

КУРСИВ



Подписывайтесь на канал Kursiv News в Telegram

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ГОРЯЧИЕ ТОЧКИ

стр. 2

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА:
БРЕМЯ ПЕРВЫХ

стр. 3

ПРАКТИКА БИЗНЕСА:
ДЕНЬГИ И ВОЗРАСТ РЕШАЮТ ВСЕ

стр. 8

LIFESTYLE:
ЧТО СМОТРЕТЬ В НОВОГОДНЕМ
ПРОКАТЕ

стр. 11

kursiv.kz facebook.com/kursivkz telegram.com/kursivkz

Итоги года: инвестиции удачные и не очень

«Курсив» сравнил доходность различных инвестиционных стратегий, к которым могли прибегнуть казахстанцы год назад. Самое безрисковое решение – долларовой депозит – оказалось и одним из самых неэффективных. Зато вложения в акции отдельных компаний могли бы принести прибыль от 20% и выше.

Виктор АХРЁМУШКИН

Для наших расчетов мы рассмотрели ситуацию с условным инвестором, у которого по состоянию на 1 декабря 2018 года было \$10 тыс. свободных средств. Самый недоверчивый человек отказался от инвестирования вообще и предпочел хранить эти деньги дома. Даже пролежав мертвым грузом, этот капитал, переведенный через год в нацвалюту, принес своему владельцу чистую прибыль в размере 170 тыс. тенге. Прибыль сформировалась за счет того, что 1 декабря 2018 года обменники покупали доллары по курсу 370, а 1 декабря 2019 года – по 387. Таким образом, стратегия хранения долларов под матрасом обеспечила человеку тенговую доходность в размере 4,6% годовых (при очевидно нулевой доходности в валюте).

Человек мог отнестись к этим деньгам в банк и открыть долларовый депозит по действовавшей на тот момент ставке 1% годовых. В этом случае тенговая доходность составила бы 5,7% годовых, и такой инвестор заработал бы на 39 тыс. тенге больше предыдущего. Единственное но: банк, которому доверился человек, не должен был утратить платежеспособность, а такие факты осенью этого года имели место. Вклад, размещенный в проблемном банке, не пропадет, поскольку исходная сумма полностью покрывается госгарантией. Но механизм госгарантии заработает только после начала процедуры ликвидации банка, а по условиям нашей задачи у человека должна быть возможность фиксировать прибыль 1 декабря.

Человек мог поверить в укрепление нацвалюты, продать свои доллары и открыть депозит в тенге. Эта стратегия оказалась бы гораздо выгоднее двух предыдущих.

> стр. 6

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



2 000005 032011 3 3019



Пешеходная улица Панфилова в Алматы.

Фото: Офелия Жакаева

Пешеходный феномен

Как пешеходные зоны влияют на стоимость недвижимости вокруг и почему пешеходные улицы автоматически не становятся успешными торговыми коридорами.

Наталья КАЧАЛОВА

В 2019 году у Алматы сменился аким. Бакытжан Сагинтаев пришел на место Бауыржана Байбека, который без малого

четыре года воплощал в Алматы идеи Яна Гейла. В городе появились велодорожки, одностороннее движение в центре, выделенные полосы для общественного транспорта. И пешеходная улица Панфилова – новая достопримечательность южной столицы, опыт трансформации которой дает возможность оценить, как такие зоны влияют на бизнес.

Глобальный тренд

Политика перехода от «автомобильного» города к «пешеходному» на профессиональ-

ном языке называется «педестрианизация», объясняет управляющий партнер Colliers International Kazakhstan Баян Куатова. Ограничение движения автотранспорта должно снизить его воздействие на экологию и повысить безопасность пешеходов. Мировой опыт показывает, что еще один эффект от улучшения пешеходной инфраструктуры – экономический. Одной из первых стран, начавших внедрение пешеходных улиц, была Германия.

> стр. 5

Либерал-демократам – по мандатам

Парламентские выборы в новом формате прошли в Узбекистане. Корреспондент «Курсива» наблюдал, чем они на самом деле отличались от электоральных процессов времен Ислама Каримова.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ, ТАШКЕНТ

Первое, что бросилось в глаза по приезде в Узбекистан, – полное отсутствие визуальной рекламы политических партий, которые боролись за депутатские места в законодательной палате Олий Мажлиса. Не было привычных для Казахстана гигантских билбордов, призывающих избирателей отдать свои голоса тому или иному политическому объединению. Не видно было множества больших и малых постеров, хотя наши пропагандисты имеют обыкновение обклеивать такими агитками любое относительно свободное место на фонарных столбах, стенах, дверях жилых домов и торговых центров. Тем не менее граждане Узбекистана в целом были неплохо осведомлены как о дате проведения парламентских выборов, так и о партиях-участниках.

Все дело в СМИ

Основную роль в информировании населения, пожалуй, сыграли СМИ, особенно телевидение. Именно телеканалы во главе с доминирующим «Узбекистан-24» постоянно крутили видеоролики не только с рекламой политических партий, но и с призывами прийти на выборы 22 декабря 2019 года и объяснениями, почему это необходимо. Для создания «выборных» видеороликов были привлечены ведущие клипмейкеры Узбекистана – для этого Центризбирком специально объявил конкурс с очень неплохим для этой страны призовым фондом.

Главным новшеством завершившейся предвыборной кампании стали регулярные дебаты между представителями всех допущенных к борьбе за депутатские мандаты политических партий. Дебаты транслировались в прайм-тайм и шли исключительно в прямом эфире. Именно благодаря дебатам жители Узбекистана узнали, какой идеологии придерживается та или иная политическая партия.

Оказалось, например, что крупнейшая в стране узбекская Либерально-демократическая партия (УзЛиДеП), членом которой является президент страны Мирзиёев, относит себя к правому центру. При этом, по словам руководителей УзЛиДеП, их электорат – представители среднего класса собственников, предприниматели и фермеры.

> стр. 2

Узнай больше на kursiv.kz



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

Либерал-демократам по мандатам

> стр. 1

А партия «Миллий тикланиш» хоть и считает себя демократической, в реальности является сторонником консервативного развития страны. Левый фланг в Узбекистане представляют социал-демократы из «Адолата» и Народно-демократическая партия, идеология которой сильно напоминает идеи коммунистов. Наконец, интересы различных «зеленых» движений защищает появившаяся в начале текущего года Экологическая партия.

«Вживую» понаблюдать за словесными баталиями между идеологическими оппонентами, претендующими на депутатские мандаты в Олий Мажлисе, мог любой желающий. Никаких ограничений, лишь бы ознакомились с обстановкой в оборудованном под дебаты зале. Присутствие не только виртуальных, но и настоящих зрителей, которые могли задавать каверзные вопросы кандидатам в депутаты, не давало последним расслабиться. Спрашивали и об отношении кандидатов в депутаты к событиям недавнего прошлого, и о наиболее злободневных темах текущего дня, таких как массовая вырубка деревьев или стоимость обучения в высших учебных заведениях; просили оценить прожиточный минимум в Узбекистане. Ответы партийных лидеров моментально становились темой для обсуждения в обществе и, судя по всему, позже отразились на результатах голосования.



Фото: Анатолий Иванов

Вначале все же политика

Характер вопросов, которые были заданы претендентам на места в парламенте как во время дебатов, так и в социальных сетях и СМИ, говорил о явно возросшей активности граждан Узбекистана. Было заметно, что их куда больше интересовали темы будущих политических изменений внутри страны, нежели экономика или внешняя политика. По мнению члена Центризбиркома Узбекистана, ректора Университета журналистики и массовых коммуникаций Шерзодхона Кудратходжаева, заметная политизация населения является вполне естественным явлением. «На мой взгляд, при

правильном подходе к политике тезис о том, что вначале экономика, а потом – политика, становится неактуальным. Ведь адекватная политика определяет и формирует экономические интересы страны. Да, экономика материальна. Ее результаты, образно говоря, можно пощупать. Но политика – это такой процесс, который ведет или к стагнации, или к высокой мотивации. Посмотрите, например, на Японию, Южную Корею или Германию. У них не было особых ресурсов, но они построили процветающие экономики за счет развития человеческого потенциала», – заметил в беседе с «Курсивом» Шерзодхон Кудратходжаев.

В день выборов депутатов законодательной палаты Олий Мажлиса и местных представительных органов – кенгашей – несколько сотен узбекстанских блогеров, журналистов и гражданских активистов внимательно следили за ходом избирательного процесса не только непосредственно на участках, но и в режиме online – через специальные видеоканалы, которые по решению Центризбиркома были установлены во всех без исключения избирательных пунктах страны. Даже в отдаленных районах Узбекистана трансляция отсюда шла через спутниковый интернет. Некоторые предварительные итоги голосования удивили.

Неожиданные итоги

Например, была зафиксирована самая низкая явка избирателей за всю историю современного Узбекистана. Выяснилось, что вместо 90–96%, о которых в прошлые годы стандартно рапортовал Центризбирком, на этот раз на выборы пришли лишь 67,8% избирателей. При этом блогеры и гражданские активисты наблюдали с утра очереди на избирательных участках.

Предпочтения граждан Узбекистана в отношении политических партий если и не стали сюрпризом, то определенную интригу все же создали. Хотя, по предварительным данным, больше всего мест в парламенте получила ранее доминирующая Либерально-демократическая партия (42 места из 150 возможных), говорить о ее победе и праве сформировать правительство страны пока еще рано. Все решит второй тур, который состоится 5 января 2020 года. По его итогам победу могут одержать и консерваторы из партии «Миллий тикланиш», получившие в первом туре 34 мандата, и социал-демократы из партии «Адолат», 20 представителей которых уже без пяти минут депутаты законодательной палаты Олий Мажлиса.

«Во втором туре будут определены депутаты от 25 округов. У нас разрыв с либерал-демократами не очень большой. По нашим данным, минимум в 15 округах наши кандидаты продолжат борьбу. Шансы победить у них очень неплохие», – заметил в беседе с

«Курсивом» лидер партии «Миллий тикланиш» Алишер Кадров.

Не собирается сдаваться и социал-демократическая партия «Адолат». «Пока у нас 20 мест. Но мы будем бороться. Надеемся, что нам удастся получить больше мест. Если народ сделает свой выбор в нашу пользу, мы будем формировать свое правительство!» – решительно заявил «Курсиву» пока еще зампреда делегата законодательной палаты Олий Мажлиса и одновременно первого руководителя партии социал-демократов Узбекистана Нариман Умаров.

Сторонний взгляд

Наблюдатели из краткосрочной миссии ОБСЕ на пресс-конференции на следующий день после выборов сообщили, что было отмечено немало нарушений избирательного законодательства в виде голосования за других лиц и вброса бюллетеней. В то же время наблюдатели признали, что население Узбекистана не осталось равнодушным к будущему составу законодательной палаты Олий Мажлиса, явно сознательно делая свой выбор. «Я сам наблюдал в нескольких местах, как и молодые, и пожилые избиратели тратали до получаса, чтобы изучить плакаты с информацией о кандидатах и их платформах. Такая вовлеченность и уровень заинтересованности, безусловно, очень воодушевляют», – заметил председатель Парламентской ассамблеи ОБСЕ Георгий Цетрели.

Горячие точки

Внутриполитические кризисы 2019 года в большинстве своем имели экономическую подоплеку

В уходящем 2019 году сразу в нескольких государствах произошли серьезные волнения. «Курсив» составил карту стран, где в 2019 году произошли наиболее массовые столкновения населения с властями.

Анатолий Иванов-Вайскопф

ВЕНЕСУЭЛА

Январь 2019 года – продолжаются до сих пор.

Причина: масштабный экономический кризис, продолжающийся с 2017 года.

Повод: инаугурация действующего президента Николаса Мадуро.

Что произошло: спикер Национальной ассамблеи Хуан Гуайдо заявляет о незаконности нахождения Мадуро во главе Венесуэлы и объявляет себя временным президентом. Решение Гуайдо приветствуют США, страны Европейского союза и ряд соседних стран Латинской Америки. Россия, Китай и Турция объявляют о поддержке Николаса Мадуро. В мае-июне присягнувшая на верность действующему президенту армия Венесуэлы проводит ряд боевых операций против сторонников оппозиции во главе со спикером Национальной ассамблеи. Страна разделяется на территории, население которых поддерживает либо Николаса Мадуро, либо Хуана Гуайдо. Информации о точном числе погибших и раненых в результате противостояния пока нет.

ИРАК

Октябрь 2019 года – продолжаются до сих пор.

Причины: обнищание населения из-за длительной войны, коррупция среди чиновников, энергетический кризис, плохая работа коммунальных служб, доминирующее положение шиитского меньшинства в стране.

Повод: назначение премьер-министром страны сторонника идей Исламской революции в Иране Адлия Абдул-Махди.

Что произошло: акции протеста населения с требованиями к правительству страны улучшить работу коммунальных служб, обеспечить бесперебойную подачу электричества и усилить борьбу с коррупцией начались в начале октября и быстро переросли в масштабные столкновения с полицией. С обеих сторон было применено боевое оружие. В крупнейших городах Ирака был введен комендантский час и отключен доступ в социальные сети. Регулярные столкновения полиции и присоединившейся к ней армии с протестующими людьми привели к многочисленным жертвам. В первый день декабря Абдул-Махди объявил о своей отставке. Однако боевые столкновения между протестующими людьми и уже армейскими подразделениями в большинстве городов Ирака продолжаются до сих пор. К концу декабря в Ираке погибло более 500, ранено свыше 20 тыс. человек.

ИРАН

Ноябрь 2019 года.

Причина: недовольство населения существенным падением уровня благосостояния граждан на фоне экономического кризиса в связи с введением санкций со стороны США.

Повод: решение правительства страны о двукратном увеличении цен на автомобильное топливо с установлением жестких норм его отпуска в одни руки.

Что произошло: в ответ на решение властей Ирана десятки тысяч граждан страны вышли на улицы с требованием его немедленной отмены. Волнения охватили свыше 40 иранских городов. В ряде случаев демонстранты стали жечь портреты президента Хасана Рухани и духовного лидера Ирана аятоллы Али Хаменеи. Официальный Тегеран воспринял акции со сжиганием портретов лидеров страны как попытку совершения государственного переворота. Против демонстрантов были применены слезоточивый газ и водометы. Только в столице страны задержаны, по разным данным, от 600 до 1000 человек. В столкновениях между протестующими людьми и полицией погибли 12 человек. Точных данных о числе раненых до сих пор нет. Тем не менее власти Ирана сумели достаточно быстро остановить волнения, в том числе благодаря компромиссным решениям об увеличении дополнительных выплат малоимущим гражданам и о введении субсидий на топливо.

ГОНКОНГ

Март 2019 года – продолжаются до сих пор.

Причина: недовольство жителей Гонконга возросшим влиянием материкового Китая, ведущего к возможному изменению принципа «одна страна – две системы».

Повод: обсуждение в Законодательном собрании законопроекта «О скрывающихся от правосудия преступников», допускающего экстрадицию граждан Гонконга на континентальный Китай.

Что произошло: начавшиеся в марте демонстрации переросли к лету в широкомасштабные акции протеста. Длительное время они носили мирный характер. Пика противостояния между протестующими людьми и полицией достигло в августе-сентябре. В ответ на регулярные попытки демонстрантов заблокировать центральные районы Гонконга полиция применяет слезоточивый газ, водометы и огнестрельное оружие. В настоящий момент противостояние продолжается. Известно о гибели трех гражданских лиц и ранении 51 полицейского.

БОЛИВИЯ

Октябрь 2019 года – ноябрь 2019 года.

Причины: финансово-экономический кризис, недовольство населения правлением президента Эво Моралеса.

Повод: приостановление подсчета голосов по итогам прошедших президентских выборов. Заявление Эво Моралеса о своей победе до официального объявления итогов голосования.

Что произошло: сторонники не согласившейся с заявлением Эво Моралеса оппозиции заблокировали большую часть избирательных участков столицы страны, где проходил подсчет голосов по итогам президентских выборов. Полиция попыталась разогнать протестующих людей, применив против них слезоточивый газ. В ответ оппозиция призвала население выйти на улицы с новыми акциями протеста. В течение последующих двух дней волнения охватили большинство крупных городов Боливии. Вышедшие на акции протеста люди стали захватывать помещения союзных Эво Моралесу политических движений. Одновременно в стране начались забастовки водителей общественного транспорта и работников коммунальных служб. Были зафиксированы столкновения между сторонниками оппозиции и находящегося 14 лет на посту президента Боливии Эво Моралеса. Погибли три человека, 390 получили тяжелые ранения. Через неделю после начала акций протеста армия Боливии официально объявила о своей поддержке требований оппозиции. Эво Моралес был вынужден покинуть страну.

ЧИЛИ

Октябрь 2019 года – продолжаются до сих пор.

Причины: кризисные явления в чилийской экономике, падение уровня жизни населения страны, сильное социальное неравенство.

Повод: решение правительства Чили о втором за год увеличении стоимости проезда в метро.

Что произошло: студенты высших учебных заведений и учащиеся колледжей стали массово перепрыгивать через турникеты на станциях метро, отказываясь платить за проезд. Полиция, чтобы навести порядок, стала задерживать безбилетных молодых людей. В ряде случаев полицейские действовали слишком жестко, и это вызвало негативную реакцию среди населения Чили. По стране прокатилась волна акций протеста с захватами терминалов метрополитена в столице и железнодорожных станций в других городах. Пик волнений пришелся на 19 октября. В столкновениях полиции и протестующих погибли 15 человек, около 80 получили ранения. Власти объявили комендантский час и ввели в центральные части городов бронетехнику. В связи с продолжившимися протестами молодых людей Чили была вынуждена отказаться от проведения саммита Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества в ноябре и Международной конференции по климату в декабре.

Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL

Генеральный директор/
Главный редактор:

Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ

a.vorotilov@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:
Виктор АХРЕМУШКИН

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

Кристина ДАУРЦЕВА

Корректоры:
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 ГИММАДИНОВ

Тел.: +7 (707) 766 91 99

g.immaddinov@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) 280 00 42

E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного редактора

в Нур-Султане:

Дмитрий ПОКИДАЕВ

d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель представительства

в Нур-Султане:

Азамат СЕРИЖБАЕВ

Тел.: +7 (701) 588 91 97

a.seribekov@kursiv.kz

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,

для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве информации и

коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет

№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПБК «Дауір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17

Тираж 13 600 экз.

Бремя первых

Как рискованная ставка на розницу привела казахстанскую брокерскую компанию на американскую биржу

Сколько голубых фишек необходимо Казахстану для качественного роста фондового рынка? Почему важно вернуть банкам стимулы для активного присутствия на бирже? При каких условиях в стране созреют частные эмитенты? На вопросы «Курсива» отвечает CEO Freedom Holding Corp. Тимур Турлов.

Виктор АХРЁМУШКИН

– 15 октября 2019 года акции вашего холдинга начали торговаться на NASDAQ. Эйфория от этого события, к которому вы с командой шли почти шесть лет, лично у вас уже прошла?

– Безусловно, достигнутая цель является очень важной, однако никакой существенной эйфории в этой связи я не испытал. Для меня выход на NASDAQ – это не точка, а заглавная буква нового предложения, которое мы сейчас начали писать. Мы попали в фокус зрения гораздо большего числа инвесторов, наблюдение за нами стало гораздо более пристальным. Поэтому нам сейчас не до эйфории, наоборот, наша команда работает еще интенсивнее, чтобы достойно отвечать на новые вызовы. Freedom Holding Corp. – единственная компания со штаб-квартирой в Казахстане, имеющая листинг на NASDAQ. Мы единственная компания из своего сектора на постсоветском пространстве, которая стала публичной в США. По тому, как мы сейчас ведем свой бизнес, многие американские инвесторы будут судить и о нашей индустрии, и о нашем регионе в целом. Отсюда необходимость не ударить в грязь лицом, не разочаровать результатами.

– Соответствует ли поведение котировок вашим ожиданиям?

– NASDAQ встретил нас весьма благоприятно. После листинга мы уже успели отчитаться за второй квартал 2020 фискального года – и сделали это успешно. Первый квартал у нас тоже был сильным. Максимальная стоимость акции, которую мы наблюдали на NASDAQ, составила \$15,58. Рынок оценивает нас благосклонно, и главная задача сейчас – оправдать надежды наших акционеров. Собственно, с этим, наверное, и связаны мои ключевые эмоции. У холдинга сейчас свыше двух тысяч акционеров, включая как частных лиц, так и институционалов. В списке держателей наших акций появилась компания State Street – это один из крупнейших управляющих активами в мире. И для нас сейчас очень важно продемонстрировать такие финансовые показатели, чтобы наши акции продолжили рост. Потому что одна из главных целей топ-менеджмента любой публичной компании – работать в интересах своих акционеров.

– Присутствие на NASDAQ уже успело оказать влияние на бизнес холдинга?

– Мы увидели значительно больше внимания к себе как со стороны прессы, так и наших клиентов. Сейчас с нами гораздо более охотно готовы встречаться и общаться как наши потенциальные партнеры в США, так и крупные финансовые институты в нашем регионе. Мы уже обсуждаем с рядом банков продажи наших финансовых продуктов. Мы в целом гораздо легче сейчас открываем двери, причем абсолютно везде – как в Лондоне и Нью-Йорке, так и в постсоветских странах. Это действительно своего рода признание. На NASDAQ всего-то около четырех тысяч компаний листинговано, и если ты сумел войти в их число, это уже определенный знак качества в понимании многих твоих партнеров. Это особенно ощущается на рынках Казахстана и России, где уровни доверия и финансовой грамотности исторически достаточно низкие. Именно здесь

такие флажки, как листинг на NASDAQ, могут стать для многих контрагентов принципиальными и решающими.

– У определенной части казахстанцев было настороженное отношение к компании «Фридом Финанс»: пришел крупный игрок из России, начал достаточно агрессивно завоевывать рынок. Вы замечали эту, скажем так, подозрительность? Изменились ли эти настроения после вашего размещения на NASDAQ?

– Да, мы наблюдаем серьезные перемены в восприятии, прежде всего со стороны финансовых институтов. Восемь лет назад, когда мы только пришли в Казахстан, мы обнаружили здесь низкий уровень конкуренции и почти полное отсутствие желания у местных брокеров заниматься розницей. Основная масса игроков была сфокусирована на работе с институционалами, с тем чтобы делать большие сделки с очень крупными клиентами. Одна из ключевых причин нашего успеха на рынке в том, что мы пошли путем, которым никто из наших конкурентов идти не хотел. Делая ставку на розницу, мы исходили из гипотезы, что спрос на инвестиционные услуги со стороны населения может оказаться высоким и мы сможем собрать здесь базу из десятков тысяч клиентов, и в итоге получим силу гораздо большую, чем у других игроков. Мы были единственными, кто рискнул сделать на это принципиальную ставку, и эта ставка себя оправдала.

Что мы сделали для реализации нашей стратегии? Строили филиальную сеть, вкладывались в маркетинг, персонал, в обучение потенциальных клиентов, активно развивали доступ физических лиц к торгам, предлагали населению востребованные финансовые инструменты, в том числе иностранные и валютные. Это были серьезные инвестиции, которые никто, кроме нас, не хотел делать, потому что никто не понимал, как их возвращать. Ведь розничных клиентов и впрямь было очень мало, и у них было мало денег. Когда мы пришли, на всем рынке было около 10 тысяч розничных счетов, сейчас их только у нас более 53 тысяч. Как мне кажется, в Казахстане нашу бизнес-модель уже все понимают достаточно хорошо. У нас абсолютно прозрачная отчетность, из которой видно, сколько вообще можно зарабатывать в нашем бизнесе. Результаты холдинга показывают, что наша ставка на розницу в конечном счете оказалась потенциально более доходной.

– По вашим оценкам, каков был уходящий год для инвесторов на фондовом рынке?

– Для инвесторов год был однозначно хорошим. Американский фондовый рынок с начала года вырос почти на 27% по индексу S&P 500. Для казахстанского рынка год тоже был неплохим. Например, акции Народного банка поднялись в цене почти на 30%. Банк остается самым прибыльным в стране, имеет уникальную позицию на рынке, доступ к большому объему достаточно дешевых денег. Лондонские инвесторы позитивно восприняли вторичное размещение акций банка, и теперь все ждут от него высоких дивидендов.

Почти на 20% выросли акции «Кселл». По сути, за последние шесть-семь лет это первый год, в течение которого компания начала демонстрировать заметный рост выручки и валовой прибыли. В составе группы «Казхателеком» компания управляется лучше, чем при предыдущих акционерах. Для меня это было неожиданным, тем не менее это факт. Есть ожидания дальнейшего улучшения финансовых показателей «Кселл», они связаны с более эффективным использованием материнской инфраструктуры в рамках объединения сетей. Также компания снова начала делать интересные продукты, что можно расценить как ее готовность побороться за лидерство в своей отрасли.



Фото: Freedom Finance

– По итогам 2018 года индекс KASE вырос на 6,6%. В 2019-м росте фактически не было (+0,3% с начала года). Как этот показатель характеризует состояние нашего фондового рынка?

– В 2016 и 2017 годах казахстанский фондовый рынок был одним из самых динамично растущих индексов в мире, занимая первое место в рейтинге Bloomberg. В течение двух лет подряд, после того как активы из-за девальвации стали очень недооцененными, рынок рос темпами почти по 100% в год. Зачастую после такого бурного роста происходит либо коррекция вниз, либо фиксация цен на достигнутом уровне. Вот эту ребалансировку мы и наблюдаем последние два года в Казахстане. Свою роль сыграла и определенная нестабильность в банковском секторе, ведь фондовый рынок всегда чувствителен к таким вещам. В той же России рост был существенно выше. Индекс Московской биржи в этом году прибавил почти 25%, индекс РТС вырос на 37% в долларах. Там и рубль укрепился, местные акции выросли и при этом показали высокий уровень дивидендной доходности.

Казахстанский рынок тоже способен вернуться к высоким темпам роста. Это будет происходить по мере того, как будет меняться фокус и доходность дивидендной политики национальных компаний, как будет продолжаться программа приватизации. Я уверен, мы еще увидим здесь интересные истории. Например, в этом году «Казхателеком» показал отрицательную динамику, подешевев почти на 20%. Там был определенный конфликт с миноритариями, было некоторое замедление финансовых показателей после покупки долей в «Кселл» и Tele2. Все-таки на эти сделки компания потратила почти \$1 млрд, что привело к росту долговой нагрузки. Для фондового рынка естественно, когда акции компаний, совершивших поглощение, теряют в

цене. Зато в дальнейшем, если слияние происходит успешно, котировки могут обновить все максимумы. Акции «Казхателекома» были одними из самых прибыльных в 2018 году с ростом 60%, в этом году произошла коррекция на 20%. Если сейчас компания докажет, что эффективно управляет купленными активами, то не исключено, что в 2020-м ее акции вновь станут лучшими на местном рынке. При этом в Казахстане тоже достаточно высокая дивидендная доходность: хорошие дивиденды здесь платят все – KEGOC, «Кселл», «КазТрансОйл», «Казатомпром». Народный банк, повторюсь, скоро может стать лидером по дивидендам.

– Согласно опросу, который Нацбанк провел среди брокеров, главной причиной, мешающей развитию фондового рынка, названо отсутствие институционального спроса. Насколько я понимаю, единственным предлагаемым решением является передача части активов ЕНПФ в конкурентную среду. Есть ли другие способы привлечь институционалов?

– Чтобы рынок был сбалансированным и мог устойчиво развиваться, на нем должны присутствовать все типы инвесторов. Рынок, на котором оперируют только институты, обладает низкой ликвидностью. Сделки там редкие, очень крупные и в основном переговорные. В результате непонятно, какова справедливая цена бумаг. Рынок, представленный только частными инвесторами, очень волатилен, потому что инвесторы – физические лица, сильно подвержены эмоциям. Такой рынок может в момент очень сильно вырасти, а потом еще сильнее упасть. И вот эта высокая волатильность тоже мешает устойчивому развитию, в том числе отпугивая новых частных игроков. Профессиональные крупные инвесторы в этих условиях выполняют роль

стабилизатора, поддерживая рынок, когда он становится слишком дешевым, и начиная активно продавать, когда рынок становится слишком дорогим.

У нас сначала был рынок, на котором были только институты. Однако после кризиса 2008 года возможности абсолютно всех типов институциональных инвесторов работать на фондовом рынке были радикально сокращены. Создание ЕНПФ привело к тому, что пенсионные деньги вообще перестали обращаться на бирже за пределами периметра государственных и квазигосударственных ценных бумаг. Банки и страховые компании были очень серьезно ограничены в возможности работать на фондовом рынке через ужесточение пруденциальных нормативов. А ведь банки традиционно являются одними из ключевых институциональных инвесторов. Для того чтобы они вернулись, необходимо адекватно и грамотно подойти к либерализации пруденциального регулирования. Дать стимулы банкам более активно присутствовать на бирже, и прежде всего в сегменте долговых ценных бумаг, – это одно из важнейших условий развития рынка.

В этом отношении мы сегодня отстаем от России, где банки играют огромную роль в объеме торгов и в развитии рынка корпоративных облигаций. Они являются главными андеррайтерами, они помогают корпоративным клиентам выпускать бумаги, помогают их размещать, и активно покупают их в свои портфели. Казахстанским банкам сейчас очень невыгодно присутствовать на фондовом рынке, потому что кредиты, которые они выдают, сядутся на баланс значительно лучше, чем такого же качества ценные бумаги. Для банков это является откровенным антистимулом упаковывать какие-либо продукты в облигации. Им проще кредитовать, потому что это меньше дает на капитал, чем любая секьюритизация данного

актива. Например, возможность потом брать деньги под залог этих бумаг. Одна из главных проблем наших банков – это проблема управления ликвидностью, в том числе способность справляться с резким оттоком крупных вкладчиков. Если банк выдал пятилетний кредит, у него должна быть возможность перезанять деньги под этот кредит. Упаковав этот кредит выпуском ценных бумаг, банку, во-первых, будет гораздо легче их продать в случае необходимости, даже в режиме переговорных сделок. Это намного проще, чем продать портфель. Во-вторых, должна быть возможность занять деньги под залог этих бумаг с определенным дисконтом, для того чтобы рассчитаться со своими вкладчиками. Использование таких инструментов повышает стабильность финансовой системы в целом.

– На финансовом форуме 15 ноября вы говорили, что для развития внутреннего фондового рынка Казахстану не хватает качественных эмитентов. Приватизация национальных компаний будет достаточно, чтобы создать полноценный рынок?

– Среди инструментов фондового рынка, доступных широкому кругу неквалифицированных инвесторов, обязательно должны присутствовать бумаги крупного бизнеса. В Казахстане не так много крупного бизнеса, который является абсолютно рыночным, не зависит чрезмерно от своего контролирующего акционера и в силу этих причин способен массово заинтересовать инвесторов. Поэтому квазигоссектор – это самая простая вещь, чем можно обеспечить присутствие качественного крупного бизнеса на фондовом рынке. В России, хоть это и один из крупнейших развивающихся рынков в мире, тоже немного ликвидных компаний, которые торгуются на бирже. Национальных площадок, где число голубых фишек превышает пару десятков, в принципе немного. США – это гигантское исключение из правил. Сейчас у нас есть восемь эмитентов в индексе KASE, если их будет 14, это уже будет почти как в России, и это немало на самом деле. Этот количественный рост может легко привести к более высокому качественному росту, повысит ликвидность торгуемых инструментов. И Казахстан может получить вождеденный статус Emerging Markets вместо текущего статуса Frontier. Возможно, что приватизации национальных компаний для этого будет вполне достаточно.

– А что насчет частных эмитентов?

– Частного бизнеса, готового к публичности, в Казахстане очень мало. А еще частный бизнес не верит в то, что здесь можно привлечь капитал. Отчасти это правда: при остром дефиците институциональных инвесторов и при той высокой доходности, которую просят за риск розничные игроки, оценка эмитента в Казахстане получается существенно ниже, чем в Лондоне. Причина не в отсутствии денег – они у инвесторов есть. Просто одна из главных проблем нашей экономики в том, что мы сами не очень готовы инвестировать в себя. Тем не менее у нас появляются частные компании, чьи акции могут быть массово востребованы. Кто-то из них имеет неплохую перспективу выйти на рынок, находится на пути к этому и, скорее всего, дойдет, когда будет готов. Кто-то уже сейчас готов, но сначала он хочет увидеть, что наш фондовый рынок стал больше и что на нем появились покупатели, которым можно себя предложить. И искомый импульс здесь может дать как раз программа приватизации. С ее помощью мы можем удвоить количество голубых фишек, благодаря чему общая ликвидность рынка способна вырасти уже не вдвое, а в четыре раза и более. И тогда частные эмитенты тоже захотят воспользоваться этой ликвидностью.

ИНВЕСТИЦИИ

Итоги рынка IPO – 2019

Более 50% компаний торгуются выше цены IPO.

С 1 января по 10 декабря 2019 года первичное размещение провели 238 компаний, в общей сложности они привлекли на IPO \$65,9 млрд. Самым крупным стало размещение компании Uber Technologies, Inc., которая привлекла \$8,1 млрд, предложив инвесторам на Нью-Йоркской бирже 180 млн акций по цене \$245. На сегодняшний момент акции Uber Technologies, Inc. – разработчика платформы для вызова такси и доставки еды – торгуются ниже цены IPO на 38%.

The Wall Street Journal сообщила в субботу, 21 декабря, что сооснователь Uber Трэвис Каланик на протяжении последних семи недель регулярно продавал часть своих акций в этом сервисе и на данный момент продал более 90% своей доли. По оценке The Wall Street Journal, общая стоимость проданных им акций превышает \$2,5 млрд. Каланик начал продавать свои акции через шесть месяцев после первичного размещения компании (в течение полутора после IPO акционеры не могли этого сделать согласно правилам размещения).

Аналитики ИК «Фридом Финанс» констатируют, что на ко-

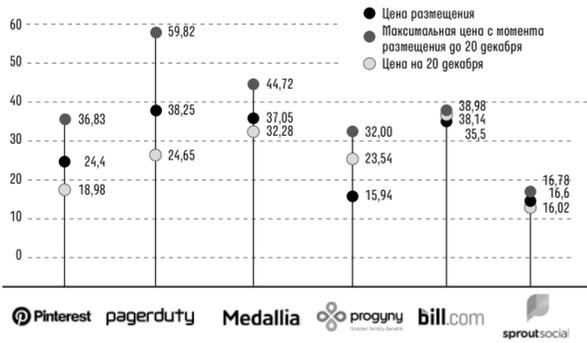
нец года только 12 компаний демонстрируют доходность свыше 100%. В этой дюжине выделяются Karuna Therapeutics, Inc. (+308%), Palomar Holdings, Inc. (+254%), NextCure, Inc. (+248%), Inmode Ltd (+205%), Turning Point Therapeutics, Inc. (+202%) и Beyond Meat, Inc. (+196%).

Компании, которые можно назвать главным разочарованием года, – Guardian Health Sciences, Inc. (-95%), Anchiano Therapeutics Ltd (-86%), Greenlane Holdings, Inc. (-84%), Axcella Health, Inc. (-83%), Sundial Growers, Inc. (-82%), China SXT Pharmaceuticals, Inc. (-82%) и Sonim Technologies, Inc. (-79%).

Также, отмечают эксперты, с конца августа на рынке произошла ротация между акциями роста и недооцененных компаний. Бумаги эмитентов, которые превосходили ожидания на отчетах, продолжают падение. На текущий момент, по мнению аналитиков ИК «Фридом Финанс», множество компаний, в особенности из технологического сектора, недооценены.

