



наш Telegram-канал

# КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:  
ДАВАЙ МЕНЯТЬСЯ

стр. 5

РЕСУРСЫ:  
БОЛЬШИЕ МАНЕВРЫ

стр. 8

НЕДВИЖИМОСТЬ:  
УЛУЧШАТ ЛИ НОВЫЕ СТАНДАРТЫ  
РЕПУТАЦИЮ РИЕЛТОРОВ

стр. 10

LIFESTYLE:  
ФУТБОЛЬНЫЕ КЛУБЫ – БАНКРОТЫ

стр. 12

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

## Кто и как хочет повысить налоги

Рабочая группа Миннацэкономики собрала предложения по изменению налогового законодательства

Рабочая группа по выработке предложений по повышению доходов бюджета и совершенствованию налогообложения собрала первый пакет предложений от депутатов, госорганов и экспертных организаций. В числе инициатив не только повышение НДС и КПН до 16% и 24% соответственно, но и изменение концептуальных положений действующего налогового законодательства.

Александр КОНСТАНТИНОВ

Серьезные проблемы с наполнением бюджета, возникшие в результате пандемии коронавируса и режима карантина, а также резкого падения цен на основные казахстанские экспортные товары, заставили Министерство национальной экономики заняться поисками новых источников пополнения государственной казны. 13 мая приказом Руслана Даленова была создана рабочая группа, которая должна к 1 августа представить предложения по повышению доходов бюджета и совершенствованию Налогового кодекса. По имеющейся у «Курсива» информации, группа уже успела провести несколько совещаний, а в ее состав вошли представители министерств, депутаты парламента, эксперты и представители бизнеса.

На этой неделе в сети интернет оказались рабочие материалы группы, которые вызвали резкую реакцию предпринимателей и ряда экспертов. Подлинность опубликованных таблиц нашему изданию на условиях анонимности подтвердили несколько участников рабочей группы. Министерство нацэкономики не смогло предоставить официального ответа на запрос редакции. Но в неофициальном общении представители Миннацэка также не отрицали достоверность документа, пояснив, что это лишь сводная таблица, где собраны первичные предложения участников рабочей группы.

Бизнес-омбудсмен Рустам Журсунов весьма жестко отозвался о документе, назвав его «провокацией» и «разведкой боем». Косвенно его оценку подтверждает информация некоторых казахстанских телеграм-каналов, которые сообщали, что на заседании комиссии по выходу экономики из кризиса первый вице-премьер предлагал изучить общественное мнение на предмет увеличения налогового бремени, в частности поднятия ставок по НДС и КПН.

&gt; стр. 3

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

2 000005 0032011 1 6 0 2 0

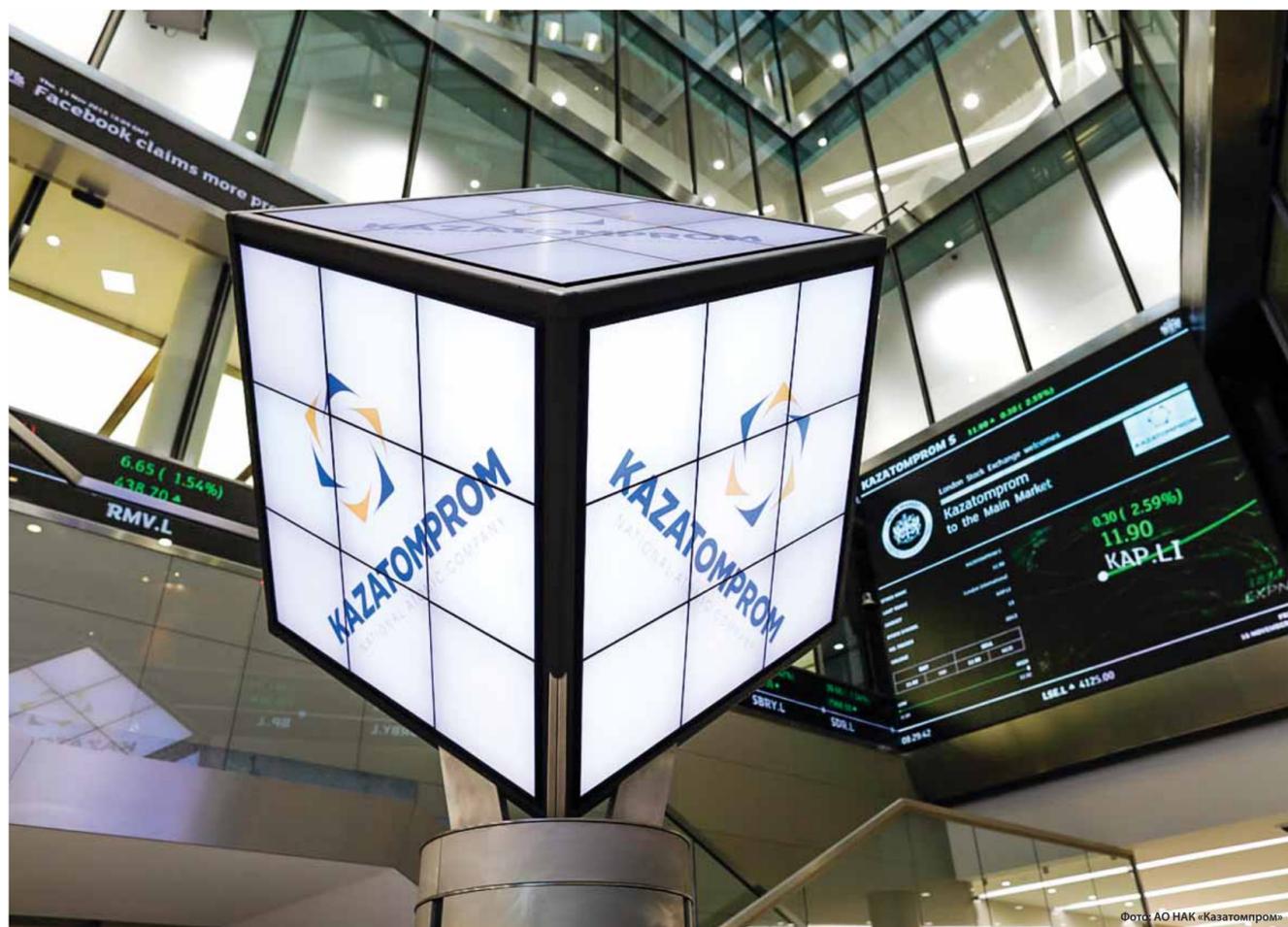


Фото: АО НАК «Казатомпром»

## «Казатомпром» в свободном плавании

Почему спрос на ценные бумаги атомной компании превысил предложение почти в три раза.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

«Самрук-Казына» на прошлой неделе доразместил 6,28% акций «Казатомпрома» из предназначавшегося для приватизации пакета в 25%. Госфонд впервые предложил отдельный пакет специально для частных казахстанских инвесторов.

Размер этого пакета составил 0,015%, или 385 тыс. акций на сумму около \$5 млн. Спрос превысил уровень предложения в 2,9 раза. Чтобы обеспечить равный доступ к акциям, а также для максимального охвата граждан, фонд установил ограничение на продажу акций – не более 1960 штук в одни руки.

Институциональные инвесторы приобрели примерно 15,9 млн акций по цене \$13 за глобальную депозитарную расписку (GDR) и 5,2 тыс. тенге за акцию. Всего «Самрук-Казына» выручил на доразмещении \$211,6 млн.

Размещение ознаменовало завершение третьего этапа приватизации крупнейшего производителя урана в мире – «Казатомпрома». Теперь объем акций компании, находящихся в свободном обращении (free float), составляет 25%.

Как и в предыдущие годы, размещение состоялось на Лондонской фондовой бирже (LSE) и бирже МФЦА (AIX).

&gt; стр. 2

## «Самрук-Казына» меняет планы приватизации

Кому продадут «Казпочту», акции «Казхаттелекома» и стоит ли ждать IPO «КазМунайГаза».

Юрий МАСАНОВ

Фонд «Самрук-Казына» – крупнейший государственный холдинг Казахстана – меняет планы по приватизации своих портфельных компаний. Ранее доли в «КазМунайГазе», «Казхаттелекоме», «Эйр Астане» и «Казпочте» планировали передать рынку через вывод акций на биржу до конца 2020

года. Но теперь приватизацию части компаний отложили на 2021–2023 годы, еще часть передадут стратегическим инвесторам.

**Приватизация «дочек» и «внучек»**

Давний приоритет правительства – снижение доли государственного участия в экономике до 15% от ВВП. Чтобы достичь этой цели, в 2015 году правительство представило Комплексный план приватизации на 2016–2020 годы.

В первых рядах второй волны приватизации стояли дочки фонда «Самрук-Казына». Транспортно-

логистического оператора «Қазақстан темір жолы», нефтегазовую «КазМунайГаз» и атомную компанию «Казатомпром», а также авиакомпанию «Эйр Астана» планировали приватизировать через IPO.

В случае с «Самрук-Энерго» и «Казпочтой» предполагалось сделать выбор между IPO и продажей стратегическому инвестору. Механизм приватизации для «Казхаттелекома» в комплексном плане прописан не был, но представители самого «Самрук-Казына» говорили об SPO.

&gt; стр. 2

## NCOC поддержала казахстанские компании в получении сертификатов качества

North Caspian Operating Company (NCOC) оказала поддержку девяти казахстанским компаниям в получении сертификатов ISO 9001, ISO 14001 и ISO 45001.

Казахстанские компании Alshin-West, Frontline Safety, TC Company, «Жетісу 2012», Express Global Story LTD, Secure Inform, Holster, Resource Management Service и «РауанНалко» успешно завершили программу обучения, организованную NCOC.

В 2020 году NCOC провела работу по поддержке и повышению эффективности деятельности казахстанских компаний путем их сертификации на соответствие стандартам Международной организации по стандартизации (ISO) в рамках Программы совершенствования местного содержания.

Компания реализовала программу обучения стандартам ISO согласно ее долгосрочным обязательствам, касающимся повышения потенциала и конкурентоспособности казахстанских компаний в сферах их деятельности.

В рамках этой программы отдел развития местного содержания NCOC помогает казахстанским компаниям соблюдать отраслевые нормы, стандарты и технические требования, организовывая их обучение и сертификацию на соответствие международным стандартам систем менеджмента качества и охраны здоровья, труда и окружающей среды.

Наличие сертификата соответствия международному стандарту ISO открывает казахстанским компаниям большие возможности по работе с крупными нефтегазовыми операторами

и национальными нефтяными компаниями страны и обеспечит соблюдение их строгих требований.

NCOC – оператор Северо-Каспийского проекта, в рамках которого разрабатывается Кашаганское нефтегазовое месторождение, где по итогам 2019 года было добыто 14,1 млн тонн нефти. В марте этого года объем экспорта кашаганской нефти достиг 40 млн тонн с момента возобновления добычи в ноябре 2016 года.

www.ncoc.kz



# ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

## «Самрук-Казына» меняет планы приватизации



**100% акций** принадлежит ФНБ «Самрук-Казына»  
По «Комплексному плану приватизации на 2016–2020 годы»: IPO / продажа стратегическому инвестору

«Финансовое состояние – 28 млрд тенге инвестиций фонда в компанию за эти годы, 8 млрд убытков по сети в отдаленных районах и ежегодные субсидии из республиканского бюджета составляют 4,2 млрд тенге. Поэтому консультанты предлагают прямую адресную продажу. Интерес со стороны инвесторов есть. IPO невозможно из-за низкой рентабельности.»



**75% акций** принадлежит ФНБ «Самрук-Казына»  
По «Комплексному плану приватизации на 2016–2020 годы»: IPO

«По «Казатомпрому» было принято решение предложить инвесторам 25% акций. В 2018–2019 годы было размещено 18,8% и выручено от продажи 218 млрд тенге. Оставшиеся 6,2% были предложены на этой неделе (сказано 3 июня, – «Курсив») и реализованы по \$13 за бумагу. Выручили более 80 млрд тенге.»



**АХМЕТЖАН ЕСИМОВ,**  
председатель правления  
АО «Самрук-Казына»



**90,42% акций** принадлежит ФНБ «Самрук-Казына»  
По «Комплексному плану приватизации на 2016–2020 годы»: IPO

«Что касается IPO «КазМунайГаза», у нас в прошлом году велась активная работа, и даже в этом году, до марта. Но в связи с изменением ситуации: низкие цены на нефть, снижение доходов, ухудшение финансовой устойчивости, долгое восстановление и стабилизация соответствующих отраслей – планируется отложить IPO «КазМунайГаза» на последующие годы.»



**52,03% акций** принадлежит ФНБ «Самрук-Казына»  
По «Комплексному плану приватизации на 2016–2020 годы»: SPO

«Мы провели переговоры с Нацбанком: ЕНПФ покупает до 10% акций фонда. Преимущество здесь какие? Во-первых, не требуются изменения способа продажи. Высокая готовность компании к размещению, рост стоимости акций способствуют увеличению доходов ЕНПФ.»

идти об институциональном инвесторе из России.

SPO телеком-оператора «Казхаттелеком» (на 1 апреля ФНБ «Самрук-Казына» владел 52,03% простых акций компании) неоднократно анонсировалось и неоднократно же переносилось. Согласно информации с сайта «Второй волны приватизации», рынку планировалось передать 25%-ную долю «Казхаттелекома». Однако на заседании 3 июня было озвучено предложение продать 10% акций Единому накопительному пенсионному фонду. По словам Ахметжана Есимова, необходимые переговоры с Национальным банком были проведены, сама компания имеет «высокую готовность к размещению», рост цены на акции «Казхаттелекома» будет способствовать росту доходов ЕНПФ. **Нурсултан Назарбаев**, под чьим председательством проходило заседание совета по управлению фондом национального благосостояния, предложение поддержал. Сумма сделки станет известна лишь после ее заключения.

В целом планы приватизации стратегических активов, заявил 3 июня первый президент страны, нужно пересмотреть «на более благоприятные для фонда периоды». И уже 10 июня стало известно, что Государственная комиссия по модернизации экономики решила: «в связи с высокой волатильностью на международных рынках капитала» и прочими экономическими причинами «КазМунайГаза», «Эйр Астана», «Тау-Кен Самрук», Qazaq Air, «Самрук-Энерго», «Казакстан темір жолы» и другие стратегические активы будут приватизировать в 2021–2023 годах.

Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

> стр. 1

К 9 июня 2020 года из вышеназванных компаний частичную приватизацию прошел только «Казатомпром». Акционер – «Самрук-Казына» – с ноября 2018-го по июнь 2020 года продал 25% своих ценных бумаг национальной атомной компании.

Всего же, как стало известно по итогам прошедшего 3 июня заседания совета по управлению ФНБ «Самрук-Казына», из 167 активов фонда, которые вошли в комплексный план, реализованы 84 актива на общую сумму 172 млрд тенге. Еще 53 актива ликвидировали либо реорганизовали, осталось приватизировать 29 активов, но 21 из них находится в процессе ликвидации или реорганизации.

Планы по оставшимся восьми активам, в число которых, очевидно, входят крупные компании «КазМунайГаз», «Эйр Астана», «Казхаттелеком» и «Казпочта», пересматривают «в связи с текущей ситуацией». Нестабильность на рынках капитала, падение цен на сырье и замедление роста мировой экономики делают их продажу недостаточно выгодной.

### График продаж

Передачу рынку некоторых активов отложили еще до нынешнего кризиса. Например, решение о переносе IPO государственного железнодорожного оператора «Казакстан темір жолы» приняли в начале 2019 года. Тогда акционер компании – фонд «Самрук-Казына» – заявил, что КТЖ нуждается «в мерах по повыше-

нию финансовой устойчивости». Дело, очевидно, было в большой долговой нагрузке и убытках – выгодно такой актив не продать.

Планы по остальным компаниям не отменяли – срок исполнения в комплексном плане был определен до конца 2020 года. Нынешний кризис заставил «Самрук-Казына» пересмотреть планы по продаже активов.

3 июня стало известно, что IPO нефтегазового холдинга «КазМунайГаз» сдвинулось на 2021–2022 годы. На фоне низких цен на нефть снизились и доходы компании, ее финансовая устойчивость ухудшилась. На восстановление нефтяной отрасли, по оценкам фонда, потребуется два-три года, и тогда, возможно, приватизация доли в КМГ будет выгоднее.

На сайте «Второй волны приватизации» говорится о планах

передать рыночным инвесторам 25%-ную долю в компании. По данным Казахстанской фондовой биржи, общая рыночная стоимость акций КМГ составляет почти 7,5 трлн тенге, и продажа четверти компании могла бы, в теории, принести более 1,8 трлн тенге. Стоит учитывать, что теперь КМГ пойдет на IPO уже без своих дочек – «КазТрансГаз» и «КазТрансОйл», и это скажется на рыночной оценке компании в будущем.

Новых данных по «Эйр Астане» не появилось; на заседании 3 июня президент авиакомпании **Питер Фостер** доложил о развитии грузового направления работы, но об IPO ничего сказано не было.

Зато стало известно, что «Казпочту» через первичный

выпуск акций на бирже приватизировать не получится «в силу ее финансового состояния». По итогам 2019 года общая совокупная прибыль компании, согласно ее финансовой отчетности, составила 63,7 млн тенге.

При этом, как сообщил на заседании совета по управлению фондом председатель правления «Самрук-Казына» **Ахметжан Есимов**, у «Казпочты» убытки по сети филиалов в отдаленных районах составляют 8 млрд тенге, а ежегодные субсидии из республиканского бюджета достигают 4,2 млрд. Из-за низкой рентабельности от планов по IPO было решено отказаться, а эксперты, по словам главы фонда, рекомендуют адресную продажу стратегическому инвестору. По некоторым данным, речь может

## «Казатомпром» в свободном плавании

> стр. 1

Интерес инвесторов к бумагам, по словам директора управления по работе на рынке акций ИК «Ренессанс Капитал» **Максима Орловского**, был «просто колоссальный».

«Нам удалось продать в два раза больше, чем в предыдущий раз. Книга была закрыта буквально за один день», – отметил он в ходе конференц-звонка для журналистов во вторник, 9 июня.

### Как все начиналось

В 2016 году «Казатомпром» вошел в перечень нацкомпаний, подлежащих приватизации. Согласно утвержденному правилу «Комплексному плану приватизации на 2016–2020 годы», 25% акций «Казатомпрома» предполагалось разместить на мировых фондовых биржах.

В том же году компания начала избавляться от непрофильных активов – социальные объекты передали акиматам, а производственные предприятия стали постепенно продавать частным инвесторам.

Как ранее сообщал главный директор по экономике и финансам атомной нацкомпании **Меиржан Юсупов**, в ходе подготовки к IPO компания приняла решение сфокусироваться на своем ключевом бизнесе и усилить функцию маркетинга.

