



КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ИНВЕСТИЦИИ:

IPO ПЛАТФОРМЫ ПО ОНЛАЙН-ПОКУПКЕ АВТОМОБИЛЕЙ

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:

ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ МИКРОЗАЙМОВ

стр. 6

ИНДУСТРИЯ:

КАК АЛЮМИНИЕВЫЙ КЛАСТЕР ПРИВЛЕКАЕТ ИНВЕСТИЦИИ

стр. 8

LIFESTYLE:

БОЛЬШОМУ СПОРТУ – БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

стр. 16

[kursiv.kz](#) [kursivkz](#) [kursivkz](#)

Мечты и реальность

Казахстан предложил отложить принятие стратегии евразийской интеграции до осени 2020 года

Принятие документа под названием «Стратегические направления развития евразийской экономической интеграции до 2025 года» должно было стать главным итогом заседания Высшего Евразийского экономического совета. Однако обсуждение проекта выявило серьезные противоречия в позициях участников ЕАЭС.

Александр КОНСТАНТИНОВ

Заседание Высшего Евразийского экономического совета на прошлой неделе вызвало достаточно бурную реакцию и оживленную дискуссию в казахстанском сегменте социальных сетей. Некоторые эксперты даже сделали выводы о резком изменении позиции Казахстана под руководством Касым-Жомарта Токаева по отношению как к самому Союзу, так и к идее евразийской интеграции. Однако для тех наблюдателей, которые внимательно следят за ходом проекта, ничего неожиданного не произошло.

Во многом такой реакции публики поспособствовал формат мероприятия. До этого, за исключением апрельской встречи глав государств ЕАЭС, саммиты традиционно проходили очно и состояли из двух частей. Одна – открытая для прессы встреча в узком кругу, на которой руководители государств обменивались традиционными приветствиями и говорили о важности поднимаемых на саммите вопросов. Вторая – встреча в расширенном формате, где эти вопросы и проблемы обсуждались по существу. Вторая часть, как правило, была закрытой. В этот раз из-за того, что мероприятие проходило в режиме онлайн, обе части решили совместить и сделать открытыми. Соответственно, все разговоры и оценки, звучавшие раньше за закрытыми дверями, стали достоянием общественности.

Концептуальные различия

Следует напомнить, что принцип, по которому развивается евразийская интеграция, можно охарактеризовать как путь от простого к сложному. При создании ЕАЭС стороны изначально договорились начать интеграцию с тех секторов и отраслей экономики, где существовало наименьшее количество проблемных и спорных, а также чувствительных для той или иной страны вопросов.

> стр. 3



Фото: Софья Жааева

По вагонам!

1 июня в Казахстане возобновят движение пассажирские поезда

Убытки национального перевозчика «Қазақстан темір жолы» из-за остановки пассажирских поездов составили 3,8 млрд тенге в месяц.

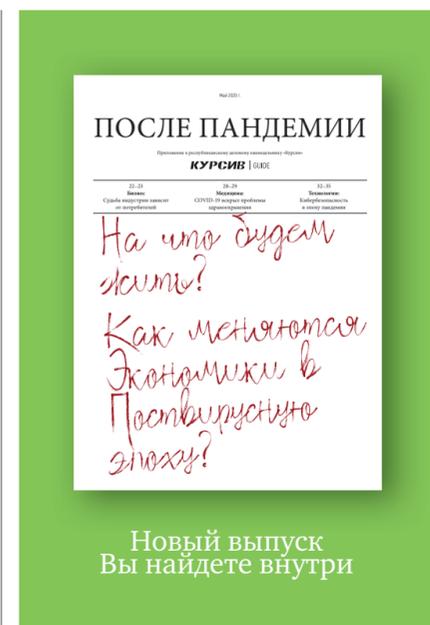
Наталья КАЧАЛОВА

Риск нарушения социального дистанцирования в вагонах не пугает казахстанцев. Железнодорожные билеты появились в продаже 15 мая, и за два дня с момента запуска продаж казахстанцы оформили 96 тыс. билетов. На часть популярных

направлений билетов в продаже практически не осталось.

Национальная компания «Қазақстан темір жолы» (КТЖ), на чью долю приходится 80% железнодорожных пассажирских перевозок в стране, потратила более 900 млн тенге, чтобы запустить пассажирские поезда с соблюдением всех санитарных требований. Закуплено более 300 тыс. медицинских масок, 20 тыс. литров антисептиков, более 330 тыс. пар медицинских перчаток.

> стр. 2



Новый выпуск Вы найдете внутри

Уберизация. Тахi

Казахстанский рынок легальных такси за месяц в режиме ЧС просел на 84%.

Ирина ОСИПОВА

Казахстанский рынок такси показывает рекордное падение по всем показателям. Официально зарегистрированные компании недосчитались с начала года более 1,7 млрд тенге доходов. С другой стороны, пандемия и новые санитарные требования сократили долю теневого сектора рынка услуг по перевозке. Агрегаторы – еще один фактор, благодаря которому «бомбили» перешли на «светлую» сторону экономики.

Обратная динамика карантина

По данным Комитета по статистике РК, за январь – апрель 2020 года таксистами было перевезено 1,4 млрд пассажиров – это на 18% меньше, чем за первые четыре месяца прошлого года. Самым критичным оказался апрель. В месяц карантина число перевезенных пассажиров сократилось на 84%. COVID-19 серьезно повлиял на доходы официально зарегистрированных компаний – если в январе – апреле прошлого года они заработали чуть больше 2 млрд тенге, то за аналогичный отчетный период этого года службы такси получили на 84% меньше, всего 346 млн тенге.

> стр. 10



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



© Shutterstock/sspov

Выход полиэтилена

Коронавирус помешал созданию нового производства в Казахстане

Очередной иностранный инвестор отказался от участия в казахстанском газохимическом проекте стоимостью \$6,8 млрд.

Дулат ТАСЫМОВ

В конце мая австрийская компания Vorealis, восьмой по величине в мире производитель полиэтилена и полипропилена, объявила, что не будет продолжать разработку проекта по строительству в Казахстане завода по выпуску полиэтилена мощ-

ностью более 1,2 млн тонн в год и стоимостью около \$6,8 млрд. «Решение о прекращении этого проекта основано на тщательной оценке всех аспектов предполагаемого проекта и подвержено влиянию пандемии COVID-19, а также повышенной неопределенности будущих рыночных предположений», – говорится в заявлении компании. Непостроенный Vorealis завод должен был стать частью газохимического комплекса на территории специальной экономической зоны (СЭЗ) «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк».

Сдвиг по фазе

Создание газохимического комплекса в Атырауской области было запланировано на 2020–2025 годы. Первый этап – строительство завода по производству полипропилена мощностью 500 тыс. тонн в год, стоимостью \$2,6 млрд. Оператором выступает компания Kazakhstan Petrochemical Industries Inc (KPI), учредителями которой являются «Объединенная химическая компания» (ОХК) и ТОО «Фирма «Алмэкс Плюс».

> стр. 9

Узнай больше на kursiv.kz



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

ЕНПФ: внутренний контроль, управление рисками, менеджмент качества и информационная безопасность

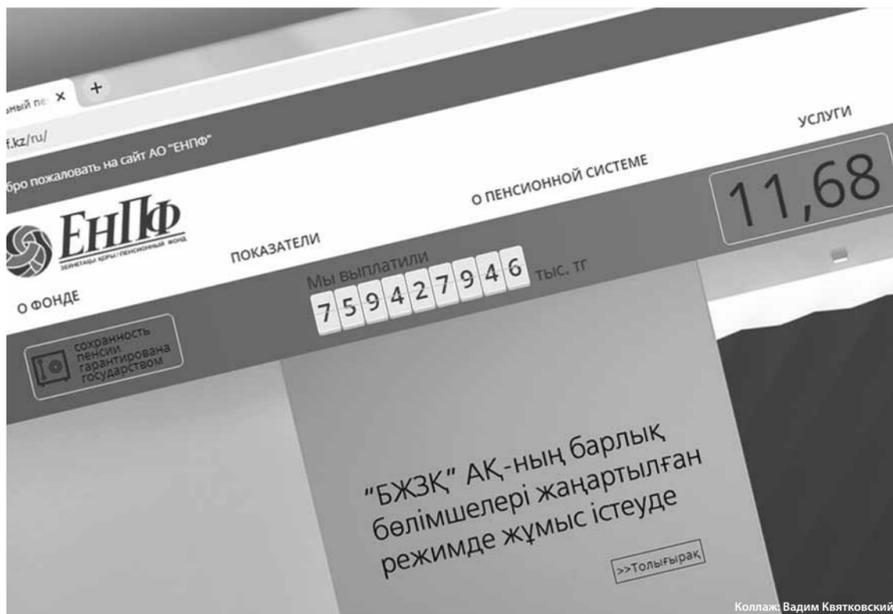
Ежегодно пенсионные накопления казахстанцев увеличиваются в среднем на 20%. То есть менее чем за пять лет накопления удваиваются, а их рост опережает темпы роста ВВП. По состоянию на 1 мая 2020 года ЕНПФ ведет учет порядка 11,5 млн индивидуальных пенсионных счетов, где общая сумма пенсионных активов составляет 11,6 трлн тенге.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

С начала года пенсионные накопления выросли почти на 831 млрд тенге, сумма выплат и переводов, в том числе в страховые компании из ЕНПФ, превысила 52 млрд тенге (порядка 13 млрд тенге ежемесячно). Эти цифры также свидетельствуют о стабильности работы системы и защищенности пенсионных накоплений.

ЕНПФ – акционерное общество, единственным акционером которого является правительство Республики Казахстан, а доверительное управление его пенсионными активами в соответствии с законодательством осуществляется Национальным банком в отношении всех пенсионных активов в совокупности. Инвестиционная политика НБ в отношении пенсионных активов ЕНПФ сбалансирована: приобретение финансовых инструментов осуществляется с учетом влияния их ожидаемой доходности и рисков на инвестиционный портфель пенсионных активов в целом, активы инвестируются на рыночных условиях, что обеспечивает справедливую доходность пенсионных накоплений. В целях диверсификации инвестиционного портфеля пенсионные активы размещаются в различные виды финансовых инструментов по валютам, странам, секторам и эмитентам в соответствии с инвестиционной декларацией ЕНПФ.

По состоянию на 1 мая основную долю в портфеле пенсионных активов ЕНПФ составляют государственные ценные бумаги (ГЦБ) нашей страны и ноты Нацбанка (41,48%), ГЦБ иностранных государств и ценные бумаги международных финансовых организаций (15,12%). Таким образом, текущая структура инвестиционного портфеля пенсионных активов нацелена на размещение в надежные долговые инструменты, которые прежде всего обеспечивают сохранность пенсионных активов. Кроме того, портфель диверсифицирован по валютам: 65,32% финансовых инструментов, в которые инвестированы



Коллаж: Вадим Квятковский.

пенсионные активы, номинированы в тенге, 34,68% – в ценные бумаги, номинированные в других валютах, преимущественно в долларах США.

Доходность

В результате инвестиционной деятельности вследствие волатильности курсов иностранных валют и изменения рыночной стоимости финансовых инструментов размер начисленного инвестиционного дохода может варьироваться, и его необходимо рассматривать в долгосрочной перспективе.

«К примеру, за прошлый, 2019-й, год чистый инвестиционный доход, начисленный на ИПС вкладчиков ЕНПФ, составил 641,8 млрд тенге, и доходность составила 6,57% при инфляции 5,4%. Таким образом, реальная доходность пенсионных активов является положительной», – объясняет председатель правления АО «ЕНПФ» Жанат Курманов.

С начала 2020 года по 1 мая на счета вкладчиков было начислено более 536 млрд тенге чистого инвестиционного дохода, что на 381,1 млрд тенге больше в сравнении с аналогичным периодом прошлого года (154,9 млрд тенге). В целом порядка 30% суммы в общем объеме пенсионных накоплений на счетах вкладчиков составляет инвестиционный доход. Инвестиционный доход в структуре пенсионных накоплений граждан за период управления пенсионными активами Национальным банком Республики Казахстан с сентября 2013 года составил более 3,8 трлн тенге.

Учет

ЕНПФ ведет индивидуальный учет пенсионных накоплений и выплат, предоставляет вкладчику (получателю) информаци-

о состоянии его пенсионных накоплений.

Ежедневный учет индивидуальных пенсионных счетов, ежедневное начисление на них инвестиционного дохода, расчет выплат и другие операции обеспечиваются информационными системами, основные характеристики которых – производительность и стабильность. В ЕНПФ работает высококвалифицированная команда специалистов, которая продолжает развивать и внедрять современные технологии для удобства вкладчиков и бесперебойного получения услуг в формате 24/7.

Эффективность и бесперебойность работы такой масштабной структуры, ответственной за пенсионное обеспечение, возможны лишь при наличии, функционировании и гармоничном сосуществовании систем управления рисками, внутреннего контроля, информационной безопасности и управления качеством. Нарушение целостности хотя бы одной из этих систем может нести в себе серьезные проблемы и риски. В фонде отлажен трехэтапный внутренний контроль (предварительный, текущий и последующий), кроме этого отработана система контроля посредством сверки полученных данных с данными, имеющимися в информационных системах государственных органов.

К примеру, при открытии индивидуальных пенсионных счетов для учета обязательных пенсионных взносов (ОПВ), которые с января 2019 года осуществляются в беззаявительном порядке, ЕНПФ осуществляет сверку сведений по полученным из АО «Государственная корпорация «Правительство для граждан» реквизитам вкладчиков (получа-

телей) с государственной базой данных «Физические лица» (ГБД ФЛ) – единой системой регистрации и хранения информации о физических лицах в РК, в том числе загружает в информационную систему ЕНПФ сведения о реквизитах документа, удостоверяющего личность вкладчика, о его жизненном статусе, о месте жительства и др.

Также при обращении получателей за пенсионными выплатами фонд осуществляет запрос и проверку сведений о документах, удостоверяющих личность, выданных уполномоченным органом РК, к примеру, об оформлении выезда на ПМЖ за пределы РК в установленном законодательством порядке, о жизненном статусе получателя, в том числе о наличии сведений о смерти вкладчика – в государственной базе данных физических лиц сведения о наличии у получателя инвалидности для оформления выплат по инвалидности, наличия права на налоговые вычеты фонд проверяет в централизованной базе данных инвалидов Министерства труда и социальной защиты населения. Аналогичная IT-инфраструктура организована и с крупными банками для подтверждения корректности и действительности банковского счета, на который будут осуществляться выплаты, а также с государственной единой нотариальной информационной системой.

В октябре 2018 года был реализован масштабный проект по переводу пенсионных выплат в связи с достижением пенсионного возраста в композитный формат. Когда человек обращается один раз в ЦОН (без посещения ЕНПФ) с заявлением на получение трех видов пенсионных выплат (пенсии по возрасту и

государственной базовой за счет бюджетных средств и при наличии пенсионных накоплений в ЕНПФ – пенсионной выплаты из ЕНПФ) плюс выплаты по государственной гарантии сохранности взносов с учетом уровня инфляции на момент достижения пенсионного возраста. Такой проект стал возможен благодаря интеграции информационных систем ЕНПФ, Министерства труда и социальной защиты населения РК и государственной систем и баз данных повышает качество и скорость услуг фонда, упрощает жизнь граждан от поступления первого взноса до получения выплаты, поскольку отпадает необходимость сбора лишних справок и подтверждений от разных инстанций. Но самое главное – использование технологичных решений нацелено на применение и развитие практических инструментов контроля по недопущению и предотвращению ошибок или мошеннических действий», – уверен председатель правления ЕНПФ Жанат Курманов.

Информационная безопасность

Развитие информационных технологий и активная интеграция со сторонними организациями невозможны без обеспечения эффективной системы информационной безопасности. Наряду с налаживанием каналов обмена данными требуется обеспечение безопасности внешних и внутренних информационных потоков, поскольку фонд несет ответственность за сохранность такой важной информации, как персональные данные вкладчиков и получателей. За счет функционирования проверенной структуры информационной безопасности конфиденциальность данных хорошо защищена на постоянной основе.

Помимо построения внешней среды контроля в процессе осуществления каждого этапа бизнес-процессов внутри фонда осуществляется непрерывное применение и совершенствование последовательных и эффективных инструментов и методов управления рисками и внутреннего контроля.

«Основные принципы методологии и подходы управления рисками в фонде базируются на открытости, прозрачности и доступности – лишь при таком гармоничном сочетании достигается устойчивое развитие организации», – делится директор департамента риск-менеджмента ЕНПФ Ляззат Амригалиева.

Учитывая наличие широкой региональной сети, представленной в 18 регионах республики, ЕНПФ начата работа по децентрализации подходов

управления рисками и организации внутреннего контроля. Риск-координаторы на местах совместно с руководством филиала анализируют применяемые инструменты управления рисками и внутреннего контроля, а также осуществляют оценку эффективности контрольных процедур. Таким образом, на каждой стадии, от инициации до завершения процедур, обеспечивается возможность проанализировать выявляемые проблемы и оценить эффективность контрольной среды.

Корпоративная система управления рисками и внутреннего контроля – неотъемлемая часть системы корпоративного управления, которая играет ключевую роль в работе организации. Система управления рисками ЕНПФ базируется на международных стандартах COSO ERM: Integrating with Strategy and Performance, ISO 31000:2018 – Risk management – Guidelines и рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору (Basel Committee on Banking Supervision). «В процессе управления рисками и внутреннего контроля участие принимают все работники фонда. Исполнительный орган и орган управления ЕНПФ обеспечиваются своевременной информацией о рисках и решениях по их минимизации», – объясняет собеседница.

CERT Academy Kazakhstan – официальный партнер немецкого органа по сертификации систем менеджмента и персонала TÜV Thüringen – дала положительную оценку системе менеджмента качества фонда на соответствие основным требованиям международного стандарта ISO 9001:2015.

Система управления бизнес-процессами ЕНПФ бесперебойно работает и в штатном режиме, и в экстренных ситуациях. «Показателем примера реагирования в связи с введением чрезвычайного положения из-за распространения коронавируса, когда работа ЕНПФ не была остановлена ни на один день. В период ЧП филиалы фонда в крупных городах республики были полностью переведены на дистанционный режим обслуживания, – подчеркивает Жанат Курманов. В остальных региональных подразделениях фонда, учитывая социальную значимость оказываемых услуг, в случаях, не терпящих отлагательства, работали дежурные сотрудники, осуществляющие бесконтактный прием документов по предварительной записи. «Сейчас постепенно все филиалы снова переходят на бесконтактный прием документов по тем услугам, которые нельзя получить онлайн», – говорит председатель правления.

По вагонам!



> стр. 1

Сейчас все пассажирские вагоны проходят санитарную обработку. Дезинфекцию вагонов будут проводить перед каждым отправлением в рейс – сотрудники обрабатывают пол и потолок, столы, диваны, окна, а также туалеты и мусорные баки. Стирать постельные принадлежности также будут с применением дезинфицирующих средств. Санитарную

обработку пройдет и автотранспорт, доставляющий постельные принадлежности. Перед сменой сотрудники поездов обязательно пройдут медицинский осмотр, их обеспечат масками, перчатками и антисептиками. В вагонах появятся дезинфицирующие средства, бесконтактные тепловизоры и пирометры.

Пассажирские поезда запускают в три этапа, с учетом спроса населения и эпидемиологиче-

ской обстановки в регионах. 1 июня в рейс отправятся 54 поезда внутреннего сообщения, с 10 июня к ним добавятся еще 39 пар поездов. На третьем этапе начнут курсировать международные поезда. Точная дата запуска международного сообщения будет зависеть от согласования с соседними государствами.

Напомним, пассажирское сообщение было ограничено с 16 марта 2020 года в связи с введе-

нием чрезвычайного положения в Казахстане. А с 1 апреля курсирование пассажирских поездов было остановлено полностью.

За четыре месяца 2020 года пассажирооборот снизился на 36% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Убытки КТЖ из-за остановки пассажирских поездов, по данным Министерства индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан, соста-

вили 3,8 млрд тенге за один месяц.

Сотрудникам, находящимся в период ЧП на вынужденном простое, КТЖ выплачивал 50% от средней заработной платы. Например, проводники пассажирских поездов во время карантина получали в среднем 88 тыс. тенге ежемесячно. Государство обещало поддержать монополиста, предоставив субсидии для покрытия затрат

на оплату труда и социальных отчислений.

В апреле совет директоров КТЖ утвердил скорректированный бюджет компании на 2020 год: операционные затраты сокращены на 43 млрд тенге, финансирование капиталовложений оптимизировано на 31 млрд тенге, сообщил зампреда правления по финансам АО «НК «Казахстан темір жолы» Даир Кушерев в интервью для «Казахстан теміржолшысы».

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: TOO «Altesco 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 АХРЕМШКИН
v.akhremshkin@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

Корректора:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЩЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА

Билд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Виктория КИМ

Фотографы:
Аскар АХМЕДУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

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

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

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimadinov@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 РПБК «Даур»
РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17
Тираж 12 000 экз.

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

Мечты и реальность

Казахстан предложил отложить принятие стратегии евразийской интеграции до осени 2020 года

> стр. 1

На этот этап отводились первые пять лет. На вторую пятилетку, 2020–2025 годы, были запланированы вопросы создания единого финансового рынка, единого рынка энергоносителей и так далее.

Однако уже в процессе первого этапа, помимо появления взаимных претензий и упреков, выявились два разных по идеологии подхода к процессу. Один условно можно назвать белорусским, второй – казахстанским. Позиция и подход России были плавающими, по каким-то вопросам она поддерживала Беларусь, по каким-то – Казахстан.