Из 238 размещений 141 компания торгуется выше цены IPO, а это 59% от всего количества, семь компаний (3%) демонстрируют доходность 0%. 90 компаний из 238 размещений торгуются ниже цены IPO, а это 38% от общего количества.

СТОИМОСТЬ АКЦИЙ КОМПАНИЙ, О ЧЬИХ IPO СООБЩАЛ «КУРСИВ»



Инфографика: Виктория Кит для «Курсив»

Прогноз на 2020 год

Инвестиционный аналитик ИК «Фридом Финанс» Ерлан Абдикаримов выбрал самые ожидаемые IPO 2020 года



Postmates

Дата основания: 2011 год
Сотрудники: 5341
Всего привлечено: \$903 млн
Последняя оценка: \$2,4 млрд
Выручка в 2018 году: \$1 млрд
Темпы роста в 2018 году: 74,7%

Postmates – это компания по доставке. Доставляет все, от еды до мебели. Компания была основана в 2011 году, а сама идея Postmates была разработана в 2005 году, когда **Бастиян Леманн** переехал из Мюнхена в Лондон. Он столкнулся с проблемой транспортировки вещей и искал простое решение. Позже он встретился со своими будущими партнерами **Шоном Плейсом** и **Сэмом Стритом**, а в 2011 году был запущен сервис курьерской службы. В настоящее время Postmates работает более чем в 3 тыс. городов США и осуществляет около 5 млн поставок в месяц.

Palantir

Дата основания: 2009 год
Сотрудники: 2580
Всего привлечено: \$3 млрд
Последняя оценка: \$21 млрд
Выручка в 2018 году: \$1 млрд

Palantir – это один из самых засекреченных и дорогих стартапов Кремниевой долины. Компания является разработчиком ПО для анализа Big Data в целях безопасности. Основные клиенты – спецслужбы США, инвестибанки, хедж-фонды. Компания стала знаменитой после совместной работы с Пентагоном и ЦРУ в Ираке и Афганистане и, по неофициальным данным, сыграла важную роль в захвате **Усамы бен Ладена**.



Дата основания: 2008 год
Сотрудники: 9869
Всего привлечено: \$3,5 млрд
Последняя оценка: \$31 млрд
Выручка в 2018 году: \$3,6 млрд
Темпы роста в 2018 году: 38,46%

Airbnb – это платформа для поиска и аренды жилья по всему миру. Компания предоставляет услуги в 191 стране мира и уже помогла найти жилье более чем 400 млн гостей с момента запуска. Всего за свою историю приобрела свыше 17 разных компаний для развития и продвижения бизнеса. В числе инвесторов – фонды Sequoia Capital, TCV, All Blue Capital, CaptalG, Basket Capital и Andreessen Horowitz. Руководство компании уже подтвердило, что готовится к размещению в 2020 году.



Дата основания: 2013 год
Сотрудники: 908
Всего привлечено: \$912 млн
Последняя оценка: \$7,6 млрд

Robinhood – это брокерское приложение, которое предоставляет доступ к финансовым рынкам. Платформа позволяет клиентам покупать и продавать акции, ETF и опционы в США с нулевой комиссией. Торговая платформа также направлена на то, чтобы людям было удобно хранить деньги. Компания была основана в 2013 году и является зарегистрированным брокером-дилером SEC и членом FINRA и SIPC.

Банк с социальной ответственностью

Итоги года, рост кредитного портфеля, первую гендерную ипотеку в Азии и продукт для корпоративных клиентов презентовали топ-менеджеры Жилстройсбербанка на пресс-конференции в Алматы.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Почти 48,5 тыс. казахстанских семей отпраздновали новоселье, купив квартиры с помощью Жилстройсбербанка. Это рекордный показатель для организации. В прошлом году ЖССБ выдал 38,2 тыс. займов. «Ежедневно (учитывая только рабочие дни) минимум 160 наших вкладчиков отмечают праздник в честь покупки своего жилья, – уточнила председатель правления Жилстройсбербанка **Ляззат Ибрагимова**. – Большой спрос на наши продукты объясняется их доступностью, а также социальной направленностью банка. Ежедневно к нам поступают рекордные притоки в размере 4,6–4,8 млрд тенге, при этом среднее значение в течение года составляло около 3 млрд тенге».

И по итогам 2019 года кредитный портфель ЖССБ достигнет 1 трлн тенге. По размеру этого показателя структура занимает 6-е место среди 27 казахстанских банков. Сейчас в кредитной организации на будущее жилье копят 1,5 млн казахстанцев, из которых 384 тыс. открыли вклады в этом году. Традиционно наплыв новых клиентов приходится на ноябрь – декабрь. Дело в том, что Жилстройсбербанк по итогам каждого года выплачивает государственную премию. «Наш банк можно назвать социальным, так как государство помогает казахстанцам копить на будущее жилье, ежегодно начисляя вкладчикам бонус в размере 20%. Он начисляется на сумму, не превышающую 200 МРП, в 2019 году это 505 000 тенге. Таким образом, максимальная премия по итогам 2019 года составит 101 000 тенге», – уточнила спикер.

С 2014 года банк выдает в 5,5 раза больше кредитов, и в 2019 году две трети ипотечных займов страны принадлежат именно государственной структуре.

Основные акценты

Жилстройсбербанк выдает займы по самым низким ставкам в стране – от 2 до 8,5% годовых. И кроме выда-



Фото: Олег Спивак

чи займов для покупки жилья на коммерческом рынке, банк кредитует отдельные группы населения по социальным, льготным программам – «Эскери баспана», «Бақытты отбасы», «Нұрлы жер».

«В этом году по поручению президента мы начали реализацию проекта «Бақытты отбасы» для семей с невысоким доходом. В итоге было принято более 5 тыс. заявок на сумму, превышающую 50 млрд тенге. И на данный момент свыше 4 тыс. семей уже отметили новоселье. Еще 736 семей имеют положительное решение по своим заявкам и сейчас находятся в поиске жилья», – пояснила глава ЖССБ. Этот проект сделали уникальным несколько опций: беспрецедентно низкая ставка кредита – всего 2% годовых, первоначальный взнос в размере 10%, который можно покрыть жилищным сертификатом от акимата региона, в котором проживает клиент. Срок займа – до 19 лет. Спикер отметила, что «Бақытты отбасы» только набирает обороты. «Так как на этот продукт большой спрос, в следующем году до 10 тыс. семей смогут приобрести новое или вторичное жилье по этой программе, то есть количество новоселий увеличится в 2 раза. На эти цели уже выделено 100 млрд тенге из бюджета страны», – поделилась информацией глава Жилстройсбербанка.

Вообще, организация в своем развитии полагается не только на собственные средства, вливания акционера, госпрограммы, но и на фондовый рынок. Дело в том, что финансисты много лет сетуют на недостаток ценных бу-

маг на KASE, и государственная структура размещает облигационные программы, которые, с одной стороны, покрывают голод инвесторов, а с другой – обеспечивают ЖССБ дополнительной ликвидностью. «Мы продолжаем быть активными участниками торговой площадки. Например, в этом году разместили на KASE облигации в объеме 20 млрд тенге. Средства пошли на финансирование наших программ», – поделилась заместитель председателя правления Жилстройсбербанка **Алия Айдарбекова**.

Одна из собственных программа ЖССБ – «Эскери баспана». Благодаря этому проекту военнослужащие Казахстана имеют возможность приобрести жилье по ставке 8% годовых, имея первоначальный взнос в размере 15%. В этом году Жилстройсбербанк по таким условиям выдал около 4 тыс. займов.

Финансисты подчеркивают, что на данную программу не был потрачен ни один тенге из бюджетных средств. Организация задействовала собственные и привлеченные с рынка средства – всего порядка 100 млрд тенге, и за два года больше 6,5 тыс. военнослужащих смогли решить жилищный вопрос.

Другая важная государственная программа – «Нұрлы жер». Кстати, каждый шестой кредит, полученный в Жилстройсбербанке, выдан именно по ней. «Всего в этом направлении в 2019 году новоселам было выдано 8 тыс. ключей. В общей сложности за время реализации госпрограммы (с 2016 года) 21,2 тыс. человек получили жилье по льготным условиям», – уточнила г-жа Ибрагимова.

Первая в Азии женская ипотека

По оценкам Всемирного банка, гендерное равенство достигнуто только в шести странах мира. Это Бельгия, Дания, Франция, Латвия, Люксембург и Швеция. Согласно официальным данным, оплата женского труда в Казахстане на треть ниже мужского. При этом в нашей стране 9,1 млн женщин, из них 4,4 млн работают, а 2,2 млн обеспечивают семьи самостоятельно, без участия мужчин. Конечно, коммерческий банк не способен снизить разрыв в заработках, но может расширить доступ к финансовым услугам. «Азиатский банк развития предоставил Жилстройсбербанку кредит в размере 38 млрд тенге. Женщины смогут с помощью этого проекта приобретать жилье как на первичном, так и на вторичном рынке. Максимальная сумма таких займов составит 30 млн тенге», – поделилась подробностями **Алия Айдарбекова**.

Она пояснила, что суды получают клиентки ЖССБ, которые уже открыли депозиты. Первоначальный взнос составит 15% при условии, что доход участницы программы будет ниже 200 тыс. тенге, и 20% для тех, чей доход составит более 200 тыс. тенге. Процентная ставка будет зависеть от размера депозита. «Реализация программы стартует в регионах. Дело в том, что крупные города – Алматы, Нур-Султан, Актау, Атырау – много лет лидируют в выдаче жилищных кредитов. Поэтому было принято решение, что на 60% программа будет ориентирована на женщин из регионов и сел и только 40% будет реализовано в мегаполисах», – уточнила спикер.

Корпоративная ипотека

С постепенным выходом экономики Казахстана из кризиса увеличилась социальная ответственность бизнеса, улучшилась корпоративная культура, соответственно, появился спрос на продукты, которые способны заинтересовать сотрудников в работодателе. «Мы подписали договор с нефтяной компанией на 1,5 млрд тенге в рамках нашего нового продукта «Корпоративный». Считаю, это эффективный инструмент, который открывает широкие возможности для сотрудников организации, являющейся партнером банка. Так, заемщик может взять ипотеку под 5% годовых с первоначальным взносом 0%. К слову, кредитование по продукту «Корпоративный» выгодно для всех трех сторон: сотруднику компании оно позволяет оформить кредит на недвижимость по доступным условиям, работодателю – мотивировать свой персонал, а банку – расширить клиентскую базу», – пояснила зампред Жилстройсбербанка.

Работа на поколения

В марте 2020 года Жилстройсбербанк запустил специальный проект для ответственных родителей. «Это более выгодный продукт – обновленный детский депозит «Арнау». Вклад позволит приобретать жилье в кредит по ставке уже 2% годовых. Для этого нужно будет в течение 10 лет накопить 50% от стоимости жилья. Конечно, этот продукт рассчитан на обязательных людей», – подчеркнула глава Жилстройсбербанка.

В надежных клиентах у организации недостатка нет. Согласно

данным НБ РК, на протяжении многих лет ЖССБ сохраняет самый низкий уровень NPL, сейчас он составляет 0,18% при среднем банковском уровне 8%. «Важно отметить, что наши клиенты – самые дисциплинированные заемщики в стране. Они много лет копят, учатся откладывать деньги, поэтому и задержки по выплате кредитов у нас большая редкость», – пояснила **Ляззат Ибрагимова**.

Кроме того, она сообщила, что средний возраст заемщика составляет 41 год, а сумма кредита – 9,6 млн тенге.

Удаленные каналы доступны к ЖССБ

Развитие интернет-технологий существенно повлияло на работу Жилстройсбербанка. Современные информационные системы стали основой для дистанционных банковских операций. Так, на удаленном доступе сегодня любой казахстанец может открыть депозит. «Если у вас есть интернет, то для открытия вклада не требуется посещать наш офис. Кроме того, уже сегодня можно пройти предварительную банковскую квалификацию не приходя в банк. Сделать это можно через наших консультантов», – рассказал заместитель председателя правления Жилстройсбербанка **Адлет Кожанбаев**.

Эта опция существенно экономит время клиентов, люди в любое удобное время и место могут вызвать консультанта, который проведет предварительный расчет платежеспособности и выдаст вкладчику специальный сертификат. В документе указывается сумма предварительно одобренного кредита.

Еще один шаг к улучшению сервиса – отказ от изъятия документов на жилье после получения кредита. «Мы первый банк в Казахстане, который отменил изъятие правоустанавливающих документов, так как считаем, что документы на право собственности должны быть у владельца квартиры. Людям часто нужны эти документы для переоформления телефонных номеров, узаконения перепланировок и многого другого», – пояснил **Адлет Кожанбаев**.

Спикер сообщил, что львиная доля операций ЖССБ до 2023 года будет переведена в онлайн, что позволит ускорить бизнес-процессы структуры и упростит жизнь клиентов.

Показатели Жилстройсбербанка и планы этой структуры наглядно демонстрируют жизнеспособность модели социального банка.

Пешеходный феномен

> стр. 1

К 1980-м годам почти каждый крупный город там сделал центральные улицы пешеходными. Реакция со стороны автомобилистов, владельцев недвижимости и работавших в центре предпринимателей была, мягко говоря, неоднозначной. Однако спустя пять лет пешеходный поток в центре немецких городов вырос на 70%. Исследования выявили, что 80% ритейлеров на пешеходных улицах показали увеличение торговых оборотов.

Пеший трафик в Алматы

Реконструкция Панфилова закончилась осенью 2017 года. Данные, собранные в 2018 году с помощью Big Data телеком-оператором «Кселл» для Центра развития Алматы, показали: в 2018 году рост числа пешеходов на улице Панфилова составил не менее 40%, в основном за счет горожан из других районов. В апреле 2019 года подразделение «Алматыгенплана» совместно с КазГАСА провело исследование проходимости улиц Жибек жолы и Панфилова. Результаты: наибольшая активность гуляющих наблюдается днем и вечером, особенно в выходные, тогда трафик возрастает более чем на 50%. Из-за возросшего пешеходного трафика горожане, проживающие в районе пешеходных улиц и привыкшие к тишине и уединению, стали менять свои прогулочные маршруты. «По Панфилова я теперь гуляю гораздо реже, из-за того что там очень много людей. Но соседние парки и скверы плохо освещены. Например, в парке 28 панфиловцев вокруг собора светло, а аллеи освещены плохо. Такое ощущение, что всех заставляют гулять по Панфилова», – посетовал директор ЦСО «Пеликан» Фуат Курмакаев.

Жилье мое

Владельцы выставленных на продажу квартир на Панфилова, узнав о предстоящем преобразовании улицы, решительно повысили цены на свою недвижимость – добавили до трети от первоначальной стоимости. Некоторые и вовсе сняли объекты с продажи «до лучших времен» в уверенности, что наличие пешеходной зоны поднимет рейтинг недвижимости в этом районе, вспоминает президент Объединенной ассоциации риэлторов Казахстана Лариса Степаненко. С одной стороны, собственники жилья угадали: район действительно стал популярным для променада. Но цены выросли не столь значительно, как надеялись владельцы жилья, и во многом на этот рост повлияло общее оживление на рынке не-



движимости. «Изменения стоимости квадратного метра жилой недвижимости в прилегающих домах происходили согласно тенденциям текущего года», – подтверждает эксперт рынка недвижимости Елена Грива.

Одна из причин, почему ожидания собственников не оправдались, – люди не стремятся покупать квартиры для постоянного проживания в непосредственной близости от пешеходной зоны. Кроме того, с ростом популярности района квартиры здесь все охотнее снимают приезжие арендаторы, и это снова сыграло не на руку продавцам квартир. «Если в подъезде большинство квартир сдается в аренду, то для покупателей это весомая причина искать другое предложение», – говорит Лариса Степаненко.

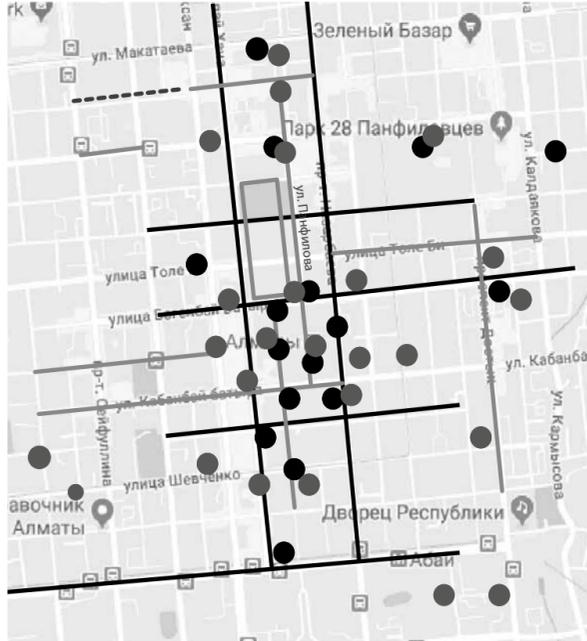
А вот собственники, сдающие жилье в аренду, явно выиграли после преобразований: туристы с удовольствием арендуют жилье на пешеходных улицах.

Коммерция на пешеходах

Цены на коммерческую недвижимость в этом районе, по данным экспертов, выросли до 35%. Если в 2015 году офисы на Панфилова продавались по

597 тыс. тенге за квадратный метр, то уже через год, в октябре 2017-го, «квадрат» подскочил на 27%, до 757 тыс. тенге, а в 2019 году превысил 800 тыс. тенге. Магазин, стоивший в 2015 году 670 тыс. за «квадрат», за два года вырос в цене почти на 28%. Такие данные приводит Елена Грива. Однако дефицит парковок для автотранспорта в центре города делает покупку коммерческих площадей в непосредственной близости от пешеходных зон уже не столь привлекательной. «Мы наблюдаем долгосрочные продажи некоторых объектов, так как продавцы, уповаю на локацию в центре города, хотят получить цену выше, чем им предлагают покупатели. Для покупателя цена складывается из срока окупаемости объекта, и они не собираются переплачивать – предпосылка для роста цен на рынке недвижимости не предвидится», – говорит Лариса Степаненко.

Возможность подъезда к заведению важна для офисов, ресторанов и крупных магазинов. Еще одна сложность – несоответствие выставленных на продажу коммерческих площадей современным требованиям. Увеличение полезной площади для создания больших залов требует перепла-



Источник: Colliers International по данным Управления городского планирования и урбанистики г. Алматы и restorank.kz

нировки, а она может повлиять на сейсмобезопасность здания. В результате перестройка либо невозможна, либо требует долгого согласования. В таких условиях преимущественное развитие получают небольшие заведения общепита и ритейла, ориентированные на пешеходов.

По данным Colliers International, реконструкция улиц дала мощный толчок для развития сегмента F&B (Food and Beverage, еда и напитки. – «Курсив»). В 2018 году в Алматы открылось более 50 точек общепита, большинство из которых в квадрате улиц Макатаева, Абая, Наурызбай батыра и Достык. За 11 месяцев 2019 года открылось более 30 ресторанов и кафе, в основном в районе реконструированных пешеходных зон. Здесь же самые высокие арендные ставки для коммерческой недвижимости – в среднем от 10 тыс. до 20 тыс. тенге за квадратный метр в месяц.

Куда шагает Алматы

Аналитики Colliers International прогнозируют, что дальнейший переход на концепцию «города для пешеходов» продолжит стимулировать развитие рынка стрит-ритейла в Алматы, сопровождаемая появлением новых точек розничной торговли и общепита и ростом арендных ставок.

Развитый сегмент F&B – это еще не весь стрит-ритейл. Мирровая практика показывает, что успешный стрит-ритейл возникает там, где соблюдены все факторы для его развития: технические характеристики зданий отвечают запросам успешных игроков рынка, обеспечена транспортная доступность, коммерческие объекты соответствуют точкам притяжения целевой аудитории.

Развитие улицы, ориентированной на бюджетных пешеходов, требует удобного доступа на общественном транспорте, развития общепита и торговли, а также точек притяжения, привлекающих демократичный целевой трафик. Торговые коридоры люксового сегмента требуют удобных путей доступа на личном транспорте, достаточного числа парковок и «магнитов» для притяжения целевой аудитории с высокой платежеспособностью. Тогда на улицы придут торговые точки и рестораны с уникальными авторскими форматами и флагманские магазины ведущих брендов, как это происходит в туристических столицах мира.

Пешеходные торговые коридоры Алматы пока не имеют четкой концепции и создаются преимущественно в центре города со старым жилым фондом и ограничением доступа автотранспорта. Поэтому, похоже, пока они могут претендовать лишь на бюджетный сегмент с обширным общепитом.

Зачем городам пешеходные улицы?



Дармен САДВАКАСОВ, управляющий партнер Dasco Consulting Group

Пешеходные улицы – широко распространенный способ насытить активностью общественные пространства больших городов. Уютные и безопасные дороги для успешных прогулок всегда на слуху у туристов: Лийнбаан в Роттердаме и Стрётет в Копенгагене, Истикляль в Стамбуле, Арбат в Москве, Ванфуцин в Пекине, Рамбла в Барселоне, Бродвей и Таймс-сквер в Нью-Йорке.

С недавних пор достопримечательностью Алматы стала пешеходная улица Панфилова, которая очень быстро превратилась из обычного транспортного маршрута в излюбленное место для отдыха.

Моду на пешеходные улицы ввел бывший мэр Нью-Йорка Майкл Блумберг, который в 2009 году перекрыл автомобильное движение по Бродвею и превратил Таймс-сквер в крупнейшую в мире пешеходную зону. Событию пред-

шествовали многомесячные расчеты специалистов транспортного управления, анализ Big Data, жаркие дискуссии в СМИ. «Неужели они считают, что, закрыв проезд по самой загруженной улице мира, они улучшат дорожную ситуацию?» – с иронией писали журналисты.

Парадоксально, но именно так и случилось – движение в центральной части Манхэттена ускорилось на 7%! Это, в частности, доказал анализ Big Data по движению 13 тыс. муниципальных такси, оснащенных системами GPS. Ускорение произошло за счет перепланировки соседних улиц и перекрестков, добавления новых линий движения, удлинения зеленых фаз светофоров.

Более того, перепланировка прилегающих к Таймс-сквер улиц сократила на 80% количество нарушений пешеходами и на 63% снизила число пострадавших при авариях. Также ежедневный пешеходный поток увеличился с 356 тыс. до 480 тыс. человек.

Пример создания одной пешеходной улицы, которая улучшает жизнь целого мегаполиса, наглядно демонстрирует критическую необходимость для казахстанских городов заниматься урбанистикой и привлекать к этой работе квалифицированных экспертов. Это работа не одного дня, но эффект от нее, как правило, продолжается десятилетия.

Город для горожан

Или как в борьбе с автомобилями не упустить звонкую монету



Евгений ГРИХАНОВ, основатель консалтинговой компании PFM Solutions

В период распада Советского Союза бывшим советским странам и их столицам было не до урбанистики городов и заботы о горожанах, важно было становиться экономически независимыми и самостоятельными в шторме капитализма. После этапа становления всегда возникает желание сделать город лучше. Почти в каждом постсоветском городе можно найти свой пешеходный Арбат, но со временем аппетит городских властей растет.

Москва в 2012 году активно начала создавать пешеходное пространство. Была организована большая пешеходная зона: Столешников переулок – Камергерский переулок – Кузнецкий Мост – Рождественка, в 2013-м к ним добавились Никольская улица. Московская власть осваивала бюджеты на благое дело, арендодатели потирали руки и радовались спросу на свои помещения – их калькуляторы отсчитывали ежегодное повышение ставок аренды, горожане и

туристы благодарно оставляли звонкие монеты. Сформировались кластеры люкс-зон и новых точек притяжения в городе, консультанты по недвижимости все в один голос говорили о позитивных изменениях на рынке стрит-ритейла.

Но проект «Моя улица» и желание избавиться от пробок (читай: автомобилей) внесли свои коррективы. На Тверской люкс-бренды сменил «Ашан», доля fashion-арендаторов за последние три года, по данным JLL, сократилась на 4%. Опустел Кутузовский проспект, некогда считавшийся люксовой улицей для стрит-ритейла. По данным CBRE, 30% помещений там пустует. Повсеместно популярные и дорогие рестораны стали заменяться более демократичными, и у арендаторов на променадах оптимизма поубавилось. Системные изменения в транспортной инфраструктуре города, а именно активные действия власти по ограничению парковок и насильному пересаживанию горожан на общественный транспорт, оказали существенное влияние на улицы Москвы – владельцы дорогих автомобилей с хорошим достатком уже не стремятся попасть туда. А значит, звонкие монеты в этих районах тратит только власть, которая инвестирует в реконструкцию улиц без автомобилей и совсем забывает о влиянии преобразований на реальный бизнес и недвижимость. Москва увлеклась борьбой с автомобилями настолько, что горожанам на пешеходных улицах

стало сложно воспользоваться даже такси, которые были призваны заменить персональный автомобиль: штрафные санкции преследовали и пассажирский транспорт с оплатой по счетчику. Автомобили каршеринга заполнили немногочисленный оставшийся паркинг.

Теперь мы наблюдаем, как растет популярность каршеринга на улицах Алматы. Мои друзья в южной столице все чаще говорят о своем нежелании выбирать в центр, и мотивация только одна – желание власти избавиться от личных автомобилей в центре необратимо ведет к изменению состава арендаторов на променадах города. Конечно, роскошь не всегда хорошо, но и дешевые забегаловки и отсутствие выбора – это тоже перебор. Все как в Москве. Такое ощущение, что акимат Алматы проходил практику именно на московских кейсах.

Несомненно, городу нужны пешеходные улицы, необходимо создавать новые точки притяжения, но делать это надо взвешенно и не впадая в крайности. Урбанистам Алматы необходимо не только думать о красоте и эстетике и выполнять наказ власти по борьбе с пробками, но и научиться проектировать инфраструктуру для автомобильного транспорта с учетом оценки текущей и планируемой нагрузки магистралей города. Надеюсь, власти Алматы проведут анализ ошибок и негативного опыта других городов и будут учитывать интересы всех горожан – и пешеходов, и автомобилистов.

Итоги года: инвестиции удачные и не очень

> стр. 1

Максимальная ставка по тенговым вкладам, размещаемым на год, равнялась на тот момент 13%. Таким образом, инвестор заработал бы 481 тыс. тенге. Если по истечении года он решил снова вернуться в валюту, то его капитал вырос бы до \$10 762 (считаем по курсу обменников 388,5 на 01.12.2019). Зафиксированная инвестором долларовая доходность составила бы 7,6% годовых.

Немного меньшую прибыль принесла бы покупка золотых слитков Нацбанка. Осенью прошлого года ими, в дополнение к банкам, начали торговать и обменные пункты. «Курсив» не нашел исторических котировок, поэтому за дату покупки золота

мы приняли 20 января 2019 года, когда драгметалл можно было купить по цене 16,1 тыс. тенге за грамм. При фиксации прибыли 1 декабря доходность золота за этот период (чуть более 10 месяцев) составила 11,9% в тенге и 6,6% – в валюте.

Но больше всех выиграли инвесторы, рискнувшие вложиться в акции компаний и выбравшие «правильных» эмитентов. Например, покупка акций «Газпрома» принесла бы человеку свыше 3 млн тенге прибыли, на долевых бумагах Халык Банка и Сбербанка России можно было заработать почти по 1,5 млн тенге.

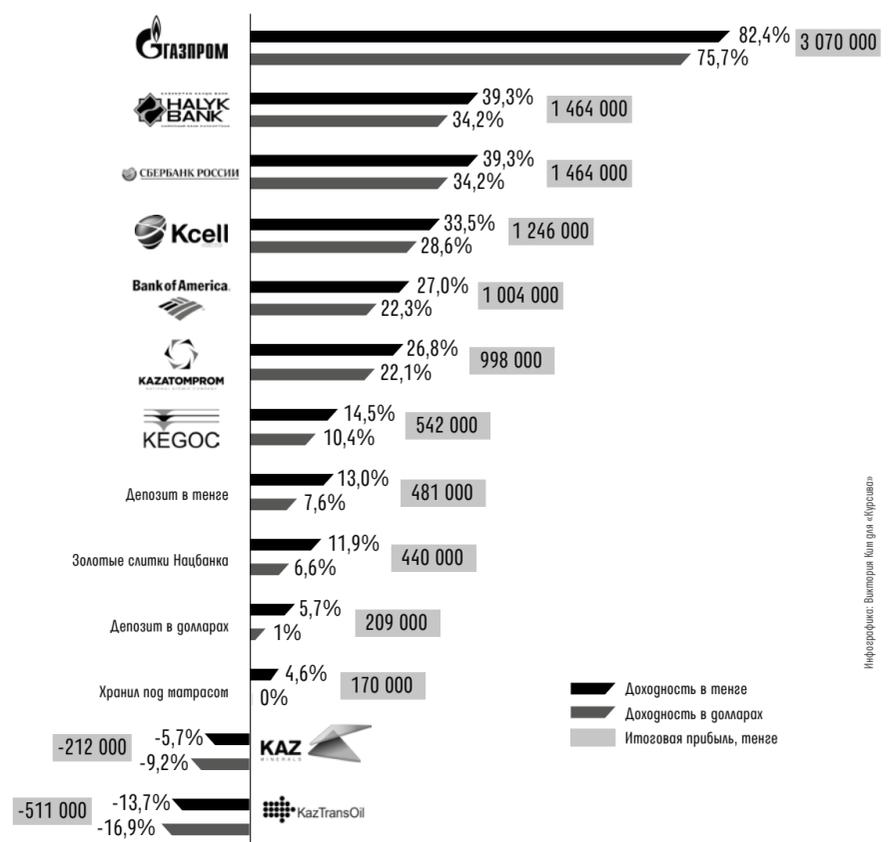
Поскольку 1 декабря в Казахстане является выходным днем, для расчетов доходности по акциям мы использовали даты 30 ноября 2018 года (официаль-

ный курс доллара – 372,51) и 2 декабря 2019 года (курс – 386,67). Итоговая прибыль рассчитана как сумма изменения цены акций и размера дивидендов. Например, простые акции Халык Банка за рассматриваемый период выросли с 103,86 до 133,89 тенге за бумагу, при этом банк выплатил дивиденды в размере 10,78 тенге на акцию. Отсюда итоговая прибыль нашего инвестора составила 1,464 млн тенге, что соответствует тенговой доходности в 39,3% годовых.

Отрицательная доходность KAZ Minerals и «КазТрансОйла», разумеется, разочаровала бы нашего условного инвестора. С другой стороны, не исключено, что именно сейчас котировки этих компаний достигли минимума и настало время покупать.



Фото: Shutterstock/Svitlana Medvedieva



Инфографика: Валерия Кип для «Курсива»

Источник: расчеты «Курсива»

Итоги года: цены старые и новые

«Курсив» предлагает вспомнить, как изменились за последний год цены на отдельные виды товаров массового спроса. Из продуктов питания больше всего подорожали гречка, молоко и мясо. Зато овощи, пригодные для длительного хранения, стали дешевле.

Максим АЗАРОВ

По официальным данным, годовая инфляция в Казахстане по итогам ноября составила 5,4%. В структуре потребительских цен наибольший рост пришелся на продовольствие (9,7%), далее идут непродовольственные товары (4,8%) и платные услуги для населения (0,6%). Однако государственная статистика дает обобщенную, агрегированную картину по всей стране. «Курсив» изучил, как изменились цены на те или иные конкретные товары для отдельно взятого потребителя в отдельно взятом городе.

На инфографике представлены цены из одной и той же сети супермаркетов в Алматы, подтвержденные товарными чеками. Исключение составляют лишь говядина и свежие огурцы, которые покупались на рынках. Стоимость доллара в обменных пунктах приведена для сравнения. Надо отметить, что приобретаемые товары не являлись самыми дешевыми в своей категории, а выбирались по принципу «цена – качество». Поэтому показательными здесь выступают не столько сами цены, сколько именно динамика.

Расхождения между тратами конкретного потребителя и данными статкомитета в отдельных случаях могут быть весьма существенными. Например, официальная статистика утверждает, что говядина с начала года по 1 декабря (то есть за 11 месяцев) подорожала на 15,4%. В нашем примере рост цены за 12 месяцев составил почти 40%. И наоборот,

статкомитет констатирует подорожание картофеля на 14%, хотя в случае с нашим покупателем этот продукт стал на 8% дешевле.

Из тех товаров повседневного спроса, чеки на которые нашему покупателю удалось сохранить, больше всего выросли цены на гречку, молоко, уже упомянутую говядину, спагетти, а также на зубную пасту и шампунь. Кроме того, опережающими темпами (выше 9,7%) дорожали курятина, хлеб и рис. Лидером по сниже-

нию стоимости стал лук, который подешевел на 31%, немного упали в цене и чай с сахаром.

Отдельно следует сказать о поведении цен на куриное филе. Судя по чекам, за последний год оно подешевело на 28%. Однако на самом деле цены просто вернулись к рыночным после аномального скачка, произошедшего осенью 2018-го. Тогда стоимость филе курицы взлетела с 1400 до почти 1900 тенге за килограмм. Анонимный собеседник «Курсива» не исключил, что в данном случае мог иметь место элементарный ценовой сговор

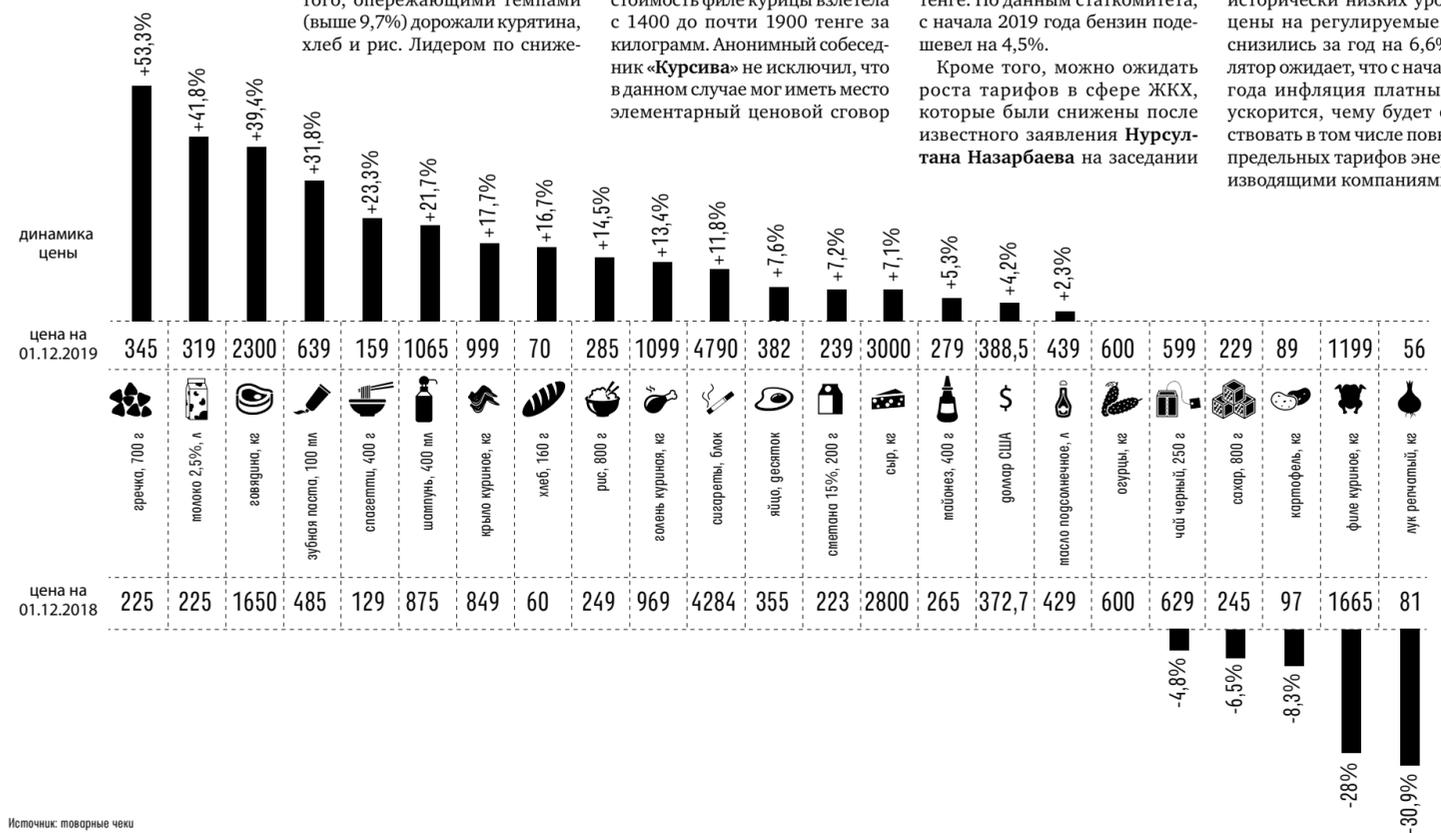
производителей или крупных оптовых поставщиков.

