

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №36 (760)



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

# КУРСИВЪ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 36 (760), ЧЕТВЕРГ, 13 СЕНТЯБРЯ 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:  
ПОВЫШЕНИЕ  
ОТВЕТСТВЕННОСТИ

02

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:  
«ЦИФРА»  
ИДЕОЛОГИИ

03

ИНВЕСТИЦИИ:  
ДИАГНОЗ  
ДЛЯ ДОЛЛАРА

04



КОМПАНИИ И РЫНКИ:  
ЛЕДЯНАЯ  
СТАБИЛЬНОСТЬ

07

## \* Бриф-новости

### Особо жаркое место

Этой осенью 120 казахстанских военнослужащих должны отправиться на Ближний Восток для участия в деятельности Временных сил ООН в Ливане (UNIFIL). С какими проблемами могут столкнуться казахстанские «голубые каски» в одной из самых горячих точек планеты, используя открытые источники информации, попытался выяснить «Къ».

>> 2

### Информационная безопасность в Казахстане: рискуют все!

КНБ Казахстана подписал меморандум о сотрудничестве по кибербезопасности с частной компанией из России. В ходе последующей пресс-конференции специалисты по IT сообщили об уязвимости практически всех казахстанских компаний перед атаками хакеров.

>> 3

### Какие франшизы можно купить в Казахстане?

Собственный бизнес – это всегда риск. Бизнесмен рискует сбережениями, имуществом, судьбами других людей, своей репутацией. Естественно, это многих отпугивает. Франшиза может стать выгодной альтернативой бизнесу с нуля. Какковы преимущества франчайзинга и что сегодня отечественный рынок может предложить бизнесмену, разобрался Kursiv Research.

>> 6

### Топ-10 девальваций в мире

Тенге ослаб за последние 12 месяцев на 10,7% и почти приблизился к рекордному максимуму начала 2016 года. Kursiv Research решил выяснить, как выглядит тенге на фоне других мировых валют.

>> 7

### Когда притормозит тенге?

Падение национальной валюты Казахстана может остановиться на уровне 380 тенге, а экспортерам уже ослабший тенге приносит прибыль. Такое мнение высказывают эксперты, которые в очередной раз попытались спрогнозировать последствия ослабления валют, происходящего на мировом рынке.

>> 8

### Тайное не должно становиться явным

На прошлой неделе апелляционный суд Англии и Уэльса отменил решение суда предыдущей инстанции, вынесенное в прошлом году в отношении спора между горнорудной компанией ENRC и Бюро по серьезному мошенничеству Соединенного Королевства (The Serious Fraud Office, SFO). Суть спора – в предполагаемом разглашении внутреннего расследования компании о нарушениях на дочернем предприятии, в Соколовско-Сарбайском горнодобывающем производственном объединении.

>> 10

## Объединяться или разбежаться

Зачем нужна евразийская интеграция, обсуждали эксперты в Алматы

Последствия глобального экономического кризиса 2007–2009 годов, санкции в отношении России, недоверие к своим торгово-экономическим партнерам и отсутствие конструктивного взаимодействия между странами, входящими в ЕАЭС, негативно сказываются на всех участниках экономического союза. Как отмечали эксперты, собравшиеся 6 сентября в Алматы на Конгресс евразийских СМИ, проблема заключается в том, что сегодня никто не знает, в каком направлении развивать интеграционные процессы.

Мадия ТОРЕБАЕВА

«ЕАЭС является новой реальностью на евразийском пространстве. С одной стороны, после начальной фазы быстрого роста ЕАЭС уперся в некий краткосрочный «потолок», через который предстоит долго пробиваться дальше, с другой – ЕАЭС успел добиться достаточно многого и вполне жизнеспособен», – отметили участники мероприятия.

Как сапожник без сапог

Действительно, за довольно короткий срок – 3,5 года с тех пор как существует Евразийский экономический союз (ЕЭК) – была создана его институциональная основа. «Его отличительная черта в системе органов управления союза Евразийской экономической комиссии – структура, которая имеет наднациональные полномочия. Они не всеобъемлющие, как у Европейского союза, но они у нас есть, – с гордостью под-



Участники конгресса пришли к выводу, что для эффективности интеграционных процессов ЕЭК необходимо наделять соответствующими полномочиями. Фото: Олег СПИВАК

черкнул директор департамента развития интеграции ЕЭК Сергей Шухо.

Но здесь, по его словам, очень важен вопрос по снятию внутри союза барьеров и недопущению появления новых. «Эта проблема очень чувствительна и этим во-

просам посвящена большая часть повестки решения органов Евразийского союза – порядка 40% от всех решений принятых Евразийской экономической комиссией. Есть у нас белая книга, в ней сейчас около 60 препятствий. Снимаются препятствия, но, к сожалению, по-

являются новые», – говорит представитель ЕЭК. Тем не менее, по его утверждению, сегодня Евразийская комиссия постепенно становится тем центром, который не только аккумулирует национальные позиции, но и вносит предложения по углублению интеграции, осуществ-

ляет мониторинг выполнения договоренностей в рамках союза.

Однако последняя ремарка тут же подверглась резкой критике со стороны других участников конгресса.

3 >>

## «Один путь» казахстанской нефти – в Китай

Пекин и Астана готовы к развороту нефтяных потоков

Увеличение нефтедобычи в Казахстане уже в ближайшей перспективе приведет к тому, что основным потребителем казахстанских углеводородов станет Китай, при этом Россия останется крупнейшим транзитером казахстанской нефти. Такая диверсификация, продиктованная экономическими соображениями, способна еще и повысить безопасность поставок нефти на зарубежные рынки в условиях нарастающих антироссийских санкций со стороны США.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Свою готовность наращивать транспортировку нефти в китайском направлении еще на прошлой неделе подтвердили два основных участника этого процесса – Национальная компания «КазМунайГаз» и Китайская национальная нефтегазовая корпорация CNPC. В ходе казахстанско-китайского бизнес-форума в столице Казахстана управляющий директор по транспортировке нефти АО «Национальная компания «КазМунайГаз» Нуртас Шманов напомнил, что вся необходимая базовая инфраструктура для обеспечения экспорта нефти в направлении Китая уже построена: нефтепровод Атасу – Алашанькоу сегодня имеет мощность 20 млн т в год, с момента его пуска в 2006 году нефтепровод экспортировал в сторону КНР более 100 млн т нефти.

«Также имеются определенные политические договоренности по увеличению этих объемов, вместе с тем реализация этих поручений глав государств требует дополнительных инвестиций в транспортную инфра-



структуру для поставки западно-казахстанской нефти в Китай, – сказал г-н Шманов. – Почему говорю западно-казахстанской нефти? Поскольку на сегодня в Китай экспортируется нефть только из Актюбинского и Кумкольского регионов, а западно-казахстанская нефть – понятие более широкое, охватывающее все западные регионы республики», – добавил он.

Отметим, что в настоящее время основная часть западно-казахстанской нефти транспортируется по российским маршрутам. Скажем, основная часть жидких углеводородов, добываемых на месторождении Карачаганак, поставляется на экспорт через трубопроводную систему

Совсем скоро настанет пора, когда придется искать альтернативные российским пути экспорта нефти – и китайское направление здесь подходит идеально.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

КТК «Тенгиз – Новороссийск», также небольшие объемы карачаганакской нефти реализуются через трубопровод «Атырау – Самара». А нефть месторождения Кашаган, которое, по расчетам Астаны, со временем станет флагманом казахстанской нефтедобычи, идет в трубу Каспийского трубопроводного консорциума. Никто не говорит о том, что часть этих потоков будет одномоментно повернута в сторону КНР (да и физически сделать это сиоинутно просто невозможно), однако есть как минимум две причины для разворота на Восток.

Первая причина очевидна и никак не привязана с текущей геополитической ситуацией: Ка-

захстан намеревается постоянно наращивать объемы нефтедобычи, и возможности российского направления будут исчерпаны очень скоро. Напомним, что в 2010 году Министерство нефти и газа Казахстана, возглавляемое тогда Сауатом Мынбаевым, заявляло о планах добывать к 2020 году 130 млн т нефти, связывая это в первую очередь с добычей на Кашагане.

С тех пор немало воды утекло – капризный Кашаган запустился и дважды вставал на «ремонт», однако же в настоящее время потихоньку начинает вживаться в ответственную ему роль лидера отрасли. В итоге уже в этом году Минэнерго планирует добыть более 86 млн т нефти с ростом до 104 млн т к 2025 году. При этом через Россию транзитируется в среднем порядка 64–65 млн т нефти в год с перспективой увеличения этого показателя до 69 млн т – и о намерениях расширить прокачку сверх этого объема никто пока не заявлял.

То есть в скором времени настанет пора, когда придется искать альтернативные российским пути экспорта нефти – и китайское направление здесь подходит идеально: при существующей мощности трубы Атасу – Алашанькоу в 20 млн т в прошлом году объем перевалки углеводородов по этой нитке составил всего 12,3 млн т, что на 2,2 млн т больше результатов 2016 года. Имеющийся профицит мощностей можно заполнять постепенно, пропорционально увеличению нефтедобычи – но это если не сработает вторая, геополитическая причина поворота нефтепотоков.

2 >>



## ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

# Особо жаркое место

## Казахстанские миротворцы едут в Ливан

Этой осенью 120 казахстанских военнослужащих должны отправиться на Ближний Восток для участия в деятельности Временных сил ООН в Ливане (UNIFIL). С какими проблемами могут столкнуться казахстанские «голубые каски» в одной из самых горячих точек планеты, используя открытые источники информации, попытался выяснить «КЪ».

**Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ**

Точный день отправки казахстанской стрелковой роты на юг Ливана пока неизвестен. Возможно, это будет в октябре, а может, и в ноябре текущего года. Все сейчас зависит от депутатов парламента, которым предстоит ратифицировать подписанный 21 августа меморандум о взаимопонимании между правительствами Казахстана и Индии о порядке совместного развертывания казахстанского миротворческого контингента в составе индийского батальона UNIFIL.

### Самый большой контингент

Обращает на себя внимание интересная деталь: численность индийского миротворческого батальона вместе со вспомогательными службами, по данным на сентябрь 2018 года, составляет 900 человек. Этот факт позволяет группировке Вооруженных сил Индии быть третьей по величине на юге Ливана. Больше нее имеет только Индонезия – 1285 человек и Италия – 1047 человек. С появлением в составе индийского батальона казахстанской стрелковой роты численность группировки из Индии сократится до 730 военнослужащих, и в целом новое подразделение UNIFIL – ИндКазБат будет насчитывать 850 человек, это меньше, чем у Ганы и Непала (по 871 военнослужащему). Вместе с тем, несмотря на то, что по условиям меморандума казахстанские миротворцы будут подчиняться командиру индийского батальона, число «голубых касок» из нашей страны будет больше, чем у контингентов из других стран бывшего Советского Союза, чьи военнослужащие также несут службу на юге Ливана. В частности, от Эстонии в рядах UNIFIL находится 38 человек, от Армении – 33, а от Беларуси – только 5, из которых 4 человека являются членами хирургической команды и один – штатным сотрудником Временных сил ООН в Ливане.

### Нюансы дислокации

Свои особенности имеет и местность, где будет нести службу ка-



В Ливане казахстанских «голубых касок» будет больше, чем у контингентов из других стран бывшего Советского Союза, несущих здесь службу. Фото: www.yvision.kz

захстанский контингент миротворческих сил. По информации официального сайта UNIFIL, база ООН 4-2, на территории которой расположена штаб-квартира индийского батальона «голубых касок», находится в нескольких километрах на северо-восток от небольшого жижно-ливанского городка Мердж-Аюн. Известен он тем, что до 2000 года негласно считался столицей «зоны безопасности» и одновременно контролировался армиями Ливана и Израиля. Сложность этой горной части юга Ливана, поросшей кустарником и редкими низкорослыми деревьями, заключается в многовековом негласном противостоянии, которое наблюдается среди живущих там представителей различных конфессий. На плодородные участки земли, протянувшиеся вдоль стекающих с хребта Антиливан рек, претендуют как православные христиане и католики, так и мусульмане двух основных течений Ислама – сунниты и шииты. Сюда же надо добавить проблему палестинских беженцев, число которых, по информации газеты Al-Akhbar, из Бейрута на юге Ливана составляет около 174 тыс. человек.

После 2011 года на контролируемой индийским батальоном UNIFIL территории, которая находится на стыке границ Ливана, Сирии и Израиля, включая северную часть спорных Голанских высот, появилась новая «головная боль»: из-за начала гражданской войны в Сирийской Арабской Республике оттуда в Ливан потянулись беженцы. Главным образом из провинций Эль-Кунейтра и Дарья, которые были буквально разорваны в ходе боев между боевиками из вооруженной сирийской оппози-

ции и террористами из так называемого Исламского государства (запрещено в Казахстане. – «КЪ») с правительственными войсками из Дамаска. В результате в одном только городе Хасбаия на юго-восточной оконечности Ливана к 25 тыс. местных жителей добавилось почти 10 тыс. сирийских беженцев. Всего же в Ливане с населением чуть больше 6 млн человек находится около 1,5 млн бегущих от войны сирийцев, что в пропорциональном отношении намного больше, чем в Турции и тем более Западной Европе, которые постоянно кричат о своих проблемах в связи с наплывом беженцев из Сирии.

### Легкой прогулки не предвидится

Достаточно сложной представляется и политическая обстановка в Ливанской Республике, которая может привести к очередным вооруженным столкновениям с Израилем. Дело в том, что на последних парламентских выборах в мае 2018 года, состоявшихся впервые за девять лет, значительное число мест получили представляющие интересы шиитов Ливана, непримиримые враги израильтян – движения «Амаль» и «Хезболла», которые активно поддерживают Иран. При этом наибольшую поддержку эти организации получили именно на юге Ливана, куда и отправляются казахстанские миротворцы. Важная деталь: вооруженная группировка «Хезболла», объявленная террористической в США и странах Европейского союза, с 2011 года участвует в боевых действиях в Сирии на стороне режима Башара Асада и наравне с

палестинским движением ХАМАС считается одной из главных угроз стабильности государства Израиль. По этой причине можно вполне поверить информации от уже упомянутой выше бейрутской газеты Al-Akhbar о высокой вероятности начала военных действий Израиля осенью текущего года против боевиков движения «Хезболла» на юге Ливана. Наверняка подольет масла в огонь этого ближневосточного конфликта, которому уже больше 60 лет, и решение Государственно-департамент США от 1 сентября текущего года о прекращении финансирования агентства ООН по поддержке палестинских беженцев и закрытия офиса (фактически посольства. – «КЪ») Организации освобождения Палестины в Вашингтоне 10 сентября.

Учитывая ситуацию в целом, очевидно, что деятельность казахстанской миротворческой стрелковой роты в составе индийского батальона UNIFIL будет достаточно трудной. Возможно даже сложнее, чем шестилетняя служба Казбата в Ираке. Похоже, понимают это и в правительстве Республики Казахстан. В частности, по информации официального сайта Министерства обороны, с марта 2018 года перед отъездом казахстанских «голубых касок» в Ливан было проведено три совместных учения с представителями индийской стороны. Последнее из них прошло в августе, в ходе которого миротворцы из Казахстана изучили общие положения и структуры ООН, особенности деятельности миссии UNIFIL, а также усовершенствовали свои навыки в патрулировании, организации службы на блок-постах и контрольно-пропускных пунктах.

## Повышение ответственности

Министерство по инвестициям и развитию разработало проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам жилищно-коммунального хозяйства». Поправки должны позволить реформировать сферу ЖКХ, установив минимальный размер эксплуатационных расходов, а также наделить акиматы полномочиями по ремонту фасадов и крыш многоквартирных домов.

**Жанболат МАМЫШЕВ**

Законопроектом предусмотрены изменения в три кодекса и 12 законов РК. В частности, поправки предполагают создать в каждом многоквартирном доме объединение собственников имущества (ОСИ) в форме некоммерческой организации, в пикку нынешним КСК, которые управляют сразу несколькими домами. «Одно из новшеств – это установление минимального размера эксплуатационных расходов, которые утверждаются местными исполнительными органами. Не во всех регионах одинаковые тарифы, во многих из них они очень сильно занижены, где с одного квадратного метра жители платят самый низкий тариф – «КЪ» – шесть тенге. Как вы понимаете, эта сумма не позволяет в должной мере содержать и обслуживать жилой дом», – сказал заместитель директора департамента развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства Министерства по инвестициям и развитию Маргулан Абдыкаримов.

Утверждение минимального тарифа, по его мнению, позволит добиться безубыточности КСК/ОСИ. По данным комитета по статистике Министерства национальной экономики, в августе 2018 года расходы на содержание жилья в Казахстане составляли 27,39 тенге за квадратный метр. Меньше всего из областных центров и крупных городов за эксплуатационные услуги платят жители Талдыкоргана – 11,77 тенге за кв. м, больше всего – жители Алматы (43,35 тенге).

Законопроектом также предлагается возложить ремонт фасадов и крыш домов на местный бюджет акиматов. По мнению разработчиков, эта мера позволит придать единый архитектурный облик городам.

## «Один путь» казахстанской нефти – в Китай

<< 1

Антироссийские санкции со стороны Штатов транзита казахстанской нефти по территории России пока не касаются и вряд ли коснутся, учитывая участие западных, в том числе и американских, компаний в нефтедобыче на территории Казахстана. Тут риск связан больше с ответными мерами Кремля в отношении западных компаний – сценарий, когда Москва за заморозку счетов своих банков увеличит тариф на прокачку нефти с месторождений, в которых сидят американские ExxonMobil (Кашаган и Тенгиз) или Chevron (Тенгиз), сбрасывать со счетов не стоит.

Торговые и санкционные войны только начинают набирать обороты, и к чему приведут в итоге, предсказать сложно. Так что разворот нефтепровода в сторону Китая будет не то что не опростетован, а вполне может получить молчаливое одобрение Кремля, который в этом случае получит дополнительные выгоды для переговоров с тем же Евросоюзом по поставкам нефти и дружбе против Штатов. Тот же г-н Шманов, комментируя на бизнес-форуме потенциальные возможности увеличения поставок казахстанской нефти в Китай, заявил, что «с точки зрения политической координации вопросы в случае с нашими странами уже решены, и нам остается только реализовывать имеющийся потенциал, конкретные проекты». И, судя по его словам, дело остается только за техническим исполнением этих проектов.

«Надо сказать, что в рамках программы «Один пояс – Один путь» в

Новшеством станет и ремонт и замена лифтов из средств местного бюджета на возвратной основе, то есть с последующей компенсацией затрат жильцами дома.

По такой схеме уже работает акимат Астаны. «Собирает 100% жильцов, то есть все жильцы соглашаются с этим, и соответственно при расчете на пять-шесть лет каждая квартира на стояке платит где-то 2,5–3 тыс. тенге в месяц», – привел пример Маргулан Абдыкаримов.

Кроме того, казахстанцы будут делать ежемесячные отчисления на капитальный ремонт своего дома из расчета 0,02 месячного расчетного показателя (48,1 тенге в 2018 году) с одного квадратного метра на сберегательные счета в банках второго уровня. При этом г-н Абдыкаримов не исключает возможности получения кредита на проведение капремонта в Жилстройсбербанке при накоплении ОСИ 50% от необходимой суммы, что позволит начать ремонт раньше. В случае продажи квартиры накопленные ее владельцем средства на ремонт останутся за квартирой.

У собственников имущества будет право выбора организационно-правовой формы. По словам Абдыкаримова, если количество квартир в доме не превышает 10, то будет создано товарищество. Если же квартир больше 10, – то ОСИ, в котором будет избран председатель из числа жильцов или правление.

«В случае, если не будет желающих на должность председателя, ОСИ нанимает физическое лицо – наемного менеджера, что позволит ежемесячно контролировать его работу через единую информационную систему ЖКХ. На сегодняшний день существуют КСК, в деятельности которых имеются пробелы в части открытости и прозрачности, что вызывает у большинства населения неудовлетворенность качеством обслуживания», – сказал он.

Кроме того, с запуском единой информационной системы жилищного фонда и жилищно-коммунального хозяйства все казахстанцы смогут в онлайн-режиме контролировать движение средств в своем КСК/ОСИ. «К сожалению, не все регионы запустили такие информационные системы. Соответственно наша задача состоит в том, чтобы создать единую информационную систему по всему Казахстану», – сказал заместитель председателя АО «КазЦентр ЖКХ» Мейержан Майкенов, отметив, что в настоящее время больше нарекания от жильцов идут на непрозрачность КСК в части расходования средств.

## Социальная защищенность или собственное дело без налоговых нагрузок? Делать выбор больше не придется

Сегодня вопрос занятости – один из самых актуальных и злободневных в Казахстане. Особенно остро этот вопрос стоит на селе, где люди в основном занимаются сельским хозяйством и мелкой торговлей, имеют небольшой доход.

На сегодняшний день в стране более двух миллионов человек – самозанятые, причем основная масса – это жители сельской местности.

Кто же такие самозанятые? Это – официально не трудоустроенные граждане, которые не производят никаких социальных отчислений, не платят налогов. При этом, ведя такую деятельность, люди «выпадают» из системы социального обеспечения и пенсионной накопительной системы.

Для того, чтобы участвовать в этих системах и в будущем надеяться на достойную пенсию или поддержку государства в случаях наступления социальных рисков (таких, как потеря трудоспособности, беременность и роды и т. д.), сегодня люди вынуждены трудоустраиваться как наемные работники, когда отчисления за них будет делать работодатель, либо открывать свое ИП.

Однако эти механизмы не всегда подходят простым сельчанам, держащим свое небольшое подворье.

Как отмечают жители села, возможность трудоустроиться на официальную работу у них нет, так как возникает вопрос о том, кто будет следить за хозяйством. Ведь оно требует постоянного внимания и занимает практически все время – заготовка кормов, уход за скотом или огородом, сбор урожая. Для жителей села хозяйство – это не только основной заработок, но и обеспечение продуктами питания.

Многие из людей, живущих за счет своего подворья, не готовы регистрироваться в качестве «индивидуальных предпринимателей». Ведь для того, чтобы иметь возможность оплачивать налоги, многим из них придется расширять хозяйство, на что либо не хватает средств, либо времени и здоровья – чем больше хозяйство, тем больше сил и энергии оно отнимает.

Поэтому часто людям приходится делать выбор между регистрацией своей деятельности и соответствующим участием во всех системах социального обеспечения и возможностью стабильного заработка за счет своего хозяйства без особых налоговых нагрузок. Зачастую этот выбор оказывается не в пользу формализации.