Если белорусский подход предполагает максимально жесткую интеграцию, чуть ли не создание наднационального Госплана, то казахстанский подход подразумевает скорее либеральный вариант, при котором наднациональным структурам передается максимум умеренный набор полномочий. Эту позицию, которая нашла отражение в выступлении Касым-Жомарта Токаева на прошедшем заседании, казахстанская сторона высказывала и ранее.

Еще осенью прошлого года вице-министр торговли и интеграции **Жанель Кушуква** прямо заявляла: «Документ должен учитывать интересы всех стран ЕАЭС, и главным условием является сохранение экономической составляющей евразийской интеграции. В этой связи казахстанская сто-

рона продолжит обеспечение сохранения статуса Союза как международной организации, нацеленной только на экономическую интеграцию».

Токаев, выступая в прошлом году на аналогичном саммите в Ереване, заявил: «Мы создали необходимую нормативную базу для свободной торговли. Но на практике желание защитить позиции своих товаропроизводителей на национальных рынках в отдельных случаях превалирует над целями и задачами интеграции. Вводятся различные экспертизы, дополнительные требования на региональном уровне, негласные распоряжения. Усугубляет ситуацию то, что введение таких ограничений подробно освещается в средствах массовой информации государств-членов. Тем самым вызывая недоверие к интеграции и, может быть, ее дискредитацию».

Учитывая разность концептуальных подходов и накопившийся объем взаимных обид, крайне малой представлялась вероятность, что стороны сумеют выработать устраивающие всех без исключения решения за столь короткий срок. Особенно если вспомнить опыт разработки союзного договора.

Что предложила ЕЭК

Сам по себе подготовленный Евразийской экономической комиссией документ состоит из 326 мер и механизмов, уточняющих и расширяющих положения Декларации о дальнейшем развитии интеграционных про-

цессов в рамках ЕАЭС 2018 года.

Документ условно можно поделить на три части. Одна из них касается мероприятий по устранению уже существующих ограничений, присутствующих на внутреннем рынке Союза. Имеются в виду различные барьеры и изъятия. Устранять ограничения предлагается за счет утверждения соответствующих дорожных карт один раз в два года.

Другая часть мер, содержащихся в документе, относится к гармонизации технического регулирования и стандартов.

Что касается третьей части, то участникам ЕАЭС предложено подписать соглашение о регулировании оборота той продукции, которая пока не попадает под требования единых регламентов, а также исключить дублирующие требования. Как следует из выступлений президентов стран – участников ЕАЭС, все они в той или иной степени были недовольны отдельными положениями документа. По словам председателя Коллегии ЕЭК **Михаила Мясникова**, во время обсуждения и подготовки документа на различных уровнях был очень широкий разброс мнений и «то, что удалось согласовать, – это компромисс». Так, например, президент Кыргызстана **Сооронбай Жээнбеков** предложил наделить членов ЕЭК правом обращения в судебные органы в случае игнорирования участниками Союза установленных требований. По его словам, это необходимо «для эффективности выполнения задач по

устранению барьеров внутри ЕАЭС». Казахстан против такого решения.

Газ раздора

Принципиальным моментом, во многом объясняющим столь быстрое вынесение документа на Высший экономический совет, а также анонсирование его принятия главой ЕЭК, представителем Беларуси **Михаилом Мясниковичем**, являлся пункт, на котором настаивали белорусская и армянская стороны и с которым были принципиально не согласны Россия и Казахстан. Он касается тарифообразования и цен на общем газовом рынке. **Владимир Путин** вообще предложил принять стратегию, исключив из нее это положение. «Имеется формула, которую поддерживают три страны – Россия, Казахстан и Киргизия. Подходы к ценообразованию на газ можно было бы определить позднее на переговорах по формированию общего рынка газа ЕАЭС», – отметил он. По его мнению, «единый тариф может быть реализован лишь на едином рынке с единым бюджетом и единой системой налогообложения».

В результате предложение Токаева отложить принятие документа на осень, в формате офлайн, а пока отправить его на доработку стало своего рода компромиссом. С ним, после того как стало ясно, что пункт по газу не проходит, вынужден был согласиться и **Александр Лукашенко**, резюмировавший,

что подготовленный документ не имеет срочных к реализации предложений: «Это стратегия, поэтому спешить некуда, за исключением пункта по природному газу. И то, даже если мы примем в такой формулировке по природному газу решение, это не конкретное решение, за ним будут следовать конкретные переговоры».

На двоих или на пятерых

Принципиально важным в выступлении президента Казахстана стало не то, что он не согласен с немедленным подписанием документа, а его изложение принципов дальнейшей интеграции. Касым-Жомарт Токаев заявил, что двустороннее сотрудничество между странами Союза многогранно и затрагивает практически весь спектр экономических, социальных, гуманитарных отношений.

«Рассмотрение этих вопросов в пятистороннем формате с привлечением Евразийской экономической комиссии может затруднить их практическую реализацию. Включение в полном объеме таких вопросов, как здравоохранение, образование и наука, в сферу компетенций Евразийской экономической комиссии может существенно поменять ее экономическую направленность, другими словами, будет противоречить сути Договора о создании ЕАЭС от 2015 года», – считает Токаев.

По его мнению, интеграционная работа должна учитывать

особенности национальной правовой системы и исходить из принципа «необходимой достаточности» при рассмотрении вопросов гармонизации и унификации национальных законодательств.

«Предлагаемые в Стратегии «гармонизация и унификация» законодательства, в части установления правовой ответственности – административной и уголовной, в ряде отраслей (речь идет о таможенном деле, техническом регулировании, защите прав потребителей), на наш взгляд, пока не отвечают принципу разумной достаточности. А это приведет к отторжению Стратегии национальным общественным мнением, поскольку Стратегия ограничит суверенные права правительства и парламента», – подчеркнул Касым-Жомарт Токаев.

Иначе говоря, он повторил уже высказанную в прошлом году в Ереване позицию, что ЕАЭС как минимум рано расширять и дополнять список секторов интеграции. Необходимо решить проблемы, которые обнаружились уже сейчас, и действовать, не выходя за рамки Договора о Евразийском экономическом союзе. «Нам предстоит внести свежую струю в развитие экономической интеграции при неукоснительном соблюдении буквы и духа Договора о Евразийском экономическом союзе», – заявил он 1 сентября 2019 года. А сотрудничество можно развивать и на базе двусторонних договоров.

Техрегламенты ЕАЭС

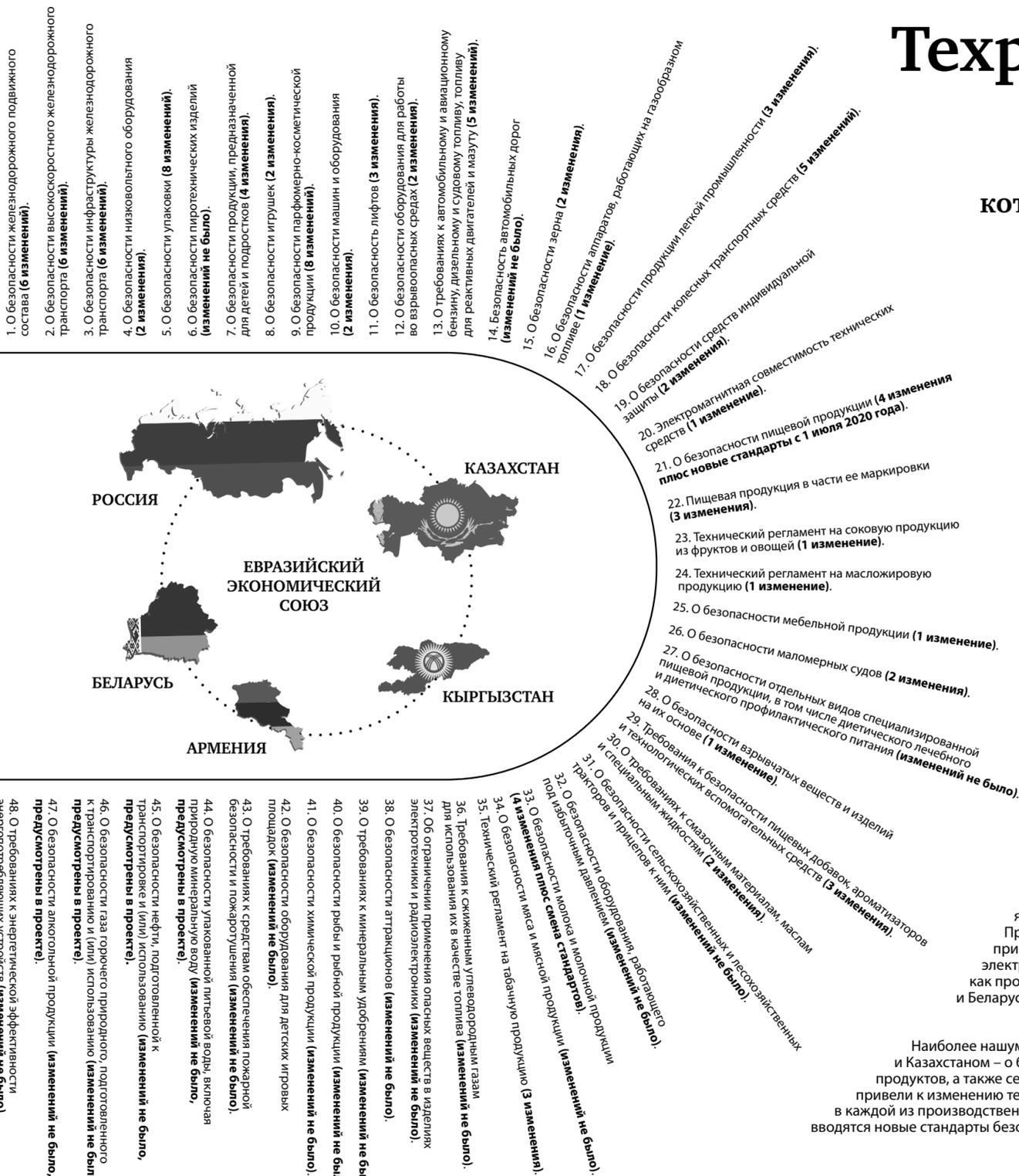
И количество изменений, которые в них были внесены

К концу мая 2020 года в ЕАЭС в общей сложности действует 48 документов регламентирующего характера. Последний из них – об эффективности энергопотребляющих устройств – был принят в 2019 году. За последние 10 лет (с момента создания Таможенного союза) из-за возникающих споров между странами – участниками ЕАЭС ряд принятых технических регламентов был изменен несколько раз.

Судя по опубликованному на официальном сайте Евразийской экономической комиссии документам, чаще всего страны – члены ЕАЭС спорили между собой из-за технической регламентации безопасности использования и производства упаковки, а также по поводу стандартов безопасности парфюмерно-косметической продукции. За последние 10 лет технические регламенты обоих пунктов изменялись по 8 раз. Разработчиком обоих часто меняющихся технических регламентов является Республика Беларусь, а наибольшее количество вносимых в документацию поправок приходится на период 2014–2016 годов.

По 6 раз менялись технические регламенты по вопросам безопасности железнодорожного подвижного состава, высокоскоростного железнодорожного транспорта. Во всех трех случаях разработчиками документов являлись специалисты из Российской Федерации. Причиной же разногласий стало, например, взаимное признание различных моделей тепловозов, электровозов и рельсовых автобусов, как произведенных на сборочных заводах в Казахстане и Беларуси, так и закупленных этими странами за рубежом.

Наиболее шумевшие разногласия между Беларусью, Россией и Казахстаном – о безопасности поставок молока и молочных продуктов, а также сельскохозяйственной и пищевой продукции – пока привели к изменению технических регламентов лишь по 4 раза в каждой из производственных сфер. С 1 июля 2020 года во всех странах ЕАЭС вводятся новые стандарты безопасности пищевой продукции.



ИНВЕСТИЦИИ



Рабочие отбирают расплавленное серебро из плавильной печи, чтобы отлить из него большие серебряные слитки. Красноярск, Россия.

Бурный рост цен на серебро привлекает инвесторов

Спрос на драгметалл подскочил на фоне ожидания дальнейшей волатильности рынка.

Amrith RAMKUMAR,
THE WALL STREET JOURNAL

Инвесторы ищут «безопасную гавань», где можно сохранить капитал в период экономической нестабильности, поэтому цены на серебро растут настолько бурно, что во II квартале этот металл стал одним из самых выгодных рыночных активов.

Фьючерсные контракты на серебро ближайшего месяца поставки выросли в цене на 2,5%, до \$17,892 за тройскую унцию, в минувший вторник, продолжив ценовое ралли. За последние четыре сессии фьючерсы на серебро выросли на 14% и восстановились на 52% после падения в марте. Во II квартале они выросли на 27%, быстро компенсировав падение, которое произошло во время резкой распродажи начала года.

В марте обвал фондового рынка вынудил инвесторов обналить множество активов, в том числе такие драгоценные металлы, как золото и серебро, хотя они обычно считаются более безопасными для инвестирования.

По мере того как многие аналитики стремятся защититься от нового рыночного спада, связанного с тем ущербом, который коронавирус нанес экономике, драгметаллы постепенно восстанавливаются в цене. Усиленная скупка активов, выполняющих роль «безопасной гавани», привела к тому, что цены на золото

достигли максимальной отметки за период в семь с половиной лет.

Однако рост цен на золото не идет ни в какое сравнение со скачком цен на серебро. Серебро, которое многие годы отставало от золота, обычно более подвержено колебаниям рынка – отчасти потому, что примерно половину мирового спроса на этот металл обеспечивает промышленность. Именно поэтому цены на серебро более чувствительны к состоянию мировой экономики.

И хотя в прошлом промышленное потребление серебра сдерживало цены на металл, недавно оно способствовало кратковременному росту цен, поскольку инвесторы делают ставки на долгосрочное восстановление экономики после возобновления работы предприятий и организаций. Именно на этих надеждах в последнее время выросли цены на такие чувствительные к росту экономики активы, как нефть, медь и т. д.

В то же время спрос на «безопасные гавани» остается стабильным, а из-за сверхнизких процентных ставок драгоценные металлы стали более привлекательными для тех инвесторов, кто в поисках доходности стремится вложить не только в облигации, но и в другие активы. На фоне ожиданий экспертов, что волатильность на рынке сохранится, спрос на серебряные слитки и монеты вырос. При этом биржевые инвестиционные фонды вроде iShares Silver Trust сообщили о крупном притоке денежных средств.

«Мы считаем, что спрос на серебро как «тихую гавань» и

далее будет играть ключевую роль в его ценообразовании», – заявили недавно аналитики консалтинговой фирмы Capital Economics.

И все же некоторые эксперты опасаются, что цены на серебро могут обрушиться вновь, в частности, если на фоне позитивных новостей о ситуации в экономике инвесторы начнут распродавать безопасные активы и скупать более рискованные, такие как акции.

Однако факторы, которые могут повлиять на рост стоимости серебра, отличаются непредсказуемостью: хорошие новости об экономическом росте также могут означать и рост промышленного спроса на серебро.

Что касается других сырьевых товаров, то наиболее активно торгуемые фьючерсы на сырую американскую нефть с поставкой в июле выросли в цене на 1%, до \$31,96 за баррель, продолжив свое восстановление по мере того, как водители снова выезжают на дороги и потребляют больше топлива. Фьючерсы на нефть Brent с поставкой в июле, которые являются мировым стандартом нефтяного ценообразования, немного снизились в цене – на 0,5%, до \$34,65 за баррель, но тоже в последнее время находятся на подъеме.

Рекордное снижение поставок также способствовало восстановлению цен на нефть после апрельского падения, и сегодня спрос продолжает расти.

Перевод с английского языка – Халида Каиржанова.

Спасение Lufthansa правительством Германии – это палка о двух концах

Берлин хочет сохранить обширную внутреннюю сеть маршрутов авиакомпании, но это отрицательно сказывается на ее прибыльности.

Jon SINDREU,
THE WALL STREET JOURNAL

Компания-гигант в области авиаперевозок Lufthansa получила от правительства Германии почти все, что требовала. У инвесторов эта новость вызвала как облегчение, так и новые опасения.

В понедельник официальный Берлин одобрил €9 млрд (\$9,8 млрд) правительственной помощи в адрес крупнейшей по доходности авиакомпании Европы. На данный момент это один из самых крупных пакетов помощи, выделенных из-за пандемии COVID-19. Взамен правительство Германии получит 20%-ную долю в компании и два места в ее наблюдательном совете.

В США авиакомпаниям для получения помощи пришлось передать правительству лишь около 10% доли в виде warrants. Тем не менее условия, предложенные Lufthansa, инвесторам в целом удовлетворили, поскольку правительство страны сразу сообщило о том, что планирует продать свою долю к 2023 году и не собирается вмешиваться в

повседневную деятельность компании. Свой голос в компании оно намерено использовать лишь для того, чтобы заблокировать поглощение Lufthansa. Акции авиаперевозчика на этой неделе выросли примерно на 12%.

Сделке предшествовало многодневное обсуждение деталей договора. Однако в реальности стратегия компании и видение правительства Германии всегда совпадали.

Lufthansa уже давно испытывает проблемы с прибыльностью из-за высокой стоимости рабочей силы и перенасыщения сети маршрутов. Хотя в последние годы компания активизировала усилия по решению некоторых из этих проблем, показатели ее рентабельности (рассчитанные до уплаты процентов, налогов, износа и амортизации) в 2018 и 2019 годах снова упали и оказались ниже, чем у конкурентов. Кроме того, кризис, вызванный коронавирусом, Lufthansa встретила с весьма скромным резервным капиталом.

Одна из главных причин, почему европейские авиакомпании менее прибыльны в сравнении с американскими компаниями, заключается в том, что крупные города Европы расположены недалеко друг от друга, из-за чего возникает высокая конкуренция с другими авиаперевозчиками, а также с железнодорожными и автомобильными компаниями.

В Германии это проявляется особенно ярко: в отличие от Великобритании и Франции, столицы которых являются безоговорочными центрами, в германской экономике большую роль играют множество городов среднего размера, включая Франкфурт и Мюнхен (где расположены узловые аэропорты Lufthansa, хотя эти города разделяет всего 305 км), а также Гамбург, Кёльн и Штутгарт.

Чтобы заполнить международные авиарейсы в Северную Америку и Азию, Lufthansa приходится поддерживать обширную сеть во всех этих городах и соседних странах, что объясняет приобретение ею других европейских авиакомпаний – Swiss Air Lines и Brussels Airlines. Однако на фоне конкуренции с такими соперниками, как лоукостеры Ryanair и easyJet, эта стратегия обходится крайне дорого. Неоднократно Lufthansa пыталась вывести на прибыль свое бюджетное подразделение Eurowings, но безуспешно.

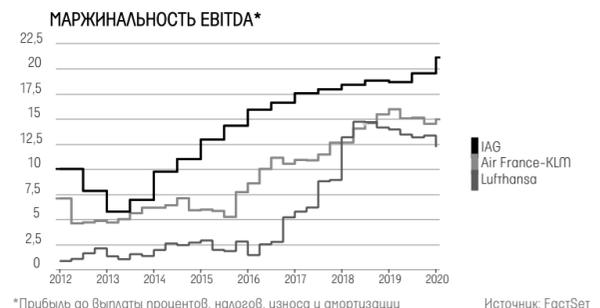
Даже несмотря на все сложности, авиакомпания могла бы попытаться оптимизировать свой бизнес в Германии, вместо того чтобы агрессивно защищать его всеми возможными способами от новых игроков. При поддержке официального Берлина компания может позволить себе продолжить функционировать как прежде, хотя все другие европейские авиакомпании под влиянием COVID-19 трансформируются. Например, British Airways может пойти на сокращение до четверти своего персонала, а также покинуть базу в аэропорту Гатвик, чтобы полностью сосредоточиться на лондонских рейсах в Хитроу. Норвежские авиалинии Air Shuttle, вероятно, ограничат свою деятельность скандинавским рынком.

Несомненно, Lufthansa тоже внедрит ряд изменений. Не исключено значительное сокращение расходов, а также то, что все планы использовать авиакомпанию Eurowings на протяженных авиамаршрутах, скорее всего, будут надолго забыты. Руководство Lufthansa уже объявило о том, что другое подразделение компании – лоукостер Germanwings – будет закрыто.

Тем не менее компания по-прежнему нацелена на обеспечение немецких экспортеров надежным авиасообщением. Как сообщают местные СМИ, правительство страны противится давлению со стороны Европейского союза, который требует, чтобы Lufthansa отказалась от слотов в аэропортах Франкфурта и Мюнхена.

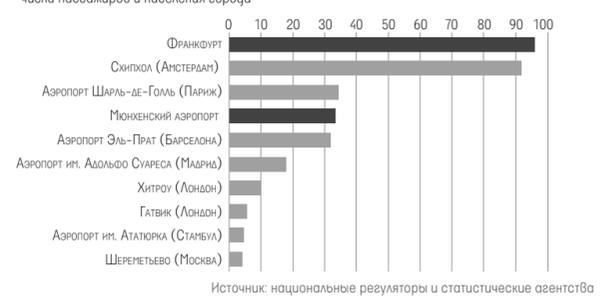
Вне зависимости от того, подразумевает акция по спасению Lufthansa контроль со стороны правительства или нет, она преследует цель сохранить текущую сеть авиамаршрутов в Германии. И это совсем не то, что может по-настоящему восхитить инвесторов.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.



