачной отрасли ужесточается, прежде всего речь идет о США, где Управление по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов (FDA) намерено запретить ароматизаторы с ментолом, а также снизить содержание никотина в сигаретах, чтобы они вызывали меньшую зависимость. Срочным вопросом для регулятора стала проблема популярности электронных сигарет среди учащихся старших классов в США. По данным исследования National Youth Tobacco Survey за 2019 год, 28% учеников используют вейп, который способен вызывать заболевания легких.

Тем временем инвесторы пытаются понять, как на классическую модель бизнеса повлияют такие новые продукты, как электронные сигареты от Juul Labs и нагреваемый табак IQOS от Philip Morris International. Эта бездымная альтернатива способна помочь компаниям стать менее зависимыми от горючих сигарет, потребление которых в долгосрочной пер-

спективе продолжит снижаться. Однако пока рано говорить о том, смогут ли новинки обеспечить такую же операционную маржу в 40%, как традиционные табачные изделия, каким налогом они будут облагаться и как много курильщиков последуют за новым трендом. Кроме того, разработка подобных альтернативных решений обходится недешево – например, на создание бездымных сигарет компания Philip Morris потратила свыше \$6 млрд.

Эта неопределенность стала настоящим ударом для давней репутации табачной индустрии как надежного, даже немного «сонного» объекта для инвестирования. Два десятка лет подряд, до середины 2017 года табачный индекс S&P 500 показывал среднегодовую доходность, которая превышала основной бенчмарк почти в 2 раза. Во многом это происходило благодаря тому, что производители упорно повышали цены, а также использовали для снижения затрат и накопления средств сделки по слиянию. С тех пор две оставшиеся табачные компании в США, чьи акции торгуются на бирже, Philip Morris International и Altria, потеряли примерно одну треть своей стоимости.

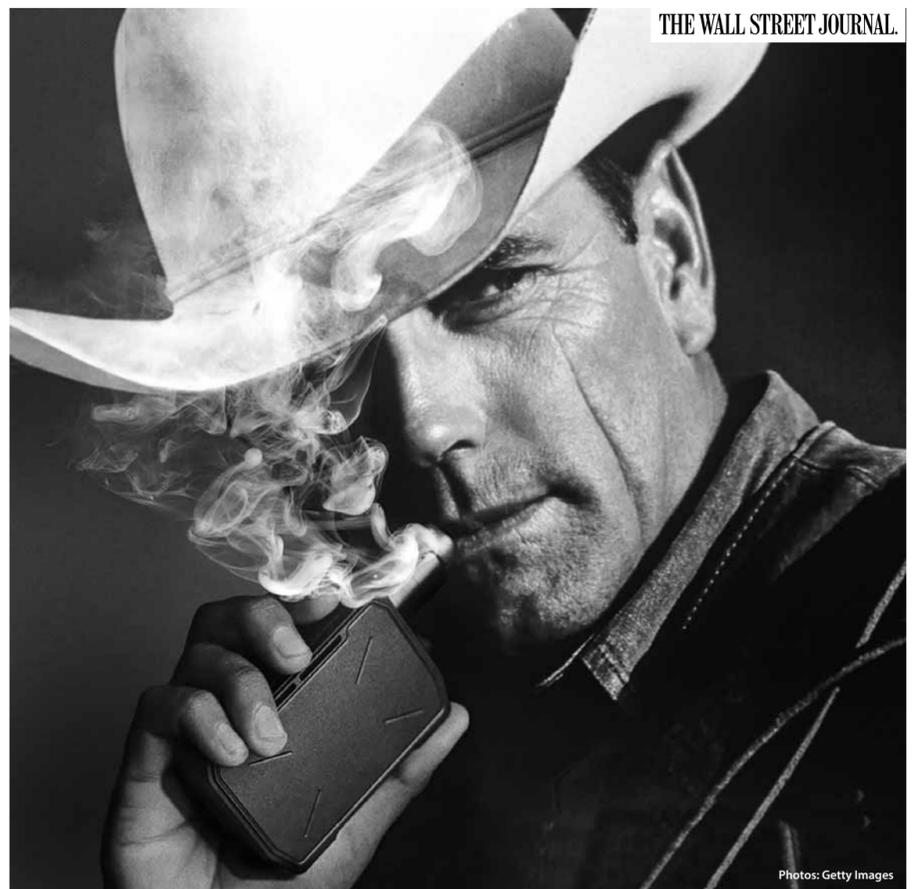
Акции еще нескольких табачных компаний сегодня торгуются на уровне, близком к уровням оценки начала 2000-х годов, когда в рамках самого масштабного судебного разбирательства в истории США представители отрасли подписали Генеральное соглашение об урегулировании споров. На Лондонской бирже акции компании Imperial Brands, в чей портфель входят такие бренды, как Winston и Kool, сегодня торгуются с коэффициентом 6 к прогнозной прибыли, что меньше прежнего минимума стоимости акций, когда в начале 2000-х они торговались с коэффициентом 7.

Активная рекламная деятельность табачных компаний говорит о том, что они не собираются сдаваться.

Прежде всего они, как и раньше, могут повышать цены. В этом году Altria повышала стоимость продукции своих брендов трижды, хотя обычно цены поднимались лишь дважды в год. По данным Bernstein, с 1960 года производители сигарет повышали цены в США в среднем на 7% в год, что выше роста индекса потребительских цен на 3,8%. Благодаря этому, несмотря на неуклонное снижение объема продаваемых в мире сигарет, доходы табачных компаний выросли. И это ключевой фактор в обеспечении роста прибыли в дальнейшем.

Не исчезли и другие атрибуты, благодаря которым табачные компании были в прошлые годы настолько привлекательными для инвестиций. Большую часть прибыли компании по-прежнему распределяют среди акционеров. В условиях низкой оценки на бирже дивидендная доходность в индустрии в среднем составляет 8%, что в 4 раза выше средней доходности компаний из индекса S&P 500.

Ожидается, что кризис вейпинга в США станет причиной сохранения неопределенности в течение еще как минимум 18 месяцев, однако более жесткое регулирование для крупных табачных компаний в конечном счете может быть выгодным. В частности, небольшие вейп-бренды вряд ли смогут позволить себе дорогостоящий процесс получения одобрения FDA, а это необходимо для того, чтобы продукция оставалась на рынке. Например, недавно для регистрации только одного из своих продуктов компания British American Tobacco подала заявку на 150 тыс. страниц. По оценке Imperial Brands, этот процесс может обойтись в 20 млн фунтов стерлингов

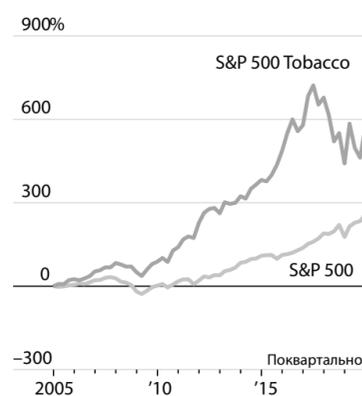


Photos: Getty Images

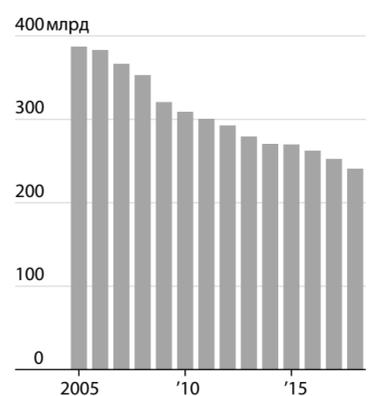
«Место для курения»

Акции табачных компаний долгое время считались надежной инвестицией. Это мнение сохранялось даже тогда, когда количество курящих начало уменьшаться. Однако теперь ситуация изменилась.

Общая доходность по индексам



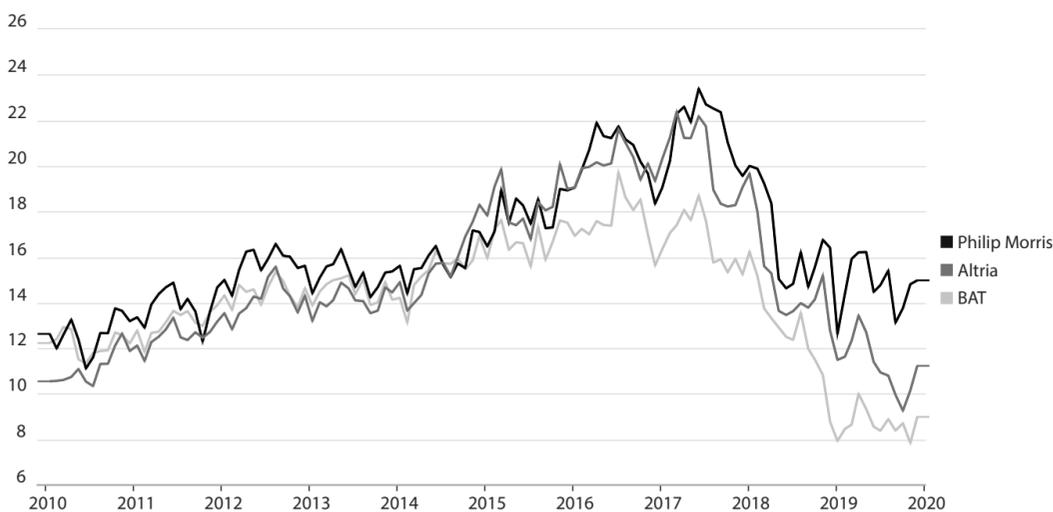
Количество сигарет, проданных в США



Источники: FactSet (индексы); Euromonitor International (сигареты)

Нестандартная динамика доходности

Коэффициент цена / прибыль



Источник: FactSet

(\$26 млн). Так что шансы оказаться в лучшем положении и стать в будущем доминирующей силой на рынке вейпинга гораздо выше у компаний, обладающих большими ресурсами.

Потребители начинают опасаться вейпинга, и из-за этого большие табачные компании могут рассчитывать на некоторое улучшение даже на фоне спада продаж сигарет в США. По данным Nielsen, количество электронных сигарет, проданных в магазинах у дома за последние четыре недели до 2 ноября, в сравнении с прошлым годом сократилось на 1%.

Это плохая новость для Juul Labs и Altria, за \$13 млрд купившей год назад 35%-ную долю в этом ведущем вейпинговом бренде, однако для других крупных табачных брендов это скорее хорошо. Так, спад продаж сигарет в США на 5,5%, зафиксирован-

ный Imperial Brands в последний финансовый год, на четверть был вызван тем, что курильщики переключились на продукты, производимые JUUL и его более мелкими конкурентами.

Более того, пока FDA озабочено разрешением кризиса с электронными сигаретами, другие меры приниматься, скорее всего, не будут. В последнем перечне регуляторных приоритетов администрации президента Дональда Трампа на предстоящий год о снижении уровня никотина ничего не говорится.

Индустрия, которая делает деньги на зависимости, никогда не будет популярной, однако ее боссы играют вдолгую. По крайней мере, с точки зрения инвестиций табак полезнее, чем кажется.

Перевод с английского языка –
Танат Кожмянов.

Инвестидея от Freedom Finance

«Казатомпром»: при поддержке позитивной конъюнктуры



Рост цен на уран вкупе с низкой ценой на акции «Казатомпрома» позволяет делать оптимистичный прогноз на IV квартал, считают аналитики ИК «Фридом Финанс». По их оценке, акции «Казатомпрома», которые продаются сейчас по цене немногим выше 5200 тенге, в среднесрочной перспективе подорожают до 5900 тенге. Причины, которые будут этому способствовать, следующие.

Обзор результатов за III квартал. Результаты компании за июль – сентябрь аналитики ИК «Фридом Финанс» оценивают как нейтральные. Себестоимость производства снизилась на 65,5%, что привело к увеличению

валовой маржи с 24% во II квартале до 63,9% в III квартале. Средняя цена реализации по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросла на 20% в долларовом эквиваленте. Себестоимость товаров и услуг компании год к году снизилась на 27%, это стало следствием девальвации тенге и небольшого снижения продаж урановой продукции. Операционная маржа выросла с 14,6% в прошлом году до 27,1% за три квартала этого года. Основной негативный момент – это снижение продаж при увеличении объема запасов готовой продукции из-за переноса поставок на IV квартал. Чистая прибыль составила 130 млрд тенге, или около 502 тенге на акцию.

Рост цен на уран. Перенос продаж урановой продукции на IV квартал может совпасть с началом rallies фьючерсов на уран, что способствует улучшению фи-

нансовых результатов компании за этот период. В конце октября цены на радиоактивное топливо отскочили вверх от нижней границы двухлетнего восходящего канала. В ближайшие три месяца цены могут снова дойти до максимумов 2019 года на отметке \$29.

Техническая картина. После SPO GDR «Казатомпрома» попытались расти, однако на момент написания обзора опустились ниже цены размещения. Сейчас котировки достигли поддержки на уровне \$12,85, который аналитики ИК «Фридом Финанс» считают привлекательным для покупки. Теоретически котировка может уйти ниже, к отметке \$12,65, однако это лишь обеспечит более сильную фундаментальную недооцененность. Данный сценарий имеет меньше шансов на реализацию, чем отскок от уровня \$12,85 на фоне роста цен на уран.

«КазЭкспортАстык»: философия перезагрузки

Как «КазЭкспортАстык» из малого хозяйства стал мировым экспортером, преодолел переломный период и выстроил отношения с Фондом проблемных кредитов.

Асхат МАКПАЛ

Группа компаний «КазЭкспортАстык» занимается производством сельскохозяйственных культур на территории Казахстана более 20 лет. Однако, несмотря на передовое бизнес-планирование и применение международного опыта, финансовые сложности возникают и в работе системообразующих предприятий.

О причинах и последствиях кризиса в сельском хозяйстве для экспортной экономики страны, о взаимоотношениях с Фондом проблемных кредитов и перспективах реализации бобовых и масличных культур рассказал Муратбек Касабеков, и.о. генерального директора холдинга «КазЭкспортАстык», доктор экономических наук.

– С чего началась история холдинга «КазЭкспортАстык»?

– В конце 90-х годов было очевидно, что именно сельское хозяйство и его труженики наиболее сильно пострадали при переходе от советской экономики к рыночной. В те годы (в период с 1991 по 2000 год) площадь посевных земель в Казахстане сильно сократилась. В селах царил безработица; люди, годами работавшие на земле, переезжали в города в поисках работы.

В этот период мы, веря в большой потенциал нашей земли, и решили начать непростой путь в сфере агропромышленного производства. За десятилетие после обретения суверенитета в Казахстане наметилась устойчивая тенденция роста экономики, и мы были готовы посвятить себя возрождению аула (села).

Таким образом, в 1998 году небольшое хозяйство «ЭКСИМ-НАН» в Тайыншинском районе Северо-Казахстанской области с площадью под посевы около 30 тысяч гектаров положило начало основанию агрохолдинга – группы компаний «КазЭкспортАстык».

Для себя мы определили первоочередные задачи: освоение новых залежных земель и создание благоприятных условий для привлечения и удержания сельских специалистов. Мы занялись обработкой земли с нуля, создавали инфраструктуру: строили ТОКа (комплексы по очистке и сушке зерна. – «Курсив»), склады, закупали новую технику, инвестировали в строительство и содержание дорог, детских садов, школ и больниц в сельской местности.

В результате холдинг за несколько лет увеличил свои посевные площади в несколько раз, и за период с 1998 по 2005 год мы освоили более 300 тыс. гектаров залежных земель.

– Как развитие компании повлияло на социальную сторону жизни села и его население?

– С каждым годом группа компаний развивалась, с освоением новых земель увеличивались площади пашни и объемы производства, росла и численность работников. И сегодня у нас трудятся порядка 6,4 тыс. человек, при этом в периоды весенне-полевых и уборочных работ компания дополнительно обеспечивает



работой до 1,5-2,5 тыс. сезонных рабочих. Ежегодно выплачиваются паи 17,4 тыс. пайщикам.

Все эти годы, несмотря на финансовое положение группы, хозяйству, входящие в ее состав, несут дополнительную финансовую нагрузку, благоустраивая жизнь сельских жителей в селах. Например, для северных регионов в зимний период всегда актуальна проблема очистки дорог от снега и наледи между сельскими населенными пунктами и трассами. Наши хозяйства берут решение этих проблем на себя. С таянием снега наши хозяйства участвуют в весенних противопожарных мероприятиях и содействуют в ремонте дорожных грейдеров.

Хозяйства оказывают материальную поддержку домам культуры, фельдшерско-акушерским пунктам, школам, детским садам и некоторым детским реабилитационным центрам, а также ветеранам ВОВ и труженикам тыла, молодежи, студентам, школьникам, юбилярам. С 2007 года осуществляется перевозка детей в школы из отдаленных деревень в райцентры.

Мы всегда стремились перенимать мировой опыт и передовые технологии в работе с землей, поэтому одним из приоритетных направлений компании является повышение профессионального уровня наших работников. Для обмена опытом мы приглашаем зарубежных специалистов из Канады, Германии и Австрии. Обучая сотрудников, мы также стараемся показать сельской молодежи пример возможностей и перспектив их развития в родном селе. И это особенно важно в условиях оттока местного населения из северных областей Казахстана в соседние государства.

– С какими трудностями компания столкнулась за годы развития?

– Трудностей в сельском хозяйстве не избежать. Мы это понимаем сейчас и понимали тогда, когда начинали строить наш бизнес. Географически все хозяйства группы «КазЭкспортАстык» расположены в зоне рискованного земледелия, и результат нашей работы напрямую зависит от климатических условий с момента начала посевных работ до уборки урожая сельскохозяйственных культур. Засуха в 2010 и 2012 годах, обильные дожди в 2018 году показали, насколько высок риск спада производства из-за низкого урожая, а как следствие – повышение цены на конечную продукцию.

Есть и другие факторы, негативно влияющие на результат. Для нашей компании отрицательную роль в достижении целей сыграли запрет на экспорт в 2008 году и последовавшее за ним резкое падение цен на пшеницу.

А резкое снижение финансирования сельскохозяйственного сектора Казахстана банками второго уровня, начиная с 2013 года, привело к тому, что сложности в рефинансировании и обслуживании дорогих краткосрочных займов в валюте привели к росту долговой нагрузки.

– Что подтолкнуло «КазЭкспортАстык» обратиться к банкам второго уровня для получения кредитов?

– Освоение новых залежных земель, инвестиции в инфраструктуру требовали долгосрочного финансирования. К сожалению, в то время, вплоть до 2005 года, отсутствовали институты, подобные АО НУХ «КазАгро», готовые предоставлять финансирование. Холдинг был вынужден привлекать дорогие краткосрочные кредиты банков второго уровня. Мы кредитовались в долларах с годовой ставкой от 15% до 22% и шли на это, так как стоимость пшеницы в те годы позволяла окупать банковские проценты и обслуживать эти кредиты.

– На что компания тратила заемные средства?

– Нам нужно было обрабатывать залежные земли, налаживать инфраструктуру производства ну и, соответственно, обновлять технопарк для уборки урожая и обработки почвы, так как в нашем севообороте появились новые культуры, такие как лен, подсолнечник, рапс, чечевица.

Параллельно мы ездили по всему миру и изучали опыт других стран в сфере технологий и методов растениеводства. В мире существуют разные способы обработки земли: влагосберегающая технология, нулевая технология, минимальная технология, и все они являются эффективными и подходят для внедрения в наших реалиях. Изучив опыт коллег из Канады и стран Европы, со временем мы начали внедрять канадские технологии, и это, конечно, требовало капитальных вложений.

Изначально мы приобретали российскую технику, так как выращивали в основном пшеницу. Впоследствии, поэтапно внедряя новые технологии и севооборот, мы начали приобретать технику

западного производства. Первой компанией, которая завезла в Казахстан западную технику, была наша.

– Сейчас модно говорить о диверсификации в аграрном секторе. Что вы думаете по этому поводу?

– Очень важно идти по пути диверсификации. Весь Казахстан занимается работой с монокультурой.

Я обычно привожу в пример провинцию Саскачеван в Канаде – они сеют масличные, бобовые и зерновые культуры. Зерновые культуры составляют всего 40% от всего севооборота, а в Казахстане зерновые занимают 90% от общего объема.

Группа компаний «КазЭкспортАстык» – первая компания в Казахстане, которая перешла на классический севооборот.

Согласно концепции севооборота мы обязательно должны иметь в структуре посевов бобовые культуры. Наш выбор остановился на чечевице. Чечевица – очень хороший предшественник для зерновых культур. Посев чечевицы дает получение биологического азота в пределах 60-70 килограммов. После чечевицы очень высокий урожай дает пшеница.

Благодаря масштабному производству чечевицы в 2017 году наша страна вошла в топ-5 стран – производителей чечевицы в мире. Также мы вышли на четвертое место в мире по экспорту чечевицы. Отмечу, что 80% экспортного объема произвел наш холдинг.

Являясь пионером в Казахстане в области внедрения новых культур в севообороте, наша компания первая в Казахстане в текущем году посеяла сою в северных регионах нашей страны. Несмотря на ошибочные утверждения, что соя истощает землю, эта культура обогащает почву.

Для сои самый главный процесс – это инокуляция – введение живых бактерий. Обработка семян сои, фиксация азота из воздуха – получается биологический азот, который хорошо усваивается растениями.

После сои можно получить 100 килограммов биологического азота, а это равносильно 300 килограммам минеральных удобрений в физическом весе. Кроме того, соя преобразует фосфор в усваиваемую форму. Это единственная культура, которая так обогащает землю.

Если делать все по правильным технологиям, то в климатиче-

ских условиях Северного Казахстана соя растет хорошо.

Благодаря этому у нас получилось воспроизвести классический севооборот. Зерновые культуры составляют 45%, масличные культуры – 30-35%, бобовые нужно доводить до 25% от общего объема.

– Какие факторы влияют на урожайность?

– Сейчас мы уверенно можем сказать, что владеем почти всеми мировыми технологиями, которые позволяют получать высокий урожай. Но для их внедрения у нас недостаточно средств. В настоящее время группа «КазЭкспортАстык» прорабатывает вопрос привлечения стратегического инвестора.

Потенциал Казахстана очень большой, и об этом говорят примеры наших коллег из Европы. Так, в восточных районах Австрии при выпадении осадков на уровне Северного Казахстана урожайность составляет 45-50 центнеров с гектара, а мы на сегодняшний день в среднем получаем только 12,5 центнера с гектара. Как мы видим, Казахстану есть, к чему стремиться.

Для того чтобы выйти на урожайность в размере около 30 центнеров с гектара, нужно соблюсти определенные условия. В первую очередь нужно поменять используемые семена на семена зарубежной селекции, устойчивые к экстремальным погодным условиям. Также важный момент – это внесение достаточного количества удобрений. Малое количество удобрений – главная причина, почему у Казахстана урожайность ниже, чем у соседних стран СНГ. Если Украина вносит 80-100 килограммов удобрений на гектар земли, Россия – 39 килограммов, то, по официальной статистике, в Казахстане в почву вносят всего пять килограммов удобрений на гектар.

Без должного финансирования, к сожалению, мы не сможем решить эти вопросы в скором времени, но мы работаем по всем направлениям и обязательно достигнем планируемых показателей.

– В этом году многие сельхозпроизводители Казахстана оказались в сложном финансовом положении. Что позволило вашей компании справиться с кризисной ситуацией?

– Сложившиеся внешние факторы, повлиявшие на работу сельхозпроизводителей, а так-

же снижение финансирования банками предприятий агропромышленного сектора привели к повышению долговой нагрузки нашего холдинга.

На сегодня нам особо хочется отметить АО «Фонд проблемных кредитов», поддержавшее нас после выкупа ими задолженности группы «КазЭкспортАстык» у банка второго уровня. Условия реструктуризации задолженности позволили решить большую проблему в обслуживании займов, полученных ранее в банке в иностранной валюте путем конвертации долга в тенге.

Мы благодарны правительству РК и Фонду проблемных кредитов за своевременную и неоценимую поддержку холдинга и сохранение рабочих мест на селе.

– Как именно государственная поддержка в лице Фонда проблемных кредитов повлияла на вашу деятельность и социальную сторону?

– Поддержка правительства РК дала возможность для дальнейшего оздоровления и развития группы компаний.

В большинстве районов наши хозяйства являются градообразующими, и мы понимаем, что на наших плечах лежит большая социальная ответственность перед десятками тысяч людей, которые прямо или косвенно зависят от нас. Это и работники, и их семьи. Для благосостояния сельчан важно, чтобы компания работала. И если бы не своевременная господдержка, то все эти люди могли остаться без заработка, а многие – без единственного источника дохода в семье. Несмотря на тяжелейшее финансовое положение, мы не сократили ни объемы производства, ни численность наших работников.

Благодаря этой поддержке в этом году группа компаний «КазЭкспортАстык» выступила флагманом реализации государственной программы «Северная соя», засеяв 14 000 га сои для размножения семенного фонда и для последующего расширения площадей под посев в северных регионах Казахстана. Данная культура является высокомаржинальной, перспективной и востребованной на международном рынке.

– Какие перспективы вы видите в выращивании бобовых и масличных культур?

– Соседний Китай – это самый крупный импортер сои в мире. При объеме мирового рынка сои в 165 миллионов тонн Китай закупает из них 90 миллионов тонн. При этом на 90% они закупают генномодифицированную сою. Это значит, что есть большая потребность в органической сое.

В настоящее время производителями органической сои остались только Россия, Украина и Казахстан, остальные перешли на ГМО. Если мы будем производить органическую сою, то займем свою нишу на мировой арене. Мы можем выйти на производство двух-трех миллионов тонн сои в год, которые принесут экспортной выручки в размере более одного миллиарда долларов. Китай, который заинтересован в сое, также готов покупать у нас подсолнечник и рапс. Считаю, что в этом направлении нужно двигаться всем сельхозпроизводителям Казахстана, и за три-четыре года можно будет поднять экспортный потенциал Казахстана.

РЕКЛАМА ЗДЕСЬ

+7 (727) 277 77 07

kursiv.kz

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Фото: Shutterstock/Neiron Photo

Услуги с ограниченными возможностями

Насколько сервис в отечественных банках удовлетворяет запросам инвалидов, выяснял «Курсив».

Ирина ЛЕДОВСКИХ

По официальным данным, на 1 октября в Казахстане было зарегистрировано более 690 тыс. инвалидов, из них 424 тыс. человек – люди трудоспособного возраста. Все они потенциальные клиенты финансовых организаций. В феврале 2015 года Казахстан ратифицировал Конвенцию ООН о правах инвалидов. Но сегодня, как и много лет назад, для людей с ограниченными возможностями даже снять деньги с собственного счета – трудная задача.

Трудности инклюзии

«Подъедете к банкомату или кассе на инвалидной коляске, и вы не сможете самостоятельно провести простую операцию. Проблемы пандусов тоже не решаются много лет. Слабовидящие не могут заверить договор с банком своим штампом-клише, так как регламенты банков это не предусматривают. А инвалиды по зрению пользуются таким штампом, потому что печатают, а не пишут», – рассказал «Курсиву» **Вениамин Алаев**, председатель Комиссии по правам людей с ограниченными возможностями им. Кайрата Иманалиева.



Эта общественная организация изучила финансовую изоляцию инвалидов и обратилась в Нацбанк с просьбой решить ряд вопросов. Ведь даже в банковском законодательстве нет ни слова о правах и обязанностях таких людей. В надзорном органе согласились с претензиями и вместе с общественниками, а также при участии Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) создали рабочую группу. «Национальное законодательство РК и подзаконные акты требуют серьезной корректировки с точки зрения финансовой инклюзии людей с особыми потребностями и норм Конвенции ООН о правах инвалидов. Мы готовы оказать содействие в решении этих вопросов», – заявил «Курсиву» директор департамента по защите прав потребителей финансовых услуг Нацбанка **Александр Терентьев**.

В АФК не склонны оценивать ситуацию в мрачных тонах. «На данный момент в Казахстане представлены почти все виды классических банковских услуг, доступные практически всем категориям граждан. При этом отечественный рынок финансовых услуг довольно разнообразен и удовлетворяет запросам потребителей. Финансовый сектор Казахстана имеет достаточно высокий уровень ин-

ренции», – убежден управляющий директор центра аналитики АФК **Роман Маргацкий**.

Представители уязвимых групп считают иначе. Общественники уверены, что не приспособленная для всех казахстанцев инфраструктура финансовых организаций – это лишь вершина айсберга. Прежде всего людям с ограниченными возможностями не хватает знаний. Отсутствие финансовой грамотности ведет к страхам и неспособности начать и успешно вести предпринимательскую деятельность. «Для людей с инвалидностью, имеющих мало шансов на трудоустройство, предпринимательство – это реальная возможность в достижении экономической самостоятельности. Однако многие, попробовав себя в данной сфере и получив по незнанию негативный опыт, больше не пытаются реализовать свои способности в бизнесе», – говорит председатель Ассоциации женщин с инвалидностью «Шырақ» **Ляззат Калтаева**.

Сайты отечественных БВУ не адаптированы под нужды людей с ограниченными возможностями. «Банки не видят в лице инвалидов потенциальных клиентов, поэтому ни один сайт не приспособлен, допустим, для слабовидящих людей. Из всех банков только один Kaspi разработал приложение в смартфоне, более-менее отвечающее потребностям инвалидов. Конечно, мы этому рады, но этого очень мало», – отмечает Алаев.

Рыба вместо удочки

Общественники говорят, что людям с ограниченными возможностями мешают в первую очередь предубеждения финансистов. «Существует мнение, что человек с инвалидностью, скорее всего, не сможет вернуть взятые в кредит деньги. Конечно, эта точка зрения имеет основание: у большого процента людей с инвалидностью низкие доходы. Второе расхожее мнение – это невозможность вытребовать возврат долга у инвалида», – сетует Калтаева.

По словам Алаева, ему известны ситуации, когда некоторые граждане проявляли нечистоплотность. «Но поверьте, – добавляет он, – мы, как и все люди, делимся на порядочных и не порядочных, чистоплотных и обманщиков. Нельзя по нескольким прецедентам судить обо всей группе и на этом основании отказывать в займах. Наличие инвалидности не лишает нас автоматически ни прав, ни обязанностей».

Отсутствие веры в то, что люди с ограниченными возможностями способны самореализоваться самостоятельно, трансформировало их поддержку в благотворительные проекты. Это программы невозвратных грантов на развитие имеющегося бизнеса, предоставление оборотных средств и средств производства на безвозмездной основе. «Благотворительная поддержка в виде грантов (обычно это небольшие суммы) не дает реальной помощи в развитии бизнеса, не стимулирует предпринимательство, так как не требует возврата денег, а также способствует развитию иждивенчества. Необходимы специальные программы кредитования», – уверена Калтаева.