Как поведут себя цены на те или иные продукты питания в наступающем году, предсказать невозможно. Зато уже точно известно, что в стране подорожает бензин. Чиновники анонсировали, что из-за увеличения акциза рост цен на автомобильное топливо может составить 10 тенге. По данным статкомитета, с начала 2019 года бензин подешевел на 4,5%.

Кроме того, можно ожидать роста тарифов в сфере ЖКХ, которые были снижены после известного заявления Нурсултана Назарбаева на заседании

Совбеза в ноябре прошлого года. По официальным данным, с начала текущего года тарифы на отопление снизились на 10,6%, холодную воду – на 7,7%, канализацию – на 7,2%, горячую воду – на 5,9%, электроэнергию – на 4,5%, газ – на 4,3%, вывоз мусора – на 3,7%.

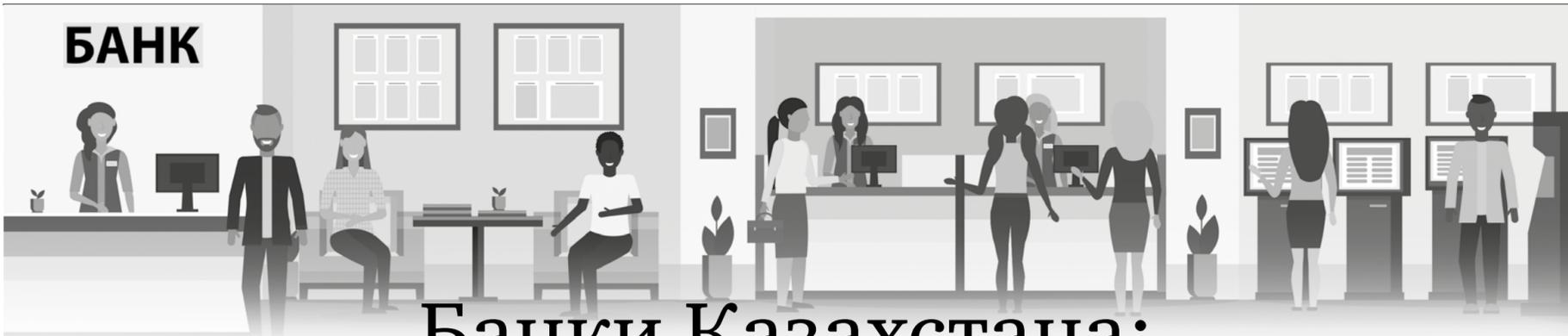
Нацбанк отмечает, что инфляция платных услуг находится на исторически низких уровнях, а цены на регулируемые услуги снизились за год на 6,6%. Регулятор ожидает, что с начала 2020 года инфляция платных услуг ускорится, чему будет способствовать в том числе повышение предельных тарифов энергопроизводящими компаниями.



Источник: товарные чеки

Инфографика: Валерия Кип для «Курсива»

БАНК



Банки Казахстана: ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ И ВЗГЛЯД СНАРУЖИ

Каким был уходящий год для отечественного банковского сектора и каких изменений на рынке можно ожидать в обозримом будущем? «Курсив» задал одни и те же вопросы Елене Бахмутовой, возглавляющей Ассоциацию финансистов Казахстана, и Ирине Велиевой, которая является директором направления «Финан-

совые институты и государственные финансы» в агентстве S&P Global Ratings. Одна из спикеров больше говорила о проблемах, другая не забыла упомянуть и о достижениях. «Курсив» решил не суммировать информацию, а опубликовать высказанные мнения по отдельности.

«Нас еще ждут какие-то изменения на рынке в части слияний и поглощений»



Елена БАХМУТОВА,
председатель Ассоциации финансистов
Казахстана

– Если подводить банковские итоги, год закрывается со знаком плюс или минус?

– В целом мы видим позитивную динамику, которая отражается в росте активов, показателей кредитного и депозитного портфелей. При этом не надо ждать чудес. Банковский сектор только отражает состояние экономики, и его темпы роста сопоставимы с темпами роста всей экономики страны.

– На конференции S&P в Алматы заявлялось, что аудиторы подвергают сомнению достоверность отчетности казахстанских банков. Это характерно только для Казахстана? На основе этого можно поставить диагноз всей экономике?

– Действительно, по четырем банкам за 2018 год были даны заключения аудиторов с оговорками, что по некоторым данным они не получили достаточные подтверждения. Я не могу назвать эти четыре очень небольших банка, но их доля составляла всего 1,5% от общего объема банковских активов, поэтому распространять на всю банковскую систему Казахстана это утверждение неверно. Проблемы с отчетностью банков случаются и в мировой практике. Например, недавно Банк Англии оштрафовал одну из крупных финансовых групп на 44 млн фунтов за недостатки в отчетности за 2013–2017 годы. Это стандартные ошибки банкиров во всем мире, поэтому не стоит посыпать голову пеплом – мы не исключение. Но, безусловно, подобные ситуации надо искоренять. Должен быть постоянный мониторинг и контроль.

– Если сравнивать казахстанскую банковскую систему с системами других стран, насколько наши банки конкурентоспособны? Система способна существовать без постоянной поддержки государства?

– Если говорить о достижениях нашей системы в безналичных расчетах, то они впечатляют даже зарубежные рынки. И эта высокая динамика сейчас продолжает набирать обороты: 10,5 трлн тенге безналичных платежей, рост по сравнению с прошлым годом в 2 раза. Казахстанцы бьются за рубежом, они сравнивают услуги у нас и у иностранных банков. Невозможно развивать бизнес, если вы не будете внедрять последние достижения финансовых технологий. Согласно оценкам Всемирного банка, казахстанские банки интегрированы и работают по современным технологиям. Говорить, что наши банки нежизнеспособны, – это искажение реальности. Последние презентации совершенно новых цифровых продуктов крупнейших казахстанских банков еще раз подтверждают, что банки уделяют развитию технологий и удобству клиентов очень серьезное внимание. У нас в стране работает 14 банков с иностранным участием, что также подстегивает конкуренцию. Посмотрите, ситуация меняется от квартала к кварталу: кто-то сегодня на первом месте по темпам роста активов, кредитов или депозитов, через некоторое время лидерство переходит

к другим банкам. Это говорит о большой мобильности сектора и высокой конкуренции.

– Есть ли у вас прогнозы по развитию банковского сектора? Несколько лет назад говорилось о том, что с рынка уйдет еще несколько игроков. Это произошло или предстоят банкротства?

– В настоящее время объединяются три банка. Процесс затягивается, но, вероятно, уже близок к завершению. Это подтверждает прогнозы о сокращении количества участников рынка. После внешней оценки качества активов (AQR), возможно, потребуется дополнительное резервирование для некоторых банков, поэтому возможны дополнительные альянсы банков. Я по-прежнему полагаю, что нас ждут еще какие-то изменения на рынке в части слияний и поглощений. Это лучший выход из ситуации, нежели ужидание принудительных действий регулятора.

– В Казахстане большая часть займов для обрабатывающего сектора экономики выдается за счет госпрограмм. В итоге банки вкладывают деньги в ноты Нацбанка. Как вы оцениваете эту практику?

– Кому помогают госпрограммы? Они помогают заемщикам, а не банкам. Предприниматели хотят получить ресурсы не по рыночной ставке (допустим, 12%), а под 6%. Субсидии из бюджета выделяются не банку, а заемщику, при этом доходы банков напрямую не зависят от размеров и сумм выделяемых субсидий. По опыту банков, длительная подпитка за счет госпрограмм не только не улучшает финансовое положение заемщиков, но, наоборот, приводит к их зависимости от субсидий. Безусловно, нужна перезагрузка государственных программ.

Напомню, дизайн госпрограмм был разработан в кризисные времена, однако ситуация существенно изменилась. Например, в 2014 году на рынке был острый недостаток ликвидности, сегодня – обратная ситуация. Формы и инструменты господдержки необходимо постоянно адаптировать под приоритеты экономической политики и реалии рынка. Сейчас настал тот момент, когда надо пересмотреть методы и инструменты поддержки бизнеса. Экономике нужны нормальные рыночные механизмы финансирования, когда заемщики получают деньги у частных кредиторов по рыночным ставкам, адекватным их кредитному риску, а госпрограммы представляют на определенный срок поддержку для запуска и устойчивого развития бизнеса. В международной практике используется не прямое кредитование из государственных институтов развития, а гарантирование ими рыночного заимствования в БВУ или на фондовом рынке, налоговые стимулы и, возможно, компенсация части издержек, которая может удешевлять рыночное кредитование.

– Проект дедолларизации удался? Нацбанк признает отток капитала из страны. О такой дедолларизации говорили?

– Дедолларизация – это комплекс мер, которые принимают различные государственные учреждения в лице правительства, Нацбанка, а также субъектов экономики. Все участники действовали в этом направлении. Нацбанк действовал достаточно последовательно. И изменения в структуре депозитов физлиц подтверждают позитивные изменения. Также дедолларизация способствует денежно-кредитной политике Нацбанка, а именно таргетирование инфляции. Переведу на простой язык: чем меньше в нашей ежедневной потребительской корзине будет товаров, связанных с твердой валютой, то есть зависящих от импорта, тем в меньшей степени население будет обращать внимание на курс доллара. Всевозможные административные и регуляторные барьеры, как,

например, ограничение работы обменных пунктов, вряд ли существенно изменят ситуацию.

Иногда крупные экспортеры предпочитают держать деньги в зарубежных банках. Если это связано с профилем их обязательств по займам, направлением будущих инвестиций в развитие и у компании есть необходимый персонал для торговли финансовыми инструментами на иностранных рынках, то это их нормальная операционная деятельность. Проект дедолларизации предназначен не для них. Недавно ехала на работу, и ведущий на радио сделал объявление для автомобилистов (автомобилистов!): «Сейчас назову три основные вещи для водителей: пробки, погода и курс доллара». Положа руку на сердце, для 98% автомобилистов сегодняшний курс доллара абсолютно не важен, скорее важны инфляция и цена на бензин. Когда изменение курсов валют для большинства из нас не будет иметь никакого практического значения, тогда в стране существенно снизится долларизация.

– Какие реформы нужны нашим банкам?

– Сейчас очень модно говорить о финансовой инклюзии. Различные финансовые услуги должны быть доступны всем категориям населения: жителям сельской местности, людям с ограниченными возможностями, с низкими доходами и так далее. Если говорить о базовых вещах, необходимо развитие традиционного корпоративного и розничного кредитования. БВУ должны развивать онлайн-сервисы, чтобы люди могли, не выходя из дома, получать любые финансовые услуги, что требует постоянных инвестиций в технологии и компетенцию сотрудников. Казахские банки трансформируются из консервативных структур в подвижные организации (agile), которые должны адаптироваться к новым условиям на рынке. Однако главное все же доверие. Доверие всегда строится на прозрачности корпоративного управления, эффективном управлении рисками, справедливом регулировании и, при необходимости, жестком надзоре. Резюмируя, банки должны иметь жизнестойкие стратегии и продемонстрировать рынку, клиентам и регулятору, что они могут приумножить капитал и отвечать ожиданиям клиентов.

«Банковская система не способна справиться с проблемами досоздания резервов самостоятельно»



Ирина ВЕЛИЕВА,
директор направления «Финансовые
институты и государственные финансы»
агентства S&P Global Ratings

– Если подводить банковские итоги, год закрывается со знаком плюс или минус?

– На мой взгляд, год для казахстанских банков закрывается с большим знаком вопроса. Сейчас банковская система находится в точке высокой неопределенности, связанной с проведением оценки качества активов (asset quality review, AQR). В наших отчетах мы неоднократно отмечали, что реальное качество кредитных портфелей в казахстанских банках существенно хуже официальной статистики. По нашим оценкам, реальный уровень просроченной задолженности составляет порядка 20–25% портфеля. При этом уровень покрытия плохих долгов резервами по-прежнему один из самых низких в регионе – около 40%. Это неизбежно создает необходимость в дополнительном резервировании. Возможно, масштабы этой потребности будут озвучены по итогам AQR.

Но следующий большой вопрос, который здесь возникает: что регулятор и сами банки будут делать с результатами AQR? Где взять средства на создание дополнительных резервов? Да, в 2017 году была проведена масштабная рекапитализация сектора, но сам механизм, на наш взгляд, не был эффективным, поскольку потребности в масштабном до-резервировании сохраняются и сейчас, кредитные организации не решили проблемы с плохими долгами, а собственники большинства банков фактически не осуществляли дополнительных вливаний в капитал «живыми» деньгами.

– На конференции S&P в Алматы заявлялось, что аудиторы подвергают сомнению достоверность отчетности казахстанских банков. Это характерно только для Казахстана? На основе этого можно поставить диагноз всей экономике?

– Это действительно уникальная ситуация, которая отражает специфику Казахстана. Аудиторские оговорки в банковской отчетности, в принципе, достаточно редкое явление в других странах, особенно среди банков первой десятки. Это скорее исключительный случай. Тем не менее диагноз для всей экономики ставить на этой основе нельзя. Но можно утверждать, что возобновление интереса международных инвесторов к банковскому сектору Казахстана невозможно без повышения прозрачности и открытости сектора. Качественная отчетность и «чистые» аудиторские заключения – необходимый элемент этой прозрачности.

– Если сравнивать казахстанскую банковскую систему с системами других стран, насколько наши банки конкурентоспособны? Система способна существовать без постоянной поддержки государства?

– Банковский сектор Казахстана тяжело отходил от последствий глобального кризиса 2008–2009 годов. Пожалуй, тяжелее всех стран в регионе. Размер банковского сектора в экономике за последние 10 лет существенно сократился: с более чем 100% до 60% ВВП. Соотношение кредитного портфеля и ВВП – на уровне 30%, это крайне низкий показатель, свидетельствующий о неэффективности работы трансмиссионных механизмов и неспособности банковского сектора удовлетворить спрос на кредиты со стороны крупнейших корпоративных заемщиков в Казахстане. В этом смысле конкурентоспособность банков Казахстана довольно низкая.

В настоящее время, как я уже обозначила выше, система, на наш взгляд, не способна справиться с проблемами досоздания резервов самостоятельно. Потребуется помощь от государства либо от собственников банков. В дальнейшем все будет зависеть от макроэкономической картины и от эффективности управления банками. При этом хочу подчеркнуть, что качество корпоративного управления напрямую зависит от того, несут ли собственники и менеджмент «проблемных» банков ответственность за результаты своего управления финансовыми институтами. Если все убытки будет покрывать только государство, подобная ситуация может сохраняться годами и десятилетиями.

– Есть ли у вас прогнозы по развитию банковского сектора? Несколько лет назад говорилось о том, что с рынка уйдет еще несколько игроков. Это произошло или предстоят банкротства?

– Если вынести за скобки результаты AQR и возможные дальнейшие шаги регулятора и акционеров, мы ожидаем, что 2020 год будет достаточно спокойным. Большинство слабых игроков уже ушло с рынка, и массовых банкротств мы не ожидаем. Тем не менее мы продолжаем наблюдать процесс «поляризации» банковской системы: крупные и сильные банки становятся сильнее, а слабые – все слабее, в том числе и в силу меньшего доверия клиентов. Мы ожидаем, что в 2020 году ряд мелких банков может уйти с рынка, однако их доля в активах банковской системы незначительна, и для рынка в целом это не будет стрессом.

– Проект дедолларизации удался? Нацбанк признает отток капитала из страны. О такой дедолларизации говорили?

– В Казахстане по-прежнему высокий уровень долларизации депозитов (порядка 43%) и кредитов (около 20%), хотя оба этих показателя планомерно снижаются. Процесс дедолларизации обычно занимает достаточно долгое время. Кроме того, он тесно связан с вопросом доверия населения к собственной валюте, опытом прошлых девальваций и последовательностью политики Нацбанка и правительства в этих вопросах.

Подготовила Ирина ЛЕДОВСКИХ



ПРАКТИКА БИЗНЕСА

Деньги и возраст решают все

Что предопределят ближайший вектор развития казахстанского ритейла.

Георгий КОВАЛЕВ

Международная исследовательская компания Nielsen проанализировала настроение потребителей в разных странах мира. Данные, полученные в Казахстане, далеки от оптимистических.

Потребительский спрос сдерживают низкие доходы

28% казахстанцев связывают будущее с тревожными мыслями о росте цен на еду, 23% опасаются возможных внезапных трат на медицинские услуги, 20% переживают о сужающихся возможностях по оплате долговых обязательств. Это сильно отличается от показателей, например, Европы. 42% европейцев, планируя будущее, в первую очередь думают о сбережениях и важности сохранения здоровья, цены на продукты питания беспокоят 16%.

На самочувствии казахстанцев негативно отражается покупательский кризис – все большую часть дохода люди тратят на продукты. По подсчетам исследователя **Марата Шибутова** в 2018 году в стране доля трат на питание в среднем семейном бюджете составила 52,2%. Такой же баланс расходов был в РК в начале 2000-х годов.

Мадина Сейсенгалиева, коммерческий директор Nielsen Kazakhstan, подчеркивает принципиальную разницу. Начиная с 2003 года рост экономики страны отражали двузначные цифры, что привлекало инвесторов и позволяло смотреть в будущее с надеждой. Текущий же годовой экономический рост (3,1% – по данным Nielsen, 4,4% – по ожиданиям Министерства национальной экономики РК), не оставляет места для оптимизма.

Зарплаты растут только в цифрах

Другой важный показатель – уровень дохода населения. Существует две методики расчета – определение средней зарплаты и определение номинального реального дохода на душу населения.

Казахстанская статистика отражает постоянный рост средней заработной платы. К примеру, в 2011 году она равнялась 90 тыс. тенге и постоянно росла, достигнув уровня в 162 тыс. тенге в 2018 году. Но перевод этих показателей в доллары, подчеркивает Ма-

дина Сейсенгалиева, отражает постоянное снижение реальной покупательной способности этих денег. Если средняя зарплата в 2011 году равнялась \$614, то в 2018 году – \$471.

То же самое показывает сравнение номинальных и реальных доходов на душу населения. Номинальный персональный доход

прибавляла по 15% ежегодно, то в 2015 году данный показатель ушел в минус, а с 2016 года продажи растут всего на 2–3%.

Ритейл в регионах

Исследование Nielsen показало: в Казахстане есть регионы, в которых рост доходов превышает рост расходов. К примеру,

ального развития сообщили, что объем торговли за январь-ноябрь этого года составил 281,6 млрд тенге – это больше показателя 2018 года на 0,4%. Ритейлеры отмечают рост цен на продукты и падение спроса на крупы (рост цен на 15–40%), кондитерские изделия, колбасы и рыбные консервы. Хорошо продаются:

когда потребители начинают экономить. По данным Nielsen, в стране больше половины непродовольственных товаров продаются в формате специальных ценовых акций, в категории продовольственных товаров – 19%. По мнению эксперта, размер скидок и продолжительность распродаж будут расти.

13%, в Великобритании – 10%. Данные Nielsen оптимистичнее, по их оценке, торговля через прилавки постепенно уступает место современным форматам.

По информации Nielsen, в Казахстане 66 тыс. торговых точек, включая супер- и гипермаркеты, магазины, киоски, павильоны, аптеки, точки на открытых рынках, а также магазины парфюмерии и бытовой химии. Мадина Сейсенгалиева говорит, что на один супер- или гипермаркет приходится 20 маленьких магазинов и более 100 торговых мест на рынках. Такое соотношение демонстрирует широкие перспективы сетевых игроков в РК.

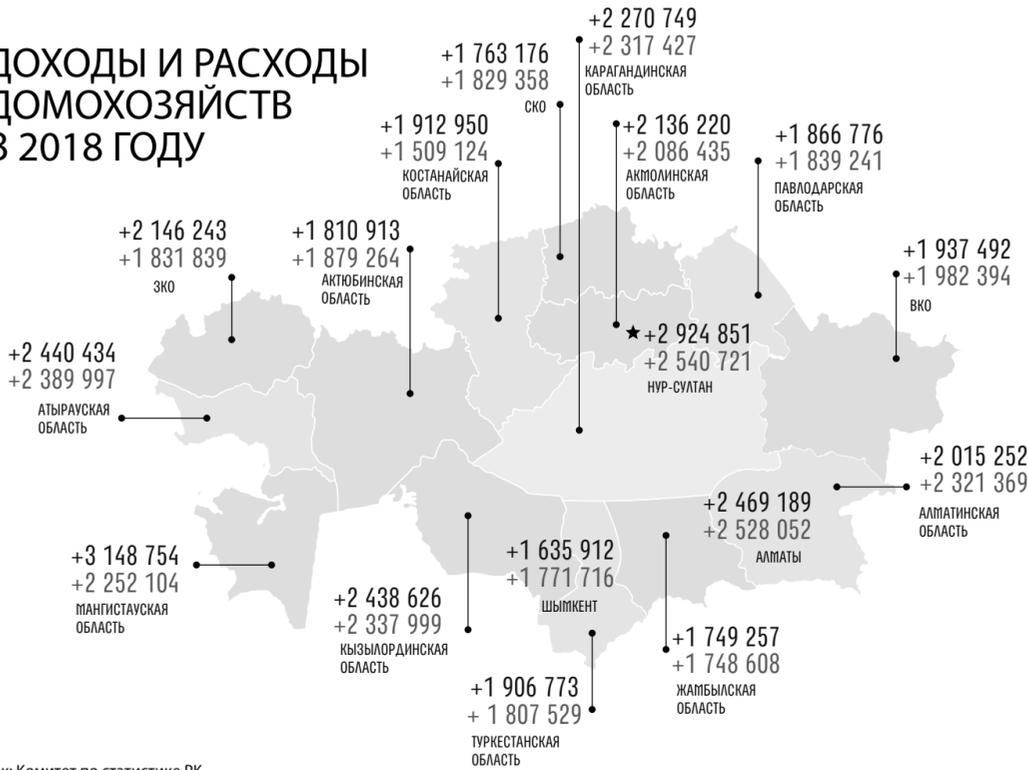
Куда поведет рынок поколение Z

В стране начинает входить в силу новая категория покупателей. Они игнорируют как рынки, так и супермаркеты и вообще не желают тратить время на традиционные покупки, предпочитая доставку продуктов. Это поколение Z – так называют родившихся после 1994 года. Самым старшим представителем этого поколения сейчас 25 лет.

Особенность демографической картины в Казахстане – доминирование возрастной группы до 35 лет – 60% населения. Nielsen указывает, что сейчас в возрастных группах 15–19 лет и 20–24 года насчитывается по 1,1 млн человек. Это сравнимо с группами 40–44 года (1,2 млн) и 45–49 лет (1,1 млн). В группе 50–54 года – меньше миллиона человек. Марат Шибутув подсчитал, что ежегодно число совершеннолетних будет расти на 200–250 тыс. человек. Мадина Сейсенгалиева полагает, что потребительские привычки молодой группы могут радикально поменять ритейл страны. Это поколение выросло вне проблем, которые формировали привычки их родителей: дефицит товаров, важность стабильности потребления. Поколение Z ценит свободу, они непредсказуемы, тратят деньги, не задумываясь, и готовы на эксперименты – в том числе и в выборе товаров.

Исследование Nielsen показало, что 28% из этой возрастной группы склонны приобретать новые продукты, 51% время от времени покупает что-то новое. Другая их особенность – понимание ценности времени, они предпочитают заказывать продукты с доставкой через онлайн-магазины. «Если появится сильный игрок онлайн-торговли с продуманной складской сетью, это может радикально поменять расклад сил на рынке ритейла», – резюмирует Мадина Сейсенгалиева.

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ В 2018 ГОДУ



Источник: Комитет по статистике РК

Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

растет: в 2011 году он составлял 56,5 тыс. тенге, в следующем году – 60,5 тыс. тенге. Но купить на эти деньги товаров и услуг можно было на 1,4% меньше – то есть реальный доход сократился. Ярче всего эту особенность иллюстрирует ситуация в девальвационном 2015 году. Номинальный подушевой доход тогда сохранился на уровне предыдущего года, но реальная покупательная способность этих денег упала на 12,5%.

В начале 2019 года ситуация была неопределенной. По статистике реальные доходы выросли на 9%. При этом исследование Nielsen показало аналогичный рост расходов. Неопределенность ситуации создает негативное настроение у потребителей. Это напрямую влияет на состояние ритейла в стране. Показатели продаж растут, но незначительно. Если с 2010 по 2015 год торговля в физическом объеме

в Западной Казахстане доходы в 2018 году выросли на 15%, а расходы – на 8%. Средняя зарплата в Атырауской области в III квартале 2019 года составляла 361,5 тыс. тенге – это на 89,2% выше республиканского показателя.

Соответственно и ритейл чувствует себя здесь уверенно, потребительский спрос стабилен. **Эльбрус Гулиев**, представитель ТОО «Kaz.Fruit.Company», главного поставщика овощей и фруктов Мангистауской области, говорит, что покупатели с недоверием относятся к недорогим товарам, подозревая в них низкое качество. При выборе между отечественными продуктами питания и импортными предпочтение скорее отдадут последним.

В соседней Западно-Казахстанской области ситуация с покупательским спросом иная. В областном управлении предпринимательства и индустри-

молоко, хлеб, макаронные изделия, картофель, лук, морковь, капуста, яблоки, апельсины и бананы. Не снижаются продажи полуфабрикатов, в ходу – пельмени, вареники, котлеты.

В Восточно-Казахстанской области, по информации администраций крупнейших региональных торговых сетей, продажи резко снизились в конце года. В магазинах отмечают сокращение спроса на огурцы (их цена выросла на 21%), помидоры (22,2%), сыры (11%), апельсины (8%). Продажи мясных и рыбных деликатесов, колбас упали на 15–20%, алкоголя – на 5%, кондитерских изделий – на 13%.

Покупатели области стали посещать магазины, когда там устраиваются скидки – в эти дни продажи вырастают на 15–25%. Мадина Сейсенгалиева говорит, что это единственная стратегия продаж для ритейла в условиях,

ситуацию на севере и юге страны можно кратко охарактеризовать фактами. В Костанайской торговля чувствует себя стабильно: доход здесь вырос на 14%, расходы – на 8%. Иная картина в Северо-Казахстанской области, здесь самый большой в стране отрицательный разрыв между доходами (рост на 11%) и расходами (рост на 16%). Сеть «Рамстор», сокращающая свое присутствие на рынке, закрыла в Шымкенте свою последнюю точку.

Журналисты региональных редакций «Курсива» отмечают, что в регионах по-прежнему преобладает неорганизованная «базарная» и «рыночная» торговля. Как показывают исследования Eurostat, на долю современной розницы в Казахстане приходится не более трети рынка. Для сравнения: в России «серая» доля рынка равна 32%, в Польше – 17%, в Германии –

Необходимы срочные меры по спасению сахарной отрасли Казахстана

Айжан НАУРЗГАЛИЕВА, президент ОЮЛ «Казахстанская Ассоциация сахарной, пищевой и перерабатывающей промышленности»

Каждое государство стремится к независимости. Один из факторов независимости – продовольственная безопасность. Низкий уровень продовольственной безопасности влечет ценовой демпинг, что приводит к развалу отечественного производства, потере внутреннего рынка и, в дальнейшем, к монопольному диктату и росту цен.

Согласно пороговым значениям экономических показателей безопасности страны, оптимальный уровень самообеспеченности продовольствием составляет 75%, в Германии – 92%, в Англии – 72%. В Казахстане, по результатам 2018 года, данный показатель по сахару составил 49% (221 тыс. тенге – произведено сахара: 450 тыс. тенге – объем рынка).

Сахар – это продукт стратегического значения. Если зерно идет под номером 1, то сахар – под номером 3. В РК для самообеспеченности продовольствием нужна действенная программа поддержки со стороны государства особо значимых

отраслей, одной из которых является сахарная.

Уже имел место печальный опыт прошлых лет (2010–2012 годы), который показал, что казахстанской сахарной промышленности сложно выдержать конкуренцию с Россией и Беларусью. При помощи демпинга российские поставщики сахара «выдавили» с рынка Казахстана отечественных производителей и в дальнейшем очень высоко подняли цены, так как конкуренция полностью отсутствовала.

Существует опасность повторения такой ситуации, поскольку в Российской Федерации имеет место профицит белого сахара. Так, по состоянию на 11 декабря 2019 года в России произведено более 6 млн т сахара из свеклы урожая 2019 года. К тому же в РФ 62 действующих сахарных завода, которые перерабатывают 315,6 тыс. т сахарной свеклы в сутки.

Следует отметить, что в текущем сезоне цены на белый сахар в Казахстане резко пошли вниз. В начале сентября (05.09.2019 года) в городе Алматы цена на российский сахар составляла 160 тенге за кг. Но уже в октябре 2019 года (на 20.10.2019) этот показатель снизился до 145 тенге за кг. В начале декабря 2019 года цена на сахар, в ряде случаев, составляла 130 тенге за кг.

Такая динамика цен на сахар на внутреннем рынке Казахстана крайне негативно влияет на экономнику отечественных сахарных заводов.

Для сравнения: на сегодня себестоимость производства сахара из сахарной свеклы в Казахстане составляет в среднем не менее 165–170 тенге за кг, с НДС. Анализ показывает, что по уровню безубыточности российские сахарные заводы на порядок ниже казахстанских производителей. Это главная причина низкой внешней и внутренней конкурентоспособности казахстанского сахара.

На сегодня можно дать следующую оценку состояния сахарной отрасли Казахстана. Она находится на начальном этапе формирования собственной сырьевой базы – создания современной организационной системы возделывания и переработки сахарной свеклы. По прогнозам экспертов, этот период займет четыре-пять лет – при условии активной поддержки государства и принятия ряда защитных мер с целью поддержки внутреннего производителя. Сахарной отрасли республики необходим реанимационный период для создания современной конкурентоспособной отрасли. В противном случае неизбежны рецессия и крах.

Чтобы в дальнейшем удерживать рынок сахара, нужна конкурентоспособная сахарная отрасль. В настоящее время перспективы развития сахарной отрасли в Казахстане в первую очередь связаны с наращиванием производства свекловичного сахара.

Объем рынка сахара в Казахстане составляет 450–500 тыс. т. Для обеспечения сахарного рынка только свекловичным сахаром необходимо вырастить 4 млн т сахарной свеклы, что пока недостижимо.

В Казахстане на сегодняшний день семь сахарных заводов, из которых действующих – три. Производственные мощности сахарных заводов РК составляют 12 600 т в сутки по свекле, для переработки 4 млн т нужно 317 суток, но сахарная свекла не подлежит столь длительному хранению, поэтому остро стоит вопрос о наращивании производственных мощностей для сокращения периода хранения и переработки свеклы. Также необходима глобальная модернизация заводов. Расчеты показывают, что в результате модернизации только одного сахарного завода в среднем создается 500–600 новых рабочих мест только на заводе, а в смежных отраслях задействованы тысячи человек.

Все эти вопросы невозможно решить без государственной поддержки. Государство вкладывает значительные финансовые ресурсы в возрождение сахарной отрасли, в мелиорацию, но при этом не защищает свой рынок и сахарную отрасль. На наш взгляд, государственные программы должны быть системными и действенными, с положительным экономическим эффектом.

К примеру, наш сосед – Узбекистан – ввел 20%-ный акциз на ввоз сахара. В Беларуси установили минимальную цену продаж на их рынке не ниже себестоимости производства сахара на белорусских заводах. То есть, эти страны своевременно принимали антидемпинговые меры против зарубежных монополий.

Просьбы казахстанских производителей сахара рассмотреть возможность установления предельных минимальных цен на сахар белый кристаллический (данная мера возможна согласно Приложению №19 к Договору о Евразийском экономическом союзе), направленные в правительство РК, пока остаются без ответа. Возникает вопрос, почему?

Думается, это связано прежде всего с недооценкой социальной и экономической роли сахарной отрасли Казахстана в обеспечении экономического роста.

В связи с демпингом на рынке сахара со стороны российских производителей необходимо рассмотреть возможность поддержки местных производителей сахара путем принятия следующих мер:

- введение заградительных таможенных пошлин в размере не менее 5% на сахар белый, ввозимый из стран ЕАЭС, сроком до пяти лет (до 2024 года);
 - введение квот на объем не более 50 тыс. т на импорт сахара из Российской Федерации и установление минимальной цены продаж на внутреннем рынке;
 - субсидирование закупок сахара местного производства;
 - запрет закупок сахара для государственных нужд не у местных производителей;
 - предоставление площадей сахарным заводам под выращивание сахарной свеклы, по примеру развитых агропромышленных стран.
- Полагаем, что реализация перечисленных мер позволит существенно повысить уровень конкурентоспособности казахстанских производителей сахара и обеспечить равные условия конкуренции с белорусскими и российскими сахарными заводами.

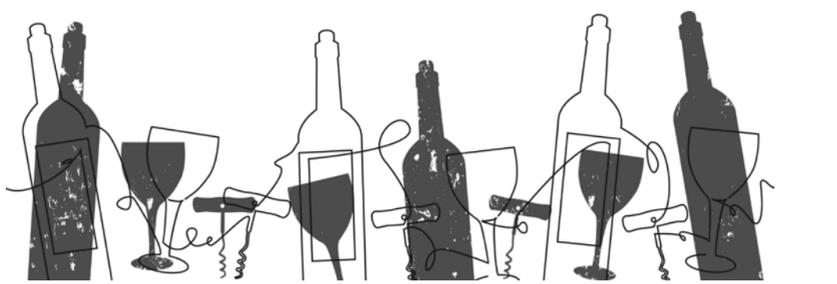


Фото: Shutterstock/ Iryu

Все дело в пузырьках

Игристые вина – неременный атрибут новогоднего стола. «Курсив» выяснил, из каких стран в Казахстан завозят этот напиток и за сколько его можно приобрести.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО

Бой часов и звон бокалов с игристым вином для многих символизирует наступление Нового года. До 90-х годов прошлого века выбор казахстанцев был ограничен «Советским шампанским» за 3 рубля или, если повезет, «Советским шампанским коллекционным» за 6 рублей – оба напитка были местного производства. Изредка в магазинах появлялось игристое вино из Венгрии за 4 рубля 50 копеек, которое казахстанцы не жаловали. Сейчас выбор куда шире – в 2018 году в республику было завезено почти 2 млн л игристого вина из 18 стран, и еще 2,7 млн л отечественные виноделы произвели сами.

С итальянским акцентом

На прилавках супермаркетов и в специализированных магазинах по-прежнему можно увидеть то самое «Советское шампанское» местного производства – оно до сих пор пользуется спросом у людей старшего поколения. Одна из причин

популярности напитка – ценовая категория (от 725 тенге). Аналоги из Молдовы и России под названием «Советское игристое классическое» подороже – за молдавский продукт надо заплатить 1280 тенге, а за российский – 1780 тенге.