ВЕДУЩИЕ АЭРОПОРТЫ ГЕРМАНИИ В ПОИСКЕ ИСТОЧНИКОВ ПАССАЖИРОПОТОКА

Топ-10 европейских аэропортов по пассажирообороту и соотношению числа пассажиров и населения города



Инвестидея от Freedom Finance

IPO Vroom: платформа по онлайн-покупке поддержанных автомобилей

Обратить внимание на заявку на IPO компании Vroom, разработчика платформы для продажи и покупки автомобилей онлайн, рекомендует аналитики ИК «Фридом Финанс». Привлеченный на IPO капитал Vroom планирует использовать на операционные цели, пополнение оборотного капитала и для того, чтобы финансировать возможные приобретения. В декабре 2019 года компания была оценена в \$1,5 млрд.

История компании. Vroom была основана в 2012 году, ее

главным продуктом является платформа, которая объединяет в себе все этапы процесса покупки и продажи транспортных средств. При покупке автомобиля компания предлагает гарантию в 90 дней, полную информацию об автомобиле, онлайн-покупку, бесконтактную доставку и различные виды финансирования. При продаже автокомпания избавляет продавца от проблем с занижением цены местными дилерами и сокращает время продажи.

В 2015 году Vroom приобрела Texas Direct Auto, которая имела доход более чем \$500 млн и являлась одним из крупнейших независимых дилеров в стране и крупнейшим онлайн-дилером.

За всю свою историю компания привлекла более \$700 млн

инвестиций, из них \$254 млн – в последнем раунде в декабре 2019 года.

Адресный рынок оценивается в \$841 млрд. Рынок поддержанных автомобилей является самой крупной категорией потребительских товаров. Сам рынок вырос с \$693 млрд в 2015 году до \$841 млрд в 2019 году. Отрасль продаж и покупки автомобилей насчитывает более 42 тыс. дилеров, при этом уровень проникновения электронной коммерции составляет 0,9%.

Бизнес-модель. Vroom получает доход за счет продаж поддержанных автомобилей и различных услуг с добавленной стоимостью, компания также продает автомобили через аукционы. Влияние пандемии на бизнес компании было заметно в I квар-

тале, в период с 11 по 31 марта. В это время наблюдалось снижение потребительского спроса на 15%. С конца марта Vroom снизила цены на транспортные средства для стимулирования продаж и сокращения запасов автомобилей, приобретенных до пандемии. Снижение цен привело к восстановлению спроса, но валовая прибыль на автомобиль снизилась с \$1769 в марте (2771 единица продана) до \$1236 в апреле (2880 единиц продано).

Финансовые показатели компании: двузначный рост и рост показателей маржи. У компании в 2019 году был зафиксирован рост в 39%, в I квартале рост выручки ускорился до 60%. Показатели ЕБИТ снизились с –9,3% в 2018 году до –10,9% за I квартал 2020 года.



Фото: autoremaking

Сравним, как глобальная пандемия влияет на технологических гигантов Америки, с тем, как она влияет на всех остальных.

Sébastien THIBAUT,
THE WALL STREET JOURNAL

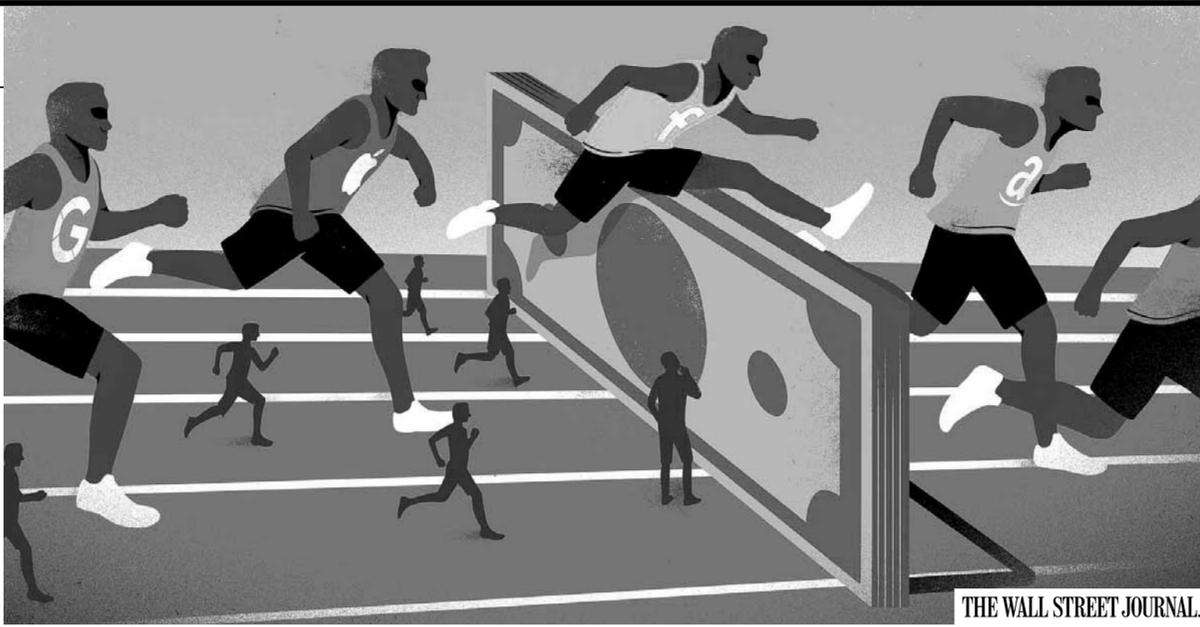
12 мая компания Waymo (входит в холдинг Alphabet Inc.) объявила о том, что привлекла дополнительные \$750 млн на коммерческий запуск беспилотных автомобилей. И этим она довела общую сумму внешнего финансирования до \$3 млрд в течение всего двух месяцев. Несколькими днями позже, 18 мая, издание The Wall Street Journal сообщило о том, что Uber Technologies Inc. снижает свои постоянные расходы на общую сумму \$1 млрд. В частности, предусматривается сокращение штата компании почти на четверть, а также пересматриваются такие дорогостоящие проекты, как работа над собственными беспилотными автомобилями.

Пострадал не только Uber. Многие известные ретейлеры уже обанкротились или находятся на грани. Всех их подкосили новые привычки покупателей совершать покупки онлайн. Кроме того, у интернет-компаний в различных сферах бизнеса – от Airbnb и до WeWork – может оказаться недостаточно финансовых ресурсов, чтобы сохранить бизнес в его нынешнем виде.

Тем временем самое сильное преимущество Big Tech (так называют пятерку крупнейших американских технологических компаний) – бизнес-модель по конвертированию наличных денег в инновации, рыночную долю и все большее доминирование над конкурентами – благодаря пандемии только усиливается. Не только самый крупный из этих техногигантов – холдинг Alphabet, которому принадлежит Google, но и Amazon.com Inc., и Apple Inc., и Facebook Inc., и Microsoft Corp. – все они выстроили бизнес, который приносит огромную прибыль и способен отгнать любого, кто встанет на их пути.

Учитывая, насколько значительно накопились этими компаниями финансовые резервы, очевидно, у них есть и возможность поддерживать свои расходы на прежнем уровне, даже если нынешняя ситуация и окажет негативное влияние на их доходы и прибыль.

А она, безусловно, такое влияние окажет. Экономисты Международного валютного фонда прогнозируют, что миру грозит крупнейшая со времен Великой депрессии глобальная рецессия. Профессор школы бизнеса Леонарда Штерна при Нью-Йоркском университете **Аннида Гос** считает, что в ближайшие месяцы или чуть позже даже крупные техно-

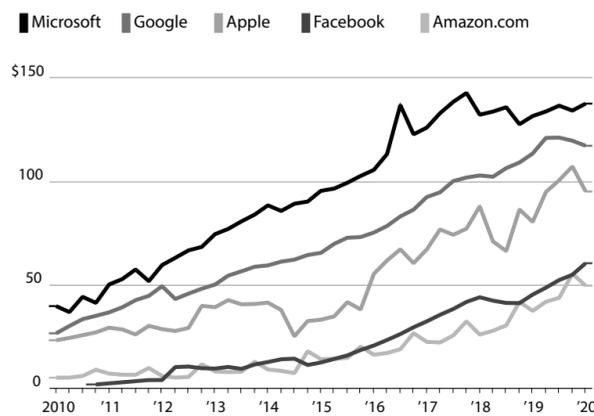


Big Tech не остановит даже пандемия

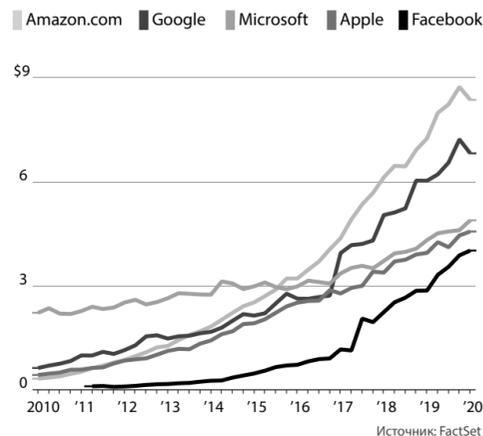
БОЛЬШИЕ КОМПАНИИ СТАНОВЯТСЯ ЕЩЕ БОЛЬШЕ

Крупнейшие технологические компании обладают ресурсами, позволяющими им наращивать свое доминирование, поскольку более мелкие конкуренты сейчас испытывают трудности.

Финансовые ресурсы и краткосрочные ценные бумаги, поквартально



Расходы на исследования и разработки, поквартально



Источник: FactSet

логические компании столкнутся с «более мрачным сценарием» развития событий. Уровень их дохода от основной деятельности может надолго снизиться, если снятие карантинных ограничений приведет к очередной волне заражений и к новому карантину.

По мнению **Риты Макграта**, профессора школы бизнеса Колумбийского университета, эти фирмы, вероятно, все равно вырвутся вперед. Услуги и продукты, которые они продают: электронная коммерция, облачные сервисы, социальные сети, устройства, необходимые для удаленной работы, и так далее – все это сейчас пользуется высоким спросом, и, вероятно, он сохранится в обозримом будущем.

Но технологические гиганты, которые процветают сейчас, находятся на вершине успеха не только благодаря покупке конкурентов и доминированию на рынках. Как и многие монополисты прежних эпох, эти компании активно инвестируют в исследования и разработки.

В конце ревуших 1920-х годов компания General Electric изобрела первый телевизор. Во время Великой депрессии GE и ее дочерняя компания RCA продавали инвестировать в эту разработку. В результате RCA заняла доминирующие позиции в этой сфере и удерживала их в течение последующих десятилетий.

Большие техногиганты придерживаются аналогичной стра-

тегии и сегодня. Общие расходы на R&D в пяти крупнейших технологических компаниях в США продолжали расти даже в первые месяцы пандемии. Facebook, Apple, Amazon, Alphabet и Microsoft потратили в прошлом квартале на R&D почти \$29 млрд, что на 17% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. И это больше, чем весь годовой бюджет NASA.

Некоторые инициативы связаны с пандемией коронавируса. Так, Microsoft запускает сервисы, призванные помочь медицинским работникам, Facebook делает ставку на удаленную работу, а основатель Amazon **Джефф Безос** сообщил инвесторам, что компания планирует направить всю

прибыль за второй квартал (около \$4 млрд) на борьбу с COVID-19.

Любые трудности с расходами на R&D в будущем могут быть компенсированы за счет приобретений, что, по сути, является одним из видов R&D на аутсорсинге. Гиганты позволяют другим построить бизнес вокруг новой идеи, а затем покупают его.

Поскольку упоминаемая пятерка – это публичные компании, никто из них не готов комментировать свои будущие планы помимо той информации, которую они уже озвучили в рамках конференц-звонков с инвесторами по финансовым итогам последнего квартала.

Как никто не смог предсказать

невозможно знать наверняка, каким будет доход этих компаний в будущем и не придется ли им задействовать свои резервы.

Вполне возможно, что рекламные доходы Facebook и Google снизятся, точно так же как они снизились и для традиционных медиакомпаний. Также вероятно, что спрос на смартфоны iPhone и другую потребительскую электронику начнет падать из-за высокого уровня безработицы и снижения уровня потребления. Может быть, конкуренты Amazon предпримут какие-то неожиданные шаги против электронного бизнеса этой компании.

Но даже если это произойдет, все эти компании обладают достаточными запасами свободных средств, чтобы поддержать свою инновационную природу и избежать сокращения дизайнеров, инженеров и талантливых разработчиков продуктов, привлечение которых в хорошие времена обходится совсем недешево.

Все сигналы рынка указывают на то, что инвесторы уверены: эти компании смогут обеспечить рост в долгосрочной перспективе. Стоимость этих пяти компаний в настоящий момент находится на своем пике или близка к нему.

Единственное, что может погубить пятерку техногигантов, – это борьба с монополией. 15 мая издание The Wall Street Journal опубликовало данные о том, что Министерство юстиции США и генеральные прокуроры штатов планируют возбудить против Google дело в соответствии с антимонопольным законодательством. Планы Facebook по приобретению Giphy также вызвали вопросы в обеих палатах Конгресса по поводу вероятного нарушения антимонопольного законодательства.

После того как в ходе собственного расследования издание The Wall Street Journal обнаружило, что Amazon использовал данные о независимых продавцах для разработки конкурирующих продуктов, сенатор **Джош Хоули** (Республиканская партия, штат Миссури) потребовал от Минюста США начать расследование деятельности компании в связи с нарушением антимонопольного законодательства.

Впрочем, пока борьба с пандемией остается наиболее приоритетной задачей для правительств по всему миру, маловероятно, что регуляторы предпримут какие-либо действия по этим все еще неофициальным запросам. Это дает техногигантам дополнительное время для лоббирования своих интересов в политических кругах и для смягчения позиции регуляторов, а также для выстраивания хороших отношений с потребителями и использования своих ресурсов для обеспечения еще большего отрыва от конкурентов.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

Фиксированный спрос

Интернет стал предметом первой необходимости

Статданные казахстанского телеком-рынка за первые четыре месяца 2020 года продемонстрировали новый потребительский тренд: услуги сети интернет по темпам прироста значительно превзошли другого лидера телеком-чарта – мобильную связь. Главный вопрос в том, сохранится ли эта тенденция в посткарантинный период.

Доминирование спроса на интернет-услуги в ситуации, когда люди переходят на дистанционную работу и вообще большую часть времени в течение полутора месяцев (с середины марта по конец апреля) проводят дома, было вполне предсказуемым. И официальные данные это предположение подтвердили.

Структура доходов на телекоммуникационном рынке за январь – апрель 2020 года сложилась следующая: наибольшую долю занимают доходы от услуг интернета – 36% (35,8% в 2019 году), затем услуги мобильной связи – 27% (27,5% в прошлом году) и прочие сопровождающие эти сегменты услуги – 20% (17,7% годом ранее). Остальной



Куанышбек ЕСЕКЕЕВ,
председатель правления
АО «Казахтелеком»

объем приходится на передачу данных (6,1%), распространение программ по кабельной инфраструктуре, по беспроводным сетям и через спутник (4,6%), на местную телефонную связь (4,2%) и на международную и международную телефонную связь (2,5%).

Оговорюсь сразу: в абсолютных цифрах как внутри этого периода 2020 года (апрель к марту), так и в сравнении к аналогичному промежутку 2019 года объемы услуг связи по всем видам выросли. Потому что вырос общий фактический объем доходов на телекоммуникационном рынке: за январь – апрель 2020 года он составил 281,482 млрд тенге, что на 9,6% больше по сравнению с аналогичным периодом 2019 года (256,8 млрд тенге). А вот перераспределение темпов этого прироста сложилось в пользу интернет-услуг: их

рост за четыре месяца 2020 года составил 11,6% против показателя в 5,8% в мобильном секторе, в чем «повинна», разумеется, пандемия.

И здесь мы подходим к самой интересной детали этих статистических выкладок: интернет-услуги могут предоставляться двумя способами – с помощью фиксированной и мобильной линий связи. Так вот, данные за чистый месяц карантина (апрель 2020-го) показывают увеличение потребления казахстанцами как услуг интернета, так и услуг междугородной и международной телефонной связи, с одновременным снижением потребления услуг мобильной связи и местной телефонии. И самое главное – после долгой, практически пятилетней (с 2014 по 2019 годы) стагнации показателей фиксированного широкополосного доступа, связанной с миграцией абонентов в мобильный интернет, впервые зафиксированы положительные приросты в объемах этих услуг на розничном сегменте.

Иными словами, переход на онлайн-режим работы/обучения увеличил спрос на фиксированные услуги (фиксированный широкополосный доступ и ТВ) в домохозяйствах. И это достаточно серьезный сигнал рынку,

поскольку население является основным потребителем услуг связи, занимая на нем долю в 55,4%. «Казахтелеком», как одна из доминант рынка, эту тенденцию может подтвердить: основной объем подключений, который осуществлялся нашим персоналом в карантинные месяцы, касался услуг широкополосного доступа. Причины этого всплеска популярности лежат на поверхности: на один фиксированный модем можно «подцепить» сколько угодно гаджетов внутри одной квартиры, и это выйдет дешевле и надежнее в плане качества сигнала, чем раздавать интернет с мобильного устройства на то же количество потребителей.

Таким образом, на основе этих статданных можно сделать вывод: самоизоляция в Казахстане действительно оказала сильное влияние на рынок, создала задатки для новых трендов и выработала новые пользовательские предпочтения. В частности, во время карантина спрос на услуги интернета стал сопоставим со спросом на предметы первой необходимости, лекарственные средства и средства дезинфекции и индивидуальной защиты. Теперь, по мере выхода страны из карантинного режима, возникает другой вопрос: сохранится ли этот

тренд, и если сохранится, то надолго ли и в какой динамике? Ответы на эти вопросы, безусловно, даст только время, но есть пример Китая, который первым в мире зашел в режим самоизоляции. Там, после того как люди вернулись к нормальной жизни, нагрузка на сети связи осталась выше, чем была до пандемии коронавируса.

А это означает, что привычка людей работать, учиться, скрашивать свой досуг и делать покупки через сеть интернет в режиме онлайн способна сохраниться как минимум в среднесрочном периоде. Режим жизни онлайн, возможность которого предоставляют интернет-услуги, помимо обеспечения безопасности имеет ведь и еще целый ряд выгод для потребителя, которые казахстанцы на карантине уже оценили. И от таких выгод, как оперативность и свобода выбора, которую несет интернет, они уже не откажутся. Думаю, что не откажутся они и от фиксированных линий, поскольку в периоды роста нагрузок на мобильные сети фиксированный ШПД позволит получать более качественную и бесперебойную картинку: радиосигнал пока в этом отношении все-таки уступает кабелю.

Что касается общей картины рынка, то можно констатировать, что потребность в услугах

операторов связи останется достаточно высокой. Если брать итоги первого квартала (январь – март) 2020 года, то даже при снижении показателей отдельных направлений внутри телекоммуникационной отрасли ее доходы выросли практически на 10%, при этом ВВП страны показал незначительный прирост на уровне 2,7%, что свидетельствует о незначительном влиянии значений телекоммуникаций на этот показатель. Среди негативных тенденций можно отметить падение доходов операторов от роуминга и ретейла, а также снижение количества абонентов из числа представителей малого и среднего бизнеса, и последний сегмент является потенциальной точкой роста для нашего сектора. «Казахтелеком», занимающий на рынке долю в 57,5%, уже выдвинул новые предложения для казахстанских предпринимателей, которые позволят им оптимизировать свою деятельность и сократить затраты, снизив негативное влияние пандемии на их бизнес. В целом же по итогам первой трети года, включившей в себя период массовой самоизоляции, можно сказать, что уровень роста телекоммуникационного сектора в текущем году будет как минимум на уровне запланированного.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Кредитование бизнеса: состояние и перспективы



Игорь ЛИ,
директор департамента по работе с корпоративными клиентами – член правления Банка ВТБ (Казхстан)

Проведенный нашим банком опрос клиентов из числа представителей МСБ показал, что постепенное снятие карантинных мер вкпе с программами государственной поддержки бизнеса укрепляет позитивные ожидания предпринимателей. Если две недели назад только 80% наших клиентов говорили о том, что ожидают восстановления своего бизнеса в течение одного-трех месяцев, то неделю назад их число увеличилось до 85%. При этом еще раз подчеркнем, что пока это только настроения предпринимателей. Порядка 30% клиентов, получивших отсрочку по обслуживанию кредита, все еще не возобновили свой бизнес. Все это накладывает значительные ограничения на возобновление кредитования в докризисных объемах.

Я думаю, что в ближайшее время мы будем наблюдать дальнейший рост влияния государства на кредитование МСБ, так как программы господдержки предпринимателей выходят на первое место. Основными инструментами здесь являются механизм субсидирования процентной ставки, кредитование через обусловленное финансирование банков и государственное гарантирование либо их комбинирование.

Отдельно хотелось бы отметить механизм предоставления гарантий через различные институты развития, например, такие как ФРП «Даму» и KazakhExport. В существующих условиях карантина и экономической турбулентности банки не понимают, кто хороший заемщик, а кто нет, кто сможет пережить трудности, а кто с ними не справится. И в итоге у банков возникает синдром неприятия риска (Risk Avoidance), при котором БВУ предпочитают держать деньги в безрисковых инструментах денежного рынка вместо того, чтобы выдать их реальному сектору. В этой ситуации государство может значительно помочь как банкам, так и предпринимателям, если начнет более активно предоставлять гарантии, облегчив банкам процесс принятия решения.