На сегодняшний день государство ставит перед собой задачу не только вывести самозанятых из тени, но и обеспечить для них доступ к медицинским услугам, возможности участия в накопительной пенсионной системе и социальных государственных выплатам.

Для решения этого вопроса Министерством труда и социальной защиты населения разработан проект закона, который предусматривает упрощенную регистрацию, снижение налогового бремени, предоставление медицинских услуг в рамках обязательного социального медицинского страхования, выплаты при потере работы и трудоспособности и другим.

Таким механизмом станет Единый совокупный платеж – ЕСП.

Предусматривается, что посредством ЕСП работник информирует государство о своей деятельности и на льготных условиях оплачивает одновременно индивидуальный подоходный налог, обязательные пенсионные взносы (ЕНПФ) и взносы на социальное (ГФСС) и медицинское страхование (ОСМС).

При этом сумма платежа предполагается очень лояльной и по-прежнему для людей с невысоким уровнем достатка. Так, для села сумма платежа составит 0,5 МРП, для жителей города – 1 МРП.

Кроме того, Единый совокупный платеж избавляет плательщика от бюрократической волокиты в виде ежемесячных налоговых отчетов, заявлений и т. д., ведь его уплата означает автоматическую регистрацию деятельности.

Таким образом, новый правовой режим не только придаст стимул для формализации деятельности, но и создаст выгодные условия для самостоятельного занятия. Ведь это позволит людям при минимальной финансовой нагрузке участвовать в системе социального страхования и пенсионного обеспечения и быть уверенными в своем будущем.

Сегодня для тех людей, которые имеют небольшой доход от своего собственного дела и при этом хотят быть обеспеченными социальной защитой со стороны государства, это – простая и доступная возможность.

Учитывая предстоящее нововведение, важно понимать, что ЕСП – это не новый налог, а всего лишь более простой способ социальной защиты. К тому же упрощение регистрации, уплаты отчислений и снижение налоговой нагрузки создают для людей не только дополнительные возможности для дальнейшего развития, но и придают уверенности в благополучном будущем.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВЪ**

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altosco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тоғу», блок 5А, оф. 119  
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.  
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:  
Марат КАИРБЕКОВ,  
m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор:  
Дымара ШУМАЕВА,  
d.shumayeva@kursiv.kz

Зам. главного редактора:  
Игорь КЛЕВШОВ,  
i.klevshov@kursiv.kz  
Магия ТОРЕБАЕВА,  
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:  
Анна КУШНАРЕВА  
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ  
Айгуль ШЕКУНКИХ  
Елена ШИТЕРИ  
Жанболат МАМЫШЕВ  
Ирина ЛЕДОВСКИХ  
Ольга КУДРЯШОВА

Корректорское бюро:  
Светлана ПЫЛИПЧЕНКО  
Татьяна ТРОИЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел  
Kursiv Research:  
Айгуль ИБРАЕВА

Технический редактор:  
Олеся ТРИТЕНКО

Фотограф:  
Олег СПИВАК  
Аскар АХМЕТУЛЛИН  
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:  
Александр ИГИЗБАЕВ

Представительство  
в Астане:  
г. Астана, пр. Куняева, дом 12/1,  
ВР-80, оф. 203, 2 этаж,  
БЦ «На Водрно-зеленом  
Бульваре»  
Тел. +7 (7172) 28-00-42  
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного  
редактора в Астане:  
Дмитрий ПОКИДАЕВ  
d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель  
представительства  
в Астане:  
Асанат СЕРИКБАЕВ  
Тел. +7 701 588 91 97,  
a.serikbaev@kursiv.kz

Коммерческий директор:  
Аиша ТЕМЕРЖАНОВА  
Тел. +7 707 333 14 11,  
a.temerzhanova@kursiv.kz

Руководитель службы  
по рекламе и PR:  
Сабир АТАЕК-ЗАДЕ  
Тел. +7 707 950 88 88,  
s.abakev-zade@kursiv.kz

Служба распространения:  
Раисанур БАЙРАМОВ

Полные индексы:  
для юридических лиц – 15138,  
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована  
в Министерстве культуры и информации  
Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет  
№ 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дэпир»  
РК, г. Алматы, ул. Кадаякова, 17

Тираж 13 980 экз.

# Информационная безопасность в Казахстане: рискуют все!



Россияне как-то не особо скрывали, что благодаря подписываемому меморандуму намерены удвоить число продаж своих продуктов в Казахстане, где они находятся уже несколько лет Фото: Олег СЛИВЯК

**КНБ Казахстана подписал меморандум о сотрудничестве по кибербезопасности с частной компанией из России. В ходе последующей пресс-конференции специалисты по IT сообщили об уязвимости практически всех казахстанских компаний перед атаками хакеров.**

**Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ**

Само мероприятие торжественного подписания меморандума о сотрудничестве в области кибербезопасности между государственной технической службой КНБ Республики Казахстан и частной компанией Positive Technologies, ради которого его организаторы и приглашенные находящиеся в Алматы СМИ, какой-либо оригинальностью не отличалось. Все стандартно и отчасти предсказуемо. Представители казахстанских спецслужб повествовали об увеличении числа кибератак на государственные информационно-коммуникационные инфраструктуры, отмечая необходимость оперативного обмена информацией о новых угрозах с коллегами из-за рубежа. Гости из России, сотрудничество с которыми «основано на схожих стратегических интересах и общем стремлении к повышению кибербезопасности», старательно рекламировали свои как проверенные временем, так и новейшие технологические разработки. При этом россияне не особо скрывали, что благодаря подписываемому меморандуму намерены удвоить число продаж своих продуктов в Казахстане, где они находятся уже несколько лет.

## Пробуждающие цифры

В какой-то момент пришедшие на мероприятие журналисты впади в своеобразную «кому», явно рассчитывая понять сообщаемую им информацию о средствах

анализа исходного кода, защите взб-приложений или технологиях киберзащиты автоматических систем управления. Некоторое оживление возникло лишь после того, как вначале на экране пресс-центра появилась российская «трактовка» карты Казахстана, столицей которого значился Алматы на месте Астаны, а спикеры из Москвы Дмитрий Степанюк и Михаил Левин стали озвучивать весьма неприятные факты.

К примеру, по словам Михаила Левина, во II квартале 2018 года количество уникальных киберинцидентов в мире выросло сразу на 47% от показателей аналогичного периода прошлого года. В результате – 765 млн пострадавших от хакеров рядовых пользователей, в том числе и граждан Казахстана, и ущерб в десятки миллионов долларов. «Чаще всего люди сами запускают вредоносное программное обеспечение либо вводят свои персональные и учетные данные кредитных карт туда, куда не следует. И, разумеется, сами же и страдают. Что касается хакеров, то для них основными целями являются государственные учреждения, так как это наиболее доверенная площадка для частных лиц. То же самое касается медицинских учреждений, сферы образования и финансовой отрасли. Нацелены хакеры и на криптовалюту. Только во II квартале этого года 44% всех инцидентов были связаны со взломами криптовалютных бирж», – отметил Михаил Левин.

## Хакерские атаки уже не миф

Вместе с тем российский специалист в области кибербезопасности отметил, что у хакеров появились новые направления деятельности. Если раньше киберпреступники в основном похищали финансовые средства, пользуясь синонимичной выгодой, то в последнее время этот тренд стал меняться. «Мы видим разделение труда. Появились хакерские группировки, которые це-

ленаправленно получают доступ в различные организации. Они видят возможность монетизации взлома веб-ресурсов. Получив доступ, продают его другим группировкам, которые умеют выводить деньги из банков или государственных учреждений», – заметил Михаил Левин, особо подчеркнув, что целенаправленные хакерские атаки уже далеко не миф, которые существуют где-то неопределенно. По словам российского специалиста, сегодня все хакерские группировки имеют конкретные цели, точно зная, чего хотят и как распорядиться полученными данными.

Интересно, что подтвердил информацию о возрастающем количестве кибератак, в частности на казахстанские ресурсы, и заместитель директора Национального координационного центра информационной безопасности (KZ-CERT) Жанат Жакупов. Взяв на вооружение статистику своей организации, он сообщил, что только в I полугодии 2018 года было зафиксировано свыше 10 тысяч киберинцидентов. «Самая большая дилла нас угроза – это внедрение вредоносного программно-обеспечения. Таких инцидентов было почти девять тысяч. В основном атакуется частный сектор. По целому ряду показателей количество кибератак в текущем году уже зафиксировано больше, чем в прошлом», – отметил Жанат Жакупов. Особняком, по его словам, стоят фишинговые атаки (вид интернет-мошенничества с помощью поддельных рассылок от имени известных сервисов, банков или друзей. – «КЪ»), которые, главным образом, взламывают интернет-ресурсы популярной у казахстанцев сферы торговли. «В основном фишинг нацелен на простых людей и связан с кражей конфиденциальных данных банковских карт, учетных записей, паролей электронной почты, социальных сетей и интернет-банкинга», – подытожил заместитель директора KZ-CERT.

## Все компании под угрозой

Самое печальное, что, по признанию специалистов в области IT, пока население Казахстана, как, впрочем, и других стран мира, не сильно заботится о своей кибербезопасности. Нередки случаи, когда неподготовленные граждане придумывают бесхитростные пароли к своим аккаунтам вроде «1-2-3-4-5-6» или какой-нибудь «Stoicus». Более того, не задумываются о защите все тем же сложным паролем установленных дома роутеров и легко расстаются с данными своих платежных карт при совершении покупок на сайтах сомнительного характера. Показательными являются и киберуслуги, которые в последнее время стали достаточно часто проводиться на системнообразующих предприятиях. По информации Михаила Левина, все они продемонстрировали, что все без исключения компании подвержены взлому со стороны хакерских группировок. «Это очень большая проблема. По проведенным нами исследованиям, любое, даже неподготовленное электронное письмо с вложением вредоносного программного обеспечения открывают не меньше 30% пользователей. Если же такое письмо подготовлено специально и заточено под конкретного человека, то его открывают со 100%-ной вероятностью. То есть в любой компании всегда найдется человек, который что-то да откроет», – заметил Михаил Левин, подчеркнув, что особенно это опасно для сотрудников торговых интернет-площадок и электронных аукционов, где есть люди, обязанные отвечать на заявки об участии в торгах. Так что в будущем не стоит удивляться, если где-нибудь на популярных интернет-ресурсах не появятся некие вполне безопасные «воззвания» к свободе собачек из какой-нибудь Гваделупы от их «кровожадных» хозяев.

## Оптимизация в действии

В пяти нефтесервисных компаниях «КазМунайГаза» продлжается реализация программы мягкой оптимизации, которая включает в себя проект «5/50». Программу начали внедрять, подсчитав убытки – за последние четыре года нацкомпании пришлось дотировать нефтесервисные производства более чем на 120 млрд тенге.

**Ольга АСТРАДИНОВА**

В одной из нефтесервисных компаний, которая стала первопроходцем программы, уже отмечают положительные результаты. ТОО «Oil Construction Company» по итогам семи месяцев вышла из зоны дискомфорта. Вместо 6,5 млрд тенге убытков в прошлом году в этом году компания уже заработала почти 1,5 млрд чистой прибыли. Из 40 профессий, которые еще в прошлом году были в штатном расписании ТОО, на сегодняшний день существует всего шесть. В компании определились с рентабельными видами деятельности, переобучили сотрудников, и вывели несколько структурных подразделений в аутсорсинг.

«Мы, к примеру, наш штат водителей, машинистов, механиков передали в частные компании, которые на сегодня нам оказывают услуги. Понятно, что заработная плата уже не та, что была в нашей компании, но благодаря этому мы оптимизировали свои расходы.

## «Цифра» идеологии

**Цифровое эфирное телевидение в современном стандарте DVB-S2 будет запущено до конца текущего года в Мангистауской, Жамбылской, Туркестанской области и городе Шымкенте. Остальные регионы будут покрыты «цифрой» до конца 2021 года. В Министерстве информации и коммуникаций РК полагают, что этот процесс позволит не только увеличить количество телеканалов в «сетке», но и улучшить идеологическую составляющую в регионах.**

**Жанболат МАМЫШЕВ**

Поэтапный переход к цифровому телерадиовещанию начнется с южных регионов, где наиболее подготовлена соответствующая инфраструктура. Возможность поэтапного ввода «цифры» обусловлена принятыми в 2017 году поправками в Закон «О телерадиовещании».

«До конца года будет завершено строительство всех станций по регионам, которые перейдут к цифровому вещанию. Это Мангистауская, Жамбылская, Туркестанская область и город Шымкент. Это обеспечит 99% охвата населения указанных регионов», – сказал на заседании правительства министр информации и коммуникаций РК Даурен Абаев.

В Павлодарской, Алматинской, Костанайской, Восточно-Казахстанской, Северо-Казахстанской, Карагандинской, Атырауской, Кызылординской области цифровое

Более того, в этом году мы не получили ни единого тенге финансовой помощи из КМГ. Соответственно мы имеем сегодня возможность за счет собственных средств выплачивать заработную плату», – отмечает Сергей Абденов, директор компании.

Почти 1300 высвобожденных сотрудников компании на сегодня получили компенсацию – это половина оклада за пять лет – в среднем по 8 млн. тенге. Часть услуг вместе с работниками передали в другие компании, чтобы люди не остались без работы, но кто-то из сотрудников за счет компенсации занялся бизнесом. Например, Фазылбек Салманов, проработав в ТОО 13 лет, открыл фирму по ремонту сплит-систем.

«Когда я здесь работал, то занимался ремонтом оборудования. Потом мне предложили взять компенсацию, и я согласился. Программу 5/50 дает возможность людям, которые уходят с работы, не остаться у разбитого корыта. Я, к примеру, на полученные деньги смогу осуществить давнюю мечту – открыть свой бизнес. Теперь думаю уже о расширении – пора открывать филиалы в районах», – рассказывает предприниматель Фазылбек Салманов.

Проект по оптимизации оказался выгодным обеим сторонам. Компании сокращают убытки, укрепляют материальную базу и внедряют новые технологии, а высвобожденные сотрудники – компенсация, достаточная для решения социальных и бытовых проблем.

видеовещание планируют дать до 2020 года, а Западно-Казахстанская, Акмолинская, Актюбинская область, города Астана и Алматы перейдут на новый формат в 2021 году.

«Общее количество телерадиостанций по всей стране составляет 827, на сегодня 326 уже построены. До конца текущего года планируется завершить еще порядка 200 и оставшиеся станции будут завершены в 2019–2020 годы», – сообщил Абаев.

По словам министра, жители сельских населенных пунктов получат много преимуществ – улучшение качества звука и изображения и вместо пяти телеканалов аналогового ТВ – минимум 30 – цифрового.

Впрочем, забота о качестве и количестве не единственная цель, которую преследует МИК. «Здесь можно сказать, что это и большое идеологическое решение. Вы, наверное, знаете, что, когда мы взяли за эту работу в приграничных населенных пунктах, люди смотрели один-два отечественных телеканала. Если мы полностью перейдем на данный стандарт, то казахстанцы смогут смотреть на уровне областных центров до 30 телеканалов, на уровне сел и районных центров – до 15 в цифровом качестве, то есть население получит доступ к информации и программам отечественных телеканалов», – сказал Абаев.

В отечественном пакете, пообещал министр, будут новостные телеканалы, детские, о культуре, кино и спорте. Такой подбор, по его мнению, повлияет и на расширение государственной информационной политики.

# Объединяться или разбежаться

<< 1

Российский экономист Евгений Надоршин привел в пример разразившуюся не так давно дискуссия о лимитах на беспошлинный ввоз товаров физическими лицами на территорию ЕАЭС. «Выходят представители министерств и ведомств РФ и говорят: а давайте мы это сделаем. Простите, но тут же возникает вопрос: к чьим полномочиям относится это решение? Ищем в СМИ, что говорит евразийская комиссия на этот счет. Но поверите – а ничего на этот счет она не говорит. Собственно, она предпочитает отмолчаться, когда национальные министерства перешагивают через границы своих национальных полномочий, и дожидаться, что же там будет. Как в таком случае можно рассчитывать на то, что наднациональное законодательство будет воспринимать серьезно?», – задает вопрос экономист.

По мнению г-на Надоршина, недостаточно прописать законодательные акты. Оно и понятно, если не будет тех, кто начнет отстаивать право этих законодательных актов действовать так, как прописано в последних, то никакого движения вперед и не будет. Сергей Шухно попытался парировать, заметив, что российский Минфин так и не перешел черту по поводу беспошлинного ввоза. «Правильно, такие заявления есть. Поэтому я и говорю, что очень важно соблюдать право союза, и нужны механизмы. Поэтому рядом стоит вопрос о наделении комиссии такими полномочиями», – нехотя признал представитель ЕЭК.

Впрочем, ни поучаствовать в развернувшейся дискуссии, ни

дослушать ее продолжение собирались представителям СМИ так и не удалось, поскольку организаторы по непонятной причине предпочли все самое интересное обсудить кулуарно. Это вызвало некоторое недоумение у журналистов, поскольку мероприятие было организовано для прессы, да и сами участники еще в самом начале конгресса заявили о том, что считают его очень важным, поскольку, мол, работа ЕАЭС зачастую скрыта от граждан этого экономического объединения.

## Макроэкономический баланс или китайское ярмо

Вместе с тем затронутая тема нашла отражение в выступлении другого российского эксперта – Михаила Делягина, который, коротко пробежавшись по резко меняющимся глобальным процессам, вывел неожиданный прогноз о том, что нас ждет впереди глобальная депрессия. «То, что мы считаем по инерции истерикой г-на Трампа, – начало этому положил еще Обама со своими трансокеанскими партнерствами, которые были направлены на разрушение глобальных рынков. Те самые рынки, которые мы строили, начинают распадаться буквально на глазах на макрорегионы. Наступают очень грозные и жесткие времена. Сокращение объемов рынков может привести к утрате технологий. О чем, собственно, сказал Владимир Путин на недавно прошедшем макроэкономическом форуме. И в этой ситуации для нас встает очень простой вопрос: или мы сможем построить свой макрорегион, несмотря на все наши проблемы, или мы бу-

дем, как уважительно говорят о нас китайцы, надежным тылом великой Поднебесной. Одной из провинций, имеющей свою политическую самостоятельность, а в экономическом плане придатком Китая?» – задает вопрос экономист.

В этой связи он видит выход в создании четкой координации макроэкономической политики. Вопрос лишь в том, как это можно реализовать, если страны – участники ЕАЭС имеют принципиально разные цели? Между тем, с точки зрения его коллеги Евгения Надоршина, строить столь мрачные прогнозы преждевременно, поскольку глобальные рынки сбыта скорее всего останутся без каких-либо изменений. «Нефть как торговалась, так и будет торговаться. Никаких специфических макрорегионов нефти не появится. То же самое по большому количеству однородных продуктов. Как китайский МТК вошел в сегмент бюджетных моделей и разместился там комфортно, он также там, скорее всего, и останется. Потому что компании заняли свои ниши, которые глобальные игроки будут рассматривать. Они не будут сокращать свою деятельность из-за того, что политики решили рассориться. Да и тот же Китай макрорегионом ограничить сложно», – уверен экономист.

Но проблема все же есть. По мнению эксперта, она кроется в росте националистических настроений, которые наблюдаются с начала кризиса 2008 года и мешают развиваться экономическому сотрудничеству. «Нам будет очень тяжело преодолеть национальные барьеры и находить компромиссы, поэтому мы с большей легкостью

будем объединяться вокруг сильно экономического партнера Китая, чем вокруг друг друга», – отметил в комментариях «КЪ» Евгений Надоршин.

## Пунктиры Шелкового пути

Стоит отметить, что экспертов конгресса роль Китая интересовала не только как глобального игрока, способного подмять под себя другие страны, но и как активного участника строительства Великого шелкового пути, стремящегося получить выгоду от вложенных инвестиций.

Евразийский банк развития (ЕАБР) должен иметь гораздо больше инвестиционные возможности для реализации интеграционных проектов, чем сейчас, считает Евгений Надоршин.

«Инвестиционный портфель ЕАБР в \$3 млрд – это достаточно скромный объем. Интеграционный банк такого уровня должен иметь возможность покрывать проект если не в одиночку, то хотя бы существенную часть – вроде автомобильной дороги для обеспечения грузопотока между Китаем и Европой», – заявил эксперт.

По его мнению, несложно подсчитать потери, которые возникают из-за отсутствия российского участия на этой дороге, и эти потери оказываются гораздо выше, чем все выгоды от всех проектов, которые были реализованы усилиями ЕАБР. «Выгоды только одной торговли могут быть весьма внушительными. Препонов, конечно, много. Но банк интеграционный должен иметь возможности, и если надо, совершенно серьезно

двигать проекты, измеряемые порядка \$10 млрд. Тогда это полноценный интеграционный банк на этом пространстве – заметьте, не весь портфель, а проект. Мы говорим о совсем ином масштабе», – подчеркнул экономист.

В свою очередь, председатель правления ЕАБР Андрей Бельянинов задается вопросом существования маршрутов Шелкового пути. «Давайте умозрительно представим карту мира. Кто-нибудь когда-нибудь видел, что такое маршрут Шелкового пути? Хотя бы кто-нибудь пунктиром прочертил и сказал: «Вот такой Шелковый путь». Что сделали наши китайские коллеги? Они бросили этот камень в тазик, пошли волны, и от стен этого тазика волны начали отражаться. Мы сейчас обсуждаем то, что мне пока непонятно. Наверное, у наших китайских коллег есть стратегия. Мы, мне кажется, сами прокладываем эти пути. В этом, наверное, гениальность этого вброса», – заметил глава Евразийского банка.

К слову, данное заявление вызвало еще раз удивление отдельных представителей СМИ, которые, в кулуарах обсуждая услышанное, предположили, что, возможно, это была такого рода шутка, но при этом отметили, что еще в I–III веках нашей эры упомянутый г-ном Бельяниновым Шелковый путь соединял четыре могущественные империи – Римскую, Парфянскую, Кушанскую и Китайскую. Одна ветвь Шелкового пути вела через Хорезм на Волгу, в Восточную Европу. Таким образом, товары из Китая, Индии, Центральной Азии достигали Руси. Другая ветвь пролегла через

Балх и земли современного Афганистана в Индию. Товары, которые шли по третьей ветви, попадали из Багдада к Средиземному морю и дальше в Египет, Византию и Италию. Сегодня дороги, которые считаются Великим шелковым путем, соединяют такие страны, как Азербайджан, Грузия и Северный Кавказ, Иран, Казахстан, Китай, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан.

