

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

# КУРСИВ | ЦЕНТР

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 21 (37), ЧЕТВЕРГ, 13 ИЮНЯ 2019 Г.

**СИТУАЦИЯ:**  
ПЕРЕВОЗЧИКОВ ЖДЕТ  
КРИЗИС?

стр. 2

**ТЕМА НОМЕРА:**  
БУДУЩЕЕ ЗА ИНТЕРНЕТ-  
ТОРГОВЛЕЙ

стр. 3

**ТЕМА НОМЕРА:**  
ДОРОГУ МЕСТНОМУ БРЕНДУ

стр. 3

**БИЗНЕС:**  
НАРАСТИТЬ МЯСО НА ЭКСПОРТ

стр. 4

## Бриф-новости

### ЦИК объявила итоги

10 июня Центральная избирательная комиссия подвела итоги внеочередных выборов президента Казахстана. По ее данным, Касым-Жомарт Токаев победил, набрав 70,96% голосов. За него проголосовали 6 539 715 казахстанцев.

Жамбыл Ахметбеков – 1,82% (167 649); Дания Еспаева – 5,05% (465 714); Амиржан Косанов – 16,23 (1 495 401); Касым-Жомарт Токаев – 70,96% (6 539 715); Толеутай Рахимбеков – 3,04% (280 451); Амангельды Таспихов – 1,98% (182 898); Сади-Бек Тугел – 0,92% (84 582).

12 июня Касым-Жомарт Токаев принес присягу и вступил в должность президента Казахстана. Ему вручено удостоверение президента, передает Kursiv.kz.

### Продажа квартир в ЭКСПО-городе

АО «Байтерек девелопмент» сообщает, что 15 июня 2019 года в 15:00 будет возобновлена реализация жилья в многоквартирном жилом комплексе на территории международной выставки ЭКСПО-2017 в Нур-Султане.

Выбор и бронирование недвижимости будет осуществляться в онлайн-режиме на сайте: <http://expo.baiterek.gov.kz>. В целях удобства и избежания проблем с бронированием жилья покупателям рекомендуется произвести регистрацию на портале Digital Baiterek до 23:00 14 июня 2019 года.

Потенциальные покупатели могут приобрести жилье на территории ЭКСПО-2017 за счет собственных средств или привлекая ипотечные займы. Помимо этого, покупателям будет доступен механизм покупки квартир с рассрочкой платежа сроком на 12 лет под 3% годовых с первоначальным взносом не менее 20% от стоимости жилья. В рассрочку можно будет приобрести только одну квартиру. Стоимость кв. м жилья на территории ЭКСПО-2017 не зависит от выбранного способа покупки и составляет 399 900 тенге.

### За счет чего рост?

Лучший показатель по республике акмолинские аграрии занимают в объеме валовой продукции сельского хозяйства, который за данный период увеличился на 13,0%, сообщает МИА «Казинформ» со ссылкой на управление внутренней политики области.

Рост обеспечен в основном за счет увеличения валового выпуска продукции животноводства. Так, по итогам прошлого года в области было создано и расширено 30 мясных ферм с приобретением 2068 голов импортного маточного поголовья, на текущий момент в области в данной программе приняли участие 18 хозяйств, которые приобрели 1163 головы маточного поголовья, отмечают в управлении сельского хозяйства.

### Единая жилищная политика

Особое внимание в решении жилищных вопросов будет уделяться получению жилья гражданами разных категорий. Об этом на церемонии инаугурации 12 июня сообщил президент Касым-Жомарт Токаев, отмечает Kursiv.kz.

Будет также принят новый курс развития регионов по принципу «сильный регион – сильный Казахстан». «Мы укрепим систему самоуправления в регионах, население примет активное участие в решении накопившихся там проблем», – сказал г-н Токаев.

Во внешней политике, по его словам, будет продолжен прежний многовекторный курс.

## Медный калейдоскоп

Торговые войны США и Китая ударили по казахстанской меди

По данным KASE, акции крупного местного производителя меди KAZ Minerals PLC упали сразу на 20,7%. Причина резкого снижения котировок металла кроется в торговых американско-китайских войнах. Между тем аналитики предполагают, что из-за роста потребления этого металла в автотроике и энергетике, и уменьшения инвестиций в проекты уже в этом году мировой рынок столкнется с дефицитом меди.

Алем МАКСУДОВ

### Инвесторы обеспокоены

Негативная динамика акций, по информации Казахстанской фондовой биржи (KASE), связана с падением котировок меди и беспокойством инвесторов по поводу достаточности спроса на металлы со стороны Китая в условиях эскалации торговой войны. Таким образом, цена простых акций KAZ Minerals PLC вернулась к январскому уровню, потеряв почти весь рост, достигнутый с начала года.

«Один из самых крупных потребителей меди – это Китай. И



Коллаж: Александр ИВАНОВ

падение акций нашего производителя действительно прямое влияние торговых войн, так как отечественно у KAZ Minerals нормальная», – отмечает вице-президент KASE Андрей Цалюк.

По его данным, аналогичный тренд наблюдается и по ценам

акций ближайших конкурентов KAZ Minerals PLC, включая Boliden (–23%) и Glencore (–16,3%).

Впрочем, с точки зрения вице-президента KASE, падение котировок меди дело временное, а потому держателям ак-

ций не стоит впадать в панику. Похоже, аналогичного мнения придерживаются и аналитики Halyk finance, которые сегодня рекомендуют покупать акции KAZ Minerals PLC. По их подсчетам, рентабельность по EBITDA составит 52% в 2019 году и 54%

в 2020 году. А учитывая положительный прогноз по ценам на промышленные металлы, мы ожидаем потенциального роста стоимости компании в размере 22,4%.