Конечно же, нужно будет решить вторую проблему – так называемого морального риска (Moral Hazard), когда банки, получив госгарантию/страховку от дефолта, теряют мотивацию в проведении качественной экспертизы заемщика и оценки рисков. В случае повышения морального риска кредиты начнут выдавать всем без оглядки, а это в свою очередь может привести к серьезным финансовым потерям, мошенническим действиям и т. д.

Хотя есть и другой способ борьбы с синдромом неприятия риска – если существенно снизить информационную асимметричность между заемщиком и банком. Она имеет место всегда, так как заемщиком известно о своем бизнесе гораздо больше, чем банком, что также может порождать недоверие со стороны банков, например, к качеству финансовой отчетности заемщиков. У нас в стране предъявляются серьезные требования к банкам в части прозрачности финотчетности, к системам корпоративного управления и т. д. При этом к предпринимателям, обращающимся в банки за кредитами, таких требований нет, и зачастую отчетность клиентов не отражает реальную картину финансового состояния их бизнеса.

Государству надо задуматься о том, чтобы требования к прозрачности применялись в двустороннем порядке, тогда банкам будет намного проще оценивать свои риски. Но это начнет работать только в том случае, если предпринимателю будет выгодно иметь прозрачную отчетность, что в свою очередь затрагивает огромный пласт вопросов, включая реформирование системы налогообложения, повышение прозрачности судебной системы, снижение бюрократических барьеров и издержек, возникающих из-за коррупции, и т. п.

Нам часто задают вопрос: если Нацбанк понизит базовую ставку, позволит ли это снизить процентную ставку банков при кредитовании? На мой взгляд, добиться положительного влияния на экономику исключительно монетарными способами не получится. Предположим, Нацбанк понизит базовую ставку примерно до 5%. Означает ли это, что в банки потекут депозиты в тенге под 3–4%, чтобы они могли с соответствующей маржой выдавать кредиты под 6–7%? Скорее всего, нет, так как существует более глобальная проблема низкого доверия к национальной валюте. Когда в обществе есть высокие девальвационные ожидания, физические и юридические лица, имеющие свободную ликвидность, будут стараться держать ее в иностранной валюте.

Следовательно, сейчас оказать реальную поддержку экономике могут только госпрограммы. Но и тут возникает некоторое противоречие. Если верить идеям либеральных экономистов, усиление роли государства вредит экономике. Несмотря на это, пока нет альтернативных методов, которые могли бы быстро перезапустить экономику Казахстана. И тут мы снова возвращаемся к вопросу о том, как сделать нашу экономику более конкурентоспособной. Конечно же, нужны мероприятия, направленные на повышение предпринимательской активности населения. Государству следует делать серьезные шаги в этом направлении.

Оценив все вышеперечисленные моменты, мы полагаем, что корпоративное кредитование может вернуться к докризисному уровню примерно к середине следующего года. При этом нынешний кризис покажет, у кого из банков была сильная система управления рисками, а у кого в этом есть проблемы. Банки с качественной системой управления кредитными рисками могут даже воспользоваться текущей ситуацией и нарастить кредитный портфель за счет других банков.

Испытание COVID-19



Аскар ЕЛЕМЕСОВ,
глава офиса рейтингового агентства АКРА в МФЦА

Пандемия коронавируса уже отразилась в банках страны: часть клиентов (физические и юридические лица) запросили отсрочку займов, другие фиксировали убытки из-за простоя предприятий, попавших в зону карантина. Все это происходит на фоне роста инфляции и снижения доходов населения.

Сложно спрогнозировать, когда будут полностью сняты ограничения карантинного характера в Казахстане. Течение пандемии непредсказуемо, меняется подход к борьбе с распространением COVID-19, даже такие до сих пор авторитетные организации, как ВОЗ, демонстрируют непоследовательность в оценках серьезности ситуации и предлагаемых мерах борьбы с вирусом, за что и подвергаются заслуженной критике. Нельзя полностью исключить возможность того, что повторная волна заражения или мутация возбудителя болезни может привести к возвращению к более жесткому режиму изоляции населения. Однако не следует игнорировать и сценарий быстрого восстановления мировой экономики; есть признаки того, что превалировавшее в мире до недавних пор мнение об исключительно высокой степени летальности от коронавируса нового типа массово подвергается сомнению, как и правильность введения жесткого карантина без учета экономических последствий. Так что в отсутствие консенсуса относительно будущего течения болезни и действий различных правительств можно лишь предположить, что усилятся те тенденции, свидетелями которых мы являлись в последние годы и месяцы.

Вирус и банковский сектор

От пандемии пострадают все банки без исключения, причём не только в Казахстане, но и во всем мире. Большинство крупных международ-

ных финансовых институтов (МВФ и прочие) предрекают в 2020 году кризис, сопоставимый с Великой депрессией первой половины XX века. Состояние банков во многом является производной от состояния экономики в целом. В свою очередь, экономика большинства стран мира в данный момент испытывает нештатный стресс из-за карантинных мер и обвального падения потребительского спроса в первом полугодии 2020 года. Для стран – экспортеров нефти (Саудовская Аравия, Россия, Казахстан) текущая нестабильность цен на товар, стабилизирующий основу валютных поступлений, также станет источником дополнительных проблем в экономике.

Те казахстанские банки, кто уже инвестировал в дистанционные каналы продаж, в IT-платформы и приложения и в целом в цифровизацию, легче переживут последствия пандемии и карантина. Обычно это крупные банки, так как затраты на подобного рода проекты и риски окупаемости очень высоки. Общеизвестно, что в Казахстане два крупных отечественных банка в последние годы последовательно ведут курс на трансформацию и цифровизацию своей бизнес-модели, это Halyk и Kaspi, именно они должны меньше всего пострадать от происходящего в экономике. Кроме того, один из крупнейших коммерческих банков в стране – Сбербанк, являясь дочерним банком одного из крупнейших евро-

пейских финансовых и цифровых конгломератов и самого большого банка в России и регионе, также находится в выигрышном положении.

Для иностранных банков (Ситибанк, Шинхан, КЗИ, Аль-Хилаль, НБ Пакистана, дочерние организации российских и китайских финансовых институтов) скорее важны события, которые происходят на уровне штаб-квартир и их домашних рынков. Их бизнес в Казахстане всегда имел нишевый характер, и модели базируются на необходимости оказания услуг крупным глобальным клиентам, представленным на казахстанском рынке.

Forte, Jysan, АТФ и ЦентрКредит в силу размера капитала и баланса, диверсификации клиентской базы и бизнеса, скорее всего, перенесут испытание COVID, пусть и с разной степенью успешности. И, наконец, есть остальные банки, это достаточно неоднородная группа. В каких-то случаях они могут рассчитывать на поддержку контролирующих акционеров, но это меньшинство. Им в скором будущем придется сложнее всего.

Кредиты и риск-менеджмент

Кредитный портфель банков однозначно изменится в том смысле, что вырастет доля заемщиков, не способных или не желающих погасить свои обязательства в сроки, закрепленные в договорах. В текущих условиях это очевидно. Невозможно оценить прирост доли такого рода кредитов в общем портфеле, но он будет заметным. Государство выделяет значительные средства для помощи экономике, что делает возможным получение отсрочки многими компаниями. Хорошим клиентам банки пойдут навстречу и постараются продлить сроки действия контрактов. Хотя с точки зрения международных стандартов в большинстве случаев это все равно будет расцениваться

как ухудшение кредитного портфеля, но зато в ближайшее время у банков останется ликвидность и возможность маневра, что само по себе хорошо. Ситуация должна в основном проясниться до конца III квартала этого года.

Все модели управления рисками, на которых строится работа коммерческих банков, сейчас проходят апробацию в условиях глобальной кризиса, вызванного пандемией, то есть сценарием, который вряд ли серьезно учитывался в прошлом. Высокая неопределенность многих параметров, которые обычно закладываются в модели оценки рисков, стала масштабным вызовом для служб управления рисками. Сами методы моделирования сильно не меняются. Но вариативность будущего, а следовательно, и показатели или пределы, для которых проводится стресс-тестирование, расширяются однонаправленно. У нас любят повторять, что генералы готовятся к прошлой войне. Так и с управлением рисками в банках: этот кризис прославило многие, теперь в данной отрасли грядут изменения, и те из игроков, кто к ним не готов (а таких большинство), серьезно пострадают.

Депозиты

В ситуациях стремительного ухудшения общей экономической конъюнктуры исторически с депозитами всегда происходил процесс, описываемый как flight to quality, или переток держателей депозитов в более надежные банки. Юридические лица и крупнейшие депозиторы-физлица как наиболее информированная часть общества обычно ориентируются на рейтинги банков и размер их капитала. Средние и мелкие депозиторы обычно менее последовательны и часто исходят из общего восприятия репутации банка, активности в рекламном поле и иных критериев. Я не вижу оснований считать, что в этот раз будет иначе.

Что происходит на рынке микрозаймов



Шалкар ЖУСУПОВ,
председатель правления МФО «КМФ»

В I квартале этого года в Казахстане работало 199 микрофинансовых организаций (МФО). Рост кредитования в этом секторе составил всего 2%, хотя в предыдущие годы был не ниже 15–20%. Доля КМФ в общем кредитном портфеле МФО составляет 45% (рост на 3% в I квартале).

Слабый рост кредитования в секторе МФО обусловлен как увеличивающейся конкуренцией с банками, так и введением карантинных мер во второй половине марта. При этом концентрация нашего рынка увеличилась: усилились позиции топ-5 МФО, а доля небольших игроков сократилась на треть.

Если первые три месяца года мы фиксировали рост спроса на кредиты и небольшое увеличение рынка, то в апреле, из-за карантина, выдача займов рухнула на 94% по сравнению с апрелем 2019-го, до 1,3 млрд тенге. Доля нашей компании составила 43%. По итогам мая планируем выдачи уже на уровне 50% от докартинного уровня.

Перемены на рынке МФО

С начала 2020 года к сектору МФО относятся онлайн-сервисы с займами «до зарплаты» и ломбарды. В реестр Нацбанка уже включены некоторые финтех-компании онлайн-кредитования. Расширение рынка оказало сильное влияние на итоговую статистику сектора, размывая долю классических МФО по количеству и объему выдачи небольших кредитов, с одной стороны. С другой – рынок получил новые возможности. Так, классическим МФО теперь разрешается предлагать в своей продуктовой линейке краткосрочные ссуды, аналогичные онлайн-займам «до зарплаты».

Изменения в законодательстве позволили МФО с начала 2020 года внедрить новые для сектора услуги. В частности, теперь МФО могут принимать платежи в пользу сторонних операторов: коммунальные, налоговые

и другие. КМФ реализовала такую функцию на терминалах в собственных отделениях. Также за период действия ЧП мы предложили клиентам сервис онлайн-кредитования. Ссуду можно получить через наше приложение, деньги зачисляются на любую банковскую карту.

Также КМФ активно участвует в биржевых торгах на рынке ценных бумаг и рынке РЕПО. В январе – марте мы размещали свободные средства на площадке РЕПО, в мае, напротив, нам нужна была ликвидность и мы ее также получили по сделкам обратного РЕПО. Кроме того, наши трейдеры инвестировали средства в ноты Нацбанка (около 2 млрд тенге) и Казахстанского фонда устойчивости (также на 2 млрд). В целом для нас фондовый рынок – это хороший инструмент получения или размещения краткосрочной ликвидности.

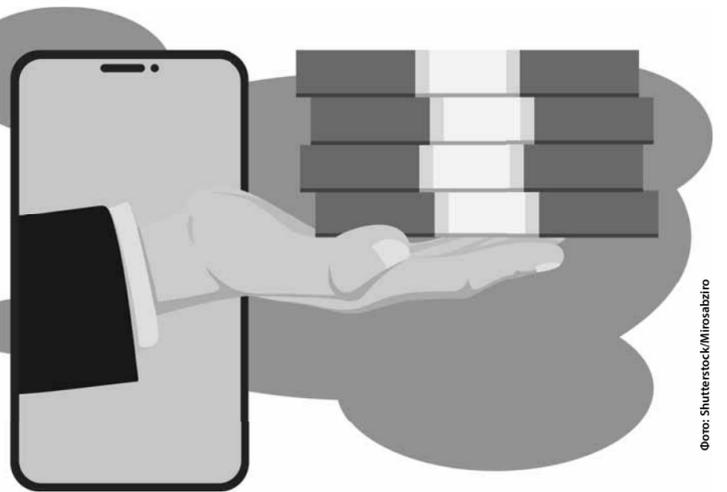
Работа на карантине

Мы внимательно следили за пандемией коронавируса в мире, поэтому заранее разработали несколько планов, направленных на бесперебойное функционирование бизнес-процессов компании. Каждый план запускался в работу в зависимости от изменения ситуации. Все отделения и головной офис были полностью или частично переведены на удаленный режим работы. Сейчас из 110 отделений порядка 75 работают с 50% персонала, еще 35 работают удаленно, одно отделение в Алматинской области пока закрыто на карантин из-за общей эпидемиологической обстановки в том районе.

Кредитование мы не остановили ни на один день. Для нас во всей этой ситуации ясно было одно: клиенты не должны пострадать и остаться без финансирования. Поэтому все процессы форсированно перевели в дистанционные каналы, дополняя новыми функциями наше мобильное приложение. Благодаря быстрому доработкам число пользователей нашего приложения достигло 125 тыс.

Фондирование

Кризис из-за пандемии коронавируса начался вместе с обвалом цен на нефть и скачками на валютном рынке. Мы понимали, что все эти факторы ударят в первую очередь по нашим



заемщикам, поэтому заранее начали вести переговоры с акционерами и кредиторами. В итоге акционеры решили не выплачивать дивиденды за 2019 год. Заработанную прибыль мы сейчас используем для повышения финансовой устойчивости компании, то есть деньги не изымаются из оборота. Напротив, они направлены на кредитование.

Также акционеры предоставили нам дополнительные кредиты. Первым откликнулся наш основной акционер – корпорация ACIDI/VOCA (США). Это был заем в размере 2,5 млрд тенге по хорошей ставке. Кроме того, одобрены кредиты от Trifodos на сумму 8,7 млн евро и от Responsibility на \$2 млн.

Пошли навстречу и наши кредиторы, в том числе те, с кем мы давно работаем и кто нас хорошо знает. На днях кредитный комитет ЕБРР одобрил для нас антикризисный заем на \$40 млн. В графике до конца года стоят сделки с несколькими крупными международными организациями. Ведем успешные переговоры о предоставлении финансирования и с банками.

Проблемные заемщики

Сразу после введения режима ЧП мы предоставили клиентам возможность отсрочки по основному долгу и вознаграждению сроком до 90 дней, отменили пени при просрочке, возникшей по причине введения ЧП. Всего отсрочка предоставлена более 127 тыс. клиентов. В категории социально уязвимых слоев населения отсрочку получили 47 тыс. наших заемщиков, в категории физлиц – около 7 тыс., в категории предпринимателей – более 73 тыс.

В период действия карантина бизнес в стране столкнулся с нехваткой ликвидности. Отсутствие денег на оборотные средства негативно сказывается на деятельности любого предприятия и может привести заемщика к большим проблемам. Поэтому мы предложили клиентам новый продукт – кредит по сниженной ставке с льготным периодом. После снятия ограничительных мер компания готова предложить дополнительное финансирование тем заемщикам, которые вышли из трехмесячной отсрочки. Сельский предприниматель может получить отсрочку по погашению основного долга от 3 до 10 месяцев. Для заемщиков, чей доход связан с сельским хозяйством, это возможность выплачивать только проценты до момента получения урожая или приплода скота.

Планы

Благодаря новым продуктам по итогам мая мы планируем выйти на объем выдачи займов в районе 50% от докартинных показателей. Мы видим, что потребление в кредитовании у казахстанцев есть и она восстанавливается быстрее, чем мы предполагали еще в начале мая. То есть мы движемся по оптимистичному сценарию. К августу планируем вернуться к обычным объемам кредитования.

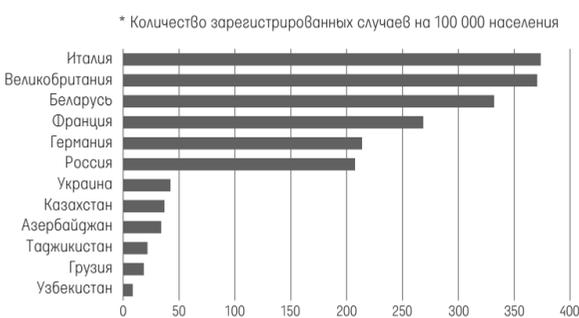
Главная задача для нас – поддерживать финансирование наших действующих заемщиков. Ведь микробизнес и МСБ – самые чувствительные сегменты экономики. В целом предполагаем небольшой рост кредитного портфеля в пределах 2–5% по итогам 2020 года.

Постсоветские страны: каким будет восстановление

Аналитики S&P Global Ratings в интерактивном режиме обсудили новые вызовы для экономик стран постсоветского пространства на фоне усиления пандемии COVID-19 и снижения цен на нефть, а также влияние этих рисков на кредитное качество суверенных государств. «Курсив» публикует сокращенную стенограмму выступлений.

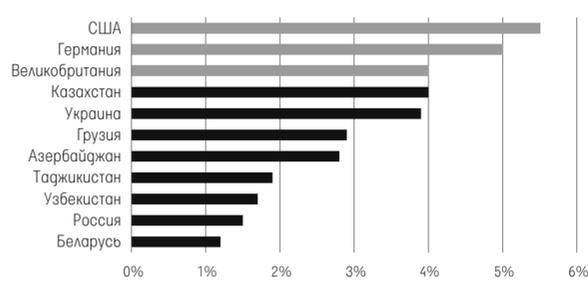
Виктор АХРЁМУШКИН

МАСШТАБЫ ЗАРАЖЕНИЯ COVID-19*



Источник: Johns Hopkins University Center for Systems Science and Engineering and Statista; 19 мая 2020 года

ОБЪЕМЫ ПРЯМОЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКОНОМИКИ, % ОТ ВВП



Источник: S&P Global Estimates

Перспективы и риски на фоне глобальной рецессии



Татьяна ЛЫСЕНКО, ведущий экономист по развивающимся рынкам S&P Global Ratings

Для развивающихся рынков этот кризис начался с внешнего шока. Основными каналами трансмиссии стали падение цен на сырьевые товары, удар по туризму и внешней торговле, а также отток капитала с развивающихся рынков. Но затем, когда эпидемия добралась до самих развивающихся стран в разных регионах, кризис перешел в другую фазу: большинство стран ввели карантинные меры, которые напрямую влияют на экономическую динамику.

Изучая опыт стран, которые раньше других столкнулись с эпидемией, мы можем сделать определенные выводы о влиянии коронавируса на экономическую динамику, и это поможет нам с нашими макроэкономическими прогнозами по развивающимся рынкам. Во-первых, мы увидели, что меры по сдерживанию распространения эпидемии привели к беспрецедентному снижению деловой активности. Причем услуги страдают больше, чем промышленность, что очень нетипично для обычных кризисов. Во-вторых, мы теперь понимаем, что ослабление карантинных мер не обязательно приводит к полному восстановлению спроса до докризисного уровня, и это хорошо видно на примере Китая. По нашим оценкам, каждый ме-

сяц строгого карантина снижает годовой рост ВВП примерно на 3%, хотя это варьируется в зависимости от страны.

Ключевым фактором является влияние карантинных мер на внутренний спрос, а внешние шоки для разных стран различаются. Например, падение цен на нефть нанесло большой удар по экспорту и налоговым поступлениям стран-экспортеров, включая Россию, Казахстан, государства Ближнего Востока. Некоторые развивающиеся страны выиграют от снижения цен на нефть, в том числе страны-импортеры из СНГ. Но тут есть нюанс. Даже если само по себе это позитив, в частности для платежного баланса, но этот положительный эффект может быть частично компенсирован падением спроса в странах – торговых партнерах.

Еще одним внешним шоком являются потенциальные потери доходов от туризма. Например, в Таиланде иностранный туризм составляет более 10% ВВП, это важный сектор для Турции, также это источник доходов в валюте.

Комбинация внешних и внутренних шоков означает, что рецессия на развивающихся рынках в этом году неизбежна. Наш обновленный прогноз предполагает, что ВВП в развивающихся странах в 2020 году сократится в среднем на 0,5%. Казалось бы, спад не такой серьезный, но на самом деле это первый раз за последние примерно два десятилетия, когда объем производства в странах с формирующимися рынками, если рассматривать их как группу, уменьшится. Мы ожидаем, что в Латинской Америке ВВП сократится примерно на 5%. Мы также ожидаем глубокого спада в странах региона EMEA, включая Россию, Саудов-

скую Аравию и ЮАР. В Азии наш прогноз для Индии и Индонезии – рост ВВП на 1,8%, но это очень низкие темпы роста, которые раньше были невообразимы для этих двух стран.

Ключевым вопросом для нас является восстановление после спада, вызванного эпидемией. Мы считаем, что в развивающихся странах оно будет неравномерным, а его скорость будет в решающей степени зависеть от мер правительств – как в области здравоохранения, так и от того, насколько проводимая экономическая политика помогает смягчить шок и предотвратить долгосрочный ущерб производственному потенциалу.

В следующем году, как мы считаем, внешняя среда улучшится. Во-первых, мы предполагаем, что восстановятся цены на нефть. Конечно, потребуется некоторое время, чтобы международные поездки вернулись в нормальное русло. Но в целом мы ожидаем восстановления ключевых торговых партнеров. Кроме того, стабилизировались финансовые условия. Был серьезный отток капитала с развивающихся рынков в марте, но сейчас ситуация стабилизировалась и мы наблюдаем небольшой приток. Мы также считаем, что масштабное расширение баланса ФРС и других центрбанков развитых стран повысит аппетит к активам развивающихся рынков. Все еще существуют риски и условия могут быть нестабильными, но в целом мы ожидаем улучшения в этом вопросе.