Россия и Молдова – ведущие экспортеры игристых вин в РК, по объемам поставок они уступают только Италии. По статистическим данным, в 2018 году Россия экспортировала в Казахстан более 230 тыс. л, а Молдова – более 451 тыс. л различных игристых вин. Из Италии же в 2018 году в нашу республику завезли более 709 тыс. л спуманте (именно так в этой стране называют игристые вина). Наименьшая цена за стандартную бутылку игристого из Итальянской Республики, которую обнаружил «Курсив» во время посещения супермаркетов Алматы, составила 1849 тенге. Самое дорогое итальянское спуманте стоило 4649 тенге.

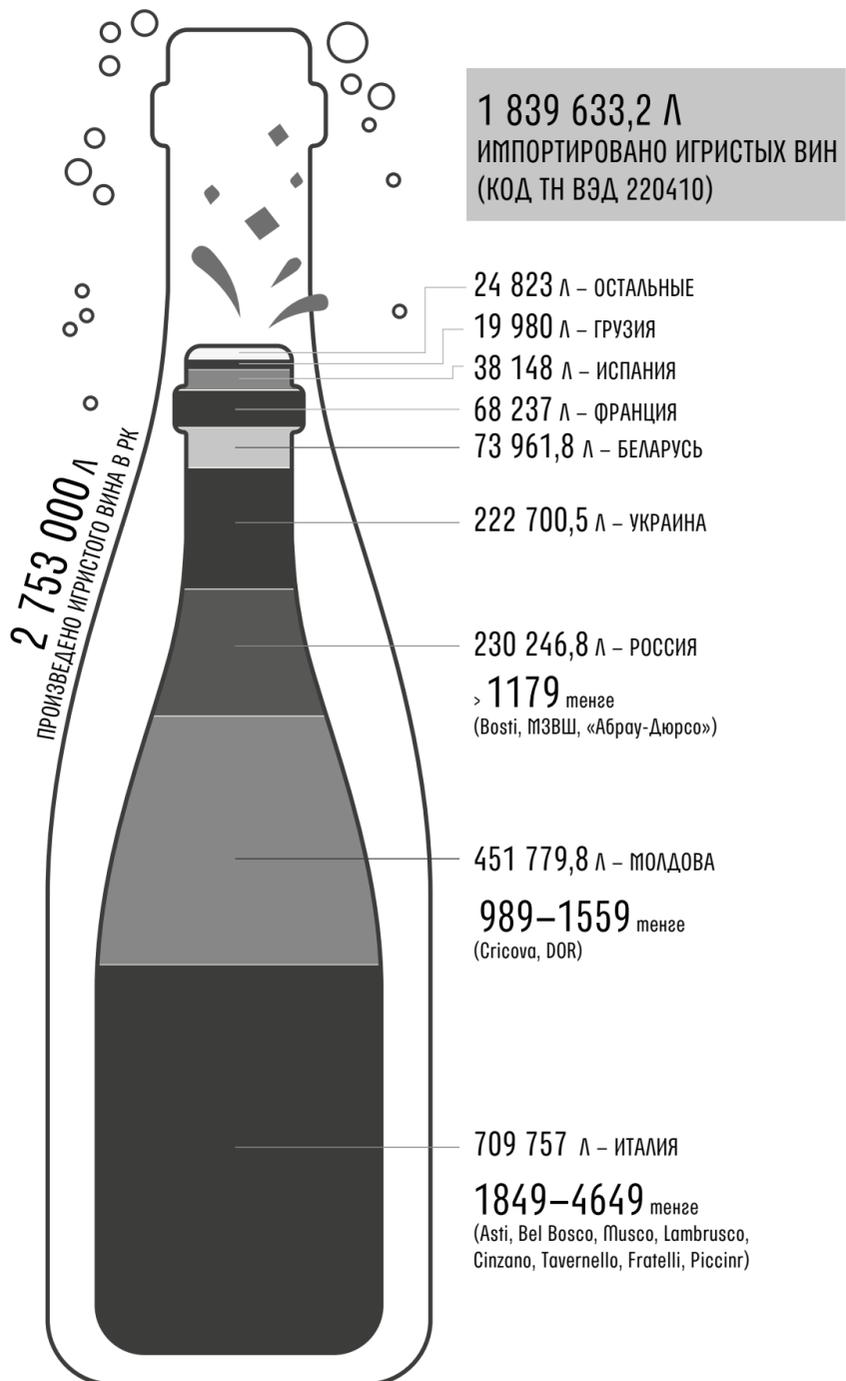
Географический выбор

Украина по объемам поставок в Казахстан игристого вина лишь немного уступает РФ – в прошлом году на отечественный рынок были завезены 222 тыс. л украинского игристого. Стоят украинские игристые вина несколько дороже российских и молдавских – от 1385 тенге, и это в рамках акционного предложения.

Игристые вина из Беларуси и Франции в Казахстан поставляются в сопоставимых объемах – 73 тыс. л из страны – партнера по ЕАЭС и 68 тыс. л из страны – оплота мирового виноделия. Самое доступное по цене игристое вино из Франции стоит 4570 тенге, и речь не идет о шампанском. Стоимость настоящего игристого вина из провинции Шампань, которое и имеет право называться шампанским, начинается от 25 225 тенге и в зависимости от качества и срока выдержки доходит до 170 тыс. тенге.

В магазинах нашей республики реже, но можно встретить игристые вина из Венгрии, Грузии и Испании. Наиболее доступными из них являются праздничные напитки, произведенные в Венгрии. Цены на них начинаются от 905 тенге (дешевле только игристые вина местного производства) и ограничиваются 2 тыс. тенге. Продукция виноделов Грузии на их фоне существенно дороже – от 2200 тенге, что чуть ниже по стоимости популярной в странах Европы испанской кавы, которую можно приобрести и за 2235 тенге. Если же хочется какой-то экзотики, то можно пригледеться к игристым винам из Бельгии, Германии, Португалии и даже Чили, Мексики, Аргентины и Австралии. Вот только за экзотику придется заплатить подороже. К примеру, за игристое вино из Австралии попросят от 13 725 тенге и выше.

ПРОИЗВОДСТВО И ИМПОРТ ИГРИСТЫХ ВИН В РК



Инфографика: Виктория Кунгина «Курсив»

Источник: КС МНЭ РК, КГД РК, расчеты «Курсива», собственные наблюдения «Курсива»

Как защитить ваш аккаунт в Instagram и спрятать личные фото от посторонних глаз

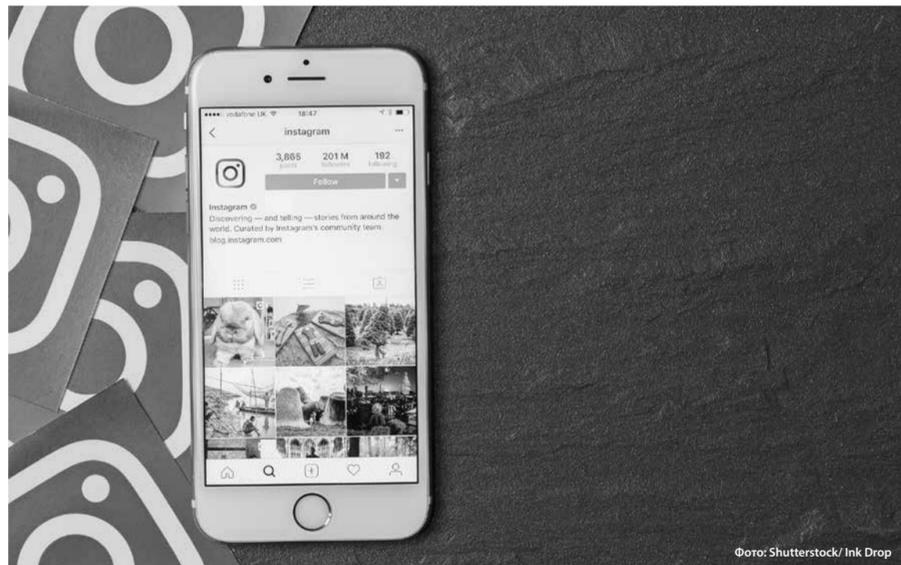


Фото: Shutterstock/ Ink Drop



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

Как проверить в приложении, настоящее ли письмо от Instagram вам пришло

Разработчики Instagram придумали, как защитить своих пользователей от фишинга через почту. Теперь в настройках приложения вы можете посмотреть, какие письма соцсеть присылала вам за последние две недели. Если вы получили письмо якобы от Instagram, но в приложении его нет – можете смело отправлять его в спам.

Настраиваем конфиденциальность в Instagram

Instagram позволяет не только обеспечить безопасность профиля, но и ограничить доступ к вашим фотокам, видео, историям отвечать на них. Все это делается в разделе «Конфиденциальность» в блоке «История». Там же можно запретить читателям делиться вашими историями в сообщениях и показывать ваши посты в своих историях.

- Для этого:
- откройте свой профиль;
 - нажмите на три полоски в правом верхнем углу экрана;

Настраиваем безопасность аккаунта в Instagram

Чтобы найти настройки безопасности:

- откройте свой профиль;
- нажмите на три полоски в правом верхнем углу экрана;
- выберите «Настройки»;
- перейдите в раздел «Безопасность».

Пароль всему голова

Первое правило безопасности любого аккаунта – задайте хороший, длинный, уникальный пароль. Злоумышленники не смогут его быстро подобрать и не найдут в базах данных, которые успели украсть с других сайтов, а значит, и взломать ваш аккаунт не смогут.

Как настроить двухфакторную аутентификацию в Instagram

Чтобы подстраховаться на случай утечки пароля, включите двухфакторную аутентификацию. Каждый раз, когда кто-то попытается авторизоваться на новом устройстве от вашего имени, соцсеть будет запрашивать одноразовый код из SMS или из специального приложения. Таким образом, вы всегда будете знать о попытках входа, а взломать ваш аккаунт, не зная кода, будет невозможно.

Чтобы включить двухфакторную аутентификацию:

- выберите «Двухфакторная аутентификация»;
- нажмите «Начать»;
- выберите, как вы хотите получать коды: через SMS или в приложении для двухфакторной аутентификации.



- выберите «Настройки»;
- перейдите в раздел «Конфиденциальность».

Как закрыть свой Instagram-аккаунт

Если для вас Instagram – не площадка для продвижения, а место для обмена картинками и видео с друзьями, вы можете сделать свой аккаунт закрытым:

- откройте «Конфиденциальность аккаунта»;
- включите «Закрытый аккаунт».

Теперь видеть ваши посты и истории будут только подписчики, которых вы одобрили. Правда, есть некоторые нюансы. Во-первых, всех, кто успел подписаться на вас раньше, соцсеть автоматически считает одобренными. Если вы с ней не согласны, то надо сделать вот что:

- в разделе «Конфиденциальность» выберите аккаунты, на которые вы подписаны;
- на вкладке с подписчиками найдите и удалите тех, кому не

хотите показывать свои посты и истории.

Во-вторых, если вы репостнете фотку из Instagram в другую соцсеть, ее увидят все, кто может видеть ваши посты в этой соцсети. Так что если вы часто это делаете, не забудьте настроить приватность и в остальных соцсетях.

Как настроить, кто видит ваши Instagram-истории

Если вы инстаблогер и закрывать аккаунт вам не с руки, можно управлять доступом к конкретному контенту. Например, Instagram позволяет спрятать истории от отдельных пользователей, публиковать некоторые из них только для списка близких друзей, а также ограничить или и вовсе выключить возможность отвечать на них. Все это делается в разделе «Конфиденциальность» в блоке «История». Там же можно запретить читателям делиться вашими историями в сообщениях и показывать ваши посты в своих историях.

Как избавиться от спам-комментариев в Instagram

Чтобы защитить себя и своих подписчиков от оскорблений и спама, вы можете автоматически скрывать сомнительные комментарии с помощью фильтров Instagram или своих собственных. Настроить это можно в разделе «Конфиденциальность», в блоке «Комментарии». Там же вы можете запретить комментировать ваши фото и видео особо одаренным спамерам.

Как избавиться от спама в директ в Instagram

Соцсеть позволяет запретить посторонним писать вам личные сообщения и добавлять вас в группы. Если вам досаждают спам в директ или вы считаете, что сообщения – это ваше личное пространство, откройте в разделе «Конфиденциальность» блок «Сообщения» и выберите «Только люди, на которых вы подписаны» для обоих пунктов.

Как скрыться от конкретных пользователей в Instagram

Наконец, спамеров и прочих назойливых читателей можно заблокировать или ограничить им доступ к аккаунту. Для этого нажмите в неудобном профиле три точки в правом верхнем углу и выберите «Заблокировать» или «Ограничить доступ».

Не забудьте настроить и другие соцсети

Теперь вы знаете, как защитить свой аккаунт Instagram, и можете настроить его так, как вам удобно. Самое время вспомнить про ваши учетки и в других соцсетях. Вот как выглядят настройки безопасности и конфиденциальности во «ВКонтакте», Facebook, «Одноклассниках» и Twitter.

ЭКСПЕРТИЗА



Как купить коллекционные и инвестиционные монеты

Казахстанские монеты, едва появившись, с 1992 года сумели сразу завоевать мир. Вначале казахстанские чеканы захватили своей этнической новизной, которая впоследствии благодаря современным технологиям раскрыла миру все богатство самобытной культуры и традиций Казахстана.

Так же, как и во всех странах мира, в Казахстане помимо циркуляционных чеканятся коллекционные и инвестиционные монеты. Многие из казахстанских монет стали подлинными раритетами и украсили коллекции нумизматов по всему свету. Стоимость многих чекановкратно превысила их номинал и цену реализации, что делает наши монеты отличным вложением капитала.

Коллекционные монеты

Коллекционные монеты Казахстанский монетный двор Национального банка Казахстана (НБ РК) выпускает с 1995 года. Они имеют определенную тематику, посвященную важным событиям или датам. Основное предназначение коллекционных монет – культурно-просветительное.

При их изготовлении применяется особая технология чеканки. Как правило, они изготавливаются из драгоценных металлов. Содержание металла в коллекционных золотых монетах: Au 999, в серебряных – Ag 925. Тираж таких монет ограничен.

Золото, серебро, тантал...

Казахстан – единственный производитель в мире монет с танталом, который стал отличительной и уникальной особенностью металлических тенге. В 2011 году Казахстанский монетный двор получил соответствующий инновационный патент. Специалисты монетного двора разработали технологические методы изменения цвета тантала до 18 различных цветов и оттенков, что расширило возможности для дизайна монет. Казахстанский монетный двор продолжает осваивать новейшие технологии в производстве монет и удивлять специалистов и нумизматов разнообразием идей, форм, инженерных решений, дизайном.

«Тумар» с секретом

Так, в 2017 году в обращение вышла коллекционная монета из серебра «Тумар». Она выполнена в виде футляра. В ее верхней части расположен элемент крепления аверса и реверса, который соединяет обе части монеты оставляя подвижными. Фиксируются обе части монеты неодимовым (сплав редкоземельного элемента неодима, бора и железа) магнитным замком.

Не так прост мельхиор

В 2018 году для монет из мельхиора был введен новый сплав МН25 качества чеканки proof

like и brilliant uncirculated. По внешним характеристикам мельхиор похож на серебро, но обладает улучшенной пластичностью, он более презентабельный визуально.

Не уступая грандам чеканки

Казахстанский монетный двор обладает самым современным оборудованием для изготовления коллекционных монет. А по времени внедрения новых технологий в монетах идет наряду с Англией, Австрией, Германией, Польшей, Россией. При изготовлении казахстанских коллекционных монет применяются технологии золочения и нанесения эмали на монету, цифровой печати красками, оксидирование, интерференционное радужное изображение, нанесение голограммы (ноу-хау) и тампографической печати, бриллиантовые вставки.

Инвестиционные монеты

Это монеты из драгоценных металлов. Они предназначены

для инвестирования и сбережения средств. Монеты серии «Шелковый путь» были выпущены в обращение 19 февраля 1996 года. С 2009 года налажен выпуск инвестиционных монет «Золотой барс» и «Серебряный барс».

Масса инвестиционных монет приравнена к весовой категории в унциях (от 0,10 до 10 унций). Это соответствует международной практике. Содержание драгоценного металла в казахстанских монетах составляет 99,99% (проба 999,9).

Безналоговый бонус

Отсутствие налога на добавочную стоимость во время приобретения монет также делает казахстанские инвестиционные монеты привлекательным финансовым инструментом.

Национальный банк Казахстана выкупает у физических и юридических лиц инвестиционные и коллекционные монеты из драгоценных металлов, исключительно эмитируемые НБ РК. Монеты из драгоценных металлов иных государств не принимаются.



Фото: Shutterstock/ francesco de marco

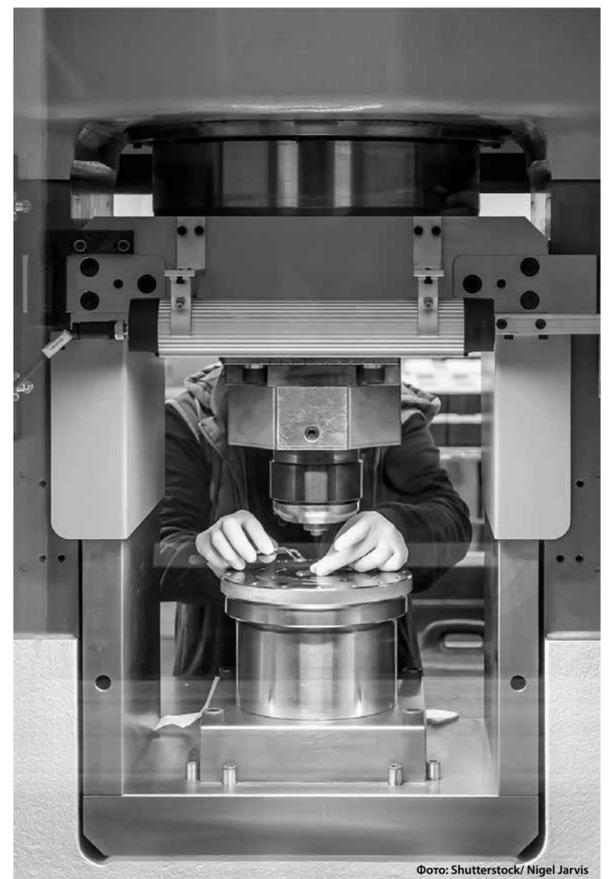


Фото: Shutterstock/ Nigel Jarvis

для инвестирования и сбережения средств. Содержание металла в инвестиционных монетах – Au 999,9. Такие монеты имеют относительно невысокое качество и неограниченные тиражи, а их доходность напрямую зависит от стоимости и веса металла, из которого сделана монета.

Вес имеет значение

Национальный банк Казахстана реализует инвестиционные монеты трех видов: «Шелковый путь», «Золотой барс», «Серебря-

выкуп монет из драгоценных металлов осуществляется в соответствии с правилами продажи и выкупа. При выкупе таких монет проводится экспертиза. Она устанавливает металл, из которого изготовлена монета, его пробу и вес химически чистого драгоценного металла. Расчет стоимости выкупаемой монеты осуществляется с учетом утреннего фиксинга (цена драгметалла в долларах США) и средневзвешенного биржевого курса тенге к доллару.

Как приобрести монеты онлайн?

Интернет-магазин коллекционных монет Нацбанк открыл в 2012 году. С того времени стало возможным оформить покупку монет через сайт www.nationalbank.kz.

«От двери до двери»

Доставка монет осуществляется по системе «от двери до двери» курьерской службой EMS АО «Казпочта». Срок и стоимость доставки монет зависят от места жительства покупателя и расчи-

тываются автоматически согласно тарифам Казпочты.

С 2017 года география доставки монет расширилась – казахстанские монеты теперь доступны для российских коллекционеров.

Оформить заказ

Чтобы оформить заказ на сайте НБ РК, в разделе «Национальная валюта» необходимо справа от поисковой строки «В продаже» поставить галочку в «Поиске». Появится список монет, доступных к онлайн-продажам.

Для формирования заказа необходимо выбрать монету и нажать кнопку «Заказать». Она расположена под монетой. Далее выбранные монеты перейдут в «Корзину заказов». Здесь необходимо указать количество монет и город доставки.

Интернет-магазин коллекционных монет работает круглосуточно. При этом в будние дни с 17.00 до 19.30 по времени Нур-Султана в связи с техническим перерывом и обновлением цен монеты недоступны к продаже.

Финальная часть «Звездных войн», казахстанские комедии и голливудские мюзиклы: что смотреть в новогоднем прокате?

Во всем мире рождественские и новогодние праздники – самые доходные две-три недели за весь год, поэтому прокатчики припасают на эти дни самое вкусное. Иногда прокат в конце года и начале следующего – это сплошная феерия, ведь какой фильм ни возьми – все прекрасно. Иногда хоть и разнообразие самое что ни на есть богатое – от эпохальных картин, которых ждут миллионы, до комедий из новинки местного проката, а горячо рекомендовать нечего. Похоже, конец 2019 года именно такой. Самый главный фильм, на который ставят все кинотеатры – новые «Звездные войны», получился уж очень неоднозначным, что, впрочем, не освобождает вас от его просмотра. Но обо всем по порядку.

«Звездные войны: Скайуокер. Восход»

Для всех кинофанатов и им сочувствующих обязательен просмотр девятой части «Звездных войн» (она же финальный эпизод последней трилогии), которая сейчас идет во всех кинотеатрах. Как бы вы ни отнеслись к новому творению Абрамса, но последняя битва далекой-далекой галактики, которая за 42 года существования стала очень близкой и родной, должна быть отсмотрена несмотря ни на чьи отзывы. Ведь только посмотрев завершающую часть, вы сможете определить: из наших вы или из других, будете ли вы гневно ругаться и говорить, что Disney только и делает, что выкачивает деньги из тех, кто ностальгирует по старым фильмам, и хватит уже цинично зарабатывать на мерчах, или же, наоборот, восхититесь тем, что сделал Джей Джей Абрамс и заключите: лучше закончить эту великую историю было невозможно.

Краткий синопсис. Казалось бы давно сгинувший император Палпатин (Иэн Макдермид), не умер, а где-то на краю Вселенной готовит реванш. Он предлагает возглавить противоборствующую сторону Кайло Рену (Адам Драйвер), который захватил всю власть в Первом ордене. Теперь Рену нужно достать Рей (Дейзи Ридли), которая проходит джедайскую подготовку под менторством принцессы Леи (Кэрри Фишер), но в Первом ордене завелся шпион. Узнав от него о восставшем Палпатине, повстанцы решают отыскать императора первыми: на «Тысячелетнем соколе» Рей вместе с соратниками Финном (Джон Бойга), По (Оскар Айзек), С-3РО (Энтони Даниелс) и Чубаккой (Йоонас Суотамо) отправляются в путь навстречу битвам.

Кто вы: строгий фанат или любитель экшена космических масштабов?

Как уже было отмечено, новый фильм знаменитой франшизы – не что иное, как тест. После просмотра вы точно поймете: кто вы есть и какая в вас течет Сила. Сентиментальны ли вы или взывание к эмоциям вас раздражает; любите ли вы сериалы типа «Санта-Барбары» и выяснять, кто чей родственник, или вы считаете это излишним копошением в семейных тайнах и уходом в «мыло»; как вы относитесь к безудержному экшену, феерическим боям, которые случаются в новых «Звездных войнах» чуть ли не каждую свободную минуту – наслаждаетесь ими или скучаете в это время и пытаетесь заглянуть в телефон, чтобы проверить мессенджеры.

Наконец, важно ли вам анализировать увиденное и следовать железной логике или же вы готовы к тому, что события на экране будут сменять друг друга с какой-то сверхъестественной скоростью, и ваш аналитический аппарат не будет даже успевать среагировать на весь этот карнавал из многочисленных героев из настоящего и прошлого (в том числе, массы второстепенных, у которых, кажется, даже нет задачи хоть как-то раскрыться), разных сюжетных линий и сумбурных поворотов, а также желания угодить всем и вся (даже нетрадиционным меньшинствам – интересно, что сцена поцелуев героинь Сопротивления проходит на всем этом великолепном фоне незаметно даже для уятменов).

Чем не угодил Абрамс?

Большая часть фанатов франшизы привычно ругается – фильм совсем не попал в ожидания. «Новая троица главных героев – штурмовик Финн, бывший контрабандист По Дамрон и джедайка Рей – невыразительная и будто бы косплеит легендарное трио: Лею, Люка Скайуокера и Хана Соло». «И почему лидером теперь выглядит Рей? Ох уж эти феминистские высказывания!». «Да как так можно было поступить с принцессой Леей? Ее использовали, просто чтобы использовать, а в середине сюжета и вовсе выкинули!». В общем, то не это и это не то, что и видно по агрегатору рецензий Rotten Tomatoes – там творение Джей Джей Абрамса оценили в низкие 58%.

Чтобы получить удовольствие от картины, советуем воспринимать последние «Звездные войны» как наивный, трогательный (от некоторых драматических моментов подступают слезы), почти детский (идеален для семилеток и выше), оттого и подкупающий фильм, мегааттракцион, в котором каждую минуту схватка, силы добра эффектно спасают Вселенную, но у злодеев всегда есть чем ответить. Как космооперу высшей пробы с опереточными злодеями и прекрасными положительными героями. «Трудно сказать, это плохой фильм или хороший, но он определенно грандиозен», – пишет российский кинокритик Антон Долин. А уж грандиозная ли это чушь или все же грандиозное завершение великой истории, определите сами.

Казахстанские фильмы в новогодней сетке кинотеатров

Традиционно в декабрьском и январском прокате главные – отечественные картины. Бывает, они бьют по сборам даже иностранных соперников или как минимум составляют им достойную конкуренцию.

В этом году в новогоднем прокате сразу шесть казахстанских картин. Какую из них выбрать – дело вкуса. Решайте сами – нравится ли вам стиль шуток Нурлана Коянбаева («Бизнес по-казахски в Корее»), Нуртаса Адамбая («Аким»),

других экс-кавээнщиков Даута Шайхисламова и Сабита Рахимбаева («Аташка на хайпе») или же вам по душе совсем специфический юмор Алишера Утева, который, кажется, захватил юмористическую киносцену («Ва-банк»).

Не уверены в предпочтениях – идите на любую и почти не ошибетесь. Практически все отечественные картины скроены по одному и тому же лекалу: зачастую это набор гэгов с добрым меседжем и без претензий на высокую драматургию, шуточки про казахов и наши ментальные особенности, полюбившиеся герои и часто одни и те же актеры, которые кочуют из фильма в фильм, а потом все встречается в прокате в одно время, из-за чего возникает эффект дежавю. Плюс, если когда-то нашему зрителю что-то очень понравилось – например, «Бизнес по-казахски», то создатели первого фильма обязательно выпустят вторую и последующую части. Как правило, они оказываются не лучше первой картины, но за счет новой освоенной территории (Африка, Южная Корея) будут вновь нравиться зрителям. Приглашение вайнеров и медийных лиц, похоже, тоже стало общей обязанностью казахстанских кинематографистов – у кого-то это Дильназ Ахмадиева («Бизнес по-казахски в Корее»), у кого-то Артур из Yufgame («Каникулы офлайн»), у кого-то – прелестная скандалистка Ширин Нарчаева («Аташка на хайпе»).

На все возрасты и целевые аудитории

Хочется, чтобы весело и аккуратно шутили про наши проблемы и при этом фильм нес социальный меседж – отправляйтесь на фильм Адамбая «Аким». Хотите развлечь детей и сходить на подростковое кино, шутики в котором строятся вокруг детских анекдотов, соревновательного духа и школьного буллинга (под прицелом – дети других рас и весовых категорий), а еще есть романтика первой и самой нежной любви, то вам на «Каникулы off-line-2».

Пока слишком насыщенные событиями и героями «Каникулы off-line» раздражают на части два горе-воспитателя – Дастан и Болат и их отряды, в комедии «Ва-банк» Алишера Утева команда неудачников из числа должников банка придумывает жесткий план мести своему кредитору. Оценить казахский «отряд самоубийц» – там есть даже своя «Харли Квинн» (продюсер и актриса Куралай Ануарбекова) – можно пока только по трейлеру, и он вполне себе неплох. Но будет ли таким же фильм – вопрос. Впрочем, в нем есть все составляющие хита: простенький (даже порой чересчур) юмор, ненависть простых людей к банкам и кредитам, веселая команда и волшебная надпись: «От создателей «Брат или брак». Этот фильм, к удивлению многих, был одной из самых кассовых казахстанских комедий в истории.

Комедия «Аташка на хайпе» – про дружбу людей разных поколений (пожилого преподавателя с молодыми людьми, увлеченными виртуальной жизнью) должна особенно понравиться молодежи, ведь там как раз имеется все, что их волнует: пранки (в которых снялись реальные люди, алмагынцы), хайпы, опинион-лидеры, сетевая популярность, легкие деньги. Главное, что в ленте есть не только шуточки, но и мораль – во имя чего все это затеяно.

Но, наверное, самый востребованный фильм в прокате этого года и, кажется, вечная франшиза – это «Бизнес по-казахски в Корее» Нурлана Коянбаева. Это уже четвертая (и что удивительно, по-прежнему достаточно смешная) часть приключений родственников, пытающихся вести семейный бизнес в одном из местных отелей.

По сюжету в новой казахстанской гостинице устанавливают дорогого робота, но швейцар Бакдаulet случайно ломает его. А отремонтировать робота можно только в Южной Корее. Герои Нурлана Коянбаева и Жана Байжанбаева немедленно вылетают в Сеул со своими женами, а главный редактор и их трабл-мэйкер Еркоша остается в Казахстане. Но когда мужчины чересчур увлекаются местными яствами, а их жены – своими губами (ведь Южная Корея – это рай для бьюти-голиков и приверженцев пластической хирургии), Еркоше придется прийти им на помощь. И он оказывается в Корее, да не в той. Закончится все, естественно, хеппи-эндом, свое найдут не только любители шуток, но и ценители романтики и семейных ценностей.

Что осталось за кадром

Новогодний прокат разнообразен и далеко не обо всех фильмах удалось рассказать – это и отличный сиквел «Холодного сердца», который до сих пор в прокате, и незатейливый новый «Джуманджи», прекрасно работающий в своей нише, и новый, уморительно выглядящий мюзикл «Кошки» Тома Хулера. Как Хупер умудрился снять картину, которую на IMDb оценили всего на жалкие 2,6 – непонятно. Это с великими и давно обкатанными хитами и отличными предыдущими лентами («Король говорит!») – загадка.

Единственный фильм, который отличается от всего, что есть в прокате – это триллер Ли Джон-Хо «Зверь». Как и большинство южнокорейских фильмов, очень жестокий, кровавый, изобретательный и совсем не праздничный, но очень добротный. Если захочется анти-новогоднего, то вам на него, в сеть Chaplin.

Подготовила Айша Амирхан.



*Подарите своим близким возможность
стать совладельцами лучших компаний!*

*Starbucks
милер - SBUX*

ПОДАРОЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ

от Freedom Finance



УНИКАЛЬНЫЕ
Подарок подходит
для любого события



ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ
Большой выбор акций
мировых компаний



ПРИБЫЛЬНЫЕ
Выплата дивидендов
и рост стоимости акций



FREEDOM
finance

ffin.kz

7555



СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА:
ТОП-5 НАИБОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫХ
СОБЫТИЙ В РЕГИОНАХ РК

стр. 14–15

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ:
КАКИЕ БИЗНЕС-ИНИЦИАТИВЫ
ЗАРОДИЛИСЬ И ПРОВАЛИЛИСЬ
В 2019 ГОДУ

стр. 16–17

ДЕЛОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ:
ПРОГНОЗЫ НА 2020 ГОД

стр. 18–19

ОБЩЕСТВО:
ИНДУСТРИЯ РАЗВЛЕЧЕНИЙ

стр. 22–23

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

«Даму» бьется за цифровую культуру

Развивая цифровые инструменты для взаимодействия банков и предпринимателей в Фонде развития предпринимательства рассчитывают на здоровую конкуренцию между финансовыми институтами за потенциальных клиентов.

Согласно данным исследований компаний, занимающихся исследованием тенденций цифровизации, к 2023 году 35% сотрудников компаний во всем мире будут работать с искусственным интеллектом, начиная от ботов и заканчивая элементами, переданными на машинное обучение. К этому же периоду 95% организаций примут новые цифровые KPI, в которых приоритет будет отдан инновациям продуктов и услуг, капитализации данных и опыту сотрудников.



По мнению управляющего директора АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» Ильи Козлова, это общемировой тренд, и Фонд ведет активную работу в этом же направлении. В частности, одной из главных задач, которую «Даму» ставит перед собой сегодня, является упрощение процедуры подачи заявок на получение предпринимателями гарантий и банковских займов, а также ускорение обратной связи.

«Раньше предприниматели думали, что инструменты поддержки, реализуемые Фондом «Даму», – это что-то недоступное или доступное только для крупного бизнеса. Чтобы разрушить этот стереотип, Фондом в том числе было принято стратегическое решение по обеспечению цифрового входа для подбора финансовых инструментов поддержки и подачи заявлений в электронной форме. То есть создать надежный канал предоставления услуг без личных коммуникаций, обеспечивающий быстрый, понятный и прозрачный вход для всех предпринимателей», – говорит И. Козлов.

Впрочем, учитывая масштаб задачи, реализуется она поэтапно. В частности, весной 2016 года была запущена автоматизация процесса получения гарантий кредитов при нехватке залогового имущества в рамках Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса – 2020». Этот сервис стал первой государственной услугой по финансовой поддержке малого и среднего бизнеса, оказываемой через веб-портал электронного правительства egov.kz.

стр. 20 >

Импорт новогоднего настроения

Что, сколько и откуда завозят в Казахстан в преддверии Нового года?

Ежегодно Казахстан импортирует более 60 тыс. т мандаринов. Объемы варьируются, но рынок является стабильным для стран-поставщиков, среди которых лидирует Китай. Впрочем, к новогодним торжествам к нам привозят не только цитрусовые, но и елочные игрушки, живые ели и даже шампанское.

Ирина АДЫЛКАНОВА
Ольга ЗОЛОТЫХ
Айым АМРИНА

Сладкая статистика

Согласно данным, размещенным на сайте Комитета госдоходов Министерства финансов РК, с января по октябрь текущего года в Казахстан завезли около 22 тыс. т мандаринов.

Статистика за ноябрь и декабрь ведомством еще не подведена, но традиционно именно на это время приходится пик продаж. Так, в 2018 году импортировано 66,3 тыс. т этих фруктов на \$40 млн.

Согласно данным Комитета госдоходов, за последние пять лет минимальный объем поставок мандаринов зафиксирован в 2017 году – 43 тыс. т. В целом цифры свидетельствуют о популярности этого фрукта у казахстанцев.

Мандарины в Казахстан отправляют ежегодно 10–13 государств, среди которых Грузия, Южная Африка и Аргентина. Но все же основными поставщиками остаются Китай и Пакистан (93,2%). Например, в прошлом году эти страны экспортировали к нам 36,2 тыс. т и 27,7 тыс. т соответственно. В первой пятёрке оказались также Турция (1,7 тыс. т мандаринов), Иран (182 т) и Грузия (138 т). Марокканских цитрусовых закупили всего 94 т.