стр. 4 >

## Аптеки под угрозой?

Карагандинские фармацевты опасаются, что в скором времени рынок будет монополизирован

Вступившие в силу законодательные изменения могут создать большие проблемы населению и погубить фармацевтический бизнес, считают владельцы аптек.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНА

Дело в том, что 15 апреля 2019 года министр здравоохранения РК подписал приказ об изменениях в приказ от 22 мая 2015 года «Об утверждении правил выписывания, учета и хранения рецептов». Ранее сроки хранения рецептов на лекарственные средства, отпускаемые в рамках ГОБМП (гарантированный объем бесплатной медицинской помощи), составляли три года. Теперь аптекари должны будут хранить все выписываемые врачами рецепты в течение трех лет. При этом из 7792 лекарственных средств, зарегистрированных в Казахстане, 6033 отпускаются по рецепту. Это противомикробные и гормональные препараты; лекарственные средства, содержащие наркотические и психотропные вещества; препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы и желудочно-кишечного тракта. То есть без рецепта в аптеках можно купить травяные чаи, витамины, капли в нос, сиропы, некоторые противовоспалительные и обезболивающие препараты, всего 1759 наименований. Внесенные в законодательство поправки вступили в силу спустя 10 дней после официального опубликования, 26 апреля 2019 года.

### Одни минусы

По мнению карагандинских фармацевтов, новые правила не принесут ничего хорошего.



Фото: www.shutterstock.com/i/viewfinder

Поскольку при их принятии не учитывалась нехватка медицинских организаций, дополнительных наплав пациентов в которые приведет к еще большим очередям, а также регулярное нарушение правил, выдавая рецепты. Пишут на клочке бумаги неразборчивым подчерком, хотя должны использовать специальный бланк и указывать названия препаратов

на латинице. Нередко к нам приходят покупатели от конкретных врачей без рецептов, но с выпитыми или амбулаторными картами. И мы не можем им отказать в продаже медикаментов, потому что это бесчеловечно», – жалуется владелица аптеки Наталья Птушкина.

Другая бизнесвумен, Лариса Селиванова, полагает, что складывающаяся ситуация чревата ростом социального напряжения и массовым закрытием аптек.

«Больные уже не отдадут фармацевтам рецепты, потому что они выстрадали их, отстояв три часа в очереди. Вроде как бы все о людях думают, а получается наоборот. Если все пойдет так и дальше, рынок будет монополи-

зирован, мелких аптек не останется вообще», – опасается она.

Поправки оставили за бортом отдельные группы населения, которые в силу тех или иных обстоятельств не могут попасть на прием к врачу. Это одинокие лежачие больные, льготники, наемные работники крестьянских хозяйств, так как действие рецепта на бесплатные лекарства распространяется только на территории той области, где он выписан. Неудобства нововведения могут доставить хроническим больным, а также тем, кто нуждается в экстренном приеме препарата.

### Наведите порядок

Президент Казахстанской ассоциации предпринимателей

Ермек Абильдин убежден: для любого изменения законодательства необходимо заблаговременно подготовить почву.

«Прежде чем требовать с аптек исполнения новых правил и привлекать их к административной ответственности, необходимо навести порядок в организациях здравоохранения, в том числе повсеместно внедрить систему электронного документооборота. А пока этого не произошло, объявить мораторий на действие пункта 17 приказа министра здравоохранения и социального развития РК от 22 мая 2015 года «Об утверждении правил выписывания, учета и хранения рецептов», – считает он.

По словам г-на Абильдина, принятые новшества будут подталкивать бизнесменов к совершению коррупционных правонарушений.

«За неправильно оформленный рецепт врача ждет штраф, поэтому ему легче его вообще не выписывать, так как за это наказания не предусмотрено. А вот в отношении предпринимателей наказание ужесточили, увеличив штраф за нарушение правил фармацевтической деятельности до 130–200 МРП. При этом в случае повторного нарушения грозит приостановка лицензии на срок до шести месяцев. Данная норма провоцирует возникновение коррупционных рисков. К примеру, может произойти такая ситуация. В 2021 году проверяющие придут к владельцу аптеки и скажут: «У тебя не сохранены рецепты за 2019 год». Чтобы не лишиться лицензии, он будет вынужден договариваться», – добавил президент Казахстанской ассоциации предпринимателей.

стр. 2 >

## СИТУАЦИЯ

## Неизбежное банкротство

Председатель Автомобильного конвента Казахстана считает, что предприятия пассажирских перевозок ждет неминуемый кризис

Проблемы с фирмами пассажирских перевозок в Темиртау не решаются из года в год. Люди жалуются на отсутствие маршрутов в отдаленные районы города, неужоженные автобусы, а также длительное ожидание на остановках.

Анжелика ВОЛКОВИЧ

Виктор Осипов живет в старой части города, в недавно восстановленном доме по улице Тольятти. Местным жителям, включая тех, кто живет в частном секторе правого берега, каждое утро, чтобы отправиться на работу, приходится идти до ближайшей автобусной остановки несколько километров.

«К нам ходит лишь маршрут №3, заезжает в наш район только утром и вечером. Все остальное время люди ходят пешком или вызывают такси. Это ладно в хорошую погоду, а когда мороз или дождь? Обращались и в акимат, и в ЖКХ. Там говорят, что маршрут к нам нерентабельный, а мы все мучаемся», – возмущается мужчина.

Собрав жалобы горожан, аким Темиртау Галым Ашимов провел совещание, в котором приняли участие общественный совет и руководители фирм пассажирских перевозок. Глава города потребовал от них качественной работы и соблюдения графиков движения автобусов.

«Нам всем, а главное – жителям города, нет разницы, есть у вас водитель, есть у вас автобус или нет. В аренду берите, приглашайте другие предприятия в помощь, в конце концов. Почему от этого должно страдать население? Опоздываете, не приезжаете вовремя, а люди ждут. Из совещания в совещание мы задаем вам этот вопрос. Вы его решать не хотите. А скоро конкурсы у вас, и все эти недочеты мы будем иметь в виду», – возмутился г-н Ашимов.

Перед совещанием сотрудники акимата, а также члены общественного совета несколько дней дежурили на остановках города



Рисунок: Анна РАХИКИНА

и сверяли график передвижения автобусов. Выяснилось, что водители автобусов регулярно нарушают прописанные для них правила и не соблюдают интервалы между прибытиями на остановки. Особые нарекания вызывают маршруты №№15, 12, 23 и 3.

Аким в очередной раз распорядился навести в городе порядок с транспортом и поручил ОЖКХ Темиртау ужесточить контроль за автобусами.

#### Банкроты поневоле

Между тем у фирм, осуществляющих пассажирские перевозки, тоже есть претензии к власти. Руководители транспортных организаций давно говорят о том, что отрасль убыточна. Низкая оплата проезда совсем не оправдывает себестоимости маршрутов, компании-перевозчики работают себе в убыток и скоро вообще могут стать банкротами.