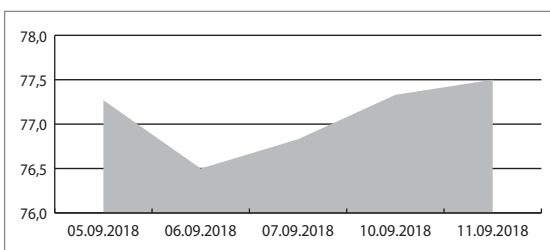
## Нацвалюты в приоритете

Затронули эксперты и возможность перехода к расчету нацвалютами между странами – участниками ЕАЭС. Однако при этом они сошлись во мнении, что данный процесс дело дорогое, но необходимое. Пока речь не шла о вопросах безопасности, не было нужды их продвигать. Но теперь, когда игроки евразийского пространства столкнулись с ситуацией заморозки международных резервов с достаточно сложными стратегическими последствиями, возможно, есть смысл снова заняться продвижением расчетов в нацвалютах. Конечно, для этого необходимо будет развивать торги в парах валют друг друга, но для этого должен быть спрос на эти валюты. Но нацвалюты пока слаба, а хеджирование от валютных рисков требует дополнительных вложений. Тем не менее, по мнению экономистов, внедрение расчетов посредством нацвалют позволит: во-первых, решить вопрос безопасности, а во-вторых, это сфера, которую можно будет быстро и уверенно расширять далеко за пределы Евразийского союза.



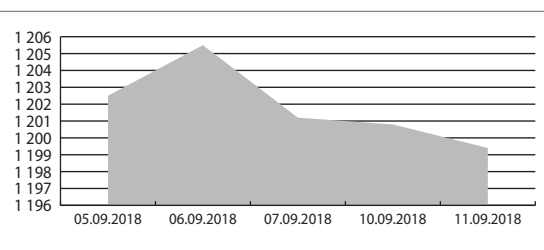
# ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (05.09 – 11.09)



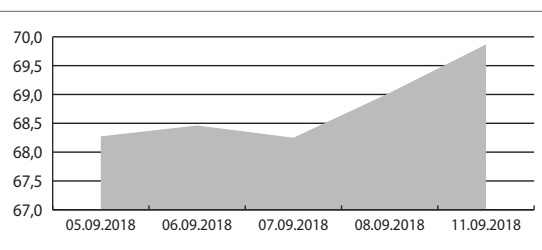
Нефть начинает новую неделю в плюсе при снижении числа буровых в США.

GOLD (05.09 – 11.09)



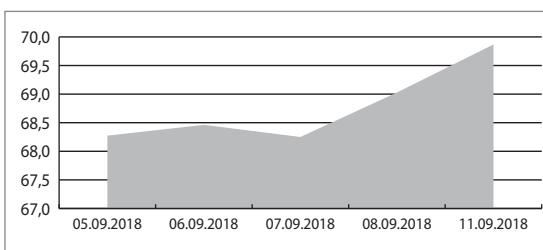
Цены на золото изменились незначительно из-за напряженности в торговых отношениях США и Китая.

USD/KZT (05.09 – 11.09)



Доллар растет на спекулятивных ожиданиях, игнорируя фундаментальные факторы, считают эксперты.

USD/Rub (05.09 – 11.09)



Рубль дешевеет на фоне валютного кризиса в развивающихся странах и санкций.

## ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

# Диагноз для доллара

**Петр ПУШКАРЕВ,**  
**шеф-аналитик ГК TeleTrade**

С точки зрения медицины раздвоение личности – особое состояние психики, при котором большой чувствует себя двумя или несколькими существами.

Ощущение, что этот диагноз можно бы поставить и доллару – если бы доллар был человеком (осознающей себя личностью), а вовсе не бездушной главной мировой валютой. Но ведь дорогим или дешевым доллар делают представления людей: частных инвесторов и трейдеров банков и хедж-фондов, правителей держав и руководства центробанков, высокопоставленных экспертов, что непрерывно высказывают о рыночной ситуации свои суждения... Рынок – это люди и их настроения, которые пытаются долларовой «агрегор». Курс доллара в каждой стране оказывается часто не отражением экономических реалий, а плодом представлений элит и рыночной толпы, послушно следующей за всем этим потоком финансовой информации. Сейчас, как никогда раньше, усредненные представления людей о долларах внутренне противоречивы. Это как будто два разных доллара.

**Один доллар дряхлеет против евро и фунта...**

Один доллар торгуется против евро и фунта – и, похоже,

уже прошел свой пик. Ставки в США продолжают поднимать, но в 2019 они закрутятся. Трамп громко требует от ФРС умерить пыл, выступает против «слишком сильного» доллара. Нет согласия в ФРС: на днях выступили ярые «ястребы» Каплан и Местер, теперь очередь «голубей» Бостика и Булларда. Довершат картину данные инфляции CPI из США плюс Драги из ЕЦБ. 13 сентября он может попытаться придержать и отложить рост евро – но, если что, рынок настроен выждать и купить евро с низов. В тот же день Банк Англии способен расшевелить фунт в любом направлении, но позитивные слухи, утечки с переговоров Британия – ЕС должны бы перевесить. 1,26 останется тогда окончательным минимумом года, а цены между 1,28 и 1,30 выглядят как неплохие ориентиры для покупки вдолгую.

**...пока другой считает с пути валюты БРИКС**

Если к валютам своей весовой категории доллар переоценен, то есть и другой доллар. Беспощадный к соперникам, он сметает с пути валюты развивающегося мира. Не пощадил турецкую лиру, аргентинский песо, давит всем весом теперь и на валюты БРИКС (о топ-10 самых пострадавших валют – на стр. 7).

В Бразилии курс к местному реалу был год назад 3,10, сегодня – 4,15. Индийская рупия обновляет исторические минимумы всех времен, и конца снижению, честно, не видно. Рэнд в ЮАР девальвирован с января более чем на 20%, но технически ему еще есть куда отступать.

Над Россией угроза санкций, но рубль перед лицом неопределенности судьбы еще прилично держится. Не безумие ли, что при нефти по \$80 доллар в рублях стоит, как он стоил при нефти по \$40. Рубль недооценен, в потенциале недооценен и тенге: при всех особенностях банковской реформы и оттоке капитала торговый баланс Казахстана неплохой, цены на сырьевой экспорт дорогие – но ничего из позитива рынок просто не готов принять во внимание. Толпа во главе с фондами с упорством маньяка проявляет только одну сторону «долларовой личности», напоминая мощный пылесос, способный только высасывать из наших стран деньги.

Капитал проводит веерные атаки на валюты то одной, то другой страны, выисывая слабые места. А дефицит доверия к тенге, к рублю, к рупии дает этому всасывающему в себя все «пылесосу» мощный источник подпитки. Когда сравниваешь графики всех атакованных за лето валют, возникает стойкое ощущение, что процесс этот не закончен,

а наоборот – давление доллара на национальные валюты будет продолжаться. И куда там устоять рублежу в 70 рублей в Москве или в 400 тенге в Астане, если куда более наполненному экономикой китайскому юаню все сложнее держать волшебный уровень сопротивления 7 юаней за \$1.

Продолжение атак на валюты Казахстана, России и так далее мы еще увидим до конца сентября – и вряд ли хоть одна из перечисленных валют сможет перейти в контрастную и переломить тенденцию. Доллар пока бесспорный лидер движений на «большом» Forex, если рассматривать расширенный список валют. Для продолжения такого тренда доллару даже не требуется поводов в экономическом календаре.

В США хороший цикл экономического роста, снижены налоги, но и после роста процентная ставка будет не больше 2,5% годовых: маловато для авторитета первой «личности» против валют Европы, но... пока достаточно, чтобы вторая «личность» доллара атаковала всех остальных. Две отдельные «личности» доллара существуют автономно и, что удивительно, могут жить параллельной жизнью в мыслях и действиях трейдеров. В подсознании «персонажи» соседствуют, а в сознании бывают по очереди. Сейчас осеннее обострение болезни.

## ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

# Зависимость от Трампа

**Оле ХАНСЕН, глава отдела стратегий Saxo Bank на товарно-сырьевом рынке**

Рынок сырьевых товаров продолжает обрушаться под давлением из-за неопределенности, связанной с торговой войной США с остальным миром, и сохраняющейся слабости на фондовых и валютных рынках развивающихся стран. Эти события привели к тому, что сырьевой индекс Bloomberg упал почти на 9% с момента его пика в начале июня, показав самое низкое недельное закрытие более чем за год.

Ожидаемое заявление Белого дома о том, что на Китай в скором времени обрушатся дополнительные тарифы на товары на сумму до \$200 млрд, еще больше повергло рынок в уныние на прошлой неделе, особенно после того, как в последнем торговом балансе за июль США оказались минусе на \$50 млрд, в то время как торговый дефицит с Китаем вырос до рекордной отметки \$36,8 млрд.

Промышленные металлы возглавили падение, несмотря на обещания Китая защитить свою экономику в случае решения США поднять тарифы. Ситуация в сельскохозяйственном секторе неоднозначна, поскольку сахар и кофе пытались прийти в себя после пробывания 10-летнего минимума. Продолжающийся торговый спор с Китаем и обильный урожай в

США не оказали влияния на соевые бобы, и их цена оставалась близкой к 10-летнему минимуму. Последствия засухи для цен на пшеницу нивелировались в условиях обильнейшего американского урожая и ослабления опасений относительно условий зимних посевов в США и Черноморском регионе.

### Драгметаллы

Цены на серебро и платину рухнули из-за опасений более низкой ликвидности и их привязанности к промышленным металлам. Серебро упало до \$14 за унцию, то есть до минимальной отметки по отношению к доллару за последние два с половиной года и до 23-летнего минимума по отношению к золоту, в то время как падение платины по отношению к золоту увеличилось до рекордной отметки в \$420 за унцию.

Золото показало признаки стабилизации на фоне того, что спекулянты сейчас держат рекордные короткие позиции, потеряв уверенность впервые с начала июня. Как уже упоминалось в последних обзорах, мы полагаем, что рынку необходимо большее движение, перед тем как играющие на понижение инвесторы начнут беспокоиться. Чтобы произошло устойчивое восстановление темпов роста цен на золото, необходимо одновременное ослабление американского фондового рынка и доллара.

После сильного отчета о занятости за август Комитет по операциям на открытом рынке ФРС продолжает двигаться по своему плану повышения процентных ставок еще два раза в этом году. Ближайшее повышение ожидается по результатам заседания 26 сентября. На фоне подобных событий или без них прорыв выше \$1220 за унцию повлечет за собой дополнительные покупки. Но будет ли этот прорыв достаточно сильным для ускорения закрытия позиций «медведей», еще предстоит увидеть.

### Нефть

Трехнедельное ралли закончилось на прошлой неделе, когда нефть марки Brent, несмотря на технический уровень покупок выше отметки \$78,50 за баррель, снова столкнулась с железным уровнем сопротивления перед отметкой \$80 за баррель. Вышедшие обзоры производства от Bloomberg и Platts показали, что страны ОПЕК до сих пор могли компенсировать начало замедления добычи нефти в Иране. С учетом того что большая часть проектов по увеличению добычи носила разовый характер, особенно в Ливии, прогноз говорит о том, что в ближайшее время общие показатели добычи ОПЕК снизятся по мере ускорения замедления темпов добычи в Иране. Исходя из этого и до тех пор, пока уверенные данные и ежемесячные

обзоры от ОПЕК и МЭА не покажут снижения спроса, риск повышения будет рассматриваться как направление, предлагающее наименьшее сопротивление. Рост цен на нефть из-за краткосрочного воздействия санкций США может создать в среднесрочной перспективе трудности для роста спроса. Это происходит на фоне проседания развивающихся рынков из-за роста цен на нефть и ослабления валют. В то время как нефть Brent торгуется значительно ниже среднего значения в \$110 за баррель, наблюдавшегося в период с 2011 по 2014 год, для некоторых ключевых стран – импортеров нефти цены в местных валютах воспринимаются на этом уровне или даже выше него.

Другим событием, которому следует уделить некоторое внимание, станет замедление спроса со стороны китайской программы закупок нефти для стратегических запасов (SPR). Замедление этого показателя будет иметь большое влияние на компенсацию возможного падения поставок нефти из Ирана. Такое развитие событий вместе с без того высокими рисками для общего спроса в 2019 году может заставить пересмотреть среднесрочную перспективу в отношении цен и в конечном итоге привести к возвращению цены на уровень \$70 за баррель. Поэтому мы полагаем, что рынок на данный момент будет оставаться в текущем ценовом канале.

## ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (05.09 – 11.09)

### KASE

рост	изм.	падение	изм.
Казателеком	2,02%	Автобенногаза	-8,06%
KAZ Minerals	0,41%	Сбербанк	-3,97%
Банк ЦентрКредит	0,38%	Казателеком	-2,44%
КазТрансОйл	0,15%	Банк БТБ	-2,37%
Кселл	0,00%	Народный банк	-2,02%
Банк Астана	0,00%	Акционерский завод металлоконструкций	-0,46%
Bank of America	0,01%	RU_RTKM	-0,94%
-	-	-	-
-	-	-	-

### NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Billingham Therapeutics Inc	53,29%	Ascort Capital	-37,00%
Amwood Pharma	32,59%	Adaptive Inc	-35,57%
Aptivx	24,37%	ATA	-35,14%
Acadornment	20,70%	Am Biotech	-28,10%
Audible	19,18%	Acorda	-26,37%
Aqua Minerals Inc	17,72%	American Software	-24,23%
Coastal	17,30%	Adaxion	-21,54%
China In-Drugs	15,94%	AGP A	-21,41%
Apollo Medical	14,91%	Amedica	-19,69%
Aplic Therp	14,81%	Cesco Therapeutics	-18,37%

### MCX

рост	изм. %	падение	изм. %
Metadon OAO	7,62%	PYCAAC	-6,67%
AK AIPOCA	4,84%	Интер PAO EOC OAO	-6,44%
ФосАгро	4,84%	Банк БТБ	-5,62%
PyroHeb	4,63%	Аэропорт	-5,54%
Темвель	3,30%	РубГордо	-5,26%
ННПТ OAO	3,20%	Сбербанк (руб.)	-5,26%
ННКО OAO	3,19%	Сбербанк	-4,62%
POC AIPO PAC	2,69%	Мехел	-3,43%
НОВАТЭК	2,60%	Струннегезас	-3,04%
МБуржо	2,41%	НПК ОВК	-2,94%

### Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Enel	6,27%	Boyer	-9,26%
Safraz	5,04%	ASML Holding	-6,70%
Inseco	3,55%	Schneider Electric	-4,76%
Indtrel	1,83%	ING Group	-3,38%
Volkswagen VZD	0,95%	Tatol	-3,24%
Daimler	0,55%	BBVA	-3,15%
Santofi	0,44%	Asheuser Blach Inbev	-3,03%
Allianz	0,13%	Freemius SE	-3,02%
Philips	-0,13%	Deutsche Bank	-2,66%
SocGen	-0,22%	Esalor International	-2,66%

### DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Commerzbank	2,10%	Boyer	-9,26%
RUE	1,94%	Infonow	-6,01%
Volkswagen VZD	0,95%	Covestro	-4,43%
Daimler	0,55%	ThyssenKrupp	-3,55%
Alzant	0,13%	Linde I	-3,30%
E.ON	-0,31%	Continental	-3,09%
SAP	-0,41%	Freemius SE	-3,02%
Deutsche Tel.	-0,69%	Deutsche Bank	-2,66%
Lufthansa	-0,71%	BASF	-2,45%
Freemius Medical	-0,83%	Heidelbergement	-2,40%

### BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
ELETROBRAS PVB M1	8,05%	Sales Fieldstone	-9,13%
ECORODVAG ON/MT	7,72%	WAVAREJO UNT P2	-6,83%
BSU WAREJO ON/MT	7,37%	ULTRAPAR ON/MT	-6,31%
Centrais Electricas	6,36%	FEBRVA ON/MT	-5,03%
Brasileiras SA	5,88%	Tem Participacoes SA	-2,70%
LUAS REPER ON/MT	5,06%	FLEURY ON/MT	-2,65%
BR MALLS PAR ON/MT	4,89%	ESTACO PART ON/MT	-2,40%
USCO ON/MT	4,83%	CELEO ON/MT	-2,29%
Braslepar SA	4,77%	COGAS ON/MT	-1,86%
BS SA Brasil Batao Balcao	4,64%	USMMIAS PVA M1	-1,75%

### БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	0,05%
Dow Jones	-0,37%
FTSE 100	-2,39%
NASDAQ	-2,07%
Nikkei 225	-0,19%
S&P 500	-0,68%
Euro Stoxx 50	-1,41%
Hong Seng	-4,90%
MCX	-0,02%
IBOVESPA	2,31%

### СЫРЬЕ

	изм. %
Light	0,09%
Natural Gas	0,32%
Алюминий	-0,50%
Медь	0,25%
Никель	0,16%
Олово	0,00%
Паладий	0,04%
Платина	-0,24%
Серебро	0,06%
Цинк	0,00%

### FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,04%
Eur/JPY	0,35%
Eur/Kzt	0,18%
Eur/Rub	-0,31%
Usd/Usd	0,01%
Usd/Chf	0,03%
Usd/JPY	0,33%
Usd/Kzt	0,13%
Usd/Rub	-0,32%

## ИНВЕСТИДЕЯ

# Монетизируя 3,2-миллиардный рынок мероприятий

21 сентября состоится IPO компании Eventbrite. Это сервис по созданию и управлению событиями. Компания планирует разместить 10 млн акций под тикером EV. Объем привлечения составит \$200 млн. Инвестиционная компания «Фридом Финанс» предлагает инвесторам возможность поучаствовать в данном размещении. Минимальная цена в период IPO – \$19, целевая цена – \$21.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– Eventbrite – это платформа по созданию и управлению событиями или мероприятиями. Она позволяет пользователям просматривать, создавать и продвигать

любые события. Имеется функция для организаторов – онлайн-продажа билетов на свои мероприятия, также есть функция предоставления бесплатных билетов, где Eventbrite не взимает плату.

Бизнес-модель компании заключается во взимании определенного процента с каждого платного мероприятия. В 2017 году через платформу Eventbrite было создано и проведено более 700 тыс. мероприятий, также было продано около 203 млн билетов в 170 странах мира. Платформа Eventbrite подходит под любые виды мероприятий вне зависимости от страны, размера и типа событий.

Компания получает доход за счет распространения платных билетов на мероприятия. Структура состоит из фиксированной платы и процента от цены каждого билета (от 1 до 2,5%). Небольшую часть от общей выручки (менее 5%)

компания получает за счет услуг, таких как продажа напитков на мероприятия, брендинг, а также за счет предоставления маркетинговых услуг.

В 2014 году компания оценивалась в \$1 млрд. Всего собрано более \$332,3 млн. Крупнейшим акционером Eventbrite является Tiger Global, которому принадлежит 21%, Sequoia Capital – 20%, а Hartzis – 17%.

С помощью сервиса Eventbrite можно создать настроенную веб-страницу событий, продавать билеты онлайн, собирать информацию о посетителях. Это помогает организаторам планировать мероприятия и управлять ими. Основные характеристики: веб-страницы мероприятий с логотипами, отправка бар-кодов билетов, оплата через интернет, продвижение мероприятия через социальные сети Facebook, Twitter, LinkedIn,



отправка приглашений, графики и данные в режиме реального времени (посещения, количество купленных билетов).

– Какую позицию занимает компания на рынке?

– По данным marketsandmarkets, Eventbrite считается одним из мировых лидеров рынка.

Чтобы получить более обширную рыночную позицию, компания Eventbrite приобретает своих конкурентов. За последние пять лет было куплено порядка девяти компаний.

Большая часть доходов компании обрабатывается через ее систему, но некоторые суммы проходят через сторонние системы, например PayPal. Также Square стал партнером по обработке платежей компании в Австралии, Канаде, Великобритании и США.

По данным сайта DataAnalys (анализ посещаемости похожих сайтов), Eventbrite занимает лидирующую позицию с 61,5%-ой долей рынка. Всего в списке присутствует 161 компания. Ближайший конкурент SignUpGenius занимает 5,9% рыночной доли.

Мировой рынок «живого взаимодействия с сайтами» быстро растущий и разнообразный. По прогнозам компании, рыночная возможность в 2018 году составляет 1,1 млрд платных билетов, в результате доход от продажи билетов может составить \$3,2 млрд.

– Каковы финансовые показатели компании?

– В первом полугодии выручка выросла на 61% г/г против 51% роста в 2017 году. Постепенно сокращается операционный убыток. Отрицательная операционная маржа сократилась с 26 до 11% за 2,5 года за счет уменьшения расходов на разработку продуктов, маркетинг и себестоимости.

Снижение коснулось таких статей, как себестоимость – с 42 до 41%, S&M – с 36 до 25% и разработка продуктов – с 17 до 14% от выручки.



# Максим Кононов: «Мы готовы представить правительству план развития ГМК»

В Казахстане в этом году впервые за много лет был проведен комплексный анализ горно-металлургической промышленности, определивший текущее состояние и тенденции развития отрасли, прогнозные данные и рекомендации на перспективу. Результаты всестороннего исследования нашли отражение в докладе горно-металлургического сектора Казахстана, презентованном в ходе прошедшего в июне текущего года в Астане Всемирного горного конгресса. О том, каким видят развитие отрасли международные эксперты, рассказал заместитель исполнительного директора Республиканской ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП) Максим Кононов.

## Дмитрий ПОКИДАЕВ

– Максим Сергеевич, кем и с какой целью разработан доклад ГМК и какие основные его выводы?

– Доклад разработан авторитетной международной компанией Wood Mackenzie Ltd, что обеспечило независимый, объективный взгляд на вопросы развития горно-металлургического комплекса республики. Подготовка документа была приурочена к проведению Всемирного горного конгресса для формирования комплексного представления о текущей ситуации и перспективах развития одного из базовых секторов казахстанской экономики. Целью было создание систематизированного материала, четко характеризующего положение дел в отечественном ГМК. В результате в документе, наряду с сегодняшним положением в отрасли, обозначены основные проблемы, определены приоритетные мероприятия для их решения и составлены долгосрочные прогнозы развития. Коротко говоря, эксперты отметили высокий инвестиционный потенциал горно-металлургического сектора страны, прогресс в реформировании отраслевого и налогового законодательства и в то же время необходимость внедрения гибкости в налогообложении и регулировании, а также в более активной цифровизации отрасли.