По данным Всемирного банка, из-за экономического отчуждения

ИССЛЕДОВАНИЕ

Что показал опрос инвалидов в России

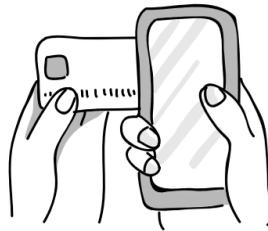
Вовлеченность в банковские услуги:

- 92% людей с инвалидностью имеют счета в банках
- 82% людей с инвалидностью имеют платежную карту
- 40% людей с инвалидностью имеют банковский вклад
- люди с инвалидностью вдвое реже пользуются кредитами (16%), чем население в целом

Доступность финансовых услуг является проблемой для:

- 86% незрячих
- 64% незлышащих
- 46% людей с инвалидностью

Источник: исследование «Оценка финансовой доступности для лиц с инвалидностью в 2017–2018 годах», проведенное Национальным агентством финансовой информации (НАФИ, Россия)



людей с ограниченными возможностями ВВП любой страны ежегодно недополучает от 5 до 7%. «Таких людей нужно кредитовать, просто их необходимо сопроводить. Это может быть онлайн-сопровождение для лиц с нарушениями в передвижении, предоставление информации в доступных форматах для лиц с нарушениями слуха, речи и зрения. Такие проекты создадут в стране равные возможности для реализации экономических прав всех казахстанцев», – считает Калтаева.

Недостаточно внимательное отношение банков к этой группе населения и отсутствие финансовой грамотности приводят, как ни странно, к закреплению инвалидов, которые обращаются за займами в сомнительные организации. По словам Калтаевой, «это потребительские кредиты, участие в различных финансовых пирамидах и сделках сомнительного характера, совершенных в силу недостаточных знаний и опыта».

Комиссия при Нацбанке работает несколько месяцев, диалог в рамках этого проекта все участники оценивают положительно. В беседе с «Курсивом» представитель АФК рассказал, что они надеются привести услуги банков в соответствие со всеми мировыми стандартами: «Например, в Австралии отсутствует разделение продуктов для разных категорий клиентов. Финансовые продукты уже на стадии разработки предусматривают все необходимые параметры, удовлетворяющие потребностям всех категорий пользователей».

Мнение банков

Во время работы над статьей «Курсив» разослал запросы в семь крупнейших банков страны. Ответы предоставили лишь три организации.

Haluk Bank: «Мы изменили внутренние нормативы банка для качественного обслуживания лиц с ограниченными возможностями. В следующем году все новые отделения

банка будут открываться только с учетом их потребностей, это специальные кассы, пандусы.

Jusan Bank: «У нас нет специализированных инклюзивных программ кредитования, ориентированных исключительно на лиц с ограниченными возможностями. Все кредитные продукты Jusan Bank ориентированы абсолютно на все категории заемщиков. Банк не разделяет клиентов на социальные группы и статусы по социально значимым признакам, таким как пол, возраст, наличие инвалидности и так далее. Мы открыто работаем со всеми клиентами без ограничений и проявления какой-либо дискриминации».

Евразийский банк: «У нас нет специально выделенных программ для людей с ограниченными возможностями, поскольку банк относится ко всем клиентам с одинаковым вниманием. Мы готовы предоставлять доступ к банковским услугам в соответствии с нормативами и банковским регламентом. Например, автокредиты доступны людям с третьей группой инвалидности».



Что у союзников

Так как Казахстан строит общий финансовый рынок в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС), «Курсив» проштудировал расходы на обеспечение равных возможностей людям с инвалидностью в этих странах. На уровне государства финансовое поощрение предпринимательства и улучшения жизни инвалидов есть только в Беларуси. В России банки работают над усовершенствованием доступа к своим услугам. А вот в Кыргызстане и Армении правами уязвимых групп озаботились совсем недавно. Редакция использовала только открытые источники информации на русском языке.

Беларусь. Банки Беларуси с 2011 года вводят сервисы для людей с

ограниченными возможностями. Например, в стране работает широкая сеть банкоматов со специальным интерфейсом и речевым сопровождением для слабовидящих. Как правило, они оснащены речевым информатором и черно-белым экраном с более крупным размером шрифта. Для незрячих предусмотрено специальное гнездо для подключения наушников. Все проводимые операции (снятие наличных, информация о балансе и выписке со счета) пошагово озвучивает аудиогид. Пользоваться таким банкоматом могут все желающие: устройство внешне ничем не отличается от других. Кроме того, в Беларуси указами президента поддерживается льготное кредитование инвалидов. В частности, они могут получить займы с отсрочкой платежа и под низкие проценты (эффективные ставки – от 1 до 5% годовых) на собственное дело, жилье, строительство и обучение.

Россия. В 2015 году Центробанк РФ ввел ряд нормативных актов для создания безбарьерной среды для инвалидов. В России нет специальных госпрограмм по поддержке бизнес-идей людей с ограниченными возможностями, но на региональном уровне установлены специальные квоты для крупных компаний, обязывающие иметь в штате определенный процент инвалидов. Если бизнесмен не соблюдает эти квоты, ему грозят штрафы. Российские банки выдают займы инвалидам на своих условиях, которые различаются процентной ставкой, сроками и суммой. Финансовые учреждения с наибольшей вероятностью прокредитуют человека с ограниченными возможностями при наличии у него дополнительных источников дохода, поручителя или залогового имущества.

Армения. 3 декабря этого года правительство Армении рассмотрело пакет законодательных инициатив в отношении прав людей с ограниченными возможностями. Ожидается, что эти документы устроят дискриминацию по признаку инвалидности. Так, организации независимо от их правовой формы будут обязаны предоставлять инвалидам доступ к информации, средствам связи, к жилым, общественным, промышленным и другим зданиям и сооружениям, транспорту, местам отдыха и досуга. Законопроект запрета строительства жилых домов без создания инфраструктуры для инвалидов.

Кыргызстан. В марте этого года Кыргызстан последним из стран ЕАЭС ратифицировал Конвенцию ООН о правах инвалидов. Несколько лет назад власти страны оценили расходы на обеспечение равных возможностей людям с инвалидностью в \$515 млн. В прошлом году сумма была пересмотрена, и те же эксперты уменьшили ее в 5,5 раза, до \$94 млн. Ожидается, что в течение трех лет госорганы приведут в соответствие с Конвенцией ООН 75 нормативных правовых актов, среди которых программа госгарантий по обеспечению граждан медико-санитарной помощью, законы об образовании и о медицинском страховании. Для этого создана специальная межведомственная рабочая группа.

Погода облачная, с прояснениями

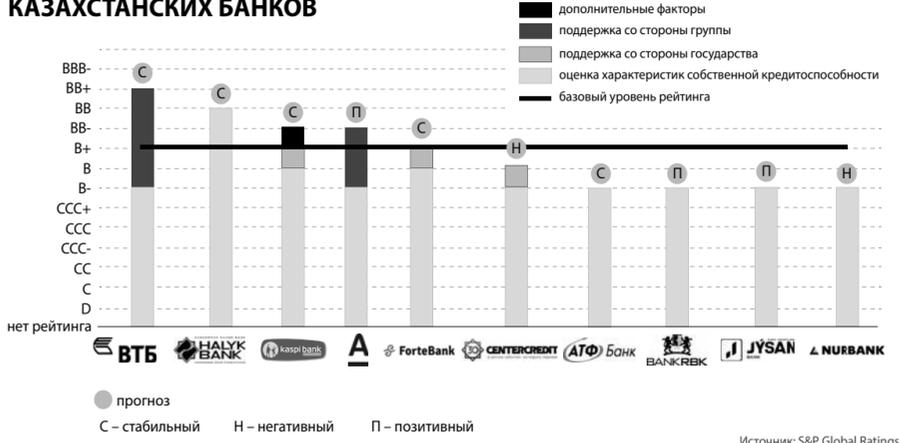
> стр. 1

Подтверждение рейтинга устойчивости АТФБанка на уровне «ССС» отражает все еще высокий объем проблемных активов относительно основного капитала по методологии Fitch. «Согласно информации от менеджмента банка, несколько крупных кредитов 3-й стадии, равных 6% от валовых кредитов, были погашены в октябре – ноябре, и ожидается, что еще 1% будет погашен до конца года. С корректировкой на эти погашения показатель кредитов 3-й стадии, по нашим оценкам, будет на уровне 27% с покрытием резервами на уровне 75%», – говорится в отчете Fitch. При этом аналитики отмечают, что способность банка поглощать убытки за счет прибыли улучшилась.

По мнению Fitch, рейтинги устойчивости четырех рассматриваемых банков являются чувствительными главным образом к изменениям качества активов и достаточности капитала. Рейтинги могут быть повышены, если объем проблемных кредитов относительно основного капитала существенно сократится – за счет либо возврата средств, либо роста провизий. Как считают в Fitch, такое развитие событий является более вероятным в отношении банков Halyk и Forte, о чем свидетельствует позитивный прогноз по их рейтингам. И наоборот, возобновление давления на качество активов может привести к негативному рейтинговому воздействию по этим четырем банкам.

Улучшение прогноза по рейтингам Bank RBK в агентстве S&P объяснили тем, что банк последовательно реализует заявленную стратегию развития, восстанавливает способность генерировать прибыль и стабилизирует качество ссудного портфеля. По данным S&P, за последние девять месяцев доля проблемных кредитов в Bank RBK снизилась с 28 до 18%. Сдерживающим рейтинговым фактором аналитики агентства назвали позицию банка по ри-

СТРУКТУРА РЕЙТИНГОВЫХ ОЦЕНОК КАЗАХСТАНСКИХ БАНКОВ



ску «вследствие значительного роста ссудного портфеля (около 30% в 2019 году) и высокой концентрации кредитного риска (на 20 крупнейших заемщиков приходится 2,5х совокупного скорректированного капитала)».

...они будут тоже трудны

Оценка, присваиваемая тому или иному банку рейтинговыми агентствами, интересна в том числе в контексте завершающейся процедуры AQR. Самый интригующий вопрос на сегодня – кому и в каком объеме будет оказана господдержка по итогам ревизии. Как сообщил глава Нацбанка Ерболат Досаев на брифинге 9 декабря, у регулятора уже есть четкое видение проблем и вытекающих из них дальнейших действий. По его словам, не позднее февраля с каждым из 14 банков будут подписаны окончательные индивидуальные планы развития на предстоящие два-три года. «Мы будем достаточно открыты и покажем, чем закончилась AQR», – заявил Досаев.

Рейтинговые агентства периодически указывают на недостаточность финансовой отчетности в казахстанских банках. «Мы полагаем, что они надлежащим

образом не раскрывают фактическое качество активов, о чем свидетельствует значительное расхождение между показателями начисленного и реально полученного процентного дохода в некоторых банках», – говорится в опубликованной 28 ноября статье S&P «Оценка отраслевых и страновых рисков банковского сектора РК». Также аналитики агентства в который раз отметили, что официальные данные по уровню NPL 90+ (9,1% на 1 октября 2019) намного ниже, чем реальная доля плохих кредитов (20–25% от совокупного ссудного портфеля на конец 2018 года, согласно отчетности банков по МСФО).

Аналитики S&P намекают, что «рисование» отчетности, практикуемое в отдельных банках, во многом проистекает из безнаказанности акционеров и топ-менеджмента. «По нашему мнению, органы, регулирующие деятельность банковского сектора РК, могут быть подвержены политическому влиянию. Кроме того, они склонны проводить политику отказа от жестких мер... Мы полагаем, что конкурентная среда Казахстана подвержена влиянию правительства, организаций, связанных с государством,

а также собственников банков, имеющих хорошие деловые связи», – говорится в статье.

В S&P не ожидают, что в ближайшие два года качество активов в секторе может заметно улучшиться, и объясняют почему: «Законодательство не поощряет крупных списаний. При этом процесс восстановления проблемных кредитов, выданных в прошлые годы, является длительным, а объем восстановленных займов небольшим – вследствие неэффективности судебной системы, частых случаев мошенничества и широко распространенной практики выдачи кредитов связанным сторонам».

Чрезвычайно высокий уровень кредитного риска остается основным негативным фактором для казахстанских банков, считают в S&P. Работать в условиях повышенных расходов на формирование провизий банкам придется в течение более длительного времени, чем агентство ожидало ранее. По прогнозам S&P, объем резервов на возможные потери по кредитам вырастет до 5% совокупного ссудного портфеля в 2019 году и останется повышенным (3–4%) в 2020-м. В связи со снижением маржи и

ростом расходов на провизии и фондирование генерирование достаточной прибыли для большинства банков останется сложной задачей, констатировали в агентстве.

На задней парте

На фоне проходящей в 14 банках масштабной ревизии нельзя обойти вниманием ситуацию в двух небольших структурах – AsiaCredit Bank и Capital Bank, которые еще в конце мая заявили о слиянии с Tengri Bank, и либо по этой причине, либо в силу своего незначительного размера вся троица была освобождена от AQR. О том, что в двух этих банках возникли проблемы с неплательщиками, «Курсиву» стало известно в конце октября (см. № 40 от 24 октября, статья «Осторожно: идет интеграция»). Руководители банков в официальном ответе «Курсиву» сообщили, что ситуация будет стабилизирована «в ближайшем месяце».

Поскольку эта история не вызвала широкого общественного резонанса (в отличие от того, как это было, например, в Bank RBK осенью 2017-го и в Банке Астаны весной 2018-го), можно было предположить, что рыночных (неаффилированных) клиентов у AsiaCredit Bank и Capital Bank не осталось. Однако 6 декабря сайт НПП «Атамекен» сообщил, что в Палату предпринимателей Алматы поступили жалобы от компаний AF-SOLUTIONS, «Лола» и Qazaq Arms на предмет того, что AsiaCredit Bank заморозил деньги на их счетах. «Вопрос был рассмотрен на заседании Совета по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции города Алматы, но вечером накануне заседания банк частично открыл доступ своим клиентам к их денежным средствам», – говорится в публикации.

Нацбанк, отвечая на запрос «Курсива», сообщил, что регулятор не предоставляет оценку финансового состояния отдельных банков. «Любая оценка регулятора, положительная либо отрицательная, может повлечь за

собой негативные последствия как для самого банка, так и для банковского сектора в целом. В случае нарушений банками норм законодательства Нацбанк принимает меры надзорного реагирования и санкции, информация о которых размещается на сайте Нацбанка», – отметили в пресс-службе регулятора.

Обратившись к указанному разделу сайта, мы увидим, что в ноябре AsiaCredit Bank и Capital Bank на двоих получили восемь взысканий от Нацбанка. В том числе Capital Bank был четырехкратно оштрафован за систематическое нарушение пруденциальных нормативов на общую сумму 3 млн тенге. AsiaCredit Bank был оштрафован на 505 тыс. тенге за несвоевременное исполнение указаний по платежу.

Возвращаясь к теме рейтингов, отметим, что в 2018 году оба банка прекратили сотрудничество с S&P, после того как агентство понизило им рейтинг с B- до CCC+ и установило по ним негативный прогноз. Информация о том, есть ли у AsiaCredit Bank рейтинг от других ведущих агентств (Fitch или Moody's), недоступна: соответствующая страница банковского сайта «находится в разработке»; на сайте KASE, где банк фигурирует в списке эмитентов, соответствующее поле не заполнено. На сайте Capital Bank информацию о текущих рейтингах «Курсив» также не нашел.

СПРАВКА

По методике S&P и Fitch самый высокий рейтинг обозначается AAA, самый низкий – D. Чем больше букв в рейтинге, тем он выше. Например, рейтинг AA- лучше рейтинга A+. При этом рейтинг A- лучше рейтинга BBB+. Рейтинги от BBB- и выше считаются инвестиционными, от BB+ до C – спекулятивными. Наличие литеры D в рейтинге означает выборочный или полный дефолт.

Вспоминая прагматизм Пола Волкера

THE WALL STREET JOURNAL.

Экс-глава ФРС умер в минувшее воскресенье в своем доме в возрасте 92 лет.

Greg IP, THE WALL STREET JOURNAL

Когда я только начал писать про Федеральный резерв в 2001 году, Пол Волкер уже давно там не работал, однако он словно был здесь повсюду. Каждый раз, когда он что-то говорил, то создавал новостные поводы.

Столкнувшись с трудностями, к нему обращались различные организации, поскольку им нужен был человек, чьи личные качества и порядочность были бы безупречны. В 2008-м президент Барак Обама назначил его главой своего консультативного совета по экономике. А его преемники на посту председателя ФРС регулярно отмечали вклад Волкера в победу над инфляцией.

И все же, несмотря на все то уважение, которым Волкер пользовался вплоть до самой своей кончины, по серьезным макроэкономическим вопросам (инфляция, дефицит госбюджета, банковские операции) его преемники относились к нему как к «ястребу», время которых давно прошло.

Когда в самом начале финансового кризиса 2008 года ФРС разработала план спасения инвестиционного банка Bear Stearns, Волкер обрушился на регулятора с критикой за то, что тот «допустил пределов своих законных» и подразумеваемых полномочий, нарушив давно устоявшиеся принципы и практики центрального банка». Однако ФРС осталась непреклонной и продолжила оказывать банкам еще большую помощь.

Когда ФРС начала таргетировать инфляцию на уровне 2%, чтобы та не опустилась еще ниже, Волкер был настроен скеп-

тически. «Я не понимаю этого», – заявил он в 2009-м. Регулятор, возмущался он, «целому поколению говорит, что половина их покупательской способности уходит в никуда». Впрочем, ФРС продолжала инициировать все более агрессивные программы экономического стимулирования, чтобы не допустить снижения инфляции.

Когда дефицит федерального бюджета усилился, Волкер вместе с десятками других бывших политиков предупреждал о «долговом кризисе». Однако с тех пор федеральный долг продолжает расти и кризис все еще не наступил.

Критика из уст Волкера вполне понятна, если учесть, что с целью победить двузначную инфляцию перед лицом растущей безработицы и возмущения со стороны населения он довел базовую ставку почти до 20%.

Тем не менее более детальное изучение деятельности Волкера в годы его работы в правительстве показывает, что он был весьма прагматичным и не таким уж суровым, как его репутация и собственная память. На самом деле он регулярно подгонял даже переписывал правила для того, чтобы справиться с хаосом вокруг.

В 1971 году дефицит торгового баланса и инфляция в США вызвали устойчивый отток золота, что угрожало привязке доллара к этому драгметаллу – стержню Бреттон-Вудской системы фиксированных валютных курсов. И тогда президент Ричард Никсон поручил Волкеру, занимавшему в те годы пост замминистра финансов, закрыть для золота это окно.

«Я очень не хочу этого делать, ведь я всю свою жизнь защищал Бреттон-Вудскую систему. Но теперь это просто необходимо, ибо мы не можем продолжать в том же духе», – заявил Волкер



Пол Волкер во время пресс-конференции в посольстве США в Лондоне, 1971 год.



Председатель ФРС Пол Волкер (справа) во время встречи с президентом Рональдом Рейганом в Овальном кабинете, 1981 год.

тогдашнему главе ФРС Артуру Бернсу, как пишет биограф Уильям Силбер. В итоге этот шаг стал началом новой эры плавающих и порой страшно волатильных обменных курсов, которая продолжается по сей день.

Заняв пост председателя ФРС в 1979 году, Волкер искал нестандартные способы победить

инфляцию и в итоге принял решение таргетировать денежную массу. Это привело к резким колебаниям процентных ставок и двум стремительным экономическим спадам, опустошившим экономику США. В 1982-м он начал снижать ставки, несмотря на то что инфляция по-прежнему оставалась на высоком уровне в одну цифру.

По словам Винсента Рейхарта, который долгое время был высокопоставленным сотрудником ФРС, а сегодня является главным экономистом в Mellon Investment Management, Волкер вполне мог принять инфляцию на уровне 4%, поскольку у него не было формулы, определяющей стабильность цен, – речь шла просто о «состоянии души». Что еще более важно, Волкер боялся, что высокие ставки дестабилизируют мировую финансовую систему. Например, в течение всего 1982 года он был сильно обеспокоен угрозой банкротства Мексики, что несло потенциальные риски для десятков крупных американских банков, выступавших ее кредиторами. В итоге ФРС предоставила Мексике кредит для покрытия дефицита валютных резервов страны, а сам Волкер стал инициатором встречи между Мексикой и ее кредиторами. Последние согласились пересмотреть сроки выплаты долга. Это позволило избежать обесценивания кредитов, что могло привести к краху некоторых банков.

Два года спустя, когда седьмой по величине банк США Continental Illinois оказался на грани краха из-за рискованных корпоративных кредитов (прежде всего в сфере энергетики) и ненадежных, незастрахованных депозитов, в Штатах вновь возникла угроза кризиса. Волкер считал, что если Continental Illinois обанкротится, то напуганные люди начнут забирать свои вклады и из других крупных банков. В итоге ФРС предоставила Continental Illinois кредит, а Федеральная корпорация по страхованию депозитов помогла незастрахованным вкладчикам, позже установив свой контроль над всем банком. Этот эпизод побудил одного конгрессмена даже придумать специальное выраже-

ние – Too big to fail («слишком большой, чтобы обанкротиться»).

В 1989-м, через два года после ухода из ФРС, Волкер посетил конференцию экономистов в Кембридже (штат Массачусетс), посвященную финансовым кризисам. Там он выступил с предупреждением о том, что политики, неоднократно вмешиваясь в экономику, способны «закрепить те модели поведения, которые лишь усиливают риск». Позже, говоря о том, что он чувствовал, когда разрывался между необходимостью действовать и желанием избежать угрозы недобросовестности, Волкер рассказал, что еще в 1970-х, будучи главой Федерального резервного банка Нью-Йорка, он часто говорил себе: «Все, что нужно этой стране, чтобы люди встряхнулись и стали более дисциплинированными, – это хорошее банкротство банка. Но, пожалуйста, Боже, не в моем районе».

В 2013-м, собирая материал для своей книги о кризисах и рисках «Защита от дурака», я навесил Волкера в Нью-Йорке и спросил его об этой реплике. С улыбкой он ответил: «Это было лишь моим признанием своей личной слабости».

Однако на самом деле это высказывание отражало его прагматизм, признание того, что такие достоинства, как жесткая экономия и риск недобросовестности, могут по-разному оцениваться внутри центрального банка и за его пределами. Это заставляет меня верить в то, что, несмотря на всю свою публичную критику, если бы Волкер управлял ФРС в течение последних 10 лет, он принял бы многие из тех решений, которые были приняты его преемниками.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Первый раз в А класс, или кому нужна эта классификация офисов

Спор о том, чей «домик» лучше – одна из вечных тем на рынке коммерческой недвижимости. Игроки рынка присваивают объектам классы А, В, С, D, вкладывая в это понятие свои критерии, так как единой классификации у рынка нет. Попытки создать объективную систему оценки делаются как независимые некоммерческие организации, так и международные консультанты, но на рынке прижилось далеко не все.

В России классификация офисных зданий впервые была разработана в начале 2000 годов, и продвигали ее очень авторитетные организации. В основном, классификация строилась на технических характеристиках зданий, но наиважнейшим был критерий локации – все, что за пределами делового центра, не может считаться классом А. Учитывался и возраст здания – идеологи классификации переводили здания из класса А в класс В после пяти-семи лет эксплуатации. Но рынок не принял эти принципы: обидно владельцу недвижимости, вложившему душу в свое творение, построенное по рекомендациям западных консультантов и международным техническим критериям, но в 50 километрах от Москвы, получать от экспертов класс В или С, а через несколько лет и вовсе «скатываться» до класса D. Да и в центре Москвы места становилось все меньше. В итоге один успешный офисный проект сломал мнение о центре, и международные компании устремились практически к МКАД, показав, что локация не может являться основным критерием классности здания. В 2009 году Российская гильдия управляющих и девелоперов ввела добровольную сертификацию зданий по 25 критериям, включающим инженерные характеристики, конструктивные особенности здания, местоположение и доступность, обеспеченность парковочными местами, уровень и качество управления зданием. Вызывает уважение, что бизнес-сообщество на добровольной основе оценивает и присваивает класс офисным зданиям, а список прошедших

сертификацию уже превышает 700 офисных зданий.

А что же на Западе? Международная Ассоциация владельцев и управляющих недвижимостью (BOMA) во избежание споров не рекомендует присваивать какой-либо класс недвижимости. Чтобы формировать рейтинги зданий, BOMA дает лишь обобщенные принципы оценки: класс А – наивысшие ставки аренды, современный дизайн, отделка и инженерные системы; класс В – средняя арендная ставка, средний дизайн и технические характеристики. У английской ассоциации оценщиков Royal



Евгений ГРИХАНОВ, основатель консалтинговой компании PFM Solutions

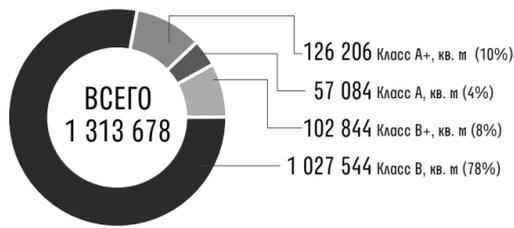
Institution of Chartered Surveyors (RICS) встречаются только локальные критерии. Никаких других публичных современных критериев оценки недвижимости в Сети не представлено. Международное сообщество не поддерживает оценку офисных зданий по критериям, а просто измеряет класс уровнем аренды и инвестиционной привлекательностью здания.

В 2014 году Объединенная ассоциация риэлторов Казахстана, глядя на Россию, тоже утвердила классификацию офисных зданий, но, как и у «соседа», она не прижилась. Сейчас Ассоциация управляющих и сервисных компаний Казахстана проявляет инициативу по разработке нового стандарта классификации офисов.

Конечно, объективная оценка здания по техническим критериям – полезный инструмент. Но не менее важно для развития рынка иметь информацию об арендных ставках, чтобы разговаривать с международным сообществом на одном языке – языке стоимости. Не знаю как вы, но будь я владельцем офисной недвижимости, дал бы своему зданию класс А, если ко мне хотят попасть лучшие арендаторы и заплатить самую высокую арендную плату, даже если такое здание будет единственным, например, в Кокшетау.

Скажи мне, где твой офис...

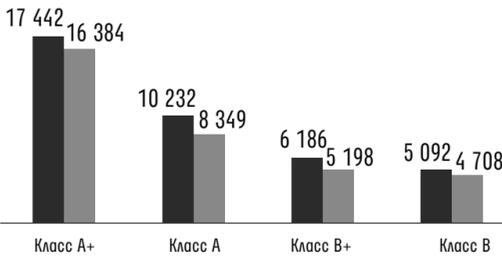
ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ, GVA* (КВ. М)



* Общая площадь

Источник: Colliers International

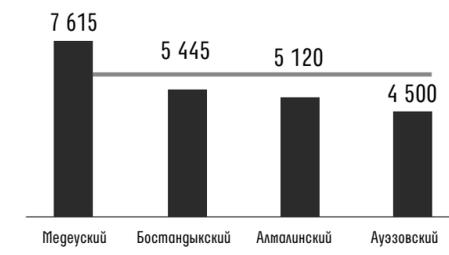
СТАВКИ АРЕНДЫ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ПО КЛАССАМ, GROSS*



* Включая НДС и эксплуатационные расходы

Источник: Colliers International

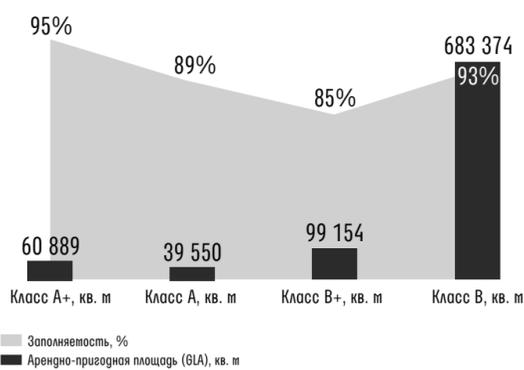
СТАВКИ АРЕНДЫ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ПО РАЙОНАМ, GROSS*



* Включая НДС и эксплуатационные расходы

Источник: Colliers International

СРЕДНЕРЫНОЧНАЯ ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ПО КЛАССАМ, %



Заполняемость, %

Арендно-пригодная площадь (GVA), кв. м

Источник: Colliers International

> стр. 1

Офисы класса В могут находиться за пределами городского центра и главных транспортных артерий, в них возможна планировка смешанного типа (open space и кабинетная система), менее жесткие требования к техническим характеристикам здания и паркинга. Примеры офисов класса В в Алматы – «Нурлы Тау», Almaty Towers, «Кен Дала», Prime Park.

В классе В отдельно выделяется класс В+ для объектов, которые значительно превосходят объекты класса В по качеству, но при этом отнеси их к классу А не позволяют отдельные характеристики. Наименьшее количество площадей у класса А – всего 57 тыс. квадратных, или 4% офисного рынка города.

Офисы класса В занимают более 1 млн кв. м общей площади, что составляет 78% от всех офисных площадей южной столицы. На втором месте класс А+, на который приходится чуть более 126 тыс. кв. м, или 10% рынка. Класс В+ занимает почти 103 тыс. кв. м, или 8% офисных площадей города. Наименьшее количество площадей у класса А – всего 57 тыс. квадратных, или 4% офисного рынка города.

Арендные ставки

Средневзвешенная рыночная ставка аренды офисов по итогам III квартала составила 6,3 тыс. тенге за кв. м в месяц и не демонстрирует резких колебаний, говоря о стабильно устойчивом состоянии рынка.

Офисы класса А+ традиционно пользуются большим спросом среди арендаторов, что дает собственникам возможность держать ставки на высоком уровне – почти 17,5 тыс. тенге за кв. м в месяц с учетом НДС и эксплуатационных расходов. В офисах класса А арендные ставки держатся на уровне 10 тыс. тенге за квадрат, офисы классов В и В+ сдаются по 5–6 тыс. тенге за квадратный метр в месяц.

Самые высокие арендные ставки – в Медеуском районе, который является условным деловым центром города, и где сосредоточено наиболее качественное предложение по офисам. Здесь средневзвешенная ставка составляет 7,6 тыс. тенге за кв. м. Далее с небольшим разбросом ставок от 4,5 тыс. до 5,4 тыс. тенге за квадрат следуют Бостандыкский, Алмалинский и Ауэзовский районы.

Уровень заполнения

Среднерыночная заполняемость офисных помещений Алматы по итогам III квартала

остаётся стабильно высокой и составляет 91,7%. Офисы класса А+ и В имеют наивысшую заполняемость – 95% и 93% соответственно. Офисы класса В+ заполнены в среднем на 85%, так как большая часть зданий этого класса введена в эксплуатацию относительно недавно.

Динамика заполняемости последних лет показывает, что средняя рыночная заполняемость офисов класса А и В продолжает расти. В свою очередь заполняемость устаревших бизнес-центров низкого качества, не способных к конкуренции с сильными игроками, остается на низком уровне.