«Первая причина всех этих проблем – нарушение исполнительным органом законодательства об автомобильном транспорте. Закон гласит следующее: тариф на регулярные перевозки устанавливается единый для всех маршрутов. И если установленные тарифы не обеспечивают рентабельности, местные исполнительные органы субсидируют

убытки перевозчиков. За всю историю независимого Казахстана перевозчики во многих регионах страны, в том числе и в Темиртау, никогда не субсидировались. То есть тарифы местные исполнительные власти устанавливают без всякого экономического расчета. Он разнится по Казахстану от 50 до 90 тенге. Откуда взяты эти тарифы, нигде, никем и ничем не объясняется», – говорит директор ТОО «ТТС» Марат Беркалиев.

Он напомнил, что давно разработан типовой договор, который подписывается по результатам проведенных конкурсов ответственного исполнительного органа – это, как правило, ЖКХ, управление автомобильных дорог и пассажирских перевозок – с тем, кто их выиграл.

«Этот договор стандартный, типовой, и он действует на всей территории Казахстана. Там прописываются особые условия порядка исполнения договора. Если установленный местными исполнительными органами тариф не покрывает затрат на перевозку пассажиров и багажа, в том числе на льготных условиях или бесплатно, то в договоре предусматриваются размеры и сроки выплаты компенсации перевозчику, согласно законо-

дательству РК», – напоминает г-н Беркалиев.

Он также отмечает, что в данном договоре есть пункт, согласно которому тарифы могут быть пересмотрены по предложению любой стороны в случае изменения обстоятельств или условий деятельности перевозчиков. В данном случае речь идет о повышении цены на ГСМ и другие расходные материалы.

#### В роли догоняющих

Проблемами транспортных пассажирских перевозок Марат Беркалиев занимается уже много лет и все это время пытается призвать власти обратить внимание на нужды транспортников.

«Ситуация примерно одинакова во всех городах, за исключением очень крупных. Есть методика расчета тарифа, утвержденная министром транспорта. Есть расчетный тариф, по которому вычисляется средний тариф по каждому маршруту. Он намного превышает действующие тарифы. По нашему предположению по Темиртау этот тариф составляет 142 тенге. По закону нам должны компенсировать разницу между расчетным и действующим тарифом. Но местный исполнительный орган этого никогда не делал. То есть нам не давали

поднять тариф на 10–15% со дня девальвации, которая прошла в августе 2015 года, и для нас изменилось все на 100%», – утверждает эксперт.

Он также напомнил, что владельцам транспортных компаний очень сложно оснастить свои автопарки.

«Мы приобретаем автобусы, которые и тогда, и сейчас стоят \$100 тыс. Но тогда курс был 150 тенге за доллар, а сейчас 370. То есть тогда мы покупали автобусы за 15 млн тенге, а сейчас цена выросла до 37 млн тенге. У нас в Казахстане на эти автобусы российского и китайского производства ничего не выпускается, кроме аккумуляторов и дизтоплива. Все остальное покупаем согласно действующему валютному курсу», – поясняет Марат Беркалиев.

Он уверен, что если сейчас не обратить внимание на проблемы транспортников, то финансовый крах неминуемо ожидает многие частные предприятия в стране.

«Все это время нас держали на голодном пайке. На сегодняшний день все финансовые возможности у нас исчерпаны. Топливо стоило на момент девальвации

98 тенге за литр. Сегодня оно стоит свыше 193 тенге. Зимнее топливо в прошедшую зиму стоило свыше 260 тенге. Мы постоянно находимся в роли догоняющих. Нам приходится снижать план сбора выручки. У нас не хватает финансовых оборотных средств. Все предприятия по Казахстану, где не ведется субсидирование и не выполняется закон, находятся на грани банкротства», – говорит Марат Беркалиев.

Одна из самых распространенных проблем фирм, занимающихся пассажирскими перевозками, – низкая заработная плата сотрудников, в результате бизнесменам постоянно требуются работники.

«В летнее время они уходят в поисках другой работы – строить дороги, уезжают на вахту, кто на карьер, кто еще куда-то. Идут туда, где больше платят. Нестабильная ситуация у нас с кадрами. Кроме водителей, у нас есть и ремонтные службы, служба безопасности дорожного движения, и у нас идет тенденция к снижению заработной платы. Это касается и города Темиртау», – говорит г-н Беркалиев.

## КОМПЛЕКСНАЯ ПРОГРАММА ПО РАЗВИТИЮ АВТОБУСНЫХ ПЕРЕВОЗОК на 2018-2020 гг.



## Приоритетный долгострой?

В Карагандинской области компания-долгострой получила льготный кредит. ТОО «Альфарух» первым из действующих субъектов МСБ подписало договор субсидирования, благодаря которому получит займ по низким процентам и сэкономит более 100 млн тенге.

Самал АХМЕТОВА

Программу льготного кредитования приоритетных проектов в Казахстане запустили относительно недавно. Осенью 2018 года, выступая с посланием, Нурсултан Назарбаев отметил, что в республике необходимо развивать экономику простых вещей. Тогда же Нацбанку РК было поручено предоставить долгосрочную тенговую ликвидность в размере не менее 600 млрд тенге, которые помогут предпринимателям, имеющим приоритетные проекты, получать доступные кредиты.

В Карагандинской области таким проектом оказался будущий транспортно-логистический центр ТОО «Альфарух». Проект был поддержан по государственной программе «Дорожная карта бизнеса – 2020». Его запуск намечается на конец этого года.

Руководитель компании Егенбай Балахаметов заключил соглашение с АО «Фонд развития предпринимательства

«Даму» и АО «Халык Банк», благодаря чему получил кредит на льготных условиях и под низкий процент.

«По своему назначению транспортно-логистический центр предусматривает организацию доработки, фасовки, хранения, транспортировки и дальнейшей реализации сельскохозяйственной продукции, а также таможенного обслуживания внешнеторговых потоков продовольствия. Стоимость проекта – более 2 млрд тенге», – рассказал Егенбай Балахаметов.