«Если раньше мы были компанией, которая осуществляла добычу, невзирая на потребности рынка, то сейчас мы ориентируемся на мировой рынок и стараемся корректировать объемы производства в зависимости от рыночной конъюнктуры и потребности на рынке», – отмечал Юсупов.

Согласно отчету «Казатомпрома» за 2019 год, компания за этот

период произвела около 24% от общемирового объема производства урана.

«Самрук-Казына» провел первичное публичное размещение (IPO) «Казатомпрома» в ноябре 2018 года – момент, когда цены на уран находились у максимума за 2,5 года и составляли \$29,15 за фунт. Госфонд разместил на LSE и AIX около 15% акций нацкомпании, выручив \$451 млн. Цена размещения тогда составила \$11,60 за GDR и 4,3 тысячи тенге за акцию.

Вскоре после размещения бумаги, подстегиваемые дальнейшим ростом цен на уран, выросли на 19%, до \$13,80, а в мае 2019 года акции достигли своей пиковой цены – \$15,55 (плюс 34% к цене размещения).

В сентябре того же года «Самрук-Казына» разместил еще 3,8% акций, или 9,8 млн GDR, по \$13 за штуку. Дисконт к цене закрытия накануне размещения составил 11,9%.

### Урановые горки

Рынок урана пребывал в «спячке», начиная с 2011 года, когда цунами вызвало аварию на японской АЭС «Фукусима». В результате спрос на уран резко снизился. В одной только Японии количество действующих реакторов снизилось с 54 до 6. Со времени инцидента спотовая цена за один фунт закиси-оксида урана (ЗОУ) снизилась на 53% и так и не восстановилась.

В марте текущего года спотовая цена на уран снизилась до \$24 на фоне общего снижения деловой активности, и цена бумаг «Казатомпрома» устремилась вслед за ней, просев ниже цены IPO, до \$11,40.

К концу I квартала канадская **Сатесо**, второй крупнейший производитель урана в мире, со-

общила о приостановке добычи на своем крупнейшем месторождении Cigar Lake в связи с пандемией коронавируса. Спотовая цена, которая к тому времени уже превысила \$27, к концу апреля взлетела на 40% по сравнению с мартовской, до \$34.

Немаловажную роль в этом скачке сыграло апрельское заявление «Казатомпрома» о приостановке добычи на три месяца в связи с пандемией коронавируса. В результате производство урана в Казахстане по итогам года снизится примерно на 4 тыс. т, или 17,5%, прогнозируют в нацкомпании.

Стабильный рост цены на уран повысил интерес инвесторов к уранодобывающим компаниям, отметил соуправляющий директор АО «Самрук-Казына» по развитию активов и приватизации **Ержан Туткушев**. «Чувствуя достаточно хороший спрос и имея небольшой пакет для предложения инвестиционному сообществу, «Самрук-Казына» принял решение, что в настоящее время условия будут подходить для успешного размещения этого пакета», – сообщил Туткушев журналистам, комментируя решение о размещении акций нацкомпании на прошлой неделе.

По мнению главы австралийской уранодобывающей компании **Bannerman Resources Брэндона Манро**, снижение производства со стороны таких крупных производителей, как **Сатесо** и «Казатомпром», в этом году вполне может стимулировать рост цен на уран.

«Фундаментальные показатели требовали коррекции урановых цен даже без такого фактора, как COVID-19. Чем дольше будет сдерживаться производство, тем активнее будет идти процесс установления равновесных цен»,



Фото: АО НАК Казатомпром

– заявил Манро австралийскому изданию Stockhead.

«Казатомпром» ожидает, что в ближайшие годы атомная энергетика сохранит и укрепит свои позиции на более широком энергетическом рынке, что приведет к увеличению спроса на уран, отмечается в годовом отчете компании.

Как полагают в компании, потенциальный рост цен на уран «предвзывает собой значительную возможность для «Казатомпрома» как производителя с низ-

кой себестоимостью и высокой степенью рычагов воздействия на рыночные цены».

### Целевая цена

По мнению аналитика «Фридом Финанс» **Данияра Оразбаева**, третье размещение акций и GDR «Казатомпрома» прошло довольно успешно.

«Дисконт около 5–6% типичен для «Казатомпрома», который уже проводил SPO в сентябре 2019 года», – отметил Оразбаев «Курсиву».

Целевая цена «Фридом Финанс» по акциям «Казатомпрома» составляет 7700 тенге, что дает потенциал роста в 113% от цены размещения.

«С укреплением тенге целевая цена, конечно, будет немного ниже, но, тем не менее, компания имеет долларовую выручку и частично тенговую себестоимость, что дает хорошую валютную диверсификацию для инвестпортфеля казахстанца. Цены на уран в техническом плане смотрятся достаточно интересно, так как недавно был обновлен локальный максимум, и после небольшой передышки и формирования бычьего флага они могут продолжить свой рост», – отметил аналитик.

Согласно данным «Фридом Финанс», от клиентов инвесткомпаний на SPO «Казатомпрома» поступило более 206 тыс. заявок: почти 94 тыс. простых на сумму 491,5 млн тенге и 113 тыс. GDR на сумму почти \$1,5 млн. Доля «Фридом Финанс» от общего поданного количества заявок составляет 18,5%. Одобрили «Фридом Финанс» 78 878 акций на сумму 328,4 млн тенге и 16 095 GDR на сумму \$209 тыс. Общее количество заявок на SPO – 615, от «Фридом Финанс» – 298, что составляет 48%.

С начала 2020 года компания «Фридом Финанс» выступила в роли андеррайтера в размещениях облигаций АО «КазАгроФинанс» на 13,7 млрд тенге, облигаций ТОО «Технолизинг» – на 1,2 млрд тенге и акций АО «БАСТ» – на 1 млрд тенге в рамках SPO компании.

10 июня после закрытия торгов Казахстанской фондовой биржи стоимость акций «Казатомпрома» составила 5730 тенге (минус 0,3% к закрытию торгов 9 июня). На торгах биржи МФЦА бумаги по итогам дня снизились на 1,02% и стоили 5340 тенге.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

Газета издается с 24 июля 2002 г.  
Собственник: ТОО «Altco Partners»  
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,  
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.  
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41  
E-mail: kursiv@kursiv.kz  
Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL

Генеральный директор/  
Главный редактор:  
Марат КАИРБЕКОВ  
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:  
Александр ВОРОТИЛОВ  
a.vorotilov@kursiv.kz

Выпускающий редактор:  
Татьяна НИКОЛАЕВА  
t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:  
Виктор АХРЕМУШКИН  
v.akhremushkin@kursiv.kz

Редактор отдела «Ресурсы»  
Дулат ТАСЫМОВ  
d.tasymov@kursiv.kz

Редактор отдела «Недвижимость»  
Наталья КАЧАЛОВА  
n.kachalova@kursiv.kz

Редактор отдела  
«Потребительский рынок»  
Георгий КОВАЛЕВ  
g.kovalev@kursiv.kz

Специальный корреспондент  
по международным рынкам:  
Павел НОСАЧЕВ  
p.nosachev@kursiv.kz

Редакция:  
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОП  
Ирина ЛЕДОВСКИХ  
Ирина ОСИПОВА

Корректурщик:  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:  
Екатерина ГРИШИНА

Бильд-редактор:  
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Верстка:  
Мадина НИЯЗБАЕВА  
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:  
Виктория КИМ

Фотографы:  
Аскар АХМЕТУЛЛИН  
Офелия ЖАКАЕВА

Коммерческий директор:  
Анастасия БУНИНА  
Тел.: +7 (701) 989 85 25  
a.bunina@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR:  
Сабыр АГАБЕК-ЗАДЕ  
Тел.: +7 (707) 950 88 88  
s.agabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:  
Ренат ГИММАДИНОВ  
Тел.: +7 (707) 766 91 99  
r.gimmadinov@kursiv.kz

Представительство  
в Нур-Султане:  
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,  
БЦ «На Водно-зеленом  
бульваре», ВП-80, 2 этаж, оф. 203  
Тел.: +7 (7172) 28 00 42  
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного редактора  
в Нур-Султане:  
Дмитрий ПОКИДАЕВ  
d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель  
представительства  
в Нур-Султане:  
Азамат СЕРИКБАЕВ  
Тел.: +7 (701) 588 91 97  
a.serikbaev@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации и  
коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет  
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дайыр»  
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17  
Тираж 10 000 экз.

Информационная продукция данного  
печатного издания предназначена  
для лиц, достигших 18 лет и старше



## Кто и как хочет повысить налоги

Рабочая группа Миннацэкономики собрала предложения по изменению налогового законодательства

> стр. 1

### Тенденции и новации

Документ, получивший огласку, представляет собой сводную таблицу объемом в 38 машинописных листов. Из содержания понятно, что авторы просто собрали все имеющиеся предложения, без какой-либо фильтрации, и свели в единый документ. О том, что документ неокончательный, свидетельствует как минимум то, что в нем не представлены мнения крайне важных участников – отраслевых министерств (кроме Минэнерго), а также НПП «Атамекен». В пользу сырого, а также Миннацэкономики, а также НПП «Атамекен». В пользу сырого, а также Миннацэкономики, а также НПП «Атамекен». В пользу сырого, а также Миннацэкономики, а также НПП «Атамекен».

«В этой таблице есть часть нормальных предложений, часть – фантастических. Теперь они будут сидеть и думать, как приземлять все это», – охарактеризовал ситуацию Рустам Журсунов в комментарии «Курсиву».

Так как сам документ весьма объемный по содержанию, есть смысл остановиться на тех предложениях по изменению норм налогового законодательства, которые наиболее серьезны и чувствительны, а также встреча-

ются в предложениях большинства участников рабочей группы.

### Повысить НДС и снизить порог

Одним из самых чувствительных предложений в таблице являются предложения по НДС. С инициативой их изменения выступают МНЭ, Минфин, сенат, мажилис и «Талап». Суть предлагаемых поправок следующая. Рекомендуется прежде всего поднять ставку НДС с 2022 года с 12 до 16%, то есть фактически вернуть ее на уровень середины первого десятилетия этого века. Напомним, тогда она составляла 16% и была поэтапно снижена в течение пяти лет до 12%. По расчетам МНЭ, увеличение НДС принесет в бюджет 1,091 трлн тенге дополнительных доходов.

Еще одной важной новацией является полная или частичная (50%) – тут есть разные варианты – отмена возврата НДС экспортерам по группе сырьевых товаров. Здесь МНЭ приводит в пример китайский опыт и считает, что такой шаг даст 174 млрд тенге дополнительных поступлений в казну.

Наиболее радикальны в отношении НДС предложения сената, согласно которым необходимо снизить порог постановки на учет по НДС с 30 000 МРП до 20 000 МРП, сам налог повысить до 20% и отменить льготу по нему для электронной торговли. Правда, при большем повышении (20% против 16%), по расчетам сенаторов, денег в казну почему-то поступит меньше – всего 545 млрд тенге. Что касается изменения порога постановки на учет, то для бизнеса это будет наиболее чувствительная позиция даже по сравнению с повышением ставок. Недаром НПП в течение нескольких лет сражалась с правительством по его повышению до сегодняшнего уровня.

### Повысить КПП и изменить порядок переноса убытков

Схожая ситуация и с КПП. МНЭ РК предлагает повысить его с действующих 20 до 24%, что, по расчетам, даст бюджету дополнительно 530 млрд тенге поступлений. В качестве аргументов приводится уровень КПП в странах ОЭСР, а также то, что

бизнес в этом году и, возможно, в следующем будет нести убытки, что за счет переноса и так уменьшит налоговую базу.

Однако ряд предложений связан как раз с механизмом переноса убытков. В частности, Минфин считает, что возможны два варианта: снижение сроков переноса убытков до пяти лет, при этом ежегодно переносу подлежит 20% убытков от общей суммы, но не более 50% от налогооблагаемого дохода, либо предоставление права переноса убытков, связанных с вложением инвестиций в новые производства или расширение существующих. Причем «независимо от выбранных вариантов – на торговлю перенос убытков отменить» (цитата из документа).

Пожалуй, именно изменение порядка переноса убытков в текущей ситуации представляет большую опасность и угрозу для бизнеса, чем повышение самих ставок.

### Деофшоризация экономики

По мнению МНЭ РК, сейчас настал тот период, когда в рамках деофшоризации стоит изменить один из базовых принципов казахстанского налогового законодательства, дискуссии по которому, казалось бы, закончились в 2008 году. Речь идет о льготах по дивидендам, выплаченным за рубеж. Сам по себе преференциальный характер такого налогообложения был и в настоящий момент остается краеугольным камнем, положенным в инвестиционный климат Казахстана.

МНЭ предлагает (и в этом с ним в той или иной степени солидарны все авторы предложений в документе) пересмотреть этот режим. В частности, путем:

- отмены льгот по дивидендам, выплаченным за рубеж;
- установления сбора в размере 15% по всем транзакциям в офшорные юрисдикции;
- ограничения вычетов по «нематериальным» услугам, полученным от нерезидентов, на уровне 3% от налогооблагаемого дохода (управленческие, маркетинговые, франчайзинг, консультационные и т. д.);
- распространения норм КИК (контролируемой иностранной компании) на все юрисдик-

ции (применение эффективной ставки);

– отмены налоговых льгот по КИКам.

Кроме того, в предложениях МНЭ существует и экзотический пункт, сформулированный как «пересмотр решения в части предоставления права богатейшим гражданам РК не платить налоги». По всей вероятности, здесь речь идет о необходимости вышеупомянутых лиц перейти в казахстанскую налоговую юрисдикцию.

Все эти новации, по расчетам их авторов, принесут в госказну дополнительные поступления в размере 230 млрд тенге.

### Особый подход

Отдельно стоит отметить идеи центра «Талап», которые радикально могут поменять саму структуру казахстанской налоговой системы. В частности, предлагается заменить НДС на налог с продаж, объединить налоги с фонда оплаты труда в единый платеж, а также ввести единый аграрный налог для сельского хозяйства, который включил бы в себя налог на землю и подоходный налог. А КППн взимать либо с прибыли, либо с оборота.

Что касается отдельных предложений, то стоит выделить инициативы сенаторов по легализации онлайн-казино и Минфина – по введению акциза на сахаросодержащие напитки.

Редакция издания «Курсив» обратилась с просьбой дать комментарии по документу и рассказать о дальнейшем порядке работы комиссии практически ко всем авторам новаций, но ответов на момент сдачи номера в печать получить не удалось. Единственным исключением стал бизнес-омбудсмен Рустам Журсунов, который заявил, что «это собрание сочинений госорганов, и, судя по всему, они решили таким образом проверить нашу реакцию». «Я хочу сказать, что любые налоговые вопросы – это счет. Без счета налогов не бывает. Мы с ними договаривались и сейчас идем в этом направлении. Мои моделисты уже две недели считают, и им нужен еще месяц для окончания работы. Вот как только мы все модели составим, тогда будем вести серьезный разговор. Потому что налоги и бюджет любят счет», – пояснил бизнес-омбудсмен.

## Обещать легко

Нарушал ли Казахстан обязательства по сокращению добычи нефти?

Страны ОПЕК+ 6 июня договорились продлить соглашение о сокращении добычи, и Казахстан их поддержал. Это означает, что с мая по июлю суточная добыча нефти в Казахстане не должна превышать 1 млн 319 тыс. баррелей. Но за прошедшие пять месяцев добыча и экспорт казахстанской нефти увеличились.

Дулат ТАСЫМОВ

Республика поддержала продление соглашения альянса о совокупном сокращении добычи нефти на 9,7 млн баррелей в сутки. Другими словами, Казахстан теперь не только в мае-июне, но еще и в июле этого года должен снизить производство нефти на 390 тыс. баррелей в сутки. Поскольку исходная точка для расчета – уровень производства ноября 2018 года, когда суточная добыча составляла чуть более 1,7 млн баррелей, в течение мая, июня и июля ежесуточный уровень производства в стране должен составлять около 1,3 млн баррелей.

Министр энергетики РК Нурлан Ногаев 27 мая на пресс-конференции сообщил, что суточная добыча нефти в Казахстане сейчас – 178 тыс. т (около 1,3 млн баррелей), таким образом, республика выполняет взятые на себя обязательства. По его словам, постановлением правительства были введены ограничения производства нефти на средних, крупных, крупнейших и гигантских месторождениях, где годовая добыча превышает 10 млн т. Возможно, министр оговорился, потому что в стране всего на трех месторождениях – Тенгиз, Кашаган и Карачаганак – в год добывается столько нефти. Кроме, конечно, НК «КазМунайГаз» (КМГ), на которую по совокупности долей в различных активах приходится свыше 23,6 млн т нефти. Ранее представители Минэнерго говорили, что сокращение заденет только те месторождения, где запасы нефти составляют не менее 10 млн т.

Между тем агентство Reuters недавно сообщило, что «снижение производства нефти в Казахстане пока отстает от заявленных обязательств в рамках пакта ОПЕК+».

В Минэнерго подтвердили, что за первые 12 дней мая суммарное превышение квоты ОПЕК+ по добыче нефти составило 3,13 млн баррелей (426,5 тыс. т). Погашение несокращенного объема планируется в августе-сентябре. С 13 мая отмечается

100%-ное исполнение обязательств, подчеркнули в ведомстве.

Если исходить из данных Каспийского трубопроводного консорциума (КТК), то в мае компания «Тенгизшевройл» экспортировала через этот нефтепровод более 2,2 млн т (свыше 529 тыс. баррелей в сутки) тенгизской нефти (–6,7% относительно апреля). Для сравнения: в I квартале предприятие произвело 60,67 млн баррелей нефти, в среднем это более 666 тыс. баррелей в сутки.

Другой крупный производитель нефти – North Caspian Operating Company, оператор Кашаганского месторождения, в прошлом месяце отгрузил через КТК чуть больше 1 млн т нефти (–21% относительно апреля). Суточная добыча в мае составляла почти 248 тыс. баррелей, что на 29% ниже среднесуточной добычи I квартала 2020 года. Обе компании практически всю добытую нефть экспортируют через КТК.

Третий крупный производитель углеводородного сырья – «Карачаганак Петролиум Оперейтинг», оператор Карачаганакского газоконденсатного месторождения, экспортировал в мае через КТК почти 849 тыс. т нефти (+1,4% относительно апреля). В то же время майские среднесуточные показатели КПО почти на 10% ниже, чем среднесуточная добыча в I квартале.

Получается, что три самых крупных производителя, на которых приходится около 75% экспорта казахстанской нефти, сократили добычу по сравнению с I кварталом.

Кроме того, КМГ ранее заявляла, что в мае-июне в общей сложности снизит добычу на 164 тыс. т (примерно на 20 тыс. баррелей в сутки).