Ключевым фактором восстановления станет то, насколько эффективны будут правительства как в борьбе с самой эпидемией, так и в принятии мер экономической политики, которые обеспечат быстрое восстановление

экономики. И стоит отметить, что пространство для маневра различается для разных развивающихся стран. И не только пространство для маневра, но и желание и способность эффективно использовать это пространство.

В плане денежно-кредитной политики (ДКП) было достаточно много активных действий, мы наблюдали рекордное смягчение в развивающихся странах. С нашей точки зрения, есть возможности и для дальнейшего смягчения ДКП. Что касается мер бюджетной поддержки, то они варьируются, и в целом бюджетное стимулирование в развивающихся странах было более скромным по сравнению с развитыми рынками. В особенности это касается непрямых мер, таких как гарантии.

Конечно, есть ряд других факторов, которые имеют значение для перспектив восстановления. Например, отправная точка, где экономика той или иной страны находилась до кризиса. Потому что кризис усугубляет уже существующие проблемы, и тем

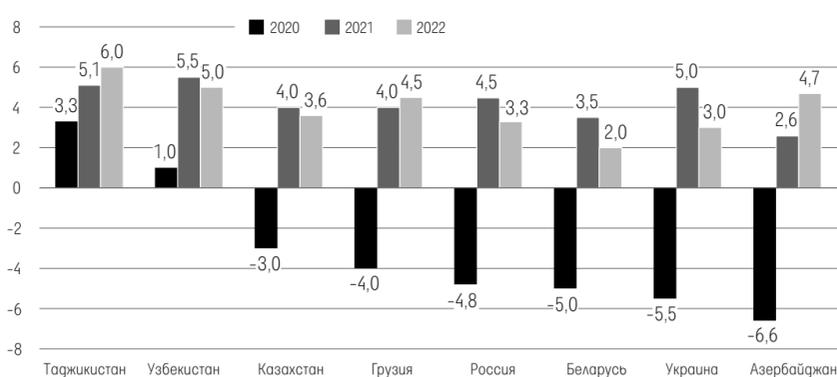
экономикам, которые уже сталкивались с непростыми внутренними условиями, будет сложнее восстановиться. Также восстановление зависит от того, насколько адаптируемым является частный сектор. Но все-таки важность мер бюджетной поддержки трудно переоценить.

Несколько слов об обменном курсе. Очень сильно обесценились валюты развивающихся стран. Но в целом это неплохо. Мы считаем, что обесценивание валюты во многом помогает смягчить шок, особенно для экспортеров. Но есть и риски, связанные с обесцениванием курса, – прежде всего инфляционный риск. Мы пока не видим переноса обменного курса на цены. Может быть, он есть, но полностью нивелируется дефляционным эффектом от падения спроса. Однако в будущем, когда начнется восстановление, мы увидим этот инфляционный импульс. И еще есть риск для стран с задолженностью в иностранной валюте. В частности, корпоративный сектор в неко-

торых развивающихся странах подвержен риску, связанному с обесцениванием нацвалюты.

Итак, восстановление в 2021 году будет достаточно неоднородным. Какие-то страны, как мы считаем, уже выйдут на докризисный уровень, где-то процесс будет идти значительно медленнее. Но это базовый сценарий. Существуют значительные риски, и прежде всего, опять-таки, это риск внутренний: насколько эффективно правительства смогут решить ситуацию с поддержкой малого бизнеса, поддержкой занятости. И, конечно, если мы увидим вторую волну эпидемии, то нам опять придется пересматривать прогнозы, потому что, возможно, карантинные меры будут продолжены. Мы не знаем точно, что будет происходить, но понимаем, что этот риск очень существенный. Дальше идут такие более традиционные риски, как волатильность потоков капитала и волатильность сырьевых цен. Эти четыре риска мы сейчас выделяем.

ПРОГНОЗ РОСТА ВВП В ПОСТСОВЕТСКИХ СТРАНАХ, %



Источник: Sovereign Risk Indicators, Апрель 2020

Топ-3 рисков для государств СНГ в 2020 году



Карен ВАРТАПЕТОВ, директор направления «Суверенные рейтинги» S&P Global Ratings

В своем выступлении я коротко расскажу о том, как мы смотрим на регион постсоветских стран (СНГ, Украина и Грузия) с точки зрения влияния шоков на суверенные риски. По сравнению с некоторыми странами – эпицентрами эпидемии коронавируса в Европе масштабы пандемии в регионе СНГ относительно невелики. За очень редкими исключениями, к которым относятся Россия и Беларусь, общее количество зарегистрированных случаев заболевания по отношению к численности населения относительно умеренное. При всем при том, что есть большие вопросы к качеству статистики, отчасти этот тренд объясняется ранним введением карантинных и ограничительных мер в большинстве стран региона, а также, наверное, невысокой интеграцией региона в мировые транспортные потоки.

Тем не менее страны сталкиваются с рядом синхронных шоков, что приведет к достаточно лу-

бокому падению большинства экономик СНГ. Помимо ограничительных мер большую роль здесь будет играть ослабление глобального экономического роста и вызванное этим падение мировых цен на сырьевые товары, в том числе на нефть. Только странам Центральной Азии, по нашим прогнозам, удастся избежать рецессии в этом году. В то время как ВВП большинства стран упадет в среднем на 4–5%. При этом есть существенные риски, что динамика будет даже более негативной.

Вместе с тем уже во втором полугодии этого года мы ожидаем начала быстрого восстановления и в следующем году прогнозируем достаточно существенное восстановление ВВП, которое позволит компенсировать большую часть потерь текущего года. Этому поможет в том числе смягчение ограничительных мер в мире, что приведет к росту цен на сырье. В частности, в 2021 году мы ожидаем восстановления среднегодовой цены на Brent до \$50 за баррель, что будет способствовать оживлению экономик в странах – экспортерах нефти в СНГ и опосредованно, через восстановление спроса в России, – в странах региона, являющихся нетто-импортерами нефти. С учетом макроэкономических реформ, которые большинство стран региона провели за последние годы – здесь я имею в

виду и более гибкие обменные курсы, и введение инфляционного таргетирования, а также аккумуляцию международных резервов, – вот это быстрое восстановление позволит региону, как нам кажется, пройти этот год относительно спокойно с точки зрения возможного ущерба для кредитного качества.

Тем не менее мы выделяем как минимум три группы рисков, которые могут снизить вероятность нашего базового сценария. Во-первых, есть существенный риск того, что рецессия окажется более долгой, чем мы прогнозируем. Это может стать следствием нескольких причин. Возможно глобальное более медленное восстановление экономической динамики и, соответственно, сохранение неблагоприятной конъюнктуры на мировых сырьевых рынках, что негативно скажется на темпах роста в России, Казахстане и Азербайджане – особенно с учетом сделки ОПЕК+, которая предполагает достаточно существенное сокращение объемов добычи нефти. Опосредованно это торможение может также замедлить восстановление в Грузии и странах Средней Азии в связи с падением денежных переводов трудовых мигрантов и слабой динамикой туристической отрасли. Кроме того, на перспективе темпов роста стран СНГ в 2021 году могут повлиять

недостаточные масштаб и эффективность принимаемых мер для смягчения негативных последствий карантина. По сравнению с рядом развитых стран объемы прямой бюджетной поддержки экономики и населения в регионе (прямой – это значит без учета мер по поддержке ликвидности бизнеса через госгарантии) за редким исключением относительно невелики. Может оказаться, что массовое банкротство бизнесов и сокращение занятости могут привести к снижению потенциальных темпов роста ВВП, если объемы прямой бюджетной поддержки окажутся недостаточными.

Вторым риском для суверенного кредитного качества региона является дальнейшее сужение пространства для проведения контрициклической макроэкономической политики. Гибкость бюджетной политики ряда стран уже относительно ограничена высоким уровнем госдолга и не всегда гарантированным доступом на международные рынки капитала. В это же время пространство для маневра в части гибкости ДКП, за исключением, пожалуй, только России, ограничено неглубокими рынками капитала, высокой долларизацией экономики и негибкими валютными курсами в ряде стран, в частности, в Средней Азии. С большими ограничениями в этом смысле столкнутся такие

государства, как Украина, Таджикистан, Беларусь и Грузия. И эти риски особенно актуальны, учитывая тот факт, что давление на госфинансы стран региона в этом году будет крайне высоким. Из-за падения бюджетных доходов, роста расходов и девальвации нацвалют чистый госдолг (долг за вычетом ликвидных активов правительства) вырастет во всех странах региона. В среднем по региону он увеличится на 8% от ВВП. Наконец, важным для региона риском являются значительные дефициты текущего счета платежного баланса и в некоторых случаях – высокий уровень внешнего долга экономики, что приводит к высоким потребностям во внешнем финансировании. В этом смысле некоторые страны уже либо не получают поддержку от международных финансовых институтов, либо находятся в стадии переговоров по получению такой поддержки, учитывая то, что объемы международных резервов некоторых стран ограничены и их может просто не хватить для поддержания валютного курса на текущем значении.

К последней, третьей группе рисков я бы отнес возможное посткризисное изменение или даже смягчение конструкции макроэкономической политики в некоторых странах в связи со снижением уровня жизни, а также со снижением уровня поддержки властей со стороны электората. Также возможно продление централизации принятия решений, что негативно

сказывается на предсказуемости макроэкономической политики и в целом, при прочих равных, негативно влияет на рейтинги. А также есть относительно высокая вероятность того, что, после того как мир выйдет из пандемии, геополитическая напряженность восстановится и вновь возникнет санкционное давление на некоторые страны, главным образом на Россию.

Что касается наших текущих суверенных рейтингов (мы рейтингуем не все постсоветские страны, но большинство из них), то рейтинги России, Казахстана и Азербайджана в марте были уже подтверждены, несмотря на резкое снижение цен на нефть. То есть мы уже использовали новые макроэкономические прогнозы, и, с нашей точки зрения, нефтяные цены не окажут серьезного давления на их рейтинги. Рейтинги других суверенов относительно ниже, но они находятся на стабильном прогнозе, что указывает на то, что баланс негативных и позитивных факторов в ближайшие 12 месяцев находится в равновесии. При этом уровень неопределенности сейчас настолько высок, относительно и темпов восстановления, и ценовой конъюнктуры на сырьевых рынках, что я не исключаю, что до конца этого года потребуются уточнение некоторых наших предположений. И если они будут сильно отклоняться от наших базовых рейтинговых сценариев, возможно внеплановое уточнение уровня рейтинга в некоторых регионах.

ИНДУСТРИЯ

Что собой представляет алюминиевый кластер в Павлодарской области и какие новые производства будут открыты там в ближайшее время – в материале «Курсива».

Дарина СТРЕЛЬБА, ПАВЛОДАР

Алюминиевый кластер появился в планах правительства РК едва ли не с самых первых дней независимости республики. Сырьевой базой кластера стал Павлодарский алюминиевый завод, сейчас – АО «Алюминий Казахстана», единственный производитель глинозема в стране.

Крепкая база

Глинозем – сырье для производства алюминия. В состав АО «Алюминий Казахстана» кроме Павлодарского алюминиевого завода входят известняковый рудник «Керегетас» в Павлодарской области и два бокситовых рудника: уже почти отработавший свой эксплуатационный срок Торгайский и Краснооктябрьский (оба находятся в Костанайской области). Преимущественно именно Краснооктябрьское бокситовое рудоуправление снабжает Павлодарский алюминиевый завод бокситовым сырьем. Недавно здесь открыли еще два бокситовых месторождения с общим запасом сырья в 37,5 млн т. Залежи бокситов одного из месторождений позволяют эксплуатировать его 20 лет, другое – 11 лет, рассказали в пресс-службе АО «Алюминий Казахстана». Сейчас новые рудники готовятся к запуску.

В этом году на двух рудниках АО «Алюминий Казахстана» планируется добыть более 4 тыс. т бокситов (844,4 т уже добыты за I квартал). Общее производство глинозема в 2020 году должно составить 1,4 млн т (более 331 тыс. т произведено в I квартале 2020 года).

Второй элемент

Разобцать территориально стадии алюминиевого передела не стали, и в 2000-х в Павлодаре был построен Казахстанский электролизный завод (КЭЗ) – ключевой элемент для успешного развития алюминиевого кластера. Создание единственного в республике и уникального по своей технологичности производства первичного алюминия обошлось в \$900 млн. В 2003 году государственный пакет акций ОАО «Алюминий Казахстана» (31,76%) был продан швейцарской компании Corisa AG. Условие сделки: право собственности на госпакет компании Corisa AG окончательно переходит только после ввода первой очереди электролизного завода в 2007 году.

Договоренности были выполнены в срок – в 2007 году состоялось открытие завода. Выход производства на полную мощность проходил поэтапно, в две очереди, по 125 тыс. т алюминия в год каждая. Вторая очередь КЭЗ была введена в 2010 году. Сегодня Казахстанский электролизный завод производит 250 тыс. т продукции в год, около 90% алюминиевых чушек уходит на экспорт.

Сейчас рассматривается вопрос о введении третьей линии КЭЗ. По мнению **Каната Баитова**, который в 2019 году исполнял обязанности председателя Комитета индустриального развития и промышленной безопасности Министерства индустрии и инфраструктурного развития, это позволило бы оставлять в стране до 400 тыс. т глинозема. Сейчас остается как минимум в два раза меньше.

В прошлом году две крупные компании – одна китайская и одна арабская – начали разработку предТЭО третьей линии КЭЗ для ERG. Завершить разработку технико-экономического обоснования планировалось до конца 2019 года. Коронавирус внес некоторые коррективы в эти планы, отодвинув реализацию проекта на неопределенный срок.

Кластер начинается

Развитие алюминиевого кластера возложено на СЭЗ «Павлодар», определив металлургию одним из основных направлений ее развития.

Первым в казахстанской алюминиевой цепочке стал выпуск легированного жидкого алюминия. Инвестор – ТОО «Giessenhaus», дочерняя компания немецкой корпорации Euro-Energie-GmbH и российской «СибинвестГрупп». Запуск производства мощностью 52 тыс. т

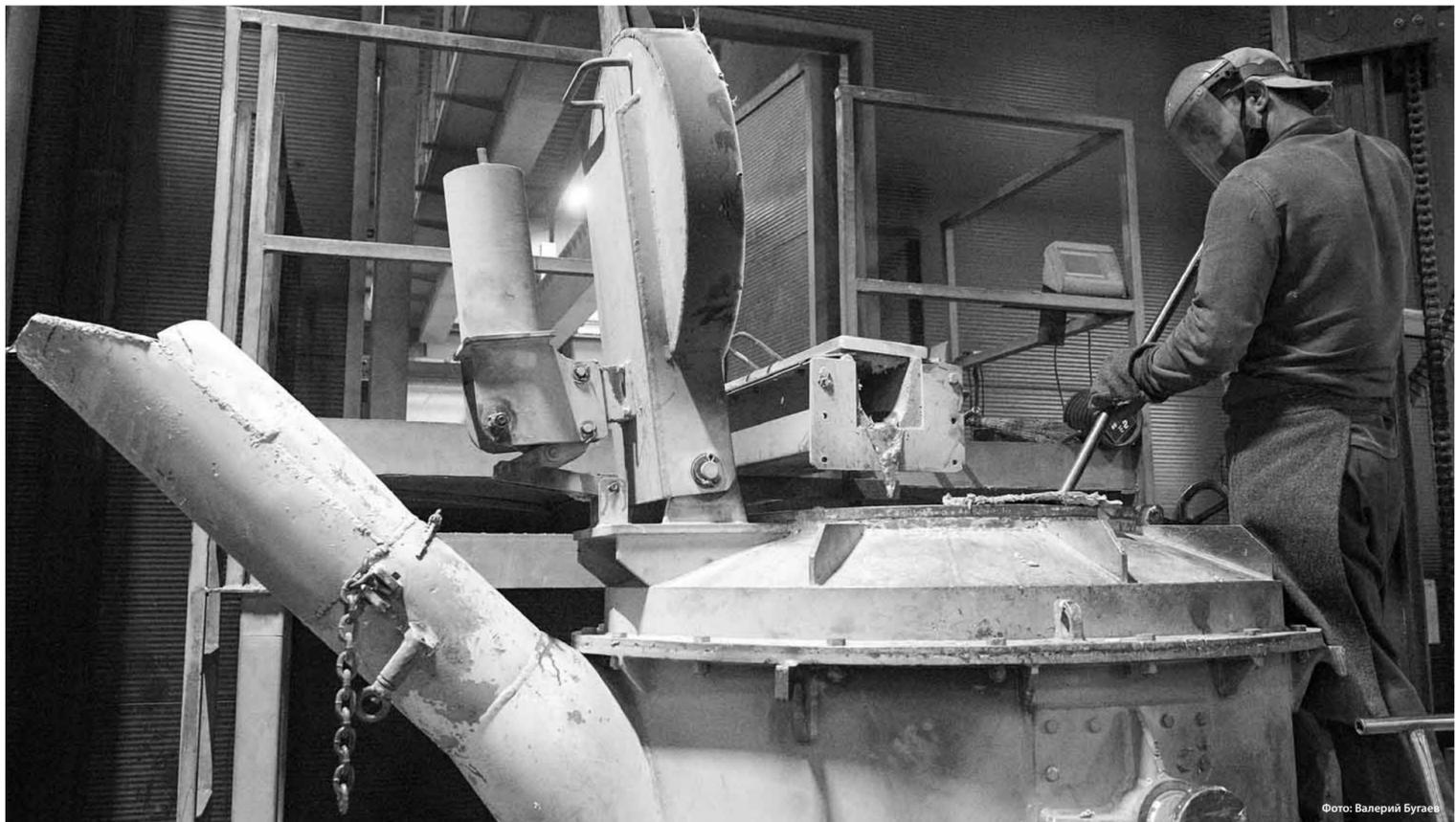


Фото: Валерий Бугаев

Как алюминиевый кластер привлекает инвестиции

легированного алюминия в год состоялся в декабре 2017 года на территории экономической зоны «Павлодар». Общая стоимость проекта составила 4,9 млрд тенге. Сырье ТОО «Giessenhaus» получает от Казахстанского элек-

тронной компании K&K, которая занимает едва ли не большую часть российского рынка дисков. На ее долю приходится 3 млн дисков в год, половину из которых компания экспортирует. В экспортном списке Красно-

альбека Несипбекова, «Вектор-Павлодар» заключает договор на поставку своей продукции для нужд «СарыаркаАвтоПром» и «АзияАвто». С 2017 года, когда ТОО «Вектор-Павлодар» вошло в состав СЭЗ «Павлодар», они

менеджер производства ТОО «Вектор-Павлодар» **Андрей Назаренко**.

До недавних пор готовые автомобильные диски в поддонах или коробках в зависимости от дизайна колеса фурами отправля-

Дополнительные проекты в рамках казахстанского алюминиевого кластера принесут в Казахстан почти 24 млрд тенге инвестиций.

В прошлом году специальная экономическая зона «Павлодар»



Фото: Валерий Бугаев

ПАВЛОДАРСКИЙ АЛЮМИНИЕВЫЙ КЛАСТЕР



«Алюминий Казахстана»
Производство глинозема



Казахстанский электролизный завод
Производство первичного алюминия



ТОО «Giessenhaus»
Производство жидкого сплава



ТОО «Вектор-Павлодар»
Производство колесных дисков

Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

тролизного завода, только не в чушках, как его обычно экспортируют, а в жидком виде. Для этого используются специальные сосуды, так называемые тигель, поддерживающие температуру в пределах 750–800 градусов, что предотвращает застывание металла. Заместитель директора по производству ТОО «Giessenhaus» **Руслан Ибраев** рассказал о части производственных процессов. Например, после доставки металл с тигеля переливается в печи, затем производится легирование сплава. Если металл холодный, он подогревается, если же нормальной, заданной температуры, в него производится загрузка легирующих компонентов – это кремний, магний, титан, марганец. Заключительная стадия – химический анализ. Если все показатели в норме, продукция Giessenhaus передается в ТОО «Вектор-Павлодар». Это сосед Giessenhaus, они находятся в одном здании и прекрасно дополняют друг друга.

Вектор на Павлодар

«Вектор-Павлодар», используя алюминиевый сплав Giessenhaus, выпускает автомобильные диски. Общий объем инвестиций этого проекта – 6,7 млрд тенге. Проектная мощность – миллион автомобильных дисков в год. Компания заходила в СЭЗ как дочка известной рос-

ярского завода автомобильных дисков до недавних пор значился и Казахстан – сюда из Красноярска поставлялось 200 тыс. автомобильных дисков в год.

Причины, по которым красноярская компания открыла производственный филиал в Казахстане, в 2017 году на тот момент генеральный директор группы компаний K&K **Сергей Куклин** назвал такие: «В Павлодаре для нас большой плюс в том, что здесь уже есть предприятие, которое будет производить легированный алюминий, – это ТОО «Giessenhaus» (70 процентов стоимости автомобильных дисков – это стоимость металла, еще и поэтому россиянам оказалось гораздо выгоднее выпускать свою продукцию там, где они могут получить сырье. – «Курсив»».

