



Подписные индексы:  
15138 - для юр. лиц  
65138 - для физ. лиц

# КУРСИВ | ЦЕНТР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 05 (21), ЧЕТВЕРГ, 14 ФЕВРАЛЯ 2019 г.

**БИЗНЕС:**  
МЕДНЫЕ ВСАДНИКИ

02

**АКТУАЛЬНО:**  
МИЛЛИАРД В ВОДУ

03

**АКТУАЛЬНО:**  
ДОЛЖНИКИ  
ПОНЕВОЛЕ

03



**ПРОЦЕСС:**  
НА ВЫХОД ПО СЕТЧАТКЕ  
ГЛАЗА

04

## \* Бриф-новости

### Вперед за еврокодами

Казахстанские застройщики переходят на еврокоды и BIM-технологии, сообщает национальная ассоциация строительной отрасли РК.

Новые стандарты строительства начнутся с 1 января 2020 года. До этого времени предпринимателей будут обучать правилам строительства по еврокодам. Однако в настоящее время существует проблема нехватки специалистов, готовых заняться переподготовкой строителей, отмечают в Национальной ассоциации проектировщиков.

Как считают в Национальной ассоциации строительной отрасли, Карагандинская область, в отличие от других регионов, лучше других готова к предстоящим новшествам, так как имеет специалистов, способных обучать предпринимателей. Кроме того, в регионе действуют группы, проводящие научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

### Обещанное жилье

Более 10 млрд тенге выделили в регионе на строительство арендного жилья, сообщает информационный портал акимата Карагандинской области.

В этом году в регионе будет сдано более 30 домов по программам кредитного и арендного жилья. На строительство 4 тыс. квартир предусмотрено 10 млрд 480 млн тенге. Также с этого года начнут выдаваться жилищные сертификаты на 1 млрд тенге, которые получат представители востребованных профессий.

На строительство инженерно-коммуникационной инфраструктуры из республиканского и областного бюджетов выделено 2798,8 млн тенге, сообщает акимат Карагандинской области.

### Финансы растут

В 2018 году депозиты выросли на 6%, до 18,6 трлн тенге, благодаря росту депозитов в национальной валюте на 4,5%, а депозиты в иностранной валюте в долларовом эквиваленте снизились на 7%. Дедолларизация депозитов за прошлый год практически не изменилась и на конец декабря составила 48%, сообщает Нацбанк.

Глава ведомства проинформировал, что рынок кредитования продолжает восстанавливаться. «За прошедший год выдача новых кредитов выросла на 24%, или 2,6 трлн тенге. Без учета кредитного портфеля банков, проходящих реструктуризацию и лишенных лицензии, годовой рост кредитования экономики оценивается в 7%, или 884 млрд тенге. Ставка по годовым кредитам предприятий снизилась с 13,2% в начале года до 11,7% в декабре», – отметил Данияр Акишев на заседании правительства РК.

Он также рассказал, что в рамках задачи по предоставлению долгосрочных ресурсов для приоритетных секторов экономики на сумму 600 млрд тенге Национальный банк совместно с правительством и другими банками выработал механизмы финансирования проектов и сейчас начинается их реализация. Как сказал г-н Акишев, данное направление обеспечит в этом году дополнительный прирост кредитования.

«Активы банков по итогам года увеличились на 4,5% – до 25,2 трлн тенге. Кредиты, по которым имеется просроченная задолженность более 90 дней, составили 7,4% от ссудного портфеля. Год назад этот показатель составлял 9,3%. Активы страховых организаций выросли на 13%, – до 1 трлн тенге. Страховые резервы при этом увеличились на 13%, составив 520 млрд тенге», – рассказал он.

Объем безналичных операций с использованием платежных карточек в прошедшем году вырос в два раза – до 6,4 трлн тенге. Почти в три раза вырос объем безналичных транзакций населения через Интернет и мобильный банкинг. Ежедневно через эти цифровые каналы проводилось 500 тыс. операций на сумму 8,6 млрд тенге, сообщается на сайте Национального банка.

## Альтернативный метод оплаты

Смартфоны пришли на смену наличным деньгам и картам

В Казахстане заработала система мгновенных платежей по номеру мобильного телефона «Suifqa». Деньги будут моментально поступать от покупателя к продавцу. Система оплаты через смартфоны уже действует во многих странах. По прогнозам аналитиков, в 2019 году сумма мобильных платежей в мире превысит \$1 трлн.

Ольга СИВОХА

### Мобильный прогресс

В последнее время спрос на мобильный сервис растет все больше. Появляются новые программы – быстрые, безопасные, удобные. Не стала исключением и платежная индустрия.

В Казахстане начала работать программа мгновенных платежей по номеру мобильного телефона «Suifqa». В пилотном режиме ее запустили еще в сентябре прошлого года. Теперь, чтобы осуществить перевод денег между физическими лицами, достаточно номера сотового. Он, в свою очередь, должен быть привязан к банковскому счету, карточке или электронному кошельку. Платеж происходит мгновенно в любое время суток.

Запуск системы мгновенных платежей будет проходить в два этапа. На первом клиенты банков получат возможность совершать прямые переводы (P2P-переводы) вне зависимости от того, в каком банке обслуживаются. Для осуществления операции будет достаточно мобильного приложения. До этого времени переводы по номеру телефона осуществлялись только между счетами одного клиента банка. Стоимость транзакции каждый банк будет определять сам. Минимальный лимит перевода составит 500 тыс. тенге.

### Денежный код

По мере развития сервисов участники системы «Suifqa» и юридические и физические лица смогут оплачивать услуги и товары в розничной торговле с помощью кода быстрого реагирования (Quick response code), или QR-кода. Для использования платежа пользователю будет достаточно сканировать персональный QR-код коммерсанта. На экране появится информация о



Участники системы «Suifqa» смогут моментально проводить выплаты за услуги и товары в розничной торговле. Для этого достаточно будет лишь сканировать персональный QR-код предпринимателя. Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

товаре или услуге, после чего нужно будет указать количество позиций и подтвердить платеж. Произойдет прямой перевод денег, и продавец моментально получит уведомление о поступлении средств.

К слову, о запуске такого вида платежа в конце 2017 года заявил Qazkom. А уже в феврале прошлого года первый платеж по QR-коду был осуществлен на Зеленом рынке в Алматы. Услуга стала доступна для держателей карт Visa и осуществляется при помощи мобильного приложения Homebank.kz.

### Точка зрения

О том, что изменится с появлением мгновенных платежей в бизнесе, поделился балхашский предприниматель, директор сети кабельного телевидения ТОО «Алтын Арна» Ахат Мусылымов.

«Это очень удобная система. У нас сократились бы число людей на кассах. Зачем мне несколько касс в разных районах города, если можно моментально оплатить при помощи QR-кода? А за счет этих людей я, например, усилил бы техподдержку. Очереди бы сократились, но это при условии, что людей кто-то будет обучать пользоваться приложением. У меня самого есть приложение, в Алматы в некоторых бутиках расплачивался при помощи кода. В Китае лично наблюдал, насколько популярны мгновенные платежи, народ использует их повсеместно – коммуналка, товары, услуги», – говорит Ахат Мусылымов.

КНР действительно лидирует по числу мобильных переводов. Уже в 2016 году ими в Китае было оплачено услуг и товаров на \$8,6 трлн, из них \$2,6 трлн прошли посред-

ством QR-платежей. Активно используют QR-код в Африке, Индии.

Готовы к таким изменениям и балхашские предприниматели. Большинство из них активно пользуется мобильным банкингом. «Это удобно. Уже сейчас мы по возможности оплачиваем через мобильный телефон. Где можно, там стараемся избежать вот этого долгого заполнения всех реквизитов. А если все будет привязано к номеру, будет еще проще. Единственное, лишь бы мошенников не развелось», – говорит директор магазина «DveriLine» Алексей Отиско.

Представители сферы услуг тоже не против платежного ноу-хау. К примеру, владелица салона красоты «Батерфляй» Наталья Лавренова главный плюс новой системы платежей видит в скорости.

«При таком ритме жизни это необходимость. Например, клиенты

нашего салона в основном все люди очень заняты и вечно спешащие. И если оплата будет происходить в один клик, это здорово. Но смотря, конечно, сколько для нас это будет стоить», – говорит Наталья Лавренова.