В целом республика уменьшила прогнозируемый объем добычи нефти в этом году на 4,5%, до 86 млн т. Объем экспорта сырья по сравнению с показателями прошлого года должен снизиться на 6,5%, до 67,5 млн т.

Тем не менее общий показатель за пять месяцев этого года демонстрирует рост производства нефти на 5%, до 38,5 млн т, а экспорт сырья – на 8%, до 31,4 млн т.

Напомним, 12 апреля страны – участницы ОПЕК+ и экспортеры нефти, не входящие в картель, договорились сократить совокупную добычу на 9,7 млн баррелей в сутки. На такое соглашение мировые производители углеводородного сырья вынуждены были пойти после резкого падения стоимости и потребления нефти. По различным оценкам, мировой спрос на топливо в апреле снизился на 25–30%, а стоимость нефти с начала года упала в три раза, до \$18 за баррель.

Сделка ОПЕК+ положительно повлияла на стоимость углеводородного сырья в мире. С начала мая цена нефти марки Brent на международных биржах выросла на 70%, дойдя к началу июня до \$43 за баррель.



Фото: пресс-служба «КазмунайГаз»

## ИНВЕСТИЦИИ

# Увлеченность инвесторов акциями технологических компаний стимулирует рыночное ралли

Крупные и мелкие инвесторы раскупают акции компаний технологического сектора, несмотря на сильнейший за последние десятилетия экономический спад и массовые гражданские протесты.

Amrith RAMKUMAR,  
THE WALL STREET JOURNAL

Частные инвесторы вкладывают деньги в акции популярных технологических компаний, чем способствуют рыночному ралли, которое уже привело к росту ключевых индексов даже в ситуации экономической неопределенности из-за пандемии коронавируса.

Вера инвесторов в быстрорастущие технологические фирмы и в меры стимулирования исторического масштаба, принятые центральными банками и правительствами различных стран мира, помогает объяснить, как фондовый рынок сумел избежать влияния сильнейшего за последние десятилетия экономического спада и массовых социальных протестов в США. Акции многих интернет-компаний, популярных среди частных инвесторов, также востребованы хедж-фондами и институциональными инвесторами, которые ищут активы с потенциалом роста.

что может обеспечить еще более значительные показатели в будущем, утверждают аналитики.

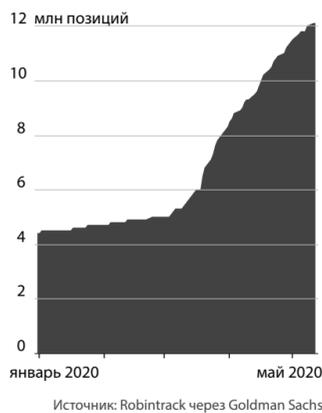
Впрочем, некоторые профессионалы фондового рынка все еще обеспокоены тем, что ряд технологических компаний переоценены и их акции могут пострадать, если рыночный спад из-за пандемии будет развиваться в неожиданных направлениях. Тем не менее инвесторы, начиная от менеджеров уважаемых хедж-фондов с Уолл-стрит и до мелких трейдеров, торгующих при помощи популярных мобильных приложений, сохраняют уверенность в том, что технологические компании продолжат расти и дальше.

Их главный аргумент: коронавирус и удаленная работа ускоряют множество трендов – от облачных вычислений до электронных платежей. Этот тренд, ожидают инвесторы, сохранит свое значение и после пандемии.

Когда в начале года фондовый рынок обрушился, трейдинговая активность рядовых инвесторов, торговавших через таких брокеров, как TD Ameritrade Holding Corp. и Charles Schwab Corp., возросла, что помогло ускорить восстановление рынка. Большая часть этих торгов была сконцентрирована в технологическом секторе. В случае если крупнейшие индексы обрушатся вновь, многие из этих инвесторов готовы купить акции интернет-ком-



Число позиций пользователей Robinhood в акциях S&P 500



Источник: Robintrack через Goldman Sachs

Консультант по кибербезопасности Габриэль Дэниел из города Чантилли, штат Вирджиния, считает, что благодаря таким трендам, как искусственный интеллект и 5G, акции технологических компаний продолжат показывать стабильную прибыль и в будущем.

рода Чантилли, штат Вирджиния. За последние недели он увеличил объем своих инвестиций примерно на \$2 тыс. Его портфель стоимостью \$15 тыс. включает в себя акции таких гигантов, как Microsoft, Facebook, а также бумаги технологических фирм поменьше вроде Slack Technologies и Datadog.

Дэниел, являющийся руководителем небольшой консалтинговой фирмы по кибербезопасности, считает, что такие тренды, как искусственный интеллект, технологии мобильной связи 5G и анализ больших данных,

понять, как центральный банк оценивает состояние экономики. В центре внимания будут последние данные по числу заявок на получение пособия по безработице, учитывая, что опубликованный 5 июня отчет по безработице показал, что ее уровень в мае неожиданно упал.

Тем не менее экономический кризис, разразившийся по вине пандемии, по-прежнему оказывает давление на многие компании, что влияет на рост неутешительных прогнозов по будущей прибыли. Некоторые технологические фирмы являются частью небольшой группы компаний, которая, как ожидается, продолжит расти, что делает их главной надеждой для различных типов инвесторов. Когда частные инвесторы начали активно инвестировать в технологический сектор, ониполнили ряды хедж-фондов и других институциональных инвесторов, которые также отдают предпочтение этой группе компаний.

возросла, как и количество счетов в приложении Robinhood, участвующих в торгах акциями технологических компаний.

По данным Goldman, число позиций пользователей Robinhood в акциях компаний индекса S&P 500 в период с середины марта (перед тем, как S&P достиг минимальной отметки за год) до середины мая удвоилось.

Реза Шахсавари начал торговать акциями и опционами, позволяющими держателю покупать или продавать акции по определенной цене до установленной даты, на платформе Robinhood в конце прошлого года. 38-летний менеджер медицинской практики из южной Калифорнии владеет портфелем акций на сумму около \$4,5 тыс. и часто торгует акциями таких технологических компаний, как Netflix и Nvidia.

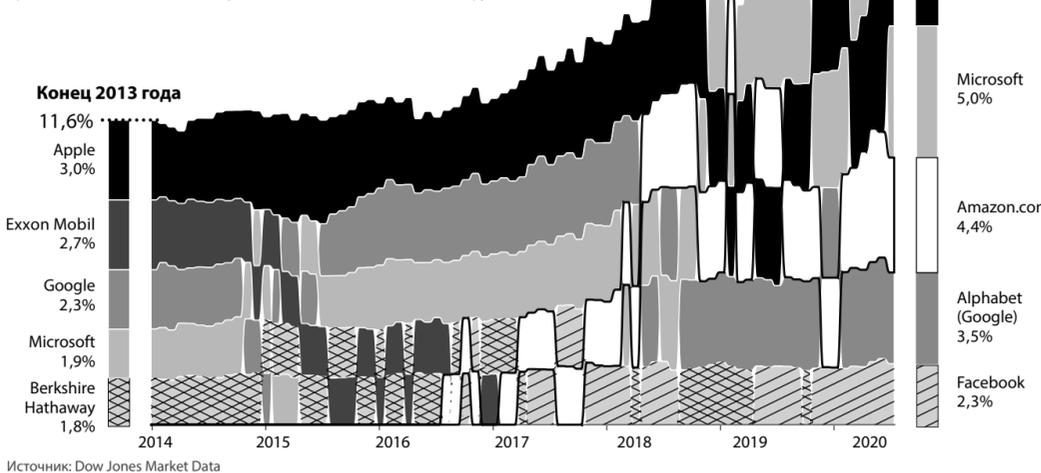
После того, как из-за пандемии он вынужден был оставаться дома, у него появилось гораздо больше времени для трейдинга.

«Это вызывает настоящий азарт, хочется просыпаться по утрам и первым делом проверить

## Общая стоимость акций пяти ведущих компаний индекса, начиная с 2013 года, практически удвоилась.

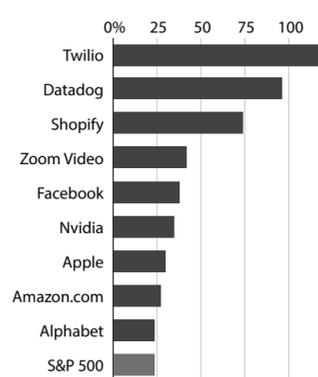
Общая рыночная стоимость акций S&P 500, пять самых дорогих акций (данные по месяцам)

Примечание: отдельные акции не учитывались в общих данных из-за округления



Источник: Dow Jones Market Data

## Динамика цены акций во втором квартале



Источник: FactSet

состояние фондового рынка», – говорит Шахсавари.

Впрочем, даже для тех инвесторов, кто просто держит акции, большие скачки вверх и вниз становятся источником беспокойства. В марте, когда рынок обвалился, Джошуа Нэш распродал почти половину своего портфеля на сумму в \$300 тыс. (состоящего в основном из акций технологических компаний) с целью вернуть свои деньги. После этого 38-летний консультант по технологиям из города Виктория, расположенного на юго-восточной оконечности острова Ванкувер (Канада), купил еще больше акций и сейчас примерно 25% своего портфеля хранит в наличных.

Некоторые из его основных активов – это акции онлайн-ритейлера Shopify, фирмы по облачным вычислениям Twilio Inc., производителя электромобилей Tesla Inc. и фирмы по электронным платежам Square Inc.

Нэш сожалеет о том, что продал так много акций во время массовой распродажи, и шокирован тем, как быстро многие из этих акций отыграли в цене обратно. Теперь он ожидает будущих спадов, чтобы купить еще больше акций, рассчитывая, что долгосрочные драйверы этого ралли сохранятся.

«Они уже пробрили потолок», – отмечает он.

Перевод с английского языка –  
Танат Кожманов.

Благодаря успехам ряда компаний, включая Apple и Amazon, индекс S&P 500 достиг своего максимума с конца февраля, фактически нивелировав падение в 2020 году. Другой индекс, Nasdaq Composite, вырос на 9,4% за год и в пятницу превзошел свой внутрисуточный февральский рекорд. На закрытии торгов главный индекс для технологического сектора завершил день лишь немного ниже нового пика. В прошлую пятницу на фоне данных о том, что американские работодатели неожиданно увеличили количество рабочих мест в мае, что является весьма обнадеживающим признаком восстановления экономики страны, акции компаний снова выросли в цене.

Динамика Nasdaq особенно ярко подчеркивает масштаб недавнего ралли на фондовом рынке. Это потрясающее достижение, если учесть, как быстро индекс обрушился в феврале и марте. Такой рост вовлекает в ралли еще больше инвесторов,



Габриэль Дэниел – один из многих частных инвесторов, использующих мобильные приложения для отслеживания котировок и торгов акциями.

паний по более низкой цене. Некоторые рыночные аналитики считают, что вселяет уверенность тот факт, что эти акции быстро восстанавливаются, даже если рынок вновь пойдет на спад.

Одним из тех, кто недавно купил новые акции, стал Габриэль Дэниел, 38-летний житель го-

позволят акциям этих компаний расти еще многие годы.

«Это технологии будущего. Не скажу, что боюсь что-то пропустить, просто хочу держать руку на пульсе», – говорит Дэниел, отметив, что уже приготовил \$5 тыс. для инвестирования в сектор, если рынок вдруг обрушится снова.

После роста рынка на прошлой неделе, индекс S&P 500 поднялся на 43% от минимального показателя 19 марта, что всего на 1,1% ниже годового показателя. Сектор информационных технологий в 2020 году вырос на 11%, услуги связи и потребительский сектор, где представлены акции ряда интернет-компаний, также позитивны в отношении итогов года. В этом квартале акции многих популярных технологических компаний выросли на 25% и более.

В ближайшие недели инвесторы будут отслеживать заявления ФРС и комментарии председателя Джерома Пауэлла с целью

Согласно недавнему исследованию Goldman Sachs Group, многие популярные среди рядовых инвесторов акции также входят в портфель и хедж-фондов, включая бумаги таких компаний, как Amazon, Microsoft и Facebook. «Рынок жаждет роста», – отмечает Дэн Морган, главный портфельный менеджер компании Synovus Trust Co., чье внимание сфокусировано на технологическом секторе.

После недавнего роста на долю Microsoft, Apple, Amazon, холдинга Alphabet Inc. (владеет Google) и Facebook пришлось более 20% индекса S&P 500. Еще пять лет назад концентрация рыночной стоимости для пяти крупнейших участников индекса была всего 12%.

Акции этих компаний, как и более мелких технологических игроков вроде Zoom Video Communications и канадского онлайн-ритейлера Shopify, популярны среди тех трейдеров, кто постоянно покупает и продает акции с целью заработать на краткосрочной торговле. За последние месяцы трейдинговая активность на платформах TD Ameritrade, Charles Schwab и Interactive Brokers значительно

## Инвестидея от Freedom Finance

KEGOC: влияние ЧП не оказалось катастрофичным

АО «KEGOC» отчиталось об итогах первого квартала 2020 года. По мнению аналитиков ИК «Фридом Финанс», в целом отчет оказался позитивным для компании. С учетом всех изменений и предположений они оценили одну акцию KEGOC в 1970 тенге с потенциалом роста в 14% и дают рекомендацию «покупать».

Первый квартал отразил значительный рост тарифов. Компания в прошлом году заморозила тарифы на уровне 2018 года. Однако с 2020 года произошел значительный рост тарифов по ранее согласованной пятилетней сетке. На этом фоне итоговый рост выручки составил 32% г/г и 16% к/к. Достаточно большая доля роста пришлась на традиционные статьи доходов. Так, доходы от передачи электроэнергии выросли на 16,8% г/г и 7,6% к/к, от диспетчеризации электроэнергии – на 36% г/г и 29,4% к/к и от балансирования электроэнергии – на 17,2% г/г и 12,6% к/к. Благодаря этому ЕВТ маржа компании в первом квартале 2020 года составила 27,8% против прошлогодних 25,2%, при этом в выручке выросла доля низкорентабельных статей дохода.

Ослабление тенге к доллару с 383 в конце 2019 года до 448 в конце марта привело к убыткам от курсовой разницы, которая составила 5,42 млрд тенге, а также немного увеличила финансовые расходы. Но укрепление курса восстановило большую часть этих убытков. По расчетам аналитиков ИК «Фридом Финанс», при курсе 400 тенге за 1 доллар курсовые убытки составят около 1,5 млрд тенге, что даст дополнительную прибыль почти в 4 млрд тенге. При сохранении текущего обменного курса до конца года чистая прибыль может превысить показатель предыдущего года, что может привести к увеличению дивидендов по итогам 2020 года. Чистая прибыль в этом квартале составила 12,8 млрд тенге, или 49,09 тенге на акцию (51,56 тенге в прошлом году).

Потребление электроэнергии упало в апреле всего лишь на 3,5% г/г. 14 апреля 2020 года при обновлении оценки по случаю выхода финансового отчета за 2019 год аналитики ИК «Фридом Финанс» постарались оценить влияние введения чрезвычайного положения и карантинного режима в крупных городах Казахстана. Тогда они прогнозировали, что потребление электроэнергии упадет на 2,5% по итогам года. Но оказалось, что по результатам апреля, который полностью прошел в режиме ЧП, снижение потребления и производства электроэнергии относительно апреля 2019 года составило около 3,5%. А за все 4 месяца 2020 года потребление электроэнергии все еще находится в плюсовой зоне роста в 1,5%, что достаточно далеко от ожидаемых в -2,5% на весь 2020 год. С учетом новых данных инвестиционные аналитики ожидают, что с окончанием ЧП и последующим открытием большинства секторов экономики рост потребления останется в плюсовой зоне по итогам года.

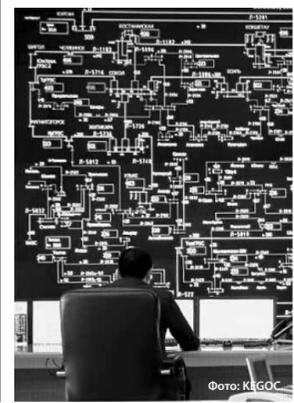


Фото: KEGOC

# Давай меняться

**Рынок наличной валюты в Казахстане, на время карантина сузившийся до провинциального, вернулся в обычное русло. Спрос на обменные операции в стране есть всегда. «Курсив» изучил, где сегодня выгодно менять валюту.**

**Виктор АХРЭМУШКИН**

Ценовой конкуренции за клиентов между банками и обменниками фактически нет – курс в небанковских обменных пунктах почти всегда лучше. Несмотря на это, люди обращаются в банки для обмена наличной валюты по ряду причин. Например, если речь идет о слишком большой, с точки зрения конкретного потребителя, сумме. Поэтому, не конкурируя с обменниками, банки, казалось бы, должны конкурировать за таких клиентов между собой.

Самым простым способом информирования клиентов об актуальных обменных курсах является их размещение на официальном сайте. «Курсив» изучил сайты 14 банков, прошедших АQR, и только у восьми из них обнаружил наличные курсы обмена валют. Шесть игроков – Forte, Kaspi, RBK, Altyn, Хоум Кредит и ВТБ – такую информацию не публикуют.

**Почему нет**

Онлайн-консультант Хоум Кредита сообщил, что в банке в

принципе нет услуги по обмену наличной валюты.

Altyn Bank обслуживает физлица полностью в онлайн и не оперирует наличными. На сайте банка сказано, что конвертация средств доступна в режиме 24/7, причем «разница между покупкой и продажей доллара составляет всего 2 тенге». Это действительно очень маленький спред для обменных операций, что выгодно для пользователя

услугой. Но сначала нужно стать клиентом банка.

Онлайн-консультант Bank RBK сообщила, что курсы валют не отображаются в связи с разработкой нового сайта, но их можно посмотреть в мобильном приложении.

На сайте Банка ВТБ предлагается узнавать наличные обменные курсы в отделениях или по телефону.

ForteBank размещает на сайте только курсы безналичной конвертации. Онлайн-консультант

банка по запросу пользователя предоставил актуальные курсы для наличного обмена. Спред при онлайн-конвертации доллара составил 4 тенге, при обмене «вживую» – 6 тенге.

Kaspi Bank наличную валюту меняет, но на сайте обменные курсы не публикует.

**В открытом доступе**

Восемь банков размещают на своих сайтах исчерпывающую

информацию об обменных курсах. Эти данные мы систематизировали в инфографике, указав для сравнения курсы, предлагаемые крупной сетью небанковских обменных пунктов.

Хотя курсы для анализа «снялись» синхронно, не исключена возможность отклонений от реальных значений. Во-первых, сами банки предупреждают, что, поскольку курсы в течение дня меняются, актуальную цену валюты нужно уточнять непосредственно в отделениях. Во-вторых, возможен временной лаг между изменением курсов в системе банка и отображением этих изменений на сайте.