Последние переизбыток арендаторов в более комфортные офисы подтверждают тенденцию роста уровня заполняемости качественных зданий. Такие данные приводит Colliers International.

Новые объекты

В III квартале 2019 года в Алматы были введены в эксплуатацию два новых офисных здания класса В – бизнес-центр по ул. Жамбыла, 100 (выставлен на продажу и не сдается в аренду) и здание на ул. Рубинштейна, 48, в купе увеличившие офисный фонд города на 9,5 тыс. кв. м, или 0,3%. До конца года планируется ввод в эксплуатацию еще двух офисных зданий общей площадью 14,9 тыс. квадратных (+ 2,6% к офисному фонду города). А к III кварталу 2021 года ожидается завершение строительства здания по ул. Наурызбай батыра, 17 а, которое добавит к алматинским офисным пространствам еще почти 24 тыс. кв. м. Тем не менее такой объем новых офисных площадей можно назвать скорее невысоким, и, по ожиданиям аналитиков, на фоне растущего спроса на качественные офисы снижения арендных ставок ожидать не стоит.

Перспективы

Аналитики компании Colliers International отмечают, что рост спроса на качественные офисы находится в прямой зависимости от экономического роста страны. Офисная недвижимость класса А или В на текущий момент демонстрирует стабильно высокий спрос и является привлекательным сегментом для инвесторов. Средний срок окупаемости инвестиций составляет 10 лет при доходности около 10%. Арендаторы продолжают выбирать офисы с планировкой открытого типа, также пользуются спросом офисные пространства в формате коворкингов.

Материал подготовлен при поддержке Colliers International Kazakhstan

Как трансформируются офисы в Алматы

Алматинские офисы становятся «умнее» и комфортнее, чтобы повысить эффективность работы сотрудников.

Наталья КАЧАЛОВА

Успешные фирмы в Алматы выбирают офисы высшего класса и предпочитают планировку открытого типа. Такие данные приводит международная компания Colliers International.

Так, в офисах класса А+, расположенных в топовых локациях Алматы, разместились крупнейшие инвестиционные и страховые компании, представительства известных международных фирм, в частности – Big4.

Лучшие офисы классов А и В выбирают успешные казахстанские и международные компании. Здесь открывают свои головные офисы предприятия, чьи индустриальные объекты находятся в нижней части города.

Офисы в формате коворкингов выбирают компании, для которых актуально общее креативное пространство, либо организации, чьи сотрудники работают удаленно. В Алматы центр сосредоточения коворкингов – БЦ «Almaty Towers», где простран-

ства для совместной работы облюбовали образовательные организации, которые проводят обучение «по требованию», и компании, занимающиеся проведением мероприятий.

Современные офисы в Алматы

Офисы компаний Big4 выполнены в строгом сдержанном стиле. В Deloitte каждая переговорная комната носит название одной из высочайших вершин мира – К2, Эверест, Канченджанга, символизируя стремление к новым вершинам. В KPMG придерживаются политики «чистого стола» (clean desk), за большим количеством сотрудников рабочие места не закреплены из-за частых командировок.

Открытое рабочее пространство, множество живых растений, фирменные цвета в интерьере, акустические потолки, кофе-пойнты, оригинальные названия и оформления переговорных, мотивирующие надписи на стенах – вот собирательный образ современного алматинского офиса. В то же время каждая компания старается привнести свою изюминку в оформление. Ритейлер бытовой техники и электроники «Технодом» установил



Collaboration-зона OLX является одновременно местом приема пищи и проведения крупных собраний – она легко трансформируется за счет передвижных столов и наличия амфитеатра

Фото: OLX

в офисе капсулы для сна Private Nap. В страховой компании НСК офисное пространство ароматизируется для создания нужной атмосферы, а в зоне неформального общения работает робот Майк (4-я версия Probot), который рассказывает клиентам о продуктах компании, помогает в навигации по офису, делает фотографии и танцует. Фармацевты Sanofi Aventis Kazakhstan сделали акцент на чистоте: здесь тоже действует политика «чистого стола», на полу – гипоаллергенное покрытие, впитывающее грязь с обуви, а на одном из этажей

расположены душевые кабины. У OLX – офис в стиле Star Wars, несущий месседж «сила дремлет в каждом из нас». «Для нас очень важно, чтобы сотрудники были рады находиться на работе и чувствовали себя комфортно, уютно, ощущая то самое счастье. Важными критериями при создании офиса были: экологичность, безопасность, эргономичность, технологичность. Все это позволяет нашим сотрудникам сохранять эффективность в выполнении задач», – поделилась PR-manager OLX Kazakhstan Латина Сатарова.

Креативный подход + функциональность

У классических офисов – глобальный кризис. Количество людей, работающих вне офиса, неуклонно растет. По данным Всемирной организации труда, в США и Японии доля людей, работающих удаленно, достигла почти 40%.

Компании нанимают специалистов по оптимизации офисного пространства, которые дают рекомендации – как сократить площади и каких сотрудников перевести на удаленную работу. Для тех, чье присутствие на рабо-

чем месте обязательно, работодатели стараются создать условия для максимальной самоотдачи – то есть такую комфортную атмосферу, которая может мотивировать сотрудников проводить на работе больше времени. В офисах крупнейших мировых компаний появляются теннисные корты, футбольные поля, катки, бассейны и даже гамаки, качели и комнаты виртуальной реальности, а традиционные лестницы заменяются горками. Офисы становятся все более умными и высокотехнологичными, управляющие компании стремятся использовать самые современные инженерные решения и искусственный интеллект. В офисах Кремниевой долины уже есть виртуальные начальники, роботы-секретари и роботы-официанты.

Практика показывает, что и расположенные в Алматы компании при оформлении рабочего пространства уже делают акцент на комфортной для сотрудников среде, которая повышает эффективность работы и дает возможность отдыха, а также продвигает корпоративные ценности. Но на горки вместо лестниц отечественный бизнес пока не решился.



Стекланный переход в головном офисе компании Expedia в Сиэтле построен так, чтобы работники чувствовали связь с природой.

Офис будущего: больше «плюшек» и меньше личного пространства

Культ удобства захватывает офисы. В корпоративных кампусах появляются костровые ямы, приложения для управления климат-контролем и станции Wi-Fi, вмонтированные в бутылочные камни.

Chip CUTTER and Rachel FEINTZEIG, THE WALL STREET JOURNAL

Когда компания American Airlines Group Inc. спросила у своих сотрудников, что бы они хотели видеть в новом офисе, то их приоритетный ответ оказался понятным всякому, кто не так давно летал на самолете. Речь идет о большем пространстве для ног.

В итоге дизайнерская фирма Hertman Miller Inc. создала офисные столы, обеспечивающие больше пространства, специально для новой штаб-квартиры American Airlines в Форт-Уэрте (штат Техас), куда сотрудники компании уже переехали в прошлом месяце.

По словам Джонатана Пирса, директора American Airlines по культуре и преобразованиям, в новом офисе нет кабинетов, но есть более 1 тыс. рабочих мест.

Запланировано строительство плавательного бассейна и площадки для игры в крикет. Все уличные зоны для проведения встреч снабжены необходимыми разъемами для подключения, поэтому презентации в Power Point могут транслироваться на больших уличных мониторах. Звучащий в опенспейсе «белый шум» позволяет сотрудникам не терять концентрацию.

«Это все равно, что использовать наушники фирмы Bose», — говорит Пирс.

Рынок труда в США на подъеме, и задача сделать работу в офисе привлекательной для сотрудников остается одной из наиболее важных в управлении талантами, говорят рекрутеры. Многие компании относятся к жалобам сотрудников настолько серьезно, что готовы тратить миллионы на наведение лоска в офисах. В этом стремлении работодателей угодить своим работникам ни одна деталь не кажется слишком мелкой.

Когда корпорация McDonald's открыла в прошлом году новый головной офис в Чикаго, она запустила специальное мобильное приложение, при помощи которого сотрудники могут регулировать температуру в офисе, если им холодно или, наоборот, жарко. Приложение показывает работникам план всего этажа, расположение их стола и предлагает три опции: «согреть мое пространство», «охладить мое пространство» или «сейчас то, что нужно».

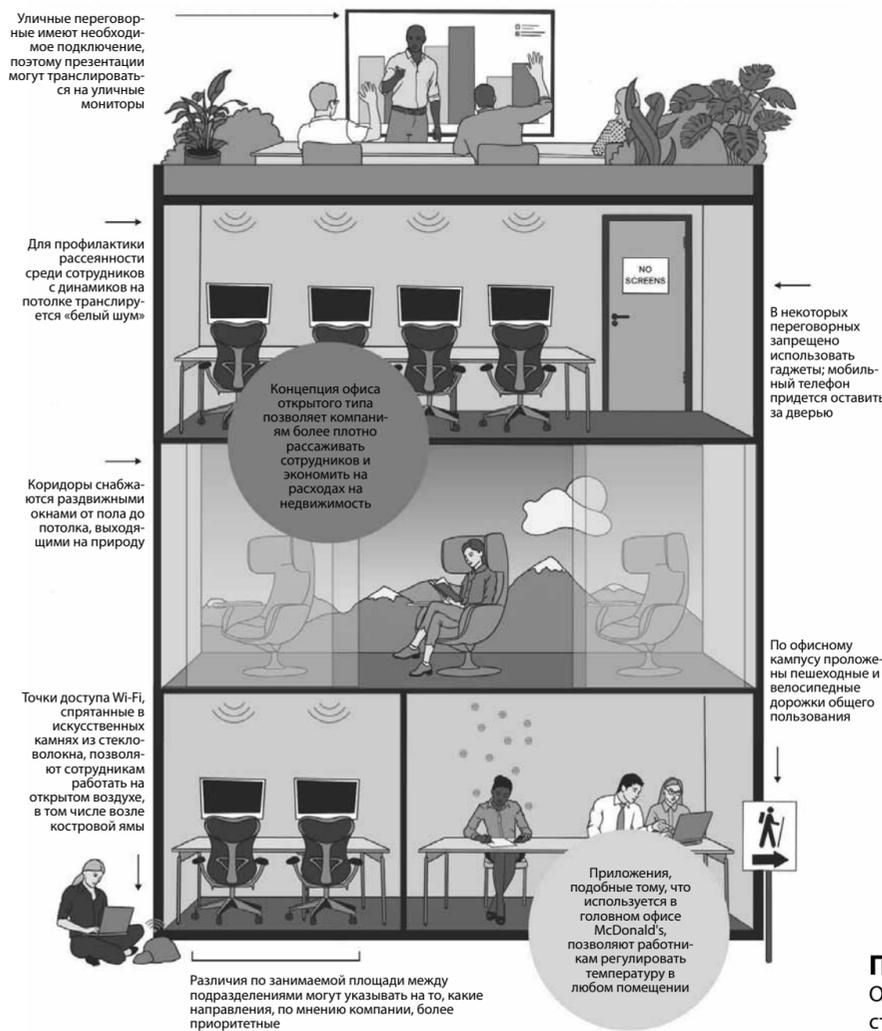
С учетом выбора опции приложение корректирует температуру в системе отопления и кондиционирования. По словам Шери Малек, старшего директора McDonald's по организации рабочего места, это приложение понравилось всем. «Когда людям некомфортно, они не так продуктивны», — говорит она.



Общая рабочая зона в новом офисе Expedia в Сиэтле, где практически нет стационарных рабочих мест.

Современный офис

Как выглядит современный офис американской компании



Lynne Carty/THE WALL STREET JOURNAL

Другая компания, крупная туристическая фирма Expedia Group Inc., прежде чем открыть в городе небольшой офис для того, чтобы протестировать там дизайн освещения, мебель и план офиса открытого типа. Как рассказывает Марк Нейгл, вице-президент компании по глобальной недвижимости, новая штаб-квартира была построена с учетом результатов этого иссле-

дования. Более того, чтобы сотрудники были ближе к природе, в новом офисе была реализована набирающая популярность концепция биофилии.

К примеру, в хорошую погоду большие раздвижные двери офиса открываются, превращая внутренний коридор нового здания в просторную зону отдыха. Кроме того, по периметру кампуса, раскинувшегося на территории в 40 акров, проложены дорожки для ходьбы пешком и езды на велосипеде. Компания установила там около двух десятков точек до-

ступа Wi-Fi, спрятанных в искусственных камнях из стекловолокна, поэтому сотрудники могут работать как на большой лужайке, так и возле костровых ям.

Исследование Expedia показало, что подавляющее большинство офисных сотрудников хотели бы иметь больше естественного света и хороший вид из окна. Поэтому компания построила конференц-зал с

травяной крышей под названием «челн». Он похож на корабль и одна его стена имеет окна, выходящие прямо на воду.

«Это простые человеческие потребности, которые раньше в нашем старом офисе мы удовлетворить не могли», — говорит Нейгл.

Впрочем, если природа и пришла в новый офис, то привычные офисные места здесь не появились. Как рассказала Арчан Сингх, главный HR-менеджер Expedia, офисные столы остались в старом офисе. В новом кампусе для сотрудников создано так называемое коллективное пространство, где каждый может занять любое свободное место. Свои личные вещи можно хранить в ближайших шкафчиках.

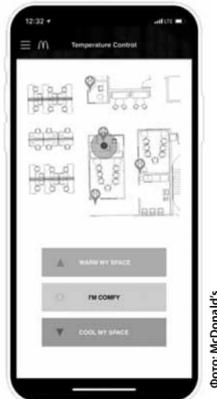
Офисы открытого типа становятся все более популярными среди компаний, поскольку позволяют разместить на одном квадратном футе больше сотрудников. По словам Сингх, чтобы морально подготовить персонал к новшествам, Expedia объявила о новом «открытом» обустройстве офиса еще за несколько месяцев до переезда. Если кто-то хочет работать за одним и тем же столом каждый день, то он может обговорить этот момент с менеджером или коллегами и вопрос будет решен, поясняет Сингх.

Появление различных удобств не отменяет того факта, что для большинства работников личное пространство в офисах открытого типа продолжает сужаться. Такие вопросы, как предоставление налоговых льгот и усугубляющиеся для местных жителей транспортные проблемы, также становятся предметом дискуссий. К примеру, открывшийся в прошлом году в Сиэтле новый офис Amazon стал причиной возобновления дебатов о том, какой должна быть социальная ответственность корпорации в отношении джентрификации, цен на жилье и проблемы бездомных в районе, где компания расположена.

Кроме того, часто проектные решения имеют определенный подтекст и намекают на степень важности того или иного бизнес-направления. Так, количество квадратных футов, которые компания выделяет тому или

иному подразделению, может говорить о том, как она видит развитие рынка в будущем.

Этим летом в Бентонвилле (штат Арканзас) компания Walmart Inc. начала строить новый кампус площадью 350 акров на 17 тыс. сотрудников. И некоторые из них внимательно следят за тем, какие подразделения этой торговой компании будут определены приоритетными. В самой компании, впрочем, говорят о том, что главная цель — это культивировать новый стиль



Приложение McDonald's позволяет сотрудникам регулировать температуру в офисе.

работы, который бы кардинально отличался от нынешнего офиса — бывшего склада, где всего несколько окон и маленькая парковка. Значительная часть сотрудников при этом работают в разных зданиях и разбросаны по всему городу.

По завершении строительства кампус Walmart будет включать в себя более десяти зданий, пешеходные дорожки на территории в 15 акров с озерами, а также детский центр, тренажерный зал и отель.

Большинство компаний не отказываются от концепции офиса открытого типа, поскольку он позволяет более плотно рассаживать сотрудников и экономить на расходах на недвижимость. Однако работодатели также пытаются обеспечить соответствующие условия для приватности и концентрации, отмечает Дэвид Галулло, исполнительный директор дизайнерской фирмы Rapt Studio. «Мы проектируем больше библиотечных пространств, где главные ритуалы связаны с уединением», — рассказывает он.

Недавно Rapt создал офис, где возле двери в конференц-зал встроены специальные слоты. Прежде чем войти внутрь, посетители должны оставить в них свои мобильные телефоны. Это позволяет сотрудникам лучше сфокусироваться на работе. Другие клиенты просят не устанавливать экраны в некоторых конференц-залах, чтобы бороться с «гнетущим чувством многозадачности», говорит Галулло.

Пристрастие к комфорту Общие расходы компаний в США на строительство офисов*



*Ежегодная ставка с учетом сезонных колебаний
Источник: Федеральное резервное управление Сент-Луиса

ПРАКТИКА БИЗНЕСА

Как оградить себя от шифровальщиков при помощи бесплатной защиты и дешифраторов

Шифровальщики не теряют популярности среди злоумышленников. В последнее время к нам все чаще обращаются за помощью в борьбе с ними, поэтому в этой статье мы собрали все, что нужно знать о том, как защититься от шифровальщиков и как минимизировать нанесенный ими ущерб.



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

Шифровальщики: что это такое?

Сначала давайте разберемся, о чем идет речь. Шифровальщик (он же вымогатель) – это вредоносная программа, которая тем или иным образом проникает на устройство, после чего зашифровывает все или некоторые файлы и требует выкуп за возможность восстановить доступ к ценной информации.

Зловред может заразить ваш компьютер, например, если вы подключите к устройству неизвестный USB-носитель, откроете вредоносный сайт, запустите вредоносный файл из интернета или вложение из письма. Кроме того, шифровальщик можно подцепить, даже не делая ничего особенно опасного: иногда достаточно, чтобы ваш компьютер находился в одной сети с уже зараженным. А одна из разновидностей этих зловредов и вовсе маскируется под обновление Windows.

Вымогатели требуют оплаты в биткоинах или другой криптовалюте, так что отследить платежи и найти злоумышленников очень сложно, а иногда и просто невозможно.

Платить или не платить?

Вымогатели обещают вернуть ваши файлы, если вы им заплатите. В действительности же выкуп ничего не гарантирует. Как pokazalo наше исследование, из тех, кто заплатил вымогателям, 20% так и не получили обратно свои файлы. В среднем за восстановление файлов вымогатели требуют от \$300–500.

Вот яркий пример: после того как больница Kansas Heart за-

платила выкуп, вымогатели восстановили часть файлов, а затем потребовали еще денег за расшифровку оставшихся.

Учитывая, что файлы могут и не восстановить, мы рекомендуем хорошенько подумать, прежде чем платить.

Как можно защититься? Бесплатные средства защиты от шифровальщиков

- Устранить последствия атаки шифровальщика может оказаться очень сложно. Поэтому лучше всего просто не допускать заражения. Не загружайте подозрительные файлы, не переходите по подозрительным ссылкам, не открывайте вложения из писем, которые вы не ждали, и писем от неизвестных отправителей.

- Регулярно делайте резервные копии файлов. В таком случае, даже если на ваш компьютер попадет шифровальщик, вы сможете восстановить файлы, не выплачивая выкуп. Как делать резервные копии, можно узнать из нашего поста про бэкапы.

- Пользуйтесь надежными защитными решениями.

На мое устройство попал шифровальщик. Как восстановить файлы?

Бесплатные утилиты для дешифровки можно найти на сайте NoMoreRansom.org, который постоянно обновляется. Если там есть подходящий вам дешифтор, воспользуйтесь им. Если нет, мы все равно не советуем платить вымогателям. Если есть возможность подождать – не торопитесь и следите за новостями: эксперты по безопасности могут написать новый дешифтор именно для того шифровальщика, с которым вы столкнулись.



Так выглядит современная технологическая линия производства майонеза, управляемая компьютером.

Рынок под майонезом

Казахстанский рынок соусов сохраняет консервативность, хотя в глобальном масштабе в этом сегменте растет спрос на диетические и вегетарианские продукты.

Георгий КОВАЛЕВ

Продажи майонеза в декабре на казахстанском рынке вырастают более чем на 50%. Этот взрывной рост потребления перед новогодними праздниками случается ежегодно. Львиная доля покупок приходится на классические высокожирные виды этого соуса отечественного производства.

Можно утверждать, что в своих предпочтениях казахстанцы весьма консервативны и пока отечественному рынку в «соусном» сегменте не грозят маркетинговые войны производителей «полезных» и «вредных» продуктов. На глобальном рынке эти войны уже идут.

Вегетарианцы меняют мировой рынок соусов

В США завершилась многолетняя тяжба между глобальной корпорацией потребительских товаров Unilever и маленьким стартапом Hampton Creek Foods. Последний в 2014 году начал выпуск вегетарианского майонеза Jast Mayo, рецепт которого исключал использование яичного порошка. Unilever объявила конкурента недобросовестным

производителем, грозила судебными разбирательствами. Дело закончилось примирением и выходом Unilever на рынок вегетарианских соусов.

Что же так напугало глобальную корпорацию? Ответ прост: это стремительный рост доли нетрадиционных продуктов в традиционных продовольственных сегментах. По данным исследовательской компании Research and Markets, мировой рынок майонеза в 2018 году стоил около \$10,3 млрд. Ожидается, что рынок будет расти ежегодно на 4,1% и к 2024 году достигнет показателя \$13,2 млрд. Главная особенность этого рынка: большинство стран самостоятельно обеспечивают потребности в этом продукте. Доля мирового импорта майонеза составляет 8% и имеет тенденцию к снижению.

И вот на этом поле неожиданно появляется и растет спрос на традиционные продукты с нетрадиционной рецептурой. Например, в Германии вегетарианцем считает себя каждый десятый, в Австрии эти идеи разделяют 11% населения, в Швейцарии – 14%, в США – 13%. Темпы роста этой аудитории впечатляют – например, в Великобритании за последние 10 лет она выросла на 350%, а в Швеции ежегодно прирастает на 4%. В Дании более трети населения регулярно проводят «разгрузочные диеты», во время которых заменяют мясо-молочные продукты их

растительными аналогами. И это без учета примерно полутонны миллиардов традиционных вегетарианцев, населяющих Юго-Восточную Азию. Поэтому решение Unilever выйти на рынок вегетарианских соусов выглядит вполне закономерным.

Казахстан придерживается пиццевых традиций

Наша страна пока предпочитает традиционные вкусы. В этом мы убедились, побеседовав с Мариной Пак, главным технологом АО «Eurasian Food Corporation». Эта компания – главный поставщик майонеза на казахстанский рынок: 70% соуса, продаваемого в стране, а это около 40 тыс. тонн, произведено именно здесь. 13% продукции отправляется на экспорт.

По словам Марины Пак, все виды выпускаемого предприятием майонеза, а их 10, были созданы под четкий и понятный запрос аудиторией. Жирность, состав, вкусовые характеристики, консистенция – все это прорабатывается с участием больших фокус-групп потребителей, в которые входят 70–100 человек. На разработку каждого рецепта уходит примерно год. Если бы появился серьезный запрос на вегетарианские формы соусов, производитель не смог бы не заметить эту тенденцию.

На заводе убеждены в том, что настоящий майонез должен содержать молоко. «Мы одни из

немногих производителей, кто сохраняет классическую рецептуру с добавлением молока», – говорит Марина Пак. Именно молоко, считает технолог, придает соусу биологическую ценность, служит источником белка, кальция и витаминов и делает вкус продукта полным, а консистенцию – мягкой и эластичной. Хотя отказ от молока в рецептуре майонеза мог бы значительно облегчить производство, поскольку в этом случае из процесса исключается пастеризация и производственный цикл становится заметно короче.

Руслан Чильдебаяев, начальник инновационной технологической лаборатории Eurasian Foods Corporation, считает, что в казахстанском обществе сформировался запрос на продукты, в которых бы новые вкусы перекликались с историческими традициями. Поэтому продуктовой инновацией здесь стал не веганский продукт, а майонез с кобыльим молоком. Производитель работал и с козьим, и с верблюжьим молоком, однако наиболее «вкусный» результат получился именно с молоком кобылы. Сухое кобылье молоко – дорогое сырье, поэтому закономерно возникает вопрос о его содержании в новом продукте. Руслан Чильдебаяев рецептуру не раскрыл, сославшись на коммерческую тайну. Майонез с кобыльим молоком будет дороже традиционного «Провансаля».

Первый в стране кобрендинговый магазин Kcell/activ | Samsung открылся в Алматы

Анна ШАТЕРНИКОВА

В алматинском ТРЦ Dostyk Plaza состоялось открытие первого в республике кобрендингового магазина Kcell/activ | Samsung. Флагманская торговая точка с современной демонстрационной зоной и зоной сервисной обслуживания расположена на первом этаже торгового центра. Почитателям устройств ведущего мирового бренда, решившим сделать покупку в Kcell Store Dostyk Plaza, доступна самая широкая линейка моделей смартфонов, приобрести которые можно как за полную стоимость, так и в рассрочку по схеме «Контрактный телефон» – с включенным пакетом услуг мобильной связи.

Консультанты расскажут потенциальным покупателям о лучших моделях смартфонов Samsung, о преимуществах покупки по контракту, а также дадут протестировать устройство в действии. Сотрудники магазина готовы предоставить полный спектр стандартных операторских услуг, в частности подключение номера, выбор тарифа, пополнение баланса. Желающим приобрести смартфоны в магазине доступно бронирование очереди на сайтах www.kcell.kz и www.activ.kz.

CEO и председатель правления АО «Кселл» Каспарс



Фото: «Кселл»

Кукелис напомнил, что эксклюзивная сеть магазинов Kcell/activ появилась четыре года назад и сегодня пользуется большой популярностью у жителей всех регионов Казахстана. Выразив радость по поводу возвращения компании в популярный ТРЦ Алматы, Каспарс Кукелис признал, что партнерство с Samsung сыграло в этом ключевую роль. «Именно с Samsung мы продали большинство контрактов, приобретенных казахстанцами как в офлайн-торговых точках компании «Кселл», так и в интернет-магазине, который мы активно развиваем на про-

тяжении нескольких последних месяцев. Samsung является нашим крупнейшим партнером как по объему продаж, так и по покупательскому спросу», – отметил в ходе церемонии открытия первый руководитель «Кселл».

Он пообещал, что в ближайшее время именно Kcell Store Dostyk Plaza станет в полном смысле слова флагманским магазином, в котором будет представлен самый большой ассортимент новинок и оригинальных аксессуаров бренда Samsung. В свою очередь, партнерство с Samsung обеспечивает определенные гарантии того, что новые модели появятся в новом



Фото: «Кселл»

магазине раньше, чем в других торговых точках, и в количестве, достаточном для того, чтобы обеспечить традиционно высокий спрос в дни старта продаж.

Готовность обеспечить предложение премиального уровня покупателям кобрендингового магазина в ТРЦ Dostyk Plaza подтвердил президент Samsung Electronics в Центральной Азии Санг Ву Хан. По его словам, речь идет не столько о самих устройствах – такие же модели смартфонов доступны и во всех других торговых сетях, – сколько об уникальном пользовательском опыте, позволяющем оценить

дополнительные услуги. Речь идет, например, о возможности в качестве тестового испытания смартфона посмотреть фильм в режиме онлайн, об уникальной фирменной зоне Samsung Smart Service, где сразу после приобретения телефона консультанты помогут сделать все необходимые стартовые настройки и ответят на вопросы по эксплуатации. Повышению покупательской лояльности должны способствовать бонусы для тех, кто первыми совершат покупку в новом торговом пространстве. Первые покупатели флагманских моделей смартфонов Samsung в Kcell Store

Dostyk Plaza получат в подарок фитнес-браслеты Galaxy Fit, год премиум-подписки «Яндекс.Плюс», сертификаты на замену стекла, 20 Гб бонусного трафика и гарантию бесплатной замены дисплея в случае механического повреждения.

«Мы с «Кселл» работаем на протяжении многих лет, и за последнее время и наша компания, и казахстанский оператор демонстрируют рост в премиальном сегменте. Samsung, будучи инновационной компанией, предлагает лучшие флагманские смартфоны, а «Кселл» обеспечивает сервис высокого уровня и хорошую тарифную линейку. Таким образом, наше сотрудничество обеспечивает органичную синергию, и предложения, которые покупатели увидят в декабре в нашем кобрендинговом магазине, не встретятся у других ритейлеров», – прокомментировал Санг Ву Хан.

Он сообщил, что на ближайшую перспективу намечено открытие второго кобрендингового магазина Kcell/activ | Samsung – в Шымкенте. Если опыт окажется удачным и покупатели оценят новый формат, аналогичные магазины появятся еще в нескольких городах, включая Нур-Султан, а впоследствии, возможно, и в других странах Центрально-Азиатского региона.

Лидеры по стыковкам

Индекс мегахабов – это рейтинг аэропортов с наиболее развитым в мире международным сообщением. Такой рейтинг ежегодно составляет OAG, британская компания, которая собирает глобальную статистику по авиаотрасли.

Полина ВИКТОРОВА

Мегахабы, по оценке OAG, это те аэропорты, через которые можно улететь в максимально большое количество направлений за достаточно сжатый промежуток времени. OAG рассчитала общее количество всех возможных стыковок между входящими и исходящими рейсами (входящий, исходящий или оба рейса должны быть международными) за шестичасовое окно. Минимальное время стыковки для каждого из 200 участников рейтинга определяется, исходя из эксплуатационных параметров аэропорта. Индекс рассчитывается как соотношение таких стыковок и количества направлений, по которым можно улететь.

Всегда на связи

Мегахаб №1 – лондонский аэропорт Хитроу (LHR), он лидирует в рейтинге не первый год. На этот раз индекс мегахаба для Хитроу составил 317. В самый загруженный день 2019 года этот лондонский аэропорт предлагал пассажирам более 65 тыс. вариантов стыковки между входящими и исходящими рейсами во временной промежуток, равный шести часам. 51% рейсов в расписании Хитроу приходится на British Airways. За время стыковки пассажиры при желании могут посмотреть на самую длинную в Англии скульптуру – Slipstream, что переводится как «воздушный поток от винта». 70-метровая алюминиевая инсталляция Ричарда Уилсона символически изображает след, который остается в небе от полета самолета. Если времени хватает, можно поискать работу Бэнкси – этим летом он сделал граффити в зоне таможенного контроля пассажиров, прибывающих из Евросоюза.

На втором месте среди мегахабов в 2019 году – аэропорт Франкфурта. Во время стыковки можно подняться на крышу терминала, усаживать цветами, и сделать селфи на фоне самолетов. Франкфурт – домашний аэропорт для Lufthansa, на которую здесь приходится 63% рейсов.