В заключение отметим, по информации Нацбанка РК, для того чтобы принимать мгновенные платежи по номеру телефона, предпринимателям не нужно дополнительного оборудования, достаточно будет заключить договор с банком.

В настоящее время к системе подключены АО «Банк ЦентрКредит» и АО «Altyn Bank» (ДБ China CITIC Bank Corporation Limited). В 2019 году присоединится больше 10 банков Казахстана. Каждый финансовый институт будет самостоятельно дорабатывать мобильные приложения, а также определять стоимость переводов и платежей в системе.

## Чужие деньги не пахнут

Почему для Карагандинской области важны иностранные инвестиции?

В 2018 году регион преодолел исторический максимум привлеченных инвестиций, перешагнув отметку в 470 млрд тенге. Не менее амбициозные задачи власти ставят и на 2019 год. В планах – достичь показателя 520 млрд тенге. Как они будут воплощаться и почему в запуске крупных проектов не обойтись без стратегических партнеров из-за рубежа, рассказал «Курсиву» заместитель акима Карагандинской области по промышленности, развитию МСБ, вопросам индустриализации и инвестиций Алмас Айдаров.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

### То вниз, то вверх

Тенденция роста прямых иностранных инвестиций наблюдается в Карагандинской области на протяжении последних двух лет.

«В 2015–2016 годах показатели ежегодно падали на 10–15%. Высокий коэффициент был в 2014 – 400 млрд тенге – в связи со строительством железнодорожной ветки Жезказган – Байнеу. Это произвело большой экономический эффект, однако там были государственные инвестиции. В 2016 году инвестиции сложились в объеме 318 млрд тенге. В 2017 году этот тренд



удалось преодолеть: мы привлекли 363 млрд тенге. Спустя еще год показатель побил все рекорды, составив 470 млрд тенге», – рассказал г-н Айдаров. Достичь роста главным образом удалось за счет привлечения частных

**А.Айдаров: «Для меня как человека, ответственного за привлечение инвестиций, деньги не пахнут».**

Фото: karaganda-region.gov.kz

инвестиций и реализации крупных проектов. Так, по словам спикера, в 2018 году было запущено восемь объектов общей стоимостью 100 млрд тенге.

«Это завершение строительства крупнейшей в Центральной Азии солнечной электростанции ТОО «Саран» (32 млрд тенге), завода по выпуску катодной меди ТОО «Sary-Arka Copper Processing» (14,1 млрд тенге), завода по выплавке стали и железа ТОО «Forever Flourishing (Middle Asia) Pty Ltd» (7,4 млрд тенге), второй очереди золотоизвлекательной фабрики АО «Алтыналмас» и первого этапа оптово-распределительного центра ТОО «Альфарух» (5 млрд тенге); реконструкция рудотермической печи №1 Жезказганского медеплавильного завода ТОО «Корпорация «Казахмыс»; модернизация машиностроительного производства ТОО «Maker» (13,7 млрд тенге) и яичного производства ТОО «Қарағанды Құс» (2 млрд тенге)», – отметил Алмас Айдаров.

Сейчас в регионе реализуются 45 крупных инвестиционных проектов на общую сумму 2 трлн тенге, в том числе 17 – с иностранным капиталом на 1,4 трлн тенге.

### Помощь по-крупному

Региональные власти индивидуально подбирают меры государственной поддержки ко всем

крупным инвесторам. Их проекты ведут в ручном режиме.

«Например, ТОО «Maker» мы провели по программе «Производительность-2020», благодаря чему оборудование было приобретено по льготному лизингу. ТОО «Sary-Arka Copper Processing» подписало с государством приоритетный инвестиционный контракт. В результате предприятие получило освобождение от уплаты всех налогов на 8–10 лет, а также земельный участок вне конкурса и теперь имеет прямой доступ к недрам. ТОО «Альфарух» субсидировали ставку вознаграждения по кредиту через фонд «Даму» и провели инфраструктуру за счет государства», – пояснил заместитель акима Карагандинской области.

Впрочем, он признает, что наладить сотрудничество с инвесторами с первого знакомства достаточно непросто.

Ярким примером тому стало строительство солнечной электростанции в Сарани.

«Около трех лет инвесторы ходили вокруг да около. Их волновало, будет ли альтернативную энергию приобретать государство. Поскольку по всем энергетическим картам в данной точке имеется профицит энергии. АО «KEGOK» дало им такую гарантию.

# Медные всадники

Более 800 тонн меди вывозит в Европу предприниматель из Карагандинской области

Казахстанская медь сегодня пользуется большим спросом у Китая, России и стран Евросоюза. О том, с какими трудностями встречается те, кто занимается логистикой транспортных путей, и почему экспорт казахстанских недр стал выгодным бизнесом, в интервью «Курсиву» рассказал предприниматель Ардак Жаксыбаев.

ставят государственные структуры, являющиеся к тому же заказчиками.

Из-за многих преград, которые возникли по вине заказчика, работа не сложилась. Да и сумма вырубленных средств оказалась не такой, как я ожидал, – около 6 млн тенге в год. Тогда же, занимаясь строительством, я обратил внимание на спецтехнику, перевозку строительных материалов. Тогда и пришло решение заниматься транспортной логистикой.



Ардак ЖАКСЫБАЕВ, предприниматель

– Насколько сложным оказался переход на новый вид бизнеса?

– Особых трудностей не было. Без сомнения, пришлось заняться изучением данной сферы. Знакомился с секретами профессии. Сразу отмечу, что особенность транспортной логистики заключается в том, что здесь можно начинать работать без определенного опыта. Хотя, признаюсь, в первое время было весьма трудно.

Я начал работать по договору аренды. Когда понял, что перевозка груза приносит хороший доход, решил взять в лизинг новую технику. Было очень непросто. Кредиты у нас казахские, выдают их под высокие проценты. Да и транспорт обходится дорого.

Так, к примеру, один самосвал «Shacman» китайского производства продают за 24 млн тенге. Еврофура, пусть даже и не новая, но в хорошем состоянии и грузоподъемная, стоит в среднем 20 млн тенге. Чуть дешевле ГАЗель.

Первые годы большая часть прибыли уходила на погашение кредита. Тем не менее дело бросать не собирался, и в настоящее время у меня в наличии 28 видов транспорта, из которых часть ездит за границу, остальные занимаются перевозками по Казахстану.

– Вы перевозите медь. Расскажите, куда она экспортируется?

– До перевозки меди были товары народного потребления, которые наше предприятие развозило по Казахстану. Потом мне удалось заключить контракт с тремя месторождениями полезных ископаемых в Карагандинской области. Правда, в настоящее время остались лишь два заказчика. Третий принял решение работать с конкурентной компанией.

Одним из наших бизнес-партнеров является ТОО «Сарыарка купер»,

добывающее медь. Этот химический элемент пользуется сегодня большим спросом. Поэтому многие недропользователи экспортируют медь за рубеж. Сейчас основными потребителями меди являются Китай, Нидерланды, Болгария и Россия.

– Сколько тонн меди вывозится за рубеж? Есть ли сложности ее экспорта?

– Только наша компания в месяц вывозит 810 тонн меди из Казахстана за рубеж. Часть этого минерала уезжает в грузовых машинах, другая – по железной дороге. Отмечу, что ни одна компания среднего уровня не сможет вывезти полезные ископаемые незаконно за пределы Казахстана. Более того, в департаменте госдоходов ведется строгий учет вывоза данного минерала. Поэтому перевозчикам необходимо оформить сопроводительные документы, сертификаты и санитарные книжки.

Да и страны Евросоюза не примут контрабандный товар. Западные заказчики весьма бюрократичны в вопросах, касающихся документооборота. Зато на дорогах в этих стра-

нах всегда зеленый свет. Главное соблюдать правила – шесть часов едешь, три часа отдыхаешь. Большое значение местные дорожные полицейские придают параметрам тахометра, благодаря которому водители не превышают максимально допустимую нагрузку.