По словам инвестора, в специальной экономической зоне «Павлодар» ему предложили такие преференции, которых нет в Красноярске, где расположена основная база K&K. В 2018 году K&K купил РУСАЛ, а Куклин возглавил ТОО «Вектор-Павлодар». В нынешнем году это предприятие уже вышло на проектную мощность в один миллион автомобильных дисков в год, отправляя свою продукцию преимущественно в Россию. Сейчас, по информации председателя правления СЭЗ «Павлодар»

вложили в алюминиевый кластер уже 3,241 миллиарда тенге и на 3,65 миллиарда отправили на экспорт своей продукции. Также ТОО «Вектор-Павлодар» – один из самых крупных наших налогоплательщиков. По сумме уплаченных за три года налогов (369 миллионов тенге) они находятся на третьем месте после «Каустика» и ТОО «УПНК-ПВ», – рассказал Несипбеков.

Процесс изготовления автомобильных дисков не менее интересен, чем выпуск легированного алюминия. Если вкратце, то он выглядит так: металл с ТОО «Giessenhaus» обязательно обрабатывается аргоном. После очистки в него добавляются стронций, титан и другие легирующие элементы. Диски производятся на литейных машинах, а затем отправляются на рентген, чтобы проконтролировать их внутреннюю структуру. Следующий этап – механическая обработка: из отливки делается колесо – сверлится, протачивается, опиливается, чтобы потребитель получил продукцию качественную, без всяких шероховатостей и неровностей. «Если у контролера нет претензий к качеству, диск отправляется на участок маркировки, где мы обязательно указываем код колеса, день, цвет. Каждое колесо получается уникальным, – рассказал Kursiv.kz

лишь в Тольятти, где их красили. С этого года ТОО «Вектор-Павлодар» красить свои диски тоже будет в Павлодаре.

«Сегодня уже ведутся строительно-монтажные работы во втором цехе ТОО «Вектор-Павлодар». Скоро на территории СЭЗ «Павлодар» диски будут не только производиться, но еще и краситься. В том же количестве, что и выпускаются, – один миллион штук продукции в год. Стоимость проекта – 5 миллиардов тенге», – сообщил председатель правления специальной экономической зоны «Павлодар».

Ввод в эксплуатацию нового производства запланирован на этот год.

Ходовой товар

В 2020 году начнет свою работу и завод по производству полиоксихлорида алюминия максимальной мощностью 13 тыс. т в год. Это вещество – коагулянт, используемый для очистки питьевой воды. Сейчас его импортируют из соседних России и Китая. Местные бизнесмены, выигравшие грант Национального агентства по технологическому развитию, намерены заменить продукт более дешевым отечественным аналогом. Размер гранта составил почти половину стоимости будущего предприятия, которое обойдется в 943 млн тенге.

стала выступать своего рода генератором алюминиевых идей и предлагает заинтересованным предпринимателям уже готовые бизнес-планы в рамках дальнейшего развития кластера.

«Мы не сидим и не ждем, когда к нам в дверь зайдет инвестор. Мы сами знаем, что будем развивать. Алюминиевый кластер – это главный наш приоритет, потому что мы видим здесь хорошую перспективу. На семь миллионов тенге мы разработали семь бизнес-планов, по миллиону каждый. Планируем выпустить из алюминия профили, банки, фольгу. Один бизнес-план мы уже продали. На наш миллион, потраченный на разработку идеи, инвестор приносит свои 500 млн тенге. По остальным мы в поиске. И уверен, они принесут свой результат. Потому что алюминий – это тот товар, на который всегда найдется свой покупатель», – говорит Альбек Несипбеков.

Выход полиэтилена

Коронавирус помешал созданию нового производства в Казахстане

> стр. 1

Летом 2018 года KPI была передана в доверительное управление национальной компании «КазМунайГаз». Проект финансируется в основном за счет заемных \$2 млрд, выданных Государственным банком развития Китая. Генеральным подрядчиком строительства комплекса выбрана китайская China National Chemical Engineering Company. Сырье для завода – 550 тыс. тонн пропана – планируется поставлять с Тенгизского месторождения. На начало мая проект выполнен на 64%.

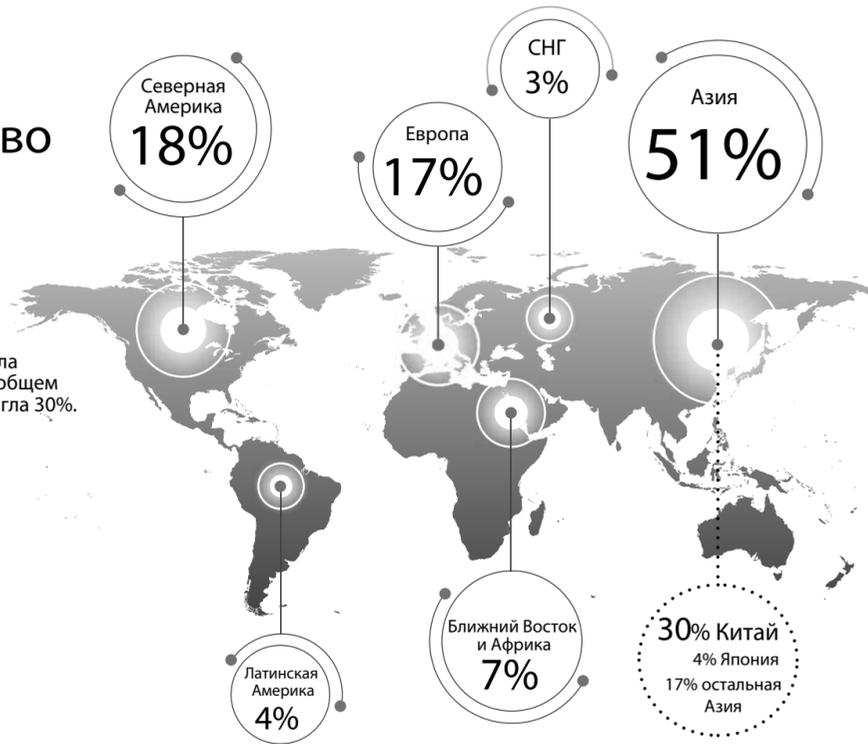
Строительство завода по производству полиэтилена – вторая фаза создания газохимического комплекса. Соглашение о совместной разработке проекта между казахстанской «Объединенной химической компанией» и Vorealis было подписано весной 2018 года в Абу-Даби (ОАЭ). Тогда же между двумя компаниями, а также ФНБ «Самрук-Казына», чьим дочерним предприятием является ОХК, и Министерством энергетики Казахстана была достигнута договоренность о государственной поддержке проекта. Для закрепления пакета мер господдержки и перехода на стадию проектирования и структурирования проекта до конца 2019 года было необходимо разработать технико-экономическое обоснование и подписать межправительственное соглашение, включающее в себя весь перечень условий, запрашиваемых Vorealis. Ключевым фактором сотрудничества с австрийской компанией была поставка двух установок Vorstar по выпуску полиэтилена.

Vorealis – крупнейший в мире производитель полиэтилена и полипропилена, а также поставщик технологий для выпуска этой продукции. Международная инвестиционная компания Mubadala контролирует 64% Vorealis, а оставшиеся 36% принадлежат австрийской нефтегазовой компании OMV. В I квартале чистая прибыль компании по сравнению с прошлым годом упала на 24%, до 151 млн евро. Сокращение прибыли произо-

Мировое производство пластмасс

В 2018 году мировое производство пластмасс составило 359 млн тонн. Глобальная рыночная стоимость пластмасс выросла до \$523 млрд. Доля Китая в общем объеме производства достигла 30%.

Источник: plasticseurope.org, statista.com



шло из-за снижения стоимости полимеров в Азии под влиянием пандемии коронавируса и падения цен на нефть. Хотя во многих товарных сегментах спрос остался стабильным, а вклад бизнеса по производству удобрений улучшился благодаря росту объемов продаж и снижению цен на газ. Тем не менее, чтобы сохранить сильное финансовое положение, Vorealis запустила программу обеспечения устойчивости, направленную на снижение затрат и инвестиций.

Уходя – уходи

Vorealis не первый, кто решил отказаться от участия в строительстве газохимического комплекса в Казахстане, создание которого анонсировалось более 12 лет назад. В начале 2016 года о своем выходе из проекта заявила IG Chem, посчитав его бесперспективным. Решение было принято через пять лет после того, как южнокорейская компания подписала соглашение

с ОХК и частной казахстанской компанией SAT о совместном инвестировании \$4,2 млрд в строительство полиэтиленового комплекса.

«Остается загадкой, что не так с этим проектом. Рядом находятся два крупнейших месторождения (Тенгиз и Кашаган) с доступным сырьем, предоставлены налоговые преференции, налажена инфраструктура за счет государственного бюджета. Однако инвесторы, после пребывания в Казахстане и знакомства с казахстанской бюрократией, отказываются от реализации своих планов», – говорит генеральный директор Союза нефтесервисных компаний Казахстана **Нурлан Жумагулов**, комментируя уход Vorealis.

По его словам, за этот же период в соседних странах были построены несколько химических заводов. В России компания «Сибур» в прошлом году запустила в Тобольске нефтехимический комбинат годовой

производительностью 500 тыс. тонн полипропилена и 1,5 млн тонн полиэтилена. Проект обошелся в \$9 млрд. Узбекистан при участии южнокорейских компаний построил газохимический комплекс стоимостью \$4,2 млрд и мощностью переработки 4,5 млрд кубометров газа в год. Первый полиэтилен высокой плотности был получен осенью 2015 года. Свой комплекс по выпуску полиэтилена и полипропилена стоимостью \$3,4 млрд запустил в 2018 году Туркменистан, потратив на строительство завода всего четыре года. В проекте участвовали компании из Южной Кореи и Японии.

В 2007 году «КазМунайГаз» за \$3,5 млрд приобрел перерабатывающие заводы в Румынии и дополнительно инвестировал в них \$1,4 млрд. Если бы эти средства были вложены в казахстанскую нефтехимию, то сегодня республика уже экспортировала бы полиэтилен, считает Жумагулов.

Импортируем химию

Объем производства казахстанской химической промышленности по итогам прошлого года превысил 466 млрд тенге. Казахстан является нетто-импортером товаров химической промышленности: в 2018 году страна экспортировала химической продукции на \$620 млн, а импортировала в 3 раза больше – на \$2 млрд.

По данным Министерства индустрии и инфраструктурного развития, по итогам прошлого года больше половины экспортируемых товаров составили сера, желтый фосфор и комплексные удобрения. Наибольшую долю в общем объеме импорта занимали полиэтилен, моющие и чистящие средства, расфасованные для розничной продажи, готовые связующие вещества для производства литейных форм, гербициды и т. д.

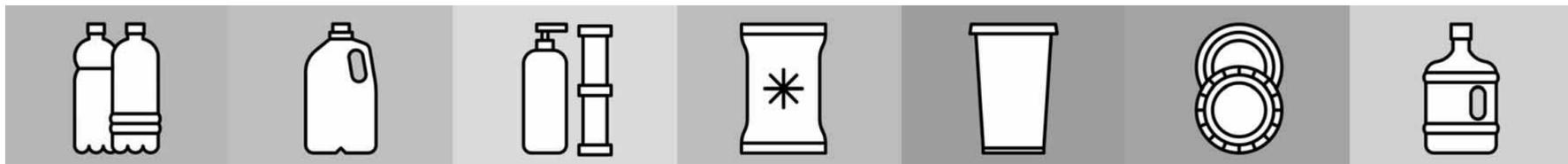
У Казахстана есть вся необходимая сырьевая база и возможности для строительства

крупнотоннажных химических предприятий, способных производить тот же полиэтилен, полипропилен, циклогексан, метаноxy, кальцинированную соду, целлюлозу и т. д., то есть все то, что республика сейчас импортирует. Такое мнение высказывает руководитель Казахстанского союза химической промышленности **Олег Пак**. Для того чтобы как минимум покрыть импорт собственной продукцией, республика должна инвестировать в производство около \$3 млрд, которые в зависимости от проекта могут отбиться в течение трех-пяти лет.

Эксперт говорит, что организовать строительство завода несложно. Гораздо труднее убедить потенциальных инвесторов в стабильности внутреннего спроса и легкости ведения бизнеса по экспортным операциям. Требования инвесторов все те же – поддержка отечественных товаропроизводителей со стороны недропользователей (в виде покупки их продукции), налоговые и инвестиционные льготы, беззалоговое кредитование либо финансирование проектов через создаваемый Фонд развития промышленности Казахстана.

Участники СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк» получают большие преференции автоматически. При регистрации налогоплательщика на территории технопарка и осуществлении приоритетных видов деятельности он освобождается от уплаты КПН, НДС, земельного и имущественного налогов. Компании бесплатно предоставляется земельный участок, упрощается порядок найма иностранной рабочей силы. Но эти льготы не стали для LG Chem и Vorealis аргументом за то, чтобы остаться в проекте.

Завершение первого этапа создания газохимического комплекса – другими словами, запуск предприятия по производству полипропилена – запланировано на II квартал следующего года. Если китайский подрядчик выполнит свою задачу в срок, то не исключено, что ему доверят и реализацию второго этапа, от которого отказался Vorealis.



На Тенгизском месторождении ввели жесткий карантин

Тенгизу, где добывается треть казахстанской нефти, грозит принудительное закрытие, если ситуация с распространением там коронавирусной инфекции выйдет из-под контроля и количество больных увеличится.

Дулат ТАСЫМОВ

В Атырауской области побывала правительственная комиссия, которая приняла план и график работы месторождения, направленные на снижение заболеваемости коронавирусом на Тенгизе. Главный государственный санитарный врач Казахстана **Айжан Есмагамбетова** заявила, что компания-оператор «Тенгизшеврой» (ТШО) должна обеспечить контроль за выполнением плана. В противном случае это может привести к увеличению числа больных и принудительному закрытию предприятия.

В ТШО сообщили, что компания приняла ряд дополнительных мер, которые должны способствовать снижению риска распространения COVID-19 и обеспечить бесперебойную работу Тенгиза. С марта по май компания вывезла с месторождения

свыше 18 тыс. человек. Это дало возможность обеспечить изоляцию и социальное дистанцирование, необходимые для защиты здоровья персонала, который продолжает производственную деятельность на Тенгизе, сообщил генеральный менеджер по связям с правительством и общественностью ТШО **Рзабек Артыгалиев**.

Оставшийся на месторождении персонал разделен на оперативные группы. Это сделано для того, чтобы в случае заражения вирусом одного из членов какой-либо группы другая группа могла заменить эту команду и продолжить работу, не останавливая производство. Введены жесткие меры, предусматривающие социальное дистанцирование, ношение масок и соблюдение правил личной гигиены. С теми, кто не будет выполнять эти требования, ТШО будет расторгать контракты и трудовые договоры. За выполнением правил служба безопасности компании следит совместно с полицейскими.

На 25 мая на Тенгизе проведено более 8 тыс. анализов на коронавирус. «Это в несколько раз превышает показатель тестирования по отношению на душу населения в среднем по Казахстану», – говорит Артыгалиев. Он

отмечает, что выявление больных, в том числе бессимптомных, повлияло на статистику, которая показала рост количества инфицированных. На 26 мая здесь зарегистрировано 787 случаев заболевания COVID-19. Открыт инфекционный стационар, где лечат больных с легкими и бессимптомными формами инфекции.

В I квартале на месторождении было добыто 7,6 млн тонн нефти, что немного больше показателя за аналогичный период 2019 года. Проект будущего расширения выполнен на 77%. Критически важные работы по проекту продолжаются. Сейчас на Тенгизе работают 420 подрядных организаций, где трудятся около 21 тыс. человек. Их количество может уменьшиться, поскольку компания рассматривает возможность дополнительной демобилизации персонала. Для тех, кто остался на месторождении и работает сверх вахты, оплата будет производиться в размере 1,5 коэффициента от зарплаты. Тем, кто из-за карантина не смог попасть на вахту, зарплату сохраняют в полном объеме.

С подрядными организациями, не соблюдающими карантинные меры, ТШО готова расторгать контракты.



Фото: REUTERS/Шамиль Жумагулов, Комлаж, Вадим Квятковский

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК



Уберизация. Тахі

> стр. 1

Причины рекордного падения связаны не только со снижением спроса, но и с ограничением количества разрешений на передвижение для машин-такси, выдаваемых акиматами городов и районов. Например, в южной столице было принято решение разрешить доступ на трассы только двум тысячам наиболее активных водителей. По словам заместителя акима Алматы **Ерлана Кожаяганова**, выбрали таксистов из базы нескольких онлайн-сервисов такси. Заветные пропуски могли получить только легальные компании, которые соблюдали новые требования по дезинфекции и медосмотру.

Динамика развития рынка такси показывает: карантин стал исключительным фактором влияния. Статистика прошлых лет говорит о росте основных показателей. Например, за 2019 год пассажирооборот предприятий такси достиг 79,2 млрд пассажиро-километров, что на 12% выше, чем годом ранее. А если брать данные 2015 года, то рост составил 76%. Число поездок увеличилось почти в два раза – с 381 до 672 млн.

Вместе с тем, по данным агентства маркетинговых исследований **BusinesStat**, численность таксопарков в Казахстане имеет устойчивую тенденцию к падению. Минус 18% за последние три года. Аналитики **BusinesStat** пришли к выводу, что такой результат обусловлен экспансией агрегаторов такси. Таксопарки в их классическом понимании, с базами, гаражами, диспетчерским пунктом уходят в прошлое, их вытеснили ИП и парки-средники, которые сотрудничают с агрегаторами. По информации из открытых источников, такие компании, как «Яндекс.Такси», Uber, «Максим», Bolt, «АпаруТакси», «Везет» имеют от 6 до 25% дохода с каждой поездки.

Приложение вместо диспетчера

Представители администрации сервиса «АпаруТакси» отмечают: вместо диспетчерских служб клиенты стали отдавать предпочтение мобильным приложениям в первую очередь из-за более доступного сервиса.

«Рост рынка – прямая заслуга агрегаторов. За последние пять лет спрос и предложение в этой сфере выросли колоссально. Это связано с тем, что сервисы сделали услугу доступной – машина подается гарантированно быстро независимо от района города», – комментируют в организации, представляющей свои услуги на территории Нур-Султана и ВКО.

«В нашем сервисе используются собственные технологии «Яндекс»: карты, маршрутизация и навигация, математические алгоритмы. С помощью нашей системы распределения заказов к пассажиру приезжает водитель, который быстрее всего может его забрать. Пока водитель везет пассажира, система, рассчитав, когда он должен прибыть в конечную точку, подбирает в нужное время новый заказ возле нее. Для шофера это большое преимущество: сокращаются время простоя и холостой пробег, больше заказов, и в итоге выше заработок», – говорит исполнительный директор компании «Яндекс.Такси» по развитию рынков Центральной Азии **Тамирлан Шапиев**. Онлайн-сервисы меняют стандарты качества таксомоторных услуг – тот же «Яндекс.Такси» в сентябре 2018 года ввел страхование жизни и здоровья пассажиров и водителей (автоматически действует на всех поездках, заказанных через приложение), хотя казахстанское законодательство этого не требует.

Аналитики маркетингового агентства **BusinesStat** прогнозируют: благодаря уберизации такси в Казахстане в ближайшие два года рынок еще подрастет. Число поездок увеличится на 13%, средняя цена – на 12%. Этому способствуют потребительский спрос и растущая конкуренция между компаниями.

Верхушка айсберга

Сколько зарабатывают таксисты и агрегаторы? Официальные данные Комстата о доходах предприятий такси весьма невысоки – всего 3,5 млрд тенге в год (в 2018 году – 3,1 млрд тенге). В эту статистику не входят доходы ИП (а их число после появления агрегаторов увеличилось) и нелегальных «бомбил». Ради сокращения расходов ИП нередко платят налоги по самой низкой планке, так, как будто они зарабатывают минимальную зарплату. Их реальный доход пока остается за гранью отчетности.

Kursiv Research провел свои расчеты финансовых объемов рынка такси на примере Нур-Султана. Мы взяли официальные данные о доходах 10 таксопарков, входящих в группу Единая служба такси. Эти цифры стали открытыми из-за судебных исков Комитета по развитию и защите конкуренции РК по обвинению таксопарков в ценовом сговоре. Согласно судебным документам, за 2018 год 10 таксопарков Нур-Султана заработали 239,5 млн тенге, за I квартал 2019 года – 92,1 млн тенге (рост по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года составил 54%).

По данным специалистов ОЮЛ «Ассоциация транспортников Астаны», Единая служба такси занимает небольшую долю на рынке Нур-Султана – всего 15%. Таким образом, общий объем рынка только по одному городу в 2018 году превысил 1,5 млрд тенге. Это практически половина официально заявленной суммы по всему Казахстану.

В расчетах были использованы данные только официально зарегистрированных служб такси, цифровых агрегаторов. Серый рынок таксистов здесь не учтен. Вице-министр индустрии и инновационного развития РК **Берик Камалиев** в ответ на запрос «Курсива» сообщил, что МИИР не располагает точными данными по объему теневого рынка таксомоторных услуг. По оценке специалистов ОЮЛ «Ассоциация транспортников Астаны», этот показатель в столице может достигать до 85% от всего рынка. Если брать эту цифру за основу, то общий объем легальных и нелегальных услуг такси Нур-Султана в 2018 году превысил 10 млрд тенге, и этот показатель почти в три раза выше официальных данных по всей стране.

Ситуацию нельзя проецировать на все крупные города РК, так как в регионах сильно отличаются как тарифы на такси, объемы оказанных услуг, так и процент теневого рынка. Например, если в Алматы многие водители готовы взять попутчиков («бордюра»), то в Усть-Каменогорске голосовать на обочине считается дурным тоном. Лишь в крайних случаях, при сильном морозе шоферы из ВКО соглашались подвести пешеходов.