– Почему для подобного анализа международными экспертами был выбран именно ГМК? Понятно, что в Казахстане это – один из столбов экономики, но сохраняют ли он свою привлекательность для международных инвесторов?

– В докладе отмечено, что по итогам 2017 года на этот стратегический сектор экономики приходилось 28,4% общего объема промышленного производства. О значительном вкладе горно-металлургического сектора в развитие национальной экономики и его огромной социальной роли свидетельствует то, что в республике действует более 350 горнодобывающих и 270 металлургических компаний, в отрасли занято 198,5 тыс. человек. За прошлый год объем производства горнодобывающей промышленности составил 996 млрд тенге, металлургической промышленности – 3,3 трлн тенге.

Что касается причин интереса инвесторов, то, как полагают эксперты, спрос на ряд полезных ископаемых, перспективных геологическими запасами которых обладает Казахстан, будет расти. Поэтому горно-металлургический комплекс продолжит играть важную роль в диверсификации и росте экономики, а также в вопросах привлечения инвестиций, в том числе и иностранных.

– Какие выводы были сделаны в части наиболее перспективных полезных ископаемых для Казахстана?

– Авторы доклада подчеркивают, что Казахстан лидирует не только по запасам хрома, цинка, свинца, но и в мировых рейтингах производства таких полезных ископаемых, как хром, золото, цинк, алюминий, свинец и марганец; по некоторым из них республика входит в первую мировую десятку. Наибольшие же перспективы для дальнейшего наращивания объемов добычи и производства конечной продукции имеют проекты по добыче меди, цинка, золота, никеля и железной руды. Эти проекты в будущем могут внести существенный вклад в ВВП страны.

Эксперты сделали прогнозы до 2025 года по основным видам продукции, выпускаемой в ГМК Казахстана. Согласно их данным, в среднесрочной перспективе наибольшим потенциалом для роста цены обладает никель, второй востребованный в этом отношении металл – медь, и сдержанный рост цен ожидается на алюминий. В соответствии с состав-



ленным экспертами рейтингом металлов, которые имеются в Казахстане, установлено, что такие полезные ископаемые, как хром, медь, золото, железная руда, свинец и цинк имеют лучший потенциал для роста. А из тех, которые пока не добываются, но являются перспективными – это, безусловно, такие металлы, как никель, кобальт и олово. Их разработка имеет коммерческое и промышленное значение. К примеру, популярность никеля и кобальта расширяется с производством литиево-ионных аккумуляторов, спрос на олово увеличивается с ростом потребления электронных товаров в Китае.

Отдельное место в исследовании было уделено переработке техногенных минеральных образований – скоплениям отходов горнодобывающих, горно-перерабатывающих и энергетических производств, содержащих полезные компоненты. Техногенные образования имеют хороший потенциал для переработки. Самое главное – это позволит улучшить экологическую ситуацию в регионах, тем более что объемы накопившихся с 30-х годов прошлого века в хвостохранилищах и шлакоотвалах ТМО на сегодня достигают 11 млрд тонн.

– О том, что переработка ТМО в Казахстане могла бы стать отдельным бизнесом, говорится давно, однако в этой отрасли существует целый ряд системных проблем...

– Да, именно так: отмечая большой потенциал для переработки техногенных минеральных образований, эксперты высказали мнение о том, что инвесторам необходимы дополнительные стимулы. Они должны касаться как экологического, так и налогового законодательства: согласно действующему законодательству, ТМО облагаются полными ставками налога на добычу полезных ископаемых, с ТМО взимается плата за повторное размещение при осуществлении переработки, что, безусловно, по мнению экспертов, снижает потенциал для полноценного вовлечения ТМО в переработку. В связи с этим необходимо внести поправки в действующие Экологический и Налоговый кодексы, которые позволили бы классифицировать ТМО как вторичное сырье, поскольку наличие серьезная коллизия: не может одна и та же база рассматриваться и как отходы, и как недра. Техногенным образованиям вообще следует отвести отдельную главу в Экологическом кодексе, это позволило бы как-то систематизировать подход и различия, которые имеются в налоговом и отраслевом законодательстве. Нужно ввести понижающие ставки налога на добычу полезных ископаемых на ТМО, поскольку их переработка – это совершенно другая экономика, чем при переработке руды или концентратов.

Ну и, наконец, надо освободить предприятия от платы за повторное размещение ТМО, потому что здесь нет абсолютно никакой логики: за одну и ту же базу взимаются платежи бесконечное количество раз. Учитывая, что ТМО у нас могут быть признаны отходом, в соответствии с законодательством необходимо будет

**М. Кононов: «Потенциальные инвесторы должны получить полную и объективную информацию, которая поможет им принять выверенное решение о перспективах работы на отечественном рынке».**

Фото: Жанна МАНАНБАЕВА

Главной сферой, требующей усовершенствования, является цифровизация производственных процессов. Здесь достигнут определенный прогресс, но есть ряд направлений, где экспертами отмечен потенциал для внедрения современных технологий, в частности в процессы планирования горных работ, в сферу технического обслуживания

В качестве одного из недостатков налоговой системы, с точки зрения инвесторов, было отмечено отсутствие возможности распространения налоговых льгот на деятельность, связанную с недропользованием

определять уровень их опасности. В этом случае есть риск увеличения ставок в десятки раз. Потому что для размещения ТМО у нас одни ставки, а для размещения отходов с уровнем опасности совершенно другие. То есть здесь этот риск однозначно присутствует. Поэтому компаниям сложно брать за переработку техногенных образований.

– К каким выводам пришли эксперты по вопросу соответствия в технической оснащенности и в организации работы отечественных горнодобывающих компаний подобным зарубежным предприятиям?

– Специалисты проанализировали деятельность ведущих компаний отрасли, при этом уделив наиболее пристальное внимание крупнейшим предприятиям ГМК – ERG, «АрселорМиттал Темиртау», KAZ Minerals, «Казцинк» и «Каззахмыс». И пришли к заключению, что экологические и технические показатели деятельности крупнейших горнодобывающих предприятий Казахстана выше среднемирового уровня. Однако главной сферой, требующей усовершенствования, является цифровизация производственных процессов. Здесь, безусловно, достигнут определенный прогресс, но есть ряд сфер, где экспертами отмечен потенциал для улучшения и внедрения современных технологий, в частности в процессы планирования горных работ, в сферу технического обслуживания оборудования.

– Вы сказали, что экологические показатели казахстанского ГМК выше среднемирового уровня – неужели здесь не было совсем никаких замечаний?

– Были, причем они были выработаны по итогам анализа законодательства. Эти рекомендации касаются тех сфер, в которых не самая лучшая, с точки зрения инвесторов, ситуация, и одна из основных таких сфер – экология. Экспертами отмечена важность внедрения в Казахстане передовой мировой практики использования «зеленых» технологий. При этом они рекомендовали совершенствовать систему экологического мониторинга и экологических сборов, которые, по их мнению, должны быть направлены в первую очередь на содействие природопользователю в восстановлении соответствия нормам, то есть прежде всего должны устраняться загрязнения на источниках, а не их последствия.

Также зарубежные эксперты считают целесообразным использовать вместо существующего в настоящее время в Казахстане косвенного метода оценки ущерба окружающей среде прямой метод, построенный на основе измеримых показателей степени причиненного ущерба. Помимо этого, изучив экологическое законодательство и экологическую ситуацию в Казахстане, эксперты пришли к выводу, что необходимо стимулировать производство газовой генерации электроэнергии.

На сегодня в Казахстане ощущается дефицит регулирующих мощно-

стей. Поэтому правительству Казахстана было предложено создать соответствующие условия и гарантии для инвесторов, скажем, принять гарантированные среднесрочные тарифы на газ, чтобы компании ГМК при необходимости могли перейти на газ, построив собственные газовые электростанции.

– Взаимоотношения отрасли с фискальными органами вызвали вопросы у представителей Wood Mackenzie?

– В качестве одного из недостатков налоговой системы, с точки зрения инвесторов, было отмечено отсутствие возможности распространения налоговых льгот на деятельность, связанную с недропользованием. Были даны рекомендации по переходу от действующего на сегодня налога на добычу полезных ископаемых к роялти, поскольку, по мнению консультантов, это позволит упростить налоговое администрирование и внедрить более экономически обоснованные механизмы налогообложения. Действующая система взимания налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ), с точки зрения экспертов, является неоднозначной и создает для инвесторов определенные риски, поскольку НДПИ не учитывает типы месторождений, глубину залегания полезных ископаемых, степень выработки месторождений, качество руды и способы извлечения металла, сложность руд и т. д. Иными словами, единые ставки налога, которые взимаются за факт добычи, не учитывают все эти факторы и тем самым создают неопределенность для инвесторов.

Также, по мнению экспертов, правила трансфертного ценообразования должны позволять применение периода ценообразования и фиксации цен в рамках, предусмотренных торговыми контрактами сторон сделок. В нормативно-правовой базе должна быть четко описана методика расчета скидок от публикуемых индексов. Правила применения скидок, периода ценообразования и фиксации цен не должны отличаться от правил, применяемых между независимыми (третьими) сторонами. Другими словами, консультанты предложили приблизить законодательную практику республики в сфере трансфертного ценообразования к стандартам, применяемым в странах ОЭСР.

По местному содержанию были сделаны выводы о том, что действующая система контроля закупок недропользователей снижает конкурентоспособность, усиливает бюрократию и увеличивает накладные административные расходы предприятий. Было предложено в качестве рекомендации реализовать более гибкую политику, которая повысит эффективность деятельности средних и малых предприятий, и отказаться от государственного регулирования в сфере закупок недропользователей твердых полезных ископаемых.

– Если подытожить выводы экспертов, то какие основные плюсы и минусы отрасли в Казахстане они видят?

## Максим КОНОНОВ,

заместитель исполнительного директора ОЮЛ «Республиканская ассоциация горнодобывающих и горно-металлургических предприятий» (АГМП).

Образование: в 2006 году поступил на факультет экономики Университета им. Сулеймана Демиреля (г. Алматы), с отличием окончил его в 2010 году по специальности «экономика».

Опыт работы:

февраль – июнь 2010 года – младший консультант Stratega WCM Ltd

июнь 2010-го – ноябрь 2012 года – эксперт департамента аналитики АГМП

ноябрь 2012-го – декабрь 2013 года – директор департамента аналитики АГМП

январь 2014-го – настоящее время – заместитель исполнительного директора АГМП, вице-президент РОЮЛ «Союз товаропроизводителей и экспортеров Казахстана»

В ассоциации курирует вопросы транспортного обеспечения предприятий ГМК, вопросы налогообложения, внешнеэкономической деятельности, международного сотрудничества, стратегического планирования и развития.

– К одному из ключевых положительных факторов, сказывающихся на инвестиционной привлекательности, эксперты отнесли высокое качество нормативно-правовой базы Казахстана. Такое заключение они сделали, проведя анализ последних изменений в законодательстве республики – недавно принятых Кодекса о недрах и Налогового кодекса.

Кроме того, эксперты составили индексы инвестиционного риска для основных стран – лидеров ГМК. Казахстан в этом рейтинге опередил такие страны, как Монголия, Китай, Бразилия, Россия. А лидерами выступили Канада, Австралия и Чили. Таким образом, усилие Казахстана в сфере улучшения инвестиционной привлекательности дают свои плоды. Страна занимает более высокую позицию, чем некоторые ее региональные партнеры.

В то же время к ключевым недостаткам, негативно влияющим на инвестиционную привлекательность ГМК Казахстана, отнесены: институциональная прозрачность, доступ к финансированию, экологическое регулирование, исполнение законодательства и производительность труда.

– Будут ли приниматься во внимание эти выводы экспертов в практической деятельности?

– Учитывая значимость всех наработок и рекомендаций, изложенных в докладе, для повышения инвестиционного потенциала отрасли АГМП считает необходимым вынести обсуждение этого документа на уровень правительства.

Необходимо понимать, что данная мера может послужить своеобразным практическим руководством к действию для крупных международных предприятий и юниорских компаний, задумывающихся о вхождении на рынок Казахстана. Потенциальные инвесторы могут получить из этой исследовательской работы полную и объективную информацию, которая поможет им принять выверенное решение о перспективах работы на отечественном рынке. В целом он позволит оценивать горно-металлургический сектор страны всем заинтересованным сторонам – компаниям, инвесторам, госорганам и общественности. Поэтому есть планы осуществлять подготовку доклада ГМК Республики Казахстан на системной основе.

Напомним, документ был презентован на Всемирном горном конгрессе, участником которого проявили к нему большой интерес и оставили положительные отзывы, особо отметив прогресс Казахстана в реформировании отраслевого и налогового законодательства и улучшении инвестиционного климата в горно-металлургическом секторе. Они признали, что законодательные трансформации делают Казахстан более открытым и прозрачным для мирового сообщества, позволяют нашей стране значительно продвинуться в вопросах внедрения международных стандартов. Так что регулярная подготовка подобных документов будет только способствовать привлечению в страну новых инвесторов.



## ТЕНДЕНЦИИ

## Какие франшизы можно купить в Казахстане?

## Плюсы и минусы франчайзинга как формы бизнеса

Собственный бизнес – это всегда риск. Бизнесмен рискует сбережениями, имуществом, судьбами других людей, своей репутацией. Естественно, это многих отпугивает. Франшиза может стать выгодной альтернативой бизнесу с нуля. Каковы преимущества франчайзинга и что сегодня отечественный рынок может предложить бизнесмену, разбирается Kursiv Research.

Айгуль ИБРАЕВА

Франчайзинг – это способ развития и организации бизнеса, при котором одна компания передает другой временное право на работу под своим брендом, а также «ноу-хау», все секреты производства и проверенную систему организации бизнеса, рассказывает журналист портала БИБОСС.

Перед тем, как вывести франшизу на рынок, франчайзер, то есть владелец франшизы, должен в первую очередь «довести до ума» свою бизнес-систему и просчитать эффективность бизнеса. Накопленный опыт, большой объем успешных кейсов и проработанные бизнес-процессы составляют основу франчайзингового пакета.

Таким образом, франшиза представляет собой полную бизнес-систему, которую франчайзер предоставляет франчайзи. Покупатель франшизы застрахован от многих ошибок, совершаемых начинающими предпринимателями, имеет возможность обратиться за помощью и поддержкой. Важная составляющая франчайзингового пакета – узнаваемый бренд, товарный знак, передающийся франчайзи по лицензионному договору или договору коммерческой концессии.



«Франшиза в нашем понимании – это прежде всего опыт ее владельца, – рассказывает руководитель компании Vopran-SHG Ильнур Ахмеров. – Причем опыт не обязательно всегда маркетинговый, как считают многие. Например, в IT-франшизах дилер получает готовую техническую сторону (мобильное приложение, личный кабинет, биллинг и прочее), в которую было вложено несколько сот тысяч долларов и несколько лет работы. Дилеру все это обходится в \$2–3 тыс., более того, техподдержка остается за франчайзером, задача франчайзи только привлекать клиентов в своем городе».

Запустить все это с нуля, по словам эксперта, сложно, а порой и неоправданно дорого. При этом, купив франшизу, человек получает постоянную поддержку в лице управляющей ком-

пани (франчайзера), некоего наставника и советника, который напрямую заинтересован в его успешности.

Конечно, франшиза – это не «волшебная пилюля», которая позволит зарабатывать, ничего не делая.

Фото: Shutterstock.com/polymanu

пани (франчайзера), некоего наставника и советника, который напрямую заинтересован в его успешности.

Конечно, франшиза – это не «волшебная пилюля», которая позволит зарабатывать, ничего не делая. Но с ней можно быть уверенным, что вы столкнетесь с куда меньшим числом проблем, чем предприниматели, начинающие свой бизнес самостоятельно, уверены эксперты.

## Преимущества франчайзинга

Первое преимущество франшизы перед традиционным бизнесом – уникальность, говорит Ильнур Ахмеров. Конкуренция в сфере франчайзинга огромна, поэтому каждая компания вынуждена давать что-то большее, чем свой опыт.

«За годы работы в этой сфере мы поняли, что успехом будет пользоваться тот проект, который не похож на остальные. К примеру, если в городе много точек по продаже мороженого, то запускать этот бизнес довольно рискованно. Нужна своя фишка», – отмечает эксперт. Исключения составляют франшизы от производителя. Здесь клиент приобретает не только бренд, опыт, но и, главное, товар, при этом по самой низкой закупочной цене. Впрочем, и в этом случае нужно анализировать рынок. Например, сегмент взрослой одежды перенасыщен, поэтому известные бренды вкладывают миллионы в раскрутку своего имени, а франшизу зачастую не продают или продают с очень высокими требованиями. В сегменте же детской одежды и игрушек жесткого следования знаменитым брендам нет. Родители зачастую выбирают наилучший товар по соотношению цены и качества.

Прежде чем открыть собственный бизнес, начинающий предприниматель должен решить множество вопросов, в числе которых закупка товаров, дизайн, продвижение и т. д. Покупка франшизы существенно сокращает этот список. Большую часть задач франчайзер берет на себя, а по оставшимся – оказывает консультационную помощь, рассказывают специалисты портала БИБОСС.

Кроме того, франшиза подразумевает постоянную текущую поддержку от управляющей компании. Это содействие в рекламе, регулярное обучение, консультации по ведению бизнеса, контроль за финансовой эффективностью, а зачастую и лидогенерация.

Остается только вопрос, как выбрать хорошую франшизу?

## Какие могут быть минусы?

По словам специалистов портала БИБОСС, самый большой риск – покупка некачественной франшизы или «псевдофраншизы». К ним можно отнести три вида бизнеса.

Первый – некоторые товарные франшизы, имеющие своей целью не развитие бренда, а сбыт продукции. В ответ на заявку на покупку франшизы в первую очередь прилетает оптовое предложение с выгодными ценами. Все остальное – на ваше усмотрение. Никто не планирует вас обучать, мотивировать к успеху или поддерживать. Ваша задача – продать, а как вы это будете делать – ваша собственная забота.

Второй – сетевой маркетинг, маскирующийся под франшизу. Есть производитель, а вам не нужны ни офис, ни вывеска, ни сотрудники. Собрали заказы, отправили производителю, получили процент. Естественно, ни о какой всеобъемлющей поддержке здесь речи не идет. Максимум, что вас ждет – 15 файлов, якобы обучающих продажам, и мотивирующий онлайн-тренинг.

Третий – франшизы, подключающие своих партнеров к высокотехнологичной IT-системе, которая действительно очень полезна. И на этом все. Такой бизнес практически невозможно открыть с нуля, для работы требуется уже действующее предприятие в этой сфере. По сути – это продажа IT-системы и ее дальнейшее абонентское обслуживание.

«За семь лет работы с франшизами со случаями откровенного обмана я не сталкивался», – отмечает Ильнур Ахмеров. – Не было такого, чтобы забрали деньги по предоплате и потом предоставили какие-то фиктивные разработки, макеты, а тем более пропали. Здесь все-таки речь идет не о спонтанных и эмоциональных покупках – люди перед приобретением франшизы всегда тщательно проверяют отзывы, реквизиты компании и т. д.»

Но, по словам эксперта, бдительность все равно следует соблюдать – необходимо проверить учредительные документы франчайзера, наличие штрафов и массовых регистраций. При этом на рынке сейчас много предложений франчайзинга сомнительного качества с точки зрения самой бизнес-модели. Некоторые люди открывают бизнес не для того, чтобы зарабатывать непосредственно на нем, а чтобы развиваться по франчайзингу и за счет этого получать прибыль. Вот здесь следует быть осторожными. Если человек создает франшизу только для того, чтобы заработать на стартовых пакетах, и сам ее на прибыль в своем городе не вывел, то лучше обойти такой бизнес стороной.

Франшиза – это не золотая жила. Недостаточно купить стартовый пакет и больше ничего не делать, отмечает эксперт. Если человек готов стать предпринимателем с помощью франшизы, то нужно быть готовым нести ответственность и понимать все риски – пусть и не в такой мере, как при обычном бизнесе «с нуля». Не стоит воспринимать франшизу как инвестицию с высокой окупаемостью. Управляющая компания не будет вместо вас запускать и контролировать рекламную кампанию в вашем городе. Поговорка «Если хочешь помочь голодному, дай ему не рыбу, а удочку», весьма верно описывает механику взаимодействия.

## Франчайзинг в мире

Самая первая франшиза в мире была продана основателем американской корпорации Singer Sewing machine company Айзеком Зингером еще в 1851 году. С тех пор, по данным IHS Markit Econometrics, количество предприятий на основе франчайзинга в США выросло до 745,29 тыс. Сейчас там работают около 8 млн человек, а совокупный объем производства в 2017 году достиг \$757,2 млрд.

Не удивительно, что девять из 10 самых успешных франшиз мира родом из Соединенных Штатов. 40 из 100 лучших франшиз мира – это предприятия общественного питания, 12 – представляют автомобильную промышленность и семь – клининговые компании. Также в составе самых распространенных франшиз мира продовольственные магазины, фитнес-центры и гостиницы.

Возглавляет ТОП-100 мировых франшиз, по версии Franchise Direct, крупнейшая глобальная сеть быстрого питания McDonald's. На текущий момент количество точек сети достигло 37,24 тыс. единиц. Объем инвестиций для открытия одного ресторана McDonald's вместе с расходами на франшизу составил от \$433 тыс. до \$2,23 млн.

На второй позиции рейтинга разместилась международная сеть ресторанов общественного питания KFC. Сейчас по всему миру работают 20,83 тыс. ресторанов сети, в том числе 42 в Казахстане. Расходы на открытие одного ресторана по франшизе – от \$1,44 до \$2,77 млн.

Замыкает тройку лидеров также предприятие, занимающееся фаст-фудом, – Burger King. Стоимость франшизы сети варьируется от \$15 до \$50 тыс. Инвестиции на запуск одной точки, по расчетам Franchise Direct, составят от \$323,1 тыс. до \$3,08 млн. В десятку рейтинга, кроме вышеназванных, вошли представители общественного питания – пиццерия Pizza Hut, кофейни Dunkin' Donuts и сеть быстрого питания Subway.

Самой распространенной франшизой в мире стала сеть продуктовых магазинов 7-Eleven, которая имеет 62,1 тыс. точек по всему миру. В первой десятке самых успешных франшиз единственная, имеющая не американское происхождение, британская сеть гостиниц InterContinental Hotels and Resorts. В Казахстане сеть представлена брендами InterContinental, Holiday Inn и Holiday Inn Express. А самой затратной франшизой в ТОП-10 стала сеть гостиниц Marriott International. Чтобы открыть одну гостиницу данной сети, понадобится вложить от \$67,35 млн до \$105,31 млн.