А вот российские бизнесмены и полицейские очень похожи на казахстанских. Проблемы с сотрудниками дорожно-полицейской службы решаются на месте. Что же касается российских предпринимателей, то они сначала закажут товар, а потом по причинам, понятным только им самим, могут отказаться от его получения. А то и вовсе начнут сотрудничать с нашими конкурентами. Поэтому я всегда стараюсь подстраховаться и требую предоплату. Только в этом случае наши партнеры из ближнего зарубежья соблюдают все пункты договора. Так же мы работаем с казахстанскими предпринимателями. Кроме того, в нашей сфере много конкурентов, которые постоянно демпингуют и не всегда играют по правилам. Таков казахстанский бизнес.

## Формула бытовой химии

Основные проблемы, которые мешают созданию и развитию небольших производств в Жезказгане и Сатпаеве, – это неразвитая логистическая система, нехватка квалифицированных кадров и недоверие к казахстанскому производителю, считает предприниматель Маргулан Утешов, директор ТОО «Қосай КЗ», занимающегося производством моющих средств для дома.

Юлия ПУЛИНА

### Казахстанское содержание

Идея наладить свое производство мыла для мытья посуды, стеклоочистителей, кондиционеров для белья и других моющих средств пришла к Маргулану Утешову достаточно просто. Его семья всегда занималась бизнесом – есть небольшой магазин, а потом он и сам решил открыть свое дело.

«Я как-то заметил, что в нашем магазине на полках есть только продукты питания казахстанского производства. А вот других видов продукции мало, по сути, она отсутствует, и ее даже не предлагают. Подумав немного, решил попробовать наладить производство чистящих средств. Вот уже несколько лет как выпускаем основные, часто используемые в быту продукты, скоро планируем запустить и небольшую

линейку моющих шампуней для автомобилей», – рассказал Маргулан Утешов.

Для запуска производства не пришлось брать кредиты – были свои средства. Логотип и этикетки компании разработаны совместно с дизайнерами из Казахстана и России, а название «Super келинка» придумали в семье. Маргулан Утешов и в дальнейшем надеется расширять бизнес своими силами – с этой целью в компании постоянно работают над качеством продукции, основываясь на отзывах и пожеланиях жезказганцев и сатпаевцев, своих постоянных клиентов.

Все оборудование полуавтоматическое, российского производства. Впрочем, первое время и сырье, и тару заказывали в соседней стране, а затем начали целенаправленно искать казахстанских производителей, «таких же, как мы», уточняет Маргулан Утешов.

«Заказывать сырье и тару в России получалось дороже, конечно, но по качеству они лучше. Но сегодня в поддержку наших, казахстанских, предпринимателей могу с уверенностью сказать, что в Казахстане делают емкости для моющих средств из хороших материалов надлежащего качества, не уступающие зарубежным аналогам, нужных форм, размеров, цвета», – рассказывает предприниматель.

### Про логистику

Компания уже получила необходимые сертификаты качества, приобретены международные



Главное для отечественного бизнеса завоевать доверие покупателя, решить проблему с логистикой и найти профессиональные кадры.

Фото: Офелия ЖАКАЕВА

стрихкоды – можно реализовать свою продукцию в странах таможенного союза. Предприниматель даже пытался заняться экспортом.

«Сами мы не возили свою продукцию в другие страны. В прошлом году одна из казахстанских компаний-посредников, у которой была своя развитая логистическая система, закупила наш товар и реализовывала его в России, в ближайших к границе городах, Челябинске, например. Таким образом, мы отправили около 5 тыс. бутылок разных средств. К сожалению, сегодня эта компания ушла с рынка. Получается, экспортером мы были недолго, но надеемся вернуться с большим ассортиментом на рынки

всего таможенного союза», – объясняет Маргулан Утешов.

А пока он ставит перед собой главную цель – завоевать доверие казахстанских покупателей.

«Уже отправляли пробные партии в Алматы, Астану, Карагану, другие города Казахстана, чтобы посмотреть, как потребитель отреагирует на наш продукт. Реакция была обнадеживающая», – говорит бизнесмен.

Но тут же уточняет: своего большого грузного транспорта у компании нет, а пользоваться услугами местных логистических компаний невыгодно – это сильно отражается на себестоимости продукта. Поступали заявки на жезказганскую продукцию и из таких городов,

как Мангыстау и Семей. И снова логистика подкачала. В эти направления есть смысл отправлять только большие объемы товара.

По мнению Маргулана Утешова, единственный вариант для региональных компаний-производителей, которые в условиях недостаточной развитой логистики не могут в полной мере обеспечить себе рынки сбыта, это открытие филиала либо в Алматы, либо в Астане. Именно из этих городов есть возможность отправлять свою продукцию в любой регион страны, а также за ее пределы.

### Ориентир на потребителя

Пока в планах компании озвучить своих земляков со своей продукцией, важно услышать их мнение. Конечно же, первые критики – это члены семьи, друзья и знакомые, и по их просьбе разработали улучшенную смягчающую формулу средства для мытья посуды, чтобы оно не сушило руки.

Сегодня бытовая химия от ТОО «Қосай КЗ» реализуется во всех больших супермаркетах города, местных кафе, недавно компания заключила договор с ТОО «Корпорация «Казахмыс» и железнодорожным перевозчиком ТОО «Марал-Нур».

«Планов очень много, но продвигаться вперед мы предпочитаем постепенно, своими силами, кредит – это риск. Изучив рынок, в компании выяснили, что есть интерес не только к бытовой, домашней химии, владельцы автомобилей

тоже хотели бы пользоваться отечественной продукцией», – говорит Маргулан Утешов.

По его словам, сложно делать продукцию, которая соседствует на полках с известными мировыми брендами, некоторые из которых прочно вошли в обиход казахстанцев десятилетиями назад. Но на вопрос, как он планирует потеснить их на рынке, предприниматель ответил, что на каждого производителя есть свой покупатель.

### Кадров тоже не хватает

В ТОО «Қосай КЗ» рассчитывали со временем и тару самим изготавливать. Но, подсчитав затраты на закуп оборудования, персонал и другие составляющие, решили, что в данный момент это компании не по средствам. Большой штат – это соответствующие затраты и ответственность. А если будет принято решение реализовываться только в Жезказгане и Сатпаеве – то и прямой путь к банкротству.

Есть потребность в профессиональных кадрах – все разработчики-химики в компании не местные, приезжают на время. В Жезказгане есть только школьные учителя по химии, но они не умеют выводить формулы кондиционера для белья или средства для мытья посуды.

А вот нехватку профессиональных технологов решить все же удалось. Дипломированных специалистов из других городов пригласили для работы, а потом и для обучения местных сотрудников на средства компании.

## Чужие деньги не пахнут

<< 1

Однако инвесторов насторожило, что договор с ними будет заключать ТОО, принадлежащее «КЕГОК», ведь его можно закрыть в любой момент. Они стали просить отдельную гарантию у правительства. Вот такие моменты приходилось обсуждать и доказывать нашу стабильность», – признается собеседник.

Как оказалось, трудности возникли и с поиском рабочих для установки 307 тыс. фотовольтаических панелей на этапе строительства солнечной электростанции.

«Пришлось подключать вузы и центры занятости, чтобы найти 200 исполнительных рабочих. Для иностранца это сложно. Он не знает, где брать людей, не понимает законы, потому что они сложны для него написаны. Поэтому за каждым проектом закреплен человек. Он с ним каждый день занимается, если не может найти решение самостоятельно, выходит на управление предпринимательства, на меня. Вот это и есть ручной режим», – пояснил заместитель главы региона.

### Какой государству прок?

По словам Алмаса Айдарова, привлечение инвестиций всегда положительно сказывается на экономике. В первую очередь толчок к развитию получает строительный рынок.

«Какой бы ни был инвестор – иностранный или местный, – он будет пользоваться услугами отечественного строительного рынка. Например, Жайремский

горно-обогатительный комплекс изначально стоил 100 млрд. Сейчас выходим на 147 млрд. Потому что технологически проект поменялся, произошло повышение зарплат, стройматериалы подорожали. Но вместе со строителями эффект от инвестиций ощущают и местные жители. Комбинат уже построил мечеть, отремонтировал Дом культуры, взял на себя содержание больницы: к зарплате каждого врача, которая варьируется в пределах 60–80 тыс. тенге, он доплачивает 120–140 тыс. тенге», – уверяет зам-акима области.