Предприниматель также отметил, что в будущем компания намерена создать 300 рабочих мест, что и стало одним из ключевых факторов при включении проекта в список приоритетных. По условиям программы ставка финансирования для заемщика не может превышать 15%, а при субсидировании государства она составит вообще 8%, сообщил директор регионального филиала АО «ФРП «Даму» Тимур Екеев.

«Наш Фонд развития предпринимательства просубсидирует 5,5% от кредитной ставки, остальные 8% за пользование кредитом от АО «Халык Банк» оплатит сам предприниматель, что существенно снизит кредитную нагрузку и позволит ему сэкономить более 100 млн тенге», – сказал Тимур Екеев.

По его словам, так как программа рассчитана на импортозамещение, то приоритетным в ней является выпуск товаров народного потребления и развитие агропромышленного комплекса.

Карагандинцам будущий транспортно-логистический центр известен как один из самых долго строящихся объектов. В июне 2017 года первый кирпич будущего центра заложил аким области Ерлан Кошанов, который носил несколько другое название – оптово-распределительный логистический центр «Караганда». Предполагалось, что в рамках данного проекта будут построены плодово-овощехранилище, климатические склады, торговые здания, таможенный сектор.

Строящийся ОРЛЦ «Караганда», по мнению местных властей и инвестора – бизнесмена Анвара Осина, должен был защитить горожан от перекупщиков. Тогда же была озвучена сумма проекта – более 10 млрд тенге собственных и заемных средств.

Однако спустя год в СМИ прошла информация о том, что завершается строительство оптово-распределительного логистического центра теперь уже под названием ТОО «Альфарух». И снова строительную площадку посетил Ерлан Кошанов, который ознакомился с уже возведенными складскими помещениями. Руководство компании тогда информировало акима области, что центр готов на 80–90%.

В этом году о проекте уже под названием «Транспортно-логистический центр» снова заговорили, поскольку он неожиданно попал в разряд приоритетных и нуждающихся в поддержке государства. Данная поддержка обойдется бюджету в более чем 2 млрд тенге.

## Аптеки под угрозой?

< стр. 1

#### Приоритет – цифре

Говоря о нововведениях, карагандинские фармацевты подчеркивают важность введения системы рецептов в цифровом виде.

«За три года только в одной аптеке может накопиться до 6 млн бумажных рецептов, что потребует отдельных помещений, которыми мы не располагаем. Кроме того, фармацевты обязаны выдавать каждому покупателю с бумажным рецептом сигнатуру. Если учесть, что ежедневно каждую аптеку посещает около 300 человек, это просто нереально», – утверждает предпринимательница Любовь Неумывакина.

В свою очередь руководитель управления здравоохранения Карагандинской области Ержан Нурлыбаев отмечает, что норма отпуска лекарств по рецептам действует давно.

«В мобильном приложении DamuMed скоро появится система электронного рецептооборота. Наш партнер берет обязательства по обеспечению сохранности и информационной безопасности электронных рецептов. В то же время мы принимаем замечания о некорректном выписывании рецептов», – заверил он.

Слову, предприниматели уже получили логины и пароли для работы в системе электронного рецептооборота. В ближайшем будущем начнется их обучение. Предполагается, что для приобретения

лекарств по электронному рецепту пациентам понадобится только ИИН.

Чтобы добиться наложения моратория, карагандинские фармацевты отправили коллективное письмо министру здравоохранения. В качестве других адресатов они также указали президента, премьер-министра и генерального прокурора. Официальное обращение подписали около 100 предпринимателей Караганды и других городов.

Напомним, вопрос о реформах в фармацевтической отрасли поднимался давно. В ноябре 2018 года мажилисмены затронули проблему свободного отпуска в аптеках сильнодействующих препаратов без рецептов. Тогда депутаты предложили усилить контроль за аптеками и в качестве наказания лишать нарушителей лицензий.

В декабре 2018 года президентом Нурсултаном Назарбаевым был подписан закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам обращения лекарственных средств и медицинских изделий», направленный на совершенствование системы лекарственного обеспечения населения и переход на электронный отпуск всех препаратов по рецептам. В целом этим законопроектом были внесены поправки в 15 нормативных правовых актов, в том числе в Налоговый, Уголовный, Предпринимательский кодексы, кодексы «О здоровье народа и системе здравоохранения» и «Об административных правонарушениях».

# Будущее за интернет-торговлей

## Казахстанцы все чаще предпочитают покупать товары через Интернет

**Стремительное развитие интернет-технологий привело к тому, что все больше магазинов переходит на электронный вариант торговли, это направление в Казахстане развивается все активней.**

**Анжелика ВОЛКОВИЧ**

Как правило, говорят владельцы интернет-магазинов, покупки совершает молодежь, однако к ней в последнее время присоединяются и возрастные покупатели, которые сейчас тоже активно осваивают онлайн-торговлю. Но в то же время среди этой части населения остается достаточно много людей, которые не спешат отдавать свои сбережения невидимым продавцам, они предпочитают привычные походы в магазины, где можно оценить качество товара, пощупать все собственными руками, а уж только потом купить.

### Интернет-продажи экономят время

Руководитель Общественного объединения «Киберкультура» **Ольга Караульных**, занимающаяся интернет-продажами уже девять лет, уверена, что эти технологии удобны как для покупателей, так и для продавцов. Ольга имеет также свою компанию, занимающуюся каталожным бизнесом. Сейчас ее компания – крупный поставщик брендовой европейской одежды и обуви в Казахстане, у нее миллионные товарообороты и сотни клиентов.

«Электронная коммерция востребована и удобна для всех сторон. Это колоссальная экономия времени, оплата покупки электронными деньгами, возможность ее доставки на дом, огромный выбор товаров и привлекательная цена. Кроме того, наши таможенные органы сняли дополнительные сборы на торговлю за рубеж. Например, сейчас наши предприниматели могут продавать через интернет-магазины, интернет-платформы Amazon.com и eBay свои

товары в любую страну мира», – отмечает г-жа Караульных.

Она пояснила, что раньше за изделие казахстанского мастера ручной работы с уникальной дизайнерской задумкой, с казахстанским орнаментом нужно было заплатить госпошлину около 7 тыс. тенге. Людям, продающим свой товар через Интернет, это было невыгодно.