## Франчайзинг в Казахстане

История франчайзинга в Казахстане началась с появлением завода Coca-Cola, открытого по лицензии турецкого лицензиара одноименной торговой марки в 1994 году. С тех пор рынок франчайзинга в Казахстане развивается довольно динамично.

«С одной стороны, оборот франчайзинга не достигает 0,2% от ВВП страны, хотя в развитых странах этот показатель доходит до 8%, – отмечает президент Казахстанской ассоциации франчайзинга Бекнур Кисиков. – Но, с другой стороны, если сравнить со странами Центральной Азии, то Казахстан является лидером по развитию франчайзинга».

Общий оборот отечественного франчайзингового рынка, с учетом оборотов крупных сетей, на сегодня составляет от 100 до 173 млрд тенге.

«Был период, когда оборот франчайзинга достигал до \$2 млрд, но это было при старых курсах доллара. Сегодня в целом оборот снизился. Это произошло за счет иностранных франшиз, однако оборот казахстанских – стал увеличиваться. То есть тенденция скорей благоприятная, нежели негативная», – указывает Бекнур Кисиков.

Конечно, по словам эксперта, постоянная девальвация, плавающий курс, в целом кризис и политическая обстановка в соседних странах оказывают существенное влияние на сферу франчайзинга. Кроме того, на рынке

иногда появляются и откровенно неэтичные франшизы, которые, пользуясь несовершенством закона и слабой информированностью населения о франчайзинге, начинают создавать проекты только для продажи. А в основе франчайзинга – долгосрочное сотрудничество и ответственность за партнерскую сеть.

«В целом, можно сказать, что рынок хоть и снизился в денежном эквиваленте, но качественно изменился: выросло количество малых франшиз, увеличилась доля отечественных франшиз, появилось больше вариантов, повысилась информированность, – говорит эксперт. – Франчайзинговый сектор достаточно динамичен и очень адаптивен, и в любом случае он будет меняться только в сторону увеличения».

Законодательная сторона франчайзинга в Казахстане также проработана – с 2002 года в стране действует закон о франчайзинге. Франшиза в РК оформляется в виде договора коммерческой концессии, который нужно регистрировать в госорганах, рассказывает Ильнур Ахмеров. Однако это долго, дорого и непрактично (например, в одностороннем порядке такой договор покупатель франшизы расторгнуть не сможет). Однако сейчас все больше франшиз заключается стандартным, так называемым «дилерским», договором. В нем также прописаны все обязательства франчайзера по передаче товаров, услуг и помощи в запуске проекта, дальнейшем сопровождении, передаче названия. Однако заключить такой договор можно за один день и даже дистанционно, ст. 152 ГК РК позволяет это делать.

## Предложение на рынке

В нашей стране, по данным Казахстанской ассоциации франчайзинга KazFranch, действует от 150 до 300 франчайзинговых систем, из которых доля отечественных франшиз не превышает 20%. Казахстанские франшизы уже стали выходить на экспорт. Из наиболее активных и успешных доморощенных франшиз KazFranch отмечает бренд «Айкуне», который развивается не только в Казахстане, но и в России, а также в других странах. Из наиболее распространенных эксперты выделяют Serebroff, Red Dragon и другие.

Отечественные предприниматели выступают на рынке не только как покупатели франшизы, но все больше и как франчайзеры. «Мы, как молодой казахстанский бренд в средней и ниже средней ценовой категории, конкурировали с крупными брендами одежды. Чтобы уменьшить себестоимость продукции, необходимо было работать напрямую с заводами, поставщиками тканей, фурнитуры. А они в свою очередь требовали закупать большими объемами. Вот основная причина стремительного развития нашего бизнеса по франчайзингу», – рассказывает генеральный директор SA Sabyrhanayrın Рустем Ермакбай.

По словам предпринимателя, для франчайзера также есть много плюсов в продаже франшизы, в том числе: достаточно быстрое расширение бизнеса в разных городах при небольших затратах; минимум рисков – ведением и развитием бизнеса занимается франчайзи и риски он берет на себя; большая узнаваемость бренда – чем больше открыто магазинов, тем больше людей узнают о существовании бренда, это делает его популярным; доход от продажи – франшиза передается не бесплатно, компания-владелец получает от этого прибыль.

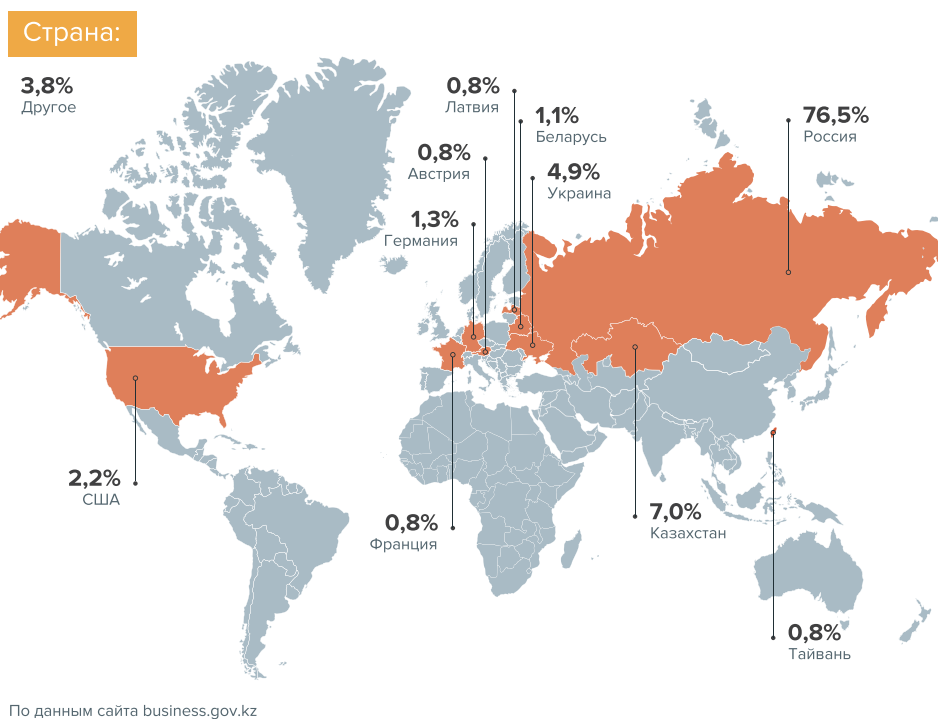
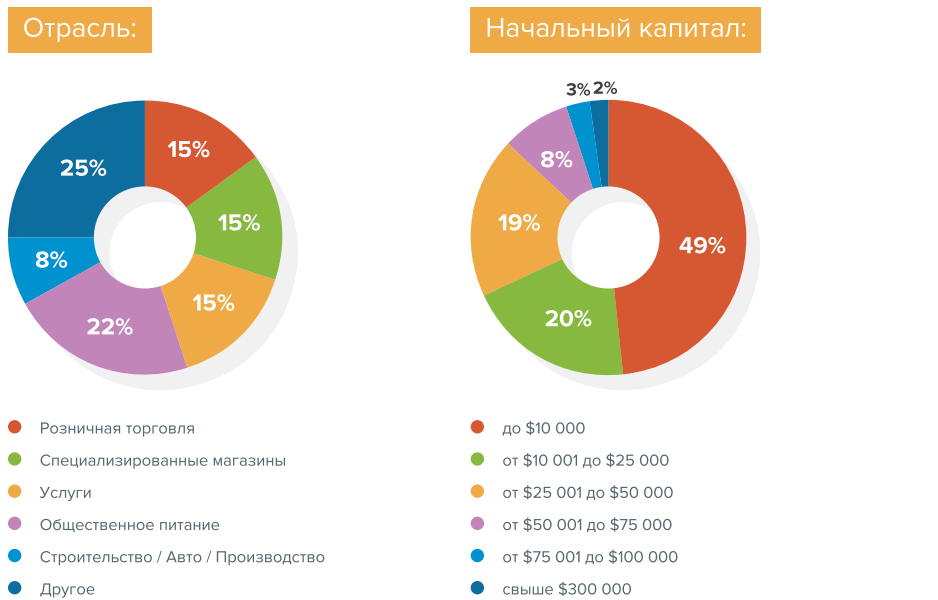
По словам Ильнура Ахмеров, на рынке есть предложения от \$600. Причем это конечная сумма, куда уже входит готовый сайт, товар от производителя, постоянная поддержка и опыт франчайзера. Но нужно понимать, что такие бизнесы априори не могут приносить больше \$1–2 тыс. чистой прибыли в месяц. Однако они могут стать хорошим подспорьем для постижения основных азов предпринимательства, наработки так необходимого поначалу опыта и начального капитала для дальнейшего развития. Бизнесы с большим потенциалом прибыли (от \$7–10 тыс. в месяц), как правило, требуют не меньше \$40–50 тыс. начальных вложений.

По словам эксперта, наиболее популярны в Казахстане производственные франшизы и все, что связано с детьми. Каждый родитель хочет вкладываться в образование своего ребенка, рождаемость в стране высокая, а инвестиции в такой бизнес довольно низкие (от \$3 тыс.).

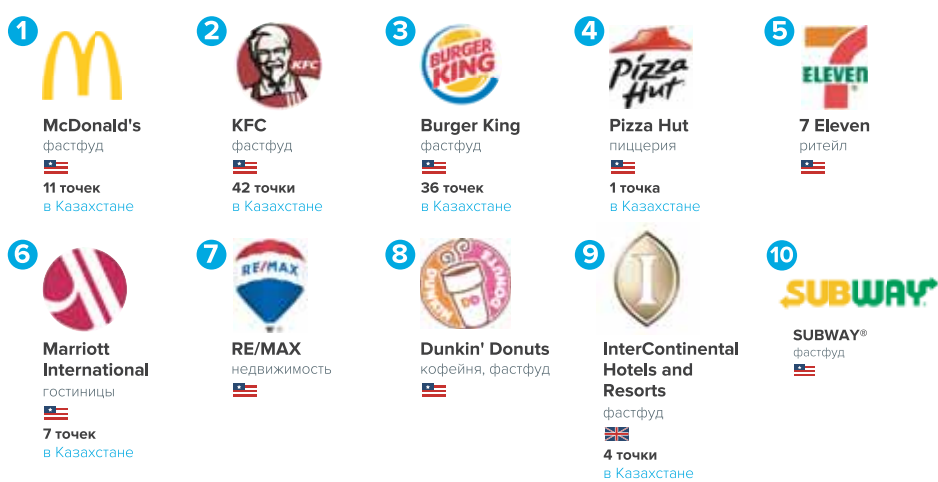
Так, по данным единого государственного бизнес-портала для предпринимателей «Территория бизнеса», 30% предложенных на рынке франшиз представляют специализированные магазины и бизнес по розничной торговле. 22% франшиз – это проекты общественного питания, 15% – услуги и 8% – производственные и автофраншизы. Почти половина всех представленных на портале франшиз требуют менее \$10 тыс. инвестиций, 20% – от \$10 до \$25 тыс., почти столько – от \$25 до \$50 тыс., и лишь для открытия бизнеса по 2% франшиз потребуются более \$300 тыс. вложений. В основном, представленные на рынке Казахстана недорогие франшизы сегодня из России, далее идут отечественные франшизы, проекты из Украины, США и Германии.

## Франчайзинг в Казахстане

## Предложение на рынке франчайзинга РК:



## ТОП-10 мировых франчайзинговых брендов в мире в 2018 году



Источник: Franchise Direct



**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
НУЖЕН ЛИ ЕАЭС  
ЕДИНЫЙ РУБЛЬ?

09

**ИНДУСТРИЯ:**  
ПЛАТНЫЕ ДОРОГИ  
СРЫВАЮТСЯ С КРЮЧКА

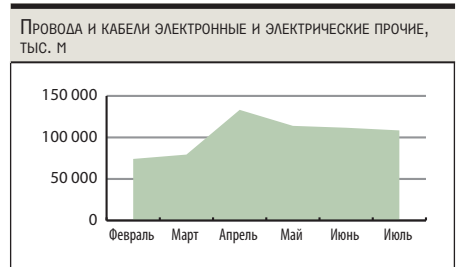
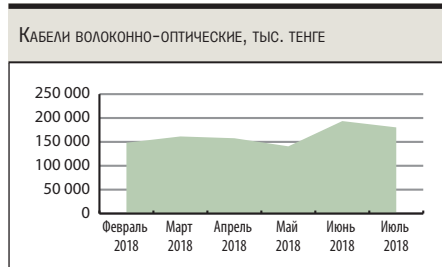
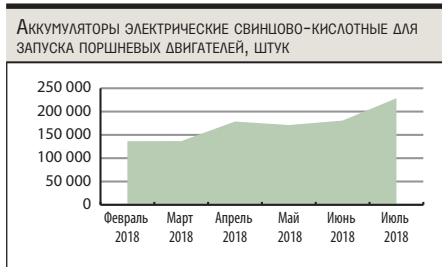
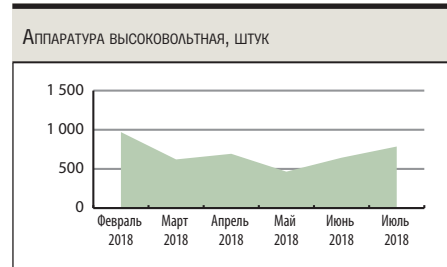
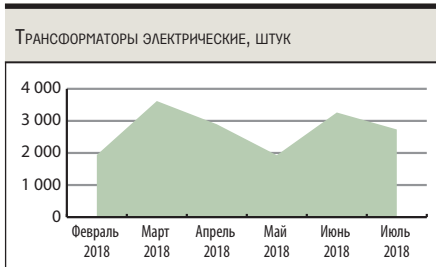
10

**АКЦЕНТ:**  
МОН ГОТОВО  
К КРАЙНИМ МЕРАМ

11

**КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:**  
ЕСТЬ ПРОБЛЕМЫ?  
ВЫЗЫВАЙТЕ ТАКСИ!

12



## Ледяная стабильность

Почему рынок кондиционеров из стихийного превратился в предсказуемый?

Казахстанский и российский рынки кондиционеров очень похожи как по наполнению, так и по поведению потребителей. На какие сегменты он разделится сейчас, какие тенденции можно наблюдать, и как исторически складывались тренды, рассказал директор маркетингового агентства Litvinchuk Георгий Литвинчук.

Анна ШАПОВАЛОВА

Основной тренд рынка кондиционеров – отрасль стала более прогнозируемой и стабильной. Такой ситуации, какая складывалась в 2005 году, когда при повышении летом температуры воздуха свыше 35 градусов начинался шквал звонков и заявок, в последние три-четыре года уже не наблюдается. Погода влияет только на пока еще слабо прогнозируемую замену отработавшего оборудования во вторичном жилье, и это применимо лишь к регионам с прохладным климатом.

### Сегментирование рынка

Условно рынок кондиционеров можно разделить на четыре крупных сегмента.

**Корпоративные заказчики.** Этот сегмент рынка, что в РФ, что в РК, стабилизировался одним из первых, уже порядка 10 лет назад. Объемы продаж 2007–2008 годов очень похожи на сегодняшний. В основном, представлены промышленными сплитами (в 95%), которые покупали в большинстве – магазины, офисы, кафе и рестораны. Так произошло потому, что в офисах и магазинах кондиционеры появились в середине 90-х, тогда как массовое распространение их в квартирах началось только с 2005 года. Последнее десятилетие рынок стабилен потому, что офисов класса «А» появляется немного, часть новых помещений изначально снабжена центральными системами



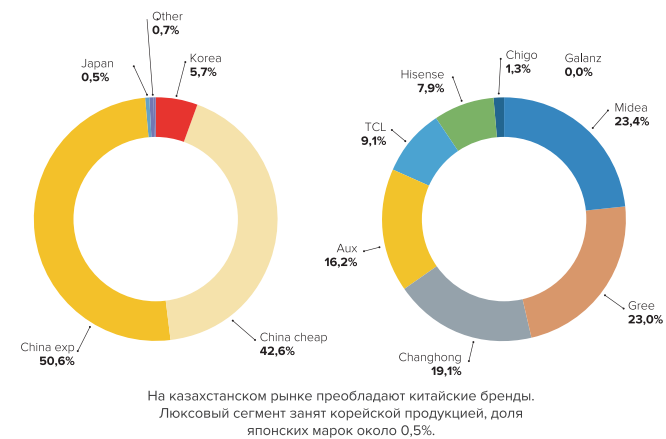
Лидирующую позицию на казахстанском и российском рынках кондиционеров занимает Китай. Фото: Shutterstock.com/NavinTar

воздушной вентиляции и охлаждения. Зачастую, в этом сегменте продажи идут во время смены собственника, перепрофилирования заведения, капитального ремонта, к завершению которого и приурочена замена оборудования. Объем рынка не такой большой, до \$40 млн в год. Всплески дают только масштабное строительство, сравнимое с «ЭКСПО», когда рынок вырос сразу на 44%. Если такого объекта нет, средний уровень рынка кондиционеров Казахстана \$20–25 млн.

**Жилье в новостройках.** Очень стабильный и уверенно растущий сегмент, мало зависящий от изменения погоды – если в регионе стабильно тепло, то при ремонте человек изначально планирует установку кондиционера. В России в зависимости от региона есть определенный процент квартир, которые кондиционируются, и это происходит в течение трех лет после сдачи в экс-

плуатацию. Хороший ремонт длится от полугода до года, а установка кондиционера приурочена к окончанию отделочных работ. Летом количество

### Структура рынка сплитов



На казахстанском рынке преобладают китайские бренды. Люксовый сегмент занят корейской продукцией, доля японских марок около 0,5%.

ремонт несколько выше, но этого недостаточного для резких скачков рынка. В целом, ремонты ведутся весь год, и сплиты, соответственно, устанавливаются также – круглый год. В зависимости от региона и погодных условий, количество кондиционеров на 100 квартир примерно таково: в Москве – 35–40 штук, Самаре – 25, Ростове-на-Дону – около 100, Краснодаре – 140, в Сочи – может доходить до 200. В Алматы в среднем цифра – 90–100 блоков на сотню квартир, но тут еще наблюдается большая зависимость от района – например, в новостройке в нижней части города 40–50 блоков, тогда как в доме в престижном районе – 150 и больше. Стабильность объемов продаж обеспечена еще и консервативностью рынка строительства нового жилья, обычно изменения в объемах строительства в пределах 5–10%.

**Жилье во вторичке** (дома старше трех лет). У нас осталось множество домов, не кондиционированных вообще. Сплиты в них начали появляться в середине двухтысячных, когда рост доходов позволил населению «старых» жилых районов начать обзаводиться кондиционерами. Этот вид бытового прибора в те годы был неким определением повышенного социального статуса. В 2013–2014 году обвалился курс рубля и тенге к доллару, и зарплаты, выраженные в твердой валюте, снизились почти в два раза, уровень жизни на 20–30% просел, и при этом круг тех, кто может купить кондиционер, сильно сократился.

Во «вторичке» кондиционеров появляется относительно немного, и основная их часть устанавливается в момент смены собственника или в ходе капитального ремонта. Их количество на 100 квартир в Алматы – 40–50 штук. Постепенно объем продаж все меньше зависит от погоды и стабилизируется, становится похожим на продажу в сегменте первичного жилья.

**Ремонт и замена.** Этот сегмент еще семь лет назад вообще можно было не рассматривать. Здесь есть сезонность в прохладных регионах. В теплых все стабильно. В холодном климате бывает, что за год человек всего пять раз воспользуется кондиционером и реально решит его заменить или починить только при аномально теплом лете. В целом, объем рынка зависит от того, сколько кондиционеров было продано 10–15 лет назад. Сегмент постепенно растет с 2010–2011 года, верхнюю точку рынок уже прошел в 2016–2017 годах, затем было снижение и вновь с 2016 года постепенный рост.

### Страны и прогнозы

В Казахстан чаще всего завозятся кондиционеры китайского производства – 95%, условно это количество делится на дешевый и дорогой товар. Из Кореи и Японии поставляют менее 5%, из Узбекистана – 0,5%. В России сейчас рынок похож – около 90% – китайские кондиционеры, 6–6,5% – японские, 3,5% – корейские. Десятилетия назад в Казахстане 70% составляла китайская продукция, около 30% – корейская и где-то 4% – японская. В России в этот момент доля Японии была 35%, Кореи – 30% и около 40% составлял Китай. Сейчас во всем мире доминирует китайская техника, рынки похожи, и в одинаковых климатических зонах количество продаваемой техники сопоставимо.

В целом, рынок стабилизировался. После 2011 года было затяжное падение, продолжавшееся вплоть до 2015 года, с 2016 года уровень выравнивался, продаж было чуть меньше, чем в 2015 году, но лишь в силу погодных условий и аномально жаркого лета в Китае (тогда поставки сильно затягивались и товар приходил с опозданием до месяца). Сейчас в целом наблюдается тренд на стабильный рост рынка.

## ТОП-10 девальваций в мире

Тенге оказался на 26-м месте в рейтинге самых слабых валют относительно доллара США

Тенге ослаб за последние 12 месяцев на 10,7% и почти приблизился к рекордному максимуму начала 2016 года. Kursiv Research решил выяснить, как выглядит тенге на фоне других мировых валют.

Айгуль ИБРАЕВА

### 1. Венесуэльский боливар

Национальная валюта Боливарианской Республики продолжает обесцениваться по отношению к доллару с начала 2018 года. Венесуэла оказалась на грани гуманитарной катастрофы из-за экономической политики властей страны. Именно она способствовала катастрофическому обесцениванию местной валюты. К тому же негативное на курс влияет и приостановление финансовых и экономических отношений с Панамой.

Так, в сентябре 2017 года один доллар стоил около 10 боливаров, через 12 месяцев курс валюты, по официальным данным, достиг 248,52 тыс. боливаров, а на черном рынке доллар продается и вовсе за 6 млн боливаров. Экономический кризис вызвал массовую миграцию населения. Большинство граждан страны бегут из страны в Перу. По последним данным, там находятся свыше 400 тыс. беженцев.

В ответ на валютный кризис правительство страны решило девальвировать валюту на 96%, максимально приблизив ее стоимость к неофициальному курсу. Чтобы ослабить шок для населения, власти повысили минимальную зарплату в 60 раз, одновременно запустив в обращение новый суверенный боливар и убрав с купюр пять нулей. Обновленная валюта будет привязана к криптовалюте Petro, обеспеченной нефтью.