Впрочем, он также утверждает, что более значительный эффект от введения в эксплуатацию крупных инвестиционных проектов становится заметен не сразу.

«Жайремский ГОК мы второй год строим. Сейчас порядка 2 тыс. человек работают на стройке. По завершении строительства в 2020 году появится тысяча рабочих мест, и эффект от уплаты налогов станет осязаем. Представляете, Жайрем и Каражал, где проживает всего 18 тыс. человек, будут получать такие колоссальные налоги. Прежде всего это скажется на бюджете развития этих населенных пунктов. Появится целый пояс МСБ вокруг такого якоря», – отмечает собеседник.

### Стратег на вес золота

Не менее интересна его точка зрения и относительно вопроса о разоровывании казахстанских недр. Подобное понимание иностранного участия в отечественной экономике г-н Айдаров находит неверным.

«Добычу традиционных полезных ископаемых в Карагандинской области в основном ведут отечественные компании. Например, «Казахмыс» разрабатывает запасы меди. Сейчас мы постепенно начали вовлекать в оборот руды с бедным содержанием металлов. В прошлом году местный предприниматель открыл завод по выпуску катодной меди ТОО «Sary-Arka Copper Processing». Но если придет иностранный инвестор с похожим проектом и желанием вложить деньги, то почему мы должны ему отказывать? «Медная компания «Коньрат» уже 10 лет производит катодную медь путем кунного выщелачивания отвалов Коньратского рудника. То, что предприятие создано англичанами, никак не сказывается на его работе. Там вы не встретите ни одного иностранца», – подчеркнул чиновник.

Наряду с этим отечественные компании не торопятся вкладывать деньги в добычу редкоземельных металлов. Сейчас в регионе реализуется только один государственно-частный проект по переработке редкоземельных металлов на месторождении Северный Каптар. Его стоимость составляет 280 млрд тенге, количество предполагаемых рабочих мест – 2,5 тыс.

«Мировой рынок вольфрама закрыт для новых игроков. Не надо бояться иностранных инвесторов. Мировые экономические связи давно игнорируют традиционные границы стран. Для меня как человека, ответственного за привлечение инвестиций, деньги не пахнут», – делится г-н Айдаров.

По его мнению, почти любая самостоятельная попытка отечественного бизнеса без соответствующего опыта по запуску крупных проектов обречена на провал.

«Даже если у тебя в три раза больше денег, без стратегического партнера ты не сможешь реализовать проект. Потому что ты не понимаешь рынок, тебя будут обманывать на каждом шагу. Банки такие проекты не финансируют. Потому что уже много раз обжигались на этом. Иностраный инвестор – это не только деньги, это компетенция, опыт и инновации», – считает заместитель акима Карагандинской области.

Говоря о стратегических партнерах, он не преминул упомянуть и об АО «АрселорМиттал Темиртау».

«Бытует мнение: возможно, было бы лучше, если бы металлургический комбинат принадлежал нам, а не иностранцам. Однако «Арселор» владеет 10–15% мирового рынка стали. Владеет предприятием в Landlockedcountry (не имеющей выхода к морю) с высокой стоимостью транспортировки, он умудряется ежегодно продавать 4 млн т стали. Если «Арселор» уйдет из Темиртау, я не думаю, что какой-то игрок сможет тот же объем продать в ближайшей перспективе. Он просто уместся, так как Казахстан потребляет всего 600–700 тыс. т. Вместе с тем инвестор должен соблюдать интересы граждан, страны, где работает», – рассуждает спикер.

### Курс на 0,5 трлн

Как полагают Алмас Айдаров, достичь показателя 520 млрд тенге

привлеченных инвестиций вполне реальная задача для такого крупного промышленного региона, как Карагандинская область. В сравнении, ежегодный объем инвестиций в Астане составляет 1 трлн тенге. При этом основная их часть приходится на сферу обслуживания и строительства.

«В 2017 году мы привлекли 363 млрд тенге, в 2018 году – 470. 100 млрд тенге – это рост на 30%. По статистика выдает рост 21%. Поскольку учитываются цены этого и прошлого года, 7–8% сразу отнимаем. Если в этом году мы привлечем столько же инвестиций, сколько в прошлом году, это не будет 100%, это будет 92–93%. Поэтому 470 млрд тенге по итогам 2019 года нас не удовлетворят. Нужно уходить за 500 млрд тенге», – оперирует цифрами замглавы области.

Для достижения поставленной цели власти намерены продолжить работу по реализации имеющихся проектов и запуску новых.

«Работа с действующими предприятиями тоже важна. Мы должны подстегивать «Арселор» и «Казахмыс», чтобы они инвестировали в обновление основных средств, безопасное производство, экологию. Это все предмет ежегодных торгов и обсуждений. Вместе с тем на 2019 год намечен запуск ряда крупных проектов. Это Карагандинский завод комплексных сплавов (86 млрд тенге), завод по переработке полиметаллических руд «Алайгыр» (64 млрд тенге), ферросплавный завод «YDD Corporation» (32 млрд тенге), завод по производству техниче-

ских газов ТНК «LindeGroup» (30 млрд тенге), завод по производству кабельной продукции «Hebei Huatong Cable Group Co Ltd» (14 млрд тенге) и другие», – поведаль Алмас Айдаров.

Кроме того, в 2019 году начнется первый этап строительства магистрального газопровода «Сарыарка», 80% которого пройдет по Карагандинской области.

«Всего на первый этап строительства из бюджета выделено порядка 270 млрд тенге. Из этой суммы 180–190 млрд будет потрачено на возведение части магистральной, пролегающей через нашу область. Все эти деньги у нас не осядут. Задача другая – сохранить наших подрядчиков. В проекте заложено порядка 180 шаровых кранов карагандинского предприятия «Бөмер Арматура». Генеральный подрядчик наверняка будет искать краны таких же характеристик, но китайского или российского производства, чтобы удешевить проект. Это его право, но тут мы должны работать с заказчиками «КазТрансГазом» и «Самруком», чтобы не позволить ему это сделать. Потому что изначально проект составлялся с учетом использования казахстанских материалов», – заключил г-н Айдаров.

Как удалось узнать «Курсиву», в Карагандинской области до сих пор остаются незаполненными ниши в сферах обрабатывающей и пищевой промышленности. На этих направлениях власти также советуют инвесторам сконцентрировать внимание, однако пока не получают большого отклика.

# Миллиард в воду

Из-за отсутствия водовода в поселке из бюджета города Балхаша на протяжении ряда лет утекают миллионы тенге

В населенном пункте около 10 лет перебои с питьевой водой из-за изношенности водовода «Токрау – Саяк». Почти 1 млрд тенге выделит республиканский бюджет на строительство водозаборного сооружения возле поселка Саяк Балхашского региона.

Ольга СИВОХА

Водовод «Токрау – Саяк», который тянется от Балхаша к поселку Саяк на 160 км, в эксплуатации с 1971 года. Две насосные станции, расположенные на водоводе, качают воду в резервуары по 3 тыс. куб. м, из которых по мере наполнения вода доходит до поселка самотеком. Но в настоящее время изношенность водовода составляет 90%. Поэтому в среднем в год на водоводе происходит больше 200 аварий.

## Многолетняя засуха

В час в поселок качается 35–45 куб. м воды, во время аварий показатель падает до 10 куб. м. Как следствие, падает и уровень в резервуарах, и вода до Саяка не доходит. На устранение аварий ежегодно уходят сотни миллионов тенге.

«Есть у нас и большие потери электроэнергии. Затраты электричества по транспортировке воды в поселок Саяк составляют 45% от общих нужд Балхаша по электричеству. Без постоянных прорывов затраты были бы гораздо меньше», – считает заместитель акима Балхаша Саят Абеу.

Во время аварий больше трех тысяч жителей поселка Саяк сидят без воды по несколько дней. Три года назад перебои с водой растянулись почти на три недели. Тогда четыре прорыва на водоводе дополнили аварии на электросетях. Спасительную влагу привозили в поселок в двух цистернах емкостью по 60 куб. м по железной дороге.

Наладить ситуацию с водой немного удалось в прошлом году. Тогда заме-



нили 7,5 км водовода. Запасы воды в резервуарах составляли 3 тыс. куб. м. До этого же в течение нескольких лет уровень был не более 1,5–2 тыс. куб. м.