Самый высокий (то есть самый выгодный для клиента) курс покупки доллара на рассматриваемый момент времени декларировал Jysan Bank, самый низкий – Нурбанк. Разница между лучшим и худшим предложением оказалась существенной – 3 тенге.

Что касается курса продажи, то самый выгодный был зафиксирован у Нурбанка, самый невыгодный – у БЦК. Здесь разница между лучшим и худшим предложением составила 1,5 тенге.

Понятно, что сами значения курсов теряют актуальность очень быстро. В этом смысле более показательным является размер спреда, устанавливаемый тем или иным банком. Чем он меньше, тем меньше зараба-

тывает банк на конвертации, соответственно, тем это выгоднее клиенту. По действующим в Казахстане нормам спред по доллару не должен превышать 6 тенге. Минимальный спред на рассматриваемый момент времени применялся в Jysan (3,5 тенге), максимальный – в Халыке (5,58 тенге).

**Утомленные кэшем**

Один из банкиров рассказал «Курсиву», что банкам не очень интересно иметь наличные обменники. «Это непрофильный бизнес, на нем много не заработаешь, при этом оперирование наличной валютой несет определенные риски, связанные в том числе с человеческим фактором», – отметил собеседник. Поэтому банки стараются максимально перенести эти операции в онлайн, где рисков практически нет.

Некоторые банки, по его словам, предлагают более выгодные курсы при конвертации через интернет по сравнению с наличным курсом в кассе. Разумеется, для этого человек должен быть клиентом банка и иметь депозитный или текущий валютный счет. А чтобы сохранять лояльность крупных вкладчиков, банки могут в индивидуальном порядке устанавливать для них льготный курс, если клиент захочет конвертировать большую сумму. Насколько велика должна быть эта сумма, зависит от политики того или иного банка, резюмировал собеседник.

НАЛИЧНЫЕ ДОЛЛАРЫ: КУРСЫ ПОКУПКИ		НАЛИЧНЫЕ ДОЛЛАРЫ: КУРСЫ ПРОДАЖИ		СПРЕД МЕЖДУ КУРСАМИ ПОКУПКИ И ПРОДАЖИ ДОЛЛАРА	
	399,1		400,5		1,6
	398		400,7		3,5
	397		401		4,5
	396,50		401		5
	396,50		401		5
	396		401,49		5
	396		401,50		5
	395,91		401,50		5,5
	395		402		5,58

Источники: данные официальных сайтов, взятые одновременно (9 июня 2020 г., 13.15 по времени Алматы)  
Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

## COVID: уроки на выходе

**Карантинный режим стал не только испытанием для банков, но и принес им много пищи для размышлений. «Курсив» узнал у финансистов, какие уроки они извлекли из пандемии и как намерены справиться с ее экономическими последствиями.**

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

Карантинные меры и подешевевшая нефть приведут к снижению темпов экономического роста в Казахстане и будут оказывать давление на финансовое состояние заемщиков банков как в корпоративном, так и в розничном сегментах. По данным Нацбанка, в апреле объем кредитования экономики снизился на 1,8% по сравнению с мартом. «Все банки в Казахстане будут в той или иной степени подвержены рискам, связанным с ухудшением условий операционной деятельности», – считает замдиректора группы «Финансовые институты» S&P Global Ratings **Екатерина Марушкевич**. – Особенно сильно это может сказаться на банках, финансовое состояние которых и до введения режима ЧП было затруднительным, у которых были проблемы с резервированием проблемных кредитов и уровнем достаточности капитала».

О масштабах снижения деловой активности в стране можно судить по традиционному проводимому Нацбанком опросу предприятий. В нем говорится, что в I квартале доля предприятий, не осуществлявших финансирования основных и оборотных средств, увеличилась до 36 и 19,1% соответственно, а доля компаний, финансировавших основные средства за счет банковских кредитов, уменьшилась до 4,7%. Заемщикам, чье финансовое положение в связи с карантином ухудшилось, банки предоставили отсрочку до трех месяцев. «Это может иметь отрицательный эффект к августу-сентябрю, когда часть должников все еще будет испытывать проблемы с погашением задолженности», – признались в пресс-службе Евразийского банка.

В условиях ожидаемого повышения кредитного риска на первый план выходит взвешенный риск-менеджмент и повышенные требования к качеству заемщиков, отмечают в Евразийском. Здесь считают, что уровень

риск-аппетита банков будет в большей степени определяться их запасом прочности по капиталу и качеством портфелей. «Банки, избравшие консервативный подход с точки зрения риск-менеджмента, могут показывать меньший прирост уровня NPL в среднесрочной перспективе, нежели банки, склонные к повышенному риск-аппетиту в текущих рыночных условиях», – уверены в Евразийском.

В пресс-службе Банка ЦентрКредит сообщили, что на фоне пандемии подход к оценке рисков изменился незначительно: «Мы просто более внимательно оцениваем кредитные риски по текущему портфелю заемщиков».

**Без эксцессов**

В S&P полагают, что объем кредитного портфеля банковского сектора РК по итогам года не изменится. «С одной стороны, мы ожидаем снижение спроса на кредитование как у корпоративных, так и у розничных заемщиков. С другой – объем кредитного портфеля в тенге будет поддерживаться за счет переоценки валютных займов», – говорит Марушкевич.

В Банке Хоум Кредит ссудный портфель с 1 марта по 1 мая снизился на 7%. Для сравнения: в прошлом и позапрошлом годах этот показатель демонстрировал рост на 47 и 23% соответственно. «Несмотря на уменьшение объема кредитования, банк зафиксировал рост доли онлайн-займов. За I квартал он составил 23%. Мы ожидаем планомерное восстановление объемов кредитования по мере ослабления карантинных мер в стране, что постепенно и происходит», – объяснили в пресс-службе банка.

Доля кредитов с просрочкой более 90 дней в Хоум Кредите на 1 мая составила 3,42% (+0,41% к предыдущему месяцу). «Это почти в три раза лучше среднерыночного показателя, равного 9,41%. Низкий уровень токсичных займов связан с тем, что банк выдает небольшие суммы кредитов, до 2 млн тенге», – сообщили в организации. Будучи частью международной группы, Хоум Кредит имеет возможность получать ценные знания от коллег из девяти стран мира для улучшения андеррайтинговых моделей искоринга, подчеркнул в пресс-службе. «Рост просроченных кредитов в банке за последний месяц связан со снижением объемов кредитования и временным за-

крытием отделений. Также это связано с потерей заработка у жителей пригородов, которые работали в городах и организациях, закрытых из-за пандемии», – уточнили в банке. Чистая прибыль Хоум Кредита на 1 мая составила 9,7 млрд тенге, что на 2,2 млрд меньше показателя прошлого года.

Евразийский банк за четыре месяца заработал 1,6 млрд тенге – в 1,5 раза больше по сравнению с аналогичным периодом 2019-го. «Объемы кредитования сократились в апреле, что объективно связано с закрытием партнерских сетей – торговых центров и автосалонов. Но уже в мае мы

видим оживление», – говорят в пресс-службе банка. Для Евразийского банка режим ЧП и карантин четко обозначили, что фининституты должны становиться цифровыми: «Если ранее IT был помощником, то сейчас – ключевым участником бизнеса. Большинство услуг, предоставляемых финансовыми организациями, будет производиться с помощью удаленных каналов связи, цифровой идентификации».

В Банке ЦентрКредит кредитование МСБ изменилось незначительно. «Портфель в целом остался на том же уровне. Ввиду смягчения условий карантина наблюдается постепенное возобновление деятельности многих предприятий МСБ, в связи с чем повышается их спрос на кредиты. Мы прогнозируем рост предпринимательской активности и увеличение кредитного

портфеля», – рассказали в банке. Розничное кредитование в БЦК снизилось на 30%, но банк уже вернулся к прежнему режиму, и клиентам доступны все кредитные продукты.

**Двигаться дальше**

В дочернем ВТБ за первые четыре месяца объем кредитного портфеля остался почти без изменений, но изменилась его структура. В частности, почти вдвое снизились продажи основных продуктов банка, зато кли-

емия и в каких объемах будут действовать карантинные меры. Естественно, вторая волна коронавируса может значительно ухудшить ситуацию», – резюмировал Забелло.

Прибыль Jysan Bank, за I квартал составившая 22 млрд тенге, по итогам четырех месяцев снизилась до 12 млрд. «С другой стороны, данный показатель значительно лучше по сравнению с аналогичным периодом 2019-го. В этом году мы приняли пятилетний стратегию развития, в основе которой лежит создание собственной экосистемы. Стратегия направлена на полную цифровизацию услуг и процессов», – сообщили в банке.

В Банке ЦентрКредит опрос сотрудников показал, что 32% служащих считают, что их эффективность на удаленке выросла, при этом 89% респондентов заявили об экономии средств. В итоге 82% опрошенных готовы и хотели бы работать удаленно. «Оценив все преимущества в виде экономии расходов на аренду офисных площадей и организацию рабочих мест, мы запустили проект по внедрению удаленной работы в банке на постоянной основе», – сообщили в БЦК. Банк планирует перевести на такой формат до 30% сотрудников, которые не контактируют с клиентами.

В Евразийском банке пока не говорят о переходе на удаленку, но признают удобство нового формата: «Те изменения, которые принес коронавирус, приведут к тому, что большинство сотрудников станут более мобильными и смогут работать вне офиса. Стационарные компьютеры будут использоваться ограниченно – они останутся для аналитиков, бухгалтеров, разработчиков».

В ВТБ во время карантина сотрудники на удаленке показали высокую эффективность и скорость работы. «Мы перевели примерно 50% штата бэк-офиса на дистанционную работу. Это позволило не только соблюсти санитарные нормы, но и сократить расходы на аренду помещений. Уже сейчас мы понимаем, что в дальнейшем переведем половину штата на постоянный режим удаленной работы», – сообщил Забелло.

В Jysan Bank считают, что режим полной удаленной работы трудно применить. «Полный переход на дистанционный формат невозможен, так как бесперебойная работа системы требует присутствия на рабочем месте отдельных категорий работников. Положительный опыт удаленной работы, полученный во время карантина, дал импульс ускорению цифровой трансформации», – отметили в Jysan.



Иллюстрация: Depositphotos/SiberianArt

В S&P полагают, что хорошее качество кредитного портфеля будет поддерживаться за счет шторма на международных рынках. «Ссудный портфель может пополниться займами крупным корпоративным клиентам, которые до кризиса предпочитали привлекать финансирование на иностранных рынках, а сейчас могут обратиться в местные банки», – рассуждает Марушкевич.

**... а дома лучше**

После выхода из карантина финансисты анализируют процессы работы с точки зрения необходимости присутствия персонала в офисе. Например, микрофинансовая компания

# День, когда коронавирус чуть не обрушил финансовые рынки

**Биржевой крах 16 марта стал частью более обширного кризиса ликвидности, поставившего под угрозу будущее компаний и муниципалитетов в США.**

**Justin BAER, THE WALL STREET JOURNAL**

Директор компании State Street Corp. **Рональд О’Хэнли**, находясь в своем офисе в центре Бостона, услышал настойчивый телефонный звонок. Было 8 утра понедельника, 16 марта.

Заместитель сообщил О’Хэнли, что корпоративные казначеи и управляющие пенсионными фондами в панике из-за усиливающихся на фоне пандемии COVID-19 негативных тенденций в экономике, и теперь они выводят из ряда фондов денежного рынка миллиарды долларов. Это вынудило фонды попытаться распродать часть принадлежавших им облигаций.

Но покупателей практически не было. Всем вокруг нужны были наличные деньги.

Еще предыдущим вечером О’Хэнли и его заместители, исполнительный директор по управлению активами Сайрус Тараповревал, пытались понять, как инвесторы отреагируют на экстренное снижение ставки ФРС.

Теперь они знали точный ответ. За 34 года работы в финансовой сфере О’Хэнли повидал множество кризисов, но этот был особенным.

«Рынок опасается худшего», – сказал он тогда своему заместителю.

16 марта стал днем, когда из-за микроскопического вируса вся финансовая система США оказалась на грани краха. Мало кто тогда понимал, насколько ситуация была к этому близка.

В этот день промышленный индекс Доу-Джонса упал почти на 13% – это второе по величине однодневное падение за всю историю индекса. Волатильность фондового рынка достигла рекордного уровня. Изюв сил инвесторы пытались избавиться даже от таких надежных инструментов, как казначейские облигации США. Компании и правительственные чиновники теряли доступ к рынкам кредитования, на которые они всегда могли рассчитывать, когда нужно было выплачивать зарплату или строить школы.

зарабатывает себе на жизнь на Уолл-стрит, утверждают, что в краткосрочном периоде кризис середины марта этого года по своей интенсивности оказался намного серьезнее. Более того, нагрузка на финансовую систему была даже масштабнее, чем многие видели раньше.

«Финансовый кризис 2008 года напоминал замедленную съемку автомобильной аварии. Этот же кризис был молниеносным. Бум, и все!» – говорит **Адам Лолло**, глава отдела краткосрочных кредитов Citigroup Inc.

Коллапс финансовой системы помогла предотвратить серия правительственных программ.

Вот обзор того, что произошло в день, оказавшийся наихудшим в истории финансовых рынков, со стороны руководителей инвестиционных компаний, управляющих фондами и ветеранов Уолл-стрит, переживших этот кризис. Эта общая картина наглядно показывает, почему усилили по спасению ситуации были столь важными.

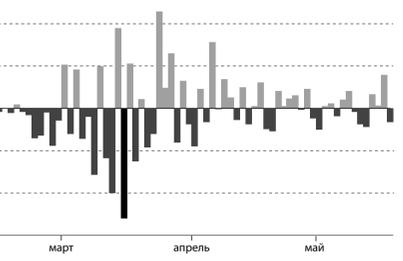
Условия для кризиса в воскресенье, 15 марта, создал сам ФРС. Большинство инвесторов ожидали, что центральный банк объявит о новых антикризисных мерах лишь в следующую среду. Однако в пять часов вечера ФРС объявил о том, что снизил процентные ставки и планирует выкупить облигации на сумму в \$700 млрд с целью помочь рынкам возобновить свою работу.

«Рынок опасается худшего», – сказал он тогда своему заместителю.

16 марта стал днем, когда из-за микроскопического вируса вся финансовая система США оказалась на грани краха. Мало кто тогда понимал, насколько ситуация была к этому близка.

В этот день промышленный индекс Доу-Джонса упал почти на 13% – это второе по величине однодневное падение за всю историю индекса. Волатильность фондового рынка достигла рекордного уровня. Изюв сил инвесторы пытались избавиться даже от таких надежных инструментов, как казначейские облигации США. Компании и правительственные чиновники теряли доступ к рынкам кредитования, на которые они всегда могли рассчитывать, когда нужно было выплачивать зарплату или строить школы.

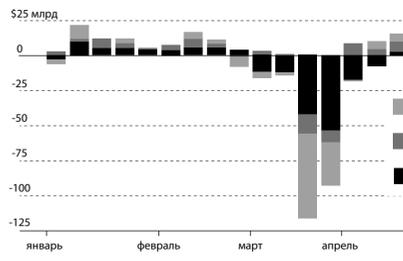
## Промышленный индекс Доу-Джонса, ежедневная динамика



Источник: FactSet

По оценкам аналитической компании Refinitiv, за неделю (с 12 по 18 марта) ведущие фонды денежного рынка, принадлежащие крупным институциональным инвесторам и скоупающие краткосрочный корпоративный долг (дело, как правило, безопасное и даже скудное), получили отток средств в объеме до \$60 млрд – это один из худших показателей за все время их работы. Около \$56 млрд средств клиентов также были выведены из фондов облигаций.

## Отток капитала, понедельно



Источник: Refinitiv



В понедельник, 16 марта, утренние торги акциями на NYSE открылись резким снижением котировок.

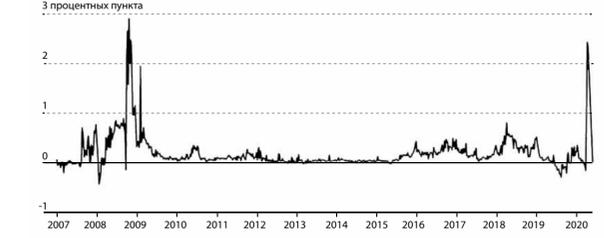
крупнейших инвесторов в мире, управляя при этом собственным инвестиционным фондом с портфелем на триллион долларов. Компании и пенсионные инвестиционные фонды уже давно пользовались услугами фондов денежного рынка, инвестирую-

платы, оплаты аренды офисов, и обеспечивали операционное движение денег для повседневных задач. Однако в тот понедельник вера инвесторов в фонды денежных рынков попросту исчезла. Когда они вывели все свои деньги,

были изменены. Так, фиксированная цена в \$1 была заменена плавающей ставкой, которая менялась вместе со стоимостью активов. Именно эти изменения предотвратили панику, которая могла возникнуть в случае, когда цена фонда опускается ниже \$1,

компаний Prudential Financial Inc. также столкнулось с проблемами, хотя в последнее время эти ценные бумаги всегда были безопасными. Когда трейдеры компании PGIM Fixed Income в этот день попытались продать пакет крат-

## Процентные ставки по краткосрочному корпоративному долгу (за минусом бенчмарка ФРС), понедельно



Источник: Федеральный резервный банк Сент-Луиса

«Сообщество брокеров-дилеров в это время просто прекратило на фондовом рынке наряду с падением цен на ипотечные облигации стал причиной маргинальных требований к большинству инвестиционных фондов. Дополнительное обеспечение, которое они были должны банкам, также было внесено на баланс в качестве активов, что увеличило его на миллиарды долларов.

На другом конце страны, в Южной Калифорнии, **Викрам Рао**, глава департамента по торговым операциям с долговыми обязательствами инвестиционной фирмы Capital Group Cos., пытался понять причину сбоя.

В тот понедельник Рао работал дистанционно и, спустившись в 4:30 утра в свой домашний офис, он обнаружил, что на долговых рынках уже началось неразбериха. Он бросился обзванивать первых руководителей крупнейших банков Уолл-стрит, с которыми был знаком.

## THE WALL STREET JOURNAL.



Майкл КОУПЛИЗ, ведущий специалист по инвестициям компании PGIM Fixed Income

в воскресенье, предусматривала выделение \$200 млрд на выкуп ипотечных облигаций. Однако к понедельнику для менеджеров по работе с облигациями было очевидно, что при всей важности программы ФРС выделенных денег явно недостаточно.