### 2. Суданский фунт

Судан, столкнувшись с растущими экономическими проблемами, в настоящее время испытывает острую нехватку иностранной валюты. Это уже привело к девальвации суданского фунта по отношению к доллару США и вынудило Центробанк дважды понижать его курс. Так, последняя девальвация в стране пришлось на начало текущего года, нацвалюта тогда ослабла с 7 до 18 суданских фунтов за доллар США. На сегодня доллар торгуется в районе 18,17 суданского фунта. За последние 12 месяцев валюта подешевела в 2,71 раза. После снятия в октябре прошлого года действовавших в течение 20 лет санкций США в отношении Хартума многие эксперты прогнозировали быстрый рост национальной экономики, но ситуация только ухудшилась.

### 3. Аргентинское песо

В рекордных темпах по обесцениванию оказалась еще одна южноамериканская валюта. Аргентинское песо за год потеряло 53,44% от стоимости. За последние 12 месяцев курс валюты обесценился с 17,24 до 37,03 песо за доллар. ЦБ Аргентины в ответ поднял ключевую ставку до 45%. «Это поможет остановить обвал песо, но еще больше ослабит аргентинскую экономику, которая и так находится на пороге рецессии», – предупреждают аналитики Moody's.

### 4. Турецкая лира

Курс турецкой лиры к доллару США стал расти весной 2018 года. А в августе всего за пять дней лира потеряла 25%. В итоге за последние 12 месяцев валюта обесценилась на 46,8% – с 3,41 до 6,41 за доллар.

Причиной столь негативного поведения лиры аналитики называют очень высокий суммарный внешний долг и инфляцию, которая

постепенно выросла до 16% в год и продолжает увеличиваться, и, как итог, бегство инвесторов – они сбрасывают турецкие активы и девальвируют лиру. Стоит отметить, что большая часть этих инвесторов из США, дипломатические отношения с которыми у Турции в последнее время не самые близкие.

### ТОП-10 самых слабых валют за последние 12 месяцев

по состоянию на 7 сентября 2018 года

Валюта	Курс валюты*	Обесценивание валюты по отношению к доллару США
Венесуэльский боливар	248 520,00	-99,996%
Суданский фунт	18,08	-63,05%
Аргентинское песо	37,03	-53,44%
Турецкая лира	6,41	-46,80%
Ангольская кванза	282,91	-41,35%
Либерийский доллар	154,25	-24,14%
Бразильский реал	4,06	-23,89%
Иранский риал	42 105,00	-20,84%
Российский рубль	69,91	-17,99%
Южноафриканский рэнд	15,24	-15,22%

\*к доллару США на 07.09.2018  
Источник: ICE Data Services

### 5. Ангольская кванза

Сегодня Ангола переживает период глубокого экономического кризиса, к которому привело прошлогоднее падение цен на нефть на международных рынках. Это крайне негативно сказалось на государственных доходах и стоимости национальной валюты.

В январе текущего года Национальный банк Анголы объявил об отказе от жесткой привязки курса ангольской кванзы к доллару США, указав в качестве причины сокращение международных резервов страны в условиях экономического кризиса, спровоцированного снижением цен на нефть с середины 2014

года. С этого момента курс доллара пошел вверх. С января по сентябрь текущего года доллар в Анголе подорожал с 165,92 до 282,91 кванзы.

### 6. Либерийский доллар

Кризис ликвидности переживает также либерийский доллар. За 12 месяцев валюта подешевела в 1,32 раза. Так, 7 сентября 2017 года один доллар США в Либерии стоил 117,02, а к 24 августа 2018 года американская валюта подорожала уже до 154,25 либерийского доллара. Причиной обесценивания нацвалюты местные эксперты называют излишнее количество наличности в обороте.

### 7. Бразильский реал

Девальвации не избежал и бразильский реал. Дело в том, что Бразилия и Турция относятся к одной группе риска, и когда начинаются проблемы у одних государств в этой группе, то инвесторы предпочитают закрывать позиции по всем инструментам сегмента, пояснили аналитики. Так, за 12 месяцев валюта потеряла 23,9% от стоимости. Сегодня доллар США в стране эквивалентен 4,06 бразильского реала против 3,09 в аналогичном периоде предыдущего года. На фоне приближения котировок валютной пары доллар/бразильский реал к исторически рекордному уровню на рынке появились слухи о готовности властей Бразилии принять меры для стабилизации ситуации, если в этом возникнет необходимость. В частности, Центральный банк Бразилии может объявить о дополнительных валютных свопсах и операциях РЕПО, а бразильское казначейство рассматривает вопрос выкупа государственных облигаций с рынка.

### 8. Иранский риал

Девальвация национальной валюты Ирана пришлось на начало текущего года. Этот процесс ускорился после того, как президент США Дональд

Трамп весной объявил о выходе Вашингтона из ядерной сделки, которая ограничивала разработки Тегерана в этой сфере, в обмен на отмену соответствующих санкций СБ ООН и односторонних ограничительных мер, введенных США и ЕС.

По состоянию на 4 сентября черный курс доллара поднялся до 138 тыс. риалов. При этом официальный курс Центрального банка равен 42 тыс. риалов за доллар. В аналогичном периоде предыдущего года курс ЦБ Ирана был на уровне 33,16 тыс. риалов.

### 9. Российский рубль

В десятке самых слабых валют оказался и российский рубль. В сентябре предыдущего года доллар США стоил 57,33 рубля, в настоящее время доллар впервые с марта 2016 года превысил уровень 70 рублей. Ослабление рубля связано прежде всего с ожиданием нового раунда антироссийских санкций со стороны США, считают эксперты. Кроме того, на рубль также давит большая распродажа на развивающихся рынках.

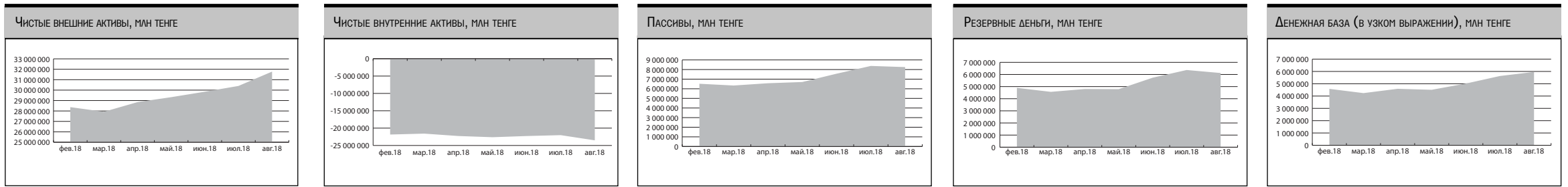
### 10. Южноафриканский рэнд

Закрывает рейтинг южноафриканский рэнд. Валюта ослабла за год на 15,2% – с 12,92 до 15,24 рэнда за доллар США. Экономика ЮАР в текущем году впервые после кризиса 2009 года вступила в рецессию, показав спад ВВП в 0,7% при прогнозе роста в 0,6%. Основное замедление наблюдается в сельском хозяйстве – минус 29,2% в годовом выражении. Правительство ЮАР заявило о разработке пакета структурных реформ и мер для стимулирования экономики.

Тенге среди 142 валют стран мира оказался на 26-м месте по ослаблению относительно доллара США. В сентябре прошлого года курс Нацбанка был на уровне 335,5 тенге за доллар. Сегодня нацвалюта торгуется в районе 380 тенге (ослабление на 10,7%).



# БАНКИ И ФИНАНСЫ



## Спасение частных банков – дело не государственное

**Спасаемый государством Цеснабанк в августе получил новый кредит от регулятора в размере 150 млрд тенге, или \$407 млн. Большая часть долга была возвращена Нацбанку в скором времени, а владельцы Цесны пообещали докапитализировать организацию. Напомним, в прошлом году НБ РК в рамках программы оздоровления банковского сектора вложил в этот БВУ 50% от собственного капитала Цеснабанка.**

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

По состоянию на 1 июля активы Цеснабанка составили 2109,5 млрд тенге, уменьшившись за год на 61 млрд тенге. Согласно официальным данным, ликвидные активы Цесны снизились на 145 млрд тенге, или 39,3%. Необходимо отметить, что чистые процентные доходы банка за первое полугодие 2018 года тоже уменьшились на 3%, или 0,9 млрд тенге, в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Похудели за 12 месяцев на 74 млрд тенге, или 3,7%, и обязательства структуры. Так, вклады юридических лиц составили 802 млрд тенге, или 53% депозитного портфеля банка, в том числе порядка 45% приходится на компании с государственным участием. За первое полугодие 2018 года вклады юридических лиц уменьшились на 65,8 млрд тенге, в основном за счет средств компаний с государственным участием. «Следует отметить, что инвестиционная политика указанных компаний определяется ими самостоятельно, переводы средств обусловлены в том числе погашением имеющихся обязательств перед кредиторами», – тактично прокомментировали ситуацию в пресс-службе Национального банка РК.

На 1 июля судный портфель Цеснабанка составил 1736,1 млрд тенге. В его структуре кредиты юридическим лицам составляют 21,3%, субъектам МСБ – 74% и физическим лицам – 3,9%. Основные заемщики этого БВУ – предприятия сельскохозяйственной отрасли (22,8%) и торговли (20,2%). «Деятельность этих компаний подвержена высоким рискам ввиду зависимости от природно-климатических условий, что на протяжении ряда последних лет оказало влияние на снижение урожайности и качества масличных, зерновых культур и тому подобное», – отмечается в официальном ответе НБ на запрос «КЪ».

В соответствии с минимальными требованиями регулятора к организации систем управления рисками, внутреннего контроля Цеснабанк утвердил план финансирования на случай «непредвиденных» обстоятельств. «План содержит подходы и действия банка при различных кризисных ситуациях с ликвидностью банка, в том числе за счет средств



акционеров. Текущие обязательства перед клиентами и корреспондентами банком выполняются. Пруденциальные нормативы и иные обязательные нормы и лимиты не нарушаются. Обращения клиентов, связанные с невыполнением банком своих обязательств, в НБ РК не поступали», – подчеркнули в пресс-службе надзорного органа.

Тем не менее Цеснабанк был вынужден занять средства у регулятора. Финансирование это действие назвали обеспечением дополнительного запаса ликвидности.

«В августе 2018 года АО «Цеснабанк» в целях обеспечения дополнительного запаса ликвидности был привлечен краткосрочный заем Национального банка РК в сумме 150 млрд тенге. 5 сентября банк произвел частичное погашение ссуды на сумму 100 млрд тенге, оставшаяся часть займа, включая вознаграждение, будет погашена в ближайшее время», – проинформировала пресс-служба Цесны.

Погашение ссуды произведено за счет собственных средств. «АО «Цеснабанк» располагает достаточным объемом ликвидных активов, работает в стабильном режиме, исполняет пруденциальные нормативы и иные требования регулятора, а также в полном объеме осуществляет исполнение договорных обязательств по платежным и переводным операциям», – отметили представители банка.

За 26 лет своей деятельности банк заработал репутацию надежного финансового института и партнера, поэтому проблемы Цесны не вызывают беспокойства у экспертов. «По большому счету, проблемы с ликвидностью суще-

**Официальная Астана уже послала сигнал рынку – теперь за промахи банков будут отвечать не только топ-менеджеры, но и акционеры.**

Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

Программа оздоровления банковского сектора предусматривает в случае дальнейшего ухудшения финансового положения Цеснабанка и невыполнения обязательств со стороны акционеров возможность конвертации субординированного долга в капитал банка с размытием доли действующих акционеров

ствуют у большинства банков Казахстана. После того, что произошло с Казкомом, люди стараются банкам не доверять. Кроме того, в стране снизилось межбанковское кредитование. Скорее всего, Цеснабанк прокредитовался у НБ на какие-то собственные нужды. Возможно, не хватает краткосрочной ликвидности. Хотя это крупный и надежный банк. Но серьезной информации о том, что у банка большие проблемы, не хватает. Скорее всего, заем был в рамках межбанковского кредитования», – предположил Сергей Полягалов, шеф-аналитик компании «Аналитика Онлайн Казахстан».

Какие бы радужные прогнозы ни делали эксперты, цифры говорят сами за себя. Так, уменьшение балансового собственного капитала Цеснабанка за первое полугодие составило 11,9%, или 25,4 млрд тенге. «Это обусловлено дополнительным формированием резервов по займам вследствие применения Цеснабанком разработанной НБ РК в 2017 году методики расчета регуляторных резервов. Так, резервы, сформированные банком по судному портфелю в соответствии с МСФО, увеличилось с начала года на 54 млрд тенге и составили 217,9 млрд тенге. Увеличение уровня формирования резервов в целом повышает финансовую устойчивость банков и не влияет прямо на снижение ликвидности банка», – говорят представители надзорного органа.

В рамках программы оздоровления банковского сектора в 2017 году НБ РК оказал помощь пяти

крупным банкам страны, на долю которых приходится более 30% судного портфеля всей банковской системы и 25% всех депозитов населения и квазигосударственного сектора. Общий объем поддержки составил 653,7 млрд тенге. В свою очередь акционеры этих структур докапитализировали БВУ и очистили кредитные портфели. «Программа предусматривает в случае дальнейшего ухудшения финансового положения Цеснабанка и невыполнения обязательств со стороны акционеров возможность конвертации субординированного долга в капитал банка с размытием доли действующих акционеров», – пояснили в НБ РК.

«Программа поддержки банковского сектора не прозрачна: неизвестны критерии, по которым отбираются БВУ, почему одним спасают, а другим дают упереть. Я категорически против спасения банков. Мне кажется, у НБ РК такой подход: это наши ребята и мы их спасаем. В РК есть банки, которые пережили все кризисы, есть иностранные банки. Для чего нужно спасать банки, которыми управляют неумелые топ-менеджеры?! Ведь это деньги народа. В нашей стране не разработан взвешенный механизм спасения банковского сектора. Взвешенный механизм – это столько-то миллиардов тенге в депозитах, столько-то – в токсичных кредитах. С этими цифрами банк должен идти к своим кредиторам и просить реструктуризацию. Кредиторы выбирают вариант

или уменьшение обязательств БВУ. Так делают в нормальных странах», – поделился мнением экономист Асет Наурызбаев.

В свою очередь в Нацбанке сообщают, что Цеснабанк ежедневно представляет в надзорный орган регуляторную и финансовую отчетность. Раз в три месяца НБ РК рассматривает отчеты Цесны по исполнению плана мероприятий по повышению финансовой устойчивости. «В целом реализация программы позволила улучшить финансовое положение банка. Итоговые результаты программы будут зависеть от эффективности действий акционеров и менеджмента Цеснабанка. Согласно отчетности, представленной в НБ РК, чистая прибыль БВУ за первое полугодие 2018 года составила 14,7 млрд тенге, что превышает значение данного показателя за аналогичный период 2017 года на 6 млрд тенге, или 69%», – привели статистику в пресс-службе надзорного органа.

Программа повышения финансовой устойчивости действительно сыграла на рынке положительную роль, и заем Цеснабанка здесь единственное исключение. БВУ, которым была оказана помощь, сегодня гордятся чистыми портфелями и избытком ликвидности. Справедливо ради стоит еще раз подчеркнуть, что Цеснабанк уже вернул большую часть займа НБ РК, то есть либо проблемы этой структуры были не большими, либо топ-менеджменту быстро удалось их решить. Однако стоит обратить внимание, что в нашей стране спасение утопающих крупных банков давно стало проблемой не топ-менеджеров и акционеров, а государства. Впрочем, история с Цесной может стать исключением. Согласно данным Казахстанской фондовой биржи, основной акционер Цеснабанка – финансовый холдинг «Цесна» (59,68%), конечным бенефициаром которого является экс-руководитель администрации президента Казахстана Адильбек Джаксыбеков. В понедельник он был освобожден от занимаемой должности в АП и возглавил «АО «Корпорация «Цесна». В эти же сутки пресс-служба БВУ заявила, что «акционеры в ближайшее время намерены произвести докапитализацию банка за счет собственных средств в размере 40 млрд тенге, что составит порядка 50% от собственного уставного капитала структуры». Похоже, что официальная Астана послала сигнал рынку, предупреждая, что теперь за промахи банков будут отвечать не только топ-менеджеры, но и акционеры. Подтверждает это предложение и арест владельцев обанкротившихся АО «Эксимбанк Казахстан» и АО Qazaq Banki.

## Когда притормозит тенге?

**Аналитики за остановку тенге на 380**

**Падение национальной валюты Казахстана может остановиться на уровне 380 тенге, а экспортерам уже ослабший тенге приносит прибыль. Такое мнение высказывают эксперты, которые в очередной раз попытались спрогнозировать последствия ослабления валют, происходящего на мировом рынке.**

**Ольга КУДРЯШОВА**

Национальная валюта в последние пару недель слабеет с завидной регулярностью. С начала сентября снижение происходило в среднем на 2–4 тенге в день. Для сравнения: на 1 сентября курс покупки в обменниках находился в районе 362,5 тенге за доллар, а за 10 дней рухнул до 380. Таким образом, с начала года тенге упал почти на 15% (курс доллара на 1 января 2018 года – 332–333 тенге). Аналитики говорят, что при всех возможных негативных последствиях снижения тенге вроде повышения цен или давления на малый бизнес заниженный в разумных пределах курс имеет в каком-то смысле и положительные стороны.

**Плюсы в потоке минусов**

Слабая национальная валюта играет на руку экспортерам и

внутренним производителям: экспорт несет в казну больше денег, произведенные же внутри страны продукты становятся более конкурентоспособными на внутреннем и внешнем рынках из-за высокой курсовой разницы, говорят аналитики. «Что касается возможного увеличения экспорта за счет снижения курса тенге, то вряд ли стоит ожидать быстрого роста объемов экспорта, так как они во многом зависят от интереса к данному виду товаров со стороны контрагентов-импортеров, а для многих из них колебания курса казахстанской валюты не являются определяющими», – комментирует аналитик ГК «ФИНАМ» Алексей Корнев. Тем не менее экспортеры энергоносителей, как правило, оказываются в выигрыше. «Государственные бюджеты, если нет высокой зависимости от иностранного капитала, также получают преимущество за счет более легких условий, в сбалансированности. Такая ситуация сейчас типична для России. Если же не только корпоративные финансы, но и госфинансы зависят от внешних займов, то ситуация, напротив, только усугубляется. Как, например, в Аргентине», – говорит валютный стратег ГК TeleTrade Александр Егоров.

Но слабая нацвалюта несет благо только для крупного бизнеса, МСБ выгоды от курсовой разницы не опутит, добавляет старший аналитик «Альпари» Анна

Бодрова. А в тех случаях, где бизнес зависит от импортных комплектующих и расходных материалов, ослабление тенге спровоцирует давление на стоимость товаров и услуг. Соответственно, и само население окажется в проигрыше из-за последующих за ослаблением нацвалюты роста цен и снижения платежеспособности.

«Малый и средний бизнес смогут выиграть на росте привлекательности экспорта из-за девальвации тенге. А вот импортеры, среди которых очень много мелких предприятий, могут пострадать весьма значительно», – поддерживает коллегу Алексей Корнев.

**Ближайшая гавань**

Специалист ГК TeleTrade не исключает, что уже достигнутая отметка 380 тенге может остаться максимальной для курса доллара. «Очень вероятно, что именно в районе 380 тенге за единицу американской валюты и произойдет замедление падения тенге», – пояснил Александр Егоров.

Аналитик заключил, что дальнейшая динамика будет зависеть от общего настроения международных инвесторов. Ведь особенность рыночной экономики как раз и заключается в том, что если товар становится достаточно дорогим, то его перестают покупать.

## Развитие исламских финансов в Казахстане

**4 июля 2018 года в Астане состоялось открытие Международного финансового центра «Астана» (МФЦА), где было заявлено, что новая площадка превратит Казахстан в региональный хаб исламского финансирования. Это является важным шагом в развитии системы исламского финансирования в СНГ, однако далеко не первым.**

**Арман БУРХАНОВ**

Первый шаг был сделан еще в 2010 году, когда по соглашению Правительства Республики Казахстан и ОАЭ появился первый в регионе Исламский банк Al Hilal. Наличие действующего исламского банка помогло улучшить и совершенствовать законодательство Казахстана, адаптируя его к требованиям исламских принципов финансирования, что в итоге способствовало появлению и развитию игроков в данной нише.

Второй важный шаг был сделан в прошлом году. Дело в том, что на протяжении 7 лет инструменты исламских финансов были доступны только для корпоративного сектора. Но во второй половине 2017 года Исламский банк Al Hilal представил исламские банковские продукты для



населения, открыв различные отделения в Алматы, Астане и Шымкенте. Это показало другим игрокам, что исламские инструменты подходят не только для бизнеса, но и для страны в целом.

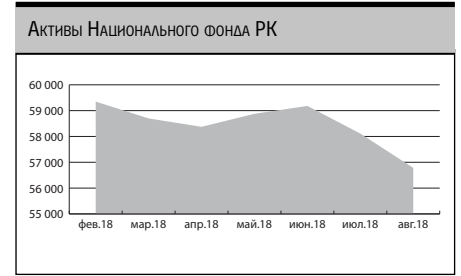
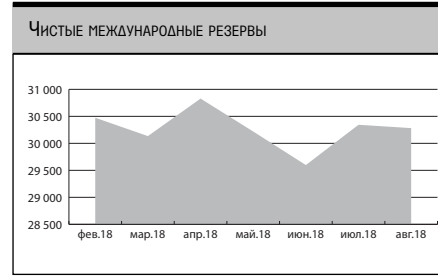
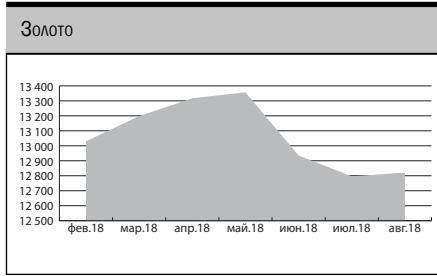
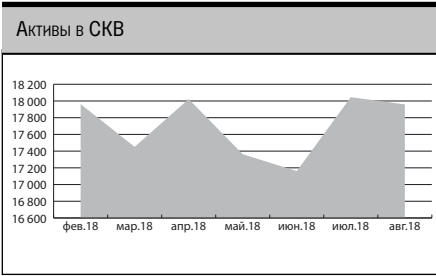
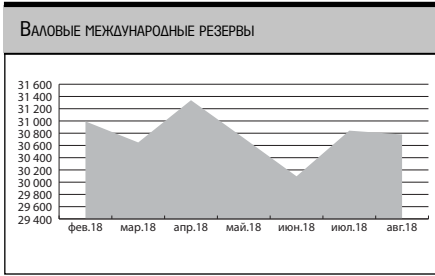
Сейчас в Казахстане работают два исламских банка – Al Hilal и Заман-банк. Существует ряд исламских финансовых организаций, помимо этого свою деятельность осуществляют такие международные структуры, как Исламский банк развития и Исламская корпорация по развитию частного сектора.