Этой зимой поселок перешел на режим экономного потребления воды, потому что ее, помимо жителей, должно хватить и котельным. В начале февраля на водоводе произошло сразу несколько прорывов, которые до сих пор устраняют.

«Осложняется ситуация тем, что технике сейчас трудно пройти к месту

В 70 км от Саяка нашли воду, пригодную для питья. Предварительная стоимость проекта по будущему водозаборному сооружению оценивается в 969 млн тенге.

Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

прорыва. До этих аварий было более или менее стабильно. В частном секторе вода была постоянно, в многоэтажных домах поступала каждые два дня. Сейчас обходимся запасами, которые есть у нас, и включаем воду на два часа в сутки», – рассказал аким поселка Саяк Максат Жунусов.

## Альтернатива водоводу

В 2017 году в 70 км от Саяка начались геологоразведочные ра-

боты для поиска подземных вод, находящихся возле поселка, и с дальнейшей целью начать строительство водоочистительных сооружений. Подрядчики ТОО «Азимут геология» пробурили 20 скважин до 200 м. В 14 из них нашли воду, пригодную для питья. Проектно-строительная компания ТОО «Береке» разработала проектно-сметную документацию по будущему водозаборному сооружению. В настоящее время ПСД находится

на государственной экспертизе. Предварительная стоимость проекта – 969 млн тенге. Сумма может измениться после заключения госэкспертизы.

«Проект уже на стадии выхода. До этого у госэкспертизы были замечания, подрядчики доработали проект, устранили недочеты», – пояснил заместитель акима Балхаша Саят Абеу.

Реализация проекта начнется сразу после заключения госэкспертизы. На участке установят три глубинных насоса, которые будут поднимать воду на поверхность, наполняя резервуар. Далее воде останется пройти 70 км до поселка. По расчетам, три скважины полностью покроют потребность Саяка в питьевой воде. Закончить строительство планируют до конца 2019 – начала 2020 года.

Пока будет строиться водозаборное сооружение, вода в Саяк по-прежнему будет поступать по старому водоводу. Для его поддержания Балхаш отправил запрос в областной бюджет на сумму около 200 млн тенге.

«В этом году в планах заменить еще около 10 км на самых аварийных участках, чтобы обеспечить водой Саяк на время строительства водозаборного сооружения. В прошлом году, когда поменяли 7,5 км, стало ощутимо легче», – говорит директор организации, обслуживающей водовод, КТП «Балхаш су» Талгат Ежибаев.

В этом году на решение всех коммунальных проблем поселка выделено 300 млн тенге из бюджета Балхаша. Но этих средств хватает лишь на благоустройство и ремонт сельской школы. Если власти найдут дополнительные деньги, то планируется еще и отремонтировать дорогу на центральной улице Саяка.

## Должники поневоле

Темиртауские компании не могут поделить деньги 4,5 тысяч потребителей

В Караганде начался суд по иску городского коммунального предприятия «Окжетпес-Т» к транснациональной компании АО «АрселорМиттал Темиртау».

Анжелика ВОЛКОВИЧ

### Список должников

Напомним, как ранее сообщал «Курсив», почти 4,5 тысячи сотрудников АМТ оказались в списках должников за коммунальные услуги. Более 172 млн тенге, удержанных с зарплат металлургов, на счет коммунальной компании не поступили.

Старая отработанная схема, по которой много лет все желающие работники комбината могли оплачивать коммунальные услуги путем перечисления их напрямую с заработной платы, перестала работать.

Как выяснилось позже, деньги руководство АО «АМТ» услугодателю не вернуло. Чтобы разобраться в ситуации, ТОО «Окжетпес-Т» подало в Карагандинский специализированный межрайонный экономический суд иск в отношении АО «АрселорМиттал Темиртау».

### Иск на АМТ

В иске руководство ТОО «Окжетпес-Т» просит обязать АМТ перечислить на расчетный счет коммунального предприятия сумму в размере 16 082 205 тенге, удержанную из заработной платы сотрудников АМТ за июль 2018 года. Причину, почему речь идет только об этой сумме, в коммунальной компании объяснили тем, что только одна госпошлина за нее составит 482 466 тенге.

В то же время за период с марта по ноябрь 2018 года задолженность АО «АрселорМиттал Темиртау» перед ТОО «Окжетпес-Т» по договору составляет 172 936 135 тенге. Госпошлина по этой сумме составит около 5 млн тенге, которых у коммунальной компании просто нет.

Впрочем, сумму госпошлины в размере 482 466 тенге коммунальщики тоже требуют взыскать в их пользу с АО «АрселорМиттал Темиртау».

Также в иске отмечается, что 28 ноября 2018 года ТОО «Окжетпес-Т» направило АО «АрселорМиттал Темиртау» уведомление о расторжении договора с предложением произвести акт сверки по рассчитанному и удержанным суммам сотрудников предприятия, а также для корректировки суммы дебиторской задолженности.



По утверждению представителей ТОО «Окжетпес-Т», общая сумма долга АМТ свыше 172 млн тенге. Фото: Виктор ОСИПОВ

### Суд начался

В Карагандинском специализированном межрайонном экономическом суде состоялось первое заседание, юристы назвали его досудебной подготовкой.

Процесс, по их мнению, обещает быть интересным. Судья, который будет вести данное дело, – Ербол Майпасов.

«Общая сумма долга АМТ перед нами свыше 172 млн тенге. Это те деньги, которые они у людей забрали, но нам не перечислили. И не хотят их нам отдавать. Хотя это по юридическим канонам совершенно другие вещи», – говорит юридический представитель ТОО «Окжетпес-Т» Юрий Паламарь.

Он сообщил, что компания АМТ подала на коммунальщиков встречный иск, где отмечается, что «Окжетпес-Т» должен им деньги, только за один месяц долги составляют более 53 млн тенге. А в целом долг коммунальной компании перед металлургическим комбинатом за поставленную тепловую энергию составляет 5 562 627 146 тенге.

В свою очередь, советник генерального директора АО «АрселорМиттал Темиртау» Алексей Агуреев, комментируя возникшую ситуацию, отметил: «Дело в том, что долг ТОО «Окжетпес-Т» перед нашей компанией составляет более 5 млрд тенге, и этот вопрос никак не решался со стороны «Окжетпес-Т». Мы неоднократно согласовывали графики погашения задолженности, но выплат нет, долг продолжает расти, и это все по тарифам, которые ниже себестоимости. Фактически ТОО

«Окжетпес-Т», собирая плату с населения за тепло и транспортировку канализации, не оплачивает счета АО «АрселорМиттал Темиртау».

По словам г-на Агуреева, ТОО «Окжетпес-Т» со дня своего основания не оплачивало счета АО «АрселорМиттал Темиртау» за предоставляемые услуги, но при этом регулярно собирало деньги с потребителей, в том числе и с работников металлургического комбината.

Впрочем, юристы коммунального предприятия заявленный в иске долг АМТ не признали, поскольку посчитали, что материалы о задолженности документально не оформлены.

«По закону там все просто – есть счет, только после этого потребитель обязан оплачивать, а у нас этого счета до сих пор нет в надлежащей форме, то есть так, как закон того требует. Соответственно, я этот долг не признаю», – говорит Юрий Паламарь.

В настоящее время судья обязал стороны представить на следующее заседание всю информацию о задолженности в 5 млрд тенге. Однако истец посчитал это невыполнимым, поскольку суд должен действовать только в рамках исковых требований и не может выходить за них.

Вместе с тем судья Ербол Майпасов предложил «Окжетпес-Т» сделать людям, заплатившим деньги за коммунальные услуги, перерасчет. Чтобы возмущенные металлурги разобрались с компанией АМТ в частном порядке. Однако юристы наотрез отказались от такого пред-

ложения, отметив, что создавать напряженную социальную ситуацию в городе никто не будет, свои финансовые вопросы две компании должны выяснять между собой, не вмешивая сюда людей, которые оплатили коммунальные услуги.

### Чем может закончиться дело?

Следующее, главное судебное заседание назначено на 27 февраля 2019 года. Стороны должны прийти с документами, в которых будут отражены все выплаты и финансовые передвижения: кто, кому и когда платил и возвращал.