«В таких городах, как Усть-Каменогорск, агрегаторы фактически вытеснили нелегальных перевозчиков. Именно цифровые платформы больше всего сделали для легализации индивидуальных перевозчиков. Особенно это касается таких сервисов, как наш, поскольку ИП стало выгодно работать, соблюдая законодательство», – комментируют представители администрации «АпаруТакси».

По мнению директора по связям с госорганами на международных рынках «Яндекс.Такси» **Александра Высоцкого**, один из эффективных способов «обеления» рынка – оформление водителей в качестве самозанятых. Такой статус позволяет снизить издержки водителей, серьезно упрощает работу и сокращает расходы, ликвидирует посредников, параллельно повышая контроль за доходами. Но для того, чтобы Казахстан развивался в этом направлении, необходима соответствующая законодательная инициатива со стороны государства, включающая изменения как в Налого-

вом кодексе, так и в законе о транспорте.

Выгодно ли быть таксистом

В начале этого года ученые Института государственного и муниципального управления Высшей школы экономики (ВШЭ) РФ опубликовали результаты своего исследования рынка такси в России. Они выяснили, что доля выручки водителей такси «в общем чеке» с приходом агрегаторов за последние годы упала почти в 2,5 раза. Вместе с тем комиссия цифровых сервисов и таксопарков за аренду машины стала выше, а средний тариф – ниже.

В Казахстане ситуация несколько иная. По данным **BusinesStat**, средняя цена на услуги такси в стране показала снижение лишь в 2017 году, когда онлайн-сервисы демпинговали, борясь за клиентов.

Сервис аренды машины службы такси в Казахстане развит лишь в нескольких крупных городах. Арендный платеж за машину без выкупа (предложений аренды такси с последующим выкупом на рынке практически не осталось) в разных таксопарках зависит от марки машины, года выпуска и варьируется от 5 до 9 тыс. тенге. Другими словами, за аренду машины водитель должен платить от 156 до 234 тыс. тенге в месяц.

Доходы водителей, исходя из анализа открытых данных в соцсетях и на YouTube-каналах, могут в зависимости от региона РК варьироваться от 160 до 400 тыс. тенге. Сумма зависит как от наличия своего автомобиля, его класса, так и от продолжительности смены, региональных тарифов.

Свободный рынок

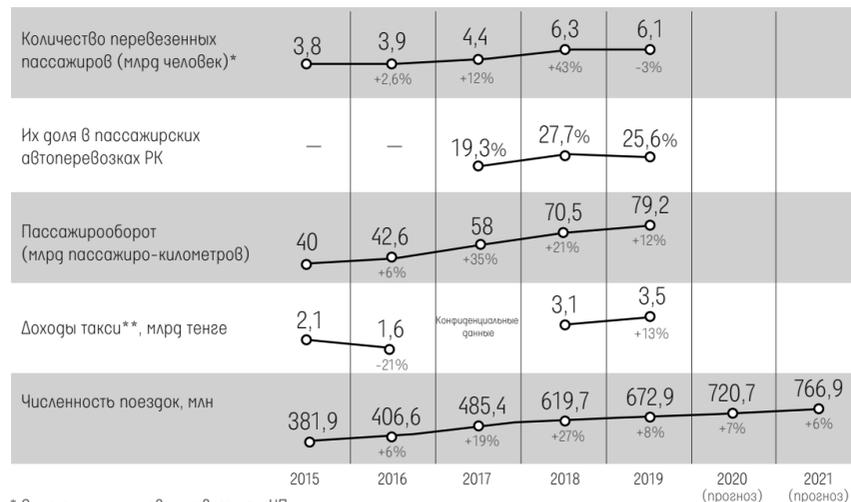
По мнению экспертов ВШЭ, чтобы не позволить цифровым платформам монополизацию рынка такси в России, необходимо ввести госрегулирование агрегаторов. В том числе и ценовое. Представители госорганов РК не видят в этом необходимости.

«Как показывают результаты анализов товарных рынков, введение ценового регулирования, а также избыточный административный контроль выступают в качестве факторов, негативно влияющих на конкуренцию», – считает ответственный секретарь Министерства нацэкономики РК **Арман Джумабеков**.

С этим согласны и компании-агрегаторы. Администрация «АпаруТакси» придерживается мнения, что минимальное госрегулирование позволит сохранить тарифы оптимальными. «Госрегулирование цен – это механизм с очень высокими экономическими издержками. Страны иногда вынуждены прибегать к нему в периоды острых экономических кризисов – например, чтобы сдержать цены на продовольствие. Понятно, что сфера такси к таковым не относится. Побочный эффект госрегулирования цен хорошо известен – это бурный рост черного рынка, то есть уход целых отраслей экономики в нелегальный сегмент. Хотелось бы избежать такого поворота событий в сегменте такси», – говорит представитель «Яндекс.Такси» **Александр Высоцкий**.

В Министерстве индустрии и инфраструктурного развития РК поясняют: существующее государственное регулирование в сфере такси включает разрешительные процедуры перед началом работы и контроль со стороны местных исполнительных органов. Ценовая политика компаний такси не регулируется государством, так как эти услуги осуществляются в конкурентной среде. Исключение составляет только антиконкурентное повышение тарифов, как это произошло в Нур-Султане. За одновременное повышение цен на посадку на 10% десять компаний, входящих в Единую службу такси, были оштрафованы на общую сумму 24 млн тенге.

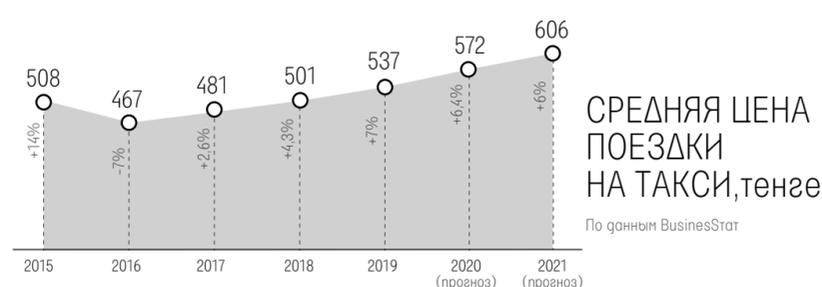
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СФЕРЫ ТАКСОМОТОРНЫХ УСЛУГ



* С учетом пассажиров, перевезенных ИП

** Без учета доходов ИП

По данным Комитета по статистике МНЭ РК, BusinesStat



ПЛЮСЫ И МИНУСЫ АГРЕГАТОРОВ ТАКСИ (для пассажира)

ПЛЮСЫ

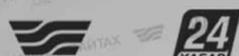
- уменьшилось время ожидания такси
- не нужно идти искать таксиста на «пятак» или обзванивать несколько диспетчерских служб
- можно возместить ущерб в случае ЧП (страхование)
- повышение качества услуг за счет введения рейтинга
- безналичная оплата
- можно быстрее доехать, так как зарегистрированным такси разрешено ездить по выделенным полосам
- дополнительные услуги (детское кресло, остановка еды или посылка)
- экономия за счет накопительной системы бонусов и промокодов (в некоторых фирмах)

МИНУСЫ

- минимальная цена за «посадку», которую невозможно сбить
- расценки дороже, чем у нелегальных таксистов
- повышенные тарифы в час пик
- могут заблокировать номер и не принимать заказы
- монополизация рынка (в некоторых городах)

Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

ВАША РЕКЛАМА НА ТЕЛЕКАНАЛАХ И САЙТАХ



PR-СЮЖЕТЫ

ВИДЕОРОЛИКИ

СПОНСОРСТВО

РЕКЛАМА НА ИНТЕРНЕТ ПЛОЩАДКАХ

ТЕХНИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

ПРОИЗВОДСТВО ВИДЕОКОНТЕНТА

НУР-СУЛТАН | 757 554, 757 556
client@khabar.kz

АЛМАТЫ | 27 00 180, 27 00 177
public@khabar.kz

Сколько стоит доктор из приложения

Кто и как будет зарабатывать на открывающемся рынке телемедицины

Эпидемия COVID-19 привела к ускорению планам Министерства здравоохранения РК по внедрению телемедицины.

Георгий КОВАЛЕВ

Двухмесячный карантин, ограничив возможность обращения людей в больницы, подчеркнул важность внедрения новых форм взаимодействия. Готовность к ним населения показал эксперимент в Карагандинской области, где в марте и апреле оперативно организовали локально работающую модель телемедицины.

По итогам эксперимента Министерство здравоохранения признало телемедицину одним из главных инструментов цифровой реформы системы здравоохранения. Ожидается, что юридические и технические детали процесса будут обсуждены в правительстве в ближайшие дни.

Новые перспективы привлекают в эту сферу самых разных игроков. «Курсив» разобрался в тенденциях.

Что такое телемедицина и зачем она нужна

Телемедицина – это комплекс технологических решений, позволяющих консультации на расстоянии. Прежде она была инструментом скорее консилиума – совещания врачей, разделенных расстоянием.

Однако по мере развития технологий и расширения их доступности телемедицину стали трактовать шире. В ней увидели возможность обеспечить любого человека, где бы он ни находился, квалифицированной медицинской поддержкой. В каких случаях и по каким вопросам консультировать, какими правами и ответственностью наделить врача и пациента – эти вопросы пока не проработаны, ожидается их решение на уровне госорганов.

Простой пример работы телемедицины – медицинские приложения в смартфонах, где в личном кабинете можно выбрать клинику, врача и записаться на прием.

Теперь функционал расширится до возможности там же обмениваться результатами анализов и дополнительных исследований и обсудить ситуацию в режиме онлайн – в чате или видеоконференции.

Почему МИС не заработают на телемедицине

На первый взгляд кажется, что главными выгодополучателями от развития телемедицины станут медицинские информационные системы – МИС. Это IT-решения, созданные для упрощения администрирования клиник, а также для связи врачей с пациентами через уже упомянутые приложения.

Руководитель МИС Damumed Наталья Киль считает, что внедрение телемедицины дополнительных доходов для ее бизнеса не сгенерирует. МИС за свои услуги получает абонентскую плату, которая зависит не от обслуженных клиентов, а от числа установленных в партнерских клиниках компьютеров с оригинальной программой.

Практика Damumed показывает, что за одним компьютером могут работать помесячно два специалиста. Номинально месячный абонемент для работы врача стоит 5 тыс. тенге, для медсестры – 3 тыс. тенге. Система скидок делает среднюю стоимость обслуживания одного компьютера равной 3 тыс. тенге. «Эти тарифы действуют пять лет, любое расширение функциональности, любые дополнительные проекты не вызывают повышения цены для наших абонентов», – говорит Наталья Киль.

Что показал эксперимент в Карагандинской области

МИС Damumed – крупнейшая в стране, с ней сотрудничают около 1300 медицинских организаций во всех регионах, 60% из них – государственные. Проект стартовал в 2013 году, два года спустя началось его практическое применение. Все инвестиции в развитие были частными, главным образом



Фото: Shutterstock/JP WALLETT

в человеческие ресурсы (сейчас штат компании составляет 185 человек) и собственный центр обработки данных.

С участием этой МИС во время карантина был организован первый практический эксперимент по внедрению телемедицины в Карагандинской области. Из-за закрытия больниц люди были ограничены в получении медицинской помощи, и им предложили альтернативу. Позволив по единому номеру колл-центра, любой житель области мог связаться с нужным специалистом из команды виртуальной консультативно-диагностической поликлиники, созданной на базе Damumed. С 27 апреля по 11 мая специалисты провели 40 тыс. онлайн-консультаций.

Наталья Киль считает эксперимент удачным и готова к распространению полученного опыта во всей стране. При условии, что Минздрав обеспечит новую форму услуги норматив-

ными документами и правилами. «У дистанционного взаимодействия много нюансов, все участники должны понимать свои права и обязанности», – говорит она.

Сколько стоит рынок телемедицины

Генеральный директор МИС MedElement Виталий Ермоленко сдержан в оценках перспектив, связанных с внедрением телемедицины в Казахстане, хотя соответствующие технологии в компании начали изучать еще в 2015 году. Но сейчас, когда государство говорит о важности внедрения телемедицины, Ермоленко считает, что предложенная схема неинтересна бизнесу.

Его скептицизм продиктован непониманием того, как государство будет компенсировать обращение граждан в частные клиники. Так как 80% клиентов МИС MedElement из частного сектора, вопрос важный. «Когда эта услуга появилась в тарифика-

торе медуслуг, мы стали задавать в Министерство здравоохранения вопрос: как с этим работать? Имеет ли частная клиника право использовать инструменты телемедицины? Ответа пока нет», – говорит собеседник «Курсива».

Также Ермоленко считает, что готовность пациентов общаться с врачами через экран переоценена, да и врачей настораживает вероятность записи таких онлайн-консультаций. «Возможно, нам просто некуда деваться, и мы должны запустить телемедицину, но это не значит, что процесс может быть неуправляем, а законы к нему мы придумаем потом, на основе полученной практики», – резюмирует эксперт.

Сейчас MedElement сотрудничает с 200 медцентрами, откуда получает около 75% оборота. Рекламные услуги приносят примерно 20%, остальная часть – плата врачей за продвижение на рынке. Всего, по данным MedElement, в Казахстане работают примерно 7 тыс. медицинских организаций, ежегодно обслуживающих около 120 млн медицинских обращений. По грубой оценке, частные клиники ежемесячно принимают 625 тыс. пациентов.

По просьбе «Курсива» Виталий Ермоленко оценил примерный объем услуг в рамках телемедицины, на который могут рассчитывать частные клиники. Расчеты показали около 146 тыс. приемов в месяц. При средней стоимости консультации в две тысячи тенге они составят общий оборот в 312 млн тенге в месяц. При этом вопрос стоимости онлайн-консультации для клиента остается открытым. Мнения звучат разные: некоторые считают, что оптимизация и простота обращения должны сократить цену онлайн-визита в разы, другие полагают, что формат услуги на размер вознаграждения влиять не должен.

Что на рынке телемедицины ищут компании сотовой связи

Тема телемедицины привлекла внимание телекомму-

никационных компаний. Не дожидаясь, пока государство и рынок урегулируют спорные вопросы, телеком запускает собственные проекты.

В марте стартовал совместный проект сотового оператора Beeline и приложения «Доктор Онлайн». В период карантина консультации бесплатные. «Сейчас мы работаем на привлечение абонентской базы, потом консультации станут платными, – признается руководитель службы по развитию новых проектов Beeline Казахстан Руслан Ильинский. – Наш интерес в том, чтобы создать условия, при которых человеку будет выгодно стать абонентом Beeline и получать медуслуги в обмен на регулярную подписку».

«Доктор Онлайн» – украинское приложение, которое разворачивается в разных странах. Оно не стремится занять позицию посредника между клиникой и клиентом. В каждой стране проект нанимает полноценный штат врачей и ориентирует клиентов на полный цикл обслуживания и постоянное сотрудничество. Официальное открытие представительства компании в Казахстане помешал карантин. Поэтому во время заминки «Доктор Онлайн» открыл доступ казахстанских клиентов к украинским врачам.

Другой пример – сервис mobi Dostor, продукт сотрудничества Kcell и Imedicus, представителя российского разработчика в области телемедицины «Мобильные облачные технологии». Пакет «Доктор» сейчас доступен пользователям тарифного плана Jana от Activ стоимостью 3990 тенге. Он гарантирует неограниченное количество 30-минутных онлайн-консультаций врача-терапевта или педиатра в любое время дня и ночи, включая выходные дни, из любой точки мира. Консультируют российские специалисты – врачи ведущих клиник Москвы и Санкт-Петербурга.

Онлайн-ритейлеры собрали весенний урожай

Карантин вынудил казахстанцев покупать больше товаров онлайн. Многие магазины ожидают прироста доли продаж в интернете и после возвращения к нормальной жизни.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Число заказов на marwin.kz, meloman.kz и komfort.kz в марте-апреле выросло почти втрое, сообщили «Курсиву» в пресс-службе группы компаний «Меломан».

За время карантина двукратный рост показало количество посещений онлайн-площадки сети магазинов электронной и бытовой техники «Мечта». «При этом сильно возросла конверсия, примерно на 500% к прошлому году в количестве заказов. Людям, невзирая ни на что, всегда нужна новая техника», – отметил руководитель интернет-магазина «Мечта» Толеген Ахметов.

Продажи WildBerries в Казахстане год к году выросли в три раза в деньгах и в два раза в штуках в марте, а по итогам апреля – более чем в два раза в натуральном выражении и почти вдвое – в деньгах, сообщили в пресс-службе.

Что в ходу

В «Меломане» отметили значительный рост спроса на детские игрушки, товары для семейного досуга и творчества – настольные игры, компьютерные игры, художественные материалы, картины по номерам, рукоделие, различные аксессуары для творчества. На площадке komfort.kz был рост продаж строительных и отделочных материалов.

Клиенты WildBerries во время карантина в основном отдавали предпочтение товарам

fashion-категории (одежда, обувь, белье и аксессуары), а также товарам для красоты, дома, спорта и продуктам питания.

Смартфон и до, и во время карантина оставался самым популярным товаром на сайте сети «Мечта». Также высокий спрос отмечался на ноутбуки в связи с переходом многих казахстанцев на удаленный формат работы и учебы.

Взрывной рост показали и товары по уходу за вещами: от стиральных машин до утюгов и гладильных досок, а также товары для приготовления пищи: блендеры, настольные грили, мультиварки, микроволновые печи и прочие. Повышенным спросом пользовались пылесосы и триммеры для стрижки волос.

Шире круг

Все опрошенные магазины отметили активный приток онлайн-шoppers во время карантина, при этом многие из новых покупателей – старше 45 лет. «Приток клиентов безусловно наблюдался. Если посмотреть в разрезе сегментов, то 45–54 года и 55–64 года выросли сильнее, чем основной сегмент 18–44 года. Но в целом доля сегментов старше 45 лет осталась невелика – порядка 14%», – отметили в ГК «Меломан».

Увеличение числа новых покупателей WildBerries в Казахстане в апреле составило 629% год к году, а в мае – 745%. «Так же, как и в других странах, мы связываем такой интенсивный рост с тем, что к шопингу в онлайне прибегает все больше жителей страны, в том числе людей из малых и средних населенных пунктов, а также категория покупателей старшего поколения в возрасте 55+», – сообщили в пресс-службе компании.



Фото: Shutterstock/JP WALLETT

Сооснователь сервиса по продаже билетов Ticketon.kz Константин Горожанкин констатировал увеличение числа клиентов старшего возраста и до карантина. «В последние месяцы у нас больше всего показывала рост аудитория 65+. Молодое поколение, которое, условно, вышло из институтов сегодня или в последние пять лет, уже без интернета себя не мыслит и практически всё в интернете делает. А более старшее поколение постепенно туда приходит», – сказал Горожанкин.

Такая тенденция отмечалась не везде. К примеру, наиболее активными пользователями интернет-магазина «Мечта» во время карантина были женщины в возрасте от 25 до 44 лет.

Практика аврала

«Меломану» пришлось втрое увеличить штат сборщиков заказов, курьеров и операторов

колл-центра, переведя на эту работу сотрудников из офлайна. Также компания во время карантина запустила экспресс-доставку, а в колл-центре стали использовать робота-оператора.

Руководство сети «Мечта» тоже перевело часть штата из офлайн-магазина в онлайн. «Огромная нагрузка легла на интернет-магазин, так как это был единственный канал сбыта. Мы вовремя приняли решение обучать наших розничных продавцов работать в колл-центре, то есть консультанты становились операторами», – рассказал Толеген Ахметов.

Резкий рост спроса на онлайн-покупки и курьерскую доставку в особенности побудил WildBerries увеличить количество сотрудников в Казахстане на 75%, в частности курьеров – более чем в 1,5 раза, сообщили в пресс-службе.

Что дальше

Прирост сегмента онлайн-продаж безусловно будет, в том числе за счет тех покупателей, которые только познакомились с возможностью онлайн, полагают в «Меломане». «При этом скачкообразный рост онлайн-продаж на 30–40% за три месяца вернется, скорее всего, к стандартному росту в 20–25% в год», – отметили в пресс-службе.

В сети «Мечта» также ожидают ускорения роста доли онлайн-продаж. «Карантин стал неким тест-драйвом для всех. Думаю, что первое время будет небольшой спад в онлайн, так как после карантина хочется погулять и потрогать товар, но когда мы приходим к привычной для нас жизни без ограничительных мер, то большинство людей, которые получили положительный опыт при покупке онлайн, будут делать это еще чаще, и тем

самым доля онлайн станет расти еще быстрее», – прогнозирует Ахметов.

Тенденция покупать онлайн в Казахстане сохранится и после снятия карантина, но поведение клиентов изменится, прогнозируют в WildBerries. «Покупатели приобщатся к культуре шопинга в интернете, поняв, что это просто и удобно, потому что совершать покупки можно в любое время прямо с телефона, а «бесконечная витрина» интернет-магазинов дает широкий выбор и возможность подобрать наиболее подходящий товар», – отметили в компании. «В ближайшее время потребители будут разумно подходить к покупкам, делать выбор в пользу товаров первой необходимости и снижать свои расходы на дорогостоящие вещи и предметы роскоши», – полагают в WildBerries.

НЕДВИЖИМОСТЬ

В казахстанских мегаполисах – Нур-Султане и Алматы после двух месяцев карантина открылись торговые центры. Покупатели туда буквально хлынули, но эксперты отрасли считают, что этот ажиотаж в ТРЦ вскоре сменится затишьем.