Насколько успешным окажется третий шаг, покажет время, здесь многое зависит от действий МФЦА. Во-первых, от того, какие условия будут созданы внутри

площадки для привлечения новых игроков как в Казахстане, так и из региона в целом. Во-вторых, от привлечения инвестиций с международного рынка исламских финансов. В-третьих, от того, насколько успешным будет выпуск исламских облигаций сукук от Минфина, который планируется совершить до конца года. Все это должно способствовать развитию исламских финансов в стране.

В любом случае первые два шага, которые проделал Казахстан за последние 8 лет, уже привели к созданию успешной системы исламского финансирования в СНГ, и этот опыт непременно послужит хорошей базой для совершения нового рывка.





# Нужен ли ЕАЭС единый рубль?

Эксперты расходятся во мнениях о необходимости искусственного ускорения дедолларизации

**Глава Евразийского банка развития Андрей Бельянинов предложил странам ЕАЭС при взаимной торговле перейти на расчеты в рублях. Надо отметить, что региональный расчетный инструмент не новошество на финансовом рынке. Самые известные примеры – это СДР (специальные права заимствования Международного валютного фонда), европейский ЭКЮ и переводной рубль (коллективная расчетная валюта Совета экономической взаимопомощи). Данные расчетные инструменты применялись довольно успешно, но это не значит, что на сегодняшний день страны ЕАЭС остро нуждаются в подобном инструменте для дедолларизации своих экономик.**

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

По данным Bloomberg, в настоящее время объем доллара в международных расчетах составляет 81% от совокупности всех операций, при этом доля США в мировом ВВП – всего 22%. Этот перекокс вынуждает некоторые страны запускать программы дедолларизации во внешних расчетах. Наибольших успехов в этом направлении добились Китай и еврозона. Здесь производители снижают валютные риски, торгуя на евро и юани. Однако большинство энергетических и биржевых контрактов все равно заключается в американской валюте.

## Страны ЕАЭС

Согласно исследованию ЕАБР, удельный вес российского рубля в валютной структуре платежей в Евразийском экономическом союзе увеличился за последние шесть лет с 56 до 75%. Доля доллара за тот же период снизилась с 35 до 19%. Страны ЕАЭС начали отходить от американской валюты, так как все государства региона столкнулись с одинаковыми проблемами: падением сырьевых цен и товарооборота, девальвацией национальных валют, замедлением экономического роста и бюджетным дефицитом. Однако доллар остается доминирующей валютой при оплате товаров и услуг между государствами ЕАЭС, исключая Россию. По официальным данным, на него приходится в зависимости от направления платежей 50–80%. В частности, в расчетах Республики Беларусь со странами ЕАЭС, кроме России, в долларах оплачивается порядка 50% сделок, в расчетах между Казахстаном и Кыргызстаном – около 80% (см. табл.).

«Глава ЕАБР не предлагал единую валюту, он предложил ограничить выбор при расчетах. Должно быть четкое понимание, что это не единая валюта,

а валюта расчета. Такие сделки заключаются бизнесменами ежедневно, и они сами выбирают валюту, которой оплачивают товары или услуги. В нашей стране, если не ошибаюсь, примерно 20% импорта приходится на рубль. ЕАБР предлагает законодательно ограничить право выбора валюты, но это вопрос для дискуссии. Предложение главы ЕАБР – это не политическое заявление Назарбаева или Путина», – считает экономист Айдархан Кусаинов.

По его мнению, на текущий момент большинство национальных финансовых рынков отличает низкая емкость и ликвидность, а также в ряде случаев отсутствие важных сегментов, необходимых для эффективной поддержки усиления роли национальных валют. «В пространстве ЕАЭС Россия – самая большая страна, и эмиссия рубля намного больше, чем тенге. Если мы напечатаем тенге столько же, сколько рублей, взлетит инфляция, так как у нас нет такого количества расчетов. А большое количество рублей может закрыть торговые потоки между нашими странами. Нужно ли ускорять процесс дедолларизации – большой вопрос», – высказал свою точку зрения Айдархан Кусаинов.

Из стран ЕАЭС биржевой срочный рынок, на котором теоретически могут быть внедрены механизмы хеджирования валютных рисков по операциям с использованием валют стран Союза, существует в Казахстане, Армении и России.

Но даже в структуре биржевых срочных рынков России и Армении отсутствуют инструменты, позволяющие хеджировать риски сделок по обмену валют стран ЕАЭС без использования в качестве промежуточной иной резервной валюты. На относительно крупном рынке срочных валютных сделок в России почти весь оборот приходится на фьючерсы доллара США и евро и полностью отсутствуют фьючерсы и опционные контракты на валюты стран ЕАЭС. На крайнем малом срочном рынке Армении в обращении находится только фьючерс на доллар, но и по нему сделки единичны.

«Инициатива сделать российский рубль единой валютой Евразийского экономического союза – не самое лучшее решение. На сегодняшний день рубль остается одной из самых



**Аналитики уверены, что дедолларизация будет крайне долгой. К сожалению, пока национальные валюты даже развитых стран мира способны лишь частично заменить доллар для определения цен и расчетов между торговыми партнерами.** Фото: firestock.ru

уязвимых валют среди всех развивающихся стран. Поскольку санкционная хватка Запада не ослабевает, нетрудно догадаться, что ситуация будет только ухудшаться. Текущие котировки пары USD/RUB, тестирующей психологический рубеж 70,00, являются очевидным доказательством, что Россия недооценила последствия финансово-экономических рестрикций со стороны США. Если США введут ограничения на работу с российскими ОФЗ, девальвация рубля продолжится, рискуя стать трендовой неизбежностью на многие годы. Вряд ли валюту, способную просесть на 10% меньше чем за месяц, стоит использовать в качестве основной расчетной единицы в рамках единого пространства ЕАЭС», – отметил ведущий аналитик АMarkets Артем Деев.

## Риски дедолларизации

Эксперты уверены, что интеграция в монетарно-финансовую сферу должна идти вслед за экономическим базисом интеграции: устранением многочисленных изъятий и ограничений во взаимном обороте, построением связующих звеньев между экономическими субъектами, а также логистических и транспортных связей между странами, развитием общих рынков труда и капитала. Специалисты сходятся во мнении, что в нынешних условиях любое «забегание вперед» в продвижении валютной интеграции не только не ускорит развитие общих рынков, но и, наоборот, создаст дополнительные

риски. Административные методы стимулирования расчетов в национальных валютах могут нанести серьезный вред расширению их использования.

«Могут сказать однозначно одно: какой-то единый эквивалент валют для стран ЕАЭС вводить пока. Нестабильная, можно сказать кризисная, ситуация на рынке ЕМ-валют как в мировом масштабе, так и в рамках Союза негативно сказывается как на курсе национальных валют участников, так и на экономической ситуации в странах Союза.

Но это должен быть однозначно не рубль, а альтернативная расчетная единица, подобная ЭКЮ, которая в свое время достаточно успешно использовалась в Европе до создания еврозоны и ЕС. При введении подобной расчетной единицы, на мой взгляд, будет серьезно снижен риск взаимного влияния курсов валют стран – участниц ЕАЭС друг на друга, которое мы видим сейчас, в частности в ситуации с казахстанским тенге. Да и цены на товары и услуги при совершении сделок будут более стабильными», – заверил Сергей Польшгалов, независимый финансовый аналитик.

Несмотря на то что Россия – самый крупный участник блока ЕАЭС, сегодня в стране существует огромная проблема с волатильностью курса национальной валюты, зависимостью этого курса от политических решений. «Предложение ввести рубль как единую расчетную единицу для сделок в

рамках ЕАЭС я рассматриваю как меру, которая может частично поддержать курс российской валюты на фоне повышения спроса на нее для оплаты операций с товарами и услугами со стороны стран – участниц Союза. Объемы торговых балансов среди стран ЕАЭС смещены в сторону России. Экспорт из РФ в разы превышает импорт в страну в рамках ЕАЭС», – объяснил Сергей Польшгалов.

При введении рубля как единой расчетной единицы страны-импортеры будут вынуждены покупать рубль для оплаты сделок по российскому сегменту товаров, что, естественно, будет поддерживать рубль. «Но здесь кроется опасность, связанная с тем, что, во-первых, стоимость товаров и услуг будет иметь значительную волатильность на фоне нестабильного рубля, во-вторых, курс национальных валют окажется под жестким влиянием курса российской валюты. Подобную ситуацию мы уже не раз видели опять же на фоне казахстанской экономики. Как только Нацбанк Казахстана пытается учесть ослабление рубля в курсе тенге, сразу начинается экспансия российских товаров на территорию республики», – напомнил независимый финансовый аналитик.

В ситуации захвата казахстанского рынка российскими товаропроизводителями Нацбанк подчас игнорирует ослабление российской валюты к тенге, для того чтобы сохранить конкурентоспособность казахстанских товаров и услуг. «Это приводит к серьезному ослаблению казахстанской валюты к доллару США для сохранения паритета курса американской валюты в России и Казахстане. Введение альтернативной платежной единицы даст возможность относительно стабилизировать (не зафиксировать) цены в товарном обороте в рамках ЕАЭС, так как не будет сильной зависимости от курса рубля в ценообразовании. Курс платежной единицы к валютам стран будет более стабилен по сравнению с курсом валют к рублю, что кроме более стабильных цен даст еще и стабилизацию в экономических показателях», – заключил г-н Польшгалов.

Опрошенные «КЪ» аналитики уверены, что дедолларизация будет крайне долгой. Пока национальные валюты даже развитых стран мира способны лишь частично заменить доллар для определения цен и расчетов между торговыми партнерами. К тому же такая замена возможна только в двусторонних взаимоотношениях между странами, по этой причине в течение долгого времени дедолларизация будет представлять собой все более активное применение национальных валют в международной финансовой системе.

## Валютная структура платежей между странами ЕАЭС

Взаимные платежи государств – членов ЕАЭС, в %	2013	2014	2015	2016
в армянских драмах	0,1	0,1	0,1	0,1
в белорусских рублях	0,4	0,3	0,5	0,4
в казахстанских тенге	0,4	0,5	1,1	0,7
в кыргызских сомах	0,0	0,0	0,0	0,0
в российских рублях	61,8	67,4	68,0	74,1
в долларах США	30,3	26,3	25,0	19,3
в евро	6,8	5,2	5,1	5,2
в других валютах	0,2	0,2	0,2	0,2

Источник: Евразийская экономическая комиссия

# Выход для фрилансеров

На строительной выставке KazBuild 2018 участники отрасли провели круглый стол, в рамках которого обсуждались проблемы рынка. Среди актуальных был назван вопрос об изменениях в пенсионном законодательстве, касающихся фрилансеров.

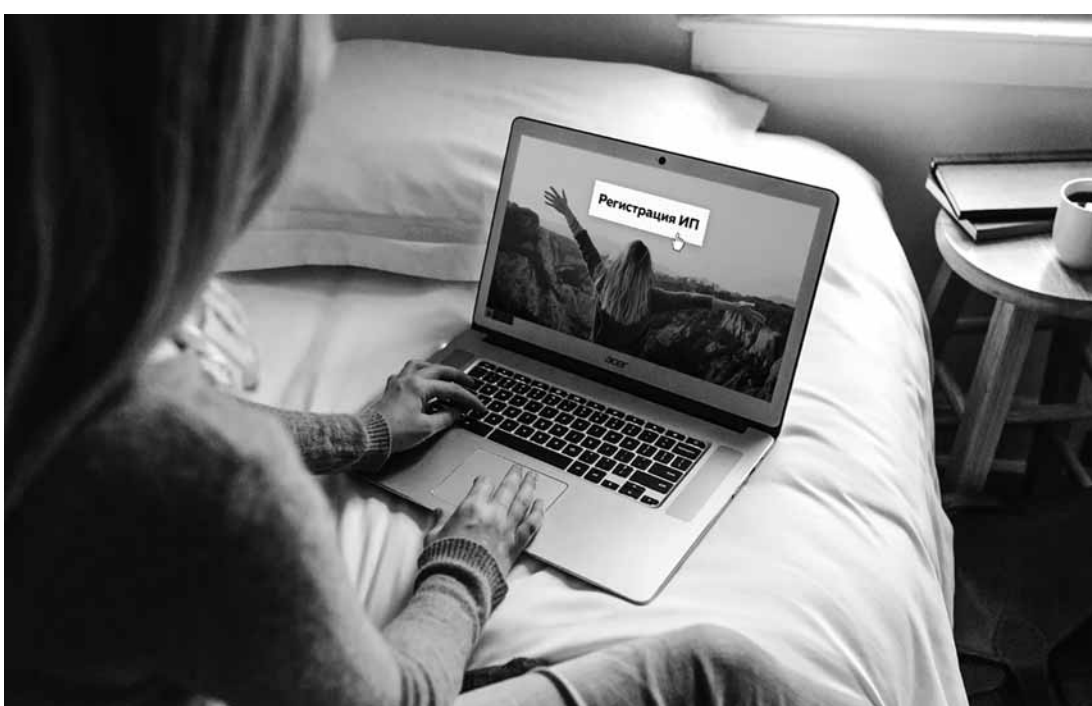
**Ольга КУДРЯШОВА**

Напомним, в июле ЕНПФ анонсировал изменения в законе «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан». В частности, изменения обязали физических лиц, получающих доходы по договорам гражданско-правового характера (ГПХ), самостоятельно уплачивать обязательные пенсионные взносы в размере 10% от получаемого дохода. При этом взнос должен быть не ниже 10% от минимального размера заработной платы (около 3 тыс. тенге) и не выше 10% 75-кратного минимального размера заработной платы (порядка 212 тыс. тенге).

Ранее эта норма была предусмотрена только для адвокатов, частных судебных исполнителей, частных нотариусов, профессиональных медиаторов и индивидуальных предпринимателей. Изменения активно освещались в СМИ и обсуждались в соцсетях. В основном все публикации и посты имели негативный характер, поскольку поправки породили много вопросов, ответы на которые Минсоцтруда так и не предоставило.

## Мнение специалиста

Руководитель компании «Бухгалтерия BEST» Галина Горохова, рас-



сказывая об основных новшествах для фрилансеров, отметила, что их недовольство может привести к тому, что эту обязанность они переложат на работодателей, благо такая возможность есть. Что в корне не устраивает последних, поскольку делать пенсионные взносы – в первую очередь в интересах непосредственно самих физических лиц, работающих по договорам ГПХ.

Выходом из этой ситуации, по словам специалиста, может стать оформление фрилансером ИП. В этом случае даже по упрощенной форме ИП при доходе, превышающем 75 минимальных зарплат, сумма пенсионного взноса может быть

значительно ниже 212 тыс. Кроме того, если ранее предприниматели, работающие на упрощенном режиме, оплачивали налог один раз в полгода, то теперь правила поменялись и здесь.

«Чем это чревато? С этого года пенсионное законодательство учитывает стаж при начислении пенсии, и если вы платили один раз в полгода, по пенсионному законодательству у нас получается, что эти шесть месяцев будут считаться за один месяц. Таким образом, у вас в стаж засчитывается всего два месяца в году», – пояснила Галина Горохова.

В рамках круглых столов, встреч, конференций, которые проводились

**Недовольство фрилансеров новшеством может привести к тому, что эту обязанность они переложат на работодателей, что в корне не устраивает последних.**

Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

по этой теме, новая норма объяснялась тем, что это налоговое законодательство позволяет платить раз в полгода, а пенсионное рассматривает платеж каждый месяц. При этом, чтобы доказать непрерывность трудового стажа в течение всего года, необходимо подавать заявление в суд. «После решения суда вы доказываете, что работали или были сотрудником компании на упрощенном режиме, и в связи с этим вам выдадут решение суда с подтверждением», – добавила специалист.

## Заявление Минтруда

В конце августа министр труда и социальной защиты населения РК Мадина Абылкасымова объяснила, что необходимость пенсионных отчислений по договорам гражданско-правового характера для фрилансеров появилась вполне резонно, по причине трансформаций на рынке труда.

«На самом деле мы видим, что рынок труда развивается в сторону большей самостоятельности занятости или фриланса. Это происходит во всем мире, и Казахстан не исключение», – приводятся слова Мадины Абылкасымовой на сайте премьер-министра Казахстана.

Кроме этого г-жа Абылкасымова добавила, что, согласно информации комитета статистики, по договорам ГПХ в Казахстане на крупных и малых предприятиях работают порядка 126 тыс. человек.

Ранее г-жа Абылкасымова также отмечала, что одна из главных задач Дорожной карты по формализации населения – актуализировать статусы населения в государственных базах данных. При этом важным направлением является именно неформально занятые население. По этой группе помимо актуализации статуса главная цель – вовлечение в систему занятости

или регистрация их официальной деятельности.

Кроме того, за работника производятся отчисления в систему пенсионного обеспечения, социального страхования, а также страхования несчастных случаев. «Если нет этого трудового договора, фактически ни трудовые, ни социальные права работника не защищены. Он может в любой момент быть уволен», – говорилось в сообщении сайта премьер-министра.

## Как накажут неплательщиков?

Согласно п. 2 ст. 28 «ответственность за несвоевременное удержание и перечисление обязательных пенсионных взносов, обязательных профессиональных пенсионных взносов» закона «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан», «в случаях неполного и (или) несвоевременного перечисления обязательных пенсионных взносов, обязательных профессиональных пенсионных взносов органы государственного дохода вправе взыскивать с банковских счетов агентов деньги в пределах образовавшейся задолженности по обязательным пенсионным взносам, обязательным профессиональным пенсионным взносам», отмечается в документе с оговоркой, что пункт предусмотрен в редакции закона от 25.12.2017 № 122-VI (вводится в действие с 1 января 2019 года). Ранее, презентуя изменения, заместитель председателя правления ЕНПФ Сауле Егеубаева поясняла, что на текущий момент за несвоевременные выплаты предусмотрены пени, а Кодекс об административных нарушениях грозит и штрафом. Мадина Абылкасымова, комментируя этот вопрос, также говорила, что наказывать неплательщиков пока будут в рамках общей гражданско-правовой ответственности.



## ИНДУСТРИЯ

## Тайное не должно становиться явным

Компания ENRC доказала право на конфиденциальность в суде Англии

На прошлой неделе апелляционный суд Англии и Уэльса отменил решение суда предыдущей инстанции, вынесенное в прошлом году, в отношении спора между горнорудной компанией ENRC и Бюро по серьезному мошенничеству (The Serious Fraud Office, SFO).

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Суть спора – в предполагаемом разглашении внутреннего расследования компании о нарушениях на дочернем предприятии, в Соколовско-Сарбайском горнодобывающем производственном объединении. Компания в свою очередь полагает, что утечка была из нанятой для расследования юркомпании Dechert LLP. В связи с утечкой SFO начало свое расследование, а в мировой прессе поднялась кампания по поводу серьезного прецедента, который затрагивает практику защиты конфиденциальности.

В решении апелляционного суда, опубликованном 5 сентября 2018 года, сообщается, что в 2009/10 году ENRC стало известно о заявлениях о преступных действиях со стороны некоторых африканских компаний, которые она стремится приобрести. В частности, покупка в середине 2010 года компании Samrose Resources Limited вызвала судебный процесс с канадской компанией First Quantum Minerals (FQM). FQM утверждала, что медный рудник был незаконно присвоен правительством соответствующей африканской страны и продан компании, якобы связанной с другим президентом этой страны.

В декабре 2010 года ENRC получила электронное письмо, в котором говорилось о коррупционных и финансовых правонарушениях в ССГПО. Дело в том, что все основные операции ENRC осуществлялись через ССГПО. В результате комитет по аудиту ENRC привлек



компанию DLA Piper UK LLP для расследования. Следствие возглавил Нил Джеррард, который в то время был руководителем DLA Piper.

8 апреля 2011 года в средствах массовой информации появились сообщения о том, что депутат Эрик Джойс написал в SFO, попросив расследовать, были ли адекватные процедуры для предотвращения взяточничества в связи с приобретением Samrose. Его основная жалоба заключалась в том, что ENRC должна была задать больше вопросов о сделке Samrose.

Примерно в то же время ENRC поручила Агенту судебной экспертизы (FRA), фирме судебных бухгалтеров, провести обзор книг и записей. Основ-

**Решение апелляционного суда гарантирует, что юристы-консультанты предоставляют клиентам конфиденциальность и могут быть защищены от следователей.**

Фото: shutterstock.com/Thinglass

ная цель состояла в том, чтобы выявить в бухгалтерских документах ENRC данные, которые могли бы дать повод к тому, чтобы привлечь компанию к ответственности в соответствии с законодательством о взяточничестве и коррупции.

Затем Нил Джеррард написал письмо генеральному советнику ENRC Рэндалу Баркеру, в котором сообщил: «Внутреннее расследование в ССГПО связано с поведением, которое потенциально является преступным по своей природе». Затем Джеррард покинул DLA Piper и перешел в компанию Dechert LLP, и внутреннее расследование ENRC было передано туда.

Однако 9 августа 2011 года The Times опубликовала статью, где содержались данные расследования. И уже на следующий день SFO начало предварительные контакты с руководством ENRC, которые озвучили, что позже могло открыться и уголовное расследование.

SFO начало собственное уголовное расследование в апреле 2013 года.

В результате многолетних судебных разбирательств 9 мая 2017 года Высокий суд Англии постановил, что судебные привилегии не применяются к оспариваемым документам, которые были результатом внутренних расследований. Это решение

в достаточной мере шокировало корпоративный сектор, поскольку речь идет о прецедентном праве.

Ранее Financial Times писала о юридических обстоятельствах дела ENRC против Dechert, называя его, возможно, самым значительным делом о конфиденциальной информации за последние 10 лет. Речь идет о решении Высокого суда Великобритании о передаче конфиденциальной информации адвокатами на своих клиентов в SFO, которое «поразило адвокатов, специализирующихся на преступлениях белых воротничков, и корпоративные юристы».