«Сейчас государство идет навстречу и делает все для того, чтобы казахстанские предприниматели выходили на международный электронный рынок. Здесь очень помогает «Казпочта», они двигают все посылки и видят, сколько товара мы получаем, например, из Китая, видят, что это все работает. Почему бы тогда не сделать так, чтобы наши так же занимались коммерцией», – считает Ольга Караульных.

### Здоровая конкуренция

Сегодня существует множество известных интернет-магазинов. На их сайтах размещены товары, которые имеются в наличии, а также отзывы клиентов. Доставку товара осуществляют транспортные компании или курьерские службы. Как рассказывает Ольга Караульных, она совсем недавно приехала из Польши, где проходила встреча специалистов инновационных технологий.

«Там было много разных секций, одна из них как раз была посвящена электронной коммерции. Мы обсуждали вопросы платежных систем, в частности систему PayPal – это одна из самых эффективных систем, на мой взгляд, но, к сожалению, пока у нас ни один из банков с ней не сотрудничает. Между тем она гарантирует возврат средств не только компании-продавцам, но и покупателю, если вдруг товар пришел с браком. Эта система ориентирована на конечного клиента, чтобы обезопасить все эти платежи, транзакции, чтобы люди не боялись покупать онлайн», – рассказывает Ольга.

По данным портала Finprom.kz, только за восемь месяцев 2018 года объем электронной



Рисунок: Анна РАХИКИНА

торговли достиг 159,6 млрд тенге, или 2,5% от общего объема розничной торговли. По состоянию на 1 января 2019 года в обращении находится 23,4 млн платежных карточек (+20,5% за год), а количество держателей таких карточек достигло 19 млн (+11,6% за год).

Владельцы интернет-компаний отмечают, что чаще всего покупатели приобретают одежду и обувь, продукты питания, фильмы, музыку, лекарственные препараты и товары для домашнего пользования. Самые популярные услуги, заказанные через Интернет, – реализация билетов на развлекательные мероприятия, бронирование услуг для путешествия, телекоммуникационные услуги, финансовые и страховые услуги.

«В связи с тем, что интернет-торговля стала мощно развиваться в Казахстане, появились крупные игроки, которые торгуют тем же товаром, что и мы,

лично у меня прибыль снизилась, но это из-за того, что существует здоровая конкуренция», – говорит Ольга Караульных.

### Внимание: осторожно!

При покупке и продаже товаров через Интернет существует ряд рисков, это отмечают как продавцы, так и покупатели.

Покупатель, желающий совершить покупку через интернет-магазин, не видит реальный товар и не способен оценить технические характеристики. Людям приходится лишь изучать комментарии тех, кто уже совершил покупку и оставил свой отзыв на сайте.

Кроме того, нужно четко разбираться, является ли сайт реальным и не размещены ли на нем снимки несуществующего товара.

В таких случаях, говорят специалисты, нужно обращать внимание на цену товара, и если она слишком занижена по срав-

нению с этой же продукцией, продаваемой на других сайтах, это повод задуматься.

Очень важна и репутация интернет-магазина, прежде чем отправлять деньги за товар, следует провести собственное небольшое расследование и выяснить всю информацию о компании: где находится ее офис, торговые площадки и региональные представительства, уточнить контакты, по возможности связаться с менеджерами и продавцами. Если интернет-ресурс реальный, то в разделе «Контакты» обязательно будут указаны точный почтовый адрес, несколько номеров телефонов, факс, данные по банковским счетам, свидетельство о постановке на учет.

Убедиться в наличии высокого рейтинга реализаторов в платежных системах можно посредством крупных поисковых машин – «Яндекс», «Рамблер», Google, публикующих собственные открытые независимые

интернет-рейтинги магазинов. Там же можно найти отзывы о магазинах и товарах, описание проблем и жалобы обманутых клиентов.

### Риски для бизнеса

«Рисков на самом деле очень много. Один из них то, что может прийти бракованный товар. И еще один риск для каталожных компаний – это когда человек заказал товар и не приходит за ним, не забирает. Если за продукцию не взята предоплата, то товар может остаться у продавца, и потом придется его продавать. Таких товаров в продаже порядка 3–5% от всего товарооборота», – говорит Ольга Караульных.

По ее словам, многие интернет-магазины, открываясь, начинают экономить на платежных системах. Но этого, по мнению бизнес-леди, не стоит бояться.

«Клиент может оплатить покупку сразу на сайте, может оплатить ее в центре выдачи заказа или курьеру. Конечно, удобней и проще оплатить сразу, через подключенную платежную систему, например Народного банка. Это безопасно», – поясняет Ольга Караульных.

Кроме того, сейчас и «Казпочта» тоже стала заниматься доставкой товаров, приобретенных через интернет-магазины. В прошлом году, по словам г-жи Караульных, курьерские службы взвинтили цены на услуги в 1,5 раза, поэтому многие владельцы фирм стали переводить своих клиентов на услуги «Казпочты».

«Казпочта» – это очень удобно, она работает и в субботу, и в воскресенье; функционируют гипермаркеты посылки – клиенты подъезжают, забирают посылки либо в постамате, либо в гипермаркете посылки. Удобно и в два раза дешевле», – заключила г-жа Караульных.

В целом стоит отметить, что тем, кто все же решил заняться электронной торговлей, необходимо учесть целый ряд факторов, в том числе исследовать рынок товаров, разработать систему платежей и доставки товара, и внимательно ознакомиться с законодательной базой.

# Дорогу местному бренду

## Карагандинские предприятия подают заявки на получение индустриальных сертификатов

**В скором времени принимать участие в государственных закупках смогут только предприятия из реестра отечественных производителей. Прежде всего изменения коснутся отраслей мебельной и легкой промышленности, со временем – всех остальных.**

**Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ**

### По новым правилам

1 июля 2019 года вступят в силу изменения, внесенные Министерством финансов РК в Правила осуществления государственных закупок. С этого дня предприятия мебельной и легкой промышленности смогут участвовать в тендерах только при наличии индустриального сертификата. Он будет служить подтверждением того, что поставщик входит в реестр отечественных производителей. Нововведение позволит списать со счетов недобросовестных предпринимателей, которые, прикрываясь брендом «Сделано в Казахстане», завозят товары из-за рубежа. Ожидается, что в будущем требование о получении индустриального сертификата затронет предприятия и других отраслей, участвующих в государственных закупках.