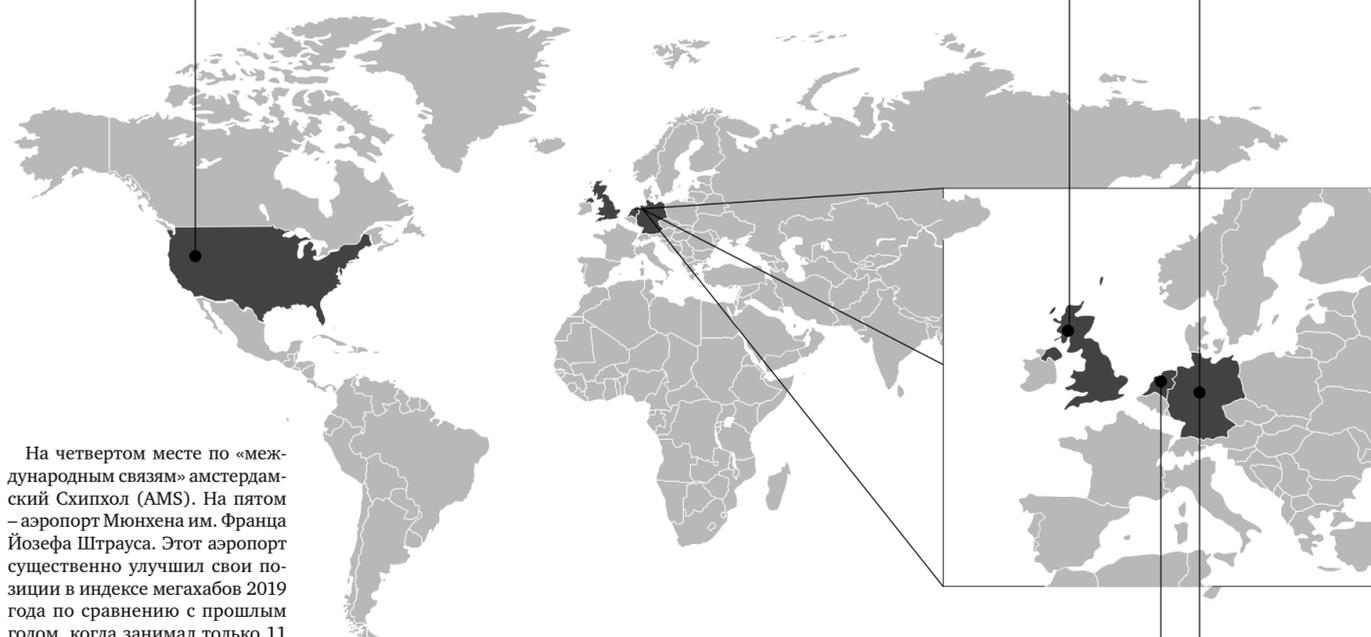
Аэропорт Чикаго О’Хара (ORD) занимает третье место. В международном аэропорту О’Хара снимали сцену, как семья Мак-

каллистеров из фильма «Один дома» бегают по парижскому аэропорту после того, как выяснилось, что они прилетели без одного из детей. 46% рейсов в О’Хара выполняет авиакомпания United Airlines. Второй американский аэропорт из лучшей десятки – Атланта (ATL), занявший восьмое место.

доли Jet Airways IndiGo стала доминирующей авиакомпанией с долей рейсов в 32%.

Из изменений, которые отмечают эксперты OAG – это понижение в рейтинге аэропорта Дубая (DXB), который сдвинулся с 18 на 24 место в результате сокращения числа международных соединений на 13% – с 42

#3 ORD (Чикаго)
международный индекс
290



#1 LHR (Лондон)
международный индекс
317

#2 FRA (Франкфурт)
международный индекс
309

#4 AMS (Амстердам)
международный индекс
279

#5 MUC (Мюнхен)
международный индекс
259

На четвертом месте по «международным связям» амстердамский Схипхол (AMS). На пятом – аэропорт Мюнхена им. Франца Йозефа Штрауса. Этот аэропорт существенно улучшил свои позиции в индексе мегахабов 2019 года по сравнению с прошлым годом, когда занимал только 11 место. Теперь и в США, и в Германии есть два аэропорта, которые попадают в топ-10 мировых мегахабов.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе самый высокий рейтинг у Сингапурского (SIN) и Гонконгского аэропортов (HKG), стоящих на девятом и десятом месте соответственно. Во время как SIN опустился на одно место с 2018 года, HKG поднялся в рейтинге с 13-го места в результате увеличения международных соединений на 1,5%.

В Китае аэропорт с самым высоким рейтингом – шанхайский аэропорт Пудун (PVG), который занял 25-е место с индексом соединений 163.

В обоих крупных аэропортах Индии в этом году заметно сократилось количество международных соединений. Аэропорт Дели (DEL) опустился с 25 на 35 место, доминирующим перевозчиком здесь по-прежнему остается IndiGo с чуть более чем четвертью всех рейсов. В аэропорту Мумбаи (BOM) из-за падения

603 до 37 206. В 50 аэропортов с наиболее развитым воздушным сообщением в 2019 году вошли аэропорт Окленда (AKL) в Новой Зеландии, аэропорт Осло (OSL) в Норвегии и аэропорт Дон Муанг (DMK) в Таиланде – они вытеснили из рейтинга три американских аэропорта. Аэропорт Куала-Лумпур (KUL) признан мегахабом с лучшим сообщением в мире для бюджетных авиаперевозчиков.

Не индексом единым

Количество стыковочных рейсов и направлений – не единственный показатель, по которому составляет рейтинги OAG. У компании, например, есть рейтинг On-Time Stars, где, в числе прочего, указываются самые пунктуальные аэропорты – они получают 5*, и далее по нисходящей – чем хуже с вылетами вовремя, тем ниже звездность. В этом рейтинге на текущий момент тройка лидеров по количеству стыковок оказалась в числе аэропортов, чью пункту-

альность OAG оценил всего на 2* – Хитроу отправил по расписанию 75,4% рейсов, Франкфурт – 71,3%, аэропорт О’Хара – 75,1%. И это еще не худший вариант. Например, у аэропорта Дубая, который входит в топ-50 мегахабов, всего 1* за своевременный вылет пассажирских лайнеров – по расписанию здесь с июня 2018-го по май 2019 года было отправлено 68,7% рейсов.

Индекс мегахабов от OAG выделяет аэропорты с наибольшим числом возможных стыковок, но эти мегахабы не обязательно совпадают со списком самых загруженных аэропортов мира. Последние определяет Международный совет аэропортов на основе данных об общем

годовом пассажиропотоке. Самым загруженным аэропортом, по оценке этой организации, является аэропорт Атланты, который принимает чуть меньше 104 млн пассажиров в год. На втором месте по загруженности пекинский аэропорт с более чем 95 млн пассажиров, на третьем – аэропорт Дубая, чуть более 88 млн пассажиров. Лондонский

Хитроу только на седьмом месте, пассажиропоток здесь примерно 78 млн человек, перед ним, на шестом месте, чикагский О’Хара с почти 80 млн пассажиров. Франкфурт – на 14 месте, 64,5 млн пассажиров. Для сравнения: международный аэропорт Алматы обслужил в 2018 году 5,7 млн пассажиров, а аэропорт «Нурсултан Назарбаев» – 4,5 млн.

Источник: OAG

ТОП-50 МЕЖДУНАРОДНЫХ МЕГАХАБОВ

Ранг	Аэропорт	Страна	Международный индекс	Перевозчик	Рейсы
1	LHR	Лондон	317	British Airways	51%
2	FRA	Франкфурт	309	Lufthansa German Airlines	63%
3	ORD	Чикаго	290	United Airlines	46%
4	AMS	Амстердам	279	KLM-Royal Dutch Airlines	52%
5	MUC	Мюнхен	259	Lufthansa German Airlines	59%
6	YYZ	Торонто	251	Air Canada	59%
7	CDG	Париж	250	Air France	50%
8	ATL	Атланта	247	Delta Air Lines	79%
9	SIN	Сингапур	240	Singapore Airlines	24%
10	HKG	Гонконг	234	Cathay Pacific Airways	26%
11	ICN	Сеул	233	Korean Air	23%
12	KUL	Куала-Лумпур	229	AirAsia	41%
13	LAX	Лос-Анджелес	219	American Airlines	22%
14	BKK	Бангкок	214	Thai Airways International	20%
15	MEX*	Мехико	191	Aeromexico	43%
16	CGK*	Джакарта	191	Garuda Indonesia	26%
17	IST	Стамбул	187	Turkish Airlines	79%
18	JFK	Нью-Йорк	186	Delta Air Lines	37%
19	DFW	Даллас	185	American Airlines	85%
20	MIA	Майами	184	American Airlines	75%
21	IAH	Хьюстон	179	United Airlines	81%
22	HND	Токио	178	All Nippon Airways	37%
23	EWB	Ньюарк	169	United Airlines	70%
24	DXB	Дубай	168	Emirates	49%
25	PVG	Шанхай	163	China Eastern Airlines	28%

Ранг	Аэропорт	Страна	Международный индекс	Перевозчик	Рейсы
26	SYD	Сидней	158	Qantas Airways	36%
27	YVR	Ванкувер	155	Air Canada	47%
28	MAD	Мадрид	154	Iberia	46%
29	MNL	Манила	153	Cebu Pacific Air	32%
30	SVO	Шереметьево	150	Aeroflot Russian Airlines	80%
31	SFO	Сан-Франциско	146	United Airlines	49%
32	BOG*	Богота	142	Avianca	58%
33	CAN*	Гуанчжоу	142	China Southern Airlines	49%
34	FCO	Рим	139	Alitalia - Societa Aerea Italiana S.p.A	43%
35	DEL*	Дели	137	IndiGo	32%
36	PEK*	Пекин	137	Air China	40%
37	SEA	Сиэтл	133	Alaska Airlines	50%
38	JNB*	Йоханнесбург	128	South African Airways	44%
39	NRT*	Токио	128	All Nippon Airways	17%
40	ZRH	Цюрих	114	SWISS	54%
41	YUL	Монреаль	112	Air Canada	58%
42	VIE	Вена	109	Austrian Airlines AG	50%
43	SGN	Хошимин	108	Vietnam Airlines	37%
44	BOS	Бостон	107	JetBlue Airways Corporation	27%
45	BCN	Барселона	102	Vueling Airlines	42%
46	GRU	Сан-Паулу	101	LATAM Airlines Group	41%
47	AKL	Окленд	99	Air New Zealand	65%
48	OSL*	Осло	98	SAS Scandinavian Airlines	37%
49	DMK*	Бангкок	98	Thai AirAsia	45%
50	BOM	Мумбаи	97	IndiGo	32%

Источник: OAG

LIFESTYLE

Тренды Нового года

Создаем новогоднее настроение – выбираем новогодний декор

Не так давно «писком» новогодней моды считалось украшение елки шарами одного или двух цветов, но сегодняшние тренды в рождественском и новогоднем декоре значительно разнообразнее. Все большую популярность приобретают украшения в винтажном стиле, викторианские куклы, текстильные композиции, расписной фарфор, банты и бусы. Алматы не может похвастать обилием и разнообразием новогодних ярмарок, но, при желании, и здесь можно найти потрясающей красоты игрушки для елки и в полной мере проникнуться новогодней атмосферой. Ее, несомненно, создадут, например, заснеженные елки, будто только из самой гущи зимнего леса – с пушистым снежком, ледяными сосульками и даже лесными жителями на ветвях. «Курсив» посетил новогодние ярмарки в Sergio Interiors и Garnet Décor и выяснил, как модно украсить елку к встрече 2020 года.

Фарфор

Фарфоровые украшения и разнообразный новогодний декор от Villeroy & Boch отвечают одному из самых актуальных трендов, предлагаемому обязательно иметь на елке игрушки с историей. Должно складываться ощущение, будто эти игрушки вы только что достали из бабушкиного сундука. Такие украшения – настоящее произведение искусства и могут послужить прекрасным подарком. Стоимость колокольчиков Villeroy & Boch – от 15 тыс. тенге, подсвечник в виде раскрытой книги обойдется в 110 тыс. тенге.



Сад

Еще один вариант – превратить елку в настоящий сад. Известные бренды елочных украшений вывели на рынок новые коллекции игрушек в форме овощей и фруктов. Тенденция, кстати, как нельзя лучше отражает исконный смысл Christmas tree – вечнозеленого дерева как символа плодородия. Это направление можно отнести к традиционному декору, к тем временам, когда игрушки были исключительно съедобными – фрукты, сладости, орехи. Позднее стали золотить шишки, покрывать тонким слоем латуни яичную скорлупу и изготавливать изящные плетения из серебряной мишуры. «Съедобный» декор от бренда Goodwill – от 2,5 тыс. тенге за игрушку.

Винтаж

Игрушки в винтажном стиле – это съедобные прянички и печенье, текстильные шары, вышивка и аппликация, игрушки с патиной. Здесь обязательны натуральные материалы и цвета. Цена потрясающих текстильных шаров от норвежско-эстонского бренда ShiShi – от 5 тыс. тенге.



Эко

Экостиль коснулся и рождественских традиций. Раскрашенные вручную деревянные игрушки создадут неповторимую атмосферу уюта и тепла. Актуальны также текстильные плоские украшения из льна и других натуральных тканей. Если выбираете подобный стиль для елки, не забудьте также использовать природные материалы – например, шишки, желуди, засушенные фрукты, палочки корицы.



Персонажи

Отдельного упоминания заслуживают куклы, созданные вручную по индивидуальным эскизам. Когда каждая складочка в их одеянии аккуратно уложена на свое место, а роспись уникальна для каждой игрушки. Персонажей на елке не должно быть много. Как правило, такая игрушка занимает центральное место. Созданный вручную ангел от бренда ShiShi стоит 27,6 тыс. тенге.

Шары

Первые елочные шары появились на свет в 1848 году в местечке Лауша, в Германии. Они изготавливались из прозрачного или цветного стекла, покрытого изнутри слоем свинца, а снаружи были украшены блестками. С тех пор шары – самое популярное украшение для елки. В этом году модный новогодний шар должен сверкать. Пайетки, бисер и бусины, сверкающие капельки на поверхности создают объем и поднимают настроение.

Подготовила Кристина Даурцева
Фото: Офелия Жакаева

СПРАВКА

Goodwill

Известный бренд из Бельгии, идея которого – создание оригинальных украшений для праздников. Компания сотрудничает со знаменитым художником-декоратором Кристофером Радко, которого часто называют повелителем Рождественской эпохи современности. Новогодние украшения Goodwill изготавливаются из закаленного стекла и устойчивы к повреждениям. Все украшения делают вручную по старинным технологиям.

ShiShi

Эстонско-норвежский бренд, основанный в 1998 году. Компания создает декор для оформления интерьеров. ShiShi ассоциируется с эксклюзивностью и уникальным дизайном. Рождественские коллекции бренда всегда отличаются сложностью и многогранностью визуальных эффектов.

ЛЕТАЙТЕ
БЕЗ ВАС
НЕТ НАС

FlyArystan

air astana

Сертификат № KZ 017/32 от 11.04.2019

КУРСИВ | СОДЕРЖАНИЕ
ЛИЦЕНЗИРОВАНО
WSJ.

ДУМАЕШЬ, ЧТО ПОДАРИТЬ?

Избранные материалы
нашего партнера
THE WALL STREET JOURNAL

Достоверные новости,
качественная аналитика

ПОЛИТИКА

Мы знаем больше, чем другие.
Оперативный выход эксклюзивной информации

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Безупречная точность в работе с информацией,
корректность в подаче материалов

ФИНАНСЫ

ПОДАРИ
ГОДОВУЮ ПОДПИСКУ ЗА
5 500 ТГ

Приобрести сертификат можно
на <https://kursiv.kz/podarochnaya>
Если возникли вопросы,
обращайся в отдел подписки
+7 (727) 277 77 07
+7 (707) 766 91 99
r.gimadidinov@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:
ИМПОРТ ПО-СЕРОМУ

стр. 14

ДЕЛОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ:
ИНВЕСТИЦИИ В ЗОЛОТЫЕ СЛИТКИ

стр. 16

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ:
В РК ПРЕДЛАГАЮТ ВВЕСТИ НОВЫЙ
ВИД ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

стр. 18

ЛАБОРАТОРИЯ БИЗНЕСА:
КРОЛИКОВОДСТВО В ЦИФРАХ

стр. 21

За чистый воздух придется платить

Кратное увеличение экологических платежей – основной стимул для внедрения новых технологий в Казахстане, сообщает аналитический портал Energygrom.kz.

В проекте новой редакции Экологического кодекса Казахстана предусмотрен переход на принципы наилучших доступных технологий (НДТ).

В настоящий момент рассматривается обязательный переход на принципы НДТ пятидесяти крупнейших предприятий РК.

Предусмотренные меры в проекте кодекса подразумевают постепенный перевод всех крупнейших предприятий первой категории на наилучшие доступные технологии через стимулирование за счет кратного повышения экологических выплат (в 2, 4 и 8 раз). В результате нагрузка по экологическим выплатам существенно вырастет, вынуждая предприятия внедрять чистые технологии, чтобы получить освобождение от этих выплат на определенный срок.

Именно кратное увеличение экологических платежей должно стать основным стимулом для внедрения новых технологий, так как доля экологических налоговых поступлений в структуре ВВП по итогам 2018 года, по данным ОЭСР, составляет всего 2%. При этом, согласно данным Комитета по статистике, общий объем затрат на охрану окружающей среды составляет всего 0,5% от ВВП Казахстана.

В части экологических выплат наблюдается также определенный дисбаланс между отраслями, выражающийся вкратно повышенном уровне ставок платы за выбросы при сжигании газа в факелах. Так, при выбросах одних и тех же загрязняющих веществ ставки платы при сжигании газа в факелах по сравнению с выбросами других источников в десятки и сотни раз выше.

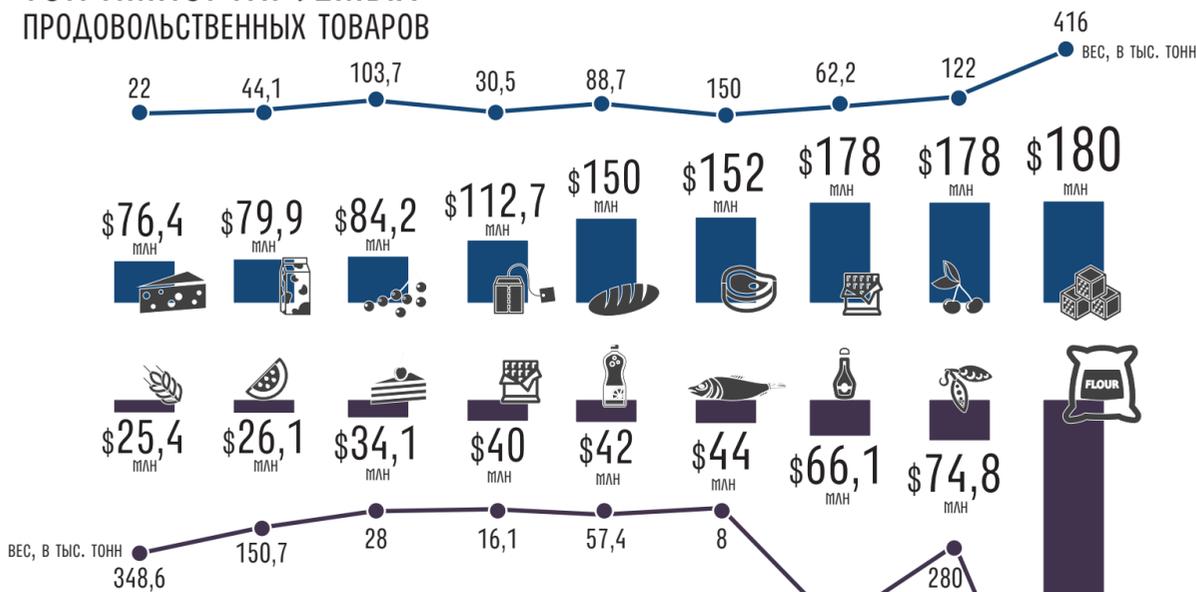
В проекте редакции Экологического кодекса предлагается исключить такой дискриминационный подход и перейти к принципу «загрязнитель платит за фактически нанесенный ущерб окружающей среде».

В результате переход на новые принципы экологического законодательства позволит существенно изменить экологическую ситуацию в стране и снизить экологические риски, но переход на новые технологии потребует значительных инвестиций.

РЕСПУБЛИКАНСКАЯ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ГАЗЕТА



ТОП ИМПОРТИРУЕМЫХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ



ТОП ЭКСПОРТИРУЕМЫХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Источник: Комитет по статистике МНЭ РК

Игра вслепую

Какие продовольственные товары импортирует и экспортирует Казахстан?

Республика продолжает оставаться зависимой от зарубежных поставок продовольственной продукции. При этом стоимость импорта продуктов почти в 2 раза превышает стоимость экспорта.

Дулат ТАСЫМОВ

Кому сладкое?

Согласно данным Комитета по статистике МНЭ РК, с января по сентябрь 2019 года в республику было импортировано продовольственных товаров на сумму более \$180 млн общим весом свыше 416 тыс. тонн. При этом казахстанские производители данной продукции продали ее за границу на \$23,8 млн общим весом около 51,1 тыс. тонн. Кроме того, различных видов сахаров, включая лактозу, мальтозу, глюкозу и фруктозу, сахарных сиропов, искусственного меда и

кондитерских изделий из сахара было привезено более чем на \$75 млн. Также казахстанцы потратили \$62,7 млн на орехи, фрукты, консервированные или приготовленные иным способом. Продукты для приготовления соусов и готовые соусы, вкусовые добавки и приправы, горчица обошлись республике в \$61,7 млн. Пальмового масла и его фракции, нерафинированного или рафинированного, но без изменения химического состава, было импортировано на \$52,2 млн. Яблок, груш и айвы закуплено за рубежом на \$56 млн, а цитрусовых – на \$46 млн. Для сравнения: в прошлом году стоимость импорта продуктов питания составила почти \$3,1 млрд.

кондитерских изделий из сахара было привезено более чем на \$75 млн.

Также казахстанцы потратили \$62,7 млн на орехи, фрукты, консервированные или приготовленные иным способом. Продукты для приготовления соусов и готовые соусы, вкусовые добавки и приправы, горчица обошлись республике в \$61,7 млн. Пальмового масла и его фракции, нерафинированного или рафинированного, но без изменения химического состава, было импортировано на \$52,2 млн. Яблок, груш и айвы закуплено за рубежом на \$56 млн, а цитрусовых – на \$46 млн. Для сравнения: в прошлом году стоимость импорта продуктов питания составила почти \$3,1 млрд.

Вместе с тем необходимо отметить, что подсолнечного, сафлорового и хлопкового масла было

Не хлебом единым

Наибольшую долю в экспортируемых Казахстаном товарах по-прежнему занимает пшеница. Она составляет около трети всего объема казахстанского продовольственного экспорта, который в 2018 году превысил \$1,3 млрд. При этом табачной продукции, которая также входит в список продовольственных товаров, экспортировано почти столько же, сколько было импортировано.

Вместе с тем необходимо отметить, что подсолнечного, сафлорового и хлопкового масла было

импортировано (\$76,3 млн) больше, чем экспортировано (\$66,1 млн). А шоколада и других готовых продуктов, содержащих какао, несмотря на то что по стоимости они входят в первую десятку казахстанского продовольственного экспорта, было поставлено из-за границы гораздо больше – \$178 млн против 40 млн.

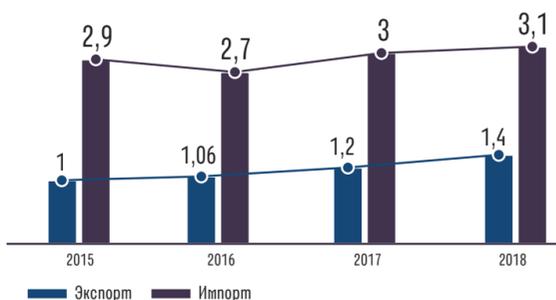
Также можно обратить внимание на то, что хлеба, мучных кондитерских изделий, пирожных, печенья было импортировано на \$150 млн. При этом страна экспортировала пшеничной муки почти на \$450 млн.

В целом, согласно данным статистического ведомства, стоимость импорта продукции еже-

годно растет. Впрочем, так же как и экспорта. Если в 2015 году было завезено продовольствия на \$2,9 млрд, то в 2018 году эта цифра достигла уже \$3,09 млрд. А стоимость экспорта за этот же период выросла с \$1 млрд до 1,3 млрд.

В общей структуре импорта республики по основным товарным группам продовольствие занимает лишь его десятую часть. Так, за девять месяцев 2019 года 45% импорта пришлось на машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты, 14,5% – на продукцию химической промышленности, 12,6% – на металлы и изделия из них. И лишь на четвертом месте продукты питания, доля которых составила 9,8%.

СТОИМОСТЬ ИМПОРТА И ЭКСПОРТА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ ЗА 2015–2018 ГОДЫ (млрд \$)



Источник: Комитет по статистике МНЭ РК

ТОЧКА ЗРЕНИЯ



Заместитель директора атырауского филиала ПП «Атамекен» Серик САПКЕНОВ:

«Ежегодно страна закупает за рубежом овощей и фруктов на миллионы долларов, хотя могла бы их сама выращивать. Для того чтобы решить эту проблему, необходимо изменить способы государственной поддержки производителей. У нас есть все условия, чтобы выращивать и производить свою продукцию. И земли, и воды при рациональном их использовании у нас достаточно, чтобы сажать яблоки или виноград. Не говоря уже об огурцах и помидорах. Солнца, так необходимого для вегетации растений, тоже предостаточно. Недавно я съездил в командировку в город Саранск Республики Мордовия (РФ). Так вот они запустили теплицы общей площадью 30 га. Сейчас выращивают и поставляют овощи в Москву. При этом надо учесть, что количество теплых, солнечных дней в году у них гораздо меньше, чем у нас. Нам необходимо поменять систему поддержки производителей сельскохозяйственных товаров. Вместо субсидий для наших производителей социально значимых товаров и для предприятий, работающих на экспорт, надо установить льготный тариф на коммунальные услуги. В частности, на газ и электричество. Предоставляя льготный тариф, государство не теряет практически деньги на субсидии. Эти субсидии должны получать монополисты от государства в виде компенсации разницы недополученной оплаты за тариф от производителя. Тем самым мы дисциплинируем монополиста, чтобы он поставлял качественную услугу. В то же время наши производители сельскохозяйственных товаров также будут соблюдать технологию выращивания и производства, что увеличит объем производства для экспорта и внутреннего потребления. Все это должно быть оговорено в договорах между монополистом и сельхозтоваропроизводителем. Тогда уже отпадает среднее звено посредников при реализации госпрограмм поддержки сельхозпроизводителей в виде ЦОНов и управлений сельского хозяйства, через которые идут субсидии. Если будут льготные тарифы, бизнес потянется на производство, государство выиграет в притоке валюты и малых расходах денег на субсидии».

Узнай больше на kursiv.kz

Импорт по-серому

Как остановить предприимчивых граждан, научившихся обходить границу без пошлин

О налаженном импорте продукции из Узбекистана по серой схеме заявили в Палате предпринимателей Шымкента. Обнаружить нелегальный бизнес удалось благодаря методу «тайный покупатель».

Лаура КОПЖАСАРОВА

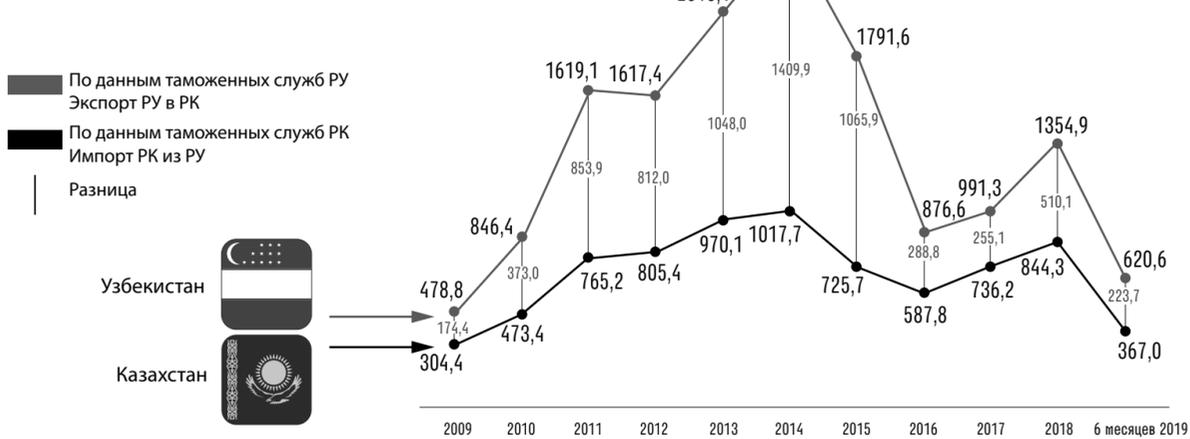
Откуда разница

Поводом для изучения ситуации непосредственно на границе послужили результаты зеркального анализа официальных показателей товарооборота между двумя странами – импорта и экспорта из Узбекистана в Казахстан. В прошлом году, согласно данным КГД МФ РК, объем импорта в РК из РУ исчислялся \$844,3 млн, тогда как экспорт из Узбекистана в Казахстан, по сведениям Госкомитета РУ по статистике, составил \$1354,9 млн. Разница в статданных двух стран в 2018 году составила \$510,1 млн, а в среднем за 10 лет – \$679,1 млн.

Специалисты палаты сделали вывод, что эту разницу образует так называемый серый импорт. Зеркальное сопоставление статистики по экспорту и импорту ученые-экономисты считают одним из методов оценки объемов теневых операций во внешней торговле. Чтобы выяснить, каким именно способом идет серый импорт из Узбекистана, сотрудники РПП выступили в роли тайных потенциальных покупателей. Как правило, они расспрашивали таксистов, посредников, что-то увидели собственными глазами и в итоге выявили всю схему.

«Сначала фуру товаров разгружают на узбекистанской территории. Так называемые «несуны», в основном это женщины, перетаскивают все на тележках мелкими партиями. Переходя границу как физические лица, они не декларируют товар и провозят его как

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКСПОРТА РУ В РК И ИМПОРТА РК ИЗ РУ, В МЛН \$



Данные предоставлены Палатой предпринимателей Шымкента
Источник: по данным КГД МФ РК и Государственного комитета РУ по статистике

ручную кладь. Далее доносят его до машины на территории Казахстана. При необходимости оформляются сопроводительные документы, и груз едет до точки назначения», – рассказал «Курсиву» эксперт отдела сопровождения проектов Палаты предпринимателей Шымкента Бауыржан Бердалиев.

Также он подчеркнул, что это налаженный бизнес, распре-

деленный посредниками по сферам. Непосредственно «несуны» берут за каждый килограмм перевезенного через границу товара примерно по 0,65 цента, то есть около 250 тенге. Тогда как при официальном оформлении таможенные пошлины и НДС обходятся дороже в 2–3 раза.

«Фактически там действует целая армия «несунов», – отмечает Бердалиев. – В основном

это граждане РУ, которые пересекают границу несколько раз в день, главным образом утром и вечером».