Цена на цитрусовые

«Цены на мандарины зависят от сорта и страны, откуда их импортируют. Мандарины из Китая и Пакистана дешевле, потому что эти страны ближе к нам, нежели Марокко. Поэтому марокканские мандарины у нас дороже. А из Греции, Германии, Аргентины их завозят меньше. И даже если и завозят, то цены на них превышают 1000 тенге. Соответственно, не всем доступны. Такие мандарины покупать нам, оптовикам, невыгодно. Большинство людей ищут дешёвые фрукты», – рассказал оптовый продавец мандаринов карагандинец Асхат Ахметов.

На севере Казахстана, где фрукты попадают к покупателю через длинную цепочку посредников, недорогими являются пакистанские мандарины сорта Kinnow. В овощных точках они стоят 600–650 тенге, на оптовом рынке «Рахмет» в Павлодаре их можно приобрести за 450–550 тенге. Турецкие фрукты можно купить и оптом (730 тенге), и в розницу (750–800 тенге). Самые дорогие – марокканские, которые казахстанцы ценят за сочность и вкус. У оптовиков их можно купить за 750–870 тенге за килограмм, в розницу – за 850 и выше. Но все чаще павлодарцы делают выбор в пользу китайской продукции, занимающей средний ценовой сегмент (от 637 тенге оптом до 650–750 тенге в розницу).

«Регулярно цена меняется, она зависит от объективных факторов. Например, сегодня в магазинах города можно встретить марокканские мандарины по 800–900 тенге за килограмм, они из прошлого сезона. Но я сегодня приобрела партию по новой цене у поставщиков, которые



Фото: Олег Спивак

доставляют на наш рынок товар от крупных компаний, и теперь продаю по 870 тенге. Далее розница сделает свою наценку, за счет чего они станут дороже для покупателей», – говорит хозяйка оптово-розничной точки на павлодарском рынке «Рахмет» Людмила Пушина.

На юге страны цены ниже. Согласно объявлениям на сайте OLX.kz, чаще оптом в Алматы продают мандарины из Пакистана, Китая и Марокко. Фирмы предлагают скидки. Например, турецкие фрукты продают по

тесно сотрудничающие с производителями.

Согласно ответу, данному «Курсиву» южноафриканской компанией Alsafa commercial group, она реализует мандарины Kinnow по \$0,5 (191,4 тенге по курсу на 24 декабря) за килограмм. Эта цена для тех, кто покупает как минимум 2,6 тыс. коробок. Транспортные расходы, проверка товара на качество и таможенная очистка – за счет покупателя, который в будущем вкладывает расходы в ценник. Впрочем, цены производителей в своем

период действия «фруктовых» санкций многие бизнесмены пересмотрели свои связи с поставщиками продукции – число предпринимателей, заказывающих мандарины оптом из Китая, постоянно увеличивается», – отмечает в своем блоге специалист компании по внешнеэкономической деятельности Алексей Самойлов.

По его словам, российские предприниматели взяли за основу китайского направления еще и потому, что традиционные поставщики (из Абхазии и Турции) сегодня не могут удовлетворить растущие потребности покупателей и перекрыть образовавшийся дефицит. Между тем, по данным Комитета госдоходов Казахстана, Поднебесная еще 10 лет назад заняла основную долю казахстанского рынка.

Елки и игрушки

В последние годы стало модным на новогодние и рождественские праздники не ставить искусственную елку китайского производства, а приносить домой живую ель.

Махмуд Сисенов торгует живыми елями и соснами на одном из актауских рынков. По его словам, зеленые красавицы завозятся в Актау в основном из российского Ульяновска.

«Да, многие предпочитают искусственные ели, ведь они могут служить годами. А живые после новогодних праздников осыпаются. Но у меня уже есть свои постоянные клиенты, которые покупают живые ели из года в год. Их раскупают у меня за несколько дней», – рассказывает продавец.

В Ульяновске, по данным сайта avito, живую ель или сосну (при условии оптовой закупки от 100 штук) можно купить от 70 до 100 рублей, что эквивалентно 430–615 тенге. На оптовом рынке Актау цена на сосну высотой от 1,5 до 2 м начинается от 2,5 тыс. тенге. Все, что выше, стоит дороже – от 5 тыс. до 13 тыс. тенге. Цена зависит от высоты, пышности и даже от наличия на ней шишек. Предельная цена на живую высокую сосну – 20 тыс. тенге. Сосновые лапы – от 500 тенге, еловые – подороже. А цена на лапы голубой ели – их привозят в ящиках как дополнение к цветам из Голландии – начинается от 1200 тенге в зависимости от размера.

Искусственные елки из-за своей долговечности более популярны, чем живые. Их привозят в основном из Китая, где цена варьируется от \$5 до 50 при минимальной партии 100 штук. Самые дорогие – по \$50, высотой 2 м и выше со светодиодными украше-

ниями. На оптовых рынках Казахстана цена на искусственные ели (высотой 1,5 м) начинается от 5 тыс. тенге, на крупных рынках – от 6 тыс., в магазинах – от 7 тыс. тенге и выше.

А вот новогодние игрушки в упаковке по 6–8 штук в Китае можно приобрести по цене начинающей от \$0,14. Это обычные пластиковые разноцветные шары. В Казахстане за такое же количество на оптовых рынках просят от 500 тенге и больше. На городских рынках цена за упаковку варьируется уже от 800 до 1000 тенге.

Плюшевые украшения стоят дороже. Если в Китае их можно купить от \$1,8 за штуку, то в магазинах цена на них начинается от 600–1000 тенге и выше.

Новогодние игрушки производства Великобритании стоят дороже: оптовая цена у посредников составляет от 5 евро за упаковку из 10 штук. Но в казахстанских магазинах за упаковку цена на эти игрушки начинается от 5 тыс. тенге и выше.

Пенное, игристое

В своем ответе на запрос «Курсива» КГД сообщил, что за последние три месяца в Казахстан в общей сложности было ввезено 495 тыс. л шампанского. Средняя таможенная стоимость одного литра шампанского составляет \$5,4. Разные виды этого напитка в основном импортируются из Италии, Молдовы, Украины, Франции, Латвии, Грузии, Испании, Польши, Литвы, Германии, Нидерландов, Чехии, Канады, Бельгии, Дании, Южной Африки, Чили, Азербайджана и Китая. Основной объем импорта, 82,81%, приходится на Италию, Молдову и Украину.

Как и в случае с мандаринами, цены на игристое вино тоже разнятся. Дешевое шампанское у оптовых реализаторов можно купить по цене от 500–700 тенге за бутылку. Стоимость более дорогих напитков колеблется от 1,5 тыс. до 10 тыс. тенге.

«Шампанское – напиток на любителя, поэтому его покупают не так много, как другие напитки. В основном у нас на него хороший спрос перед Новым годом. По 500–900 тенге за бутылку мы отпускаем шампанское казахстанского производства. Те, кто хочет вино лучше, покупают его дороже», – отметил владелец крупного винно-водочного магазина в Караганде Серик Бейсенбаев.

Оптовики считают, что спросом в праздничные дни могут пользоваться как всем известные марки спиртных напитков, так и новинки подакцизной продукции.



ОБЪЕМ ПОСТАВОК МАНДАРИНОВ В РК ЗА 5 ЛЕТ

ГОД	ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПОСТАВОК (ТЫС. Т)	СТРАНЫ-ЛИДЕРЫ		
2014	68,4	39,7 КНР	24,5 Пакистан	1 Марокко
2015	59,5	28,5 КНР	26,4 Пакистан	2,6 Испания
2016	55,6	25,6 Пакистан	24,3 КНР	0,9 Турция
2017	42,3	22,8 КНР	16,5 Пакистан	0,8 Турция
2018	66,3	36,2 КНР	27,7 Пакистан	1,7 Турция

Источник: по данным Комитета госдоходов Министерства финансов РК

390 тенге за килограмм при минимальном объеме сделки 10 кг. Если требуется больше, продавец уступает 10 тенге с килограмма. Мандарины из Грузии одна из фирм предлагает по 490 тенге, со скидкой – 430. Пакистанские цитрусовые реализуют от 2,6 тыс. тенге за 10 кг, марокканские стоят от 560 до 850 тенге, китайские – 350 тенге (вес от 6 кг) с бесплатной доставкой по городу.

Вначале были корпорации

А сколько же стоят мандарины у зарубежных продавцов? В цепочке ценообразования во главе стоят транснациональные группы, принимающие заказы по всему миру и в свою очередь

ответе компания не указала. Однако можно предположить, что примерно такие условия и цены и у других корпораций, занимающихся поставками продукции по миру.

Корпорации делают ставку на страны-производители, способные поставлять качественную и недорогую продукцию, и отказываются от рискованных вариантов. Как в связи с этим меняется рынок, можно проследить на примере Российской Федерации, говорят в новосибирской компании STA «СибирьТрансАзия», которая более 10 лет занимается доставкой грузов из Китая в Россию.

«Экономические ограничения, введенные против России, не могли не отразиться на закупке и реализации овощей и фруктов.



ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА

Переменная в настоящем

Уходящий 2019 год запомнился в истории Казахстана и его внешней политики многими важными событиями. Пожалуй, наиболее яркими из них стали выборы нового президента и засуха в шести зерносеющих регионах, которая скорректировала ожидаемые поступления пшеницы на рынок и цены на зерно. Помимо этого было немало и других событий, важных с точки зрения экономики страны. «Курсив» выбрал топ-5 наиболее интересных событий, произошедших в этом году в регионах РК

Взрывы в Арыси

Прогремевшие 24 июня взрывы в Арыси повлияли за собой череду происшествий, которые вскрыли множество проблем в различных областях жизни: от несоблюдения техники безопасности до нехватки строителей и несовершенства идеологической политики государства.

Азамат МИНДЕТ

Первые сообщения на пульт противопожарной службы поступили в 09:20. Через два с половиной часа президент Касым-Жомарт Токаев поручил министрам обороны, внутренних дел и акиму Туркестанской области принять меры по ликвидации последствий взрывов боеприпасов.

Арысь была полностью эвакуирована, так как на дорогах

города и во дворах находилось много неразорвавшихся снарядов. В эвакуации населения было задействовано более 150 единиц автотранспорта, охрану города осуществляли 345 сотрудников арысского РОВД, 800 военнослужащих.

Заместитель министра обороны РК генерал-майор Бахыт Курманбаев на брифинге рассказал, что свыше 400 саперов разминировали город, было изъято и ликвидировано более 500 опасных предметов. Аким области Умирзак Шукеев отметил, что в результате взрывов было разрушено и повреждено 88% домов. Из 250 бизнес-объектов было разрушено около 150, еще пять восстановлению не подлежали. Пострадавшим бизнесменам выделили по 5 млн тенге, жителям Арыси – по 100 тыс. тенге.

Было принято решение вернуть арысцев домой 28 июня. Только из Шымкента для пере-

возки людей было предоставлено 182 автобуса, а от Туркестанской области – 530. На восстановление домов был отведен месяц. Весь город был поделен на 17 секторов по 450 домов в каждом, которые восстанавливали все регионы страны.

В первый же день прибытия горожане стали находить в домах и во дворах опасные предметы.

На одном из брифингов чиновниками было заявлено, что склады с боеприпасами уберут из Арыси.

По сообщению пресс-службы города Арыси, на данное время все строительно-ремонтные работы завершены. Однако остались еще 13 проблемных домов, жители которых настаивают на их сносе и строительстве новых помещений. Местная же исполнительная власть считает, что их можно отремонтировать. Консенсус в этом вопросе пока не найден.

После драки

Инцидент на Тенгизе вылился в масштабную проверку предприятий

Массовая драка в вахтовом поселке Тенгиз обратила внимание государственных органов на имеющуюся социальную напряженность в компаниях, привлекающих иностранную рабочую силу. В результате проверки таких компаний было выявлено более 900 нарушений.

Тамара СУХОМЛИНОВА

29 июня работники компании Consolidated Contracting Engineering & Procurement S.A.L. Offshore (ССЕР), занимающейся строительно-монтажными работами на проекте будущего расширения (ПБР) ТОО «Тенгизшевройл», устроили беспорядки в вахтовом поселке Тенгиз якобы из-за фотографии казахстанской девушки, которую разместил у себя в социальной сети иностранный работник. В результате конфликта, переросшего в массовую драку, пострадали около 40 человек, были повреждены офисные здания и другие служебные помещения ССЕР.

В связи с этим происшествием на Тенгизе были приостановлены работы по строительству завода третьего поколения (ЗТП). Государственные органы, занимавшиеся расследованием случившегося, сошлись во мнении, что причиной конфликта стала социальная напряженность среди работников компании. В одном из выступлений экс-глава региона Нурлан Ногаев отметил частые жалобы работников предприятий в части условий труда, нарушения сроков выплаты заработной платы, нарушения по оплате за сверхурочные работы, работу в праздничные и выходные дни.

К слову, события, имевшие место на Тенгизском месторождении, не единственные в Казахстане. По информации Министерства труда и социальной защиты населения РК, в этом году по республике произошло девять трудовых конфликтов, семь из них – в западном регионе страны на нефтегазовых и нефтесервисных предприятиях с иностранным участием.

Последствия трудовых конфликтов вылились в совместные проверки инспекторами труда и органами прокуратуры. Так,

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕРКИ ПРЕДПРИЯТИЙ

2,2 тыс. предприятий в РК, привлекающих иностранную рабочую силу (ИРС)

96% Доля казахстанского содержания

В ЗОНЕ ВЫСОКОГО РИСКА СОЦИАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ:



КОЛИЧЕСТВО ТРУДОВЫХ КОНФЛИКТОВ:



Источник: по данным Министерства труда и социальной защиты населения РК

95 Проверено предприятий, привлекающих ИРС
930 Выявлено нарушений трудового и миграционного законодательства
681 Отозвано трудовых разрешений
393 Выдворено за пределы РК иностранных работников
474 Выровнены заработные платы местных и иностранных работников

Инфографика: Владимир Ким для «Курсива»

КОММЕНТАРИИ

Аким Туркестанской области Умирзак ШУКЕЕВ:

«Снаряды хранились на складах таким образом, чтобы в случае детонации ударная волна ушла в степь. Однако часть ее все же пришла на город Арысь, вследствие чего были повреждены кровли некоторых домов, выбиты стекла, отдельные здания были полностью уничтожены пожаром».

Министр обороны РК Нурлан ЕРМЕКБАЕВ:

«Будут пересмотрены нормы хранения боеприпасов. Они будут складироваться в достаточно удаленных от населенных пунктов местах. Когда хранилища арсенала строятся, нормативы по расстоянию выдерживаются. Этот арсенал (в г. Арыси) был построен в 1930 году. Тогда здесь завод не существовал, аул находился вдали. Но за все это время населенный пункт приблизился к забору арсенала. Это ненормально. Теперь такого не будет. За последние несколько лет с территории этого арсенала уже было вывезено более 30 тыс. тонн боеприпасов. Никаких радиоактивных элементов или химических веществ на этих складах не располагалось, поэтому никакой угрозы для населения, области, города в этом плане не было».

На всю страну такой один

Уходящий год ознаменовался запуском ферросплавного завода YDD Corporation в Караганде. Его выход на полную мощность, 240 тыс. тонн продукции в год, может обеспечить РК место в пятерке стран, лидирующих по производству ферросилиция – сплава железа и кремния.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

Реальная помощь

Учредителями YDD Corporation являются Ерлан Нигматулин, сын влиятельного бизнесмена Динмухамета Идрисова Аппаз Жармухамед, а также Imperium Holdings Limited, зарегистрированная в Великобритании.

Согласно сведениям управления промышленности и ИИР Карагандинской области, владельцы завода получили большую поддержку от государства. Им предоставили земельный участок площадью 34 гектара и месторождение кварца. Кроме того, в рамках «Дорожной карты бизнеса – 2020» к предприятию за счет местного бюджета подвели необходимую инфраструктуру на общую сумму 501,3 млн тенге, за счет республиканского – построили электроподстанцию стоимостью 2,9 млрд тенге.

Государство помогло и с финансированием проекта: 24,1 млрд тенге, или 66% от общей суммы, под 8,9% годовых на

11 лет учредителям выдало АО «Банк развития Казахстана» (дочерняя компания АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» – ключевой финансовый институт правительства РК – «Курсив»).

«При рассмотрении заявки предприятия были проведены различные стресс-тестирования с моделированием всех наихудших сценариев развития отрасли. При всех самых суровых сценариях стресс-теста производство выдерживает и может обслуживать заем, возвращая кредит государству», – сказал журналистам председатель правления БРК Абай Саркулов.

Работа и налоги

Новый завод производит высокомарочный ферросилиций, который целиком уходит на экспорт. В качестве добавки к стали этот сплав широко используют в строительстве высокоэтажных домов, мостов, туннелей, железных дорог, а также в производстве электрокаров и хирургических инструментов. Основными целевыми рынками для предприятия являются страны Европы и Юго-Восточной Азии, США, Турция, Япония, Южная Корея.

Согласно обзору мирового рынка ферросилиция, размещенному на сайте metalplace.ru, на 9–13 декабря в Европе цена на FeSi (75%) составляла 1000–1050 евро за тонну (курс евро на 13 декабря 2019 года – 427,98 тенге. – «Курсив»), в Малайзии – \$1030 за тонну (курс доллара на 13 декабря 2019 года – 384,63

тенге. – «Курсив»), в России – \$1000, в США – \$1080–1090.

Место для строительства ферросплавного завода было выбрано с учетом близости к сырьевой базе (уголь, кварцит, металлическая стружка и электроэнергия). Кстати, этим обусловлено и расположение рядом с ТЭЦ-3. Благодаря всему этому доля казахстанского содержания при производстве готовой продукции составляет более 94%.

Интересно, что производственный процесс на предприятии полностью автоматизирован. Все его стадии – от складирования сырья до дробления готовой продукции на разные фракции – сопровождаются командами через специальные компьютерные программы. Кроме того, здесь установлена современная система газоочистки, которая очищает воздух на 99,8%. В этом смысле новый завод полностью отвечает всем параметрам программы Индустрия 4.0.

По заявлениям властей, запуск высокотехнологичного производства придаст импульс экономическому развитию региона. К слову, оно уже обеспечило рабочими местами 350 человек. С увеличением объемов продукции штат планируется расширить. Эффект для экономики ожидается и от налоговых поступлений. Вместе с тем на портале kgd.gov.kz пока не размещена информация об отчислениях компании за 2019 год. В то же время, если верить данному ресурсу, в 2018 она перевела в бюджет 24,25 млн тенге, в 2017 году – 8,82 млн тенге, в 2016-м – 3,2 тыс. тенге.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Асылбек ДЖАКИЕВ, официальный представитель НПП РК «Атамекен» по взаимодействию с нефтегазовыми операторами:

«Однозначно события на Тенгизе стали определенным уроком для всех: и для предприятий, и для государственных органов. После этого конфликта, я думаю, многие компании поняли, что с такими вопросами нельзя шутить. Свою позицию мы обозначили: сейчас невозможно полностью заменить всех иностранных специалистов, но привлекать извне рабочую силу третьей и четвертой категорий неправильно.

В этом плане очень показателен пример акимата ЗКО, где волевым решением объявлен запрет на ввоз рабочих этих категорий с целью обучения казахстанских специалистов.

Сейчас, по прошествии времени, видно, что такие крупные компании, как ТШО и НКОК, а также их подрядные организации заинтересованы в обучении местных кадров. Компания ССЕР, в которой летом произошел трудовой конфликт, например, обратилась за помощью в поиске тренингового центра для обучения нужных им специалистов. То есть компании готовы к решению этого вопроса. Другой момент: обучение казах-

станских специалистов не должно полностью ложиться на плечи недропользователей, государство также обязано решать эту проблему. Сегодняшнее положение дел таково, что как высшее, так и профтехобразование вызывает массу нареканий, а выпускники учебных заведений не отвечают требованиям и стандартам международного уровня. Вместе с тем могу сказать, что сейчас масса отличных казахстанских инженеров работают по всему миру. Это результат работы наших иностранных компаний. Такого же результата мы можем достичь и с рабочими специальностями».

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВ
Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «АТЭС-Партнерс»
Адрес редакции: А15Е3В3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz
Содержание лицензировано
THE WALL STREET JOURNAL.

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

Руководители корпоративных отделов: Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ г. Усть-Каменогорск, Ирина АДЫЛКАНОВА г. Павлодар, Тамара СУХОМЛИНОВА г. Атырау, Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ г. Караганда, Лаура КОПЖАСАРОВА г. Шымкент

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

Арт-директор: Екатерина ГРИШИНА
Билд-редактор: Вадим КВЯТКОВСКИЙ
Верстка: Елена ТАРАСЕНКО
Фотограф: Олег СПИВАК Аскар АХМЕДУЛЛИН Олефия ЖАКАЕВА
Дизайнер: Виктория КИМ
Корректор: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО Татьяна ТРОЦЕНКО Елена ШУМСКИХ

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

Представительство в Усть-Каменогорске: РК, г. Усть-Каменогорск, ул. М. Горького, д. 21, офис 304
Тел.: +7 (7232) 24 15 38
E-mail: east@kursiv.kz
Представительство в Павлодаре: РК, г. Павлодар, ул. Сапиева, д. 71, офис 213
E-mail: north@kursiv.kz
Представительство в Шымкенте: РК, г. Шымкент, ул. Торекулова, д. 15
+7 (7252) 30 10 03 (ан. 157)
E-mail: south@kursiv.kz

Адрес отдела рекламы: А15Е3В3, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7, БЦ «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 153
Тел.: +7 (727) 277 77 07
Коммерческий директор: Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz
Нач. отдела распространения: Ренат ГИМДДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimddinov@kursiv.kz

Подписные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138
Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет № 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.
Отпечатано в типографии РТИК «Дауір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 13 600 экз.

Вагончик тронется

С начала 2019 года петропавловское АО «ЗИКСТО» и находящаяся в его доверительном управлении «Казахстанская вагоностроительная компания» из Экибастуза приостановили свою деятельность. Когда заводы заработают на полную мощность, неизвестно.

Павел ПРИТОЛЮК

В мае 2019 года в АО «ЗИКСТО» разразился скандал. Сотни работников предприятия несколько месяцев не получали ни зарплату, ни ответов о дальнейших перспективах компании. Люди вышли на стихийный митинг. Успокаивать заводчан пришлось не только руководству «ЗИКСТО», но и сотрудникам прокуратуры.

В конце месяца задолженность по заработной плате, которая в целом составила 95 млн тенге, была погашена. Представители предприятия пообещали, что летом работа будет возобновлена.

Источники «Курсива» отмечают, что с такими проблемами завод раньше не сталкивался. Если и возникали финансовые затруднения, благодаря наличию заказов они быстро преодолевались. Но в 2019 году у вагоностроительной компании не стало денег даже на оплату коммунальных услуг. На момент майского митинга «ЗИКСТО» уже месяц был отключен от электроснабжения. Долг перед энергетиками на тот момент составил 40 млн тенге.

Меняться в худшую сторону ситуация начала в 2018 году, когда предприятие не смогло выполнять заказы из-за отсутствия крупного литья. В Казахстане его не производят, а поставки из РФ прекратились. Северный сосед Казахстана перестроил свою экспортную политику, ориентировав производство комплектующих в большей мере на внутренний рынок.

Главным поставщиком крупного литья для казахстанских вагоностроителей ранее было АО «ПО «Бежикская сталь», входящее в состав крупной российской

компании «Трансмашхолдинг». Кстати, осенью текущего года именно это производственное объединение, в управлении которого находятся около 20 машиностроительных заводов, в том числе и казахстанских, стало новым владельцем «ЗИКСТО». Планы российского инвестора и подробности сделки пока не разглашаются.

Аналитики инвестхолдинга «Финам» (Россия) не смогли дать оценку данному приобретению «Трансмашхолдинга». Они пояснили, что назвать возможную сумму сделки не могут из-за того, что в последние несколько лет «ЗИКСТО» работал с переборами. К тому же предприятие не раскрывает операционные результаты.

«Более того, не исключено, что сделка могла пройти в неденежной форме, то есть предприятие могло быть передано в обмен на инвестиции и погашение долгов», – предположил в своем ответе на официальный запрос «Курсива» ведущий эксперт «Финам Менеджмент» Дмитрий Барканов.

Специалист считает, что для «Трансмашхолдинга» приобретение данного актива означает расширение международной экспансии и укрепление позиций на рынке СНГ. Эксперт пояснил, что стимулировать возобновление производства на «ЗИКСТО» новый владелец будет. Какими конкретно станут эти шаги, покажет время. Скорее всего, здесь организуют выпуск самой востребованной продукции на существующих мощностях, предположил Дмитрий Барканов. В дальнейшем можно ждать модернизации и расширения.

Не так давно стало известно, что в ноябре текущего года часть сотрудников на завод вернули. По словам акима СКО Кумира Аксакалова, штрафы и пени в размере 2 млрд тенге с компании списали. Уже в январе 2020 года «ЗИКСТО» должен получить новый заказ от КТЖ на изготовление грузовых вагонов. Экибастузское ТОО «КВК» продолжает простаивать. На предприятии «Курсиву» сообщили, что пока удалось погасить долги по зарплате перед сотрудниками.

Ермек Сакишев: Возврат в экономический оборот проблемных активов – это реально

Деятельность Инвестиционного фонда Казахстана (ИФК), занятого возвратом в экономический оборот проблемных активов, нетипична для института развития. «Курсив» решил разобраться в его роли на внутреннем рынке проблемных активов. Детальное ознакомление с деятельностью «дочки» АО «НУХ «Байтерек» продемонстрировало возможность наличия успешных историй в этой специфической нише казахстанской экономики. В долгосрочной перспективе ИФК настроен при поддержке правительства не только «опустошить» портфель своих проблемных активов, но и распространить этот опыт работы на рынок стрессовых активов по всей стране. О состоянии рынка рассказал «Курсиву» председатель правления АО «Инвестиционный фонд Казахстана» Ермек Сакишев.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

– Фонд около шести лет работает на рынке стрессовых активов и последние годы регулярно сообщает о реанимировании крупных предприятий. Есть ли в этом году такой «прорывной» проект, который вы могли бы выделить? И каковы в целом итоги работы за год?

– Начну с итогов. По итогам 2019 года общий возврат задолженности составил 21,6 млрд тенге. Возврат осуществлен как имуществом, так и денежными средствами. И это рекордный годовой показатель ИФК в суммарном значении. За год закрыто четыре сделки по реализации проектов.

Что касается крупных проектов, то в этом году можно отметить недавний запуск прядильной фабрики в Шымкенте. Это одна из трех фабрик текстильного кластера. Проект пришел к нам из Банка развития Казахстана. Проект крупный, но весьма сложный, несколько лет мы по нему беспрерывно судились с прежними заемщиками, но как только поставили его к себе на баланс, нам удалось решить все вопросы достаточно оперативно. Благодаря в том числе поддержке премьер-министра Казахстана Аскара Мамина: в ходе его визита в Узбекистан в июне этого года была достигнута договоренность о привлечении в проект узбекских инвесторов. И на текущий момент решен ряд проблем технологического характера, фабрика заработала, продукция выпускается. Сейчас уже ведется работа по запуску второго этапа этого проекта, плюс нами ведутся переговоры по предоставлению предприятия льгот СЭЗ «Онтустик».

– Ранее в проект в Актобе вошли российские инвесторы. Как выстраивается у ИФК работа с иностранными инвесторами?

– Работа с иностранными инвесторами у нас выстроена в том же ключе, что и с казахстанскими. Условия для всех прозрачные, единые: кто делает лучшее предложение, тот и станет нашим партнером. Главное, повторюсь, чтобы инвестор имел деньги, силы, профессиональный опыт и желание работать. Поскольку производственные проекты быстро не окупаются. А то предприятие, о котором мы говорим, 10 лет простаивало. Юридически это российский-казахстанское предприятие, но именно благодаря россиянам, имеющим опыт в данной отрасли, предприятие успешно выпускает продукцию как для Казахстана, так и на экспорт. Компания номинирована на премию «Алтын сапа» как один из лучших казахстанских товаропроизводителей. Это говорит о готовности инвесторов, о продуманности их бизнес-плана, включая рынок сбыта.

– Какие крупные проекты ИФК планирует запустить в следующем году?

– Мы недавно поставили на баланс Семипалатинский кожевенно-меховой комбинат, цементный завод в городе Хантау в Жамбылской области. Это тоже крупные объекты, в которые, думаю, в следующем году мы вложим деньги, причем не толь-



Фото предоставлено ИФК.

ко на восстановление, но и на оборотку. И здесь инвестор уже очень детально просчитывает все риски, поскольку рискует он своими деньгами.

Если предметно брать по текстильному производству в Шымкенте, то у нас с узбекскими партнерами договоренность такая: ИФК предоставляет только саму производственную площадку, и то на условиях доверительного управления совместным предприятием (СП), которое должно показывать прибыль, и в дальнейшем половина чистой прибыли нашего СП будет уходить в качестве вознаграждения за пользование этим активом. Первоначальный вклад инвестора составит \$12 млн. Деньги инвестора направлены на закуп запасных частей и на ремонт производственной линии, сюда же входят заработная плата и оборотные средства на закуп сырья.

Мы в данном СП являемся миноритариями, инвестор захотел видеть нас, государственный институт развития, в качестве партнера. Нам пришлось пойти на этот шаг, для нас это было абсолютно бесплатно, но иностранному инвестору это придало психологическую уверенность в том, что он сможет работать в Казахстане с соблюдением всех своих прав и интересов. Это, думаю, нормальный бизнес-процесс.

– Ранее в проект в Актобе вошли российские инвесторы. Как выстраивается у ИФК работа с иностранными инвесторами?

– Работа с иностранными инвесторами у нас выстроена в том же ключе, что и с казахстанскими. Условия для всех прозрачные, единые: кто делает лучшее предложение, тот и станет нашим партнером.

Главное, повторюсь, чтобы инвестор имел деньги, силы, профессиональный опыт и желание работать. Поскольку производственные проекты быстро не окупаются. А то предприятие, о котором мы говорим, 10 лет простаивало. Юридически это российский-казахстанское предприятие, но именно благодаря россиянам, имеющим опыт в данной отрасли, предприятие успешно выпускает продукцию как для Казахстана, так и на экспорт. Компания номинирована на премию «Алтын сапа» как один из лучших казахстанских товаропроизводителей. Это говорит о готовности инвесторов, о продуманности их бизнес-плана, включая рынок сбыта.

– Какие крупные проекты ИФК планирует запустить в следующем году?

– Мы недавно поставили на баланс Семипалатинский кожевенно-меховой комбинат, цементный завод в городе Хантау в Жамбылской области. Это тоже крупные объекты, в которые, думаю, в следующем году мы вложим деньги, и они все-таки

заработают. Инвесторы испытывают к ним интерес, тем более что американская компания Tyson Foods хочет запустить в Казахстане крупный мясокомбинат, и думаю, что здесь будет большая кооперация с кожевенным производством. Что касается цементного производства, то оно находится вблизи от основных рынков сбыта на сегодня. Поэтому проблем также быть не должно.

– А производства, которые вы упомянули, – это ведь и помещения, и оборудование, и машины... Не легче ли и быстрее реализовывать все по частям в случае инвесторского интереса?

– Мы категорически против такого подхода и стараемся максимально сохранять производственные активы. Политика нашей компании простая: если к нам попал производственный комплекс, то он должен сохраниться как производственный комплекс, а не быть распоряданным как оборудование и недвижимость. Конечно, мы возвращаем деньги, которые в свое время государство выдало, но основной приоритет нашей работы – создание рабочих мест, запуск предприятий и сохранение их стабильной работы. Иногда это может быть незначительная смена профиля предприятия, чаще – с целью расширения линейки выпускаемой продукции. Так, завод по производству биоэтанола изначально выпускал муку, крахмал, барду, сейчас готовится к выпуску биоэтанола. Карагандинское предприятие по выпуску спецкокса закупило оборудование и готовится выпускать активированный уголь.

Но в целом акцент сделан на возврате в экономический оборот этих проблемных объектов, который означает стабильную работу и выплату ими налогов в дальнейшем.

Я надеюсь, что все участники рынка уже понимают: сейчас не 90-е и ИФК никогда не банкротит успешно работающие предприятия, их в числе наших активов попросту нет; ИФК не забирает бизнес у действующих бизнесменов. Принятие решения о постанвке на баланс ИФК актива длится несколько лет, после работы с прежними хозяевами, и до судебных процессов все доходит только тогда, когда очевидно, что спасти предприятие с имеющимся руководством уже невозможно.

– Не возникает проблем с оборотом «плохого полицейского»?

– Я думаю, что за последние три года мы смогли в предпринимательском сообществе обзавестись репутацией адекватного бизнес-партнера. Ни один контрагент, который пришел к нам и инвестировал в проблемный проект, думаю, о нас плохо не отзовется. Но это, конечно, не распространяется на наших долж-

ников. Для них мы всегда будем плохими, ведь легче обвинить государство и ИФК во всех грехах, чем признать свои ошибки.

– Вы ранее говорили о том, что видите в будущем на рынке проблемных активов Казахстана появление новых игроков, в том числе и иностранных. Ваше мнение не изменилось?

– Ничего не поменялось. Мы по-прежнему надеемся, что на этот рынок придут иностранные инвесторы. Сейчас у нас банковский сектор – самая субсидируемая отрасль экономики.

Я думаю, руководство страны понимает, что нельзя постоянно поддерживать тех, кто не может вести нормально банковский бизнес. Очевидно, что иностранный инвестор сможет прийти только тогда, когда у нас будет прозрачность этого рынка. И мы очень надеемся, что результаты AQR будут опубликованы, а по итогам надзорными органами будут приняты не просто меры по улучшению самочувствия банковской сферы через очередные вливания, но и регуляторные меры. Например, по запрету банковским структурам заниматься реанимацией активов. Сейчас у нас законом разрешено банкам создавать компании по управлению стрессовыми активами, но это означает, что банки сильно начинают играть с финансовой отчетностью, и это не секрет.

Есть вопрос, как будут построены отношения между иностранными инвесторами и владельцем проблемного актива, как государство будет требовать возвратность тех инвестиций, которые оно уже влило. С другой стороны, есть сложности, исторически нас преследующие. Надеюсь, что будут подняты требования по провизиям в отношении NPL банков. Это послужит стимулом не держать «проблемы» у себя на балансе.

Такое мнение прозвучало еще на первом заседании НСОД, и я его поддерживаю. Думаю, что ИФК продолжит продвигать политику привлечения инвесторов, и не просто в проекты, а на рынок. И надеемся, что наш опыт, если к нам обратятся, поможет как-то этот рынок привести в порядок.

Но конечная цель – это вовлечение в экономический оборот простаивающих предприятий. Ряд экспертов показывают разные цифры, но, во всяком случае, все сходится в средней цифре, что стрессовые активы составляют больше 5% ВВП. Это колоссальная цифра! В этом году наш рост ВВП гораздо ниже годовых цифр. То есть у нас в стране внутренние резервы могут стать одним из драйверов роста. При этом аргумент, что легче построить новое производство, не всегда уместен. С учетом всех факторов, особенно социального. Мы должны отвыкнуть от мысли, что новое всегда лучше старого. Вначале нужно попробовать то, что есть, а потом обратиться за новым.

Игры на имидж

Копилку самых важных событий уходящего года дополнил Восточный Казахстан. В топ от ВКО вошли открытие в Усть-Каменогорске банка МАГАТЭ по хранению низкообогащенного урана и запрет на проведение митингов на тему экологии.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

16 октября 2019 года на специальную площадку АО «УМЗ» в Усть-Каменогорске была доставлена первая партия низкообогащенного урана (НОУ). Поставщиком данной партии стала французская компания «Орано-Цикл». В начале декабря в банк поступила вторая и последняя партия груза, «Казатомпром» доставил свои 28 емкостей. В результате в банке МАГАТЭ, как и планировалось, было размещено 90 метрических тонн гексафторида урана.