Индустриальный сертификат будет выдавать палата предпринимателей «Атамекен». Чтобы его получить, бизнесмену нужно зарегистрироваться с помощью



Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

ЭЦП на сайте doc24.kz и направить в личный кабинет заявление с пакетом электронных документов. Далее ему следует заключить договор с отраслевым экспертом, который на месте проведет анализ соответствия заявленных и действительных мощностей предприятия, и пригласить к себе представителей РПП «Атамекен» и местных исполнительных органов для проверки налоговой отчетности и соблюдения правил

техники безопасности. В случае успешного прохождения описанной процедуры бизнесмену бесплатно выдадут индустриальный сертификат в электронном виде. После этого его предприятие автоматически окажется в реестре отечественных производителей товаров, работ и услуг.

### Первые ласточки

«К настоящему моменту заявки на получение индустриаль-

ных сертификатов подали шесть предприятий, работающих на местном рынке как минимум пять лет. Все они заключили договоры с отраслевыми экспертами. На двух из них они уже проводят анализ. В течение нескольких дней специалисты подготовят заключение, которое вместе с другими документами бизнесмену следует подать электронно в РПП «Атамекен». И у нас будет семь

рабочих дней для их рассмотрения с выездом на предприятие», – комментирует специалист по сертификации происхождения товаров палаты предпринимателей Карагандинской области **Бибигуль Смагулова**.

Срок действия индустриального сертификата исчисляется тремя годами. Если в течение этого времени номенклатура производимых товаров увеличивается, то бизнесмен должен

снова пригласить на предприятие отраслевого эксперта. После выдачи соответствующего заключения в реестр отечественных производителей вносятся корректировки.

Всего в Карагандинской области функционируют свыше 84 тыс. субъектов бизнеса. При этом предприятия мебельной и легкой промышленности не имеют удельного веса в общей численности. Работа по оповещению предпринимателей об изменениях в законодательстве началась 1 января 2019 года. В целом к внедрению индустриальных сертификатов национальная палата шла три года.

### Ищите эксперта

Как оказалось, в регионах ощущается нехватка отраслевых экспертов, и Карагандинская область не исключение. Согласно данным официального сайта национальной палаты, сегодня в перечне отраслевых экспертов НПП «Атамекен» числятся 62 человека.

«Зачастую наши предприниматели приглашают отраслевых экспертов из столицы. Они вправе сотрудничать только с теми специалистами, которые входят в реестр НПП «Атамекен». При этом каждый бизнесмен делает выбор и обговаривает условия договора самостоятельно. Больше всего экспертов, по сравнению с другими отраслями, сосредоточено в швейной промышленности», – поясняет Бибигуль Смагулова.

# Нарастить мясо на экспорт

## Карагандинские фермеры расширяют рынок сбыта

Построившие одну из самых крупных откормочных площадок в стране учредители КХ «Жаке» наладили экспорт мяса в Узбекистан, Иран, Россию и намерены выйти на китайского покупателя. Успешная торговля повысила цену на свежее охлажденное мясо в регионе.

Самал АХМЕТОВА

Несмотря на то, что Карагандинская область считается промышленным регионом, здесь есть и большой потенциал для развития животноводства, производства и переработки мяса, считает исполнительный директор крестьянского хозяйства «Жаке» Жанат Азыханов.

Три года назад столичные учредители крестьянского хозяйства решили построить в селе Уштобе Бухар-Жырауского района откормочную площадку. Тогда она обошлась бизнесменам в 3,8 млрд тенге, из которых 30% были взяты в кредит, оставшуюся сумму внесли сами учредители. На 700 млн тенге закупили сельскохозяйственную технику.

Новый бизнес оправдал себя в короткие сроки – через два года Жанат Азыханов отправил пер-



Фото: Дмитрий КУЗМИЧЕВ

вую партию мяса в Узбекистан. В настоящее время крестьянское хозяйство тесно сотрудничает не только с узбекскими заказчиками, для которых откармливают до 30 тыс. голов КРС, но также иранскими и российскими. Не забывает предприниматель и о местном рынке, поставляя сюда от 8 до 15 тыс. голов скота.

«Плановый откормочник у нас рассчитан на 10,5 тыс. КРС

единовременного содержания. В год через площадку проходит до 40 тыс. голов», – рассказал «Курсиву» Жанат Азыханов.

Поэтому в планах предпринимателя увеличить поголовье до 40 тысяч при единовременном содержании, поскольку имеющегося в наличии скота, идущего на убой, явно недостаточно. Ведь, с одной стороны, продукция идет на экспорт, а с другой, крестья-

нину необходимо обеспечить внутренний рынок, где спрос на мясо за последнее время значительно вырос. Но Жанат Азыханов считает, что стоимость продукции повысилась отнюдь не вследствие дефицита.

«Мясо подорожало потому, что подскочила цена на ГСМ, запчасти, электроэнергию. Все это составляет себестоимость продукции», – утверждает фермер.

Мясо Жанат Азыханов принимает у местных крестьян по 650 тенге за килограмм. Обычно они привозят около 300 килограммов живой массы. В «Жаке» КРС откармливают до 500 кг в течение 100 дней.

«В настоящее время с нами заключили контракты более 500 фермеров. В среднем за одну голову крупного рогатого скота они получают 180–200 тыс. тенге. К этой сумме поставщики получают еще субсидии от государства в размере 60 тыс. тенге. Вдобавок ко всему каждый год раздаем бесплатно 2 тыс. племенных быков для улучшения породы. А вот приплод от них крестьяне уже сдают нам», – говорит Жанат Азыханов.

Главное требование к поставщикам – ветеринарное наблюдение. Что же касается корма, то об этом животноводы «Жаке» заботятся сами. Скот, по словам предпринимателя, они откармливают на экологически чистых травах и комбикормах. В противном случае страны-импортеры просто не примут мясо, накачанное антибиотиками.

«Иностранные заказчики щепетильно относятся к качеству нашей продукции. Но и для внутреннего рынка мы также поставляем «чистое» мясо, потому что не делим его для экспорта и

местного рынка», – подчеркивает Жанат Азыханов.

Он также отмечает, что во всем мире самым дорогим и лучшим считается именно свежее охлажденное мясо. Поэтому не стоит удивляться тому, что цена на него периодически растет.