«В тот первый день ФРС безнадежно отставала от ситуации на рынке. Тогда же REIT (Real Estate Investment Trust, инвестиционные фонды недвижимости – «Курсив») и другие ипотечные продукты столкнулись с серьезными проблемами», – говорит **Дэн Айва**

К пятнице ипотечный траст под управлением хедж-фонда Angelo Gordon & Co. предупредил своих кредиторов, что не сможет выполнить свои обязательства по будущим маржинальным требованиям. Десятью месяцами спустя в правительстве штатов и местных муниципалитетов по всей стране. По его мнению, ситуация оказалась даже хуже, чем в 2008 году. «Не думаю, что кто-то из ныне живущих сталкивался с чем-то хуже этого», – написал он в письме в редакцию The Wall Street Journal.

Еще на предыдущей неделе банкиры Citigroup связались с **Ларри Хаммелем**, финансовым директором школьного округа Форсайт, поскольку на рынке муниципальных облигаций начались проблемы. Округ планировал продать 17 марта облигацию примерно на \$150 млн, чтобы продолжить строительство четырех крайне необходимых новых школ.

Руководители банков сообщили ему, что случившееся в воскресенье экстренное снижение ставки ФРС привело к росту числа контрактов по процентным swap на пользу школы. В прошлом году компании зафиксировали сверхнизкие процентные ставки по будущим продажам долгов. Но когда ставки упали еще ниже, компания неожиданно получила дополнительное обеспечение.

В тот понедельник банки внесли это новое обеспечение в качестве активов на свой баланс. Поэтому, когда Рао позвонил руководителям банков с целью получить объяснение, почему они не участвуют в торгах, у них была лишь одна отговорка: у банков нет возможности для приобретения облигаций и других активов, не нарушая жесточайших правил, установленных регуляторами после предыдущего финансового кризиса. Другими словами, правила регулирования капитала, призванные обезопасить финансовую систему, по крайней мере в этом конкретном случае, способствовали дефициту ликвидности на рынках.

Один из банковских руководителей был откровенен настолько, что сообщил Рао: «Мы сейчас не можем участвовать в каких-либо сделках, которые приведут к увеличению нашего баланса». В то же время рост волатильности на фондовом рынке наряду с падением цен на ипотечные облигации стал причиной маргинальных требований к большинству инвестиционных фондов. Дополнительное обеспечение, которое они были должны банкам, также было внесено на баланс в качестве активов, что увеличило его на миллиарды долларов.

Резкое падение стоимости ипотечных облигаций было настолько масштабным, что это нанесло мощный удар по целой группе инвесторов, которые занимали у банков деньги, чтобы заработать, – в первую очередь, речь идет об инвестиционных фондах, работающих с недвижимостью. Программа ФРС по выкупу облигаций, объявленная ранее

## THE WALL STREET JOURNAL.



Патрик БРЕТТ, глава подразделения фирмы по работе с муниципальными рынками долгового капитала, совершил звонок из сельского домика в лесистых горах Кэтекилл.

«В тот первый день ФРС безнадежно отставала от ситуации на рынке. Тогда же REIT (Real Estate Investment Trust, инвестиционные фонды недвижимости – «Курсив») и другие ипотечные продукты столкнулись с серьезными проблемами», – говорит **Дэн Айва**

К пятнице ипотечный траст под управлением хедж-фонда Angelo Gordon & Co. предупредил своих кредиторов, что не сможет выполнить свои обязательства по будущим маржинальным требованиям.

Десятью месяцами спустя в правительстве штатов и местных муниципалитетов по всей стране. По его мнению, ситуация оказалась даже хуже, чем в 2008 году. «Не думаю, что кто-то из ныне живущих сталкивался с чем-то хуже этого», – написал он в письме в редакцию The Wall Street Journal.

Еще на предыдущей неделе банкиры Citigroup связались с **Ларри Хаммелем**, финансовым директором школьного округа Форсайт, поскольку на рынке муниципальных облигаций начались проблемы. Округ планировал продать 17 марта облигацию примерно на \$150 млн, чтобы продолжить строительство четырех крайне необходимых новых школ.

Руководители банков сообщили ему, что случившееся в воскресенье экстренное снижение ставки ФРС привело к росту числа контрактов по процентным swap на пользу школы. В прошлом году компании зафиксировали сверхнизкие процентные ставки по будущим продажам долгов. Но когда ставки упали еще ниже, компания неожиданно получила дополнительное обеспечение.

В тот понедельник банки внесли это новое обеспечение в качестве активов на свой баланс. Поэтому, когда Рао позвонил руководителям банков с целью получить объяснение, почему они не участвуют в торгах, у них была лишь одна отговорка: у банков нет возможности для приобретения облигаций и других активов, не нарушая жесточайших правил, установленных регуляторами после предыдущего финансового кризиса. Другими словами, правила регулирования капитала, призванные обезопасить финансовую систему, по крайней мере в этом конкретном случае, способствовали дефициту ликвидности на рынках.

Один из банковских руководителей был откровенен настолько, что сообщил Рао: «Мы сейчас не можем участвовать в каких-либо сделках, которые приведут к увеличению нашего баланса». В то же время рост волатильности на фондовом рынке наряду с падением цен на ипотечные облигации стал причиной маргинальных требований к большинству инвестиционных фондов. Дополнительное обеспечение, которое они были должны банкам, также было внесено на баланс в качестве активов, что увеличило его на миллиарды долларов.

Резкое падение стоимости ипотечных облигаций было настолько масштабным, что это нанесло мощный удар по целой группе инвесторов, которые занимали у банков деньги, чтобы заработать, – в первую очередь, речь идет об инвестиционных фондах, работающих с недвижимостью. Программа ФРС по выкупу облигаций, объявленная ранее

## THE WALL STREET JOURNAL.



Томас ПЕТЕРФФИ, председатель Interactive Brokers Group Chairman

бондами были отменены. В течение всей этой недели Citigroup Inc., второй по величине андеррайтер на муниципальном рынке, не выпустил ни одной новой облигации. Сотрудники подразделения Citigroup по муниципальным рынкам в этот день работали в разных местах, некоторые из дома, другие из головного банка на Манхэттене либо из вспомогательного офиса в Резерфорде, штат Нью-Джерси. В течение всего дня представители Citigroup выделенных денег явно недостаточно.

«В тот первый день ФРС безнадежно отставала от ситуации на рынке. Тогда же REIT (Real Estate Investment Trust, инвестиционные фонды недвижимости – «Курсив») и другие ипотечные продукты столкнулись с серьезными проблемами», – говорит **Дэн Айва**

К пятнице ипотечный траст под управлением хедж-фонда Angelo Gordon & Co. предупредил своих кредиторов, что не сможет выполнить свои обязательства по будущим маржинальным требованиям. Десятью месяцами спустя в правительстве штатов и местных муниципалитетов по всей стране. По его мнению, ситуация оказалась даже хуже, чем в 2008 году. «Не думаю, что кто-то из ныне живущих сталкивался с чем-то хуже этого», – написал он в письме в редакцию The Wall Street Journal.

Еще на предыдущей неделе банкиры Citigroup связались с **Ларри Хаммелем**, финансовым директором школьного округа Форсайт, поскольку на рынке муниципальных облигаций начались проблемы. Округ планировал продать 17 марта облигацию примерно на \$150 млн, чтобы продолжить строительство четырех крайне необходимых новых школ.

Руководители банков сообщили ему, что случившееся в воскресенье экстренное снижение ставки ФРС привело к росту числа контрактов по процентным swap на пользу школы. В прошлом году компании зафиксировали сверхнизкие процентные ставки по будущим продажам долгов. Но когда ставки упали еще ниже, компания неожиданно получила дополнительное обеспечение.

В тот понедельник банки внесли это новое обеспечение в качестве активов на свой баланс. Поэтому, когда Рао позвонил руководителям банков с целью получить объяснение, почему они не участвуют в торгах, у них была лишь одна отговорка: у банков нет возможности для приобретения облигаций и других активов, не нарушая жесточайших правил, установленных регуляторами после предыдущего финансового кризиса. Другими словами, правила регулирования капитала, призванные обезопасить финансовую систему, по крайней мере в этом конкретном случае, способствовали дефициту ликвидности на рынках.

Один из банковских руководителей был откровенен настолько, что сообщил Рао: «Мы сейчас не можем участвовать в каких-либо сделках, которые приведут к увеличению нашего баланса». В то же время рост волатильности на фондовом рынке наряду с падением цен на ипотечные облигации стал причиной маргинальных требований к большинству инвестиционных фондов. Дополнительное обеспечение, которое они были должны банкам, также было внесено на баланс в качестве активов, что увеличило его на миллиарды долларов.

Резкое падение стоимости ипотечных облигаций было настолько масштабным, что это нанесло мощный удар по целой группе инвесторов, которые занимали у банков деньги, чтобы заработать, – в первую очередь, речь идет об инвестиционных фондах, работающих с недвижимостью. Программа ФРС по выкупу облигаций, объявленная ранее

## THE WALL STREET JOURNAL.



Крис АЙЗЕКсон, глава операционного подразделения Sboe

бондами были отменены. В течение всей этой недели Citigroup Inc., второй по величине андеррайтер на муниципальном рынке, не выпустил ни одной новой облигации. Сотрудники подразделения Citigroup по муниципальным рынкам в этот день работали в разных местах, некоторые из дома, другие из головного банка на Манхэттене либо из вспомогательного офиса в Резерфорде, штат Нью-Джерси. В течение всего дня представители Citigroup выделенных денег явно недостаточно.

«В тот первый день ФРС безнадежно отставала от ситуации на рынке. Тогда же REIT (Real Estate Investment Trust, инвестиционные фонды недвижимости – «Курсив») и другие ипотечные продукты столкнулись с серьезными проблемами», – говорит **Дэн Айва**

К пятнице ипотечный траст под управлением хедж-фонда Angelo Gordon & Co. предупредил своих кредиторов, что не сможет выполнить свои обязательства по будущим маржинальным требованиям. Десятью месяцами спустя в правительстве штатов и местных муниципалитетов по всей стране. По его мнению, ситуация оказалась даже хуже, чем в 2008 году. «Не думаю, что кто-то из ныне живущих сталкивался с чем-то хуже этого», – написал он в письме в редакцию The Wall Street Journal.

Еще на предыдущей неделе банкиры Citigroup связались с **Ларри Хаммелем**, финансовым директором школьного округа Форсайт, поскольку на рынке муниципальных облигаций начались проблемы. Округ планировал продать 17 марта облигацию примерно на \$150 млн, чтобы продолжить строительство четырех крайне необходимых новых школ.

Руководители банков сообщили ему, что случившееся в воскресенье экстренное снижение ставки ФРС привело к росту числа контрактов по процентным swap на пользу школы. В прошлом году компании зафиксировали сверхнизкие процентные ставки по будущим продажам долгов. Но когда ставки упали еще ниже, компания неожиданно получила дополнительное обеспечение.

В тот понедельник банки внесли это новое обеспечение в качестве активов на свой баланс. Поэтому, когда Рао позвонил руководителям банков с целью получить объяснение, почему они не участвуют в торгах, у них была лишь одна отговорка: у банков нет возможности для приобретения облигаций и других активов, не нарушая жесточайших правил, установленных регуляторами после предыдущего финансового кризиса. Другими словами, правила регулирования капитала, призванные обезопасить финансовую систему, по крайней мере в этом конкретном случае, способствовали дефициту ликвидности на рынках.

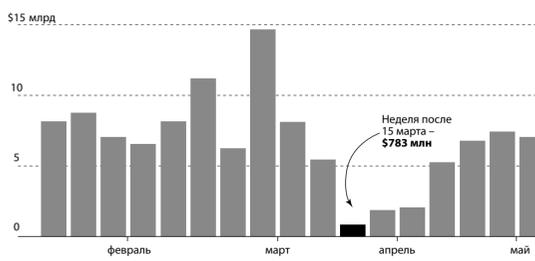
Один из банковских руководителей был откровенен настолько, что сообщил Рао: «Мы сейчас не можем участвовать в каких-либо сделках, которые приведут к увеличению нашего баланса». В то же время рост волатильности на фондовом рынке наряду с падением цен на ипотечные облигации стал причиной маргинальных требований к большинству инвестиционных фондов. Дополнительное обеспечение, которое они были должны банкам, также было внесено на баланс в качестве активов, что увеличило его на миллиарды долларов.

Резкое падение стоимости ипотечных облигаций было настолько масштабным, что это нанесло мощный удар по целой группе инвесторов, которые занимали у банков деньги, чтобы заработать, – в первую очередь, речь идет об инвестиционных фондах, работающих с недвижимостью. Программа ФРС по выкупу облигаций, объявленная ранее



Источник: FactSet

## Выпуск муниципальных облигаций в США, понедельно



Источник: Refinitiv

Когда Citigroup порекомендовал порекомендовать со сделки, Хаммел вместе с главным специалистом по объектам проделал ряд математических расчетов. Без вливания денег, которые округ

## Индекс волатильности Sboe



Источник: FactSet

да на рынке. Еще в мае 2016 года в промо-ролик фонда **Грег Турнат**, портфельный управляющий, рассказывал, что фонд может терять деньги в течение месяца во время распродаж акций, поскольку он реструктурирует краткосрочные заявки, однако со временем он на этом, наоборот, зарабатывает.

«Мы действуем как страховая компания, собирающая премии. Когда случается катастрофа, мы должны делать выплаты – точно так же как это делает страховая компания. Позizioni, которые мы покупаем, чтобы защититься от шоков – их вполне можно назвать перестрахованием», – говорил Турнат.

Однако, когда в марте разгласил буря, эта стратегия не работала. Как только опционные контракты обрушились, менеджеры Allianz попытались реструктуризировать свои позиции. Они хотели успеть за динамикой рынка, однако тот падал настолько быстро, что менеджеры попросту этого не ожидали.

25 марта Allianz проинформировала инвесторов о том, что два его хедж-фонда Structured Alpha, под управлением которых находилось почти \$2,3 млрд, будут ликвидированы.

Как сообщил информированный источник, руководство Allianz проинформировало инвесторов, что один из фондов с начала года потерял 97%. Даже после конференц-звонка с Allianz 25 марта некоторые говорили о том, что до сих пор не знают, что именно пошло не так. Allianz не предоставлял инвесторам никакой информации о том, сколько денег они смогут вернуть и когда это может произойти. Как признался один из инвесторов, он все еще ждет новостей.

Перевод с английского языка – Танат Кожмаков.

# Большие маневры

## Почему «КазТрансГаз» выводят из состава «КазМунайГаза»

**Национального газового оператора выведут из состава «КазМунайГаза». Компания получает возможность расширить свою сферу деятельности. Но будет ли она эффективной, сможет ли наладить добычу и продажу природного газа, являющегося наиболее прибыльным направлением бизнеса?**

**Дулат ТАСЫМОВ**

На неделе в ходе заседания совета по управлению Фондом национального благосостояния глава компании «КазМунайГаз» (КМГ) Алик Айдарбаев предложил передать «КазТрансГаз» (КТГ) фонду «Самрук-Казына». Он отметил, что за период развития инфраструктуры республики нахождение КТГ в составе КМГ было полностью оправданным, поскольку нужно было сосредоточить все ресурсы в единый центр для диверсификации сети транспортных маршрутов. К настоящему моменту все эти работы практически завершены, и компания уже стала самодостаточной. «В этой связи предлагается на первоначальном этапе переподчинить компанию «КазТрансГаз» напрямую фонду «Самрук-Казына», – сообщил Айдарбаев. Он считает, что это позволит сократить уровни управления, сохранить инфраструктурные проекты у государства в случае выхода КМГ на IPO, а самой нацкомпания сосредоточиться на разведке, добыче и переработке нефти и газа, проектах нефтегазохимии.

Национальная компания уже приступила к выполнению этой задачи. Для вывода КТГ необходимо получить соответствующие согласие государственных органов, а также одобрение советов директоров фонда «Самрук-Казына» и КМГ. Нужно провести переговоры с другими заинтересованными сторонами, с которыми у компании есть договорные отношения. Разъяснить причины сделки кредиторам, в том числе держателям еврооблигаций, и получить их согласие. «Решения по структуре сделки будут приниматься с учетом их интересов, а также влияния на кредитные рейтинги КМГ», – отметили в пресс-службе компании.

**Как это было...**

Несмотря на то что первое газовое хозяйство в Казахстане было создано еще в 1958 году в городе Алма-Ате и за годы СССР в республике были обеспечены сжиженным и природным газом многие крупные города, основной объем газификации страны и создание газовой инфраструктуры пришлось на годы независимости. Вплоть до 2000-х годов магистральные газопроводы были разбросаны и разрознены и находились в неудовлетворительном состоянии. Был и негативный опыт с нахождением газотранспортной инфраструктуры под управлением бельгийской компании «Трактель».

Когда стало понятно, что отрасль пришла в упадок, руководством страны было принято решение о создании единого оператора по газу. Тогда и была образована КТГ в ее нынешнем виде. Сначала она была самостоятельной компанией, потом объединена с предприятием «Национальная компания «Транспорт нефти и газа», а еще через некоторое

время включена в состав вновь созданной национальной компании «КазМунайГаз».

Новому оператору понадобилось около 10 лет, чтобы собрать все распределительные и магистральные газопроводы в единую газотранспортную систему. Была построена новая структура магистральных газопроводов, позволившая увеличить транзитный и экспортный потенциал республики. Введены в эксплуатацию три нитки трансасиатского газопровода Казахстан – Китай и Бейнеу – Бозой – Шымкент (ББШ). Завершение строительства ББШ в 2015 году заложило основы для увеличения экспорта в Китай и для начала поставок газа в ранее не газифицированные регионы страны.

В настоящее время под управлением КТГ находится газотранспортная система, включающая более 50 тыс. км газораспределительных сетей, 19 тыс. км магистральных газопроводов, компрессорные станции, подземные хранилища газа и другое. Национальный оператор обеспечивает природным газом более 9 млн жителей и порядка 50 тыс. предприятий страны.

Тем не менее КТГ предстоит решить ряд непростых задач. Во-первых, несмотря на то что Казахстан по запасам природного газа входит в первую двадцатку стран мира, в республике не так много чисто газовых месторождений. Основной объем товарного газа получается в результате переработки попутного газа. Будучи в составе КМГ, компания имела приоритетное право приобретения попутного газа у недропользователей по приемлемой цене. Останется ли такая возможность после отделения от КМГ? Во-вторых, из-за ограниченности предложения газа в стране республике предстоит непростой выбор между наращиванием экспорта и расширением использования газа на внутреннем рынке. Внутреннее потребление растёт и будет расти, поскольку усилится газификация страны и компании предстоит принять в этом непосредственное участие.

В-третьих, КТГ надо вкладываться в поиск новых газовых месторождений, в проекты по переработке газа. Это потребует не только дополнительных инвестиций, но и времени. Период разведки и ввода в эксплуатацию новых месторождений занимает около 10 лет.