Напомним, международный проект по созданию банка низкообогащенного урана МАГАТЭ в Казахстане реализован по инициативе первого президента Нурсултана Назарбаева. В 2009 году он заявил о возможности размещения банка на территории РК. Переговоры длились более трех лет. Впервые планы по созданию банка были представлены общественности еще в 2012 году. В 2015 году было подписано соответствующее соглашение между Правительством РК и Международным агентством по атомной энергии, согласно которому финансирование банка будет происходить за счет добровольных взносов таких стран, как США, ОАЭ, Кувейт, Норвегия и другие. Об-

щая сумма – около \$150 млн, в основном средства должны были направляться на закуп и оплату транспортировки сырья.

Восточноказахстанцы несколько раз составляли петиции президенту РК с требованием прекратить реализацию данного проекта. Как указано на официальном сайте Министерства иностранных дел РК, «этот резерв НОУ не является радиоактивным отходом, не несет угрозы для населения и окружающей среды.

Разрешено – не значит можно

Второе событие, попавшее в топ самых значимых в уходящем году, по важности, может, и уступает первому, но от этого не становится менее злободневным. Жителям Усть-Каменогорска, для которых проблемы экологии с каждым годом становятся все более актуальными, не дают разрешения на проведение митингов на эту тему.

«На наши официальные обращения в городской акимат нам приходили ответы о том, что проведение митинга невозможно, потому что именно в этот день, в это время и на этом месте запланированы городские мероприятия. Я не поленилась, проехала по всем местам и не увидела ни гуляний, ни акций», – рассказала «Курсиву» член общественного совета, блогер Александра Осипова.

Данная ситуация имела огромный резонанс в соцсетях, люди возмущались не только состоянием экологии, но и отношением городских властей к их позиции.

«На мой взгляд, власть не дает разрешения на проведение митингов, потому что боится выпустить ситуацию из-под контроля», – рассказала «Курсиву» правозащитник Индира Какимова.

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

Гиганты мысли

Какие бизнес-инициативы зародились в 2019-м, но были перенесены на следующий год

Во все времена в разных странах мира были попытки претворить в жизнь нечто неожиданное и колоссальное, отличающееся от всего по своему размаху и стоимости. И Казахстан здесь не стал исключением. В нашей стране ради общего блага то и дело предпринимаются попытки воплотить в жизнь гигантские проекты: строительство или модернизация заводов и фабрик, инвестиции в сырьевой сектор. Однако по разным причинам реализация этих идей не всегда осуществляется в запланированные сроки, и потому последние переносятся на неопределенное время.



Фото: davincidig

Не прошло и года

Стекольный завод в Кызылорде обещают запустить в ближайшем будущем

Правительство РК и китайский инвестор намерены запустить в работу стекольный завод 6 июля 2020 года, к Дню Нур-Султана. Таким образом, подходит к концу 15-летняя история реализации одного из самых затяжных проектов страны.

Махмуд БАЙХОДЖАЕВ

Основные инвесторы стекольного завода в Кызылорде – американская компания StewartEngineers, Inc. и китайская ChinaTriumphInternational EngineeringCo. (СТПЕС) – договорились о передаче чертежей монтажа оборудования. Соглашение было достигнуто 4 декабря 2019 года на встрече в Абу-Даби, сообщил на пресс-конференции в Кызылорде председатель правления ТОО «OrdaGlass» **Ержан Сагимбаев**.

Названа новая дата

По его данным, монтаж оборудования на заводе начался еще в ноябре. Тогда же, на встрече в Нур-Султане премьер-министра Казахстана **Аскара Мамина** с руководителем СТПЕС **Пэн Шоу**, была обозначена новая дата запуска завода, приуроченная к Дню столицы.

Напомним, за последние четыре года по разным причинам неоднократно откладывался запуск предприятия. Последний раз, согласно заявлению экс-акима Кызылординской области **Крымбека Кушербаева**, завод обещали запустить летом 2019 года. Однако, как отметил Ержан Сагимбаев, очередная задержка произошла из-за устранения дефектных работ предыдущего генподрядчика, а также в связи с возникновением спорных моментов между партнерами проекта.

«На встрече инвесторов и товарищества с вице-президентом StewartEngineers, Inc. **Уолтером Дэниелом** вопросы были разрешены. Стороны пришли к соглашению о передаче товариществу чертежей по монтажу оборудования, поставленного StewartEngineers, Inc. Также ТОО «OrdaGlass» выдано разрешение прямого сотрудничества с вендерами поставленного оборудования», – пояснил г-н Сагимбаев.

По словам главы ТОО «OrdaGlass», свою роль в очередном перенесении сроков сыграл разразившийся в январе 2017 года коррупционный скандал с экс-министром национальной экономики **Куандыком Бишим-**

баевым, обвиненном в хищении 1 млрд тенге при возведении завода. В связи с тем, что шло следствие и по делу проходил генподрядчик (ТОО «Шымкентхиммонтаж»). – «Курсив»), все строительные работы были приостановлены.

«Расследованием коррупционного дела была встревожена и американская сторона, вложившая в завод немалые средства. Американцы решили не участвовать в проекте, пока не завершится следствие. Затем с приходом китайской компании у StewartEngineers, Inc. были опасения, что их технологии могут попасть в чужие руки», – отметил глава OrdaGlass.

Без изменений

По словам Ержана Сагимбаева, бюджет проекта остался прежним – 42,1 млрд тенге. Неизменной осталась и проектная мощность завода – 197 тыс. тонн листового стекла в год, или 600 тонн в сутки. На заводе

производству автомобильного, бронированного, оконного стекла стоимостью около \$50 млн на 60 рабочих мест. В \$150 млн обойдется линия по производству ультратонкого стекла.

Успеть к 6 июля

По данным Ержана Сагимбаева, сегодня на 90% готов склад готовой продукции, на 70% – комплекс внутриплощадочного железнодорожного пути, на 50% – основные цеха, на 24% – комплекс внутриплощадочной инженерной сети.

Руководитель управления индустриально-инновационного развития Кызылординской области **Ринат Султангереев** в свою очередь сообщил, что к стекольному заводу была подведена вся инфраструктура, кроме железнодорожного тупика. «Сейчас на рынке Казахстана сложно найти рельсы и шпалы для железнодорожной ветки к заводу. Но управление строительства области обещает закончить к

на 60%, печь – на 50%. К слову, задержки с запуском завода были связаны также и с печью.

«Печь и флот-ванна стоят на 107 колоннах, из которых 96 не соответствовали нормативным требованиям. Пятый месяц занимаемся усилением колонн, потому что печь – это сердце завода. Весит печь более 100 тонн. На сегодня колонны под печью готовы на 100%, под флот-ванной осталось усилить еще 26 колонн», – пояснил Талгат Афганов.

Впрочем, по словам вице-директора СТПЕС **Шань Сю**, сегодня завод готов на 50%, и к 6 июля он будет запущен. «У нас пока проблем нет, у нашей компании есть опыт возведения стекольных заводов. Кроме того, заказчик оказывает большую помощь. Мы верим, что вместе с нашим казахстанским партнером сдадим объект вовремя», – подчеркнул вице-директор.

Между тем весной 2020 года исполнится 15 лет самой идее строительства стекольного за-

Деньги надо отработать

Государство выдало североказахстанским заводам 6,7 млрд тенге и ждет отдачи

Два крупных промышленных объекта СКО получили бюджетные миллиарды на развитие. Завод им. Кирова объявил о начале производства отечественных ноутбук. А Петропавловский завод тяжелого машиностроения намерен восстановить потерянные объемы производства.

Павел ПРИТОЛОК

От плат до ноутбуков

В 2019 году два североказахстанских предприятия – АО «Завод им. Кирова» (ЗиК) и АО «Петропавловский завод тяжелого машиностроения» (ПЗТМ) – проводят замену оборудования и открывают дополнительные цеха. На перевооружение затрачено 6,7 млрд тенге. Эти деньги заводам выделили из государственной казны в рамках комплексного плана развития региона. Средства невозвратные, условие их получения – выпуск продукции, соответствующей реализуемым в стране госпрограммам. Таким образом, им представилась возможность не только расширить ассортимент продукции, но и нарастить объемы производства, которые снижались в последние годы. Бонус в виде повышения зарплаты на 15% ждет и работников компаний. Во всяком случае, так заверяют местные власти.

Инвестиции в течение года поступали траншами, предприятия покупали оборудование и параллельно вели пусконаладочные работы. 2,2 млрд тенге составили затраты Завода им. Кирова на станки для выпуска многослойных печатных плат. Это важный компонент сложной бытовой техники. Кроме того, на заводе пробуют изготавливать компьютерную технику и называют ее будущим казахстанским брендом. Обучают североказахстанцев новому делу специалисты из Китая. Под их руководством в ноябре были собраны первые тестовые ноутбуки. Для того чтобы производство стало массовым, возможно, потребуется еще несколько лет, говорят на заводе. Ранее на предприятии сообщали, что казахстанскими компаниями будет оснащаться госучреждения и организации квазигосударственного сектора.

«Теперь мы создали задел по железнодорожному машиностроению. Самые тяжелые месяцы – январь, февраль – будем работать», – прокомментировал во время недавнего заседания областного акимата генеральный директор АО «Петропавловский завод тяжелого машиностроения» **Вадим Шакшакбаев**.

Предприятие способно выпускать до 1,2 тыс. вагонов в год. Для большей части производства процесса хватает собственных мощностей, а российские партнеры компании полностью поставляют все необходимое недостающее оборудование. И пока эта деятельность стабильно обеспечивает АО «ПЗТМ» заказами.

В 2019-м годовой объем выпущенной АО «ЗиК» продукции достиг отметки в 10,7 млрд тенге. Такие цифры на заводе называют рекордными. Для сравнения: в 2018 году показатель едва превысил 4 млрд тенге.

Ставка на железную дорогу

Петропавловский завод тяжелого машиностроения обновил парк станков для изготовления оборудования для нефтяных скважин – основной продукции предприятия. Пока ведутся пусконаладочные работы. По сравнению со старыми новые агрегаты более удобные, обладают высокой точностью и скоростью. С помощью модернизации надеются выправить дела на заводе. Ведь в последнее время на предприятии снижаются темпы производства. 2019 год не исключение. По данным акимата СКО, показатели ПЗТМ повлияли на спад в региональном машиностроении в текущем году.

Но пока ведется настройка нового оборудования, завод взялся за освоение незнакомого для себя направления – производство изотермических вагонов, предназначенных для длительной перевозки по железной дороге скоропортящихся грузов. Конкурентов ни на постсоветском пространстве, ни в Европе у завода в этом деле нет. ПЗТМ пошел на этот шаг, чтобы снизить зависимость от государственного заказа. Ведь первые месяцы каждого года завод оказывается незагруженным и испытывает финансовые затруднения. Происходит это потому, что процедуры покупки оборудования и проведения тендеров основного заказчика – «Самрук-Казына» – занимают долгое время.

«Теперь мы создали задел по железнодорожному машиностроению. Самые тяжелые месяцы – январь, февраль – будем работать», – прокомментировал во время недавнего заседания областного акимата генеральный директор АО «Петропавловский завод тяжелого машиностроения» **Вадим Шакшакбаев**.

Предприятие способно выпускать до 1,2 тыс. вагонов в год. Для большей части производства процесса хватает собственных мощностей, а российские партнеры компании полностью поставляют все необходимое недостающее оборудование. И пока эта деятельность стабильно обеспечивает АО «ПЗТМ» заказами.



Фото: photovibes1

будет производиться промышленное стекло толщиной от 2 до 12 мм, используемое в жилье, на социальных и промышленных объектах. Примерная стоимость продукции составит \$50 за тонну.

Помимо основного производства на заводе откроют цех по

концу текущего года», – заверил чиновник.

По словам директора проекта ТОО «OrdaGlass» **Талгата Афганова**, на завод завезено 95% оборудования. Это печь и флот-ванна из США, линия обжига из Финляндии, роботы из Италии. Линия обжига готова

вода в Кызылорде. Церемония подписания первого договора о реализации этого проекта, на которой присутствовал первый президент Казахстана **Нурсултан Назарбаев**, состоялась в апреле 2005 года. С того времени в регионе сменились уже пять акимов.

Морское фиаско

Инвестиции в нефтяные месторождения оказались под вопросом

Одним из значимых событий уходящего года в нефтегазовой отрасли стали отказы концерна Shell и «НортКаспиан-Оперейтинг Компани Н.В.» (НКОК) от разработок нефтяных месторождений Хазар и Каламкас-море, расположенных в казахстанском секторе Каспийского моря.

Дулат ТАСЫМОВ

Напомним, на эти месторождения были возложены большие надежды. Ожидалось, что реализация проекта не только даст возможность увеличить общие показатели по добыче нефти в республике, но и привлечет крупные инвестиции в отрасль.

Слишком дорого

О том, что компании не собираются приступать к осуществлению проекта, стало понятно после того, как НКОК и «Каспий Меруерты Оперейтинг Компани Б.В.» (КМОК) отменили проведение общественных слушаний по материалам предварительной оценки воздействия на окружающую среду к технико-экономическому обоснованию обустройства месторождений Каламкас-море и Хазар. Мероприятие было запланировано на 1 октября 2019 года в Актау.

КМОК является совместной операционной компанией по выполнению нефтяных операций в рамках соглашения о разделе продукции (СРП) на контрактной территории «Жемчужина»,

где основная доля в 55% принадлежит концерну Shell.

В службе по внешним связям Shell Kazakhstan «Курсиву» пояснили, что концерн принял решение не продолжать совместную разработку проекта «Каламкас-море – Хазар».

«Это обусловлено сложной экономикой проекта. Shell применяет строгие инвестиционные критерии при принятии решений касательно капитальных проектов. Данный проект был признан недостаточно конкурентным по отношению к другим проектам в глобальном портфеле инвестиций концерна», – ответили в компании на вопрос издания.

Позже пресс-служба Министерства энергетики РК распространила информацию о том, что ведомство получило официальные уведомления от НКОК и Shell о выходе из проектов «Каламкас-море и Хазар», что их решение связано «с низкой рентабельностью этих проектов на фоне высоких капитальных затрат».

«В декабре 2018 года между республикой и участниками Северо-Каспийского проекта было подписано соглашение в отношении месторождения Каламкас-море, в котором между сторонами была достигнута договоренность о том, что в случае непредставления на утверждение плана освоения до конца октября 2019 года месторождение Каламкас-море будет добровольно возвращено республике», – пояснили в ведомстве.

Месторождения вернут

В Минэнерго сообщили, что в скором времени должна быть начата процедура по возврату



Фото: Elnur

прав недропользования по месторождению Каламкас-море в собственность государства.

«По завершении этого процесса республикой может быть рассмотрен вопрос о привлечении других инвесторов в проект. Новые контракты будут основаны на текущем налоговом законодательстве, а не на условиях соглашения о разделе продукции», – говорилось в сообщении.

Аналогичная процедура намечается и по месторождению

Хазар, если все участники проекта решат отказаться от разработки данного участка. При этом инвестиции, вложенные в реализацию проекта, являются невозвратными.

«Компания Shell на данный момент инвестировала в реализацию проекта «Хазар» порядка \$900 млн в виде геологоразведочных и сейсмических работ, бурения оценочных скважин. И все это будет передано республике на безвозмездной основе»,

– отметили в Министерстве энергетики РК.

Напомним, нефтегазовое месторождение Хазар входит в контрактную территорию «Жемчужина». Помимо Shell (55%) долю в проекте имеют АО «НК «КазМунайГаз» (25%) и «Оман Ойл» (20%).

Месторождение Каламкас-море должно было разрабатываться в рамках Северо-Каспийского проекта консорциумом нефтегазовых компаний. Доли в про-

екте распределены следующим образом: КМГ – 16,88%, Eni (Италия) – 16,81%, ExxonMobil (США) – 16,81%, Shell (Великобритания) – 16,81%, Total (Франция) – 16,81%, CNPC (Китай) – 8,33%, и Inpex (Япония) – 7,56%.

По некоторым данным, извлекаемые запасы этих двух месторождений превышают 80 млн т нефти, а стоимость их совместного освоения должна была составить более \$4 млрд.



Фото: Ольга Золотых

Еще в начале года птицефабрику мясного направления, которая должна покрыть половину потребности Мангистауской области в курином мясе, обещали открыть сначала в сентябре, а затем в декабре. Сейчас ее ввод перенесли на середину следующего года. Также была перенесена сдача в эксплуатацию и птицефабрики яичного направления.

Ольга ЗОЛОТЫХ

Птицефабрику мясного направления в Тупкараганском районе Мангистауской области начали строить еще в конце 2017 года, но в середине 2018 года проект встал: возникла проблема с инфраструктурой и прокладкой инженерных ком-

муникаций. Предприниматели вначале заручились поддержкой акимата – местные власти должны были подготовить площадки к строительству. Однако в бюджете средств на это не оказалось.

«ПСД очень долго разрабатывалась, потом были проблемы с экспертизой и коммуникациями. Но в этом году вмешался уже аким области, наш вопрос поставили перед региональной комиссией, и в результате в бюджет заложили средства – 888 млн тенге – на инфраструктуру», – сказал «Курсиву» директор ТОО «Актау Агро» Данияр Тургинов.

На брифингах, которые проходили в Актау с участием руководителя управления сельского хозяйства и заместителей акима области в начале и в середине этого года, журналистам сообщили, что птицефабрика вот-вот запустится: сначала говорили о вводе в эксплуатацию в сентябре, затем сроки сместились до

Нет забот, нет хлопот

В области нет ни одной птицефабрики, которая производила бы яйца и мясо птицы в промышленных масштабах

декабря. В итоге, по последним данным, производство будет запущено в июне 2020 года.

К слову, сегодня более 80% куриного мяса в область завозят извне. Мелкие птицефермы не могут полностью покрыть потребности региона – сейчас она составляет 10 тыс. т мяса птицы в год. Планируется, что строящаяся птицеферма покроет половину от этой потребности – ее производственная мощность 5 тыс. т мяса в год. Сейчас здесь ведется строительство и установка оборудования.

«В инкубаторном цехе будут выплывать цыплята. Яйца для этого цеха планируем завозить из соседней России и Турции, все будет зависеть от цены. В каждом птичнике – а их всего 16 – можно содержать чуть больше 30 тыс. птиц, будем выращивать их до товарного веса», – добавил Данияр Тургинов.

Затем птицу будут отправлять в убойный цех мощностью 2 тыс. голов в час, а оттуда на полки супермаркетов и рынки области. На четвертой площадке разместится комбикормовый завод мощностью 10 тыс. т в час. Здесь планируется производить корма не только для птицы, но и для скота. Стоимость всего проекта птицефабрики – 4,6 млрд тенге. Из них 1 млрд тенге – собственные средства казахстанского инвестора, остальные заемные. В течение следующих пяти лет планируется строительство «родительской площадки». Таким образом, отпадет вопрос о закупке яиц для инкубаторов в других странах. Тогда же мощности фабрики могут увеличиться вдвое, а потребность области покроется на 100%.

Что касается птицефабрики яичного направления в Мунайлинском районе, то изначально ее также планировали запустить в 2019 году, но еще в 2018 году из-за проблем с инфраструктурой сроки ввода в эксплуатацию перенесли на 2020 год.

«Сейчас стоит вопрос по финансированию проведения ком-

муникаций и инфраструктуры. Компания просила акимат выделить средства, но денег на это в бюджете не предусмотрено. На эти работы необходимо 100 млн тенге. Сейчас мы отправили заявку для рассмотрения данного вопроса и финансирования через программу «Дорожная карта бизнеса-2020». Но пока ответа нет», – рассказал в интервью «Курсиву» заместитель руководителя Мангистауского областного управления индустриально-инновационного развития Талгат Абдикадыров.

Двумя месяцами ранее на брифинге в РК заместитель акима Мангистауской области Нурдаулет Кильбай отметил, что вопрос о выделении средств практически решен.

«Недавно аким области дал задание экономистам, чтобы они заложили деньги на строительство инфраструктуры на эту базу», – сказал Нурдаулет Кильбай.

Сам проект стоимостью около 5 млрд тенге называют очень важным для региона, ведь в области нет ни одной птицефабрики, которая производила бы куриные яйца в промышленных масштабах. Мощность будущего производства – 143 млн яиц в год. При этом регион потребляет в среднем до 100 млн яиц в год. Оставшуюся часть продукции планировалось отправлять на экспорт в Иран.



Аукцион авто Audi A6

Модель: Audi A6.
Год: 2011.
Объем двигателя: 2.8.
Неработоспособный.
Цвет: черный.
Пробег: 96 500 км.

Детали

В хорошем состоянии, зимне-летние шины, автомобиль главы миссии, автоматическая коробка передач, регулярно обслуживается официальным дилером.

Заинтересованные участники могут осмотреть автомобиль в здании посольства Пакистана

до 14 января 2020 года (предварительная запись требуется в рабочее время с 09:00 до 17:00) и представить свои расценки по указанному ниже адресу не позднее 15 января 2020 года до 12:00.

Условия заявки

Комитет, созданный для аукциона/продажи транспортного средства, должен открыть заявку/предложение перед своим представителем 18 января 2020 года в 12:00.

Комитет направляет все предложения/заявки в компетентный орган на утверждение,

который будет иметь окончательное решение о выборе победителя конкурса.

После одобрения компетентным органом окончательно выбранный участник должен быть проинформирован, и он должен внести сумму в течение трех дней после уведомления, после чего транспортное средство может быть передано на условиях «как есть, где есть».

Участник будет нести ответственность за все платежи, связанные с государственными налогами/пошлинами/любыми другими платежами.

Адрес: г. Нур-Султан, ул. Сыганак, 27, бизнес-центр «Пекин Палас», 15-й этаж.
Электронная почта: papepastana@mofa.gov.pk.

Продам действующую компанию ТОО «Sanex Trade Co», БИН 111240005588, занимающуюся продажей сантехники на территории РК. Компания работает с 2012 года, является лидером рынка. В активе компании два дистрибьюторских договора на продажу сантехники европейских марок и более ста активных клиентов. Продажа в связи со сменой места жительства руководителя. Электронная почта: too.sanex@yandex.ru

Ретроградный анализ

Несмотря на турбулентность экономических и политических ожидается немало социально-экономических открытий.

Региональная футурология

2020 год для Восточного Казахстана должен стать годом оправданных надежд. Ведь именно в следующие 12 месяцев в регионе обещают завершить инфраструктурные и социальные долги.

Ирина ОСИПОВА

Восток кормит обещаниями

Во-первых, это долгожданный для усть-каменогорцев Иртышский мост, который монтируют вот уже более пяти лет. Большую стройку обещали подвести к финишу в 2016, 2018, 2019 годах. Дедлайн в очередной раз перенесен, теперь – на весну 2020 года. Согласно информации акима Усть-Каменогорска **Жаксылыка Омара**, до сих пор не завершены работы по обустройству съездов, пока нет нового асфальта. И по документам мост не сдан приемочной комиссии. Хотя все восемь полос открыты для движения.

На последней сессии областного маслихата выяснилось, что акимат региона снял более 447 млн тенге с данного проекта. По словам акима ВКО **Даниала Ахметова**, это связано с тем, что «мы боимся давать подрядчику, он весь в судах, идут специальные процедуры». Речь о судебных исках, поданных гордским отделом ЖКХ, пассажирского транспорта и автомобильных дорог к ТОО «Мостостроительный отряд №25 им. Рязанова». Горакимат требует

от строителей законсервировать уже открытый (!) объект, вернуть его заказчику, а с ним и последний аванс – 92 млн тенге. Одну из самых крупных мостостроительных компаний предлагают признать недобросовестным участником госзакупки.

Что касается положения подрядчика, то, исходя из данных справочника судебных решений, ТОО «Мостостроительный отряд №25 им. Рязанова» действительно находится в затруднительном положении. Накопились долги перед субподрядчиками, поставщиками цемента, партнерами за оказание услуг по осуществлению лабораторного контроля стройматериалов.

Во-вторых, в следующем году хеппи-эндом должна закончиться скандальная история строительства в Усть-Каменогорске Межрегионального центра подготовки кадров для машиностроительной отрасли на 700 мест. Проведено техническое обследование центра, на финишной прямой – работы по созданию ПСД. Объект стоимостью около 4 млрд тенге, из-за которого в тюрьму сели экс-вице-министр образования **Саят Шаяхметов**, генподрядчик **Алексей Тутубалин** и директор ТОО «Дирекция строящихся объектов образования и науки РК» **Александр Пак**, теперь станет физико-математической школой. Об этом во время брифинга в Службе центральных коммуникаций заявил глава региона. Обещано, что новое образовательное учреждение станет лучшим, преподавать туда пригласят самых талантливых пе-

дагогов. Для учителей намерены построить дом на сто квартир.

Единственное, что вызывает сомнения в этой истории, – сроки. Дело в том, что техобследование было обещано провести еще в середине 2018 года. Согласно условиям конкурса, на это победителям было отведено два месяца. С того времени прошло уже 16 месяцев. Исходя из уровня системных нарушений, допущенных при строительстве – а именно обвала перекрытия в одном из корпусов, претензий экспертов к качеству использованных материалов, – средства на завершение строительства будут исчисляться сотнями миллионов тенге. Учитывая, что ПСД еще не прошло госэкспертизу, нет точной суммы на завершение строительства, к тому же бюджет следующего года уже практически сверстан, открытие физматшколы может быть перенесено с 2020-го на последующие годы.

Долгая история

Отдельную главу хотелось бы посвятить событиям, которых в 2020 году восточноказахстанцы очень ждут, но не дожидутся. Самым главным чаянием жителей областного центра – улучшению экологической обстановки в городе – не суждено воплотиться в реальность. Это стало ясно после того, как в ноябре в областном маслихате был утвержден проект Стратегии развития Усть-Каменогорска до 2050 года.

Данный документ хоть и носит декларативный характер, но в нем обозначены главные стратегические пункты развития города. И

самое важное в данном аспекте значение имеют планы и перспективы гигантов металлургической промышленности. Все они – ТОО «Казцинк», АО «УМЗ», АО «УК ТМК» – продолжают наращивать объемы, развивать новые направления. К сожалению, о техническом перевооружении, установке новых экологически безвредных установок, котлов в документе ничего не написано. Нет таких пунктов и в проекте Комплексного плана мероприятий по оздоровлению окружающей среды ВКО на 2019–2022 годы, разрабатываемого специалистами Центра экологической безопасности.

Во время своего выступления перед журналистами республиканских СМИ **Даниал Ахметов** сколько-нибудь упомянул о том, что компания «Казцинк» разрабатывает беспрецедентную экологическую программу. До тех пор, пока документ не пройдет госэкспертизу в Министерстве экологии, геологии и природных ресурсов РК, информация о ней будет недоступна.

Несмотря на многочисленные обещания, не закончат в следующем году строительство скандально известного Центра ядерной медицины в Семее. Казахстанцам, нуждающимся в радиотерапии, все также придется за свой счет ездить на лечение в другие страны. Долгострой с 15-летней историей для Восточного Казахстана стал памятником коррупции и бюрократии. За несколько лет недостроенный центр стал объектом рассмотрения в 16 различных уголовных и гражданских делах.



Фото: Ирина Осипова

В этом году, когда в Верховном суде, казалось бы, поставили точку в этой истории и принудили подрядчиков демонтировать дефектную систему жидких радиоактивных отходов, исполнить это решение некому. Генподрядчик признан банкротом, директор субподрядной организации, установившей систему ЖРО,

находится в международном розыске. А взять и просто вынести оборудование ЖРО стоимостью около двух миллиардов тенге невозможно, так как вопрос его принадлежности также решается в суде. Только после того, как будут решены все юридические проблемы данного дела, начнется разработка, обсуждение вопросов финансирования.

В Шымкенте начнут строить третью АГРС

Согласно комплексному плану развития и застройки города Шымкента до 2023 года для обеспечения населения города теплоснабжением и газоснабжением будет построена АГРС-3. На ее строительство необходимо 9,5 млрд тенге. Работы планируются начать в следующем году.

Азамат МИНДЕТ

В 2020 году в Шымкенте начнется строительство третьей газораспределительной станции (АГРС) мощностью 250 тыс. кубов газа в час, без которой городу не хватает газа. В 2019 году на строительство АГРС-3 из республиканского бюджета было выделено 2 млрд 500 млн тенге, из местного – около 900 млн тенге. Общая стоимость проекта – 9 млрд 400 млн тенге.

Большой проект

Вопрос о необходимости ее строительства возник еще в 2017 году. Растущему городу не хватало ресурсов двух уже имеющихся АГРС, построенных в 1976 и 1983 годах. Потребность города зимой составляет 250 тыс. кубов газа в час. Заместитель руководителя управления энергетики и ЖКХ города Шымкента **Нурлан Жаманкоз** отметил, что снижение давления в газораспределительной системе Шымкента началось с того момента, когда стали газифицировать присоединенные к городу населенные пункты.

«В предыдущие годы территория Шымкента значительно увеличилась (с 39,8 тыс. га до 117 тыс. га. – «Курсив»). В 2017 году «КазТрансГаз Аймак» написал письмо в акимат Шымкента. Мы сразу отреагировали, получили техусловия, сделали АПЗ и подали бюджетную заявку. В 2018 году были выделены средства на проектно-сметную документацию.

Но в том же году произошло разделение Шымкента и Туркестанской области. А заказчиком изначально выступало управление энергетики ЮКО», – отметил **Нурлан Жаманкоз**.

Предупредительные меры

Как рассказал «Курсиву» главный инженер АО «Интергаз Центральная Азия» **Айбек Ергалиулы**, существующие АГРС не справляются с увеличившимся спросом, и если давление газа в сети значительно снизится, это сразу отразится на работе котельных и теплостанций. Для того чтобы этого не произошло, поставщик газа обязан уведомить за сутки население, юридические лица, компании и коммунальные предприятия об ограничении подачи газа.

«Все дело не в количестве газа, а в нехватке газораспределительных станций. В целом в Туркестанской области и Шымкенте

газа достаточно. Мы можем обеспечить хоть 10 АГРС. В случае значительного понижения давления газа в сети предприниматели должны перейти на альтернативное топливо согласно заключенному договору розничной реализации товарного газа. В первую очередь ограничения вводятся на промышленных предприятиях и коммерческих объектах – кафе и ресторанах, теплицах. А население обеспечивается бесперебойная поставка газа. Чем холоднее на улице, тем ниже давление», – подчеркнул **Айбек Ергалиулы**.

Альтернативным топливом является мазут, но его использование обойдется предпринимателям в шесть раз дороже.

Невыгодная альтернатива

Владельцы теплиц подсчитали свои потери, если им придется перейти на альтернативное топливо на 10 дней. В Шымкенте и Туркестанской области теплицы, входящие в состав Ассоциации теплиц Туркестанской области, занимают около 2 тыс. га земли. Как рассказал «Курсиву» председатель ассоциации **Мырзахмет Снабаев**, на обогрев одного гектара природным газом в день требуется затратить 100 тыс. тенге, а соляры – 600 тыс.

«Альтернативное топливо предназначено для аварийных случаев, например при аварии на сетях. Тысяча кубов газа в Шымкенте и Туркестанской области стоит 36 тыс. тенге, а тонна соляры стоит 180-190 тыс. тенге. На обогрев гектара теплицы в день требуется 3 тыс. кубов газа, или 100 тыс. тенге. А соляры на один гектар необходимо три тонны, или 600 тыс. тенге. Даже если на 10 дней будет ограничение, в сутки на солярку будет уходить 600-700 тыс. тенге, за 10 дней это составит 6 млн. Ни у одного предпринимателя не предусмотрены такие траты», – заявил **Мырзахмет Снабаев**.

Отдых на подъеме

В Балхаше появится 20 новых туристических объектов. В 2020 году в городе начнут прокладывать инфраструктуру к новым и уже существующим зонам отдыха.

Виктория БУХАНЦЕВА

Топ-10

По информации местных властей, побережье озера ежегодно посещают около 80 тыс. туристов. К 2030 году поток планируют увеличить в четыре раза, до 330 тыс. человек. Для этого государство собирается инвестировать более 9 млрд тенге.

По словам акима Балхаша **Ораза Таурбекова**, около 3,5 млрд тенге пойдет на реконструкцию линий электропередач, строительство дорог, системы канализации и водопровода на территории бухты «Бертыс». Начать все это планируют в 2020 году.

На строительство 12 км водопроводных сетей выделят 1,2 млрд тенге, точно на такое же расстояние растянутся новые канализационные сети. Сумма вложений составит 1,6 млрд тенге. В 550 млн тенге обойдется модернизация электроснабжения и строительство новой подстанции. На оснащение пляжной зоны в городе Балхаше, включая современные биотуалеты, кабинки для переодевания и контейнеры для раздельного сбора отходов, пойдет еще 30 млн тенге.

«Все коммуникации, которые сейчас подведены к зонам отдыха, рассчитаны на дачные массивы. Сейчас на их месте целые бытовые комплексы с большой потребностью в мощности. Поэтому необходима модернизация и расширение уже имеющихся электрических и водопроводных сетей и подведение канализации. Сейчас предприниматели используют септики, а это несет

в себе определенные затраты и экологическую угрозу», – считает заместитель акима города **Айдын Капашев**.

Курсы на понижение

На данный момент в черте города действуют 10 зон отдыха, которые могут одновременно вместить около 500 человек. В следующем году построят еще 20 туристических объектов с номерным фондом на 800 мест. Это позволит привлечь около 1,5 млрд тенге инвестиций и обеспечить работой 250 человек, говорят в акимате.

Отпуск на балхашских зонах отдыха далеко не всегда можно назвать бюджетным. Сутки в заведении среднего сегмента одному человеку обойдутся в 5-7 тыс. тенге, в однокомнатном двухместном номере категории люкс – от 37 тыс. тенге. За повышенный комфорт в отдельно стоящем гостевом доме придется отдать более 100 тыс. тенге в сутки.

По словам местных предпринимателей, с развитием инфраструктуры ситуация с ценами может измениться, так как сейчас основная статья затрат приходится на коммунальные расходы из-за отсутствия воды и канализации.

Экологический барьер

Стать преградой на пути туристического развития могут экологические проблемы. По итогам третьего квартала 2019 года Балхаш снова вошел в список городов с высоким уровнем загрязнения атмосферного воздуха. Кроме того, депутаты предложили признать зоной экологического бедствия территорию в Актогайском районе, где несколько лет находятся конденсаторы со стойкими органическими загрязнителями – полихлорированными дифенилами.



ТАРИФЫ НА ПРИРОДНЫЙ ГАЗ

(за 1 куб. м с НДС, в тенге)

САМЫЕ НИЗКИЕ ТАРИФЫ

8,1 9,8 10

Атырау Актөбе Ақтөу

САМЫЕ ВЫСОКИЕ ТАРИФЫ

17,2 20,9 23,4 25,6

Уральск Қызылорда Қостанай Тараз

29,4 32,4

Алматы Шымкент Түркістан

Инфографика: Виктория Клим «Курсив»

КАЗАХСТАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

процессов на мировой арене, в регионах Казахстана
Реализация каких проектов и идей ожидается в 2020 году?

Свои кадры в нефтянке Шанс на исправление

В ЗКО ликвидирована квота на привлечение иностранных рабочих в 2020 году.

Людмила КАЛАШНИКОВА

Аким ЗКО Гали Искалиев почитал, что в области, несмотря на проводимую работу по локализации кадров, работает много иностранных специалистов III и IV категорий. Еще в начале осени он сообщил иностранным компаниям, занятым разработкой Карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения, о пересмотре политики в области привлечения иностранной рабочей силы для трудоустройства на нефтегазоконденсатных месторождениях ЗКО.