«Именно поэтому казахстанским фермерам выгодно продавать продукцию в таком виде. Мы не поставляем мясо на колбасные изделия, на которые чаще всего идет продукция более низкого сорта. В нашей стране колбасы изготавливаются из мяса, которое завозится из Бразилии и Аргентины», – говорит Жанат Азыханов.

Что же касается маточного поголовья, то самое лучшее пасется на лугах Европы. Ценится также КРС из России, но меньше. Поэтому основную часть племенного скота – около 10 тыс. голов – крестьянское хозяйство собирает закупать именно в странах Евросоюза. В будущем предприниматель надеется увеличить поголовье бычков и коров до 100 тысяч. Но для этого нужны дополнительные откормочные площадки, две из которых скоро появятся в Карагандинской области и одна, самая крупная, на 20 тыс. голов КРС, – в Акмолинской. Ее стоимость, по словам Жаната Азыханова, составит более чем 3 млрд тенге.

# Медный калейдоскоп

< стр. 1

На 12 июня бумаги этой компании на Лондонской фондовой бирже (LSE) торговались на уровне 574 британских фунтов (Gbp) за акцию, демонстрируя рост 7%. Тогда как целевая цена составляла 760 Gbp за акцию. На KASE бумаги KAZ Minerals торговались 2889 тенге за акцию при целевой цене 3904 тенге за акцию, рост составил 8%.

«Явление это (падение котировок), как показывает практика, временное. Если мы возьмем SNP500 – был бешеный провал к концу мая, тогда было 2740, а сейчас уже 2886. Почему? Инвесторы на зарубежных рынках демонстрируют удивительный оптимизм. Казалось бы, всем понятно, что фондовый рынок перегрет манипуляциями со ставками со стороны ФРС и другими факторами, но инвесторы оптимистично выкупили «яму» конца 2015 года, не менее оптимистично – «яму» конца 2018 года... и опять оптимизм, индекс рос, многие заработали на акциях. Сейчас очередная рецессия, но рынок идет вверх. Поэтому не стоит драматизировать, я совершенно убежден, что соглашение между США и Китаем будет заключено. Дно падения это или нет, я не готов сказать, но провал по KAZ Minerals временный», – говорит Андрей Цалюк.

К слову, около 50% доходов группы компаний «KAZ Minerals» возникает от продажи медного концентрата, в основном в Китай, и продажи части материала медеплавильным заводам в странах СНГ. Еще 30% KAZ Minerals получает от продажи катодной меди в основном заказчиком в Китае и Европе. Остальные доходы получены от реализации попутной продукции в виде золота, серебра и цинка.

## Хозяева медных рудников

В Казахстане добычей и переработкой меди занимаются сразу несколько компаний. По данным аналитического портала Eneгyгpоm, основными добытчиками медной руды являются ВКО (37,1% от общей добычи в стране), Павлодарская область (30,3%) и Карагандинская область (27,6%).

Добычей и обогащением медной руды занимаются такие крупные предприятия, как, например, ТОО «Востокцветмет» в ВКО, ПО «Карагандацветмет» (филиал ТОО «Корпорация Казахмыс»), ТОО «Saryarka Resources Capital», ТОО «Теректинский горно-обогатительный комбинат» (филиалы ТОО «Алтай полиметаллы») и ТОО «Sary-Arka Copper Processing» в Карагандинской области.

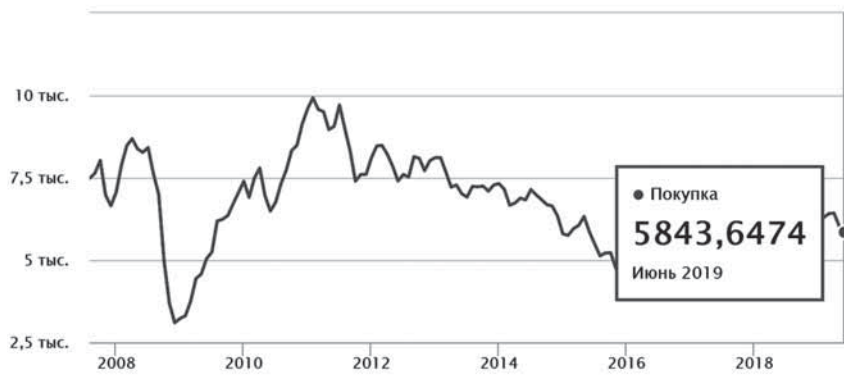
KAZ Minerals является крупной казахстанской горнодобывающей компанией. В феврале 2014 года компания объявила об отделении своих убыточных активов в центральном регионе страны, оставив при этом только свои активы с высоким содержанием металлов и проекты роста «Актогай», «Коксай» на юге Казах-



Фото: www.shutterstock.com/Djelen

Динамика цен на медь (LME. Copper, USD за тонну)

за неделю за месяц за квартал за год за всё время



Источник: Finam.ru

стана и «Бозшаколь» в Павлодарской области.

Центральный Казахстан по промышленному потенциалу занимает первое место в стране, значительно отставая по показателям в сельском хозяйстве и по численности населения. Центральные районы страны дают 100% рафинированной меди, 100% чугуна и готового стального проката, 100% марганцевых руд, более 90% стали и около 40% угля и цемента. Предприятия медной промышленности обеспечивают 30% необходимого стране объема серной кислоты.

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, в январе-марте 2019 года было добыто 27,3 млн тонн медной руды. Для сравнения, в 2018 году объем добычи медных руд достиг рекордного значения, составив 103,2 млн тонн, что, как сообщали аналитики Eneгyгpоm, на 8,2% больше, чем годом ранее.

Добыча медных концентратов выросла к 2018 году на 15,7%, до 12,9 млн тонн, меди в медном концентрате – на 15,5%, до 580,6 тыс. тонн. Добыча медно-цинковых руд составила 4,8 млн тонн, что на 4,2% меньше, чем в аналогичном периоде 2017 года. Резкий взлет стоимости акций KAZ

Minerals в 2018 году объяснялся входением компании в состав акционеров крупнейшего в мире по объему активов под управлением хедж-фонда BlackRock, Inc. Фонд приобрел 5,15% акций компании. В январе 2019 года компания KAZ Minerals завершила первоначальную сделку по приобретению медного проекта «Байнская», стоимость которого оценивалась в \$900 млн. Компания выплатила 75% суммы, из них \$436 млн погашено денежными средствами, а \$239 млн – за счет выпуска 22,3 млн новых акций KAZ Minerals.