Так как ограничений в количестве переходов границы нет, закон это делать позволяет.

Страдает бизнес

Таким образом в Казахстан попадают текстиль, кондитерские изделия, ТНП, сухофрукты,

стройматериалы, другие товары и продукты. В результате, как отмечает эксперт, страдают казахстанские товаропроизводители, которые не могут конкурировать с заводом дешевой завозной продукцией.

Одним из ярких примеров этого, по словам Бауыржана Бердалиева, стало ТОО «Алтын Адам тигін фабрикасы», учредители которого заявляют, что ежедневно из Узбекистана идет нелегальный завоз около 10 тыс. костюмов.

При средней стоимости одного костюма \$30, или 11,5 тыс. тенге, их годовой оборот составляет более \$100 млн. Между тем, согласно официальным данным КГД МФ РК, в прошлом году из Узбекистана было завезено всего 8,5 млн штук мужских и женских костюмов, брюк и юбок на сумму \$1,86 млн. В то время как казахстанская фабрика продает в год всего 20 тыс. костюмов, хотя ее мощности позволяют производить в 6 раз больше продукции.

По словам Бауыржана Бердалиева, из-за более высокой себестоимости продукции – как минимум на 30% – и, соответственно, ее неконкурентоспособности в связи с огромным потоком серого импорта казахстанские компании уже вынуждены отдавать швейные работы на аутсорсинг предприятиям Узбекистана.

От неравноправных условий на рынке несут потери не только текстильщики, но и представители других отраслей экономики. «Такая ситуация приводит к снижению производства продукции отечественных товаропроизводителей, сокращению рабочих мест, уменьшению налоговых поступлений в бюджет. Реализация дешевых товаров, ввезенных в Казахстан в обход официальных таможенных процедур, угрожает добросовестному предпринимательству. Фактически мы поддерживаем производителей Узбекистана», – резюмировал эксперт.

Требуются защитные меры

Стоит отметить, что нелегальный импорт продукции на территорию Казахстана далеко не единственная проблема казахстанских предпринимателей. Бизнесмены и ранее поднимали вопросы акцизов, различных нетарифных и административных барьеров в виде нерегламентированных проверок, длительного растаможивания товаров, с которыми сталкиваются производители Казахстана при экспорте товаров в Узбекистан.

В региональной палате также не исключают, что со следующего года казахстанским экспортерам станет еще сложнее пробиться на рынок Узбекистана. Напомним, 2 октября 2019 года вышло постановление президента РУ, согласно которому с 1 января 2020 года увеличатся ставки таможенных пошлин и акцизных налогов на ряд ввозимых в Узбекистан товаров.

Свой чужой хлеб

Казахстанские мукомолы уезжают в Узбекистан

Не так давно Казахстан ежегодно экспортировал около 2,3 млн тонн муки в Афганистан, Узбекистан, Таджикистан, Россию и Китай. В нынешнем году отечественные мукомолы прогнозируют снижение объемов экспорта почти на 1 млн тонн. Они связывают такое положение дел с отсутствием в стране четких внешне-торговых правил.

Айым АМРИНА

И пшеницу, и муку

По данным Союза зернопереработчиков и хлебопеков Казахстана, по состоянию на сентябрь 2019 года отечественные переработчики экспортировали чуть больше 1 млн тонн муки в страны Средней Азии. Тогда как в 2018 году цифры по экспорту были значительно выше. Снижению доли экспорта способствовал ряд факторов.

«Винноваты в этом мы сами. У нас отсутствует четкая торговая политика. Во всех странах отдается приоритет торговле пере-

работанной продукцией. А мы начиная с 2008 года на условиях равного доступа продаем на рынки стран Средней Азии и пшеницу, и муку. Вполне понятно, что сырье купить дешевле. Это значит, что соседним странам выгоднее переработать наше зерно у себя, получить добавленную стоимость, заплатить налоги и создать рабочие места», – говорит глава союза Евгений Ган.

Также на уменьшение доли экспорта повлияло снижение урожая пшеницы на 1 млн тонн по сравнению с прошлыми годами. Из-за этого крестьяне намеренно подняли цены на нее, а некоторые даже пытались на этом спекулировать. Кроме того, казахстанские мукомолы столкнулись с протекционистскими мерами Узбекистана, который активно поддерживает собственных переработчиков. Тем более что у них урожай оказался богатым.

«Срыву экспорта в этом году способствовало то, что мы собрали меньше зерна по сравнению с прошлыми годами. На этом фоне началась у нас в стране массовая паника: якобы хлеб подорожает, пшеницы не хватит. Многие крестьяне воспользовались ситуацией и завысили цену

на пшеницу, а некоторые даже стали отказываться продавать, ожидая что цены поднимутся и тонна пшеницы подорожает до 120 тыс. тенге», – рассказал «Курсиву» карагандинский мукомол Дос-Мукасан Таукебаев.

Хорошо там, где нас нет

Во время ажиотажа стоимость пшеницы в зависимости от качества клейковины достигала 100 тыс. тенге. Сегодня цены вернулись на прежнюю отметку 80–85 тыс. тенге и показывают дальнейшее снижение, потому что нет спроса со стороны самих мукомолов.

«Мы прогнозируем, что цены на пшеницу будут еще падать примерно на 5–10 тыс. тенге. Потому что внутренний рынок уже насытился ею, все запасы уже», – пояснил Дос-Мукасан Таукебаев.

Мукомол с 22-летним стажем отмечает, что раньше его компания, так же как и многие другие из центральной части страны, экспортировала муку в Узбекистан и Таджикистан. В последние годы эти страны сами стали активными участниками рынка и построили много мукомольных предприятий. На место этих стран пришел Афганистан,

и несколько прошлых лет г-н Таукебаев имел возможность экспортировать свою продукцию туда. Однако в этом году узбекские коллеги почти полностью вытеснили казахстанских производителей с афганского рынка.

«Правительство Узбекистана поддерживает своих производителей. Например, если берешь у них инвестиционный кредит на постройку мельницы, тебе его дают под 4% на 14 лет. А у нас, для сравнения, подобные кредиты выдаются под 14% всего на 7 лет. Программы, которые финансируют под 6% на 10 лет, не всем доступны. Банки находят миллион причин и отказывают. Наши банки вообще по какой-то причине мукомольный бизнес не любят и стараются не финансировать», – сетует предприниматель.

Причинами хорошего старта узбекских предприятий г-н Таукебаев называет недорогой тариф на электроэнергию. Киловатт электроэнергии в Узбекистане стоит 10 тенге, у нас – 20 тенге. Также молодые узбекские предприятия первые пять лет работы освобождаются от уплаты налогов, отмечает бизнесмен. У нас таких льгот нет.

«Уровень зарплат рабочих также разный. У нас в среднем

грузчики получают 150 тыс. тенге. Это около \$450. В Узбекистане в регионах платят по \$100, в столице – максимум \$150–200. Таким образом, у них расходов получается меньше. Они несут таких затрат, как мы, на обогрев мельниц. Потому что там тепло. Кроме того, когда в Узбекистан заходит тонна нашей муки, при растаможке она облагается 15% НДС (раньше было 20%). Тонна зерна тоже облагается 15% НДС, но включается такое понятие, как реэкспорт. Узбекские мукомолы заявляют, что мука из этого зерна пойдет полностью на экспорт, и их освобождают от налога», – подчеркнул Дос-Мукасан Таукебаев.

Поставьте ультиматум

Помимо этого при экспорте казахстанской муки железнодорожным транспортом через Узбекистан в Афганистан с наших экспортеров взимается за 1 тонну \$47 транзитных денег. В то время как узбекские мукомолы за этот же путь платят \$22. Поэтому казахстанская мука автоматически становится дороже на \$25–50, заявляет г-н Таукебаев.

«Пока Узбекистан не снизит нам транзитные услуги, вернуться на афганский рынок



Дос-Мукасан ТАУКЕБАЕВ, предприниматель: «Мы прогнозируем, что цены на пшеницу будут еще падать».

у нас шансов нет. Можно же договориться с Узбекистаном в части снижения стоимости транзитных услуг. Через нас по ж/д путем они транспортируют хлопок в Европу. Протяженность их транзита через нашу границу – более 2,2 тыс. километров, и они платят всего \$15. Тогда как наш транзитный путь в Афганистан составляет всего 700 километров, и мы вынуждены платить \$47. Наше правительство может поставить ультиматум о снижении стоимости транзитных услуг, а в случае несогласия поднять им стоимость до \$60», – считает предприниматель.

По его словам, если государство не поддержит отечественных мукомолов, мы будем есть узбекский хлеб, выпеченный из казахстанской муки.

Подсчитали. Дорого

Бизнес требует компенсации за переход на зеленые технологии

НПП «Атамекен» и Ассоциация KAZENERGY дали отрицательное заключение по проекту нового Экологического кодекса, который планируется принять в Казахстане в следующем году. Основной мотив – слишком большие затраты понесут предприятия, если будут выполнять все требования нового законодательства.

Дулат ТАСЫМОВ

Нужны стимулы

В начале декабря в Нур-Султане состоялось заседание комитета по нефтегазовой отрасли НПП «Атамекен». Одним из главных вопросов, вынесенных на повестку, было обсуждение проекта нового Экологического кодекса Казахстана.

«Предприятия горнорудной, нефтегазовой и других отраслей обратились в НПП «Атамекен» и Ассоциацию KAZENERGY. Основная мысль их обращения такова, что принятие нового Экологического кодекса и, соответственно, согласно его требованию внедрение новых технологий приведет к дополнительным расходам», – рассказал «Курсиву» секретарь Совета по развитию стратегических партнерств в нефтегазовой отрасли Petrocouncil Асылбек Джакиев.

По его словам, согласно подсчетам специалистов вышеназванных организаций, с 2025 по 2035 год расходы предприятий на внедрение наилучших доступных технологий (НДТ), прописанных в новом Экологическом кодексе, составят около 4 трлн тенге. Соответственно, предприниматели хотят знать, как и кто компенсирует им данные затраты. При этом правительство предлагает исключить действующие меры поддержки недропользователей.

«Список включает корректировку совокупного дохода, вычетов, уменьшение налогооблагаемого дохода, отмену нулевой ставки НДС, льготных ставок по налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ). И наиболее важная из них – отмена льготных ставок по НДПИ при поставках нефти на внутренний рынок», – отмечает г-н Джакиев.

Он пояснил, что эксперты KAZENERGY провели анализ и пришли к выводу, что, например, отмена льгот для компаний, не работающих по соглашению о разделе продукции, приведет к увеличению суммы по оплате НДПИ на 10%.

«Это значительная сумма. И данная поправка может увеличить стоимость нефтепродуктов в среднем на 8 тенге за 1 литр. То есть мы должны понимать, что в конечном счете это все ляжет на плечи конечного потребителя», – говорит Асылбек Джакиев.

По его словам, НПП «Атамекен» и Ассоциация KAZENERGY



Коллаж: Вадим Квятковский

на данный момент дали отрицательное заключение на новый проект кодекса. Они предлагают правительству взвесить все за и против, подсчитать экономические последствия от введения нового Экологического кодекса.

Экология и экономика

Вместе с тем, как рассказал «Курсиву» директор департамента по развитию нефтегазовой и энергетической отраслей Ассоциации KAZENERGY Яромир Рабай, ассоциация предложила на рассмотрение правительства ряд мер, которые стимулируют

бизнес к переходу на зеленые технологии. В частности, по нефтегазовой отрасли было предложено освободить компании от выплаты НДС при поставке нефти на внутренний рынок.

«Мы прекрасно понимаем, что сегодня нефть на внутренний рынок поставляется не по мировым, рыночным, а по более низким ценам. Также нужно освободить от ввозных таможенных пошлин на поставки оборудования в рамках внедрения НДТ, полные вычеты по инвестициям НДТ, уменьшение налогооблагаемого дохода от суммы инвестиций НДТ и другие

преференции», – считает Яромир Рабай.

При этом, по его словам, проектом нового кодекса предусмотрено увеличение размеров штрафов за нарушения в 10 раз и ставок платежей по эмиссиям для организаций, не перешедших на комплексное экологическое разрешение (КЭР), до восьми раз. Также ожидается, что срок привлечения к ответственности увеличится с одного года до трех лет и помимо выплаты штрафов необходимо будет в полной мере возместить причиненный ущерб в натуральном выражении.

В целях стимулирования перехода на КЭР изначально в концепции нового Экологического кодекса была заложена норма по освобождению от ставок платежей за эмиссии.

«То есть компания получает КЭР, соответственно, в период, пока внедряет НДТ, скажем в течение десяти лет, она полностью освобождается от ставок платежей за эмиссии. Однако эта норма все еще не поддержана экономическим блоком правительства, что для бизнеса является большим риском», – отмечает г-н Рабай.

Помимо этого, по словам эксперта, у бизнеса есть вопросы по ставкам за эмиссии. Согласно действующему законодательству за одни и те же отходы предприятия различных отраслей вносят разную плату. Например, предприятия нефтегазовой отрасли за выбросы меркаптана платят в 2 раза больше налогов, чем компании, представляющие, скажем, горнорудную или энергетическую сферу.

Вкратце напомним, новым кодексом предусмотрено несколько концептуальных нововведений. В первую очередь это выдача комплексных экологических разрешений (КЭР), второе – внедрение наилучших доступных технологий (НДТ). На этом и базируется в целом данный кодекс. То есть за основу была взята практика передовых стран – членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Трудная дорога к цивилизации

Только 14% платы за эмиссии предприятий направляются на улучшение экологии на местах

В течение ближайших пяти лет крупные предприятия Усть-Каменогорска должны будут перейти на новый уровень технологий, который позволит снизить негативное влияние на окружающую среду. По оценке экспертов, нововведения также позволят направлять на экологические мероприятия около 6 млрд тенге.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

Почему только мизерная доля от выплат предприятий-загрязнителей идет на природоохранные мероприятия в экологически неблагоприятном регионе? Возможно ли средствами из бюджета компенсировать вред здоровью, который получают жители промышленных городов, и каких механизмов не хватает экологам ВКО, чтобы оперативно реагировать на нарушения со стороны промгигантов? На эти и другие вопросы попытались ответить в Усть-Каменогорске, где на днях побывал председатель Комитета экологического регулирования и контроля Министерства экологии, геологии и природных ресурсов РК Зулфар Жолдасов.

«Один из главных вопросов, волнующих население, – это состояние атмосферного воздуха областного центра. За последние шесть лет удалось добиться снижения выбросов предприятий по Усть-Каменогорску на 11%, тем не менее, по данным стационарной сети наблюдения, качество атмосферного воздуха города за 2018–2019 годы оценивается как высокий уровень загрязнения. Основными загрязнителями являются диоксид серы, диоксид азота», – сказал Зулфар Жолдасов на встрече с общественностью.

Согласно данным с сайта Министерства экологии, геологии и природных ресурсов РК, Усть-Каменогорск традиционно находится в лидерах среди городов, где фиксируются случаи высокого загрязнения (ВЗ) и экстремально высокого загрязнения (ЭВЗ). Из 2776 случаев ВЗ в 2018 году только на областной центр ВКО пришлось 1530, а из 241 случаев ЭВЗ – 64.

Деньги на ветер?

Усть-Каменогорск называют одним из крупных промышленных центров Казахстана. Здесь на сравнительно небольшой территории размещены крупные объекты цветной металлургии, атомно-промышленного комплекса, энергетики, а также транспортного, коммунального и торгового хозяйства. Усугубляют ситуацию географическое рас-

положение города, когда в период безветрия в атмосфере скапливаются загрязняющие вещества, а также частный сектор с печным отоплением и выхлопные газы автомобильного транспорта.

По данным департамента экологии ВКО, в год насчитывается до 70 дней с неблагоприятными метеоусловиями (НМУ), только с начала 2019 года количество таких дней составило 57. Но ос-

новная часть выбросов, считая экологи, приходится именно на промпредприятия.

«За первое полугодие 2019 года по итогам профконтроля с посещением проверяемого субъекта в АО «Усть-Каменогорский титано-магний комбинат», АО «Казцинк», АО «Востокмашзавод» и других были выявлены нарушения в части несоблюдения мероприятий по сокращению

количества выбросов загрязняющих веществ в атмосферу в период НМУ», – сообщил «Курсиву» руководитель департамента экологии ВКО Дмитрий Кавригин.

В свою очередь представители промпредприятий представляют отчеты о снижении выбросов и увеличении сумм, потраченных на экологические мероприятия и улучшение технического оснащения. Например, в АО «УК ТЭЦ» на эти цели ушло в 2019 году 425 млн тенге (для сравнения: в 2018-м – 1, 2 млрд тенге, а в 2010 году планируется потратить 430 млн тенге), а ТОО «Казцинк» за прошедшие 22 года направило на эти цели около 62 млрд тенге.

«Сегодня предприятия платят за выбросы, эта сумма в год по всей стране составляет около 70 млрд тенге, в ВКО – около 6–7 млрд тенге. Эти деньги идут в местные бюджеты, но из них на экологические мероприятия сейчас направляется лишь 14%. А по новому Экологическому кодексу все 100% эмиссионных сборов должны пойти на экологические мероприятия», – говорит Зулфар Жолдасов.

По его словам, если в парламенте, где на обсуждении сейчас находится Экологический кодекс, данную норму утвердят, то действовать она начнет с 2021 года, а значит, уже с этого времени все сборы за эмиссии будут направляться на улучшение экологии на местах, в том числе и на социальные проекты.

Но самое главное, по его мнению, заключается в том, что кодексом предусмотрена и необходимость введения наилучших доступных технологий на производстве, которые будут снижать негативное влияние на окружающую среду. Перечень данных технологических решений будет разрабатываться в течение трех лет. Компании, перешедшие на новые стандарты, будут освобождены от выплат по эмиссиям. Это, по мнению чиновника, и станет стимулом для промгигантов. В ближайшие годы пять крупнейших предприятий должны будут перейти на новые стандарты.

«Переход будет добровольным. Но для тех загрязнителей окружающей среды, которые не захотят устанавливать новое оборудование, предусмотрен другой механизм – увеличение экологических

ТОЧКА ЗРЕНИЯ



Станислав КАРИМОВ, депутат маслихата Усть-Каменогорска:

«Если планируемые изменения будут внесены в новый Экологический кодекс, а не останутся на бумаге, это действительно поможет изменить ситуацию в лучшую сторону.

Онлайн-контроль экологов, распределение поступлений от эмиссий местными исполнительными органами – вот принципиально важные моменты, которые могли бы улучшить положение. Сегодня все представители предприятий констатируют, что они не превышают установленных норм по выбросам. «Казцинк», УК ТЭЦ, УМЗ рассказывают, сколько средств ежегодно выплачивают за загрязнение. Куда идут эти деньги? Население на местах их не ощущает. А онлайн-контроль – это возможность зафиксировать нарушение и моментально отреагировать, а главное – узнать, кто конкретно загрязнитель. А значит, предъявить претензии адресно и по существу».

платежей в 2 раза с 2025 года и с 2028 года соответственно. Поэтому перейти на новые стандарты должны все», – сообщил «Курсиву» Зулфар Жолдасов.

Как реагирует на данную норму Министерство финансов и чем будет закрывать данную брешь в бюджете, чиновник не рассказал.

Представители предприятий возможное нововведение комментируют неохотно. Известно только, что ТОО «Казцинк» первым в регионе начало работать в этом направлении. Предприятие заключило с Министерством экологии, геологии и природных ресурсов РК меморандум, по которому приступает к самостоятельному поиску и разработке наилучших доступных технологий в производстве.

УРОВЕНЬ ЗАГРЯЗНЕНИЯ ВОЗДУХА В ГОРОДАХ РК ЗА 2018 ГОД

(СИ - СТАНДАРТНЫЙ ИНДЕКС)

МИНИМАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:

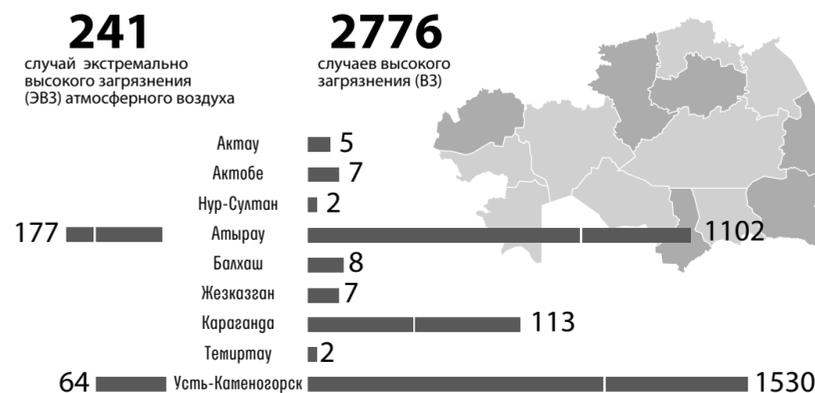
2 Уральск
1 Лисаковск
1 Степногорск

МАКСИМАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:

132 Усть-Каменогорск
52 Атырау
19,6 Жезказган

Примечание: СИ – измеренная в городе максимальная розовая концентрация загрязняющих веществ, деленная на ПДК

ВСЕГО В 2018 ГОДУ БЫЛО ЗАФИКСИРОВАНО



По данным Министерства экологии, геологии и природных ресурсов РК

Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

Золото желаете?

Казахстанцы инвестировали более 10 млрд тенге в мерные слитки

По данным Всемирного совета по золоту, Казахстан в сентябре текущего года занял 14-е место по запасам золота в золотовалютных резервах страны. В то время как государство продолжает активно наращивать золотые запасы, рядовые казахстанцы также начали проявлять неподдельный интерес к инвестированию средств в этот драгметалл. За текущий год граждане приобрели 426 кг золота.

Тамара СУХОМЛИНОВА

Металл для всех

По данным Национального банка, предоставленным «Курсиву» на сентябрь 2019 года, объем золотовалютных резервов Казахстана составил \$28,8 млрд, из них активы в золоте составляют порядка \$18,05 млрд. При этом финрегулятор отмечает, что с начала года золотовалютные резервы страны сократились на \$2,1 млрд в связи с изъятием средств банками второго уровня с корреспондентских счетов и обслуживанием внешнего долга государством и компаниями квазигосударственного сектора. В августе президент РК Касым-Жомарт Токаев подписал указ о проведении политики

Золотовалютные резервы Казахстана:

- Начало 2019 года – \$30,9 млрд тенге
- Сентябрь 2019 года – \$28,8 млрд тенге
- из них активы в золоте – \$18,05 млрд

диверсификации активов Национального фонда. Если ранее 80% активов Нацфонда хранились в облигациях, а оставшиеся 20% приходились на акции, то теперь эти доли изменены на 60% и 30% соответственно. Оставшиеся 10% поровну поделены на золото и альтернативные инструменты.

В результате работы по переходу к новому сбалансированному распределению активов сберегательного портфеля Нацфонда, по данным, опубликованным fiprom.kz, в августе и сентябре этого года было приобретено 200,5 тыс. и 199,9 тыс. унций



© Oleg Rashevsky/Vicimedia

золота. Рыночная стоимость портфеля золота по итогам третьего квартала составила \$595,5 млн (1,17% от сберегательного портфеля).

К слову, операции по купле и продаже золота доступны и рядовым казахстанцам. С 2017 года Нацбанком запущена программа по продаже и выкупу мерных слитков аффинированного золота для населения. Сначала оно ре-

ализовывалось населению через БВУ (Народный банк Казахстана, Евразийский банк, Jysan Bank), а с ноября 2018 года стало возможным покупать и продавать драгметалл и в обменных пунктах. Таким образом, инвестирование в золото для рядовых казахстанцев стало более доступным.

Официальная стоимость грамма золота на 6 декабря текущего года, по данным Нацбанка, составила 18 288 тенге. При этом в январе цены на золото колебались в пределах 15,4 тыс. и 15,9 тыс. тенге за грамм. Таким образом, с начала года золото выросло в

Стоимость грамма золота на 28 октября 2019 года в мерном слитке (тенге)

Народный банк	Jysan Bank	Евразийский банк	Обменный пункт
20 720,11	19 548,9	19 476	19 800

По данным Национального банка РК

цене в среднем на 18%. Пик стоимости золота в этом году пришелся на август-сентябрь. Максимальная цена в 19 229 тенге за грамм была зафиксирована 6 сентября. Интерес казахстанцев к драгметаллу, как к одному из доходных инвестиционных инструментов, не заставил себя ждать.

Особенности продажи и выкупа

В настоящее время в рамках действующей программы населения доступны золотые слитки Нацбанка РК 999,9 пробы весом 5, 10, 20, 50, 100 граммов. Каждый слиток оснащен защитными элементами (зеркальная поверхность, микротекст и рельефный гурт) и выпускается в специальной упаковке, которая одновременно является сертификатом качества и защищает слитки от механических повреждений.

При этом цена продажи мерных слитков зависит от обменного курса, курса золота, устанавливаемого Лондонской ассоциацией рынка драгоценных

металлов (LBMA Gold Price) и определяется БВУ и обменными пунктами самостоятельно. Так, в качестве примера Нацбанк приводит стоимость грамма золота по состоянию на 28 октября текущего года: Народный банк – 20 720 тенге, Jysan Bank – 19 548 тенге, Евразийский банк – 19 476 тенге, обменный пункт «Миг» – 19 800 тенге. Разница в покупке и продаже грамма золота в среднем составляет 1000 тенге.

Приобрести и продать золотые слитки в БВУ и обменных пунктах может любой гражданин как Казахстана, так и другого государства. Ограничений по выкупу

Активы Национального фонда:

- Облигации – 60%
- Акции – 20%
- Золото – 5%
- Альтернативные инструменты – 5%

Рыночная стоимость золота в сберегательном портфеле – \$595,5 млн (по итогам третьего квартала 2019 года)

и продаже золота нет. Разве что в случае сделки на сумму более 2 млн тенге необходимо предоставить документ, удостоверяющий личность.

При продаже гражданином золотого слитка с поврежденной защитной упаковкой может потребоваться время на проведение экспертизы слитка. В таком случае клиент не сможет получить деньги за продаваемый слиток день в день, придется дождаться экспертного заключения.

Вывоз казахстанских мерных слитков как физическими, так и юридическими лицами за пределы страны (в том числе за пределы таможенной территории ЕАЭС) не запрещен и осуществляется с учетом требований таможенного законодательства. Возможность продажи мерных слитков в других странах определяется законодательством этих стран, пояснили в Нацбанке.

Цифры сами за себя

Статистика продаж показывает, что мерные слитки востребованы и пользуются повышенным спросом, считают в Нацбанке. По данным финрегулятора, казахстанцы уже инвестировали более 10 млрд тенге в мерные слитки. С момента запуска программы продажи аффинированного золота населению на 25 октября текущего года банками было реализовано более 13 тыс. мерных слитков общей массой 523 кг, обменными пунктами – 4,2 тыс. слитков массой 118 кг. При этом в 2018 году населению продано 3,9 тыс. золотых слитков, общий вес которых составил 151 кг. За 2019 год по состоянию на 25 октября реализовано 11,7 тыс. слитков общим весом 426 кг.

Особой популярностью у населения пользуются слитки весом 10 гр, они составили наибольшую долю от всех проданных слитков (33%). Лидерами по покупке мерных слитков насе-

Как менялись цены на золото в Казахстане в 2019 году (по состоянию на начало месяца) (в тенге):

Месяц	Цена
Январь	15 899,90
Февраль	16 159,91
Март	15 978,62
Апрель	15 776,01
Май	15 704,62
Июнь	15 940,27
Июль	17 289,55
Август	17 670,61
Сентябрь	19 016,43
Октябрь	18 556,57
Ноябрь	18 824,02
Декабрь	18 104,25

нием в разрезе городов являются Алматы (38%), Атырау (26%), Нур-Султан (14%).

При этом на обратный выкуп у населения было принято 84 слитка общей массой 2,6 кг. Сравнительно небольшой объем выкупленных мерных слитков можно объяснить тем, что в целом мерные слитки имеют, как и большинство инвестиционных инструментов, долгосрочную перспективу накопления, считают в Нацбанке.

Продажа БВУ и обменными пунктами золотых слитков населению:

- 2018 год – 3,9 тыс. штук весом 151 кг
- 2019 год 11,7 тыс. штук весом 426 кг

Говоря о драгметаллах как об инвестиционном инструменте, стоит отметить, что помимо золотых слитков казахстанцы вкладываются и в инвестиционные монеты. По данным финрегулятора, за 2018-2019 годы филиалами Нацбанка было продано 1,5 тыс. золотых и 2,7 тыс. серебряных монет. Наибольшая доля продаж золотых инвестиционных монет приходится на Нур-Султан (39%), а серебряных – на Алматы (45%). Самыми популярными инвестиционными монетами стала золотая монета «Золотой барс» номиналом 10 тенге (76% от всех проданных инвестиционных монет), среди серебряных – «Серебряный барс» номиналом 1 тенге (41%).

Впервые казахстанский бар стал одним из 50 лучших открытий среди ресторанов и баров мира

Бар «Бармаглот» вошел в список 50 BestDiscovery, подтвердив авторитетный номинацией статус лидера и новатора в барной индустрии Казахстана. Успех «Бармаглота» – это в первую очередь торжество команды, но еще и важное событие для всего казахстанского сегмента HoReCa.

Говоря о том, что один из проектов ParmigianoGroup вошел в мировой рейтинг 50 BestDiscovery по версии TheWorld's 50 BestRestaurants, прежде всего хочется отметить, что это событие гораздо масштабнее, чем кажется на первый взгляд. Не секрет, что сейчас гастрономический туризм набирает обороты. Более того, зачастую на выбор того или иного туристического направления влияют как раз рестораны авторской кухни. Одновременно с бронью билетов на самолет туристы бронируют столики в ресторанах, имеющих мировую известность шеф-поваров.

Теперь и Казахстан отмечен на гастрономической карте мира. А это значит, что наша страна станет более узнаваемой и привлекательной для гастрономического туризма направлением. То есть это успех не только ParmigianoGroup, но и отличный страновой PR.

На сегодняшний день «Бармаглот» завоевал признание

международной публики и экспертных судей, получив награды в таких номинациях, как «Серебряная лодка» в номинации «Беспорный лидер индустрии» по версии MixerBarShow-2019 (Нур-Султан, Казахстан), вошел в тройку лидеров BarProofTOP-3 в номинациях «Лучший подбор алкоголя» и «Лучшее коктейльное меню-2019» (Санкт-Петербург, Россия), стал лучшим баром в ресторане по версии BarProofAwards-2018 (Санкт-Петербург, Россия), лучшей барной командой СНГ по версии NeonShaker-2018 (Москва, Россия), лучшим коктейльным баром по версии ShakeFest-2018, 2019 (Алматы, Казахстан). В этом году «Бармаглот» впервые принял участие в международной выставке AthensBarShow-2019 (Афины, Греция), выступил на международной выставке MoscowBarShow-2019 (Санкт-Петербург, Россия), а также в рор-ур-проекте грузинского дизайнера Datuna в рамках MercedesFashionWeekTbilisi-2019 (Тбилиси, Грузия).