«Окжетпес-Т», говорят юристы, от своих долгов не отказывается, однако ситуация такова, что если АМТ выставит долг в 5 млрд тенге коммунальному предприятию, то комбинату в итоге придется забрать у него все имущество, а это масса проблем, включая и изношенные сети, от которых комбинат несколько лет назад отказался и которые с удовольствием передал на баланс города.

«Главное для нас, чтобы «АрселорМиттал Темиртау» передал долги, которые они взяли у людей, в наш адрес. Ситуация складывается так, что сейчас они поднимут цену иска, заявят, условно говоря, до этих 5 млрд тенге, но а дальше что? Так как у нас таких денег не будет, все наши счета будут арестованы, они просто обратятся в суд на взыскание имущества и заберут «Окжетпес-Т» себе обратно», – считает Юрий Паламарь.

## На грани банкротства

Противостояние между двумя предпринимателями и ДКРЕМ приводит к тому, что город с 50-тысячным населением может в феврале остаться без тепла.

Самал АХМЕТОВА

В редакцию газеты «Курсив» обратился предприниматель из города Сарани Геннадий Шагинов, который пожаловался на действия департамента комитета регулирования естественных монополий (ДКРЕМ).

### Себе в убыток

Как услугодатель Геннадий Шагинов работает в Сарани 20 лет. В его ведении находятся две небольшие котельные, которые отапливают 14 домов с населением в тысячу человек. Одну из котельных предприниматель приобрел в 2011 году в наилучшем состоянии и восстановил за 10 млн тенге.

В отопительный сезон 2018–2019 годов владелец котельной столкнулся с неисправными приборами учета тепла, которые он приобрел в торговой точке, принадлежащей ТОО «Оптимальный».

Проанализировав работу счетчиков, Геннадий Шагинов пришел к выводу, что они работают не так, как должны. Тогда предприниматель обратился с письмом к руководителю ТОО «Оптимальный» Александру Куприенко (которому принадлежит магазин), предложив выплатить 8 млн тенге за причиненный ущерб. Но ответом владельцу котельной стал выписанный ДКРЕМ штраф в 1,4 млн тенге.

Рассказывая о неисправностях приборов, предприниматель отмечает: «В зачет попадает только 42,73% Гкал от нормы потребления здания, которая составляет 825 Гкал. Поэтому я предложил директору ТОО «Оптимальный» Александру Куприенко произвести доплату за отопительный сезон 2017–2018 годов в размере 321,71 Гкал. За все это время мне был причинен ущерб в размере 8 млн тенге. Но Александр Куприенко отказался выплачивать данную сумму, предложив лишь 200 тыс. тенге».

Владелец котельной подчеркнул, что весь отопительный сезон он работал в убыток. Во-первых, потому что приборы учета работают неправильно, во-вторых, он отапливает этот самый магазин, где приобретал счетчики, а при полной подаче тепла в данную торговую точку приходилось снижать градус в квартирах горожан.

### Паны дерутся – у холопов чубы трещат

Спор двух представителей МСБ привел к тому, что жители, до ко-

торых в полной мере не доходило тепло, перестали оплачивать коммунальные услуги. В итоге у них по отношению к ИП «Шагинов» образовался долг в 14 млн тенге.

Пригрозивший летом прошлого года расторжением договора Геннадий Шагинов зимой исполнил свое обещание, направив соответствующее письмо директору ТОО «Оптимальный». Результатом недопонимания стал штраф со стороны департамента регулирования естественных монополий в 1,4 млн тенге.

Причиной такого решения ДКРЕМ послужили жалобы руководства ТОО «Оптимальный» и несоответствие типовым требованиям договора, подписанного в 2015 году между двумя предпринимателями – Геннадием Шагиновым и Александром Куприенко.

Геннадий Шагинов обратился с жалобой в региональную палату предпринимателей. Как отметил в комментариях «Курсиву» юрист РПП «Атамекен» Игорь Кветинский, владельцу котельной грозит банкротство.

«Выплата такой задолженности руководителю ИП «Шагинов» не представляется возможной. Погасит он ее лишь тогда, когда ему произведут полностью выплату коммунальных услуг, чего, скорее всего, не будет. Чистой же прибыли предприниматель не имеет, так как кочегарам он платит из собственного кошелька. Зарплата, которая заложена в смету, настолько мала, что никто не идет на эту работу. Более того, в смету даже не заложены расходы по установке пожарной сигнализации, за что недавно предприниматель был оштрафован на 160 тыс. тенге. И в такой ситуации находится не только Геннадий Шагинов, а все владельцы котельных Сарани», – говорит Игорь Кветинский.

«Выплата такой задолженности руководителю ИП «Шагинов» не представляется возможной. Погасит он ее лишь тогда, когда ему произведут полностью выплату коммунальных услуг, чего, скорее всего, не будет. Чистой же прибыли предприниматель не имеет, так как кочегарам он платит из собственного кошелька. Зарплата, которая заложена в смету, настолько мала, что никто не идет на эту работу. Более того, в смету даже не заложены расходы по установке пожарной сигнализации, за что недавно предприниматель был оштрафован на 160 тыс. тенге. И в такой ситуации находится не только Геннадий Шагинов, а все владельцы котельных Сарани», – говорит Игорь Кветинский.

«Выплата такой задолженности руководителю ИП «Шагинов» не представляется возможной. Погасит он ее лишь тогда, когда ему произведут полностью выплату коммунальных услуг, чего, скорее всего, не будет. Чистой же прибыли предприниматель не имеет, так как кочегарам он платит из собственного кошелька. Зарплата, которая заложена в смету, настолько мала, что никто не идет на эту работу. Более того, в смету даже не заложены расходы по установке пожарной сигнализации, за что недавно предприниматель был оштрафован на 160 тыс. тенге. И в такой ситуации находится не только Геннадий Шагинов, а все владельцы котельных Сарани», – говорит Игорь Кветинский.

«Выплата такой задолженности руководителю ИП «Шагинов» не представляется возможной. Погасит он ее лишь тогда, когда ему произведут полностью выплату коммунальных услуг, чего, скорее всего, не будет. Чистой же прибыли предприниматель не имеет, так как кочегарам он платит из собственного кошелька. Зарплата, которая заложена в смету, настолько мала, что никто не идет на эту работу. Более того, в смету даже не заложены расходы по установке пожарной сигнализации, за что недавно предприниматель был оштрафован на 160 тыс. тенге. И в такой ситуации находится не только Геннадий Шагинов, а все владельцы котельных Сарани», – говорит Игорь Кветинский.

«Выплата такой задолженности руководителю ИП «Шагинов» не представляется возможной. Погасит он ее лишь тогда, когда ему произведут полностью выплату коммунальных услуг, чего, скорее всего, не будет. Чистой же прибыли предприниматель не имеет, так как кочегарам он платит из собственного кошелька. Зарплата, которая заложена в смету, настолько мала, что никто не идет на эту работу. Более того, в смету даже не заложены расходы по установке пожарной сигнализации, за что недавно предприниматель был оштрафован на 160 тыс. тенге. И в такой ситуации находится не только Геннадий Шагинов, а все владельцы котельных Сарани», – говорит Игорь Кветинский.

«Выплата такой задолженности руководителю ИП «Шагинов» не представляется возможной. Погасит он ее лишь тогда, когда ему произведут полностью выплату коммунальных услуг, чего, скорее всего, не будет. Чистой же прибыли предприниматель не имеет, так как кочегарам он платит из собственного кошелька. Зарплата, которая заложена в смету, настолько мала, что никто не идет на эту работу. Более того, в смету даже не заложены расходы по установке пожарной сигнализации, за что недавно предприниматель был оштрафован на 160 тыс. тенге. И в такой ситуации находится не только Геннадий Шагинов, а все владельцы котельных Сарани», – говорит Игорь Кветинский.