## Война войной, а рост в прогнозе

По данным Finam.ru на 12 июня 2019 года, цена меди на рынках сыграла на понижение, достигнув \$5854,4 за тонну (–0,49).

В I квартале 2019 года на мировых рынках средняя цена меди составляла \$6215 за тонну. Аналитики отмечают, что котировки меди восстановились в январе 2019 года на фоне смягчения риторики ФРС США относительно денежно-кредитной политики, а также улучшения взаимоотношений между США и КНР по вопросу торговых ограничений.

При этом последний фактор оставался ключевой неопределенностью

рынка, и поэтому с февраля 2019 года котировки находились в «боковой» тенденции в рамках ценового диапазона \$6300–\$6500 за тонну. «Пробитие» нижнего уровня диапазона было зафиксировано в мае текущего года, когда неожиданно для рынков риторика США в отношении КНР ужесточилась и были введены новые пошлины на импорт товаров из этой страны.

Вместе с тем большинство аналитиков рынка цветных металлов предполагают, что снижения потребления, которое оказало бы значительное влияние на цену меди, не ожидается. Все ключевые риски уже заложены в цену.

Текущие прогнозы учитывают снижение темпов роста экономики КНР из-за торговых ограничений со стороны США. По апрельским данным Oxford Economics, экспорт товаров и услуг вырастет у Китая на 2,9% г/г в 2019 году по сравнению с ростом 4,3% г/г в 2018 году.

С точки зрения заместителя генерального директора Уральской горно-металлургической компании **Евгения Брагина**, с 2019 года на мировом рынке возникнет дефицит меди, к 2022 году его нехватка может достичь около 400 тыс. тонн. Как сообщает российские «Ведомости» со ссылкой на эксперта, следующие пять лет потребление меди будет увеличиваться на 415 тыс. тонн ежегодно, а совокупный прирост к 2022 году достигнет 2,5 млн тонн.

Основными отраслями, стимулирующими потребление металла, г-н Брагин называет строительство (прирост с 2017 по 2022 год составит 15,3%), электроэнергетику (38,1%, в основном за счет возобновляемой энергетики), автомобильную промышленность (+28,79%, благодаря развитию электротранспорта).

Впрочем, по мнению эксперта, запасов меди в мире достаточно – недостаточно стимулов для развития новых активов. По мнению Евгения Брагина, новый цикл инвестиций начнется, когда цены на металл поднимутся до \$11 000 за тонну. Тогда компаниям будет выгодно инвестировать в новые месторождения и отрабатывать руды с более низким содержанием меди, полагает он.

А вот аналитик АКРА **Максим Худалов** полагает, что уже в скором будущем дефицит меди спровоцирует рост цен на металл, а это приведет к росту производства: восстановится как добыча меди, так и ее производство из лома.

На текущий момент импорт медного концентрата в Китай вырос в мае на 17%, до 1,84 млн тонн. Импорт сырой меди и медной продукции сократился, снизившись на 23% в годовом выражении, до 361 тыс. тонн в мае. Наблюдатели связывают падение импорта этих товаров со значительным уменьшением финансового спроса на медь в стране, а не с уменьшением спроса на металл в обрабатывающем секторе.

# Дорогу местному бренду

< стр. 3

В свою очередь предприниматели отмечают, что приглашение эксперта – это, пожалуй, единственное существенное неудобство, которое им доставляет процедура оформления промышленного сертификата.

«Сегодня мы ждем эксперта-аудитора, который должен приехать из Нур-Султана. Оплата его выезда – 10 МРП (25 250 тенге) – и командировочных расходов остается за нами. Конечно, хочется, чтобы это все стоило дешевле. Потому что три первых месяца этого года у нас почти не было заказов. И сейчас нам важнее всего выровнять производство», – поделилась директор по общим вопросам ТОО «Швейная фабрика «Фортуна» **Динара Бексултанова**.

## Честная конкуренция

В качестве основного преимущества промышленного сертификата собеседница назвала отсев недобросовестных предпринимателей.

«Мы не боимся грядущих изменений, потому что являемся отечественными производителями. У нас реальное производство. Чаще всего конкуренцию нам составляют фирмы, которые работают по принципу «купи-продай». То есть они приобретают более дешевую продукцию китайского, киргизского или узбекского происхождения и реализуют ее через портал государственных закупок, выдавая за свою. Если в будущем нам этот сертификат даст преимущество, то мы только за. Конечно, времени до 1 июля остается мало, и мы можем не забрать несколько заказов. Но на данном этапе у нас есть свои клиенты. А в дальнейшем время покажет», – добавила г-жа Бексултанова.

Считается, что помимо допуска к участию в госзакупках промышленный сертификат даст предпринимателям и другие преимущества. А именно включение в реестр товаропроизводителей холдинга «Самрук-Казына»; начисление 20% к набранным баллам в предварительном квалификационном отборе Фонда «Самрук-Казына»; возмещение затрат по продвижению отечественных товаров, работ и услуг на внешнем рынке.

На следующей неделе ожидается получения промышленного сертификата завод по производству шаровых кранов ТОО «Бёмер Арматура». Хотя наличие этого документа станет обязательным условием для предприятий машиностроительной отрасли только с 1 января 2020 года. Возможно, указанное предприятие станет первым в Карагандинской области, которое войдет в реестр отечественных поставщиков.

«Раньше нам выдавали сертификат происхождения товаров формы «СТ-KZ», который позволял ранжировать предприятия в рамках доли казахстанского содержания. Для получения промышленного сертификата нужны практически те же документы, поэтому собрать их несложно. Думаем, этот документ может сыграть большую роль в борьбе с перекупщиками, которые подделывают документы, при условии, что эксперты-аудиторы будут серьезно относиться к своей работе», – сказал инженер по метрологии, стандартизации и сертификации ТОО «Бёмер Арматура» **Александр Петровец**.

По его подсчетам, процесс получения промышленного сертификата должен занять не больше трех недель.