Награды наградами, а главное для любого бара или ресторана – это гости. Заведение будет успешным только в том случае, если они будут чувствовать себя там комфортно. Наряду с экспертами гости бара отмечают стильный интерьер, приятную музыку, хорошую кухню и, конечно же, огромное количество авторских коктейлей.

«Бармаглот» давно стал одним из любимых мест отдыха не

только жителей южной столицы, но и гостей города, многие из которых оставили свои отзывы на известном портале для путешественников TripAdvisor.

«Ваши бармены делают отличные коктейли! Они просто великолепны! Можно заказать, не заглядывая в меню, – просто нужно сказать, что нравится, и получить от коктейля, выбранного вслепую, массу удовольствия!» – гласит один из отзывов.

«Отличный бар с хорошим выбором алкоголя и вкусными коктейлями. Атмосфера веселья и расслабленности – все, как и должно быть в хорошем баре», – пишет другой гость.

«Если вы были в Париже на улице Муфтар или в Праге, да и в других европейских городах, «Бармаглот» вам явно напомнит один из европейских баров. Когда толпы народу, кто не влез в сам бар, стоит с коктейлем на улице; музыка, шум, гам, разговоры – прекрасно. Коктейли вкусные, интерьер красивый, музыка классная – что еще нужно для хорошего вечера пятницы?! Или субботы. Или того и другого», – рассказывает третий.

Прочитав такие отзывы, невольно хочется познакомиться с «Бармаглотом», так сказать, лично. И надо сказать, это знакомство не разочаровывает.

«Бармаглот» больше, чем веселый бар, созданный по мотивам «Алисы в Стране чудес». «Бармаглот» – это бар, каким он должен быть. Здесь в каком-то смысле живут – знакомятся, общаются,

влюбляются, веселятся и отдыхают душой. Это место, где развивается барная культура страны.

Кроме того, в «Бармаглоте» можно увидеть использование ингредиентов и технологий, не совсем присущих барной индустрии. Многие ингредиенты и технологии заимствуются из гастрономии, например, чернила каракатицы, специи, эссенции и прочее. Кроме того, по словам барменов, они используют и сложное оборудование, такое как дегидраторы и сувиды. И, конечно же, большое внимание уделяется форме подачи. Например, некоторые бармены экспериментируют и подают коктейли в цветах, как в посуде.

А создает эту атмосферу целая команда барменов, а также маркетологов, объединенных любовью к своему делу. «Кто-то из них в индустрии более 15 лет, а кто-то делает первые шаги. Дмитрий Королев, Елдос Алменкулов, Антон Безверхов, Сымбат Кенесова и Тимур Гильманов за это время приняли участие более чем в 20 конкурсах, гест-бартерингах и выставках, – рассказывает Антон Безверхов, бар-менеджер. – Мы первыми на территории Казахстана начали изготавливать блочный лед для коктейлей, первыми стали привозить иностранных спикеров из разных стран и проводить guestbartending в городах нашей страны».

С 2015 года команда бара начала свои эксперименты с использованием национальных продуктов, впервые представив миру



достояние кочевых народов и гордость региона в современной интерпретации – коктейли на основе кумыса и шубата.

Беспорным лидером команды «Бармаглота» является Дмитрий Королев. Присоединившись к семье Parmigiano Group в 2014 году, Дмитрий занимает позицию шеф-бармена, а также является сооснователем сообщества профессиональных бар-тендеров Bartenders Community Kazakhstan, которое с 2012 года занимается активной информационно-образовательной деятельностью в барной индустрии Казахстана.

«Работа была проделана огромная. Мы объездили несколько ферм по производству кумыса и шубата – от серьезно оснащенных заводов до ферм «у бабушки на деревне». Встречались с профессорами из наших аграрных и технологических университетов, которые занимаются вопросом национальных напитков с научной точки зрения. Мы изучили продукт от преданий предков до научного взгляда. И это все не прошло даром. О нас написали в TalesoftheCocktail, Cocktailsforyou, а также известные отечественные и российские издания», – поделился Дмитрий.

Особенности национального туризма

Многочисленные вложения могут обернуться бессмысленной тратой

В Балхаше завершается реконструкция взлетной полосы, с помощью чего власти собираются увеличить поток туристов. Однако как скоро она начнет принимать суда разных классов, пока неизвестно. Поскольку к приему больших авиалайнеров не готовы ни рулежные дорожки, ни здание самого аэропорта.

Ольга СИВОХА

Реконструкция летного поля аэродрома «Балхаш» началась в мае 2018 года. Заказчиком выступило Министерство обороны РК. По данным ведомства, на проект из бюджета страны выделили 10,4 млрд тенге. На эти деньги за полтора года подрядная организация демонтировала старое бетонное покрытие и уложила в два слоя новое. Сейчас на взлетной полосе завершается монтаж светосигнального оборудования (огни высокой интенсивности (ОВИ-1) и устройство расходного склада горюче-смазочных материалов. К концу года объект планируют сдать в эксплуатацию.

«После сдачи объекта аэродром «Балхаш» будет способен принимать большегрузные воздушные суда разных типов грузоподъемностью 210 т и более», – говорится в ответе министерства на запрос «Курсива».

Надежды на лучшее

Власти Балхаша связывают масштабные планы со второй жизнью аэропорта. По словам акима города Ораза Таурбекова, потребность пассажиропотока большая. Однако в регион не по всем направлениям есть прямое



Фото: Nadezda Murmakova

железнодорожное сообщение, а автодорога, которая сейчас реконструируется, и пока неизвестно, когда она будет функционировать полностью. Тем не менее эксперты отмечают, что если все эти условия будут выполнены, то возможности аэропорта должны дать новый импульс развитию туризма города и региона.

«Согласно планам и задачам, которые перед нами ставят, мы должны увеличить внешний турпоток практически в три раза – до 100 тыс. человек. Сегодня, по официальной статистике, город посещают 34 тыс. человек, по неофициальной – в разы больше», – рассказывает аким Балхаша.

Однако о возможности балхашского аэропорта принимать

большегрузные суда говорить еще рано. Необходима реконструкция около километра рулежной дорожки, на которую самолеты съезжают после посадки. Кроме того, в ремонте нуждается аэровокзальная площадь. В том состоянии, в котором они находятся сейчас, даже после реконструкции взлетной полосы аэропорт сможет принимать только турбовинтовые самолеты.

Балхашский аэропорт является филиалом АО «Жезказган-эйр», которым владеет ТОО «Корпорация «Казахмыс». На запрос «Курсива» компания сообщила, что в рамках исполнения поручения вице-министра индустрии и инфраструктурного развития РК на данный момент разработан

эскизный проект реконструкции аэропорта Балхаша и благоустройства прилегающей территории, также ведется разработка рабочего проекта. Однако о сроках реализации там не сообщают.

Пока балхашский аэропорт готов работать в прежнем режиме – принимать такие самолеты, как «Ан-24», «Л-410». В этом году компания «Южное небо» осуществила перелеты пять раз в неделю по направлениям Нур-Султан и Алматы. Билеты на субсидированные маршруты стоили 9 и 14 тыс. тенге. Но срок договора истек еще 31 октября. Оставшихся денег, которые были выделены на субсидирование, может хватить, чтобы самолеты летали по этим направлениям два раза в

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Виталий ШУПТАР, президент Историко-географического общества и ОФ «Авалон»:

«Озеро Балхаш в районе города и даже на некотором от него удалении для иностранных туристов непривлекательно. К тому же существуют проблемы с соотношением цена – качество. Просто мало кто из иностранцев привык лежать на песочке с видом на трубы горно-металлургического комбината, из которых валит дым. Если уж и говорить о развитии пляжного туризма на Балхаше для иностранцев, то оно должно идти на побережье юго-западнее города. К примеру, в районе Приозерска, где ситуация с пляжами и пейзажами несоизмеримо лучше. Здесь интересен и другой вид туризма,

неделю вместо пяти. Сейчас этот вопрос рассматривает Комитет гражданской авиации.

Туристические объемы

Тем временем в Балхаше до 2023 года планируют построить еще 20 объектов туризма на 800 мест. Власти города собираются продать с аукциона 60 га земли на побережье в сторону «Белого камня», где в 15 км от города расположен дачный массив. Участки выставят на торги после того, как будет разработан проект проведения инфраструктуры и бюджетная заявка на реализацию. Сейчас кадастровая стоимость этих участков – 1,8 млрд тенге. После проведения к ним воды и электричества, по словам акима города, их стоимость вырастет в два-три раза.



так называемый «темный туризм» (посещение мест и достопримечательностей, исторически связанных со смертью и трагедией. – «Курсив»). А наличие и доступность города Балхаша по воздуху скажется в большей мере на увеличении количества местных туристов, которым не привыкать к суровой атмосфере казахстанских курортов».

Решается и вопрос административного присоединения к Балхашу поселков Торангалык и Чубар-Тюбек, которые сейчас относятся к Актогайскому району. Присоединение их к городу может произойти до конца этого года. В поселках также планируют провести водоснабжение и водоотведение.

«Из 10,5 млрд тенге, которые выделены по программе на создание туристской инфраструктуры в Балхашском регионе, 3,5 млрд предназначены на административные границы города. Конкурсные процедуры провели, подрядчика определили, на следующий год будет проект, с которым Балхаш заявится на финансирование, и будет создаваться инфраструктура. Реализовать все планируется за один строительный сезон», – добавил г-н Таурбеков.

Легче заново отстроить

Почему невозможна реконструкция международного аэропорта «Орал»

Эксперты, проводившие комплексное техническое обследование воздушной гавани Уральска, пришли к выводу, что фундаменты ряда отсеков здания невозможно восстановить – только нести. Сейчас проект реконструкции терминала аэропорта «Орал» пересматривается, в него вносятся корректировки.

Людмила КАЛАШНИКОВА

Здание международного аэропорта «Орал» было построено в 1972 году. За 47 лет здесь не проводился ни капитальный ремонт, ни модернизация. Владелец здания – ТОО «Международный аэропорт «Орал». Его руководство неоднократно заявляло, что изношенность здания терминала и устаревшая техническая база не позволяют увеличить пропускную способность аэропорта и открыть новые авианаправления.

Лишь в 2019 году акимат ЗКО принял решение провести реконструкцию здания аэропорта за счет социальных инвестиций компании «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» (КПО Б.В.).

На время реконструкции ТОО «Международный аэропорт «Орал» передало его в государственную собственность АО «Национальная компания «Социально-предпринимательская корпорация «Орал» (НК «СПК «Орал»). Согласно изначальным расчетам стоимость проекта реконструкции терминала аэровокзала составила 1,5 млрд тенге. Старт ремонтным работам был дан накануне празднования Дня Астаны – 5 июля 2019 года.

Тогда на пресс-конференции аким ЗКО Гали Искалиев сообщил СМИ, что реконструкция терминала аэропорта позволит увеличить пассажиропоток со 160 тыс. до 350 тыс. человек в

год, мощность терминала – с 200 до 400 человек в час. Помимо увеличения внутреннего объема здания предусматривается монтаж комплекса современного оборудования для обслуживания пассажиров и багажа, новейших систем безопасности – для сокращения времени регистрации и проведения процедур паспортного контроля.

На время ремонта здания аэропорта прием и отправка пассажиров переместились в соседний терминал – в небольшое здание, построенное для иностранных граждан, работающих вахтовым методом на Карачаганакском нефтегазоконденсатном месторождении.

Цена выше, сроки перенесли

«Проект занял много времени. Но наша компания КПО его поддерживает, так как сотрудники консорциума постоянно пользуются услугами аэропорта «Орал», – рассказал тогда СМИ генеральный директор КПО Б.В. Эдвин Блом.

Заказчиком проектно-сметной документации выступило АО «Международный аэропорт «Орал». Спроектировало документацию на реконструкцию аэропорта «Орал» алматинское ТОО «EDLI&CO». Генеральным подрядчиком при проведении всех работ значится ТОО «KazConstructionGroup».

Срок реализации проекта был запланирован на 3 квартал 2019 года – 4 квартал 2020 года.

Однако уже с начала ноября 2019 года строительные работы в здании аэропорта «Орал» практически не ведутся. Заместитель председателя правления СПК «Орал» Артур Доскалиев сообщил «Курсиву», что реконструкция идет не полным ходом из-за того, что во время проведения ремонтных работ была выявлена

просадка фундамента и несущих конструкций терминала. В результате чего проектно-сметная документация была возвращена на доработку.

Г-н Доскалиев также пояснил, что утвержденная стоимость всех работ по реконструкции аэропорта составляет 2,4 млрд тенге. Он не исключает, что, возможно, после внесения корректировок и прохождения госэкспертизы стоимость про-

Согласно проектно-сметной документации после реконструкции аэропорта «Орал» в нем появится VIP-зона площадью 51,6 кв. м. Сам терминал увеличится на 2,4 тыс. кв. м – с 4197 до 6615 кв. м.



Фото: Виктор Предебайло

екта может вырасти, а сроки сдачи обновленного аэропорта сдвинутся.

Нужен демонтаж

Департамент по корпоративным вопросам компании КПО Б.В. в плане сроков реализации проекта реконструкции терминала международного аэропорта «Орал» более оптимистичен. В компании «Курсиву» сообщили, что срок строительно-монтажных работ по проекту составляет 16 месяцев. На данный момент подрядчик – ТОО «KazConstructionGroup» – выполнил 27% от общего объема запланированных работ, что соответствует утвержденному графику. На сегодняшний день ведутся работы по устройству фундамента, колонн и перекрытий нового здания аэровокзала. Проводятся работы по благоустройству дополнительного парковочного участка.

Как следует из разъяснений компании КПО Б.В., в ходе строительно-монтажных работ было выявлено, что существующее здание аэровокзала находится в неудовлетворительном и предаварийном состоянии. В связи с этим лицензированная организация (ее название КПО Б.В. не озвучили. – «Курсив») провела комплексное техническое обследование всего здания. Согласно заключению этого обследования фундамент и несущие конструкции некоторых отсеков существующего здания находятся в предаварийном состоянии и восстановить их невозможно. В этой связи рассматривается вопрос о демонтаже некоторых отсеков и элементов существующего терминала аэропорта, пояснили в компании КПО Б.В. Все указанные непредвиденные дополнительные работы, возможно, потребуют выделения дополнительных средств после внесения соответствующих изменений в проект и его корректировки.

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

Нестраховой случай

В Казахстане предлагают ввести новый вид обязательного страхования

По мнению экспертов, брак при возведении социальных объектов возникает не только по вине подрядчиков, но и проектировщиков, которые, разрабатывая документацию, упускают множество важных моментов. В результате впуску расходуются бюджетные деньги.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

Не выходя из офиса

«Когда речь идет о капитальном или среднем ремонте, кроме подрядчика и заказчика в дело вступают проектировщики и госэксперты. К сожалению, у нас сложилось так, что ни проектировщики, ни госэксперты не несут ответственности за свои ошибки: первые говорят, что госэкспертиза прошла, вторые – что заказчик принял. Следовательно, дополнительные расходы ложатся на бюджет: деньги отнимают у социальных проектов», – отмечает руководитель Ассоциации дорожно-строительной отрасли Карагандинской области Ермак Абильдин.

По его утверждению, во многих случаях проектировщики разрабатывают документацию, не выходя из офиса, что в дальнейшем отрицательно сказывается на качестве всего строительства.

«Наша система госзакупок устроена так: кто ниже цену установил, тот и выигрывает. Поэтому проектировщики часто не выезжают на место, чтобы изучить геологию и ознакомиться с расположенными поблизости объектами. Просто смотрят по карте. Сложившуюся ситуацию может исправить обязательное страхование ответственности всех участников строительства – от заказчика до проектировщика. Непредвиденные убытки в случае обнаружения дефектов тогда будут покрывать соответствующие компании», – видит выход собеседник.

Как считает Ермак Абильдин, реализовать названную инициативу можно посредством



Фото: Sebastian Duda

внесения изменений в законодательные акты, касающиеся страховой деятельности и самих госзакупок.

«Мы озвучили данное предложение на заседании мажлиса парламента РК. Пока оно существует только в устной форме, но мы готовим его и в письменном варианте», – добавил он.

Череда обрушений

За годы независимости в Казахстане накопилось немало случаев, когда промахи проектных организаций приводили к более чем серьезным последствиям. Один из ярких примеров – обрушение декоративного моста в столичном ЭКСПО-городке буквально за полгода до начала международной выставки. Экспертиза показала: в проектно-сметной документации был указан неподходящий металл, который, собственно, и не выдержал тяжести многотонной конструкции. Согласно официальной версии, ошибку допустила алматинская компания ЭМК, работавшая на объекте по договору субподряда. Жертв удалось избежать: в момент обрушения рабочие находились на обеде.

Не менее показательный случай с рухнувшим домом в карагандинском микрорайоне «Бесоба». В суде выяснилось, что проектировщики должным образом не проводили инженерных изысканий. Вместо глины в проектно-сметной документации они указали песок. По этой

причине дома были построены на ленточном фундаменте, а не на свайном, как того требовали нормативы. Вопрос с предоставлением жилья собственникам и дольщикам даже спустя семь лет не решен окончательно.

В данном контексте также нельзя не упомянуть об обру-

шении дорожно-транспортной развязки на пересечении улиц Саина и Рыскулова в Алматы в 2015 году. При расследовании данного случая выяснилось, что российская проектная компания, выступившая субподрядчиком, ошиблась с проектированием опалубки. Как следствие, конструкция не выдержала веса бетона. Тяжелые ранения получили трое рабочих.

Чем надежнее, тем дороже

Как утверждает директор строительной компании «Аспап» Толеген Ашимов, по сравнению с другими специалистами подрядчиков наказывают гораздо чаще.

«У нас традиционно не любят привлекать к ответственности проектировщиков, потому что их ошибки выявляются уже после того, как заказчик принял проект. И тогда ошибка проектировщика становится ошибкой заказчика. Вместе с тем проектные организации зачастую являются незначительными субъектами бизнеса, не имеющими на балансе основных средств. Что с них брать? Завтра контору закроют – и все», – рассуждает предприниматель.

По мнению г-на Ашимова, появление обязательств по страхованию ответственности может

привести к существенному удорожанию возводимых объектов.

«В строительстве малыми деньгами не оперируют. Шаг влево, шаг вправо – десятки миллионов тенге. Страхование – это бизнес, который должен получать прибыль. А ошибки проектировщиков, технадзора, подрядчиков стоят очень дорого. И я не уверен, что страховые компании радостно ринутся их всех обслуживать – риски огромные. Но даже если и ринутся, то за хорошие деньги – я бы на их месте не устанавливал страховой взнос менее 10% от стоимости объекта строительства. Естественно, в последующем стоимость страховых услуг ляжет на стоимость продукции. Это приведет к тому, что государство, например, могло бы построить 10 школ, но построит семь. Квадратный метр бюджетного жилья мог бы стоить 180 тыс. тенге, а будет стоить 250 тыс.», – заключил Толеген Ашимов.

Между тем представители страховых компаний утверждают, что прибегнуть к их услугам на добровольной основе проектировщики и строители могут уже сегодня. Размер страхового взноса в каждом случае будет рассчитываться индивидуально и зависеть от разных факторов.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Олег ХАНИН, председатель правления страховой компании «Коммеск-Өмір»:

«В «Коммеск-Өмір» разработан стандартный договор страхования профессиональной ответственности. При поступлении запроса в зависимости от отрасли и других условий рассчитывается сумма страховой премии. Отдельного продукта страхования профессиональной ответственности подрядчиков или проектировщиков у нас нет. Застраховать можно различные профессиональные риски. Такое страхование осуществляется в обязательной и добровольной формах. Обязательность страхования предпола-



гается для перевозчиков, частных нотариусов, аудиторов. Вместе с тем страхование профессиональной ответственности пока непопулярно. С начала 2019 года выплат по страхованию профес-

сиональной ответственности компания не осуществляла в связи с отсутствием страховых случаев. В целом размер страховой премии (взноса) зависит от вида страхования, страховых рисков и особенностей страхуемого объекта. Страховая премия исчисляется исходя из размеров страховой суммы, страхового тарифа, срока и территории страхования. Страховая выплата при причинении вреда имуществу осуществляется в размере реального ущерба, но не выше страховой суммы, установленной договором страхования. Страховая выплата осуществляется в пользу потерпевшего лица, жизни, здоровью или имуществу

которого причинен вред. Чтобы проанализировать прибыльность или убыточность такого вида страхования, нужна статистика за определенный период времени. В добровольном порядке проектировщики и подрядчики сами не считают нужным позаботиться о страховой защите. Хотя никто не застрахован от ошибок, в том числе и профессиональных, когда промахи влекут за собой серьезные последствия. Для таких случаев и предназначено страхование профессиональной ответственности для возмещения вреда, нанесенного компаниями в результате их деятельности».

В ТПП России наградили лауреатов премии «Национальное величие»

Мероприятие приурочено к празднованию создания ЕЭС

В Москве в Торгово-промышленной палате России 29 ноября 2019 года состоялась торжественная церемония награждения лауреатов премии «Национальное величие». Мероприятие было приурочено к празднованию пятилетнего юбилея с момента подписания договора о создании Евразийского экономического союза.

Артур ЗАВЬЯЛОВ, департамент торговой политики ЕЭК

Организаторами мероприятия традиционно выступили: Исполнительная дирекция Международного Конгресса предпринимателей ЕАЭС, Международное агентство предпринимательства при участии Евразийской экономической комиссии, Евразийского банка развития, Ассоциации «Содействие развитию внешнеэкономической деятельности», Государственной думы ФС РФ, Российского экспортного центра, посольств и консульств иностранных государств.

В этом году премия проходила при активном участии и официальной поддержке Исполнительного комитета СНГ, Общественного движения «Сильная Россия», Общероссийской организации «Ассоциация витязей». Представители данных объединений также приняли участие в мероприятии.

В связи с празднованием памятных дат создания Союза



основными гостями и лауреатами премии в этом году стали люди, чьи имена созвучны с успехами и победами и в период существования СССР, и в постсоветский период. Люди, связанные одной историей и культурой, которые и сегодня продолжают принимать активное участие в развитии межгосударственного гуманитарного и экономического сотрудничества стран – участниц СНГ и ЕАЭС.

Открыли торжественную церемонию награждения представители организационного комитета премии и Евразийской экономической комиссии.

Лауреатами премии стали: Ирина Купченко, народная артистка РСФСР, лауреат Государ-

ственной премии РФ; Лариса Латынина, олимпийская чемпионка, заслуженный мастер спорта СССР, заслуженный тренер СССР; Каныбек Осмоналиев, олимпийский чемпион 1980 года, четырехкратный чемпион мира и двукратный чемпион Европы по тяжелой атлетике; Тамара Быкова, заслуженный мастер спорта СССР, первая чемпионка мира по прыжкам в высоту 1983 года, многократная чемпионка СССР; Сергей Рябухин, сенатор Ульяновской области, первый заместитель председателя комитета Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам, доктор экономических наук; Светлана Капанина, семикратная абсолютная чемпионка мира в женском

зачете по самолетному спорту, заслуженный мастер спорта России, заслуженный тренер России; Вячеслав Пискунов, президент Федерации сильнейших атлетов России; Николай Немчинов, чемпион мира по восточным единоборствам, президент «Ассоциации витязей России»; Николай Соловьев, президент Ассоциации ветеранов подразделений специального назначения группа компаний «Кодекс»; Сабина Цветкова, руководитель центра социальных проектов Общероссийской организации «Офицеры России», член общественного совета при Министерстве культуры РФ, и многие другие.

Также среди лауреатов премии 2019 года – руководители круп-

нейших компаний из разных сфер экономики Российской Федерации, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Республики Узбекистан, Республики Армения и Кыргызстана.

Премия «Национальное величие» была учреждена в 2005 году по инициативе Комитета по укреплению социальной ответственности бизнеса Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» при поддержке Комитета Государственной думы ФС РФ по экономической политике, предпринимательству и туризму и является одной из самых авторитетных независимых общественных премий.

Главная цель премии – выявление и поощрение общественных и политических деятелей, представителей бизнеса, культуры и искусства, вносящих значительный вклад в развитие взаимодействия и укрепление дружбы народов, живущих в странах Евразии, а также социально-экономическое и гуманитарное развитие. Выдающихся людей, чья активная деятельность и достижения высоко оцениваются не только в нашей стране, но и во всем мире.

Лауреатами премии в разные годы становились: А.Н. Чилингаров, советский и российский ученый, сопредседатель Фонда международной гуманитарной помощи и сотрудничества; Е.М. Примаков, экс-президент Торгово-промышленной палаты РФ; И.А. Винер, заслуженный тренер России; Т.А. Тарасова, заслуженный тренер СССР по фигурному катанию; А.Б. Джигарханян, президент и художественный руководитель Московского дра-

матического театра, народный артист СССР; В.П. Евтушников, председатель совета директоров АФК «Система»; Ю.М. Соломин, художественный руководитель Государственного академического Малого театра России, народный артист СССР; В.И. Якунин, экс-президент ОАО «Российские железные дороги»; А.Н. Пахмутова, народная артистка СССР; Р.К. Рымбаева, народная артистка Казахской ССР; Э.А. Рязанов, народный артист СССР; Л.М. Рошаль, президент НИИ неотложной детской хирургии и травматологии, доктор медицинских наук; С.П. Капица, экс-президент Евразийского физического общества, член совета при президенте РФ по культуре и искусству; В.Г. Газзаев, депутат Государственной думы РФ, заместитель председателя Комитета ГД РФ по физической культуре, спорту, туризму и делам молодежи; М.А. Захаров, художественный руководитель Московского театра «ЛЕНКОМ», народный артист СССР; А. Е. Карпов, депутат Государственной думы РФ, заместитель председателя ГД РФ по международным делам, советский и российский шахматист; Полад Бюльбюль-оглы, Чрезвычайный и полномочный посол Азербайджанской Республики в России; Ф. Закиров, народный артист Узбекистана, руководитель советского и узбекского ансамбля «Ялла»; С. Намин, советский и российский музыкант, композитор и продюсер, художник и фотограф, режиссер театра и кино; Н.П. Симонян, советский футболист, тренер, первый вице-президент РФС; Г.А. Тосунян, президент Ассоциации российских банков, и многие другие.

Газовые баталии

Владельцы автогазо-заправочных станций Мангистауской области не согласны с правилами реализации сжиженного нефтяного газа через электронные торговые площадки. Бизнесмены считают, что в следующем году в регионе останется всего с десяток газозаправок. Остальные будут вынуждены уйти с рынка.

Ольга ЗОЛОТЫХ

Зашли в тупик

Правила организации и проведения торгов сжиженным нефтяным газом через электронные торговые площадки были приняты Министерством энергетики РК в 2018 году.

До этого решения владельцы газозаправочных станций приобретали топливо непосредственно на газоперерабатывающем заводе в Жанаозене – это единственный производитель сжиженного газа в Мангистауской области. Затем предпринимателей обязали покупать газ через газосетевые организации.

Актауский бизнесмен **Даригул Нурсултанов**, который занимается продажей газа уже почти двадцать лет, отмечает, что такое положение вещей до недавнего времени устраивало большинство владельцев заправок.

«Теперь согласно новым правилам газ через электронные торговые площадки могут приобретать лишь те владельцы АГЭС, у которых есть емкости для хранения сжиженного нефтяного газа объемом не менее 60 куб. м и железнодорожные тупики», – пояснил **«Курсиву»** Даригул Нурсултанов.

По его словам, в Мангыстау на сегодня этим бизнесом занимаются более двухсот предпринимателей, но не у всех есть возможность приобрести такую емкость, земельный участок и отвести тупик.



Фото: Lucky Photographer

Кроме того, предприниматели не согласны с тем, что им уменьшают лимит газа за счет передачи его части на электронную торговую площадку (ЭТП).

«Если, к примеру, у меня был лимит 50 т, то к середине следующего года 40% я буду должен приобретать через электронную торговую площадку, а я не могу, так как не соответствую условиям. Таким образом, я лишусь 20 т, а у меня огромные расходы. Я просто не потяну их. Это только власти считают, что мы имеем стопроцентную маржу. Содержание АГЭС, зарплата, транспортировка газа – это все расходы. А вскоре полностью все 100% лимита отдадут на реализацию через ЭТП», – отмечает бизнесмен.

По мнению предпринимателей, это приведет к тому, что закроется большинство АГЭС, останется лишь с десяток, которые соответствуют требованиям новых правил.

«Изначально цена на ЭТП была 43 тыс. тенге за тонну газа, потом – 53 тыс., сейчас стоимость поднялась до 87 тыс. тенге. Раньше мы покупали напрямую с завода, но потом появился посредник – газосетевая организация, она покупает у завода по 43 тыс. тенге за тонну, а нам продает по 50 тыс. тенге. При этом в этой компании ставят только печать на накладную и так с каждой проданной тонны зарабатывают из воздуха по 7 тыс. тенге», – говорит Даригул Нурсултанов.

Предприниматели подсчитали: если они будут покупать газ через ЭТП по 87 тыс. тенге за тонну, а продавать минимум по 60 тенге за литр, то останутся в убытке.

«Цену на газ мы не можем поднять, нас за это штрафуют. Областной акимат даже составил нам рекомендации, в которых указана предельная цена на газ – 60 тенге. Мы писали письма и президенту, и в Министерство

энергетики, просили, чтобы предпринимателям Мангыстау дали особый статус, чтобы мы могли покупать напрямую у завода или чтобы оставили нам наши лимиты через газосетевые организации», – рассказывает бизнесмен.

Исключат из правил?

Сегодня область потребляет ежемесячно 17 тыс. т сжиженного газа (более 80% автотранспорта в регионе заправляется именно этим топливом. – **«Курсив»**). Из них 15 тыс. т вырабатывает Жанаозенский КазГПЗ, еще 2 тыс. т поставляют из Актобе. В данный момент лишь 15% от общего лимита газа выставляется на торги через электронные торговые площадки.

«Есть так называемый социальный газ, который завод продает через газосетевые организации. А есть рыночный газ, он продается через ЭТП. Да, там конку-

ренция, поэтому и цена выше. Главная причина, по которой вводятся ЭТП, – это прозрачность сделок и отсутствие коррупционной составляющей», – объяснил **«Курсиву»** руководитель отдела управления энергетики и ЖКХ Мангистауской области **Бердибек Картбаев**.

Несколько месяцев назад в акимате области прошло совещание с представителями Министерства энергетики РК и реализаторами газа. Мнения последних разделились: одни были за торговые площадки, другие – против.