«Выплата такой задолженности руководителю ИП «Шагинов» не представляется возможной. Погасит он ее лишь тогда, когда ему произведут полностью выплату коммунальных услуг, чего, скорее всего, не будет. Чистой же прибыли предприниматель не имеет, так как кочегарам он платит из собственного кошелька. Зарплата, которая заложена в смету, настолько мала, что никто не идет на эту работу. Более того, в смету даже не заложены расходы по установке пожарной сигнализации, за что недавно предприниматель был оштрафован на 160 тыс. тенге. И в такой ситуации находится не только Геннадий Шагинов, а все владельцы котельных Сарани», – говорит Игорь Кветинский.

# ООН в помощь

## Бизнесмены не хотят брать кредиты на «зеленые» проекты

Почему казахстанские предприниматели не торопятся вкладывать деньги в «зеленые» технологии, рассказал координатор проектов программы развития ООН, глобально-экологического фонда (ПРООН-ГЭФ) и правительства РК по энергоэффективности Александр Белый.

**Анжелика ВОЛКОВИЧ**

– Сегодня в Казахстане реализуется проект для привлечения «зеленых» инвестиций. Программа развития ООН на такие проекты предусмотрела около \$3 млн. Расскажите, зачем данной организации вкладывать такие большие деньги в «зеленые» технологии?

– Дело в том, что тема изменения климата стала очень актуальной в последнее время. Климат меняется с пугающей скоростью, и свидетельством тому стали участившиеся аномалии в природе. ПРООН провела исследования, которые показали, что климат меняется и в Казахстане. С конца 1960-х годов идет постоянный рост температуры воздуха. При этом за каждые десять лет температура повышается примерно на 0,28 градуса. Многие говорят, что это очень мало и незначительно. Но на самом деле это очень серьезно.

Климат меняется, и с каждым годом это будет заметно все более и более. Мы можем потерять целые природные зоны, лесостепь может исчезнуть с территории Казахстана. Урожаи будут становиться меньше. Пострадает сельское население. Вероятность атмосферной интенсивной засухи очень высока. Зоны увлажнения растениеводства будут смещаться к северу. Это все плохо.

Также пострадают города, потому что они находятся в уязвимом положении. Ведь это все взаимосвязано, например, в городах необходимо адаптировать жилищно-коммунальное хозяйство. Необходимо было принимать конкретные меры еще вчера. Поэтому ПРООН и занимается этими вопросами.

– Какова роль бизнеса в этом вопросе?

– Значимость необходимости перехода на энергоэффективность понимают все. Но есть один барьер – технологии дорогостоящие. Задача наша сейчас найти финансирование на их внедрение. Средства же можно получить только за счет экономии потребления энергии. Это нужно объяснять всем, и в первую очередь предпринимателям. Но, к сожалению, такие проекты, как наш, не привлекательны для бизнеса.

– Почему же «зеленые» проекты не востребованы у предпринимателей?

– «Зеленые» проекты не являются банковскими привлекательными проектами, то есть они не являются выгодными проектами. Речь идет здесь о так называемой «зеленой субсидии», когда мы можем компенсировать ту часть затрат, которая не окупается, и тем самым повысить привлекательность таких проектов. Эти «зеленые» проекты помогают бизнесу беречь электроэнергию, приобретать технологии энергосбережения и внедрять их. Со временем, мы думаем, такие проекты реализуются в Казахстане, поскольку всем известно, что наша страна приняла обязательства по изменению климата. Мы должны сократить энергопотребление, выбросы эмиссии парниковых газов и тем самым выполнить эти обязательства. Для этого и нужны такие проекты.



По мнению Александра Белого, проекты по «зеленым» технологиям специфические. Их средний срок окупаемости 8–10 лет. Для бизнеса это долго.

Фото: Виктор ОСИПОВ

– В чем заключается ваша позиция по отношению к этим проектам?

– Мы помогаем бизнесу с точки зрения выдачи небольших субсидий. Эти деньги помогают превратить непривлекательный проект в привлекательный для предпринимателей. Например, в жилом доме нужно поменять лампы освещения в подъездах. А у людей нет денег, чтобы сейчас это сделать. Для западных стран норма, когда потребитель идет в банк, открывает кредит и меняет лампы. Стоимость электроэнергии там высокая, поэтому человек из той экономики, которая получается в результате установки этих ламп, вернет деньги в банк.

У нас эта сумма будет небольшой: тарифы не такие, как в Евро-

пе, и стоимость самих ламп очень высокая. Оборудование в основном не наше. И вот мы покрываем разницу между тем, что хотелось бы иметь, и тем, что реально получается. Таким образом, люди могут вернуть деньги в банки без потерь. Это и есть смысл «зеленой субсидии». Но при этом сам собственник дома не может взять кредит, потому что он некомпетентен в вопросах энергосбережения. Мы помогаем специализированным компаниям, которые занимаются профессионально вопросами энергосбережения. К примеру, чтобы поменять эти лампы, нужна компания, которая знает все технологии, оборудование, монтирует, умеет ходить в банк и получать кредит и имеет кредитную историю. И вот таким компаниям мы помогаем. Эти компании называются энергосервисными.

– Почему же тогда не популярны эти проекты, если вы помогаете?

– Эти проекты специфические. Они окупаются за очень длительный период. Например, есть средний срок окупаемости 8–10 лет. Для бизнеса это долго. С нашей субсидией период окупаемости сокращается до 3–5 лет. Многие еще просто не знают технологий, не знают о том, как можно беречь тепло. Как систему теплоснабжения нужно модернизировать. Мы работаем в сотрудничестве с фондом «Даму», где 10% финансирования предоставляется нами, остальные деньги предоставляются «Даму» – это кредиты с низкопроцентными ставками, что позволяет проекту и бизнесу жить.

– Есть ли какие-то конкретные примеры такого эффективного сотрудничества?

– В Караганде у нас было реализовано уже пять проектов, среди них КСК «Степное-4», где люди совместно с бизнесом воспользовались новыми технологиями энергоэффективности, утеплили свой дом и добились 41% экономии тепловой энергии.

Сейчас в Караганде выполняем проект по модернизации квартальной котельной. Его реализует частный бизнес, наша помощь заключается в субсидировании процентной ставки по кредиту на реконструкцию этой котельной. И вот если бы этой субсидии не было, бизнес отдавал бы кредит 10 лет примерно, сейчас срок сокращается до пяти лет.

В Караганде скоро появится новая котельная, которая будет работать на угле, она будет давать тепло отелю, который находится в центре города, и торговому центру. Сейчас эти два здания работают от старой котельной, которая очень сильно загрязняет воздух. Благодаря новому оборудованию, на которое взял кредит предприниматель, будут сокращены выбросы CO<sub>2</sub>. Там заемщик получил в банке кредит на 77 миллионов тенге по ставке 14,5%, из которых 10% были нами субсидированы. Теперь в течение нескольких лет заемщик будет платить всего 4,5% в банк. Если раньше сумма затрат на топливо и электроэнергию за сезон составляла 27,1 миллиона тенге, то с новой котельной сумма составит 14,4 млн тенге, то есть экономия составляет 47%.

# На выход по сетчатке глаза

Столичный IT-технопарк «Astana hub» приступил к пилотному апробированию проекта отечественной компании «Клокстер», заключающегося в фиксации входа и выхода из помещения сотрудников любой организации по их биометрическим данным – отпечаткам пальцев и сетчатке глаза. Проект, по словам генерального директора «Astana hub» Адлета Нургожина, достаточно перспективен как с точки зрения заинтересованности работодателя в информации, кто и сколько раз в день уходит с рабочего места, так и для обеспечения безопасности госорганов и частных структур.

**Дмитрий ПОКИДАЕВ**

Идея проекта, который сам г-н Нургожин считает одним из прорывных для столичного IT-технопарка, проста: сейчас работодатель, пытающийся дисциплинировать своих сотрудников в вопросах использования ими своего рабочего времени, может опираться либо на физический учет входа и выхода ими из служебного помещения, либо на данные системы электронных ключей этих сотрудников, если эти ключи имеют собственные IMEI, то есть серийные номера. Обе эти возможности несовершенны. В первом случае кто-то должен тратить свое рабочее время на то, чтобы фиксировать опоздавших на работу или слишком часто бегающих на перекресток. Во втором сотрудник может обвести систему и работодателя вокруг пальца, «стрельнув» электронный ключ у некурящего сослуживца.