**Планы на будущее**

Особенно ярко прибыльность

газовой сферы стала проявляться с началом в 2017 году экспортных поставок газа в Китай. В прошлом году доходы от реализации продукции и транспортировки газа по сравнению с показателями двумя годами ранее выросли более чем в два раза, почти до 920 млрд тенге. И основную прибыль принесла продажа товарного газа.

Обеспечение внутренних потребностей в голубом топливе не приносит доходов компании. Однако экспорт и международная транспортировка газа позволяют не только покрывать ущерб, но и получать прибыль. В течение 2014–2019 годов из-за сдерживания цен для потребителей внутреннего рынка КТГ получила убыток в размере 305 млрд тенге, который был компенсирован за счет доходов от экспорта газа. В целом за последние пять лет ежегодный рост прибыли КТГ составляет 20%, а консолидированный доход предприятия за этот же период вырос в три раза. В планах компании нарастить экспорт газа в КНР, расширив пропускную способность газопроводов.

Помимо инфраструктурных проектов «КазТрансГаз» реализует планы по увеличению ресурсной базы. Сейчас компания имеет контракт на разведку и добычу сырья на Амангельдинской группе газовых месторождений в Жамбылской области. В 2018 году здесь был проведен пересчет запасов газа, конденсата и попутных компонентов. Утвержденные извлекаемые запасы природного газа группы месторождений составили свыше 23 млрд куб. м.

Компанией «Амангельды Газ» (дочернее предприятие КТГ) проводятся геологоразведочные работы на участках Анабай – Малдыбай, Барханная – Султанкудук, Кумырлы – Коскудук, Учарал – Учарал Северный и Кемпиртобе. С начала промышленной разработки на месторождении Амангельды добыто более 5 млрд куб. м природного газа и 360 тыс. т газового конденсата.

Также КТГ реализует проект по добыче метана из угольных пластов Карагандинского угольного бассейна. В сентябре 2016 года министром энергетики Казахстана утвержден актуализированный план мероприятий по организации разведки и добычи метана угольных пластов. В течение 2015–2017 годов были пробурены разведочные и поисковые скважины, получен приток газа. Проведены геофизические исследования скважин, полевые и лабораторные исследования керны в специализированных лабораториях США, Китая и Польши. Компания Baker Hughes Kazakhstan разработала технико-экономический расчет оценки перспективности добычи и коммерциализации метана угольных пластов Карагандинского бассейна, в котором рекомендовала продолжить исследовательские работы.

**Перспективы газа**

Идея об отделении КТГ от национальной нефтегазовой компании обсуждается в Казахстане не первый год. В качестве одной из главных причин для этого называлась возросшая роль природного газа в мировом энергопотреблении. На фоне глобальной декарбонизации в течение следующих 20–30 лет газ станет тем необходимым продуктом, который способен помочь относительно безболезненно перейти от потребления твердого топлива к возобновляемым источникам энергии (ВИЭ). По оценкам McKinsey, мировой спрос на газ достигнет своего пика в конце 2030 годов. Далее пойдет спад, поскольку электрификация отопления и развитие ВИЭ могут привести к снижению спроса. В 2018 году природный газ обеспечил 40% прироста спроса на энергоресурсы. И хотя в этом году из-за пандемии коронавируса глобальное потребление топлива сильно упало, а газовая сфера страдала не меньше, чем нефтяной сектор, перспективы газа видятся наиболее привлекательными, нежели других ископаемых ресурсов.

**Мнения экспертов:**



Жарас АХМЕТОВ,  
директор ТОО «Oil Gas Project»

«КазТрансГаз» – крупная инфраструктурная компания на неконкурентном по своей природе рынке. Например, в США, где железные дороги, трубопроводы частные, рынок все равно неконкурентный. Думаю, после выхода из состава КМГ принципиальных изменений в этом отношении ожидать не стоит. Компания как транспортировала газ, так и будет продолжать это делать. Кроме того, у нее есть большая задача по газификации Центрального Казахстана. То есть на много лет она обеспечена работой. А то, что газ продается населению по нерыночной цене и компания от этого терпит убытки, – это издержки статуса национальной компании, которая обречена нести социальную нагрузку. Решить эту проблему можно, в том числе если реализовывать инфраструктурные проекты не за счет заемных средств, а на средства акционерного капитала, а также проводить правильную амортизацию оборудования».

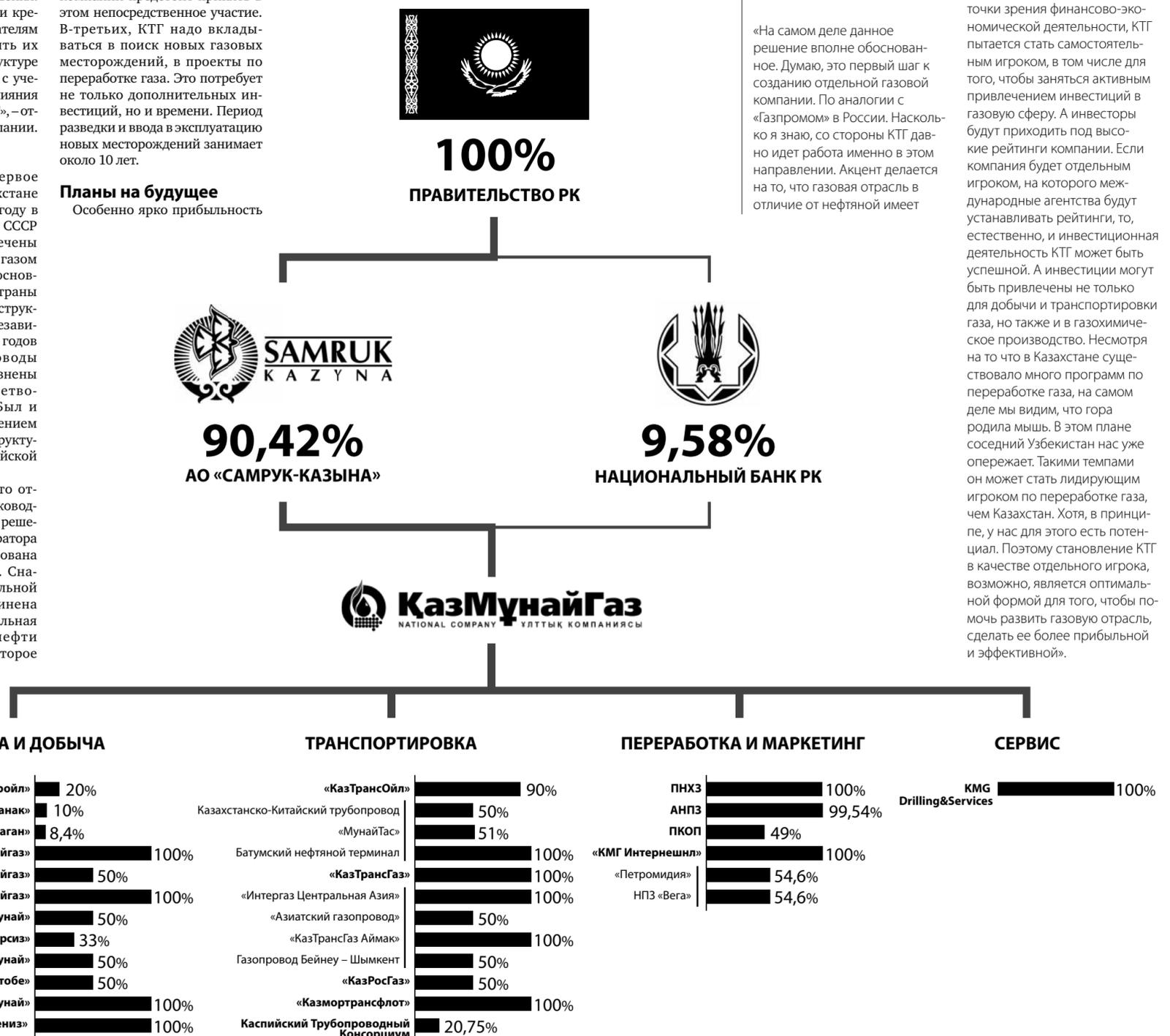


Досым САТПАЕВ,  
политолог

«На самом деле данное решение вполне обоснованное. Думаю, это первый шаг к созданию отдельной газовой компании. По аналогии с «Газпромом» в России. Насколько я знаю, со стороны КТГ давно идет работа именно в этом направлении. Акцент делается на то, что газовая отрасль в отличие от нефтяной имеет

свою специфику. В течение многих лет именно нефтяная отрасль была драйвером казахстанской экономики, а газовая была как бы на вторых ролях. Это, естественно, приводило к некоторому дисбалансу. Несмотря на рост добычи, объем газа не был в той степени, как было бы необходимо с точки зрения обеспечения экспортных возможностей республики. Основная часть газа, которая появляется в Казахстане, – это попутный газ, который нефтяники использовали либо для обратной закачки, либо сжигали. Такая политика, мягко говоря, нецелесообразна. Потому что даже если посмотреть на мировую ценовую конъюнктуру, то цена на газ более стабильна, чем цена на нефть. Более того, перспектива газовой отрасли заключается в том, что ее можно красиво упаковать в концепцию зеленой энергетики. Если посмотреть на мировой опыт, то тот же «Газпром» занимается добычей и реализацией. Есть британская British Gas, которая также занимается именно газовыми разработками и экспортом газа. Есть пример с Tokyo Gas в Японии, которая тоже является отдельной структурой. В принципе, мировой опыт говорит, что отдельные газовые компании могут работать довольно эффективно.

Кроме того, КТГ, когда находилась под крышей КМГ, была достаточно прибыльной компанией. То есть ее финансовые показатели и устойчивость были лучше, чем у материнской компании. И тут есть один важный момент. Международные рейтинговые агентства не могут устанавливать рейтинги КТГ выше, чем у материнской компании. Даже если КТГ неплохо себя позиционирует с точки зрения финансово-экономической деятельности, КТГ пытается стать самостоятельным игроком, в том числе для того, чтобы заняться активным привлечением инвестиций в газовую сферу. А инвесторы будут приходить под высокие рейтинги компании. Если компания будет отдельным игроком, на которого международные агентства будут устанавливать рейтинги, то, естественно, и инвестиционная деятельность КТГ может быть успешной. А инвестиции могут быть привлечены не только для добычи и транспортировки газа, но также и в газохимическое производство. Несмотря на то что в Казахстане существовало много программ по переработке газа, на самом деле мы видим, что гора родила мыш. В этом плане соседний Узбекистан нас уже опережает. Такими темпами он может стать лидирующим игроком по переработке газа, чем Казахстан. Хотя, в принципе, у нас для этого есть потенциал. Поэтому становление КТГ в качестве отдельного игрока, возможно, является оптимальной формой для того, чтобы помочь развить газовую отрасль, сделать ее более прибыльной и эффективной».



# Почему розничный онлайн-магазин Office Expert переходит к модели нишевого маркетплейса

**Создатели маркетплейса сфокусируются на сопровождении заказов.**

**Георгий КОВАЛЕВ**

Интернет-магазин товаров для офиса Office Expert намерен изменить модель бизнеса: на основе розничного магазина хочет создать маркетплейс, где товары представят производители и дистрибьюторы. За счет этого цена станет ниже, чем сейчас розничная, и расширится ассортимент. Команда сконцентрируется на фулфилменте – полном сопровождении заказов. Запуск маркетплейса запланирован на осень. Об этом «Курсиву» рассказал генеральный директор Office Expert Кайрат Десупов.

**Три причины, почему маркетплейс нужен рынку**

Office Expert с 2012 года обеспечивает компании товарами для работы в офисах, на производстве и складах. В данной нише это единственный проект, полностью сконцентрированный на онлайн-продажах. Проект представлен в Казахстане и Кыргызстане.

Главными рынками для компании являются Алматы и Нур-Султан. В Алматы Office Expert занимает 27% онлайн-рынка, обслуживая 13 тыс. предприятий, это обеспечивает 88% всех сделок компании. 9% сделок приходится на столицу. В конце 2019 года Office Expert начал экспансию в регионы, на которые пока приходится 3% сделок. Сейчас онлайн-магазин поставляет товары в 15 городов, имея склады и офисы в Алматы и в столице.

Общая клиентская база – 15 тыс. компаний.

Последние четыре года обороты Office Expert росли в среднем на 43%. Ожидается, что в текущем году они достигнут 2,5 млрд тенге. Растущий сбыт требовал больше оборотных средств для пополнения склада. Чтобы обеспечить ежемесячный план продаж, компания вынуждена держать на складе запас товара в размере 120% месячного оборота. Это ограничивает расширение ассортимента, особенно в категории дорогих товаров.



Фото: Офелия Жакаева

Три года назад в компании задумались над тем, как снять эти проблемы. Решили изменить модель бизнеса – создать маркетплейс товаров для офиса. Площадка напрямую свяжет производителей и дистрибьюторов с покупателями. Сейчас в партнерах Office Expert – 150

производителей и дистрибьюторов. Однако компания хочет расширить этот список.

Маркетплейс поможет также решить проблему покупателей, которые ограничены в средствах, необходимых для обеспечения офисов, производств и складов. Зачастую проблему дефицита средств они решают, оформляя займы в банках как физические лица или закладывая имущество в ломбардах.

По словам собеседника, идея маркетплейса вызвала интерес в некоторых банках. Они видят

Потребитель получает товары по более привлекательным ценам, продавец – увеличение продаж, банк – новую клиентскую базу.

**Как заработать больше, предлагая товар дешевле**

Компания прогнозирует, что с переходом на новую модель резко вырастет группа товаров, предлагаемых по рекомендованной производителем цене. Сейчас эти товары составляют 7%, но они формируют 30% оборота компании. Кайрат Десупов считает, что в маркетплейсе доля таких товаров вырастет до 80% – с соответствующим расширением оборотов.

Работа с товарами с минимальной торговой наценкой – привычный формат для компании Office Expert. Именно такой товар является драйвером крупных заказов. По статистике средний заказ включает в себя 15 позиций, среди которых только часть товаров, продающихся по рекомендованной производителем цене. Основная прибыль компании складывается из наценки на сопутствующие товары и стоимости сервиса.

Резко увеличивая долю товаров с привлекательной ценой, Office Expert рассчитывает нарастить собственную долю на рынке товаров для офиса и поменять способ получения прибыли. Компания планирует полностью сконцентрироваться на фулфилменте, то есть сервисе и доставке. Более низкую рентабельность продаж должен компенсировать оборот, который в новом формате, по прогнозам, составит не на 40%, а на 100% в год.



Коллаж: Вадим Квятковский

## Исцеление онлайн

**Бесплатные дистанционные медицинские консультации в рамках системы обязательного медицинского страхования запускает сервис iDoctor.kz в сотрудничестве с Минздравом РК.**

**Георгий КОВАЛЕВ**

Онлайн-сервис поиска врачей iDoctor.kz успешно прошел последнее тестирование перед подключением к информационным базам государственной системы здравоохранения. «Сервис потратил на этот проект 10 млн тенге и к работе готов», – прокомментировал CEO iDoctor.kz Давран Ташбаев.

**Онлайн-знакомства на рынке медуслуг**

Стартап iDostog появился на казахстанском рынке в 2013-м, четверть годами позже 40%-ную долю в нем приобрел холдинг Chosofamily, вскоре увеличив ее до 67%. Основная идея проекта – дать клиенту возможность найти самого подходящего врача по профайлам и отзывам и тут же, на сайте, записаться на прием. Услуги телемедицины сервис к числу многообещающих не относил. «Мы скептически оценивали перспективы таких услуг», – признается Ташбаев.

Ситуацию изменил карантин – из-за пандемии коронавируса iDostog добавил сервис, который позволяет клиентам консультироваться с врачами онлайн. Консультации проходили в порядке живой очереди после оплаты услуги. По данным iDostog, в марте и апреле на базе сервиса было проведено 39,5 тыс. дистанционных медицинских консультаций. В пятерку самых востребованных в этот период специальностей вошли стоматолог, гинеколог, эндокринолог, уролог и гастроэнтеролог. Пациенты остались довольны дистанционным медицинским обслуживанием в 95% случаев.

Задумав более масштабное внедрение онлайн-консультаций, iDostog предложил сотрудничество Министерству здравоохранения РК. В ведомстве инициативу поддержали – здесь как раз искали возможность перезапуска ранее сформированной государственной системы телемедицины. В свое время она «не взлетела» из-за дефицита средств. Теперь в Минздраве решили мотивировать клиники и врачей гарантией оплаты оказываемых услуг из Фонда обязательного медицинского страхования.

Чтобы получить врачебную консультацию бесплатно, клиент должен подтвердить наличие страховых взносов в ОСМС. Сейчас это верифицируется указанием ИНН и личного номера мобильного телефона, зарегистрированного в системе «Правительство для граждан». После этого сервис предложит специалистов той клиники, к которой клиент прикреплен. Общение происходит в личном кабинете клиента – в форме видеочата или обмена текстовыми сообщениями.

Сервис iDoctor.kz содержит данные 54 тыс. врачей из 74 тыс., практикующих в Казахстане, другими словами – через сервис доступны три четверти всех казахстанских докторов. Врачи, зарегистрированные на сервисе, получают рекомендации по ведению своих страниц – чтобы те привлекали максимальное внимание и были эффективным инструментом продвижения. Из арсенала инструментов монетизации в iDoctor.kz пока задействованы только два: размещение рекламных баннеров клиник и комиссионные, которые сервису платят врачи. Ежемесячно площадку посещают 200 тыс. человек, аналитика показывает, сколько из них в итоге сделали выбор и побывали на приеме у специалиста. Комиссионная ставка гибкая и применяется исходя из гонорара, который врач заработал благодаря онлайн-системе. «Мы видим, как некоторые доктора открыли свои клиники на основе потока клиентов, который мы им помогли создать», – говорит Давран Ташбаев.

**Как заработать на связи врача и пациента**

Каждый производитель ставит перед собой амбициозные задачи по расширению рынка сбыта. С одной стороны, нужно выполнять поручение руководства страны по импортозамещению, а с другой – наращивать объемы продаж за рубежом. Так, после освоения отечественного рынка «Арасан» решает выйти в Россию со своей продукцией, ассортимент которой представлен также минеральной водой, безалкогольными газированными напитками и квасом, которые производятся на протяжении 35 лет по собственной рецептуре технологов. Выбор был обусловлен географической близостью с северным соседом – от Костаная до ближайшего российского города Троицка около 200 км.



Каждый производитель ставит перед собой амбициозные задачи по расширению рынка сбыта. С одной стороны, нужно выполнять поручение руководства страны по импортозамещению, а с другой – наращивать объемы продаж за рубежом. Так, после освоения отечественного рынка «Арасан» решает выйти в Россию со своей продукцией, ассортимент которой представлен также минеральной водой, безалкогольными газированными напитками и квасом, которые производятся на протяжении 35 лет по собственной рецептуре технологов. Выбор был обусловлен географической близостью с северным соседом – от Костаная до ближайшего российского города Троицка около 200 км.