«Мы объяснили, что на сегодняшний день оборудование газоперерабатывающего завода изношено, требуется модернизация, а на это нужны средства. И поэтому заводу выгодно продавать через ЭТП. Но когда будет стопроцентный переход на электронные торги, то цена стабилизируется и, возможно, не

будет такой, как сейчас», – говорит г-н Картбаев.

Кроме того, по информации областного управления, в настоящее время в министерстве разрабатывают дополнения к правилам реализации сжиженного нефтяного газа через ЭТП. И может быть, со следующего года из требований к участникам торгов исключат наличие емкости для хранения газа и железнодорожного тупика.

«Мы подняли этот вопрос на уровне министерства. Тем более что в нашей области, где завод совсем рядом, нет нужды перевозить газ железнодорожным транспортом – его транспортируют газовозами», – добавил руководитель отдела.

Что касается цены на газ на автозаправочных станциях, то меняться она, даже с учетом того, что на ЭТП цена за тонну превышает 80 тыс. тенге, пока не будет – не позволят контролирующие госорганы. Сейчас цена на АГЭС Мангистауской области за литр топлива варьируется от 55 до 60 тенге.

«Акимат не уполномочен диктовать цену предпринимателям. Мы лишь даем разъяснения и передаем письма в Антимонопольный комитет. А уже его представители выезжают на место и разбираются с каждым конкретным случаем повышения цены, выясняют причины. Если нет оснований для повышения, то на предпринимателей накладывают штраф», – отметил заместитель акима Актау **Тимур Садвакасов**.

В 2017 году в областной департамент Комитета по защите и развитию конкуренции поступило четыре дела в отношении владельцев АГЭС. На них был наложен штраф общей суммой 142 тыс. тенге, а также конфискован монопольный доход на 630 тыс. тенге. В прошлом году не было рассмотрено ни одного подобного дела, а в этом году поступило сразу 17 материалов. Владельцев АГЭС подозревают в ценовом сговоре. Расследование в их отношении должно завершиться до февраля следующего года.

Старый железный конь еще послужит

Куда отправляют служебные автомобили, когда заканчивается срок их эксплуатации?

Новый автомобиль за семь лет полностью исчерпывает свой 100%-ный ресурс и его не запрещается списать или выставить на аукцион. Однако у чиновников не всегда есть возможность вовремя менять израсходовавшие свой ресурс авто на новые.

Темурлан ТУРДАЛИН

Семь лет не срок

Руководитель управления финансов Жамбылской области **Роза Исаева** сообщила **«Курсиву»**, что согласно правилам ведения бухгалтерии в госучреждениях, утвержденным приказом Минфина №59 от 10.02.2016 года, годовая норма износа автотранспорта – 15% от первоначальной стоимости. Это значит, что любой новый автомобиль за семь лет полностью исчерпывает свой ресурс и его, согласно действующему законодательству, не запрещается списывать или выставлять на аукцион.

Однако ввиду того что источником для покупки новых авто являются местные бюджеты – областной и районные, – то не всегда есть возможность вовремя менять израсходовавшие свой ресурс авто на новые.

По данным финуправления, из них числится 242 автомобиля, из них 62 находится у государственных органов, 182 – у подведомственных им организаций.

Пусть старенькая, но будет

По словам замначальника облуправления финансов **Сакена Асатова**, есть еще одна причина не избавляться от старых автомобилей.

«Списать или выставить на аукцион – это необязательное условие. У простых автолюбителей, например, машины эксплуатируются по 15-20 лет. Если служебная машина в хорошем состоянии, хоть и годом постарше, ее могут использовать. Организациям невыгодно списывать или продавать на аукционе хорошие авто с истекшим сроком эксплуатации, ведь они могут от них избавиться, а взамен ничего не получить», – пояснил замглавы финуправления.

Сакен Асатов также отмечает, что автомобилей в утиль списывается очень мало. Это происходит лишь в том случае, если авто сильно повреждено и не подлежит восстановлению. По данным чиновника, через аукцион также продается не много машин. К примеру, в прошлом году было реализовано на торгах всего 34 авто, в результате чего в областной бюджет поступило 10 млн тенге.

Аукцион – одно из решений

Аукционы по продаже госсобственности проводятся на республиканской электронной площадке АО «Информационно-учетный центр» – «дочки» Минфина. Для того чтобы госучреждениям менять израсходовавшие свой ресурс авто на новые, необходимо подать заявку в облфинуправление. После изучения документов там проводится согласование с областным акиматом. И если выясняется, что целесообразнее продать его, чем тратить деньги на ремонт и закупку запчастей, то аким области издает постановление на выставление авто на аукцион.

«В таких случаях лучше продать, чтобы государство заработало больше, чем потратилось



Фото: Nurlan Tastanbekov

на ремонт, – пояснила глава облуправления. – А в будущем для этой организации можно закупить новые. Мы выставили его на портал gosgeestr.kz. Все время машины находятся в организациях, за сохранность отвечают они, наше управление только следит за процедурами. Желающий участвовать в аукционе вносит гарантийный взнос, составляющий 15% от первоначальной стоимости – цены, которую выставили оценщики. Тем, кто не стал победителем, взнос возвращают, а тому, кто выиграл, но отказался от покупки, деньги не выплачиваются».

Глава управления финансов Жамбылской области также отметила, что в ведомстве не видят,

какое количество и кто участвует в аукционе. Победителя и цену, за которую он приобрел авто, узнают только после состоявшегося аукциона. Потом также в электронном виде составляется договор купли-продажи и выдается на руки акт приема-передачи, по которому организация снимает авто с баланса, а покупатель затем оформляет в автоЦОНе авто на себя.

Списание – крайняя мера

Для подготовки авто к списанию в каждой организации, по данным облфинуправления, создается комиссия, которая привлекает экспертов, которые

должны обследовать авто и вынести заключение, где указывают причину, почему машину невозможно эксплуатировать. Затем облфинуправление выносит соответствующее разрешение.

«Мы либо разрешаем сдать его в АО «Вторчермет» полностью, либо даем разрешение на использование некоторых запчастей автомашины в этой организации для другого транспорта. В таком случае эти запчасти ставятся на их баланс», – рассказала г-жа Исаева.

Областная полиция обеспечена на 90%

У департамента полиции Жамбылской области на «приколе» стоит около 140 отслужив-

ших свой срок авто. По словам замглавы департамента по тылу **Фахреддина Шанкарова**, в основном это «нивы», «нексины», «газели», «приоры».

«Все они имеют 100%-ный износ, – рассказал полковник полиции. – Они уже откатали по два-три срока. Мы написали письмо в облфинуправление с просьбой дать разрешение на выставление их на аукцион. Областной акимат раньше покупал нам по 30-40 машин в год. А в этом году нам закупили 233 легковых авто».

Основная часть их, по словам собеседника, ушла на обеспечение участковых инспекторов в районных подразделениях полиции. А на те машины, которые не смогли реализовать через аукцион, полицейские просят у облфинуправления вынести решение на утилизацию. «Когда мы получаем разрешение, то снимаем их с учета и сдаем в Жамбылский филиал АО «Вторчермет». Там есть свои тарифы, согласно которым высчитывается стоимость сданного металлолома. Деньги от продажи поступают в областной бюджет», – рассказал полковник.

По его словам, общая укомплектованность департамента полиции автотранспортом составляет около 90%. Сейчас в эксплуатации находятся автомобили от 2014 до 2019 года выпуска. Нехватка авто – в 10% – существует в трех районных подразделениях полиции.

«В последние два года мы делаем упор на обеспечение транспортом участковых инспекторов. Некоторые поселки малочисленны, поэтому полицейские охватывают по несколько сел. Надеемся, что в 2020 году мы будем обеспечены автотранспортом на 100%», – резюмировал Фахреддин Шанкаров.

Неигрушечные проблемы

Заполнить нишу на отечественном рынке решила предпринимательница из Усть-Каменогорска

Согласно статданным, в стране доля игрушек казахстанского производства не превышает 1%. Соперничать с аналогичными российскими и китайскими товарами, заполонившими отечественные магазины, сегодня мало кто решается. В стране всего 16 действующих фирм, выпускающих игрушки, в основном они изготавливают мягкие и пластмассовые изделия для детей. Наталья Саратова из Усть-Каменогорска решила дополнить этот перечень деревянными.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ



Фото: Юлия Чернявская

По данным Комитета по статистике РК, хуже всего данный вид производства развит в регионах. Из 16 предприятий восемь работают в Алматы, два – в Нур-Султане, только шесть приходится на другие города. Самые известные на сегодня – компании в Шымкенте и Караганде. Первая занимается выпуском различных машинок из пластмассы, вторая – выполняет на заказ мягкие игрушки.

Пока серьезную конкуренцию отечественной продукции составляют импортные изделия. Эксперты уверены, что у казахстанских производителей есть все шансы отвоевать часть рынка, ведь их товар по сравнению с российским и европейским однозначно выигрывает в цене, а по качеству и безопасности может соперничать с китайским.

Подводные камни

Идея заняться «игрушечным» бизнесом у предпринимательницы из Усть-Каменогорска появилась семь лет назад, когда родилась первая дочь. Сейчас у женщины трое детей. При выборе игрушек для них предпочтение Наталья Саратова отдавала деревянным, максимально качественным, направленным на развитие ребенка. Вот только найти их в Усть-Каменогорске, а как позже выяснилось, и во всем Казахстане, было весьма проблематично.

Дефицит продукции обнажил незанятую нишу на рынке, и Наталья решила открыть магазин развивающих игр и игрушек известной европейской компании. Однако эта бизнес-идея не получила должного и длитель-

ного развития. Из-за статусности бренда товар был слишком дорогим для потребителей, и спустя некоторое время магазин прекратил свое существование в офлайн-формате, оставшись только на просторах интернета.

Была даже попытка привлечь производителей из Шанхая, где расположен завод по выпуску деревянных игрушек для европейских образовательных брендов, открыть представительство в Восточном Казахстане. Но китайским изготовителям это показалось невыгодным, ведь во всей РК населения проживает меньше, чем в одном Шанхае.

Пазл сложился

Новый виток в развитии бизнеса произошел случайно, когда

Наталья получила подарок – выпиленный из дерева пазл с ладошками своих дочерей. Стало очевидным, что надо думать именно о том, как самим наладить производство.

Первый опыт по изготовлению деревянных игрушек пришелся на город Кокшетау в Акмолинской области, куда семья пришлось переехать по делам мужа. Производство удалось открыть на базе столярного цеха местного колледжа.

«Мы изначально понимали, что с нашей продукцией бизнеса в розницу не сделаешь. Уж очень специфичный товар, который нужен в основном в детских садах и мини-центрах. Поэтому решили сделать ставку на оптовую продажу для детских учреждений.

Когда принесли образцы в управление образования Акмолинской области, нашу идею поддержали и помогли начать производство на базе колледжа», – рассказала «Курсиву» Наталья.

Но дело не пошло. Главной причиной стало то, что у детских садов очень ограничены средства на закуп игрушек. И как бы игры и пазлы ни нравились воспитателям, купить детсад их не мог.

Пошли от обратного

На момент возвращения в Усть-Каменогорск у Натальи сформировалась четкая концепция развития бизнеса. Предпринимательница понимала, что продукция будет востребована, ведь в ее изготовлении они строго придерживаются государственных стандартов образования, для чего к разработке подключили педагогов и ученых, которые занялись составлением учебно-методических пособий. Более того, учитываются особенности национального колорита, традиций и быта, а ведь именно таких игрушек очень не хватало детским учреждениям. Но главное, считает Наталья, в том, что они всегда ориентировались на конкретные потребности детсадов и мини-центров.

«Мы пошли от обратного, то есть не только предлагали готовую продукцию, но и спрашивали, что требуется тому или другому детскому саду, и только потом авторский коллектив начинал работать над созданием игрушки. В результате получали целые комплекты обучающих материалов. Так родилась идея лабораторий – готовых комплексов игр, развивающих наборов с

методическим руководством по использованию. Воспитателям больше не надо было сидеть и вырезать бабочек, чтобы приготовить наглядный материал», – делится Наталья.

В тандеме

По словам предпринимательницы, на сегодняшний день разработаны и изготовлены более 20 наименований игр, каждая из которых имеет несколько модификаций, на все получены авторские права, налажено сотрудничество с поставщиками экологически чистых материалов и со всеми детскими садами города.

«В настоящее время решается главная проблема – недостаток средств у детских садов на покупку наших изделий. В августе своей бизнес-проект я представила в акимате города. Нам помогли найти помещение для столярного цеха, а мы обучили и трудоустроили шесть женщин из социально уязвимых категорий. Но самое главное – получили гарантию целевого финансирования детских садов. Для нас это стало толчком – мы закупили современное оборудование на 8 млн тенге. В настоящее время заключаем договоры с дошкольными учреждениями», – говорит Наталья.

В городском акимате подтвердили, что заинтересовались проектом по изготовлению деревянных развивающих игр для местных детских садов. По словам руководителя отдела экономики и бюджетного планирования города Усть-Каменогорска Армана Искакова, на поддержку этого стартапа в следующем году планируется выделить около 20 млн тенге из городского бюджета.

Рестораторы тоже плачут

Рестораны и кафе в Актюбинской области испытывают кадровый голод. По мнению экспертов, аналогичная ситуация наблюдается не только по Казахстану, но и в приграничных с ним регионах России.

Дмитрий ШИНКАРЕНКО

А кадры где?

Миф о том, что в провинции нет хороших ресторанов, развенчан несколько лет назад. В Актюбе стимул для улучшения системы общепита дали не столько государственные деятели, сколько зарубежные звезды эстрады и кино. Хотите, чтобы на корпоративе выступали исполнители высокого уровня, извольте привести в соответствующий вид гостиницы и рестораны.

То, что за последние годы уровень ресторанного бизнеса в западном регионе заметно вырос, подтверждают и в Ассоциации ресторанный и гостиничного бизнеса Актюбинской области.

«Отрадно, что приезжаешь в район, а там много современных ресторанов. Спрос хороший. Что касается Актюбе, то кухня у нас не хуже, чем в Нур-Султане или Алматы, а вот сервис немного хромает», – признается председатель ассоциации Бану Тлегенова.

Сервис и обслуживание в ресторане напрямую зависят от персонала. Впечатление от некачественного обслуживания не складят даже самые изысканные блюда, поданные в эксклюзивной посуде. Приходить в такой ресторан снова посетители не станут, считает Бану Тлегенова. Она уверена – проблемы с персоналом наблюдаются не только в Актюбе, но и практически во всех крупных городах Казахстана.

«Огромная нехватка кадров. Это и технический персонал, и работники кухни. Их очень мало. Не можем найти ни технику, ни гардеробщиху, ни посудомойщицу. Предлагаем зарплату в 60 тыс. тенге за 15 дней. Не идут! Дошло до того, что рестораторы приглашают работников не на

день, а по часам», – отмечает г-жа Тлегенова.

Одна из востребованных профессий на актюбинском рынке – официант. Если в Турции или Европе работники этой профессии – люди среднего и старшего возраста, то в Казахстане официанты – молодежь. Однако тенденция последних двух лет такова – молодые люди не желают работать официантами.

«Я уже 20 лет работаю в ресторанном бизнесе, но такого не было никогда: это стало проблемой номер один. Раньше держались за работу, на подработку шли. Сейчас или родители обеспечивают, или требования у молодежи завышенные», – говорит глава ассоциации.

Колпак не давит?

Не все гладко и в поварской среде: выпускники колледжей, получив специальность повара, без проблем устраиваются на работу. Вот только проработав чуть больше полугода, уходят.

«Одни идут в другие заведения, другие свое дело открывают. Успешно или нет – это другой вопрос. На самом деле, работа повара – это тяжелый труд, многие просто не оценивают свои силы, а когда понимают, что это такое, то не стараются преодолеть себя, а увольняются. Десять лет назад я не могла устроить своих студентов на практику. Теперь и практика есть, и работы достаточно, но выпускники не выдерживают», – рассказывает преподаватель актюбинского техникума-технологического колледжа Роза Кенжина.



Фото: MikroKon



Фото: OPOLIA

Рестораторы отмечают: опытные шеф-повара, оценивая ситуацию, начинают выдвигать свои требования, просят повысить зарплату. Если же владелец ресторана не соглашается, руководитель кухни уходит, причем вместе со своей командой.

Труд начинающего повара сегодня оценивается в 70–80 тыс. тенге, мастер средней руки зарабатывает от 100 тыс. тенге, шеф-повар – 250 тыс. тенге. Для Актюбинской области это неплохие деньги.

К слову, критическая ситуация с кадрами также охватила пиццерии и суши-бары. Владелец такого заведения Аслан Нурсултанов решил заниматься «взрачиванием» собственных кадров. Сейчас его выпускники – лучшие в своем деле. Однако и тут возникла проблема.

«Обучается и мнят себя профи, открывают пиццерию. Закрываются, не выдерживая конкуренции, снова приходят к нам. Я бы и рад не брать их на работу, но

у меня выбора нет... Проблема в нынешнем поколении: ценности у молодежи другие, они безответственные и ленивые. Приходят после колледжа и хотят сразу 200 тыс. зарабатывать. Предлагаешь меньше, просто уходят», – обрисовывает ситуацию Аслан Нурсултанов.

Ошибки и решения

В России ситуация с кадрами не лучше. Эксперты рынка отмечают, что люди не идут работать в систему общепита по разным причинам: кто-то считает эту отрасль несерьезной, другие – из-за небольшой зарплаты.

«Мы берем людей «с нуля» и обучаем. Мотивируем разными способами, поэтому от нас практически не уходят. Сейчас ресторанный рынок повсеместно ломают дилетанты. Попробуют выдвинуться, не имея опыта в общественном питании. А через полгода удивляются, почему к ним не идут люди, а еще через полгода продают бизнес. Их первая ошибка – ценовой дем-

пинг. Вот такие новички портят потребителя», – считает генеральный директор Союза «Федерация рестораторов и отельеров Оренбургской области» Павел Складенко.

Алматинский эксперт в области маркетинга Ростислав Инжаков считает, что причина провала новичков в ресторанном бизнесе кроется в том числе и в том, что они не привлекают специалистов.

«Если ты идешь в бизнес, то нужно быть в этом профи. Клиента легко привлечь, а вот удержать гораздо сложнее. Новые рестораны не привыкли удивлять своих гостей разнообразием меню, они просто бьют чеком и скидками. Это путь в никуда. Есть хорошие программы лояльности. К примеру, поел на определенную сумму, какой-то процент зачисляется на карту клиента. И его можно использовать, когда придешь снова. К сожалению, в провинциальных городах это не используют», – говорит он.

Шкурный интерес

Инвестиции в кролиководство приносят быстрые доходы

Вложения в разведение кроликов считаются одними из самых выгодных в мире. Этот бизнес дает до 80% чистого дохода. Однако в Казахстане он развит слабо, кролиководство даже не выделено отдельной отраслью сельского хозяйства.

Азамат МИНДЕТ

Сельхозотрасль, которой нет

В мире производится 802 млн тонн крольчатины в год. В СССР потребление этого мяса составляло 2,5 кг на человека в год. В Казахстане, согласно данным МНЭ РК, динамика объема рынка мяса кроликов снижалась с 2014 года вплоть до 2017 года. Причем, если за первые три года снижения составляло 2%, то в 2017-м – 13%. И лишь в 2018 году наметился положительный сдвиг: объемы производства и потребления выросли на 5%.

Председатель общественного объединения «Золотой крол» **Екатерина Макарова** рассказала, что точных цифр нет, так как кролиководство в Казахстане не является отдельной отраслью сельского хозяйства.

«По нашим данным, в Алма-тинской области ежегодно производится около 3 тонн мяса кролика. В Шымкенте – около 1 тонны. Кролиководческое направление в Казахстане в сельском хозяйстве не отмечено. Эта отрасль находится в графе «прочие». А ведь до распада СССР у нас было более 150 промышленных кролиководческих фабрик», – отметила Екатерина Макарова.

Оказалось, что занимающиеся племенным разведением животных кролиководы не имеют права участвовать в международных выставках как заводчики. Для этого нужно иметь клуб и проводить выставки. А кролиководство должно быть учтено в отдельной графе. Отсутствие этих параметров не позволяет казахстанским

фермерам представлять свою продукцию на международном уровне, тем самым они упускают дополнительные выгоды. Поэтому в Шымкенте в 2019 году было создано общественное объединение кролиководов и открыт клуб.

Наглядно о выгоде

Между тем бизнес на кроликах считается одним из самых быстрокупаемых. Представители российской стороны провели в Шымкенте семинар, на котором рассказали казахстанцам о преимуществах кролиководства. По их словам, однократное вложение средств в автоматизированные системы кролиководческих ферм позволяет очень быстро оправдать расходы и начать получать доходы.

«Оборудование комплекса в расчете на 144 кролематки стоит 5 млн рублей (30 млн тенге), монтаж – еще 500 тыс. рублей (3 млн тенге). Маточное поголовье – чуть более 2 тыс. рублей (12 тыс. тенге) за голову. Всего – 331 тыс. рублей, что эквивалентно 1,986 млн тенге. 144 кролематки дадут 7,5 окрола в год. А дальше все зависит от кормов и ухода. От одного окрола самка в среднем дает 10 крольчат. Но существует допустимый процент, сколько из этой десятки добирается до финиша. У нас этот процент достигает 85–92%. Таким образом, от одной кролематки мы получаем 65 живых крольчат», – уточнил представитель российской компании **Нусоле Александр Золотарев**.

Цена крольчатины на шымкентских рынках колеблется от 2 до 2,5 тыс. тенге за кг. В 2018 году она была на уровне 1800–2000 тыс. тенге за кг. Екатерина Макарова рассказала, что на корм для одного кролика «от гнезда» до убоя расходуется около 5 кг дорогого качественного корма.

«Корм стоит 260 тенге за кг. На выращивание одного кролика я трачу в денежном эквиваленте 1200 тенге. Кроме того, кролики очень быстро растут, их не держат дольше 100 дней. В среднем в каждом кролике чистого мяса от 2 до 2,5 кг. Печень



Фото: Sunwand24

кролика – деликатесный продукт, который стоит 5 тыс. тенге за кг. Племенная самка крупной породы при правильном уходе приносит потомство два года – по четыре-пять раз в год и по шесть-восемь крольчат за раз. Мясной породы – до восьми раз в год по 10 крольчат. При правильной организации фермы один человек может ухаживать за 144 кролематками», – подчеркнула Екатерина Макарова.

К слову, предложение мяса кролика на шымкентском рынке составляет всего 10% от спроса. Горжәне записываются в очередь к кролиководам, в которой, по словам г-жи Макаровой, нужно стоять не менее четырех недель.

Цены и количество

На днях в Шымкенте прошла выставка кроликов, участие в которой приняли фермеры не только из Казахстана, но и из Беларуси, Узбекистана и России. Предпринимательница из Алматы **Ольга Ивко** привезла на выставку кролов породы голубой немецкий ризен.

«Это крупная порода. С одного крола получаем до 6 кг чистого мяса. А крольчат продаем по 15 тыс. тенге, так как это маточное поголовье. Их разбирают кролиководы для того, чтобы улучшить породу своего поголовья. Цена взрослого животного – в среднем \$200. В год от племенных животных можно получить два-три помета, в каждом со стопроцентной вероятностью выживают восемь крольчат. Таким образом, в год получается 360 тыс. тенге от каждой кролематки», – рассказала Ольга Ивко.

Кролиководы отмечают, что довольно низкие показатели рождаемости свойственны всем кроликам крупных пород. **Гульсая Усманова** из Шымкента продемонстрировала и продавала мелких декоративных кроликов породы французские бараны по 5–10 тыс. тенге за штуку. «Эти кролики плодовиты, в год дают до семи окролов, в каждом не менее восьми крольчат», – поделилась Гульсая Усманова.

Ирина Рудковская из Беларуси тоже привезла на выставку

французских баранов. Месячных крольчат продавали по \$20, их раскупили сразу. Из Узбекистана приехали кролики породы рекс, стоимость взрослых особей которой колеблется от \$400 до \$500. От них также получают в год три-четыре окрола от трех до 14 крольчат в каждом. Молодых кроликов продают за сумму от \$50 до \$150.

«Это шкурковые породы, – рассказал представитель узбекской делегации. – Шкурки на переработку сдаем по \$10. У нас в Шымкенте их принимают по \$4–5».

Не только мясо

Заместитель директора по производству и переработке кожи-сырья ТОО «TuranSkin» **Ильнара Азимова** рассказала «Курсиву», что их предприятие начало заниматься переработкой шкур кроликов.

«До этого времени мы перерабатывали собачий мех, коровьи шкуры, овчину, шиншиллу. Когда нам поступило предложение от кролиководов, мы поставили условие: в сутки нужно перераба-

тывать примерно 300 шкурок, и если получится такая загруженность, а это 7200–7500 шкурок в месяц, то нам выгодно будет сотрудничать. На пробу мы переработали 29 шкурок, получилось очень хорошо. По технологии шкурки самок и самцов перерабатываем отдельно. Все зависит от того, как кролиководы снимут этот мех, как его законсервируют: будет ли это солонье или заморозка», – отметила Ильнара Азимова.

Стоимость переработки одной шкурки составляет от \$4 до \$5. Сбывать переработанные шкурки кролиководы должны сами, предприятие этим заниматься не будет.

Между тем Александр Золотарев подчеркнул, что кролик дает не только мясо и шкуру. «Практически все, что в нем есть, может приносить доход. Кровь и жир идут на индустрию красоты и медицину. Внутренности – на изготовление корма для кошек и собак. Кости – на мясокостную муку. И важная тема – компост. Кролик производит твердую фракцию, насыщенную азотом. Это самое лучшее удобрение для тех культур, которые дают сладкие плоды: клубника, свекла, фрукты, помидоры, кукуруза», – пояснил собеседник.

Он добавил, что 70% расходов в кролиководстве занимает стоимость кормов. А производство компоста позволит снизить финансовые нагрузки на предпринимателя в части приобретения кормов. Таким образом, если производить и продавать компост, то корма получаются практически бесплатными, заключил г-н Золотарев.

По его данным, сегодня 90% импорта крольчатины принадлежит Китаю, а 10% делят между собой Чехия и Венгрия. В Германии уделяют основное внимание селекционному направлению, во Франции – мясному, Италия является лидером по продажам оборудования. Всего в мире зарегистрировано более 200 пород кроликов, в Казахстане представлено не более 30.

КРОЛИКОВОДСТВО В ЦИФРАХ



РАЗМНОЖЕНИЕ

МЯСНЫЕ ПОРОДЫ

65

кроликов/год

(до 7,5 окролов в год по 10 крольчат, выбраковка до 2 крольчат)



СОДЕРЖАНИЕ

70%

всех расходов стоимость кормов

1 кг КОРМА = ₸260



КОРМ

на 1



КРОЛИКА (за весь период)

= 4600 гр КОРМА

= ₸1200



СОДЕРЖАНИЕ КРОЛИКОВ

МАКСИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО дней содержания кроликов

100

ОБЫЧНОЕ КОЛИЧЕСТВО дней содержания кроликов

77



СТОИМОСТЬ КРОЛЬЧАТИНЫ НА РЫНКАХ ШЫМКЕНТА, ЗА 1 КГ

₸5000



печень

₸2000–2500



мясо

144 КРОЛЕМАТКИ ФРАНЦУЗСКОЙ ПОРОДЫ НУСОЛЕ



₸2 000 000

МОНТАЖ ОБОРУДОВАНИЯ

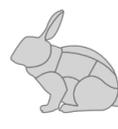
₸3 000 000

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ КОМПЛЕКС

для разведения кроликов на 144 кролематки

₸30 000 000

СТОИМОСТЬ



МЯСНАЯ ПОРОДА

₸15 000 в среднем



ПЛЕМЕННЫЕ КРОЛИКИ

от \$200

АКТУАЛЬНО



Фото: Oleg Evkov

Эффект Пигу под вопросом

Завершившиеся три месяца охарактеризовались очередным противоборством США и Китая, неопределенностью последствий Брексита и геополитическими играми ведущих глобальных держав. Однако несмотря на снижение темпов роста мировой экономики, прогнозы международных организаций по росту ВВП в РК остаются достаточно позитивными – 3,7–4,2%.

Алем МАКСУДОВ

Синхронная сдержанность

Согласно ежеквартальному макроэкономическому отчету аналитической группы KPMG, в сложных условиях, включающих усиление напряженности вокруг торговых отношений Вашингтона и Пекина, а также геополитические риски, динамика мировой активности в III квартале 2019 года продолжала оставаться слабой.

МВФ прогнозирует рост мирового ВВП на 3% в 2019 году и 3,4% в 2020 году, что на 0,2 п. п. и 0,1 п. п. ниже июльского прогноза на оба года.

Как отмечено в отчете KPMG, в странах с развитой экономикой прогнозируется замедление роста до 1,7% в 2019 и 2020 годах. В США неопределенность, связанная с торговлей, негативно сказалась на инвестициях, но уровни занятости и потребления остаются высокими.

В зоне евро прогнозы роста были снижены ввиду слабых показателей экспорта. Здесь промышленное производство на протяжении девяти месяцев продолжает снижение: на 2,8% (г/г) в августе и на 1,7% (г/г) в сентябре.

В группе стран с формирующимся рынком прогнозируется повышение темпов с 3,9% в 2019 году до 4,6% в 2020 году. С одной стороны, данное повышение обусловлено восстановлением в испытывающих стресс странах с формирующимся рынком, таких как Турция, Аргентина и Иран, а с другой – восстановлением роста в странах, где его темпы в 2019 году значительно снизились по сравнению с 2018 годом, таких как Бразилия, Мексика, Индия, Россия и Саудовская Аравия.

Волатильность на рынке нефти

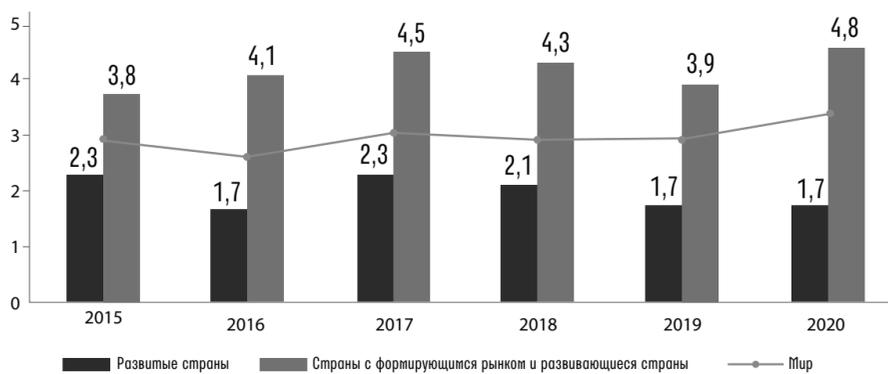
Согласно отчету International Energy Agency (IEA), прирост потребления нефти в III квартале 2019 года составил 1,1 млн барр./с. Основной движущей силой роста стало увеличение спроса со стороны Китая на 640 тыс. барр./с.