«Считаю, что ваши подрядные организации должны подготовить местные кадры III и IV категорий по таким профессиям, как электрогазосварщики, монтажники, инженеры по буровым работам. Это вполне реализуемо, учитывая, что в области есть тренинг-центры по подготовке специалистов с получением ASME. Мы готовы помочь вам в части инвестирования в тренинг-центры с тем, чтобы подготовить профессиональных работников», – поделился своими

планами аким Искалиев в ходе встречи с руководством консорциума КПО Б.В. (генеральный разработчик Карачаганакского месторождения. – «Курсив»), – заявил аким.

Он также подчеркнул, что акимат намерен отказаться от привлечения квалифицированных иностранных работников по IV категории для работы на Карачаганакском нефтегазоконденсатного месторождения. Остальные 20% приезжают поработать на Чинаревском месторождении нефти и газа, а также являются инвесторами в развитие малого и среднего бизнеса.

В декабре первый заместитель акима ЗКО Мухтар Манкеев сообщил, что совместно с компаниями КПО Б.В. и PSA акимат области создаст образовательный центр на базе одного из уральских колледжей, где местных работников будут обучать основам работы на нефтегазовых месторождениях по IV и III категориям.

Иностранцы, работающие в ЗКО

Всего – 1457 человек.

40% – руководители компаний, их заместители, а также руководители структурных подразделений (I и II категорий).

55% – квалифицированные специалисты (III категория).

5% – квалифицированные рабочие (IV категория).

инострannую рабочую силу в ЗКО, выросла с 89,4% до 92,5% (в среднем по республике 96%). Доля иностранных специалистов, занятых в ЗКО, сократилась с 10,6% до 7,5%.

Почти 80% привлекаемых из-за границы работников приходится на компании, занятые разработкой Карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения. Остальные 20% приезжают поработать на Чинаревском месторождении нефти и газа, а также являются инвесторами в развитие малого и среднего бизнеса.

В декабре первый заместитель акима ЗКО Мухтар Манкеев сообщил, что совместно с компаниями КПО Б.В. и PSA акимат области создаст образовательный центр на базе одного из уральских колледжей, где местных работников будут обучать основам работы на нефтегазовых месторождениях по IV и III категориям.

Внедрение в Казахстане техрегламента ЕАЭС по безопасности молока в 2020 году может не состояться. Ожидается очередная отсрочка, которая позволит завершить подготовку отрасли к выполнению современных требований к качеству продукта.

Марина ПОПОВА

Не можешь – заставим

Срок начала применения Казахстаном технического регламента ЕАЭС «О безопасности молока и молочной продукции» могут перенести в третий раз. Если Министрство сельского хозяйства РК согласует со странами – участниками ЕАЭС очередное продление переходного периода, это будет правильным решением. Так считает исполнительный директор Молочного союза Казахстана Владимир Кожевников. По его мнению, сделать это необходимо по причине неразвитости сырьевой базы. По данным Кожевникова, до 75% молока, которое поступает на переработку на заводы, до сих пор производится в личных

подсобных хозяйствах и имеет низкое качество.

«Будет или нет введен в действие техрегламент, станет известно в начале 2020 года. Если еще пять лет отсрочки получим, то это будет для нас хороший шанс, чтобы, наконец, выровнять ситуацию и довести качество нашего молока до евростандартов», – говорит Кожевников.

Для этого в первую очередь, считает он, необходимо увеличить число молочно-товарных ферм. В профильном министерстве также делают ставку на крупные сельхозформирования.

«Есть четкий план – до 2024 года ежегодно вводить не менее 25 промышленных молочно-товарных ферм. Это позволит решить вопрос по импортозамещению молока», – отметил министр сельского хозяйства РК Сапархан Омаров в ходе декабрьского заседания правительства.

Не так страшен черт

Между тем некоторые крупные переработчики молока уже сделали свой выбор и перешли на сотрудничество с крупными поставщиками сырья. ТОО «Павлодармолоко» с 2016 года работает по техническому регламенту ТС «О

безопасности молока и молочной продукции», начиная от поставок молока до производства продукции. По мнению руководителя лаборатории предприятия Светланы Шахворостовой, требования оправданны и приемлемы и касаются, например, условий по производству и транспортировке сырого молока. Не допускается присутствие биологических загрязнителей и патогенной микрофлоры, а также повышенное остаточное содержание антибиотиков.

«Наше предприятие получает молоко от двух хозяйств – ТОО «Галицкое» и ПК «Луганск». И у них не сразу все было идеально с качеством молока, но мы сотрудничаем, и все наши замечания учитываются. Это коллективный труд», – рассказала «Курсиву» начальник лаборатории.

В компании говорят, что с мелкими хозяйствами и личными подворьями работать сложнее. Это связано с отсутствием необходимых санитарных условий для содержания скота, игнорированием необходимых ветеринарных мероприятий и так далее. А по техническому регламенту для производства питьевого молока и кисломолочной продукции необходим продукт первого и высшего сорта.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

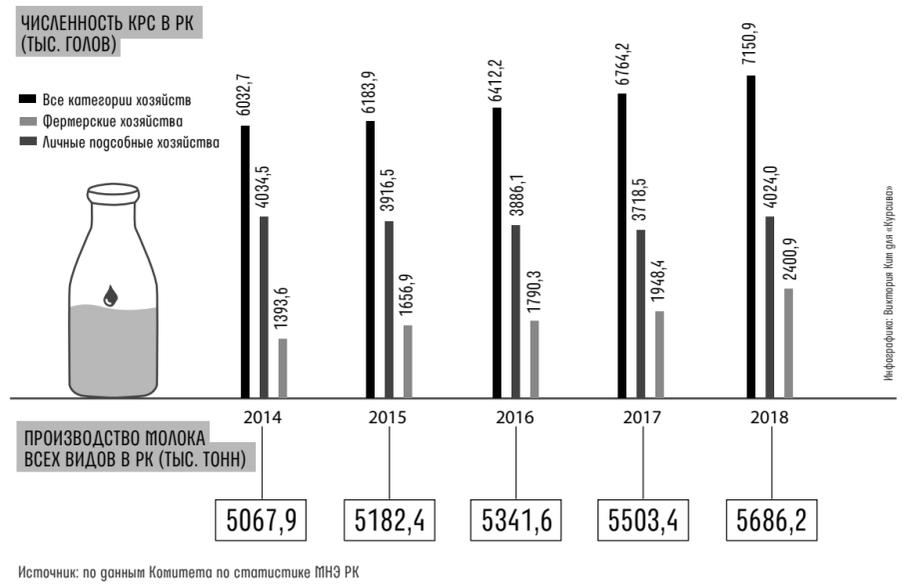
Досым САТПАЕВ, политолог:

«Считаю, что такая инициатива по замене квалифицированной рабочей силы на нефтегазовых месторождениях должна была появиться не сейчас, а 30 лет назад, на начальном этапе нашей независимости. Возможно, в начале 90-х годов, когда иностранцы начали осваивать наши месторождения, у нас не было высококвалифицированных специалистов. Но в стране была целая армия молодых людей, которые искали себя, пытались найти работу. Если бы тогда государство взялось за разработку программы по обучению квалифицированных кадров для нефтегазовой отрасли, у нас бы сейчас уже была подготовлена база технических

специалистов не только низового уровня, но и выросли свои высококвалифицированные управленцы высшего звена. Сейчас, когда казахстанцы стали задавать множество неудобных вопросов относительно разницы в зарплатах местных и иностранных работников, занятых на аналогичных позициях, когда на местах стали происходить постоянные конфликты на почве неравных условий труда, государство задумалось о том, что пора что-то менять. Инициатива западноказахстанского акима должна быть поддержана в разных регионах нашей страны, где работают иностранные компании. Нам



нужны образовательные центры, где будут готовить специалистов для добывающей отрасли. Хотя эта инициатива, на мой взгляд, – позднее зажигание. В 30-х годах этого века контракты со многими иностранными компаниями уже завершатся – с месторождений высвободится достаточно большое количество работников. И у государства возникнет новая головная боль: куда трудоустроить этих людей. Чтобы они нашли себя в других отраслях, на общегосударственном уровне уже сейчас нужно активно повышать квалификацию наших работников, обучать их работать по международным стандартам».



Проект ВОЛС сотрет цифровую грань между городом и деревней

Строительство волоконно-оптических линий связи в Казахстане, которым сейчас занимается АО «Казакхтелеком» в рамках ГЧП, приведет к появлению в казахстанской глубинке новых сервисов, способных резко изменить их жизнь.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Одним из индикаторов государственной программы «Цифровой Казахстан» является перевод 80% государственных услуг в электронный формат. На практике это означает, что получать различные справки, разрешительные и регистрирующие документы человек сможет с помощью смартфона, не тратя время на походы в ЦОНЫ. Но это в городе, в сельской же местности для получения этих услуг жителям приходится не то что ходить в местный акимат – ехать за ними в райцентр или даже в ближайший город.

Проблему отставания сельских населенных пунктов от

города в Казахстане в плане цифровизации (при общем росте количество пользователей сети интернет составляет с 74% до 81,3% от общего количества населения в 2018 году, а в сельской местности этот показатель едва приближается к 70%) государство намерено решить с помощью реализующегося с 2018 года проекта по строительству волоконно-оптических линий связи. АО «Казакхтелеком» до 2021 года протянет оптоволокно к 826 сельским населенным пунктам – суммарно с уже имеющимися такой вид связи 1200 селами страны широкополосным доступом будет обеспечена треть казахстанских деревень.

Приход в сельскую глубинку интернета прежде всего изменит традиционный сельский бизнес, сделав его более эффективным и рентабельным. Сейчас в республике активно внедряются механизмы электронных торговых площадок, в том числе и в агропромышленном секторе. Еще в 2010 году в Казахстане презентовали электронную торговую площадку www.e-agrotrade.kz, воспользовавшись которой про-

изводители и потребители сельскохозяйственной продукции имеют возможность оперативно найти бизнес-партнера в любом уголке Казахстана.

Однако ее возможностями на данный момент могут пользоваться далеко не все сельские производители, поскольку для работы в этой системе требуется устойчивый доступ к интернету, с которым во многих селах Казахстана до нынешнего дня существуют проблемы. Между тем, учитывая специфику сельскохозяйственной продукции, некоторые виды которой не могут долго храниться, вопрос оперативного ее сбыта является для производителя зачастую без преувеличения вопросом жизни и смерти и во многом нормальной работы или банкротства.

Еще одна сфера, в которой наличие широкополосного доступа становится критически важным для казахстанского села, – это медицина. Эксперты во всем мире давно установили, что успешность лечения тяжелых заболеваний зависит от того, на какой стадии это заболевание было диагностировано: чем

раньше, тем больше шансов на полное исцеление пациента. Но требовать от акушерско-фельдшерских пунктов большинства сел точной диагностики с их минимальным оборудованием и уровнем квалификации местных работников здравоохранения просто нереально.

Широкополосный доступ позволяет прибегнуть к услугам телемедицины – дистанционному врачебному консилиуму местного медика с ведущими специалистами из крупных медицинских центров страны, повысить за счет этого количество выявляемых на ранней стадии и, в конечном счете, продлить их жизнь. Наконец, широкополосный доступ в интернет даст возможность сельским школьникам обучаться по тем же программам и получать тот же объем знаний, которыми пользуются их городские сверстники.

«Сейчас все ведущие телекоммуникационные компании связывают свое будущее с внедрением абсолютно новых стандартов и услуг, к примеру, 5G и «интернета вещей», – отмечает глава агентства стратегических

коммуникаций Khalykbergen, эксперт Нуркен Халыкберген. – Но для всего этого нужна надежная инфраструктура, которая позволяет обеспечить высокий уровень бесперебойности сигнала, а по этому показателю волокон пока не сравнится ни одна из существующих технологий», – подчеркивает он.

АО «Казакхтелеком» в 2019 году подключит к ВОЛС более 600 отдаленных аулов, а в следующем году завершит строительство инфраструктурной сети, проведя оптоволокно еще в 200 населенных пунктах.

По мнению заместителя председателя Комитета телекоммуникаций Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Зулфия Худайбергеновой, казахстанские сотовые операторы начнут использовать построенную «Казакхтелекомом» базу сразу по завершении проекта в 2020 году. «Проект ВОЛС даст возможность операторам сотовой связи устанавливать свои базовые станции и предоставлять услуги связи 3G и 4G в близлежащих селах», – отмечает Худайбергенова.

Стоит особо отметить, что проект ВОЛС является сервисным: «Казакхтелеком» не только построит линии связи, но и будет обслуживать их в течение 14 последующих лет. При этом рентабельность проекта подтверждается вхождением в состав финансирующих его организаций БРК, достаточно жестко оценивающих всех своих заемщиков, и требует от них выполнения обязательств по реализации финансируемых проектов четко в срок.

«Ранее мы уже сотрудничали с Банком развития Казахстана, тогда нам удалось успешно реализовать проект по развертыванию сети 4G вместе с нашей дочерней компанией ТОО «Мобайл Телеком-Сервис». Сегодня перед нами стоит еще более масштабная задача – обеспечение отдаленных сел высокоскоростным интернетом, и компания эту задачу выполнит в полном объеме и в соответствии с утвержденным графиком», – подчеркивает председатель правления АО «Казакхтелеком» Куанышбек Есекеев.

ЛАБОРАТОРИЯ БИЗНЕСА

Не в коробке счастье



Красочные пакеты и коробки с конфетами и шоколадом – такой же неотъемлемый элемент Нового года, как Дед Мороз со Снегурочкой и салат оливье. Но если основными потребителями сладостей считаются дети, то бороться за рынок подарков отечественным производителям придется по-взрослому.

Дмитрий МАЧЕЛЬ

Встречают по одежке

Ежегодно в конце ноября полки супермаркетов начинают пестреть яркими упаковками детских новогодних подарочных наборов. Однако не каждый знает, что над их концепцией маркетологи кондитерских фабрик начинают работать едва ли не с января – для того, чтобы завоевать покупателя, важно просчитывать каждую деталь. Ведь чем более интересны будут пакет или коробка снаружи, тем больше шансов, что они окажутся под елкой.

«В первую очередь мы начинаем прорабатывать дизайн новогоднего подарка. Приглашаем представителей полиграфических компаний, в основном из России, и они презентуют нам новые образцы. Выбирать приходится из более чем трех тысяч вариантов. Большие требования предъявляем не только к рисунку, но и к качеству материала, смотрим, насколько удобно ребенку будет открывать пакет. Конечно же, стараемся, чтобы наш дизайн не повторял дизайн конкурентов», – рассказывает заместитель директора по маркетингу АО «Баян Сулу» Андрей Радчук.

В себестоимости стандартного новогоднего кулечка упаковка занимает примерно 10%, еще 75% – это содержимое и 15% – зарплата сотрудников. Кстати, о содержимом. По объективным причинам производство казахстанских сладостей нельзя назвать стопроцентно отечественным. Основным сырьем для изготовления шоколада являются какао-бобы, которые закупаются в странах Африки.

В остальном местный производитель старается держать марку и следовать проверенной формуле: 20% новогоднего подарка должны составлять новинки, остальное – традиционные фирменные конфеты и шоколад.

Извините, подвиньтесь

Старания кондитеров не случайны и объясняются прежде всего высокой конкуренцией на рынке. Согласно опросу, проведенному «Курсивом», костанайский покупатель не всегда отдает предпочтение местному производителю. Этому есть несколько причин.

К примеру, стабильным спросом в регионе продолжает пользоваться продукция Roshen. По информации из открытых источников, украинская компания занимает около 20% от всего казахстанского рынка сладостей. Преимуществом этого бренда покупатель называет доступную цену, причем круглый год, а не только в преддверии праздника. В сети супермаркетов «Астыжан» новогодний кулек весом 250 гр стоит 745 тенге, килограммовый можно купить за 2625 тенге.

Широко в этом году представлены подарки и от мировых

СТОИМОСТЬ НОВОГОДНИХ КУЛЬКОВ

СТРАНА-ПРОИЗВОДИТЕЛЬ	ТОРГОВАЯ МАРКА	СТОИМОСТЬ В СУПЕРМАРКЕТАХ (ТЕНГЕ)	СТОИМОСТЬ В РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНАХ (ТЕНГЕ)
Казахстан (Костанай)	BAYAN SULU	800–2305	800–2700
Украина	ROSHEN	745–3205	800–3500
Россия	Kinder	1989–4175	2000–4500
Казахстан (Алматы)	ÜLKER	1005–2670	1100–2800
Россия	M&M's	1279–2655	1300–2800
Россия	Nesquik	1319–1739	1350–1900
Казахстан (Кокшетау)	СЫЗЖА	389–1235	–

брендов M&M's, Nesquik, Kinder, завезенные из России. Цена у продукции не самая демократичная, от 1425 тенге за небольшую трехсотграммовую упаковку, зато подарки выгодно отличаются ярким дизайном и вкусным содержанием, говорят покупатели. Конкурировать казахстанским производителям приходится и между собой. К примеру, на «Баян Сулу» своим основным оппонентом называют компанию «Рахат». В супермаркетах продаются новогодние сладкие подарки этого производителя от 565 до 1 тыс. тенге, вес пакета не превышает 500 гр.

Постаралась и алматинская компания «Хамле» с продукцией Ulker. В этом году она предлагает подарки от 1600 тенге в картонной упаковке, а также оригинальные рюкзаки с конфетами в пределах 2 тыс. тенге. Представлены на полках и небольшие производители, к примеру, кулечки от индивидуального предпринимателя из Кокшетау продаются в пределах 1235 тенге.

Руководство супермаркетов пока не спешит давать прогнозы относительно объема продаж той или иной продукции. Ведь, как показывает опыт, настоящий спрос начнется вместе с новогодним ажиотажем, в последних числах декабря.

Важно удивлять

И все же в рукаве у местных кондитеров всегда есть несколько козырей, дающих им преимущество перед конкурентами. Когда «Курсив» выяснял мнение костанайцев по поводу предпочтений в выборе новогодних кулечков, то многие отвечали, что не будут покупать их вовсе. Здесь до сих пор сохранилась практика, когда подарки для детей выдает работодатель. А он, в свою очередь, старается закупать сладости от местного производителя.

Еще одним преимуществом можно считать наличие фирменных точек продаж, где можно закупить продукцию без накрутки, по ценам производителя.

И, наконец, в борьбе за рынок нужно всегда стараться удивлять. Сравнительно недавно в Костанай появились универсальные подарочные кулечки с настольными играми и познавательными карточками внутри. Такие стоят дороже, в пределах 2050–2300 тенге, однако спросом пользуются неплохо.

«Даму» бьется за цифровую культуру

< стр. 13

Уже в текущем году Фонд «Даму» реализовал инициативу по запуску собственного интернет-портала Online Damu по принципу финансового супермаркета. Концепция проекта была разработана на основе анализа обращений предпринимателей по различным и не связанным между собой каналам предоставления услуг, что, в свою очередь, влекло риски предоставления предпринимателю неактуальной или неполной информации по мерам поддержки. Например, если клиент обращался напрямую в банк, то банк-партнер мог предоставить консультацию и услуги только по тем инструментам поддержки, по которым сотрудничает с Фондом «Даму», а если первой точкой контакта для клиента были управления предпринимательства при местных акиматах, то предприниматель не мог узнать об инструментах поддержки, которые не являются государственными услугами и осуществляются за счет собственных или привлеченных средств.

Интернет-портал Online Damu должен стать связующим звеном между банками, предпринимателями и Фондом «Даму», на котором предприниматель сможет подать заявку не только на сам инструмент поддержки, но и в первую очередь на банковский продукт, в рамках которого предоставляется поддержка.

«Для предпринимателей мы предлагаем услугу подбора, то есть на основе предоставленных нами данных при регистрации на интернет-портале, анкетных данных по реализуемому проекту и данных из других источников автоматически выдается предложение о доступных услугах в рамках реализуемых государственных программ либо альтернативных инструментов. Кроме того, по мере подключения на платформу банков и микрофинансовых организаций у предпринимателя появится возможность подачи одного оцифрованного пакета документов сразу в несколько банков по его выбору, что, по нашему мнению, сможет способствовать установлению здоровой конкуренции за клиента со стороны финансовых организаций», – говорит г-н Козлов.

Для банков Online Damu предусматривает два варианта взаимодействия. Это либо интегрирование в кредитный конвейер банка через API, либо рассмотрение заявки через «Личный кабинет» партнера Фонда «Даму», в кото-

рый при помощи двухфакторной авторизации заходит менеджер банка и осуществляет регистрацию заявления в информационной системе банка в ручном режиме.

«Для предпринимателя такая цифровизация экономит время, он подает заявку через цифровой канал и получает ответ в том же канале, и это очень важно. К тому же для помощи в заполнении документов у нас есть онлайн-поддержка, многие формы генерируются автоматически и подписываются с использованием средств ЭЦП, выданной Национальным удостоверяющим центром РК», – комментирует Илья Козлов.

Впрочем, традиционные каналы коммуникации также не исключаются. «Со своей стороны мы стремимся прививать предпринимателям цифровую культуру, однако если кому-то удобнее прийти к нам и заполнить заявку при помощи менеджера, то такую возможность мы обеспечиваем через места самообслуживания в региональных филиалах Фонда «Даму», – отмечает он.

Еще одним преимуществом автоматизации услуг стала большая прозрачность процесса принятия решения по заявлениям, поскольку в своем «Личном кабинете» на egov.kz либо на интернет-портале Online Damu предприниматель всегда может посмотреть, на какой стадии рассмотрения находится его заявка.

Всего в электронной форме предоставляется более трети заявок по финансовым инструментам поддержки, реализуемым Фондом «Даму», а со следующего года планируется начать активное применение принципа

Digital by default, определенного ключевым в Государственной программе «Цифровой Казахстан» при оказании государственных услуг.

Еще одной из важных инициатив Фонда «Даму» по цифровизации является подписание договоров субсидирования в электронном формате через Казахстанский сервис обмена электронными документами. Так, в текущем 2019 году был подписан 921 электронный договор субсидирования.

Электронное подписание договоров субсидирования позволяет существенно упростить и ускорить сроки подписания тремя сторонами и более, поскольку в случае подписания договоров субсидирования на бумажном носителе заключаются они не своевременно, что негативно сказывается на сроках перечисления субсидий.

«У нас есть яркий кейс с одним из банков-партнеров, где время подписания договора на бумажном носителе доходило до 30 дней, а на этапе запуска сервиса мы смогли подписать договор четырьмя сторонами, находящимися в разных местах, за 30 минут», – рассказывает управляющий директор Фонда «Даму».

«Важно понимать тот факт, что, работая с автоматизацией скоринга и рейтинговой модели для предпринимателей, нам приходится учитывать гораздо больше факторов, чем при аналогичных задачах в потребительском кредитовании, и это намного сложнее. Однако преимущества цифровизации здесь неоспоримы, и Фонд «Даму» продолжит свою работу в этом направлении», – отметил он.



Фонд «Даму» предупреждает о мошенничестве

BAITEREK

DAMU

«ДАМУ» ҚОРЫ АЛАЯҚТАР ЖАЙЛЫ ЕСКЕРТЕДІ

ФОНД «ДАМУ» ПРЕДУПРЕЖДАЕТ О МОШЕННИЧЕСТВЕ

тел.: +7 (727) 244 82 71
call-center: 1408
e-mail: senim@fund.kz

АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» предупреждает предпринимателей Казахстана об активизации телефонных мошенников, которые представляются работниками или представителями Фонда «Даму». Мошенники общаются с клиентами Фонда, получившими финансовую поддержку в виде субсидирования или гарантирования. Предлагают им инвестировать денежные средства в акции, облигации и другие ценные бумаги, которые гарантируют прибыль.

Сообщаем, что Фонд «Даму» не осуществляет подобные сделки. Просим не поддаваться на уловки мошенников.

В случае подобных звонков обращаться по любому из следующих каналов связи, обеспечивающих конфиденциальность:

- электронный адрес: senim@fund.kz;
- телефон доверия: +7(727) 244 82 71;
- единный Call-центр 1408 (звонок бесплатный).

Не Нобелевская, конечно, но все же...

Основой бытия являются четыре причинных момента: смысл, материя, идея или движение, и результат. Именно этим и руководствовался «Курсив», подбирая свои номинации по самым ярким событиям, произошедшим в регионах Казахстана в 2019 году

ИСТОРИЯ ГОДА

В июле в Атырауском городском суде № 2 началось судебное разбирательство в отношении бывшего директора КГП «Атырау Су Арнасы» (АСА) Руслана Курметова, заместителя директора по производству Виктора Сущенко, начальника отдела капитального строительства Михаила Чурсина. Все трое обвинялись в причастности к массовой гибели рыбы в реке Урал.

По версии обвинения, в период со 2 по 27 декабря 2018 года предприятием были превышены объемы сброса условно чистой воды с примесями хлора в Урал, что и повлекло загрязнение по-

верхностных вод реки и гибель рыбы.

Общая масса погибшей рыбы в Урале превысила 14,2 т, в результате чего предприятием государству причинен ущерб на сумму около 13,9 млн тенге. Также погибло 1,7 т маточного осетрового поголовья в РГКП «Урало-Атырауский рыболовный завод». Осетроводному заводу нанесен ущерб в размере 429,7 млн тенге. В садках ТОО «Лутовской конный завод» погибло более 100,5 т осетровых, выращиваемых для коммерческих целей. Балансовая стоимость осетровых, согласно справке об имущественном ущербе предприятию, составила более 626 млн тенге.

Ни один из подсудимых не признал в суде своей вины, отрицая при этом причастность АСА к трагедии на реке.



25 декабря состоялось оглашение приговора. Руслан Курметов, Виктор Сущенко и Михаил Чурсин судом признаны виновными. Им назначено наказание в виде лишения свободы на два с половиной года с лишением права занимать должности в государственной службе, в органах самоуправления, а также в сферах, связанных с промышленной безопасностью, на три года.

Возмещение причиненного ущерба ложится на АСА. Атырауской областной территориальной инспекции лесного хозяйства и животного мира предприятие должно будет возместить 13,9 млн тенге, Урало-Атыраускому рыболовному заводу – 429,4 млн тенге, Лутовскому конному заводу – 1,5 млрд тенге. Приговор в законную силу не вступил.

ДОЛГИЕ ПРОЕКТЫ

После трехлетнего простоя обанкротившуюся прядильную фабрику в Шымкенте реанимировали за счет узбекского инвестора – ассоциации предприятий легкой промышленности Alliance Textile.

Предполагается, что на фабрике ТОО «ТПК «Alliance» будет ежегодно перерабатываться 6 тыс. т хлопка-волокна и производиться из него 2400 т кардной пряжи и 2400 т гребенной пряжи. На полную мощность, по словам директора ТОО Закира Умаркулова, предприятие планирует выйти к апрелю 2020 года.

Для возрождения работы фабрики, простаивавшей более трех лет, узбекский инвестор создал совместное предприятие с АО «Инвестиционный фонд Казахстана» и вкладывает в проект \$12 млн.

Запуск ТПК «Alliance» был заявлен как первый этап по восстановлению текстильного кластера в Шымкенте. Как сообщил председатель правления АО «Инвестиционный фонд Казахстана» Ермек Сакишев, следующим станет запуск другой обанкротившейся текстильной фабрики – АО «Меланж» с предполагаемым объемом инвестиций до \$60 млн. По плану, она возобновит работу в первом полугодии следующего года. Тогда же ожидается закончить процесс репроектирования инвестором третьего предприятия кластера – фабрики АО «Ютекс.кз» в СЭЗ «Оңтүстік».

На первом этапе вся производимая на фабрике пряжа будет экспортироваться в Турцию. «Как только запустят второй этап кластера, она будет направляться

на потребности собственного производства», – отметил г-н Сакишев.

Как подчеркнул глава ИФК, фабрика была передана ТОО «ТПК «Alliance» в доверительное управление, так как фонд хочет убедиться, что она продолжит работать после запуска. Прекратившие деятельность в конце 2000-х годов «Ютекс» и «Меланж», напомним, уже пытались реанимировать. В рамках программы посткризисного восстановления в ноябре 2014 года оба предприятия возобновили работу, но на короткое время. Из-за невыполнения финансовых обязательств в марте 2016 года права управления активами группы компаний Textiles.kz, куда ранее входили все три предприятия, были переданы на баланс ИФК.



РАЗМАХ ГОДА

В 2019 году было заявлено о планах и начале реализации в Туркестанской области проекта тепличного мегакомплекса «Евразия» площадью 500 га и стоимостью 524,4 млрд тенге.

Инвестиционное соглашение о строительстве этой промышленной теплицы казахстанская и российская стороны подписали 23 августа в Туркестане. В соответствии с ним в сельском округе Бирлик Келесского района Туркестанской области поэтапно, в течение 2020–2025 годов, возведут 500 га теплиц. Общая мощность проекта – 200 тыс. т овощей в год, продукция будет экспортироваться в страны СНГ и Европы. В итоге будет создано свыше 10 тыс. новых рабочих мест. Заместитель акима Туркестанской области Меиржан Мырзалиев

назвал будущий объект драйвером экономики региона.

Как подчеркивают в пресс-службе акима Туркестанской области, это будет самый крупный тепличный комплекс в Казахстане. Он также станет одним из самых крупномасштабных проектов по выращиванию сельхозпродукции для самого инвестора. По словам президента АПХ «ЭКО-культура» Александра Рудакова, при большом опыте строительства теплиц возводить комплексы площадью 500 га ранее им не приходилось.

Как сообщили в «Курсиву» в районном отделе сельского хозяйства, на сегодня уже оформлен госакт на 466 га. «Остальные 34 га будут добавлены в следующем году. Собственно, в следующем году и начнутся работы по проекту – подведение инфраструктуры со стороны

государства и, предположительно в феврале-марте, строительство самой теплицы. По плану в 2020 году должна быть сдана первая очередь проекта – 50 га тепличного комплекса», – уточнили в райотделе.

К слову, выбор места реализации проекта был связан с его благоприятными природными факторами. Российский инвестор уверен, что юг Казахстана идеально подходит для выращивания томатов и других популярных культур. Как отметили в агрохолдинге, обилие солнечных дней позволит выращивать овощи без применения интеллектуальной системы досвечивания, что делает проект экономически выгодным. Кроме того, из-за большого количества трудовых ресурсов здесь не будет проблем с набором персонала.



ВЫЗОВ ГОДА

Блогер Айболат Буkenов на мирном митинге, прошедшем 8 декабря в Уральске, обратился к руководителю департамента полиции ЗКО Махсудхану Аблазимову с просьбой покинуть свою должность. По словам Айболата Буkenова, причиной его обращения послужили неоднократные ДТП с участием сотрудников полиции ЗКО.

Первое резонансное ДТП произошло 19 ноября текущего года на регулируемом пешеходном переходе в поселке Загаганск ЗКО. Инспектор патрульной службы Ренат Баймукашев на служебной машине сбил 21-летнюю девушку. В отношении сотрудника полиции начато досудебное расследование по статье 345 УК

РК (Нарушение правил дорожного движения). Решением дисциплинарной комиссии Баймукашев уволен из органов внутренних дел за грубое нарушение служебной дисциплины.

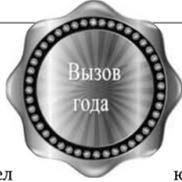
2 декабря в поселке Таскала ЗКО старший государственный инспектор группы дорожно-технической инспекции Сакен Кожанов сбил 56-летнего мужчину, переходившего дорогу в неполюбованном месте, и скрылся с места ДТП. В отношении полицейского возбуждено уголовное дело по факту нарушения ПДД и оставления места ДТП. Он уволен из органов внутренних дел.

7 декабря помощник инспектора полиции Медет Рахадиллов на личном авто в нетрезвом состоянии врезался в попутный автомобиль под управлением 29-летней женщины. В отноше-

нии полисмента начато досудебное расследование.

«Сейчас в ЗКО полицейские сами нарушают правила дорожного движения и убивают людей... Аблазимов должен уйти!... Полиции ЗКО нужен другой начальник, способный обеспечить железную дисциплину», – написал на своей странице в соцсети Айболат Буkenов. Пользователи сделали свыше 200 репостов обращения блогера.

В ответ на этот пост в Facebook департамент полиции ЗКО собрал заседание консультативно-совещательного органа, где в защиту генерал-майора Аблазимова выступили председатель совета ветеранов ОВД ЗКО Жайлыбай Адаев и полковник полиции в отставке Саян Антазиев. Они предложили «не разбрасываться генералами, а ценить кадры».



ВЕЛИКИЙ КОМБИНАТОР

Громкое уголовное дело, фигурантами которого стали экс-заместитель акима Карагандинской области Жандос Абишев и его родной брат, предприниматель Ельдар Абишев, вызвало широкий общественный резонанс в регионе.

По версии антикоррупционного ведомства, братья Абишевы закупили в Китае дешевые невалидные коляски, не соответствующие техспецификации, и через свою подставную фирму «Социум-2010» поставляли их инвалидам. Благодаря полномочию Жандоса Абишева, компания беспрепятственно выигрывала конкурсы на сайте госзакупок.

Номинальным руководителем ТОО был назначен знакомый

братьев, который получал свой процент с каждой поставки. Ельдар Абишев в этой цепочке исполнял роль «челночника». Он лично ездил в Китай и закупал там некачественный товар.

Схема обмана оказалась нехитрой. Во время каждой поставки суммы в документах указывались в несколько раз больше, чем были на самом деле.

В итоге антикоррупционная служба предъявила экс-замеки области Жандосу Абишеву обвинения в незаконном предпринимательстве, его брату – в мошенничестве в особо крупном размере. Также борцы с коррупцией взяли в оборот сообщников подозреваемых братьев – подставного руководителя фирмы «Социум-2010» и сотрудников управления координации заня-

тости и социальных программ. Последние стали активно сотрудничать со следствием и раскрыли детали незаконных сделок. Это

помогло им избежать уголовного преследования благодаря активному сотрудничеству со следствием и возмещению ущерба, причиненного государству в результате хищений. Подставной руководитель фирмы Абишевых заплатил в бюджет 20 млн тенге.

Братья Абишевы вину признали. Уголовное дело поступило в суд с процессуальным соглашением в форме сделки о признании вины обвиняемых. Подсудимые заплатили в бюджет 81 млн тенге. Жандоса Абишева приговорили к выплате штрафа в размере 5 млн тенге и запрету на работу в госаппарате, Ельдара Абишева – к пяти годам лишения свободы условно.



СДЕЛКА ГОДА

Завершена сделка, благодаря которой Экибастузская ГРЭС-2 теперь полностью принадлежит Казахстану.

В декабре «ФНБ «Самрук-Казына» объявил, что состоялась процедура приобретения 50% акций АО «Станция Экибастузская ГРЭС-2» («СЭГРЭС-2») у российских партнеров.

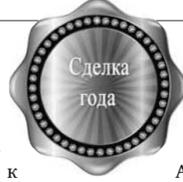
С 2005 года тепловой электростанцией с установленной мощностью 1 тыс. МВт на паритетных началах владели АО «Самрук-Энерго» и ОАО «ИНТЕРРАО ЕЭС». Важным совместным проектом должно было стать строительство третьего энергоблока «СЭГРЭС-2», однако его реализацию пришлось отложить. Российская сторона в 2016 году основала это решение «макроэкономической ситуацией», а вскоре заявила о намерении продать свою долю.

Приоритетным правом на покупку акций владели казахстанские партнеры.

«В результате переговоров мы пришли к компромиссному решению и уже подписано соглашение о купле-продаже этого актива по цене \$25 млн», – рассказал 12 декабря на брифинге представитель «Самрук-Казына» Алмасадат Саткалиев.