Когда встал вопрос о выходе на внешние рынки, руководство компании озаботилось финансированием.

«Нам были необходимы средства для производства продукции на экспорт. Мы стали изучать условия займов. Как производитель алкогольной продукции наше предприятие не может воспользоваться ни одной программой льготного кредитования, хотя в странах ближнего зарубежья наших конкурентов активно поддерживают программами развития.

Но нам удалось познакомиться с программами «Экспортной страховой компании KazakhExport», которая является подведомственной организацией Министерства торговли и интеграции Казахстана. Нас заинтересовал инструмент предэкспортного финансирования. Это финансирование экспортеров на пополнение оборотных средств через обусловленные вклады в банках. Выгодность этого продукта для нас в том, что процентная ставка на получаемые средства сегодня ниже на 5,25%, чем по кредитам, предлагаемыми банками второго уровня. Кроме того, наша продукция подлежит страхованию. То есть в случае, если импортер не исполнит свои обязательства, АО «ЭСК KazakhExport» возмещает убытки нам как экспортеру. Это хорошая поддержка производителей», – отмечают в фирме «Арасан».

Таким образом, сотрудничество костанайской компании с KazakhExport началось в 2016 году. Благодаря программе предэкспортного финансирования расширилась география продаж по Российской Федерации.

«Если раньше мы продавали продукцию только в близлежащие с Казахстаном области, то теперь – доставляем продукцию и в центральные регионы России, на расстояние до двух тысяч километров. За пять лет сотрудничества с KazakhExport наша фирма заключила договоры по предэкспортному финансированию на 1,8 млрд тенге», – говорят в компании, отмечая важность мер господдержки, реализуемых МТИ РК для развития экспорта.

При этом объем продаж продукции на экспорт по сравнению с 2015 годом ежегодно увеличивается на 8–12%. Конечно, ситуация с коронавирусом внесла свои коррективы в планы, но в целом компания намерена придерживаться намеченных объемов и обеспечить своих клиентов в соседней России полюбившимися напитками.

## Как казахстанским компаниям помогают выходить на зарубежные рынки

Основанная в 2000 году в Костаное на месте старинного пивоваренного завода купца Лоренца компания «Арасан» сегодня выросла до холдинга, представленного тремя производственными площадками – в Костаное и Рудном, на которых трудятся более 800 человек. Фирма занимает ведущие позиции на отечественном рынке. А за последние годы расширила географию продаж на 2 тыс. километров за пределы Казахстана.

Каждый производитель ставит перед собой амбициозные задачи по расширению рынка сбыта. С одной стороны, нужно выполнять поручение руководства страны по импортозамещению, а с другой – наращивать объемы продаж за рубежом. Так, после освоения отечественного рынка «Арасан» решает выйти в Россию со своей продукцией, ассортимент которой представлен также минеральной водой, безалкогольными газированными напитками и квасом, которые производятся на протяжении 35 лет по собственной рецептуре технологов. Выбор был обусловлен географической близостью с северным соседом – от Костаная до ближайшего российского города Троицка около 200 км.



Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжады

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар

RU KZ



kursiv.kz

# Чистка рынка

## Улучшат ли новые стандарты репутацию риелторов

**На каждого профессионального риелтора на рынке Казахстана, по мнению экспертов, придутся сотни дилетантов и мошенников. И пока на уровне государства не будут приняты жесткие профессиональные стандарты, теневой бизнес посредников на рынке жилья продолжит процветать.**

Наталья КАЧАЛОВА

Главный критерий при выборе риелтора – стоимость услуг. И только потом – возможная безопасность будущей сделки и положительная репутация на рынке. Это результаты опроса Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) из соседней России. В Казахстане большинство продавцов и покупателей недвижимости тоже ищут возможность сэкономить или вовсе избежать посредников, не понимая, за что именно они платят высокий гонорар профессиональным риелторам.

### Цена вопроса

В сфере риелторских услуг Казахстана нет единых расценок – их стоимость может варьироваться в зависимости от объема и сложности сделки. В агентствах Алматы полный комплекс услуг риелторы оценили минимум в 400 тыс. тенге, в Нур-Султане – в 300 тыс. тенге, при этом в мегаполисах страны такую сумму заплатит как продавец, так и покупатель. Региональные риелторы берут оплату только с продавца, и составляет она 200–300 тыс. тенге. В стоимость услуг для продавца входит оценка недвижимости, презентация объекта потенциальным покупателям, реклама в СМИ, проведение переговоров, консультации по вопросам подготовки и проведения сделки. Покупатель в Алматы и Нур-Султане платит за предоставление информации по рынку, поиск вариантов по выбранным параметрам или бюджету, переговоры с владельцами недвижимости и полное сопровождение сделки от внесения задатка до передачи недвижимости новому хозяину.

### Источник проблем

Не каждый готов выложить значительную сумму за работу профессионала. Большинство участников сделки пытаются сэкономить на услугах риелтора или вообще обойтись без посредника. Спрос рождает предложение – в стране действуют тысячи недобросовестных продавцов и псевдриелторов, готовых предложить свои услуги за «скромный гонорар», тем более что отсутствие законодательного регулирования риелторской деятельности не препятствует этому. «В Казахстане деятельность риелторов не подлежит лицензированию, чтобы попасть в риелторский бизнес, не обязательно

обучаться и сдавать экзамены. Достаточно просто открыть ИП или ТОО. Профессионализм же остается на совести самого риелтора», – говорят специалисты портала krisha.kz.

По данным Комитета по статистике МНЭ РК, в Нур-Султане на 1 мая 2020 года зарегистрировано почти 3 тыс. юридических лиц, занимающихся операциями с недвижимым имуществом. При этом, по оценке Объединенной ассоциации

на руку мошенникам. Доступ к базе объявлений появился у всех – в том числе и у них. Для недобросовестных участников рынка это стало настоящей точкой роста – можно выходить напрямую на людей, не обладающих знаниями о рынке, переразмещать их объявления, давать заведомо неполную или недостоверную информацию. Ведь жестких требований к подаче объявлений нет, кроме нескольких обязательных полей.

так уже сдавал до этого... Отдав ему деньги, клиент, наверняка, больше никогда его не встретит, зато впоследствии столкнется с реальным владельцем, который на законных правах попросит освободить его дом. Есть еще товарищи, которые сначала озвучивают одну сумму своего вознаграждения, а к вечеру уже другую – в три раза выше, по принципу «кто больше даст», – делится своими впечатлениями от общения с непрофессиональными

защиты от мошенников и проверку агентств недвижимости, даже агентства с пометкой «проверено» нередко работают недобросовестно – берут деньги за просмотры, размещают объявления-«пустышки» или предлагают потенциальному покупателю заключить договор на кабальных условиях. Например, включают в договор пункт, согласно которому комиссионные агента или задаток не возвращаются, если сделка не

«При продаже риелтор прежде всего выяснит причину продажи, сделает оценку недвижимости и даст профессиональную консультацию по налоговой и законодательной базе. Например, в случае продажи недвижимости, где срок владения менее года, риелтор предупредит хозяина о налоговых обязательствах. Это поможет сэкономить сумму, превосходящую стоимость услуг профессионального риелтора в несколько раз», – говорит ведущий специалист по недвижимости, риелтор первой категории агентства недвижимости ТОО «RIA Light» Александр Бикетов.

«Владелица моей будущей квартиры не думала о клиенте-ипотечнике, опасаясь сложностей оформления сделки. Но риелтор был убедителен – рассказал, что сейчас 80% сделок идут через ипотеку, полностью описал процедуру, как это все происходит, и на протяжении всей сделки держал связь с продавцом, курируя ее действия (нужно было сделать некоторые изменения в документах через ЦОН). В результате у банка не возникло никаких вопросов, и сделка была быстро одобрена», – делится своим опытом работы с риелтором покупатель квартиры в Алматы.

Отрасль на уровне профильных объединений уже около 10 лет обсуждает законодательное введение стандартов профессиональной деятельности – и сейчас близка к своей цели.

Рабочая группа, созданная на базе ОАРК, разработала Национальные стандарты профессиональной деятельности на рынке риелторских услуг, определяющие, кто имеет право называть себя риелтором, перечень услуг, требования к договорам на оказание риелторских услуг и многое другое. Планируется ввести несколько категорий специалистов по недвижимости в зависимости от квалификации – стажер, специалист, эксперт, брокер, управляющий. Все эти специалисты будут подтверждать свою квалификацию на экзаменах. Кроме того, в открытом доступе может появиться база профессиональных риелторов, по которой любой участник сделки определит, с кем он имеет дело.

Для утверждения стандартов на государственном уровне создан и зарегистрирован в реестре Казахстанского института стандартизации и сертификации (№109 в реестре КазИнСт) технический комитет, в который вошли 12 профессионалов в сфере недвижимости, стандартизации, юриспруденции и потребрынка. Комитет готов окончательно рассмотреть и утвердить стандарт сразу после того, как правительство определит госорган, который будет следить за его исполнением. По словам председателя технического комитета Александра Вайнштока, контролирующая структура должна быть назначена до октября этого года.



Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

риелторов Казахстана (ОАРК), каждый третий на рынке недвижимости – «нелегал», который работает без образования юридического лица. Только у восьми столичных агентств недвижимости как минимум половина штатных сотрудников – аттестованные риелторы. В результате, если подходить к вопросу максимально строго, то окажется, что лишь полсотне риелторов в Нур-Султане можно смело доверить оформление сделок с недвижимостью. В Алматы ситуация чуть лучше – 32 агентства имеют аттестованных специалистов, а общее количество профессионалов на город-миллионник – от 200 до 300 человек, сообщает ОАРК. Но непрофессионалов – тысячи. Среди них – недобросовестные риелторы, и случайные люди, и настоящие нарушители закона. Даже появление сайтов объявлений о продаже жилья сыграло

Как следствие – в объявлениях практически не встретишь техплана квартиры, а по непрофессиональным фрагментарным фото бывает сложно составить представление об объекте и инфраструктуре. В результате потенциальные покупатели звонят по объявлениям, чтобы получить недостающую информацию, а попадают зачастую опять же на недобросовестных посредников.

«Разговариваю надменно, по телефону уверяю, что дом в тихом месте (после того, как я переспросила три раза), в итоге приезжаем на место, где дом стоит вдоль главной проезжей части. Есть «экземпляры», которые предлагают принять арендную плату вместо владельца дома, якобы хозяйка в Таразе. Распишусь, говорит, тоже за нее. На вопрос о наличии доверенности отвечает: «Ой, с вами мы точно не сработаемся»... Я, говорит,

игроками рынка руководитель филиала Premium Class столичного агентства недвижимости «Метры» и риелтор с 19-летним стажем Диляра Сулейменова.

Одна из распространенных схем заработка мошенников – продажа на условиях предоплаты фейковых телефонов собственников жилья или адресов объектов недвижимости. Потенциальный покупатель, заплатив мошеннику, получает список номеров, позвонившись по которым невозможно, или владельцы которых давно продали/сдали в аренду свою недвижимость. При этом в рамках закона информация чисты, так как формально выполнили условия договора на предоставление информационных услуг, в котором не прописано никакой ответственности за достоверность данных.

И хотя площадки объявлений вводят многоуровневые

состоится по вине покупателя. При этом такой «виной» может стать отказ банка в выдаче клиенту ипотеки. Агент, получив комиссионные, попросту «испаряется» – перестает отвечать на звонки.

### Профстандарт для риелтора

Профессиональные участники рынка подтверждают, что недвижимость можно купить и без их помощи, если у клиента уже есть успешный опыт продажи жилья, знание юридических основ сделок с недвижимостью, навыки переговорщика и достаточно свободного времени.

Но если это ваша первая в жизни сделка с недвижимостью, и у вас нет времени или квалификации для изучения всех тонкостей рынка, риелтор поможет избежать ошибок и финансовых потерь. Главное при этом – найти профессионала.

# Что делают сайты недвижимости, чтобы защитить людей от мошенников



Севила ДАРГАН, руководитель krisha.kz

krisha.kz, профессиональным игрокам и обычным пользователям.

Информационщики не оказывают никаких риелторских услуг, они предоставляют «информационные услуги» – за предоплату высылают клиентам контакты продавцов или арендодателей. Каждую неделю «Крыша» блокирует до 200 кабинетов информационщиков.

Недобросовестные риелторы используют целый ряд схем, чтобы заманить клиента: публикуют несуществующие или чужие объявления, занижают цены, плодят множество дублирующих объявлений, чтобы чаще попадаться на глаза.

Для защиты людей от недобросовестных участников рынка

krisha.kz использует несколько методов.

Во-первых, это SMS-верификация. Достоверность указанных контактов проверяется при помощи кода, полученного по SMS. После внесения дополнения в закон о связи, по которому к номеру телефона привязаны ИИН и IMEI-код устройства, недобросовестным риелторам стало сложнее массово закупать SIM-карты для создания новых кабинетов, а krisha.kz – легче блокировать поток таких пользователей.

Во-вторых, это предварительная модерация. Несколько месяцев назад в «Крыше» был запущен искусственный интеллект (ИИ), который автоматически проверяет около

миллиона объявлений в месяц. Система распознает фейки, нереальные фотографии, некорректный текст и цены. Также за достоверностью данных следят живые модераторы, которые непрерывно обучают ИИ через принятие решений по новым или необычным кейсам.

В-третьих, это система фильтрации надежных специалистов «Крыша Проверка». Документы ИП или ТОО проверяют юристы krisha.kz. Статус проверенного присваивается после шести месяцев работы на площадке без нарушений и жалоб от других пользователей. Такой статус вызывает больше доверия у клиентов и мотивирует агентов по недвижимости работать честно и стабильно. При подтверждении

всего двух жалоб агент лишается статуса проверенного.

Сейчас в проекте 1745 проверенных агентств и специалистов. По статистике они имеют в пять раз меньше подтвержденных жалоб, чем непроверенные. Но работать этично сложнее, не все выдерживают. Ежемесячно площадке приходится лишать статуса проверенных до десяти компаний.

В-четвертых, это защита фотографий. На снимках проверенных специалистов и собственников автоматически выставляется идентификационный код (вотер-марка), что помогает избежать копирования и сокращает количество дублей и фейков.

В-пятых, это цены и лимиты. Количество бесплатных объявлений

для риелторов на площадке ограничено десятью в продаже и тремя в аренде. Это сдерживает поток фейковых объявлений от недобросовестных игроков, за которые они не готовы платить, так как ИИ найдет и удалит такое объявление всего через несколько минут.

В совокупности все эти меры дают позитивный эффект. За последний квартал количество упоминаний о мошенниках и жалоб на объявления сократилось вдвое.

Если вы столкнулись на krisha.kz с мошенниками или недобросовестными риелторами, обязательно нажимайте «Пожаловаться на объявление». Это поможет всем честным игрокам рынка.



## Это похоже на революцию

Какими видят события в США выходцы с постсоветского пространства

В Соединенных Штатах уже третью неделю наблюдаются массовые беспорядки. Страховые компании фиксируют рекордное количество заявок от американцев, чье имущество разграблено или уничтожено.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО

На пятый день наступившего лета 2020 года экономические издания США опубликовали очередные статистические данные. Судя по ним, в Штатах началось стремительное восстановление экономики после тяжелого стресса, вызванного пандемией коронавируса. В частности, отмечалось, что в течение мая к своим рабочим местам вернулось более 2,5 млн человек. Из них 1 млн 240 тыс. – в сферу туризма, 464 тыс. – в строительство, 387,8 тыс. – в торговлю. На пресс-конференции в Вашингтоне президент США Дональд Трамп назвал опубликованный майский отчет «ракетным кораблем» и одной из лучших экономических побед в истории Америки.

### Самые масштабные и дорогие

Есть все основания полагать, что отчет за июнь 2020 года аналогичным позитивом отличаться не будет. Страна, не успевшая отойти от заражения вирусом COVID-19, столкнулась с новой серьезной проблемой. 26 мая в США начались массовые столкновения с силами правопорядка, сопровождающиеся многочисленными грабежами магазинов и домов американцев. Резко выросло и число разбойных нападений. Поводом для волнений стал трагический инцидент, который произошел 25 мая в Миннеаполисе (штат Миннесота). Тогда из-за чрезмерной жесткости местных полицейских погиб афроамериканец Джордж Флойд, которого задержали по подозрению в использовании фальшивой купюры в \$20.

Через неделю после начала массовых акций гражданского неповиновения стало очевидно, что по своим масштабам они превзошли события апреля 1968 года, когда был убит защитник интересов афроамериканцев, баптистский проповедник Мартин Лютер Кинг. Если 52 года назад волнения были зарегистрированы в 60 крупных городах, но в основном – только в трех штатах США, то на этот раз речь уже идет о 750 населенных пунктах всех 50 американских штатов. Несмотря на ввод в ряд городов подразделений национальной гвардии и армии США, география беспорядков расширяется. Наиболее драматические события уже третью неделю подряд наблюдаются в городах штата Калифорния и в Нью-Йорке. Сильно пострадала центральная часть крупнейшего мегаполиса Соединенных Штатов. В американских СМИ подчеркивают, что нынешние волнения по масштабу ущерба, нанесенного экономике США, превзойдут события 1992 года в Лос-Анджелесе. Именно они до последнего времени считались

самыми разрушительными – общие потери от уничтожения протестующими движимого и недвижимого имущества составили тогда более \$1,4 млрд (в денежном эквиваленте 2020 года).

Например, выходящее в штате Миннесота издание Star Tribune, со ссылкой на Институт страховой информации ISO-Verisk, в своем материале от 6 июня сообщило, что ущерб от поджогов и погромов в городах-близнецах Миннеаполис и Сент-Пол, по предварительным оценкам, составил около полумиллиарда долларов – и это весьма серьезные убытки. Дело в том, что далеко не самая крупная агломерация в 3,4 млн жителей Миннеаполис/Сент-Пол с ее континентальным климатом Среднего Запада не очень популярна в США. Так, стоимость квартиры площадью в 190 кв. м в кондоминиуме Миннеаполиса колеблется в пределах \$110–145 тыс.

Утром 9 июня появилась информация и от Министерства юстиции США. По этим данным, в период с 26 мая по 5 июня по всей стране было повреждено 150 зданий федерального правительства. Ранены при столкновениях с участниками протестных акций 700 полицейских, 60 сотрудников секретных служб и 40 служащих национальных парков. Во многом именно эти цифры и повлияли на решение федеральных властей США ввести в наиболее проблемные регионы подразделения национальной гвардии и американской армии.