Между тем решение апелляционного суда, которое отменило решение суда предыдущей инстанции, гарантирует, что юристы-консультанты предоставляют клиентам конфиденциальность и могут быть защищены от следователей.

В комментарии журналисту «КЪ» представитель нанятой юркомпанией Dechert для связей с общественностью фирмы Milltown Partners Джейн Хофтон (Jane Houghton) сообщила, что The Dechert LLP решительно отвергает любые утверждения об утечке из Dechert и, следовательно, не знает, когда произошла эта предполагаемая утечка. При этом она уточнила: «В 2011 году ENRC согласилась с SFO в том, что проведет самоотчетное расследование в Казахстане, и впоследствии оно было расширено, чтобы включить в него африканские предприятия. Исследование проводилось Dechert. ENRC предоставила отчет по Казахстану (завершенный Dechert) в SFO, но незадолго до того, как аналогичный отчет должен был быть предоставлен по вопросам в Африке, ENRC отказалась от услуг Dechert. Так что было предоставлено отчет в SFO с согласия ENRC, но не было опубликовано отчета».

## Платные дороги срываются с крючка

Сроки ввода систем взимания платы за проезд по различным участкам республиканских автодорог переносятся, что означает необходимость искать средства не только на их текущее содержание, но и на выплаты по ранее взятым на строительство кредитам. К примеру, платность на автодорогах Астана – Темиртау, Алматы – Капшагай и Алматы – Хоргос планировалось ввести еще в 2016 году, однако теперь ее обещают запустить только к ноябрю этого года.

Жанболат МАМЫШЕВ

Затягивание сроков строительства, а также проблемы с качеством некоторых участков дорог фактически приводят к тому, что расходы на содержание дорог, которые должны были оплачиваться из собранных за проезд денег, в итоге восполняются из бюджета. Чтобы представить объемы неполученных доходов, можно вспомнить, что первый платный автобан Астана – Щучинск заработал в 2017 году 1,5 млрд тенге. При этом тарифы за проезд по нему не менялись с момента запуска платности, с 2013 года, и составляют 200 тенге с транзитного легкового автомобиля в одну сторону при проезде всего автобана, то есть порядка 1 тенге за 1 км. Вопрос возможности повышения стоимости проезда несколько раз поднимался, однако пока тарифы остаются прежними, и они же будут применяться на новых платных дорогах. «По правительственному плану, который мы очень тщательно анализировали при подготовке к правчасу, при реализации программы «Нурлы жол» этой схемой должны быть покрыты: в 2015 году – 211 км, в 2016 году – 469 км, 2017 – 5296 км, в 2018 году – еще 480 км. Пример у нас положительный есть – Щучинск – Астана, каждый год 1,5 млрд тенге прихода на содержание и эксплуатацию этой дороги», – высказал свое



недовольство на прошедшем на этой неделе правительственном случае вице-спикер мажилиса парламента Владимир Божко.

Вместе с тем, по его словам, только в этом году АО «НК «КазАвтоЖол» приступило к разработке проектно-сметной документации по строительству систем контроля для 13 платных участков, а также обещает запустить платность на участках Алматы – Капшагай, Алматы – Хоргос и Астана – Темиртау. «Хотя по идее он («КазАвтоЖол» – «КЪ») должен был (это сделать – «КЪ») значительно раньше. Это есть возможность зарабатывать живые деньги. Но непонятно почему практически сроки ввода платных участков постоянно срываются», – отметил вице-спикер. Кроме того, г-н Божко подчеркнул «хроническое» несоблюдение запланированных сроков строительства и ввода дорожных объектов и инфраструктуры в эксплуатацию, приведя в пример строительство автодорог по проекту «Центр-Запад», где из 101 млн на данный момент освоено только 16,5 млн тенге.

Как сообщил депутат мажилиса Нуртай Сабильянов, не завершена запланированная еще на 2016 год реконструкция отдельных участков между Шымкентом и Таразом международного транзитного коридора Западная Европа – Западный Китай. Завершены реконструкции

**Пока платные дороги себя не окупают – их приходится содержать на бюджетные средства.**

Фото: www.kazautozhol.kz

автодороги Алматы – Талдыкорган протяженностью 245 км было запланировано на 2015 год, однако фактически окончание строительства ожидается лишь в текущем году. Так же, по информации депутата, перенесены сроки введения в эксплуатацию участков автодорог Астана – Павлодар, Атырау – Астрахань, Атырау – Актобе, Балхаш – Бурыйбайтал, Курты – Бурыйбайтал и Таскескен – Бакты.

«Таким образом, несмотря на то что при разработке госпрограммы «Нурлы жол» все проекты тщательно просчитывались экспертами, затем утверждались уполномоченным органом, проблема срыва сроков реализации программы приобрела системный характер и ежегодно требует дополнительных бюджетных средств», – отметил г-н Сабильянов.

Министр по инвестициям и развитию Женис Касымбек связывает задержку сдачи некоторых участков дорог с отказом от займа Исламского банка развития и с решением финансироваться за счет республиканского бюджета. В связи с этим реконструкция 120 км на участках Актобе – Кандыгагаш (60 км) и Атырау – Астрахань (60 км) начата за счет средств республиканского бюджета. В 2019 году работы будут вестись на всем протяжении Центр – Запад, заверил г-н Касымбек, а в целом данные участки будут завершены поэтапно к 2021 году.

Министр отметил, что два международных института – Азиатский банк развития (АБР) и Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) проявили заинтересованность в финансировании проекта строительства автодороги Кызылорда – Жезказган, о будущем которой спросили несколько депутатов.

«На сегодняшний день заинтересованность в реконструкции данного участка выразили международные финансовые институты, такие как Азиатский банк развития и Европейский банк реконструкции и развития. Ведутся соответствующие работы с госорганами по подготовке технико-экономического обоснования, проектные работы начнутся в 2019 году», – сказал Женис Касымбек. Он также сообщил, что участки Астана – Темиртау, Алматы – Капшагай и Алматы – Хоргос уже точно станут полностью платными с 1 ноября текущего года.

## Нефтянка готова

«озеленить» энергетика

**Выработка электроэнергии возобновляемыми источниками энергии (ВИЭ) за первое полугодие в Казахстане в 2018 году выросла на 15,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 629,5 млн кВт·ч, в том числе малые ГЭС – 373,7 млн кВт·ч, ветровые станции – 200 млн кВт·ч, следует из сообщения Минэнерго. В то же время доля вырабатываемой ВИЭ электроэнергии в общем объеме производства остается на низком уровне – лишь 1,15%. Увеличить долю ВИЭ могут нефтяные компании, готовые финансировать проекты «зеленой» энергетики.**

Раушан НУРШАЕВА

Председатель правления коалиции за «зеленую» экономику и развитие G-Global Салтанат Рахимбекова считает, что Казахстану необходимо принять новый Экологический кодекс, который стимулировал бы развитие «зеленых» технологий в промышленности и, в частности, предполагал создание специального фонда, который финанси-

рует сегодня поддерживают «зеленую» энергетику, как ни странно, «Шелл», «Эни», то есть нефтяные компании готовы финансировать крупные инвестиционные проекты. Это показали прошедшие аукционы. И сейчас, по информации Минэнерго, огромный интерес проявляют именно наши нефтяные компании», – добавила она.

По ее данным, в течение ближайших двух-трех лет планируется строительство 10 ветростанций в Алматинской, Южно-Казахстанской и в западных областях, четырех солнечных станций в Карагандинской и Акмолинской областях, четырех гидроэлектростанций в южных регионах и одной биостанции в Карагандинской области.

Г-жа Рахимбекова предложила, что цена после ввода этих мощностей будет составлять до 10 центов за киловатт, и привела в пример Объединенные Арабские Эмираты, где на аукционе ВИЭ цена составила 1,7 цента за киловатт.

«Это говорит о том, что технологии дешевеют и сегодня становится очень выгодно получать энергию от солнца, ветра и воды», – сказала она.

Она назвала нынешнюю индустрию Казахстана «коричневой» и призвала применять стратегии низкоуглеродного развития уже сейчас.

«В Экологическом кодексе обязательно должны быть заложены



стимулы. 66 крупных предприятий-загрязнителей (осуществляют) платежи где-то в 150 млрд тенге, не больше 1–2% из этой суммы идут на природоохранные мероприятия, остальное идет на решение экономических и социальных вопросов регионов», – сказала Салтанат Рахимбекова.

Она предложила предусмотреть в новом кодексе создание специализированного фонда, где аккумулялись бы платежи предприятий, и чтобы средства однозначно направлялись на экологические мероприятия и поддержку «зеленого» бизнеса.

По мнению г-жи Рахимбековой, длинные дешевые деньги позволят стране уменьшить углеродный след.

www.kursiv.kz

Успешные люди в курсе



# МОН готово к крайним мерам

## Что дадут реформы среднего образования в Казахстане?

Министерство образования и науки Казахстана подготовило пакет приказов и постановлений, согласно которым часть школ станут вести более прозрачную деятельность, создав юрлица и открыв счета. Однако возникает впечатление, что МОН РК готово пойти и на более радикальные меры, готовя эксперимент по приватизации. Член Комитета по финансам и бюджету мажилиса парламента Республики Казахстан, профессионал системы образования Ирина Смирнова поделилась с «Къ» своими соображениями относительно реформ минобразования.

**Вячеслав ЩЕКУНСКИХ**

Поводом к разговору с Ириной Смирновой стал подготовленный МОН проект, согласно которому полные комплекты школ планируется переводить на форму государственного предприятия на праве хозяйственного ведения. В майском приказе МОН РК, где вносятся изменения в стратегический план министерства на 2017–2021 годы, говорится о том же самом. При этом отмечается, что «это позволит повысить конкуренцию между образовательными организациями и качество образовательных услуг». Более того, в документе говорится о проработке вопроса передачи школ в доверительное управление. При этом разработчики не слишком мотивированно ссылаются на ранее принятые документы, касающиеся вопросов расширения академической и управленческой самостоятельности высших учебных заведений.

– Ирина Владимировна, при ознакомлении с проектом постановления невольно напрашивается аналогия с минздравом. Ведь перевод объектов здравоохранения на форму ГП на ПХВ был первым шагом к дальнейшей их приватизации.

– Насколько я помню, раньше был закон о том, что школы не могут приватизироваться. Но если их переводят в другую форму хозяйствования, все может поменяться. Вы полагаете, что есть опасность приватизации школ?

– Даже не в этом дело. По причине этих реформ могут пострадать стандарты качества образования.

– А разве они сейчас не страдают? Тем не менее, я попытаюсь дать объяснение этим процессам. Ранее был принят закон о Государственной образовательной накопительной системе (ГОНС) и дополнения к нему. Я была руководителем рабочей группы по нему. Этот закон касался того, что родители могут откладывать средства на обучение своего ребенка, при этом предлагались неплохие условия для этого. В этот же документ были внесены поправки по поводу подушевого финансирования. Это благоприятная вещь, принятая во многих ведущих странах. Она заключается в том, что за каждого ребенка государство начисляет образовательным учреждениям деньги. Регламентируется и то, что родители могут выбирать школы, в том числе и частные. При этом за ребенком «пойдут» эти деньги. Благодаря такой системе



ребенок становится «интересен» всем участникам образовательного процесса, и все будут биться за то, чтобы создать ему все условия и научить его всему необходимому. Уже более семидесяти школ по стране стали участниками пилотного проекта по подушевому финансированию. В этом году в Астане 80 школ получили подушевое финансирование, и десять из них перейдут на ПХВ.

– То есть, можно сказать, что перевод на ПХВ – благо для школ и учащихся?

– Я разговаривала с некоторыми директорами, причем в основном это были сельские школы. Мои собеседники говорили, что такое финансирование выгодно для школы, потому что деньги не уходят в управление образования, где какой-то человек занимается тем, что делит поступившие средства, думает, что нужно купить конкретной школе. И часто оказывается – школе такие приобретения не нужны. А так школа сама распоряжается финансами. Более того, она может самостоятельно выбирать дополнительные курсы для детей и т. д. И если заведение переходит на право хозяйственной деятельности, средства, которые приходят в школу, а они немалые, минуя все управления образования, районные отделы образования и т. д.

В действующей системе распределения средств школа является государственным учреждением, которое должно потратить поступившие средства в течение определенного времени, иначе будет нарушение, поскольку не использован бюджет.

Теперь, если школа переходит на право хозяйственной деятельности, она меняет форму собственности.

– Не получится ли, что поменяли шило на мыло? Если раньше фи-

**Подушевое финансирование заставит школы бороться за каждого ученика, повышая качество образования.**

Фото: Shutterstock.com/donikz

нансы распределял чиновник из управления образования, то при переходе на ПХВ финансы опять же сконцентрируются в руках одного человека – директора школы?

– Это дается на откуп скорее не директора школы, а попечительского совета. Эти советы уже реально существуют в каждой школе. В них не входят учителя и директор. Отбор желающих работать в попечительском совете проводится в электронном виде. Эти люди наделяются некими полномочиями, которые пока еще размыты и носят форму рекомендаций для директора. Понятно, не каждый сегодня еще понял, что это за структуры и чем они будут заниматься. Но они уже участвуют в формировании бюджета и выборе учебных планов для школы. Вместе с тем, школа должна будет выполнить государственный стандарт, который очерчен определенным количеством часов и определенным количеством учебного материала.

Если до недавнего времени был один типовой учебный план для массовой школы, то теперь их много и можно выбирать. Кроме того, попечительский совет сможет рекомендовать кандидатуру директора, если действующий администратор не справляется.

Цель этого нововведения – постараться сделать так, чтобы директор не мог авторитарно влиять на политику, философию, бюджетную дисциплину учебного заведения. Потому что не секрет, что за последнее время несколько срастались такие должности, как директор школы, бухгалтер и другие фигуры, которые влияли на финансовую политику учебного заведения.

– Как раз подобная бесконтрольность и вызывает нарекания с разных сторон. В чем причина явления?

– У нас записано, что директор школы – это человек, который единолично принимает решения. Вместе с тем, директора школ не получали образования менеджеров, управленцев, чаще всего это учителя. Так, я – учитель биологии, но я прошла какие-то ступени: была завучем, организатором. Став директором, я не была знакома с финансовой деятельностью и не понимала, как это делается, не понимала, как архивировать документы. Был лишь опыт прежнего директора. Лишь проработав пять-шесть лет, ты начинаешь что-то соображать. Но метод проб и ошибок – не самый лучший, тем более сегодня, когда все меняется. Поэтому люди находят выход в авторитарности, пытаются удержать ситуацию, возникает и много соблазнов. А ведь самое важное – чему мы научим детей в школе.

– Вы упомянули, что даже директора сельских школ говорят о том, что для них благо – подушевое финансирование. А если школы некомплектные?

– Если более 700–1000 человек – это возможно. А малокомплектные школы – очень дорогие для государства. Министерство говорит о том, что эти школы не будут подлежать подушевому финансированию. В обычной школе выделяется примерно 17 тыс. тенге в месяц на ребенка. А на малокомплектные – более миллиона тенге, чтобы содержать здание, административный ресурс, обеспечить отопление дизелем, доставку воды – в зави-

симости от ситуации. При этом в государственной программе развития образования на 2016–2019 годы сообщается, что малокомплектные школы составляют 44% от всего количества организаций общего среднего образования. В Северо-Казахстанской области таких МКШ 80%. Закрыть их нельзя, потому что как только закрывается школа – село тоже пустеет, люди уезжают.

С другой стороны, если школа перегружена, как происходит практически со всеми такими учреждениями в Астане (некоторые вынуждены заниматься практически в три смены, и там необходимость сейчас в 50 школах), она, будучи сама распорядителем своих средств, за пару лет может аккумулировать поступившие из местного бюджета деньги. Тогда можно обратиться в республиканский бюджет, чтобы сделать пристройку, либо что-то еще.

В любом случае, мы надеемся, что это будет работать так, и все сделано не для того, чтобы приватизировать школы.

**Впереди паровоза?**

На данный момент в еще одном проекте постановления, подготовленном МОН РК, пока сохраняется старая формулировка по поводу того, что министерству запрещается вступать в договорные отношения с субъектами предпринимательства на предмет выполнения обязанностей, являющихся функциями МОН РК. Но этот мотив вполне может поменяться, особенно в свете того, что в стратегии обозначена запланированная проработка вопроса передачи школ в доверительное управление.

Разработчики из МОН РК видят конкурентную среду благом, однако уже сейчас нет унификации стандартов среднего образования: школы могут выбирать образовательные программы самостоятельно. Какой в таком случае результат хотя бы получить при эксперименте с передачей школ из сектора? И стоит ли говорить о том, что эксперименты над детьми могут дать достаточно предсказуемый результат, который уже наблюдается в ряде бывших союзных республиках и в том числе в Казахстане?

Важно и то, что зарубежные спонсоры образовательных реформ в РК, проведя исследования, сделали вывод: «Согласно данным 2012 года, около 45% 15-летних учащихся в Казахстане неспособны понимать и решать простые математические задачи. В чтении картина еще хуже – около 57% казахстанских учащихся не имеют базовых навыков чтения». А для них это показатель способности страны поставлять на рынок адекватно подготовленные трудовые ресурсы.

Отметим, что Концепция приватизации объектов здравоохранения одобрена постановлением правительства Казахстана 3 мая 2000 года. То есть, этот процесс готовился много лет, и до сих пор мы наблюдаем работу над ошибками – после уже проведенных приватизаций.

# Рецепт от минздрава: ускорить скорую

## Работу неотложки постепенно подводят к международным стандартам

В казахстанских городах бригады скорой медицинской помощи стали прибывать на места вызовов в два раза быстрее, утверждает директор Республиканского центра санитарной авиации Казахстана Нуржан Отарбаев. Такая тенденция отмечается с начала текущего года, когда в стране появились новые стандарты по оказанию скорой медицинской помощи, согласно которым неэкстренными вызовами стали заниматься специальные службы поликлиник.

**Дмитрий ПОКИДАЕВ**

Время прибытия казахстанских неотложек всегда вызывало много вопросов и нареканий со стороны пациентов, поэтому первое преобразование в службе оказания экстренной медпомощи в стране коснулось именно временного компонента. Изучив причины, по которым скорые доезжали до пациентов в городах за 20 минут, а в среднем по стране с учетом сельской местности – за 25, в министерстве здравоохранения нашли точку для оптимизации временных затрат. В итоге при городских поликлиниках открыли круглосуточные посты неотложной помощи, в которые стали перенаправляться вызовы, не требующие экстренного врачебного вмешательства.

«Скорая должна работать там, где есть угроза жизни или здоровью, а у нас до реформы очень большая нагрузка была по вызовам при неболь-

шой температуре, несильном повышении артериального давления, локальных болях, расстройствах пищеварения», – говорит Нуржан Отарбаев. – Любое недомогание – и выезжает целая бригада скорой медицинской помощи. В результате там, где реально необходима скорая медицинская помощь – ДТП, инфаркты, инсульты, потеря сознания, остановка сердца, – скорая не успевала», – констатирует он.

Как следствие, казахстанские неотложки совершали до 25 выездов в сутки на одну бригаду. После образования постов неотложной помощи в поликлиниках количество выездов сократилось на четверть. Суммарно это привело к тому, что время прибытия скорой в городах сократилось приблизительно с 20 до 10 минут, а в среднем по стране – с 25 до 18 минут. Кроме того, минздрав пришел к выводу: казахстанские водители не уступают дорогу скорой помощи по причине того, что не слышат, а самое главное – не видят ее. Особенно зимой, когда окрашенная в белые цвета неотложка в большинстве регионов страны просто сливается со снежным покровом местности. Поэтому было решено перекрасить реаномобили в ярко-желтый цвет, а главное – установить на них мощные сирены.

Эффект от этих мер, не потребовавших больших финансовых затрат, – сокращение количества ДТП с участием санитарного транспорта на 60%. При этом с 25% до 51% выросла успешность реанимации, то есть эффективность оказания медицинской помощи при экстренных случаях: эксперт связывает это как с увеличением скорости прибытия



неотложек на вызовы, так и с качественным улучшением работы персонала бригад.

«Большая составляющая успеха при транспортировке пациента – это практические навыки персонала», – говорит директор Республиканского центра санитарной авиации. – Мы склоняемся к международным стандартам, поскольку в мире доказано, что здесь нужны не глубокие теоретические знания, а практическое умение оказать любого рода помощь в экстренных ситуациях. Поэтому мы обучили несколько тренеров по международным стандартам и начали каскадное обучение по

**Время прибытия скорой в среднем по стране сократилось приблизительно с 25 до 18 минут.**

Фото: Shutterstock.com/Zayne C

всем областям: в части базовой реанимации при сердечно-легочной недостаточности и остановке сердца, расширенной реанимации, детской реанимации и реанимации при травмах. Эффект был поразительный: если раньше при остановке сердца мы спасали одного из четырех пациентов, сейчас мы спасаем двоих. Процент успешной реанимации был 25%, сейчас – 51%. Я думаю, что мы еще улучшим этот результат», – утверждает он.

Помимо прочего, в работу казахстанских неотложек внедряются элементы телемедицины: бригады реанимобилей оснащаются мобильными

устройствами, в которых имеется вся необходимая им информация, касающаяся диагностики конкретных экстренных случаев и оказания медпомощи при них. Помимо этого, данное мобильное устройство позволяет бригаде подавать на пульт диспетчерской сигнал о том, что она освободилась от предыдущего вызова и готова обслуживать следующего пациента – это еще один способ сократить время прибытия скорой.

Наконец, изменение стандартов оказания скорой медпомощи должно привести к тому, что в Казахстане реанимобили будут оснащены на 100% всем необходимым медицинским оборудованием – сейчас это оснащение составляет порядка 89%, а в идеале оно должно, по словам г-на Отарбаева, равняться 120%, то есть позволять иметь часть оборудования в запасе. При этом до настоящего времени минздраву приходилось разрываться между решением проблемы нехватки медоборудования в реанимобилиях и высоким износом самих автомобилей скорой, связанным с постоянными выездами на все вызовы подряд.

«Нам международные эксперты уже говорили: вы настолько богатая страна, что у вас скорая превратилась в поликлинику на колесах. И мы трагические ресурсы на санитарный транспорт, на оборудование и источник свой персонал, но при этом все равно опаздываем на экстренные вызовы. Я думаю, что с учетом того, что нагрузка на скорую помощь уменьшилась, мы сейчас получим возможность привести все к международным стандартам в рамках тех же бюджетов», – заключает директор Республиканского центра санитарной авиации Казахстана.