**На кого охотится система?**

Система биометрии же, на которой базируется проект казахстанской компании, фиксирует непо-



Разработчики проекта уверены, что система дисциплинирует и дает четкое понимание того, сколько человек работает и сколько времени он реально проводит на своем рабочем месте. Фото: www.shutterstock.com/Africa Studio

средственно каждого работника компании или госучреждения по его неповторимым признакам – по отпечаткам пальцев либо по сетчатке глаза. Причем система может «охотиться» не только за лентяями, но и за трудолюбивыми: с тех пор как в центральных госорганах, дислоцированных в столице, по распоряжению Агентства по делам госслужбы стали централизованно отключать компьютеры в 18:30 для того, чтобы бюджетники вовремя уходили домой, количество работающих сверх нормы не убавилось. Данная же система позволит зафиксировать случаи такого трудового патриотизма, за который не так давно получили взыскания руководители сотрудников ряда госорганов.

Что работодатель будет делать с этой информацией дальше: увольнять нерадивых и премировать горящих на работе, – это дело

заказчика, отмечает гендиректор «Astana hub». Для его структуры гораздо важнее, что родившаяся на ее территории идея находит спрос на казахстанском рынке и вызывает интерес за его пределами.

«Данный проект уже работает на рынке: начали в акиматах Астаны, эта система помогает распознавать вход-выход сотрудников, и мы понимаем, что она реально дает хорошие результаты для компании, – сказал г-н Нургожин в ходе онлайн-конференции на портале BNews. – Зачастую ведь у сотрудников есть негативные привычки вроде курения, требующие выхода без служебной надобности за территорию рабочего места, многие эти вещи не фиксируются, не отслеживаются должным образом. А система дисциплинирует и дает более четкое понимание того, сколько человек работает и сколько време-

ни он реально проводит на своем рабочем месте. На сегодняшний день «Astana hub» и у себя начала пленировать данный проект – и мы также имеем положительные результаты», – подчеркнул он.

Гендиректор технопарка утверждает, что система не устанавливает тотальный контроль за каждым сотрудником, а лишь накапливает информацию по каждому работнику относительно его перемещений по офису и по выходам за его пределы в рабочее время. При этом прорывным для своей структуры этот проект он считает не только из-за его дисциплинарного воздействия, которое сотрудники «Astana hub», как уже говорилось выше, опробовали на себе, но и потому, что это один из проектов, который заинтересовал зарубежных инвесторов.

«На сегодняшний день компания-разработчик уже работает с

сингапурским фондом по привлечению инвестиций, очень хорошие цифры, я, конечно, озвучивать их пока не буду, но они очень внушительные, и это реальный прорыв», – заявил гендиректор IT-технопарка.

### «Astana hub» для интересных проектов

Возможности систем биометрии при этом достаточно широки: в последующем то же сканирование лица сотрудника госоргана по месту его работы может выйти ему боком в том случае, если он перебежал дорогу в неподобающем месте и попал в поле действия камеры видеонаблюдения «Сергек». Потому что при совмещении их баз данных (а идея сопряжения баз данных всех госорганов давно витает в воздухе в столице) штраф будет накладываться без участия полиции и суда.

«Такие интеграции возможны в дальнейшем, но на сегодняшний день мы даже у себя решили, что данная информация никуда не пойдет, это чисто внутренний процесс», – успокаивает г-н Нургожин.

За год своей работы (техническое открытие «Astana hub» состоялось год назад, в феврале 2018 года) столичный технопарк «дал приют» и менее неоднозначным с точки зрения жителей столицы проектам. В их числе мобильное приложение «Смартзаправка»: это приложение позволяет водителю, не выходя из машины, расплатиться как за ее заправку, так и за покупку некоторых товаров в магазине при АЭС электронным способом.

«Это очень удобное приложение для водителей: в Астане в минувшие температуры выходя из машины никто не хочет, – говорит гендиректор технопарка. – Суть приложения проста: вы подъехали к заправке, соединились с оператором, там же произвели оплату, выбрали необходимый товар из каталога магазина – и сидите в машине, вас заправили, вам принесли товар, вы спокойно уехали. Удобно, очень практичная вещь, и на сегодняшний день этот проект также имеет спрос на рынке инве-

стиций, привлекает инвесторов», – утверждает он.

Еще одно востребованное на столичном рынке мобильное приложение, разработанное в инкубаторах столичного IT-парка, это проект «Моя беременность», который позволяет женщинам в период беременности записаться на консультацию к врачу, встать на учет, вести электронную очередь и даже получить консультацию онлайн, не выезжая в медучреждение. По словам г-на Нургожина, в этом приложении очень много функционала для беременных, поэтому оно начинает вызывать спрос на столичном рынке. При этом в марте технопарк планирует начать новую акселерационную программу, находя новые проекты.

«За год работы мы успели провести и обучить более 50 стартапов акселерации, на сегодняшний день в нашей команде более 160 стартап-проектов, по результатам 2018 года мы насчитали около 300 млн тенге инвестиций, которые привлекли наши проекты, – говорит г-н Нургожин. – По программе «Цифровой Казахстан» к 2022 году мы должны привлечь 67 млрд тенге инвестиций, и мы к этим показателям государственной программы будем стремиться поэтапно, каждый год. Но это показатель не только «Astana hub», но и всех технопарков, всех стартапов Казахстана, которые в рамках этой программы должны будут отображаться. Просто мы работаем над тем, чтобы иметь по ним наиболее полную информацию и собирать их критическую массу именно на «Astana hub», – уточнил он.

При этом сам «Astana hub» пока на реализацию проектов, разработчики которых дислоцируются в нем, не выделяет никаких средств, но в дальнейшем руководство технопарка планирует разработать программу грантового финансирования для особо интересных проектов. Пока же технопарк работает больше как площадка по доведению проекта до той стадии, на которой он будет интересен инвестору, с последующим подбором этого самого инвестора для проекта.

# Признались в оплошности

## Среди карагандинских чиновников все чаще находят тех, кто подрывает имидж госслужбы

В 2018 году к ответственности за нарушения в сфере государственной службы было привлечено 1195 чиновников, что на 6,1% больше, чем в позапрошлом году, когда наказания в виде замечаний и увольнений понесли 1122 человека.

**Ксения БЕЗКОВОРАЙНАЯ**

Как правило, провинившиеся чиновники пишут объяснительные, в которых признаются в оплошности. Однако находятся и те, кто не видит за собой греха. Их дела рассматриваются на заседаниях

дисциплинарных комиссий государственных органов.

«По рекомендациям комиссий в прошлом году на сотрудников местных исполнительных органов было наложено 72 дисциплинарных взыскания (31 замечание, 17 выговоров, 3 строгих выговора, 20 предупреждений о неполном служебном соответствии, 1 понижение в должности). Чуть меньше повезло представителям территориальных подразделений центральных госорганов – на их долю пришлось 90 дисциплинарных взысканий (28 замечаний, 17 выговоров, 14 строгих выговоров, 25 предупреждений о неполном служебном соответствии, 3 понижения в должности, 3 увольнения)», – сообщила на заседании совета по

этике главный специалист департамента АДГСПК по Карагандинской области Дина Абаева.

Однако комиссии иногда тоже допускают промахи, нарушая порядок наложения дисциплинарных взысканий.

Например, департаментом государственных доходов по Карагандинской области было проведено служебное расследование в отношении заместителя руководителя управления государственных доходов по району имени Казыбек би Караганды по факту неправомерного снятия налогоплательщиков с учета по НДС. Материалы были рассмотрены на заседании комиссии, в результате было принято решение о наложении дисциплинарного взыскания в виде понижения в должности.

«Согласно законодательству, данный проступок должен был рассматривать совет по этике департамента АДГСПК, а не дисциплинарная комиссия департамента государственных доходов. В связи с этим нами было внесено предложение об отмене незаконно изданного приказа. 14 января 2019 года приказ о наложении дисциплинарного взыскания на заместителя руководителя УГД по району имени Казыбек би города Караганды утратил свою силу», – уточнила Дина Абаева.

Пожим «самоуправством» отличились дисциплинарные комиссии администратора судов и инспекции транспортного контроля по Карагандинской области.



Дина Абаева уличила чиновников в нарушениях этики госслужбы. Фото предоставлено пресс-службой департамента АДГСПК по Карагандинской области