Кстати, напомним, что 1 июля текущего года ОПЕК+ продлила соглашение об ограничении добычи нефти до марта 2020 года, а сентябрьская атака беспилотников на нефтяные объекты в Саудовской

Аравии привела к сокращению добычи нефти на 1,3 млн барр./с. в течение двух недель. Таким образом, отмечают аналитики сырьевого рынка, мировое предложение нефти в сентябре 2019 года уменьшилось на 1,77 млн барр./с. В то же время страны, не входящие в ОПЕК, сократили добычу на 0,45 млн барр./с., до 68,83 млн барр./с. В результате цена на нефть марки Brent в течение III квартала 2019 года отличалась волатильностью. В сентябре на фоне более низкого предложения она выросла до \$71,95 за баррель, а уже в III квартале, по данным Economist Intelligence Unit, опустилась до \$61,86 за баррель. Economist Intelligence Unit пересмотрел прогноз спроса на нефть в 2019 году с 1,2 до 1,1%. Рост предложения нефти также был пересмотрен: прогнозируется не более 0,6% прироста в связи с ограничением производства в странах ОПЕК и России и нарушением добычи в Саудовской Аравии.

Вместе с тем, как отмечает руководитель отдела аналитических исследований Высшей школы управления финансами Михаил Коган, анализируя события последней недели, группа ОПЕК+ увеличила объемы сокращаемой добычи на 500 тыс. баррелей в день, продлив сделку до конца I квартала следующего года, что в целом вписалось в ожидания инвесторов. «Но оптимизм участников рынка проявляется довольно сдержанно. Во-первых, к моменту принятия решения о дополнительном сокращении производства этот шаг уже во многом был отыгран. Во-вторых, трейдеры рассчитывали на более существенную

ПРОГНОЗ РОСТА МИРОВОГО ВВП, %



Источники: ББ, МВФ, ОЭСР, The Economist

до этого момента Вашингтон и Пекин не успеют договориться об условиях промежуточной сделки. «В свете этих событий в ближайшие дни на рынках, вероятно, будут сохраняться неопределенность и повышенная волатильность», – прогнозирует Михаил Коган.

Рост на рынке драгметаллов и никеля

Как отмечают в своем отчете аналитики KPMG, на фоне стимулирующей денежно-кредитной политики, проводимой основными центробанками мира, произошло укрепление американского доллара, что положительно сказалось на динамике цен на драгоценные металлы. Так, цена на золото увеличилась на 12,6% по сравнению с предыдущим кварталом.

Очевидно, что напряженность между США и Китаем уже при-

являли активность на рынке золота за последние несколько месяцев. Обновленный список от WGC содержит информацию по странам, у которых есть золотой запас, за сентябрь-октябрь текущего 2019 года. Из него следует, что золотой запас России составляет на данный момент 2251,1 т, что на 10,2 т больше предыдущего отчетного периода. По данным Народного банка Китая за сентябрь, резервы золота Поднебесной остались без изменений – на уровне 1948,3 т. Золотые резервы Германии уменьшились в октябре на 0,3 т. Золотой запас Турции также показал рост за отчетный период. Из данных WGC следует, что теперь у ЦБ Турции в резервах находится 398,2 т драгметалла, то есть на 12,7 т больше.

Согласно обновленному списку WGC, довольно стабилен золотой

Кроме того, в нем же отмечено, что основным драйвером таких котировок является рост спроса на электромобили, где никель используется в аккумуляторных батареях. Годовой прирост спроса со стороны данной отрасли, по оценкам, достигнет 30% в 2020 году, сообщается в отчете KPMG.

Обзор мировой экономики

В III квартале 2019 года, по данным Бюро экономического анализа Министерства торговли США, рост ВВП США незначительно ускорился до 2,1% (г/г) по сравнению со II кварталом, когда он составлял 2%. Реальный валовой внутренний доход (ВВД) в III квартале увеличился на 2,4%, что на 0,9% превышает показатели во II квартале 2019 года.

По данным департамента труда США, инфляция в III квартале 2019 года составила 1,8%, в том числе рост на продукты – 0,6%. Цены на энергоносители упали на 3,7%. Показатели по безработице ушли в боковой уровень – 3,6%. В октябре значительный прирост рабочих мест произошел в сфере общественного питания, социальной помощи и финансовой сфере.

В еврозоне, по данным Eurostat, рост ВВП в III квартале 2019 года составил 0,2% к предыдущему кварталу или 1,2% в годовом выражении. Между тем, по данным НБС КНР, ВВП Китая по итогам III квартала 2019 года вырос на 6% (г/г). Товарооборот за III квартал составил \$106 млрд (+35,9%, г/г). При этом экспорт сократился на 0,8%, импорт – на 6,4%. Согласно предварительным подсчетам НБС КНР, объем ВВП Китая за девять месяцев

2019 года достиг 69,8 трлн юаней (около \$9,9 трлн).

В России, по прогнозам Минэкономразвития РФ, рост ВВП в III квартале 2019 года достиг 1,7% (г/г), тогда как во II квартале – 0,9% в годовом выражении. Ускорению роста российской экономики способствовала положительная динамика в сельском хозяйстве (+5,6%) и выход темпов роста оборота оптовой торговли (+4,6%) из отрицательной области. Уровень инфляции в России в III квартале 2019 года составил 4,3%, показывая снижение с начала года благодаря замедлению роста цен на продовольственные товары. По прогнозу Банка России на 2020 год, инфляция будет в коридоре 3,5–4%. МВФ прогнозирует инфляцию в РФ на конец 2019 года на уровне 3,8%. По данным Росстата, уровень безработицы в РФ в III квартале составил 3,5%.

Рост за счет добычи

Для экономики Казахстана по-прежнему характерен уверенный рост за счет высокой инвестиционной активности в добывающем секторе, наращивания госрасходов и приемлемых цен на нефть, отмечено в отчете KPMG.

Согласно данным Комитета по статистике МНЭ РК, объем произведенного ВВП составил 44,1 трлн тенге. Основными драйверами роста выступили строительство (13,5%), торговля (7,6%) и транспорт (5,5%). Инфляция сохраняется в пределах целевого коридора в 4–6%, хотя, как отмечают аналитики KPMG в своем отчете, не исключен выход за его пределы в 2020 году.

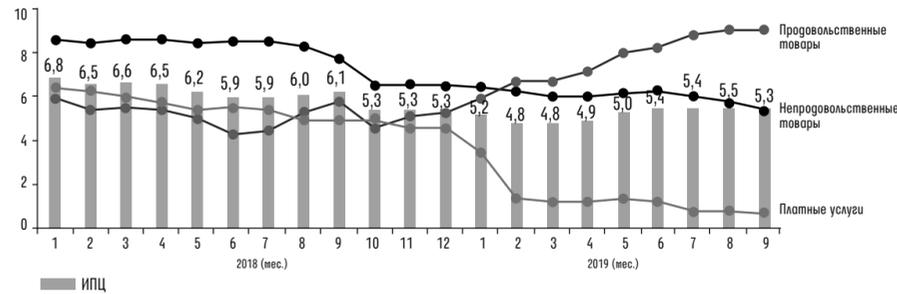
Безработица составила 4,8%, оставшись без изменений по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Объем экспорта Казахстана, согласно предварительным данным Комитета по статистике МНЭ РК, снизился на 4,4% по сравнению с соответствующим периодом 2018 года и остановился на отметке \$42,7 млрд.

Импорт увеличился до \$27,6 млрд, что на 12,3% выше, чем за январь-сентябрь 2018 года. Инфляция с начала года выросла на 3,3% и сравнялась с аналогичным значением в 2018 году. В годовом выражении уровень инфляции замедлился до 5,3% с 6,1% годом ранее, находясь в середине целевого коридора 4–6%. Цены на продовольственные товары с начала 2019 года выросли на 6,2%, на непродовольственные – на 3,3%, а на платные услуги снизились на 0,3%. Рост продовольственной составляющей связан с повышением цен на хлебобулочные изделия и крупы (10,7%), на мясо (10,6%), на рыбу и морепродукты (8,2%).

Большая часть занятого населения была задействована в таких видах деятельности, как: торговля (16,3%), сельское хозяйство (13,6%), промышленность (12,5%), образование (12,6%).

ДИНАМИКА ИНФЛЯЦИИ В РК, %



Источники: ББ, МВФ, ОЭСР, The Economist

продолжением соглашения. В-третьих, на рынке по-прежнему нет уверенности в том, что все участники будут добросовестно выполнять условия пакта», – считает Михаил Коган.

Тем не менее на старте этой недели нефть марки Brent скромно обосновалась на уровне \$64 за баррель. Локальным негативным фактором служит свежая статистика из КНР, отразившая сокращение экспорта на 1,1% при прогнозе аналогичного прироста. По прогнозам российского эксперта, отсутствие свежих новостей не держит инвесторов в напряжении, ведь уже 15 декабря в силу вступят новые тарифы США, если

вела к повышенному спросу на золото. В связи с этим эксперты рынка драгметаллов отмечают, что, возможно, следующим последствием противостояния крупных игроков мирового рынка станет рост котировок. Причем предполагается, что активный рост цен на золото придется именно на декабрь 2019 года. В частности, как сообщает интернет-портал gold.ru, центральные банки некоторых стран мира продолжают активно покупать золото для резервов своих государств. Всемирный совет по золоту (WGC) еще в октябре опубликовал список стран, чьи центробанки

запас Австралии. На данный момент он составляет 80 т, как и в начале года.

Вместе с тем, как сообщают аналитики KPMG, абсолютным рекордсменом в июле-сентябре 2019 года стали котировки никеля, продемонстрировавшие рост на 27,6% (кв/кв) и достигнувшие средней цены \$15,651 за т. «Это наибольший показатель за последние три года. Причиной стало объявление правительства Индонезии о переносе запрета экспорта никелевой руды с 2022 года на начало 2020 года, давшее повод спекулятивным сделкам повысить цены на металл», – сообщает в отчете KPMG.

От подлодок – к фланцам

Атырауские недропользователи хотят приобрести детали для технологического оборудования у оборонных предприятий ЗКО

Представители генерального разработчика месторождения Кашаган – компании NCOC намерены найти среди предприятий ЗКО потенциальных подрядчиков на поставку местных товаров.

Людмила КАЛАШНИКОВА

Интерес есть

На состоявшейся на днях встрече с делегацией компании NCOC первый заместитель акима ЗКО Мухтар Манкеев отметил, что в области очень сильная машиностроительная база, есть целый кластер, рассчитанный на производство запасных частей для нефтегазовой отрасли. Также в ЗКО, по его словам, имеется ряд уникальных предприятий, которые освоили производство специальной военной техники и катеров. По мнению г-на Манкеева, им будет несложно перепрофилировать работу на товары, необходимые для нефтегазовой отрасли.

«Я ежедневно занимаюсь изучением вопроса повышения казахстанского содержания в нефтегазовой отрасли. К сожалению, есть еще много бюрократии, барьеров для того, чтобы наши предприятия напрямую работали с нефтегазодобывающими компаниями, заключали долгосрочные контракты на поставку товаров и услуг. Но если мы уже начали эту работу, нужно идти до конца», – высказался Мухтар Манкеев.

Он пояснил, что акимат ЗКО отобрал 20 крупных предприятий, которые могут производить товары для нефтегазовой отрасли. С ними специалисты акимата «готовы за руку ходить» – помогать с получением дешевых кредитов, с внедрением стандартов ASME, API, чтобы их продукция стала конкурентоспособной в отрасли нефтедобычи.

Заместитель управляющего директора компании NCOC Ермак Марабаев рассказал, что развитие местного содержания является главной задачей всех компаний, занятых в разработке нефтегазовых месторождений в Казахстане как в плане развития экономики страны в целом, так и в плане социальной поддержки на-



Фото: Людмила Калашникова

селения – создания постоянных рабочих мест и стабильных зарплат для рядовых казахстанцев. Он напомнил, что NCOC реализует в РК один из трех крупных нефтегазовых проектов: и если два первых – месторождения Карачаганак и Тенгиз – осваивают уже несколько десятков лет, то их проект по добыче нефти на Кашагане был запущен всего три года назад.

«Местное содержание делится на три составляющих – услуги, работы и товары. Сейчас картина по товарам у нас не самая хорошая – большую часть из них компания закупает из зарубежья. Поэтому мы рассматриваем ЗКО как одну из приоритетных областей по закупке необходимых нам товаров», – высказался г-н Марабаев.

По его словам, технологическое оборудование при добыче углеводородов быстро изнашивается, так как находится в прямом контакте с агрессивной средой – в кашаганской нефти содержание сероводорода составляет 16–18%. От этого, как отмечает эксперт, повреждается любой металл и многие комплектующие периодически нуждаются в замене. Поэтому первоочередная задача для NCOC – изучить рынок товаров для нефтедобывающей

отрасли в ЗКО и заказывать их у местных производителей.

От субподрядов – в генподрядчики

В ходе встречи г-н Марабаев также сообщил, что NCOC подписывает пятилетний контракт на поставку гелия с уральской компанией «Миком». Руководитель ТОО «Миком» Федор Мостовщиков чуть позже рассказал «Курсиву», что с 2010 года они ввели в действие комплекс по производству жидкого азота и кислорода, а позже стали заниматься поставкой промышленных газов и гелия. По договорам субподряда поставляют свою продукцию нефтесервисным компаниям как в ЗКО – на месторождения Карачаганак и Чинарево, так и в Атыраускую область – на месторождения Тенгиз и Кашаган.

По словам г-на Мостовщикова, работать напрямую с нефтегазодобывающими компаниями до настоящего момента они не могли – слишком жесткими были условия тендеров. Но сейчас, когда, на его взгляд, политика NCOC по отношению к казахстанским предприятиям изменилась, компания подала заявку и выиграла конкурс на

поставку гелия на Кашаган. Бизнесмен рассказывает, что всю документацию его компании, предоставленную для тендера, иностранные заказчики рассматривают буквально под микроскопом. Выиграть конкурс на поставки товаров у них, по его словам, сложно, но возможно.

«Заключить пятилетний контракт с крупнейшим нефтегазовым предприятием западного региона означает выйти на совершенно новый уровень профессионального развития. Тогда я могу планировать что-то – делать капитальные вложения в производство, заменить часть оборудования. Ранее на субподряде контракт с нами заключался на один год, поэтому позволить себе далеко идущие планы я не мог», – поделился Федор Мостовщиков. По его словам, в этом году стать участником тендера на поставку промышленных газов ему предложила компания КПО Б. В. – генеральный разработчик Карачаганакского месторождения – в мае они подали заявку, результаты будут известны в конце декабря этого года.

Квота закрыта

По словам замкаима ЗКО Мухтара Манкеева, на 2020 год уже

закрыта квота на привлечение в область иностранных рабочих по IV категории – стропальщиков, сварщиков. Совместно с компаниями КПО Б. В. и PSA акимат Западно-Казахстанской области планирует создать образовательный центр на базе одного из уральских колледжей, где местных работников будут обучать основам работы на нефтегазовых месторождениях по IV и III категориям. Мухтар Манкеев также подчеркнул, что, возможно, выпускники этого центра в будущем будут трудоустраиваться и на Кашаганский проект. В настоящее время, по словам чиновника, идет сбор информации от компаний-субподрядчиков, задействованных на освоении Карачаганакского месторождения, об их потребности на работников IV и III категорий.

Вопрос в цене

Один из важных вопросов поднимать в эти субсидии доходы, полученные от торговли квотами на выбросы CO₂, цена будет фиксированной – сначала 10 евро, в 2025 году – 35 евро, с 2026 года цена будет формироваться рыночно», – поясняет она.

А отказ немецких федеральных земель от угля, где он был основным источником генерации, будет сопровождаться выплатой им из бюджета до 1 млрд евро субсидий ежегодно на протяжении 20 лет. Международные эксперты считают, что Казахстан вполне мог бы взять на вооружение этот принцип субсидирования, тем более, что сейчас в стране использование экоплатежей, мягко говоря, вызывает большие вопросы.

Эксперт

уверен, что они могли бы обеспечить Кашаган восемнадцатью наименованиями продукции: фильтрами, фланцами, крепежами и узлами. Вопрос лишь в цене.

Как отмечает глава ассоциации, местные производители не могут конкурировать по цене с зарубежными: при завозе деталей из-за границы недропользователи получают возврат НДС в размере 12%, из-за чего себестоимость этих деталей становится ниже, чем у казахстанских.

Здесь стоит отметить, что еще в сентябре текущего года, во время визита в Атырау премьер-министра РК, предприниматели также поднимали вопрос о необходимости уравнивать условия для производителей и поставщиков. Однако ни глава Кабмина, ни профильное ведомство в лице МНЭ РК пока так и не ответили бизнесменам.

Что решают 42 дня?

Еще один вопрос, который волнует отечественных предпринимателей, касается сроков поставки товаров и оплаты за них. Так, по словам директора ТОО «GLOBAL PROCUREMENT» Ерназара Ибасова, его компания уже состоит в договорных отношениях на поставку товаров компании NCOC. Но за последний год у предприятия возникли проблемы с оплатой счетов со стороны NCOC на сумму около \$100 тыс.

«Товар на склады фактически поставлен, но с нас требуют дополнительные бумаги, финансовый департамент NCOC долг по поставкам не закрывает», – говорит Ерназар Ибасов.

Но, как отмечает Ермак Марабаев, по правилам иностранной компании оплата за все полученные товары осуществляется в течение 42 дней, если все документы казахстанского поставщика в порядке.

В свою очередь представители финансового департамента компании объясняют, что в отношении иностранных поставщиков действуют еще более жесткие условия – им оплата за товар поступает в течение 90 дней с момента получения товаров.

По завершении встречи акимат ЗКО и компания NCOC подписали меморандум о сотрудничестве по развитию местного содержания в нефтегазовом секторе.

Для Казахстана нашли источник денег на энергосбережение

Постоянный представитель Всемирного банка в Казахстане Жан-Франсуа Марто считает, что финансовой основой внедрения энергосберегающих технологий в республике могли бы стать средства, получаемые государством от промышленности за превышение эмиссий в окружающую среду. Такой механизм уже намеревается создать Германия, где повышение тарифов и отказ от угольной генерации будет сопровождаться субсидированием населения и регионов за счет «грязных» платежей.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

«Сейчас в Казахстане мы видим потребность в переходе от пилотных проектов энергосбережения к разворачиванию полноценного рынка с сетью энергосервисных компаний, причем этот спрос присутствует со стороны всех отраслей экономики», – говорит г-н Марто.

Это, по его мнению, обуславливается как экологическими обязательствами, которые взял на себя Казахстан, так и тем, что благодаря внедрению энерго-

сберегающих технологий страна может получить большие экономические выгоды.

«Но как выстраивание этого рынка, так и его функционирование – процесс дорогостоящий, поэтому стране надо подсчитать, какой объем инвестиций необходим, и определить с источниками этих инвестиций», – подчеркивает постоянный представитель ВБ в РК.

От «лампочки Ильича» не избавиться?

Однако проблема в том, что до сих пор в Казахстане нет единого мнения о причинах притормаживания процессов внедрения энергосберегающих технологий. Так, исполнительный директор Фонда Первого Президента РК Асет Исекешев уверен, что главная проблема – в менталитете населения и промышленников. Примером тому, по мнению г-на Исекешева, служит здание Министерства индустрии и инфраструктурного развития, где в свое время были выявлены преимущества энергосберегающих технологий, но внедрить такие системы пока никто так и не торопится.

В здании МИИР, напомнил, была заменена всего лишь система освещения – и вместо 30 млн тенге в год за электроэнергию ведомство платит почти на 30% меньше, 22 млн тенге. Другой пример – ферросплавный завод

в Аксу в Павлодарской области: там аналогичная система стоимостью 747 млн тенге принесла ежегодную экономию в 349 млн тенге – и окупилась за 2,5 года. По мнению г-на Исекешева, эти проекты до сих пор не масштабированы потому, что нет условий, при которых население и промышленность были бы просто вынуждены их внедрять.

«Сейчас нам предстоит самый сложный этап работы по энергосбережению: законодательство есть, нормативная база есть, понятно, что надо делать, но стоит вопрос – как это сделать так, чтобы это массово было везде. Можно писать какие угодно программы, но если общий менталитет населения, бизнеса и чиновников среднего уровня не будет заточен на это направление, то ничего не получится», – резюмирует исполнительный директор фонда.

Тарифы можно не сдерживать, а субсидировать

Г-н Марто утверждает, что, по оценкам ВБ, один Нур-Султан, если в нем полноценно развернуть энергосберегающий рынок, сможет давать годовую экономию электроэнергии, сопоставимую с 10% от общего объема энергопотребления всей Новой Зеландии. Но для того, чтобы достичь этого, нужно более \$1 млрд инвестиций в Нур-Султан

и более \$4 млрд – в Алматы. И это касается только сектора ЖКХ, который «съедает», по разным оценкам, от 33% до 40% всего объема электроэнергии в стране.

«Необходимо, чтобы в процессах энергосбережения участвовали все в стране. Всемирный банк в Казахстане на уровне пилотных проектов получал хорошие результаты в административных зданиях – от 20% до 30% энергосбережения, но это – пилоты, сейчас надо выводить эту работу в промышленный масштаб», – говорит эксперт ВБ.

Невозможное возможно?

По словам директора отдела международного сотрудничества Немецкого энергетического агентства Наргис Вика, можно было бы использовать опыт Германии.

«Правительство Германии одобрило комплекс мер по защите климата, так называемый климатический пакет, который содержит цели и проекты до 2030 года. Для граждан это будет означать некоторое повышение цен на транспорт и на отопление уже с 2021 года, но одновременно правительство увеличивает жилищные субсидии на 10%. На бытовом уровне будет поощряться замена старых систем отопления новыми, более экологичными. То же касается и авто на традиционном топливе, на

смену которым должны прийти электромобили. Федеральное правительство намерено вкладывать в эти субсидии доходы, полученные от торговли квотами на выбросы CO₂, цена будет фиксированной – сначала 10 евро, в 2025 году – 35 евро, с 2026 года цена будет формироваться рыночно», – поясняет она.

А отказ немецких федеральных земель от угля, где он был основным источником генерации, будет сопровождаться выплатой им из бюджета до 1 млрд евро субсидий ежегодно на протяжении 20 лет. Международные эксперты считают, что Казахстан вполне мог бы взять на вооружение этот принцип субсидирования, тем более, что сейчас в стране использование экоплатежей, мягко говоря, вызывает большие вопросы.

Равняться можно и на Россию

Еще в апреле этого года исполнительный директор Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий Казахстана Николай Радостовец предложил направлять часть экоплатежей на модернизацию предприятий-загрязнителей, поскольку, по оценке возглавляемой им структуры, в настоящее время в стране на сами природоохранные мероприятия направляется от 0,3% до 5% от объема экологических платежей предприятий.

Он напоминает, что в соседней России внедрены новые механизмы стимулирования перехода промышленных предприятий на наилучшие доступные технологии (НДТ), в том числе и энергосберегающие. В частности, определенный объем средств, которые российские промышленники ранее отдавали в бюджет в виде экоплатежей, остается им в качестве источника финансирования внедрения НДТ.

Как поясняет руководитель юридической службы российского федерального госучреждения НИИ «Центр экологической промышленной политики» Арина Волосатова, в РФ затраты по снижению негативного воздействия на окружающую среду и по внедрению НДТ зачитываются в счет экоплатежей. «То есть из платы за эмиссию вычитаются потраченные на природоохранные мероприятия и на модернизацию суммы», – поясняет г-жа Волосатова.

Помимо этого, предприятия в России при внедрении энергосберегающих технологий могут получить от государства инвестиционный налоговый кредит, то есть отсрочку по выплате налогов на прибыль, пока внедренная энергосберегающая технология не начнет эту прибыль генерировать: тогда они в оговоренный с фискалами срок возвращают сумму недоплаченных налогов и фиксируют сумму «процентной» сверху.

Из-за чего возник конфликт?

Врачи кардиоцентра не согласны с реформами Минздрава

Сотрудники Павлодарского областного кардиологического центра выступили против задуманной чиновниками реорганизации. Согласно ей учреждение станет отделением многопрофильной городской больницы. Утрата статуса и самостоятельности, по мнению медиков, приведет к снижению уровня оказываемой пациентам помощи. Однако представители госорганов подозревают, что суть конфликта кроется вовсе не в реформах.

Марина ПОПОВА

Под одну гребенку

Врачи ГКП на ПХВ «Павлодарский областной кардиоцентр» не согласны с реорганизацией, задуманной региональным управлением здравоохранения. Планируется, что учреждение станет подразделением городской больницы № 3. Кардиохирурги убеждены, что изменение статуса лишит их возможности проводить операции пятого и шестого уровней сложности, которые они сегодня выполняют, и пациентам с серьезными проблемами, в том числе нуждающимся в оперативной помощи, придется обращаться в республиканские центры. Помогать им на месте не позволит Стандарт организации оказания кардиологической и кардиохирургической помощи в РК. Между тем в последние годы, по данным центра, здесь принимают около 6 тыс. взрослых и детей, осуществляют не менее тысячи операций на открытом сердце.

Свои опасения врачи изложили в письменном обращении к министру здравоохранения и рассказали о них журналистам.

«Потеря областного статуса ограничит нас в проведении сложнейших операций на сердце. После реорганизации у нас будет доступ к операциям четырех уровней их шести. То есть большую часть детской кардиохирургии мы сразу можем вычеркнуть, потому что это будет не в нашей компетенции», – сказал в комментариях журналистам заведующий отделением областного кардиоцентра Мурат Райханов.

Реакция местных властей последовала незамедлительно.



Фото: ropatka

Исполняющий обязанности руководителя управления здравоохранения области Ардак Кузеков организовал брифинг, чтобы опровергнуть эти доводы.

«Объединение областного кардиологического центра с городской больницей № 3 не повлияет на то, какие операции будут проводить медики», – подчеркнул чиновник.

По его словам, реорганизация – это требование законодательства. Имеется соответствующее постановление правительства РК, а также приказ Министерства здравоохранения. Ими обозначены отказ от монопрофильных медучреждений вроде кардиологических центров и онкологических диспансеров и присоединение их к многопрофильным городским больницам.

Руководитель управления здравоохранения уверен, что это правильное решение, которое влечет повышение качества медицинского обслуживания.

«Это международный опыт», – говорит Ардак Кузеков. Чуть позже на этот счет высказался и директор Павлодарского областного кардиоцентра Адиль Дюржанов, также собравший пресс-конференцию.

«Я видел медицинские кластеры в США. Там целые

медгородки – корпуса кардиологии, торакальной хирургии и прочее, они соединены между собой. Вопрос в том, что это логично, когда все в шаговой доступности. Для чего это делать у нас, когда медучреждения находятся в нескольких километрах друг от друга?» – задался он вопросом.

По его словам, кардиоцентр уже многопрофильный. Он обладает лицензией на проведение операций нейро- и сосудистыми хирургами.

«Готов открыть гинекологическое отделение. Пусть женщины с пороками сердца рожают у нас. И инсультный центр можем открыть», – отметил Адиль Дюржанов.

По мнению доктора, проводя реформы, не стоит торопиться ради исполнения каких-либо приказов. Необходимо прежде всего думать о комфорте пациентов и врачей.

Одноразовое двойного употребления

Противостояние коллектива кардиоцентра и управления здравоохранения совпало с проверкой учреждения. Ее провела специально созданная комиссия после того, как бывшая сотрудница центра пожаловалась на нарушения, якобы использова-



Ардак КУЗЕКОВ:
«Планируется, что областной кардиоцентр войдет в состав многопрофильной больницы».

ние одноразовых медицинских инструментов и просроченных медикаментов.

По информации озвученной журналистам представителем комиссии, врачом детской областной больницы Томирис Туякбаевой, на складе кардиоцентра обнаружены изделия не в фирменной упаковке.

«Сотрудники кардиоцентра уверяют, что помещение, в котором были найдены изделия медицинского назначения, три года стоит закрытым. Однако на стерилизованных изделиях последняя дата обозначена октябрём 2019 года. Кроме того, количество использованных при операциях изделий медицинского назначения оказалось больше того, которое должно было быть по документам», – отметила член комиссии на брифинге.

По данным управления здравоохранения, комплексная проверка выявила снижение числа проводимых операций и рост случаев летального исхода.

Также, по информации руководителя управления здравоохранения Ардака Кузекова, в справке проверяющих было высказано предположение о двух случаях инфицирования пациентов гепатитом.

Эти выводы будут проверять правоохранительные органы, куда переданы материалы ревизии. Но представитель госоргана успел заявить, что демарш сотрудников кардиоцентра является попыткой скрыть нарушения в работе.

«Я думаю, что все эти информационные атаки, жалобы появились после этой проверки», – сказал Ардак Кузеков на брифинге.

Услышали?

В разгар спора сотрудников кардиоцентра с чиновниками в Павлодарскую область прибыла делегация по главе с вице-министром здравоохранения Лязат Актаевой. Члены комиссии встретились с коллективом кардиоцентра, посетили учреждение и городские больницы, ознакомились с их деятельностью и материально-технической базой.

А также изучили порядок госпитализации пациентов.

«Возник ряд вопросов о распределении госпитализации в стационары, доступности медпомощи, об отсутствии некоторого оборудования для оказания полного объема медицинской помощи. После детального анализа будут выработаны рекомендации по обсуждаемому вопросу объединения кардиоцентра с городской больницей и улучшению порядка госпитализации пациентов в регионе» – такое сообщение по итогам поездки размещено на странице Министерства здравоохранения в соцсети.

А на днях в столице на импровизированной пресс-конференции министр здравоохранения Елжан Биртанов дал журналистам следующий комментарий: «Врачей ввели в заблуждение. Шесть уровней кардиохирургической помощи, которые там оказываются, останутся. С 2020 года мы планируем увеличение финансирования кардиохирургической службы во всех регионах, в том числе в Павлодаре».

Министр также предположил, что в данной ситуации имеет место административный конфликт и реформы здравоохранения ни при чем.

ОФОРМИ ПОДПИСКУ НА ГАЗЕТУ
И ПОЛУЧАЙ ЕЕ ПО УДОБНОМУ АДРЕСУ В КАЗАХСТАНЕ

Чек-лист для дорожной перегрузки
Лариса Арсланова: как избежать перегрузки?

Ставки, которые мы заслужили

Бетонная эпопея
Почему «Байконур» проще улететь в космос, чем переночевать?

Ключ за старт
Почему «Байконур» 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