Теперь казахстанская сторона намерена самостоятельно заниматься наращиванием мощности предприятия. И хотя сроки пока не обозначены, известные параметры будущего блока.

«Планируем дополнительно ввести 636 МВт на данной станции. Уже достаточно большой объем работы проделан, то есть привлечено начальное финансирование, проведены конкурсы по выбору основного оборудования. И фонд



планирует завершить данный проект при поддержке Министерства энергетики Республики Казахстан», – говорит Алмасадат Саткалиев.

Напомним, план по названию «Расширение и реконструкция Экибастузской ГРЭС-2 с установкой энергоблока № 3» стал результатом соглашения между правительствами Казахстана и РФ. В июле 2010 года были согласованы условия финансирования проекта ЕАБР и Внешэкономбанком. И уже через два месяца на Форуме межрегионального сотрудничества Казахстана и России с участием действующих на тот период президентов Нурсултана Назарбаева и Дмитрия Медведева в Усть-Каменогорске были достигнуты договоренности и дано поручение об использовании при строительстве третьего энергоблока Экибастузской ГРЭС-2 новых технологий.

СЛУХ ГОДА

Актуальным для восточных казахстанцев в 2019 году оказался шум, поднятый вокруг земли.

Несколько десятков гектаров, якобы переданных в собственность гражданам Китая, вызвали огромный резонанс в обществе, на который отреагировали и жители региона, и представители местной власти. Последние официально эту информацию назвали беспочвенными слухами, клеветой и ложью.

Чтобы хоть немного сгладить накал в обществе, с официальной заявлением выступили представители местной власти.

«Информация о продаже в 2019 году земель сельхозназначения в Урджарском, Жарминском и Курчумском районах китайским предпринимателем – ложь и клевета. Ни в одном из перечисленных районов ни одного

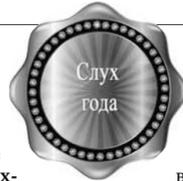
квадратного метра не находится в собственности граждан Китая», – сообщил на специальном брифинге аким ВКО Даниал Ахметов.

Эту информацию подтвердила и руководитель управления земельных отношений ВКО Виктория Барсукова. По ее словам, действительно, на территории Урджарского района из госрезерва выведено 300 га земли, здесь запланировано строительство птицефабрики, участие в котором могут принять и казахстанские, и зарубежные инвесторы.

Чиновники ссылаются на указ президента РК от 6 марта 2016 года о принятии моратория на продажу земли иностранным гражданам и юридическим лицам. На сегодняшний день в ВКО только одна иностранная компания использует участок

на правах временного пользования. Еще до принятия моратория 15 тыс. га в Бескарагайском районе были выданы на 10 лет ТОО «LONG XIN».

По мнению общественного деятеля Мухтара Тайжана, данные слухи вовсе не беспочвенны. Ведь именно в Урджарском районе ВКО в свое время были выявлены серьезные нарушения в сфере использования земель сельхозназначения китайскими компаниями. Речь идет о ТОО «Бэтуа», которому акимат Урджарского района еще в 2011 году выдал землю в долгосрочную аренду на 49 лет. Компания должна была заниматься выращиванием масличных и зерновых культур. Но, как выяснила проверка, ТОО «Бэтуа» не использовало 75,7% предоставленных земель.



КЛАСТЕР ГОДА

В 2019 году в Костанайской области производители автомобильной техники задались целью насытить рынок отечественным транспортом.

Успешным производством автокластера уже является ТОО «СарыаркаАвтоПром». Здесь собирают 50 моделей автомобилей девяти брендов. Китайские компании СМС и JAC в ближайшее время планируют поэтапное вложение \$1,1 млрд в развитие предприятия.

В этом году АО «АгромашХолдинг КЗ», также входящее в кластер, начало новые проекты. Инвесторы из Поднебесной инвестировали более 1,6 млрд тенге в сборку тракторов Lovol. Планируется ежегодно собирать 3 тыс. единиц, а следующий этап – выход на рынки

России, Узбекистана и Таджикистана в 2020 году.

Второй проект «АгромашХолдинг КЗ» реализует вместе с АО «Петербургский тракторный завод» (ПТЗ). Созданное совместное предприятие – Костанайский тракторный завод – стало первым в рамках промышленной кооперации России и Казахстана.

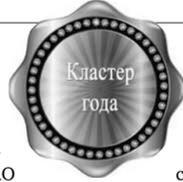
По словам директора АО «ПТЗ» Сергея Серебрякова, Казахстан получит новое производство, собственную продукцию, рабочие места, российская сторона – выпуск комплектующих для своего головного завода.

Отметим, что здесь намерены наладить выпуск энергонасыщенных тракторов «Кировец». Мощность предприятия составит 700 единиц техники в год. В проект инвесторы намереваются

вложить 7,3 млрд тенге.

В 2019 году зародилось сотрудничество АО «АгромашХолдинг» с ПАО «КамАЗ». Компании договорились о реализации двух проектов. «С ноля» построят завод по выпуску редукторов главных передач ведущих мостов спецтехники «КамАЗ» и литейное производство.

Будет налажен выпуск мостов для автомашин «КамАЗ». Ожидается, что объем производства составит до 86 тыс. комплектов в год с последующим ростом. На базе литейного корпуса организуют выпуск автокомпонентов и будут делать 50 тыс. тонн отливок в год для ТОО «СарыаркаАвтоПром», ПАО «КамАЗ», АО «ПТЗ» и других. В реализацию этих идей инвестор планирует вложить около \$300 млн.



ОБЩЕСТВО

Кабы не было зимы...

Снежная Караганда на развлечения не богата, но кто ищет – тот всегда найдет. Цены на бюджетный активный отдых начинаются от 500 тенге. «Курсив» собрал варианты на разный кошелек и уровень адреналина.

Ольга СИВОХА

Лезвие и краски

В распоряжении жителей Караганды катки, расположенные в ледовом дворце «Ажжолтай», Центральном парке культуры и отдыха, а также на стадионе «Шахтер». Выход на лед на своих коньках стоит 500–800 тенге, аренда коньков – от 500 тенге. К слову, наряду с коммерческими в главном месте культурного досуга горожан работает и бесплатный каток. Его заливают на самой оживленной аллее. В центр устанавливают 15-метровую ель, изготовленную из металлического каркаса и сосновых веток.

Любители скоростных спусков могут покататься с горок в Центральном парке. Вход лишь на одну из них является бесплатным – в районе смотровой площадки на пляже, на остальные – обойдется примерно в 200 тенге. Аренда тюбинга стоит 500 тенге. Здесь же, в парке, посетители с ветерком прокатят на воздушных санках при помощи снегохода. Цена шестиместного аттракциона – 500 тенге с человека. При этом каждому выдадут лыжные очки. Еще одна горка, известная среди местных, расположена возле Карагандинского государственного университета. На своих санках это развлечение совершенно бесплатно, можно арендовать и баллоны.



Фото: pumba1

Другой вид зимних забав карагандинцев – пейнтбол. Выбирают его, как правило, компании. За 2,5 тыс. тенге каждому игроку выдают по 100 шаров, которыми он должен поразить как можно больше игроков команды соперников.

«Играют в основном компании друзей, реже приезжают рабочими коллективами пострелять. Зимой, как правило, мы проводим игры в зданиях в черте города», – рассказал «Курсиву» администратор пейнтбольного клуба S.W.A.T. Данил Лопатин.

На большом воздушном шаре

Любителям высоты и романтики в Караганде предлагают полет

на воздушном шаре. Правда, доступен он только при ясной безветренной погоде и температуре до минус 10 градусов. К слову, таких дней зимой в суровой шахтерской столице немного. Если повезет с погодой, стоять часовой полет будет от 30 тыс. тенге с человека.

«Дальше по возрасту. Цена зависит от программы полета. Полеты проводим в группах, индивидуальные, еще градиция по районам идет – за городом или над Карагандой, в зависимости от пожеланий клиента. Мы рекомендуем одеться в зимний спортивный костюм и настроиться, что вы час будете на свежем воздухе», – поясняет

пилот теплового аэростата Николай Кобзев.

Другой «небесный» вид отдыха, а точнее спорта, доступный карагандинцам, – прыжки с парашютом. Порция адреналина стоит 18 тыс. тенге. Борт поднимается в воздух с группой не меньше 12 человек при хороших метеословиях. Прыжки совершаются с высоты 800 м. До этого необходимо пройти два дня занятий по полтора часа. Ограничения для желающих – возраст от 15 до 60 лет, вес – от 50 до 85 кг.

«Как правило, за зиму мы собираем две-три смены. Сейчас у нас есть группа, которая ближе к Новому году будет готова

совершить прыжки», – поведает инструктор авиационно-спасательного парашютного центра Ренат Султанов.

Карагандинцы могут позволить себе зимние праздники и конные прогулки. Единственный в области завод по разведению племенных лошадей дает своих питомцев в аренду. Полчасовая прогулка с инструктором стоит от 2 до 6 тыс. тенге, в зависимости от выбранного времени. Стоимость самостоятельных катаний – от 3 до 5 тыс. тенге. За 3–5 тыс. тенге прокатят по-парски – в карете.

Страх, да и только

Зимой у карагандинцев спрос на квесты вырастает практически в два раза. В основном за адреналином идут старшие школьники и студенты, но и люди постарше иногда не против пощекотать нервы. В команде должно быть не менее трех человек. Каждый платит по 2500 тенге. За эти деньги команду час будут испытывать на стрессоустойчивость.

«В течение часа они должны пройти пять комнат, или 160 кв. м, выполняя задания. Есть три уровня страха – легкий, где нет физических контактов, аниматоры присутствуют как призраки, средний – где участники касаются, максимальный – где аниматоры могут взять за руку, за волосы», – поделилась администратор квеста «Крик души» Айым Кунакбаева.

Дорогой экстрим

За зимними развлечениями карагандинцы едут за сотни километров от родного города в сторону Каркаралинска и Риддера. А все для того, чтобы погонять на снегоходах. Любители этого вида спорта собираются

в компании, как правило, все со своим транспортом. Удобнее, нужно сказать, не из дешевых.

Карагандинец Андрей Ващук купил свой первый снегоход почти пять лет назад за 6 млн тенге. Еще почти в 0,5 млн тенге обошелся снегоходный костюм, шлем, балаклава, очки, перчатки и ботинки. Но, по словам жителя Караганды, оно того стоит.

«Всегда с нетерпением ждем, когда выпадет хороший снег. Собираемся компанией до 10 человек. Чаще выбираем горную местность, где самое большое скопление снега. Это эмоции, адреналин», – делится собеседник.

В такие же компании по интересам собираются поклонники сноубординга (вид активного отдыха, представляющий собой занятия с буксировочным кайтом на снежном покрытии или льду с применением лыж, сноуборда или коньков – «Курсив»). Те, кому недостаточно скорости на лыжах и сноуборде, дополнительные километры в час набирают при помощи кайта, в роли которого выступают парашют или воздушный змей. Последний можно купить по цене от 80 тыс. тенге и выше, лыжи – от 20 тыс. тенге, сноуборд – от 100 тыс. Находят друг друга единомышленники через социальные сети, там же делятся секретами с новичками, рассказывают, где и когда лучше кататься.

В прошлом году жители региона имели возможность покататься на лыжах возле Темиртау. Аренда лыж обходилась в 2,3 тыс. тенге в час, можно было посуточно арендовать домики – за 20 и 30 тыс. тенге. Этой зимой открытие горнолыжного комплекса пока под вопросом.

Ловись, рыбка!

Рыбалка – одно из самых популярных хобби жителей страны. Одни предпочитают кидать удочку летом на пляже под солнцем. Другие находят прелесть в зимнем виде промысла. Точкой их притяжения по-прежнему остается Балхаш. Какая рыба ловится в этом озере и сколько это стоит, узнал «Курсив».

Виктория БУХАНЦЕВА

По опыту местных

Сергей Дерид – рыбак с более чем 20-летним стажем, кандидат в мастера спорта и постоянный участник соревнований по рыболовству. Житель Балхаша одинаково любит и зимнюю, и летнюю рыбалку. Он объездил в стране не один водоем. И у каждого, по его мнению, есть свои плюсы и минусы.

«Зимой на Балхаше нет большого изобилия рыбы. В основном ловится воля. За ней сюда едут со всех концов страны и даже зарубежья. Здесь ее очень много. Рыба вкусная, жирная, крупная. Можно весом до килограмма поймать. После закоптить или засолить», – рассказывает Сергей Дерид.

На зимний промысел профессиональный рыбак собирается основательно: три слоя термобелья, теплая верхняя одежда и обувь. До минус 20 градусов можно обойтись без палатки. А если морозы крепкие – убежище и печка просто необходимы.

«Бывает, на день выезжаем, бывает, и с ночевкой. От этого и подготовка зависит: сильнее утеплимся. В конце ноября уже сезон рыбалки открыли, когда лед только-только встал. Главное, чтобы он окреп и можно было ходить пешком. Хорошие места уже знаем, подкормку сами готовим, чтобы клевало», – поделился балхашец.

Сборы на зимнюю рыбалку – дело затратное. Комплект спецодежды обойдется примерно в 20–30 тыс. тенге, спиннинг для подледного промысла – в 6 тыс. тенге. Для полного набора понадобится палатка. За небольшую на рынке простят 30–40 тыс. тенге, а просторная и с «наворо-

тами» – в два-три раза дороже. Маленькую печку-обогреватель можно купить за 15 тыс. тенге. Последние затраты можно поделить на несколько человек, если закупаться рыболовной компанией. Прослужат приобретения не один год.

Отдых за деньги

Для тех, кто не хочет заморачиваться с палаткой, снастями и подкормкой, есть специальные зоны отдыха, которые предоставят все необходимое.

Как рассказал директор базы в городе Приозерск Денис Попов, к ним едут любители рыбной ловли из Нур-Султана, Караганды, Алматы, Балхаша и России. Поток посетителей начинает тянуться с декабря. В зимний сезон на промысел приезжают около 30 человек ежемесячно.

«Наша база работает с 2017 года. Больше гостей, конечно, летом. Иногда и Новый год у нас отмечают. Рыбу рядом прикармливаем, чтобы был клев. Ловится в основном воля до килограмма и подлещик. Больших экземпляров зимой нет», – рассказал предприниматель.

Рыболовам на базе отдыха предоставлены все удобства – благоустроенные комфортабельные домики с общей вместимостью до 15 человек, банный комплекс и каминный зал. Также есть беседки, где можно самостоятельно приготовить улов. В зимнее время желающим выдают палатки, оборудованные дровяными печами.

С сентября по май отдых обойдется дешевле – 5 тыс. тенге с одного взрослого человека без питания. За завтрак, обед и ужин придется столько же доплатить. Чай из самовара на дровах будет стоить 1200 тенге, а аренда мангала или коктальницы (приготовление для копчения рыбы – «Курсив») – 2 тыс. тенге в день. Палатка с печкой обойдется в 4

тыс. тенге в сутки. Также в аренду предлагают удочки и спиннинги за 500–700 тенге в сутки.

Все включено

Опытные рыболовы за клевыми местами едут на южную часть озера. Там и наловить можно больше, и выбор мест отдыха обширный. Зимой до точки базирования добраться можно на машине, лодке или аэроботе. Такой трансфер в обе стороны будет стоить 5 тыс. тенге. Для любителей комфорта есть возможность воздушной доставки. На самолете АН-2 перелет обойдется почти в 400 тыс. тенге, а на вертолете – в два раза дороже. Все зависит от возможностей гостя. Стартовой точкой в большинстве случаев – Алматы.

На юге комфорт стоит намного дороже. К примеру, за сутки проживания по системе «все включено» в восьмиместном одноэтажном срубе с человека придется заплатить около 40 тыс. тенге. В стоимость входят услуги гида, трехразовое питание, лодка, снасти и топливо. Более бюджетных вариантов в топовых базах отдыха, которые находятся в дельте реки Или, нет.

Но, как оказалось, зимой принимают гостей далеко не все зоны отдыха, на сайтах которых заявлены услуги по зимней рыбалке. Многие в холода сами уходят на отдых, потому что постояльцев практически нет. Как показывает практика, рыболовы предпочитают выходить на промысел самостоятельно.

С новым фильмом!

Почему в Казахстане с трудом приживаются новогодние фильмы?

Предновогодняя лихорадка в самом разгаре. Не обошла она театральную и кино. В прокате, к примеру, идет фильм «Рождество на двоих». А что же предлагает отечественный кинематограф? Прямо скажем, здесь казахстанские режиссеры своего зрителя не балуют.

Константин КОЗЛОВ

Если окинуть взглядом историю отечественного кинематографа, то можно увидеть, что наши режиссеры явно обделили Новый год своим вниманием, хотя он по-прежнему остается одним из самых любимых народом праздников.

Три попытки – фиаско

В 2012 году режиссер Фархат Шарипов, известный на тот момент своим фильмом «Сказ о розовом зайце», пообещал исправить это недоразумение и снять новогоднюю комедию. Причем, в главной роли должны были сняться актеры из реалити-шоу «Главная роль». Суть реалити-шоу заключалась

в том, что набранных с улицы артистичных самородков превращали в профессиональных актеров и готовили к съемкам обещанного фильма. Правда, сроки выхода реалити-шоу на экраны постоянно срывались, да и сам проект проходил не без шероховатостей. Тем не менее в конце 2013 года свет увидела первая казахстанская новогодняя кинокомедия «Иноплатея не ни при чем».

Впрочем, несмотря на то, что рекламная пиар-компания фильма велась довольно агрессивно, премьера картины все же не вызвала ажиотажа. Спрессованный в один фильм набор историй (здесь была взята идея российских «Ёлок») о попавших в забавные и не очень обстоятельствах люди разного достатка и социального происхождения не показался зрителю убедительным. И так, лента о том, как из сложных ситуаций в канун Нового года выпутываются будущий молодежник; «агашка», застрявший на таможене из-за долгов; бедный парень, мечтающий произвести впечатление; старичок-таксист и еще несколько персонажей – кассы не сорвала.

Вторая попытка снять казахстанский фильм про новогодние

истории была предпринята в 2016 году. В картине «Алдар Косе в XXI веке» рассказывается о бизнесмене по имени Медет и его семье. По сюжету у бизнесмена хаос в жизни и на работе. Но ему на помощь приходит легендарный Алдар Косе, который спасает и семью, и праздник. Параллельной сюжетной линией развивается посиделка Деда Мороза, Санта-Клауса и Аяз-Ата – они поспорили, сможет ли Алдар Косе совершить подвиг. В общем, по замыслу должна была получиться добротная зимняя новогодняя сказка. Но не получилась. У фильма практически не было пиар-компаний, и в прокате он прошел почти незамеченным.

Наконец, третьей попыткой сделать новогоднюю историю в казахстанском кино был фильм «Келинка тоже человек-2» Аскара Узабаева и Асель Садуакасовой. К слову сказать, вышла вполне интересная новогодняя лента – здесь была и активная реклама, и известные актеры в главных ролях, и даже суперзвезда – Роза Рымбаева в роли самой себя. Но – и тут не без ложки дегтя – успеха первой части «Келинки» этой картине повторить не удалось – прокатные сборы оказались куда скромнее.



Если не могул, то хотя бы слалом

Восточный Казахстан богат на различные зимние виды отдыха

Новогодний уикенд и первую декаду января активные восточноказахстанцы могут провести гораздо интереснее, чем на диване перед телевизором. В регионе так много разных вариантов зимнего отдыха на любой вкус и кошелек, что на Новый год в Восточный Казахстан приезжают гости из других областей и соседних стран.

Ирина ОСИПОВА

Пора мазать лыжи

Так как Восточный Казахстан – родина практически всех казахстанских чемпионов-зимников, то начнем, пожалуй, с отдыха спортивного. Горный кластер ВКО состоит в первую очередь из двух самых популярных курортов – «Нуртау» и «Алтайские Альпы». Географически оба расположены в Глубоковском районе, куда на автомобиле от Усть-Каменогорска можно добраться за 40 минут. Аренда комплектов горнолыжного снаряжения, сноуборда стоит от 2,5 до 6 тыс. тенге. В магазинах спортивного инвентаря в Усть-Каменогорске прокат лыж или доски обойдется еще дешевле. Подъем на бугельных подъемниках в этом сезоне стоит 450–550 тенге, на кресельной канатной дороге – 600 тенге. Если брать «оптом», покупая Ski-pass, можно сэкономить на подъемах. На обеих базах пользуются спросом и ночные катания – главные трассы освещены,

а канатные дороги работают до 23 часов.

Курорт «Нуртау» имеет две «рабочие» и одну учебную трассы. Протяженность самого длинного склона – два километра. Дополнительные «неофициальные» трассы в еловом лесу горной долины сноубордисты прокладывают для себя сами. С открытием сезона доступны также две трассы для тюбинга, одна из них детская, с возможностью подниматься сидя на стюбе на бэби-лифте. Эта особенность привлекает сюда отдыхающих даже с маленькими детьми. В год курорт посещают около 35 тыс. человек.

На горнолыжном курорте «Алтайские Альпы» имеются четыре склона разной степени сложности, плюс один учебный. Все трассы для «продвинутых» имеют международный сертификат FIS, то есть соответствуют стандартам Международной федерации лыжного спорта. Владелец действующим спортсменам и начинающим спортсменам и действующим чемпионам, ежедневно подготавливая специальные спортивные трассы для могулистов и фристайлистов. Любимейшей, конечно, тоже может прокатиться по таким обособленным участкам, но эксперты не советуют этого делать из-за высокого уровня сложности трасс. Здесь катаются и соревнуются бронзовая олимпийская чемпионка могулистка **Юлия Гальшева**, призеры Кубков мира по фристайлу **Дмитрий Рейхерд**, **Павел Колмаков** и другие.

База отдыха подходит и для семейного отдыха. Здесь располо-

жена удобная трасса для катания на «ватрушках» и излюбленное ребятней место для «царь-горы». Согласно информации акима Глубоковского района **Каликана Байгунусова**, в прошлом году «Алтайские Альпы» посетили свыше 60 тыс. человек, что на 75% больше, чем годом ранее.

Было бы упущением не сказать про горнолыжные базы Риддера, где катаются, представьте себе, вплоть до июня. У подножья Ивановского хребта в поселке Верхняя Хариузовка расположена «горнолыжка» Stardust Camp – идеальное место для фрирайдеров. Склон один, но трасс около 10, и все имеют разные степени сложности. На базе отдыха «Эдельвейс» три трассы разного уровня. Например, трасса «Петрович» соответствует стандартам для спортсменов дисциплины параллельный слалом, трасса «Спортивная» предназначена для тех, кто любит слалом и гигантский слалом. На корпоративной базе «Синегорье» тоже несколько трасс для любителей горных лыж и сноуборда, также хорошо развито и другое направление – беговые лыжи. Менее экстремальный, но не менее полезный вид спорта подходит для любителей побродить по основному зимнему лесу.

Для неспортсменов

Те, кто не относит себя ни к лыжникам, ни к сноубордистам, на всех перечисленных базах могут воспользоваться и различными другими предложениями. Практически на каждом курорте, базе каждую зиму заливают катки. Есть прокат коньков и аренда хоккейных клюшек. Относительно



Фото: Офелия Жакаева

недорого можно арендовать снегоход (от 2,5 тыс. тенге/час). Гораздо дороже обойдется путешествие на гору на ратраке (55 тыс. тенге до вершины и обратно).

Любителям конных прогулок по зимнему лесу разные базы отдыха тоже готовы предложить варианты. Например, в «Алтайских Альпах» прокатиться верхом будет стоить 1 тыс. тенге за круг. На базе отдыха «Конный двор» лошадь или пони можно арендовать за 1,5 тыс. тенге (полчаса). В конноспортивном комплексе «Титан», что в селе Винное, на закрытом ипподроме можно не только полюбоваться на арабских скакунов, но и

прокатиться на них по манежу. На заимке «Березовка», что близ Риддера, предлагают не только конные прогулки, но и катание в собачьей упряжке.

Безусловно, большинство всех предлагаемых услуг нередко являются дополнением к основному предложению – аренде гостиничных номеров и теплых беседок. Для владельцев курортов и баз отдыха эти услуги самые прибыльные. К слову, в последние годы уикенд в деревянных домиках с банькой в сосновом лесу становится все более и более популярным среди восточноказахстанцев. Подтверждение тому – бронь на домики на от-

даленных базах и заимках на несколько недель вперед.

Диапазон цен очень широк и зависит от многих факторов. Если на небольших базах ночь в эконом-номере можно провести и за 11 тыс. тенге, то средняя цена на полулюксы с санузлом, холодильником и телевизором составит от 33 до 50 тыс. тенге. Самый дорогой из всех возможных вариантов – проживание в большом двухэтажном доме класса люкс с гаражом и четырьмя спальнями, расположенном в поселке Рошино, на территории курорта «Нуртау», за 303 тыс. тенге в будний и 407 тыс. тенге в выходной день.



Ход конем

Несколько лет назад многим режиссерам и продюсерам пришла идея зайти с другой стороны и снять фильмы о Наурыз. Для первого такого опыта вновь обратились к «Елкам» как к сюжетной модели – лирические и комедийные новеллы, к концу соединяющиеся в чем-то глобальном. Это был фильм «Наурыз KZ» **Аскара Бисембина**. Продюсеры настолько верили в успех, что почти сразу задумали снять и вторую часть, а затем превратить «Наурыз KZ» в полноценную кинофраншизу. Но зрительский суд затраченных усилий не оценил. Успех картины оказался куда скромнее, чем ожидалось. Фильм снимался в разгар жаркого лета, и передать весеннюю атмосферу Наурыза было действительно сложно.

Второй фильм – «Той любой ценой» **Канагата Мустафина** и **Айдына Сахамата**. История о том, как молодой сотрудник телевидения решил разыграть узату своей сестры в прямом эфире, получилась вполне забавной. Но здесь немного испортил расклад неверный маркетинговый расчет. Дело в том, что в длинные выходные Наурыза 2018 года в прокат вышло сразу несколько отечественных кинопремьер, и в результате интерес зрителя к ним, по сути, расплылся.

Особым пунктом стоит указать кинофраншизу «Бизнес по-казахски», по сюжету никак не связанную ни с новогодними праздниками, ни с Наурызом. Она так понравилась зрителям, что в этом году на киноэкраны выходит уже четвертая часть истории о незадачливом бизнесмене Жомарте и его непутевых родственниках, с которыми ему выпала судьба строить семейный бизнес. Так вышло, что премьера этой картины все четыре раза проходила исключительно в канун Нового года. Получается, что «Бизнес по-казахски» стал нашей новогодней кинофраншизой. Пусть и без снега, елок, оленей, Дедов Морозов, Аяз-Ата и Снегурочек. Так что есть у нас свои фильмы, которые создают настроение.

Навстречу празднику

Во сколько казахстанцам обходятся новогодние туры в другие страны?

Альтернатива обычному семейному торжеству – встретить Новый год за границей. «Курсив» выяснил, насколько это дорого и какие варианты предлагают казахстанские и международные турагентства.

Павел ПРИТОЛЮК

Когда тянет к солнцу

Сайты туристических компаний в предновогодний период пестрят объявлениями о горящих турах не менее, чем в летний сезон. Казахстанцы стремятся провести каникулы в тепле, и большинство предложений приходится на такие страны как Турция, Египет, Объединенные Арабские Эмираты, государства Юго-Восточной Азии.

Щадящими новогодние ценники не назвать, но и относительно недорогие туры найти можно. На момент написания данного обзора путевка в ОАЭ с вылетом из Нур-Султана, согласно данным, размещенным на roedem.kz, стоила 265,2 тыс. тенге на одного человека. За двоих – более 530 тыс. тенге. За эти деньги предлагается проживание в отеле в Фуджейре, в окружении гор и пляжей Оманского залива. Важно учитывать, что питание в путевку не входит. Этот вид отдыха можно назвать бюджетным, так как другие новогодние предложения несколько дороже. Так, путевка с проживанием в отеле Burj Al Arab Jumeirah обойдется казахстанским туристам более чем в 10 млн тенге. Гостей ждут роскошные люксы с видом на море, рестораны, бассейны, СПА. Номера оснащены планшетами и компьютерами. Для клиентов организуют трансферт до гостиницы на вертолете или на престижных авто.

Новогоднюю ночь в Шри-Ланке казахстанские туроператоры предлагают провести по ценам от 430 тыс. тенге за одного человека. Дополнительно по прилету необходимо будет оплатить визу. Один из таких вариантов – тур

с проживанием в отеле White Surfing Beach в городе Галле. Питание, как следует из информации на сайте ht.kz, здесь не предусмотрено.

Новогодние туры в Малайзию, по данным pro-agent.kz, стоят более 550 тыс. тенге за десятидневный отдых. На двоих путевка обойдется в 1 млн тенге и выше. Местные гостиницы окружены ландшафтными садами, мини-аквапарками и ресторанами. Можно также посетить океанариум «Подводный мир Лангкави».

Одни из самых дешевых найденных нами путевок – в Китай. Цена новогодних туров на Хайнань, по информации eurasiatravel.kz, в ноябре текущего года стартовала со 185 тыс. тенге. В стоимость включены авиаперелет, проживание в отеле, трансфер, услуги гида и питание. Обзорная экскурсия с посещением жемчужной фабрики и чайной церемонией – в качестве подарка для туристов.

Еще в ноябре на ресурсах некоторых туроператоров появилась реклама новогодних каникул в Турции. Например, сайт premiumtravel.kz предлагал путевку под названием «Новогодние огни Стамбула». Всего четыре дня и три ночи. Программа предполагает панорамную экскурсию по городу с посещением красивых обзорных площадок европейской и азиатской частей города, а также экскурсию в исторический стамбульский район Султанахмет: Голубая мечеть, базилика-цистерна Йеребатан, собор Святой Софии, площадь Ипподром. Цена таких каникул – от 124 тыс. тенге. Правда, здесь есть один нюанс – перелет, страховкой полис, новогодний ужин в указанную стоимость не входят. Все это требует дополнительной оплаты. Не менее \$145 за одного человека стоит путешествие на корабле по Босфору и \$90 – ресторан.



В гостях у сказки

Если тянет к европейскому рождественскому антуражу, можно присмотреться к Чехии. Страна славится своими праздничными ярмарками. Они, кстати, начинаются в конце ноября и проводятся до 6 января, с утра и до позднего вечера. Здесь, пишет pragagid.ru, можно приобрести интересные елочные игрушки и украшения, изделия народного промысла, а также попробовать местные блюда, посмотреть различные представления. За неделю отдыха придется выложить минимум 560 тыс. тенге за двоих. В стоимость входят авиаперелет, проживание в отеле, питание, медицинская страховка. Отдельно придется доплачивать еще и за визу – больше 35 тыс. тенге за каждого. Один из бюджетных отелей, по данным manyhotels.ru, – U SLADKU 3*. По описанию это семейный пансион в тихой части Праги, недалеко от Пражского замка. Подобные небольшие гостиницы и предлагают самые дешевые варианты отдыха. Простые апартаменты, среднее обслуживание – все для непритязательных гостей. Если вы путешествуете без участия турагентств, то можно заранее при-

СТОИМОСТЬ НОВОГОДНИХ ТУРОВ НА ДВОИХ

Объединенные Арабские Эмираты		От 530 тыс. тенге за 1 неделю
Шри-Ланка		От 800 тыс. тенге за 1 неделю
Малайзия		От 1 млн тенге за 1 неделю
Хайнань (Китай)		От 370 тыс. тенге за 1 неделю
Стамбул (Турция)		От 240 тыс. тенге за 4 дня (перелет оплачивается отдельно)
Прага		От 560 тыс. тенге за 1 неделю
Грузия		От 550 тыс. тенге за 1 неделю
Великий Устюг		От 100 тыс. тенге за 2 дня

смотреть номера на booking.com. По данным международного агрегатора объявлений об аренде недвижимости, новогодние туры в некоторые местах можно скоротать и за \$400.

Из развивающихся туристических стран большое число предложений приходится на Грузию. Новогодние каникулы двоим здесь можно провести за сумму, не превышающую 550 тыс. тенге. Столько, к примеру, стоит отдых в нескольких отелях Тбилиси. Количество услуг невелико, но имеется доставка еды и напитков в номер, бесплатные парковки, бар и общий лаундж. Максимальная цена за грузинское новогодье составляет 1,2 млн тенге. Например, в отеле ABU GUDAURI, расположенном в километре от горнолыжных курортов Гудаури. В ресторане ужин подаются блюда местной и европейской кухни, а в баре с камином предлагаются закуски и напитки. К услугам клиентов общий лаундж и помещение для хранения лыж.

На родину Деда Мороза

У многих Новый год ассоциируется с волшебством и с главным персонажем этого праздника – Дедом Морозом. В наше время не обязательно ждать прихода сказочного старика. Можно самим нагнать к нему в гости в Великий Устюг. В декабре цена билета на двое суток в компании Деда Мороза варьируется от 54

до 71 тыс. тенге за человека, согласно информации на сайте dedmoroz.ru. Без учета проезда. Стоимость путевки для взрослых и детей отличается. Также она зависит от выбранного варианта проживания. Разница в цене между отдыхом в гостинице и в лечебно-оздоровительном комплексе «Дружба», расположенном на восточном берегу Новогоднего волшебника, составляет примерно 6 тыс. тенге. В общую сумму включены проживание, питание, транспортное обслуживание, экскурсии, услуги гида. Программа практически сразу начинается с игр. Обязательна экскурсия к терему Деда Мороза. Гостям показывают обсерваторию персонажа с «волшебным телескопом». Конечно, обеспечено и знакомство с хозяином сказочного городка. Второй день предполагает прогулки по зимнему городу и различные мастер-классы.

Конечно, можно отправить еще дальше – в гости к Санта Клаусу. Его деревня расположена в Финляндии. Для такого путешествия придется оформить визу. Вокруг имени сказочного персонажа находится множество мини-отелей. Согласно booking.com, трехдневная аренда жилья в местных комплексах обойдется минимум в \$440, максимум – в \$4 тыс. В первом случае к услугам туристов гостевой домик. Во втором – большая вила с пятью спальнями всего в 12 км от деревни Санты.

Источник: по данным турагентств Казахстана

КУРСИВ ПОЗДРАВЛЯЕТ ВАС с Новым годом!

Дорогие
друзья!
В дверь
стучится
Новый год,
обещая богатство,
достаток, здоровье и движение.

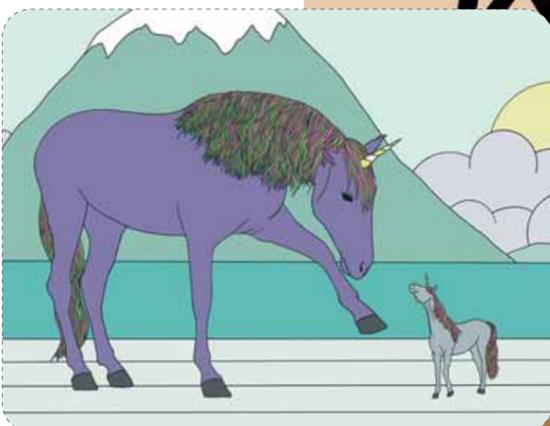
Так пусть каждый день
этого года будет щедрым,
веселым, приятным, наполненным
удивительными открытиями!

Пусть каждый час приносит
вам прекрасное настроение
и каждый шаг наполняется любовью!

Пусть год Крысы порадует вас
позитивными переменами, принесет яркие
идеи, удивит приятными сюрпризами
и отличными новостями,
вдохновит на большие успехи и стремление
к новым высотам!

Пусть 2020 год начнется красивой сказкой
и продлится это волшебство все двенадцать месяцев!

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



КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ
ЛИЦЕНЗИРОВАНО
WSJ.

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

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



и перейди на страницу подписки