### На пути к социализму?

Массовые протестные выступления под лозунгами «Жизни черным важны» и «Я не могу дышать!», которые нередко сопровождаются погромами и грабежами, настороженно воспринимаются проживающими в США выходцами из стран бывшего Советского Союза. Перехавший в конце 90-х годов из Казахстана в начале в Нью-Йорк, а затем в Вирджинию бизнесмен Тимур Сейтмуратов, пообещавший с предпринимателями, бизнес которых был разграблен мародерами, а также с испуганными обывателями и противостоящими погромщикам силовиками, пришел к неожиданному выводу. По мнению Сейтмуратова, расовая тема нынешних массовых выступлений стала триггером для запуска в американском обществе процесса классового противостояния.

«Дело в том, что марксистские идеи захватили сегодня сознание значительной части американской молодежи. Не без участия, конечно, играющей в «леваков» университетской профессуры и с подачи определенных политиков федерального масштаба», – заметил Сейтмуратов в своей хронике в Facebook, рассказывая о происходящих в Штатах волнениях. Вместе с тем в беседе с «Курсивом» предприниматель из США, придерживающийся республиканских взглядов, отметил, что на крупных американских предприятиях революционных брожений пока не наблюдается. «Предприятия, слава Богу, работают нормально. И экономика в целом восстанавливается динамично», – заметил в своем комментарии Тимур Сейтмуратов.

### Организованное сопротивление

Живущий уже несколько лет в Нью-Йорке известный журналист и редактор из Алматы Бекжан Идрисов в разговоре с «Курсивом» обратил внимание на то, что наблюдаемые в США массовые волнения отнюдь не спонтанны. «У этих беспорядков есть свои организаторы. Все рассчитано очень точно. В обществе брошен лозунг «Черные жизни важны», с которым никто спорить не станет. В то же время сами выступления хоть и направлены против полицейского произвола, но не против самой полиции. Не исключено, что в конечном итоге весь протестный накал будет направлен против Дональда Трампа», – заметил собеседник, напомнив, что осенью американцам предстоит выбрать нового президента.

По мнению Идрисова, в пользу версии о политической подоплеке массовых волнений говорит и их продолжительность. За последние 50 лет акции гражданского неповиновения еще ни разу не длились более семи дней. В настоящий момент они проходят уже третью неделю подряд. «Такие акции, как сейчас в Нью-Йорке, стоят очень больших денег: начиная с установки бесплатной воды и молока, заканчивая обеспечением охраны и сопутствующей торговлей. За все это надо платить! Накал остается на том же уровне, что и в самом начале. Все это говорит о централизованном управлении», – предполагает Бекжан Идрисов. Он отмечает, что наиболее ожесточенные столкновения с правоохранительными органами происходят в так называемых демократических штатах, где запрещена продажа оружия.

### Все против Трампа?

Из-за пандемии с марта в Нью-Йорке «застрял» белорусский журналист Леонид Пашковский. В своих репортажах о беспорядках в крупнейшем городе Соединенных Штатов он обратил внимание на доминирующее участие в шествиях по улицам и сражениях с полицейскими представителей белого населения, в то время как «афроамериканцы в большинстве своем предпочитали сидеть в сторонке и, наблюдая за происходящим, курить свои сигареты». Как и Сейтмуратов, и Идрисов, Леонид Пашковский допускает, что из-за текущих гражданских волнений будет признан самый серьезный ущерб, и это могут попытаться использовать в политических целях против Трампа.

Интерактивный проект, который отслеживает общемировое распространение движения с лозунгами «I can't breathe!» и «Black lives matter» показывает, что к движению уже присоединились активисты из 59 стран мира. Все они провели свои акции поддержки массовым акциям гражданского неповиновения в США возле зданий посольств и консульств Соединенных Штатов. В Бельгии поддержка участников волнений в США переросла в столкновения с местной полицией.

## СКОЛЬКО СТОИЛИ БЕСПОРЯДКИ В США?

Шесть инцидентов в современной истории США, которые привели к массовым волнениям и огромному ущербу.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО

Гражданские волнения из-за смерти Джорджа Флойда уже стали самыми дорогими в истории США. Только в агломерации Миннеаполис/Сент-Пол ущерб от порчи движимого и недвижимого имущества предварительно оценивается в \$500 млн. В настоящий момент беспорядками охвачены 50 штатов США и федеральный округ Колумбия. «Курсив» сделал подборку из шести наиболее дорогих\* акций гражданского неповиновения, произошедших ранее.

### 6 МЕСТО

Июль 1967 года.

Президент – Линдон Джонсон (Демократическая партия США).

Протесты в Ньюарке (штат Нью-Джерси).

Продолжительность – 6 дней.

Причина – полицейские избили водителя такси за нарушение ПДД. В результате массовых беспорядков погибли 26 человек. Арестовано 1,5 тыс. человек.

Общий ущерб от порчи имущества составил \$115 млн.

### 5 МЕСТО

Июль 1977 года.

Президент – Джимми Картер (Демократическая партия США).

Грабежи и массовые беспорядки в Нью-Йорке.

Продолжительность – 2 дня.

Причина – нарушение городского энергоснабжения из-за попадания нескольких разрядов молний в подстанцию Buchanan South и две 345-киловольтные линии электропередач. В начавшихся грабежах участвовало около 100 тыс. человек. Нападением мародеров подверглось свыше 1,6 тыс. магазинов. От массовых грабежей пострадало 35 кварталов Бродвея. Полиция арестовала 4,5 тыс. человек.

Общий ущерб страховыми компаниями США оценен в \$118 млн. По неофициальным данным, ущерб составил от \$300 млн до \$1 млрд.

### 4 МЕСТО

Май 1980 года.

Президент – Джимми Картер (Демократическая партия США).

Массовые беспорядки в Майами (штат Флорида).

Продолжительность – 4 дня.

Причина – избивание полицией после непродолжительной погони мотоциклиста Артура МакДаффи, нарушившего правила дорожного движения. После вынесенного полицейским оправдательного приговора свыше 5 тыс. человек начали громить центральную часть Майами и вступать в бой с полицией. Погибли 18 человек, ранены 350, арестованы 600 человек. Из-за ожесточенных столкновений в город ввели подразделения национальной гвардии. Был объявлен комендантский час.

Ущерб от массового разграбления центральной части Майами, по оценкам страховых компаний, составил почти \$204 млн. Семья Артура МакДаффи получила компенсацию в размере \$1,1 млн.

### 3 МЕСТО

Июль 1967 года.

Президент – Линдон Джонсон (Демократическая партия США).

Детройт (штат Мичиган).

Продолжительность – 5 дней.

Причина – рейд полиции в нелегальный бар. Начавшиеся задержания посетителей переросли в грабежи и погромы кварталов Детройта. Было разграблено 2509 магазинов, полностью сожжено 412 жилых домов. В столкновениях с полицией участвовало около 10 тыс. человек. В результате погибли 43 человека. Ранено 407 человек, большинство из которых были полицейскими. Число арестованных за участие в грабежах – 7231 человек. В Детройте был объявлен комендантский час, введена бронетехника.

По оценкам страховых компаний, ущерб составил \$322 млн.

### 2 МЕСТО

Апрель 1968 года.

Президент – Линдон Джонсон (Демократическая партия США).

Массовые беспорядки в 60 городах США. Эпицентры массовых волнений – Вашингтон (округ Колумбия), Балтимор (штат Мэриленд) и Луисвилл (штат Кентукки).

Продолжительность – 3 недели.

Причина – убийство баптистского проповедника Мартина Лютера Кинга. В волнениях участвовало свыше 300 тыс. человек. В Вашингтоне сожжены 1200 объектов недвижимости, в Балтиморе – 950, в Луисвилле – 400. Погибли 20 человек, ранены 1797 человек. Общее число задержанных – 10 972.

Страховые компании оценили нанесенный ущерб в \$410 млн.

### 1 МЕСТО

Апрель 1992 года.

Президент – Джордж Буш – старший (Республиканская партия США).

Лос-Анджелес (штат Калифорния).

Продолжительность – 7 дней.

Причина – решение суда присяжных, который оправдал действия полицейских, избивших нарушителя ПДД Родни Кинга. После объявления судебного вердикта около 100 тыс. представителей национальных меньшинств начали погромы и грабежи по всему Лос-Анджелесу. Было подожжено и разрушено 3767 зданий. Из них 1100 восстановлению не подлежало. Ранения получили 2383 человека. Во время беспорядков погибли 63 человека, в том числе 53 представителя правоохранительных органов. В город были введены 13,5 тыс. военнослужащих национальной гвардии, объявлен комендантский час.

Страховые компании оценили ущерб в \$1 млрд 400 млн. Родни Кинг получил компенсацию в размере \$3,8 млн.

\*Ущерб указан в перерасчете на 2020 год.



# Футбольные клубы – банкроты



Один из самых титулованных футбольных клубов Казахстана – павлодарский «Иртыш» – прекращает свое существование. Каким еще клубам была слава не помогла решить проблемы с деньгами?

Владимир ЖАРКОВ

Павлодарский «Иртыш» так и не смог найти выход из финансовых сложностей, которые начались не вчера, а несколько лет назад. Печальный итог – команды, которая первой в стране завоевала пять чемпионских титулов, больше нет. Впереди ФК «Иртыш» ждет процедура банкротства, и в дальнейшем в Павлодаре нельзя будет создавать клуб с аналогичным юридическим названием.

Какие еще клубы оказывались в аналогичной ситуации?

## «Астана-1964» (Казахстан)

«Астана-1964» не стоит путать с действующим чемпионот страны, эта команда не является предшественницей современной «Астаны», хотя какое-то время и выступала под тем же именем. «Астана-1964» – это бывший «Целинник», который играл еще в первенстве Советского Союза,

затем был переименован в «Женис» и под этим именем три раза побеждал в чемпионате и Кубке Казахстана.

В начале 2000-х столичная команда была одной из самых преуспевающих в отечественном футболе. Проблемы начались в 2008 году, долги по зарплатам футболистам и тренерам, а также налоговым отчислениям росли, и в итоге, когда сумма достигла 36 млн тенге, клуб «Астана-1964» был признан банкротом. Это произошло в 2016 году.

## «Алания» (Россия)

Клуб из Владикавказа оказался первым и единственным, кому в 90-х годах прошлого века удалось на один год прервать гегемонию московского «Спартака» в российском футболе. В следующем году команда из столицы Северной Осетии едва не повторила свой успех, но в «золотом» матче уступила все тому же «Спартаку». А затем «Алания» стала стремительно угасать.

С наступлением XXI века владикавказский коллектив лишь изредка появлялся в высшем российском дивизионе. В 2014 году наблюдательный совет «Алании» принял решение о снятии

команды с участия в чемпионате России и прекращении деятельности клуба как юридического лица из-за накопленного миллиардного долга.

## «Глазго Рейнджерс» (Шотландия)

The Teddy Bears – 54-кратные чемпионы Шотландии, 33 раза они выигрывали Кубок страны, а в 1972-м победили в розыгрыше Кубка УЕФА. Дальнейшее существование «Рейнджерс» казалось безоблачным, ничто не предвещало беды.

Неприятности гранда из Глазго начались с того момента, как его приобрел местный бизнесмен Крейг Уайт, выкупив контрольный пакет акций клуба за символическую сумму в 1 фунт

стерлингов. Всего за несколько лет долги «Джерс» достигли астрономической суммы в 100 млн фунтов стерлингов, из которых 9 млн составляли налоги.

В результате клуб был исключен из состава участников шотландской Премьер-лиги сезона 2012/2013, хотя годом ранее занял в ней второе место. «Глазго Рейнджерс» лишился профессионального статуса и вскоре был ликвидирован. Возрождение команды с легендарным прошлым началось в 2013 году с четвертого по силе шотландского дивизиона, но сейчас она называется просто «Рейнджерс».

## «Парма» (Италия)

Победитель последнего в истории Кубка обладателей кубков в 90-х годах прошлого столетия наделал немало шума как внутри родной Италии, так и на международной арене. В течение десяти лет «крестоносцы» завоевали восемь трофеев – тогда казалось, что они пришли в мировой футбол высших достижений всерьез и надолго.

Но в начале 2000-х финансовый крах потерпел титульный спонсор «Пармы» – концерн по производству молочных продуктов Parmalat, что и стало началом конца для футбольного клуба. На протяжении нескольких лет пармезанцы каким-то чудом сохраняли себе прописку в сильнейшем итальянском дивизионе, однако в 2015 году ФК «Парма» был объявлен банкротом.

На следующий год был создан клуб под названием «Парма Кальчо 1913», которой предстояло восхождение наверх с Серии D – низшего профессионального дивизиона в Италии.

## «Лидс Юнайтед» (Англия)

Клуб из графства Уэст-Йоркшир трижды становился чемпионом Англии, в том числе выиграл турнир сезона 1991/1992, последний перед образованием Премьер-лиги. С созданием английской Премьер-лиги и приходом туда больших денег «Лидс» быстро превратился в середняка. Тем не менее из высшего дивизиона не вылетал, а временами даже цеплялся за призовые места, что позволяло ему участвовать в еврокубках. В розыгрыше 2000/2001 «павлинам» удалось даже добраться до полуфинала Лиги чемпионов. Правда, это достижение стало их лебединой песней.

Через несколько лет долг клуба вырос до 80 млн фунтов стерлингов, «Лидс» был вынужден продать всех игроков, а также собственный стадион и тренировочную базу. «Павлинов» приобрел бизнесмен Кен Бейтс, который незадолго до этого продал «Челси» Роману Абрамовичу. Но вскоре Английская футбольная ассоциация уличила нового владельца «Лидса» в финансовых махинациях, а сам клуб был отправлен в третью по силе лигу страны и переведен под внешнее управление.

Но и этим проблемы «белых» не ограничились. Их следующим хозяином стал Массимо Челлино, который из-за неуплаты налогов получил тюремный срок и был отстранен от любой деятельности, связанной с футболом. Дела «Лидса» снова пошли в гору только после того, как в 2018 году миноритарным акционером клуба стала американская инвестиционная компания «49ers Enterprises».

## «Депортиво» (Испания)

Команда, представляющая город Ла-Корунья, на стыке веков смогла удивить все мировое футбольное сообщество, оставив в итоговой таблице чемпионата Испании 1999/2000 позади себя и «Барселону», и «Реал», не говоря уже обо всех остальных. В том же году она завоевала Суперкубок страны. На протяжении двух последующих сезонов галисийцы держали высокую планку достижений, неизменно финишируя вторыми в первенстве и удачно выступая в кубковых турнирах.

«Депор» стал навсегда чемпионом Лиги чемпионов, его уважали и побаивались европейские гранды. Однако спустя 10 лет после своего единственного чемпионства «бело-голубые» попали в зону экономической турбулентности, их долг достиг 35 млн евро, что привело к банкротству клуба.

Сейчас «Депортиво» близок к тому, чтобы вылететь из Сегунды – второй по ранжиру испанской лиги.



## Казахстанские сомелье впервые прошли сертификацию по стандартам Association de la Sommellerie Internationale (ASI). Статус сомелье международной категории получили пять из семи казахстанских претендентов.

Татьяна ШУМИЛИНА

Весной 2020 года Казахстан впервые провел сертификацию сомелье ASI. Эта некоммерческая организация была создана в 1969 году в Париже, и ее главной целью является формирование сомелье, а также дартвор профессии сомелье, а также популяризация этой специальности в мире. На данный момент в ASI входят 56 стран, еще 5 стран находятся под наблюдением. Одна из этих пяти стран – Казахстан, который присоединился к ASI в 2019 году. Наблюдение в ASI – это один шаг до официального членства. Период рассмотрения позволяет национальной ассоциации проводить ежегодную сертификацию сомелье международной категории,

посещать ежегодную ассамблею ASI, чтобы быть максимально в курсе всех новостей и изменений в профессиональном мире, а также участвовать в континентальных и мировых конкурсах сомелье. Максимальное время испытательного срока – 2 года, однако, по словам президента Ассоциации винных специалистов Казахстана (АВСК) Артема Лебедева, Казахстан рассчитывает получить официальное подтверждение своего статуса уже в этом году.

Сертификация ASI – это ежегодные испытания, которые проводятся в странах – членах ассоциации для выявления высококвалифицированных специалистов, достойных носить статус «сомелье международной категории».

Здесь нужно понимать специфику работы сомелье, ведь, помимо непосредственного общения с гостями ресторана и сервировки напитков, он также занят составлением винных карт, подбором гастрономии, работой с поставщиками, ведением учета, созданием различных акций, проведением мероприятий, тренингов для персонала и многим другим. «Профессионализм сомелье заключается в энциклопедических знаниях, практических навыках, ответственности, навыках грамотного

общения, креативности и выносливости. Профессиональный сомелье – это сердце зала ресторана, так же как шеф-повар – сердце кухни», – отметил Артем Лебедев.

В этом году на диплом ASI претендовали 74 сомелье из 14 национальных ассоциаций, в том числе семеро казахстанских сомелье. Экзамен включал в себя слепую дегустацию



вин, крепкого алкоголя и традиционных напитков; написание теста и эссе на тему профессии; демонстрацию навыков продаж, сервировки-декантации вина и подбора соответствующей гастрономии. Судьями сертификации выступили президент АВСК Артем Лебедев, шеф-повар ресторана



«Афиша» Александр Прошенков и владелец виноторговой компании «Эко-трейд» Петр Лубянец. Для повышения качества судейства весь ход сертификации записывался на видео, и финальные баллы дополнительно проверялись международными экспертами ASI.

ASI объявила, что 52 кандидата успешно прошли испытания. Среди них 5 представителей Казахстана: Даяна Насырова, Рагмир Ахметов, Зулфия Ибрагимова, получившие золотые дипломы, и Антон Хасбиев и Александр Аверьянов, получившие серебряные. Игроки винного рынка считают, что такие результаты на руку всем. «Как ресторатор хочу отметить, что мы испытываем постоянную необходимость в квалифицированных кадрах. Нам нужны хорошо обученные специалисты, которые бы



могли составить интересную винную карту, грамотно рассказать о вине гостям, увлечь их. Без специфических знаний это невозможно», – считает шеф-повар ресторана «La Rioja» Жанар Аумушева. Владелец виноторговой компании Monte Bianco Куан Кетебаев замечает, что рост профессионализма сомелье на руку и виноторговому компаниям. «Появляются молодые ребята, которые следят за мировыми трендами. Они просят завозить новые винные регионы, малозвестные здесь. Мы стараемся прислушиваться к мнению сомелье, потому что именно они представляют нас и наш продукт конечному потребителю», – говорит он. Артем Лебедев добавляет, что именно сомелье во многом формирует привычки потребителя. «Чем выше уровень сомелье – тем качественней и интереснее будет ассортимент и тем выше в итоге будет уровень винной культуры. Профессиональный сомелье – это мастер общения и мастер сервиса. А главное, это мастер поиска интересных и честных позиций в винную карту. Благодаря этому выигрывают все», – заключил он.