Наталья КАЧАЛОВА

Современные торговые центры (ТЦ) страны сосредоточены в двух городах – Алматы и Нур-Султане. На начало 2020 года, по данным Colliers International Kazakhstan, в этих мегаполисах работало более 50 объектов торговой недвижимости, обеспеченность торговыми площадями составляла 365 кв. м в Алматы и 363 кв. м в Нур-Султане на тысячу человек. В 2019 году Нур-Султан догнал по обеспеченности торговыми площадями исторического лидера в этом сегменте – Алматы. За прошедший год в столице ввели в эксплуатацию ТЦ «Central Market», многофункциональный комплекс Abu Dhabi Plaza и ТЦ «Talan Towers» (Emporium).

В марте 2020 года все торгово-развлекательные центры (ТРЦ) в Алматы и Нур-Султане были закрыты – и открылись только два месяца спустя.

Как ТРЦ пережили кризис

Арендаторы ТРЦ, которые больше всего пострадали от коронавирусного карантина – это точки непродуктового ретейла и представители сферы развлечений. Те из них, чья годовая маржа не превышала 8–10%, за два месяца простоя оказались в серьезном убытке, предполагает управляющий партнер Colliers International Kazakhstan Баян Куатова. В числе тех арендаторов, кто пережил эпидемию относительно успешно, – представители продуктового ретейла, аптеки и те продавцы, которые несмотря ни на что смогли наладить и онлайн-торговлю, и доставку.

Большинство ТРЦ предоставили арендные каникулы своим клиентам, и как следствие – лишились доходов за два месяца. «Мы столкнулись с проблемой, которую даже представить не могли. Торговые центры имеют огромное количество квадратных метров, возникли финансовые сложности», – делится Маншук Сихимбаева, заместитель генерального директора управляющей компании DS Property, занимающейся ТРЦ «Fogim Алматы». Расходы крупных торгово-развлекательных центров за то же самое время составили несколько миллионов тенге – деньги были нужны на содержание персонала, техническое обеспечение, приведение ТРЦ в соответствие с санитарными нормами. Возобновляющие работу торговые центры проверяют санитарно-эпидемиологические службы, и нередко при этом предъявляют новые требования, которые ведут к дополнительным расходам девелоперов.

Во сколько обошлись им такие «каникулы», торговые центры пока не посчитали. «Физические итоги сможем подвести через два месяца после начала работы, когда увидим, что происходит с рынком», – говорит управляющий партнер Retail Space (компания работает с ТРЦ «Спутник», ТЦ «Promenade») Андрей Гордиенко.

Контрольная закупка

Пандемия поставила потребителей в непривычные условия, и сейчас сложно предугадать, как они поведут себя после снятия ограничений.

Начало карантина в розничной торговле ознаменовалось всплеском продаж – переход на уда-



Торговые центры открылись, покупатели вернулись

Как пандемия изменит и тех, и других

ленную работу и непонимание будущего толкали потребителей активно закупать продукты питания и компьютерную технику для организации домашнего офиса. Но все это происходило на фоне уже закрывшихся ТЦ, и выиграли в этот период лишь те, у кого была налажена онлайн-торговля. Период бума сменил период затишья. «Через две недели ажиотаж прошел. Началось разумное потребление – из пяти вариантов выбирали наиболее проверенный. С этого момента потребление стало трансформироваться в более качественное русло», – комментирует Маншук Сихимбаева. Эта тенденция, по ее мнению, продолжится и после пандемии – на рынке будут востребованы более качественные услуги и товары.

В целом покупательское поведение станет более осторожным, прогнозируют многие участники рынка. На людей влияют страх и неопределенность, они не понимают, что будет с работой и доходами, и поэтому начинают экономить. С другой стороны, такой стиль жизни может стать поводом снова начать потребление. «Люди все равно устают от режима экономии и делают спонтанные не очень нужные покупки. Будем на это надеяться», – говорит российский эксперт, управляющий торговых центров Lynks Property Management Оксана Мысова.

По оценке российских исследовательских компаний, в торговые центры вернутся не все потребители доковидного периода. Аргумент прост: трафик в ТЦ уменьшится из-за снижения доходов, страха заболеть и успешного опыта онлайн-покупок.

Укоренится ли после пандемии новая поведенческая модель потребителей – это маркетологам еще предстоит выяснить. «Сейчас потребительские намерения и предпочтения обнулились. Чтобы понять, каков профиль клиентов, которые теперь ходят в ТРЦ, надо делать опросы. Но не раньше октября», – считает партнер исследовательской компании АМЭхперт Софья Шуккина.

Кто вернется в ТРЦ и что там увидит

Управляющие казахстанских торговых центров более оптимистичны в своих настроениях – они рассчитывают на привычки и менталитет соотечественников и полагают, что тем не понравится покупать онлайн. По-

этому люди вернутся в торговые центры, чтобы провести время с семьей, развлечься, пощупать товар и убедиться в его качестве перед покупкой. «Думаю, серьезной трансформации не будет. Направления развлечений уже есть, выдумывать ничего не нужно. В западных странах качество продукта намного выше. Они не

боятся заказывать в интернете, уверены, что придет то, что нужно. У нас не так», – уверен Андрей Гордиенко.

Плохая новость для покупателей – в ближайшее время их будет ждать довольно скудный ассортимент и подорожшие цены. «У многих ретейлеров даже летние коллекции не были закуп-

лены. В течение двух-трех недель после открытия возникнет всплеск продаж, потом, когда появятся новые ценники, – затишье», – продолжает Гордиенко.

Финансовый директор бишкекского ЦУМа Усенжан Турдиев тоже полагает, что продажи начнут восстанавливаться к осени. Он объясняет: «В связи с

пандемией многие арендаторы не смогли закупить товары – предложения на рынке не будет. Реальные цифры потребления увидим начиная с сентября, когда появятся осенние коллекции и спрос».

Девелоперы надеются, что за время низкого летнего сезона люди соскучатся по привычному шопингу, осенью в торговые центры завезут новые коллекции и покупателям наконец удастся построить полноценный шопинг. Главное, чтобы обошлось без второй волны эпидемии. Мысова резюмирует: «Думаю, выйдем в высокий октябрь. Все рассчитываем на Новый год. Но страшно подумать, что будет, если осенью начнется вторая волна пандемии. Если уйдем еще раз в глубокий карантин – это реально страшно. Экономика будет совсем в другом состоянии, которое пока даже сложно представить».

В одной упряжке

Пандемия изменила не только потребителей, но и самих участников рынка – арендодателей и арендаторов ТРЦ. «Мы остались тет-а-тет с нашими арендаторами. Нужно было перестраивать отношения из обычных в какие-то даже политические. Сейчас недостаточно просто иметь квадратные метры и удобные подъезды. Мы еще должны выстраивать очень хорошие отношения с нашими арендаторами. Должны слушать и слышать друг друга», – говорит Маншук Сихимбаева.

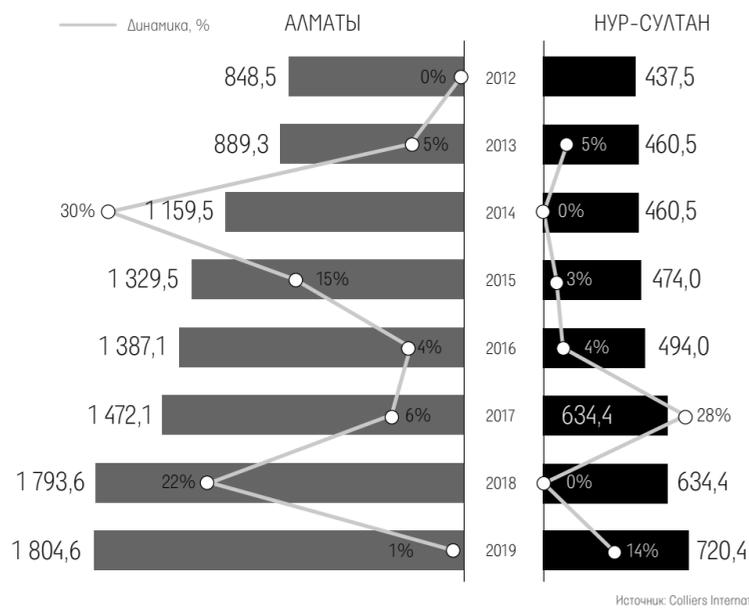
Для управляющих торговых центрами клиент – это не конечный покупатель, а арендатор. По мнению Баян Куатовой, подход большого бизнеса «ушли одни, придут другие» сейчас неуместен – на большое количество новых арендаторов в ближайшее время рассчитывать не стоит. Собственникам торговых площадей предстоит выстраивать тесное сотрудничество. «Заботясь о своих клиентах (арендаторах), владельцы ТРЦ дают возможность арендаторам заботиться о конечном потребителе (покупателях), – считает управляющий партнер Colliers International Kazakhstan, добавляя, что такой подход должен заключаться не в разовой акции, а в целой программе долгосрочных мер».

Ирина Седухина, управляющий партнер Watcom Group, занимающейся оценкой и анализом потоков посетителей ТЦ, полагает, что новые отношения будут строиться в том числе и на основании четких расчетов. Она поясняет: «Управляющие компании будут зависеть от бизнеса каждого арендатора в отдельности. Нельзя управлять, не измеряя. Надо продолжать измерять трафик, но еще важнее знать товарооборот арендаторов, понимать, кто их покупатели, почему они приходят в ТРЦ и чем интересуются. Успех будет зависеть от объединения и поиска совместных точек роста (для управляющих компаний и арендаторов) на основе четких данных, собираемых в режиме онлайн».

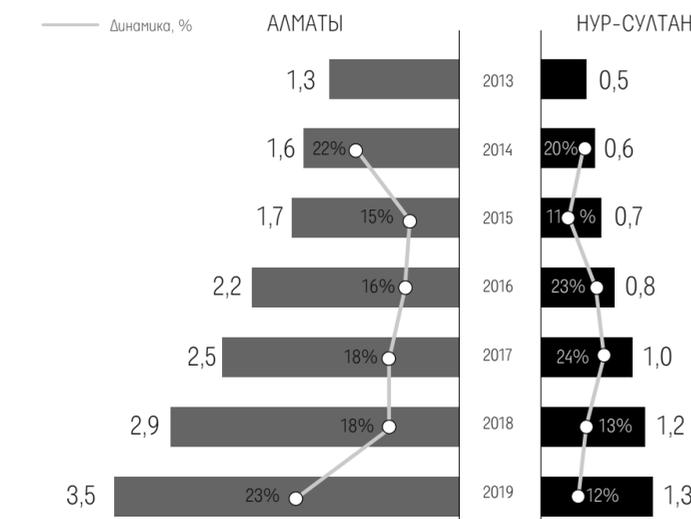
Участники рынка полагают, что и для арендаторов, и для покупателей привлекательность сохранят торговые центры, предлагающие комфортное пространство для отдыха и развлечений. Даже те арендаторы, которые перейдут в формат онлайн-торговли, будут охотно арендовать в таких ТРЦ помещения для своих шоурумов и пунктов выдачи заказов. «Мы будем идти навстречу торговле в интернете и работать больше как пункт выдачи, при этом не отходя от сути ТРЦ», – говорит директор The Smart Space, компании из сферы услуг по управлению недвижимостью Нуржан Давлетбаев.

Материал подготовлен при поддержке CREWWebTalks и QazProperty.

ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДЬ ТРЦ И ТЦ, ТЫС. КВ. М



ОБЪЕМ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ, ТРЛН ТЕНГЕ



Жизнь по новым правилам



Сейтжан ЕСМАГАМБЕТОВ, генеральный директор сети ТРЦ «MEGA»

В марте 2020 года с нами произошел беспрецедентный случай – впервые с момента основания в 2003 году торгово-развлекательные центры MEGA приостановили свою деятельность.

Эта пауза продлилась 2,5 месяца и сильно ударила по экономическому состоянию как сети ТРЦ «MEGA», так и ретейла в целом. Чтобы снизить давление на наших арендаторов – более 900

представителей МСБ Казахстана – сразу после закрытия ТРЦ мы приняли решение не взымать с них арендную плату и не выставлять счета за коммунальные услуги и эксплуатационные расходы. При этом мы продолжали обеспечивать жизнедеятельность ТРЦ и безопасность имущества арендаторов. Все это время у нас работала охрана, технические специалисты.

В результате потери за этот период по всей сети ТРЦ «MEGA» составили 8,1 млрд тенге. Но это была необходимая мера для предотвращения угрозы распространения коронавирусной инфекции.

Сейчас вся страна поэтапно возвращается к привычной жизни. 25 марта «Мега» открыла свои двери для посетителей, чтобы они могли получить привыч-

ный сервис и услуги. На следующем этапе мы возобновим работу фудкортов, откроем кинотеатры и детские парки развлечений. Сроки открытия будут зависеть от эпидемиологической ситуации в городах, где расположены наши ТРЦ.

Чтобы обеспечить безопасность для наших клиентов, мы ввели новые правила посещения ТРЦ. Все посетители

должны приходить в торговый центр в масках, на входах у них измеряют температуру при помощи тепловизоров. Каждый час наши сотрудники обрабатывают дезинфекционными средствами столы, стулья, поручни эскалаторов, лестницы, двери и лифты; каждые три часа – полы. Мы просим наших гостей с пониманием отнестись к этим мерам.

На чем зарабатывает крупнейший речной порт страны

Как живет Павлодарский речной порт – в материале «Курсива».

Наталья ЗИНЧЕНКО, Павлодар

Павлодарский речпорт сконцентрировался на добыче и продаже песка. Добыча песка не прекращается даже ночью – люди работают посменно.

Именно этот вид деятельности, а не грузоперевозки, приносит предприятию основной доход, хотя трансграничный Иртыш позволяет отправлять на большой воде грузы в Россию дешевле, чем другими видами транспорта.

Золотое дно

Песок добывают со дна Иртыша с помощью плавучего крана грузоподъемностью 5 т. Поднятый со дна реки песок грузят на баржи. Баржи с песком доставляет к берегу буксирный теплоход. Такие суда проекта 1741 когда-то разрабатывались специально для работы на реках Иртыш, Обь, Енисей и Лена в условиях сильного течения. Когда песок доставлен к берегу, в работу вступают огромные порталы краны грузоподъемностью 12,5 т каждый. Песок выгружают, и все повторяется снова. «Первый плавкран встал на добычу песка 1 мая, второй – 18 мая. За месяц мы добыли 100 тыс. т песка. Если все пойдет хорошо, планируем до конца навигации добыть 700 тыс. т», – комментирует заместитель председателя правления АО «Павлодарский речной порт» **Толеген Кульжанов**.

Плавучие краны павлодарского порта добывают песок на четырех месторождениях. Искрпать такой своеобразный карьер полностью невозможно – песок снова намывается течением. Но времени на загрузку баржи, по сравнению с прошлым годом, уходит больше. Если раньше кран наполнял одну тысячетонную баржу за шесть часов, теперь – за восемь или девять. За сутки один кран успевает загрузить только три баржи. Павлодарский песок закупают дорожники и строители, его используют на кирпичных заводах. «Пандемия нарушила планы не только нам, но и покупателям, которым необходим речной песок. Были ограничения по работе, поэтому сейчас потребность выросла. Раньше у нас был запас 50 тыс. т при реализации 5 тыс. т в день. Сейчас запасы в два раза меньше, потому что реализуем в два раза больше», – приводит цифры Кульжанов.

Крупные заказчики забирают тонны песка на грузовиках, для заказчиков поменьше два года назад на территории порта был запущен цех, где речной песок фасуют в мешки.

Песочная диверсификация

Каждый мешок с фирменным логотипом весит 25 кг – это продукция для строительных магазинов. В 2019 году таких мешков продали больше 6 тыс., с начала этого года – больше 600 штук. Стоимость 25-килограммового мешка – 300 тенге. Для сравнения – одна тонна песка продается за 850 тенге.

«Это диверсификация нашей деятельности. Мы добываем песок, он всегда есть в запасе, – объяснил Толеген Кульжанов. – Это, скажем так, внутренний стартап. Хотим разнообразить свою деятельность и делать конечный продукт».

В том же цехе в ближайшее время запустится еще одно небольшое производство, напрямую связанное с добываемым речным песком. Здесь будут производить пескоблоки для строительства промышленных зданий, гаражей, заборов. Производство организовали за счет собственных средств.

Оборудование для производства пескоблоков готово, образцы – тоже. Нет рабочих. Если бы не карантин, их бы уже наняли и запустили производство.

Туда – щебень, обратно – лес

Павлодарский речной порт уже много лет поставляет щебень

УСЛУГИ, КОТОРЫЕ ОКАЗЫВАЕТ ПАВЛОДАРСКИЙ РЕЧНОЙ ПОРТ

- Реализация речного песка, песка фасованного в мешках по 25 кг, угля, щебня, песчано-гравийных смесей
- Перевалка и хранение грузов
- Предоставление аренды железнодорожного тупика
- Перевозка грузов железнодорожным транспортом
- Расчистка русел рек, возрождение русел, реконструкция озер, повышение водоносности и улучшение гидрологического режима рек



в Россию, в основном в Омск и расположенную ниже по течению Татарку. В этом году навигация в Павлодаре открылась 26 апреля. Сразу же в порт зашли два омских судна, загрузились и отправились обратно. Омичи пришли по большой воде и в первый же рейс забрали 4 тыс. т щебня. Следом ушли два павлодарских теплохода.

За месяц с начала навигации в Омск водным путем было отправлено 48,5 тыс. т щебня. Этот материал нужен дорожникам – для строительства одной дороги в Омской области потребуются около 200 тыс. т. Всего в этом году из павлодарского порта планируют отправить в



Российскую Федерацию 245 тыс. т грузов.

Около 15 лет баржи возвращались обратно в павлодарский порт пустыми, но два года назад ситуация изменилась. Казахстанские баржи повезли российский лес, переработка древесины была организована уже в Павлодаре. Но условия поменялись, и в эту навигацию павлодарские суда лес не повезут: это больше не выгодно.

«Пошлина на вывоз леса постоянно растет, усилились санитарные требования к вывозу круглого леса, из-за недавних серьезных пожаров ввели мораторий на вывоз кругляка. Поэтому сейчас нам невыгодно идти за небольшим партией», – объясняет заместитель председателя правления АО «Павлодарский речной порт».

Павлодарцам возить лес стало невыгодно, но древесина в

местный порт все равно придёт. Семипалатинская баржа доставит тысячу кубов леса, а павлодарский порт выступит в качестве перевалочной базы. «Мы их обслуживаем, обеспечиваем весь комплекс услуг: разгрузка, стропильные работы, погрузка в вагоны и машины, предоставляем железнодорожный тупик, наши рабочие чистят баржу после разгрузки. У них

только теплоход с командой, и то – пришвартовку осуществляю наши сотрудники. Кроме нас в Павлодаре никто не сможет выполнить все эти работы», – рассказал Кульжанов.

Возрождение рек и озер

Сегодня в составе павлодарского речного флота четыре современных плавучих крана, пять теплоходов, которые буксируют многотонные баржи, 12 барж – десять из них грузоподъемностью в тысячу тонн и две трехтысячных. На берегу работают восемь порталов Павлодарского речпорта в данный момент заняты на дноуглубительных работах далеко за пределами региона. «Сейчас производим работы по четырем рекам в Актыбинской области. Там расчистка от ила, расширение русла. Еще два проекта – расчистка и берегоукрепление на реках Урал и Кигач, там участки до 8 км. У нас есть конкуренты, но мы соответствуем всем требованиям, у нас своя техника и хорошие специалисты на земснарядах, – сообщил Толеген Кульжанов. – В начале мая мы выиграли конкурс и перекинули два земснаряда из Актыбинской области, где выполнено 80% работ, в Кызылординскую – на Сырдарью. Там

будем вести дноуглубительные работы, расчистку и расширение русла».

Две тысячетонные баржи и два теплохода в Павлодаре работают на потравке гнуса. На трехтысячных баржах в Россию перевозят щебень. Еще несколько тысячных барж заняты на добыче песка. Один теплоход и плавкран в резерве – готовы в любой момент приступить к проектам по расчистке русла или к берегоукреплению внутри области.

Перспективы Иртыша

Песок, а не грузоперевозки, приносит самый большой доход Павлодарскому речному порту еще и потому, что полностью загруженными баржи ходят только в начале навигации, по большой воде. Остальную часть судоходного сезона из-за небольших глубин казахстанские баржи проводят в Российской Федерации и обратно возвращаются полупустыми. Протяженность проблемного участка – 200 км: от приграничного Урлтобе до Омска. Летом уровень воды там спадает до 135 см, а для нормальной работы нужно хотя бы 260 см.

Нарастить оборот грузов между Казахстаном и Омской областью за счет Иртыша удастся только в том случае, если будут проведены дноуглубительные работы – этот вопрос уже несколько лет обсуждается на межгосударственном уровне.

Сотрудничеством с Россией потенциальные возможности павлодарского порта не ограничиваются. В последние годы интерес проявляет бизнес из азиатских стран. Павлодарцы планировали заключить договор с Китаем о перевозке по Иртышу нефтяного кокса. Представители корейских компаний были заинтересованы в возобновлении поставок товаров из стран Юго-Восточной Азии по сибирским рекам. Речь шла о контейнерных перевозках и крупногабаритных грузах. Обратным ходом можно было бы отправлять соль и уголь.

«Сейчас Иртыш работает всего на 30%, уверен заместитель председателя правления АО «Павлодарский речной порт» Толеген Кульжанов. – Если наладить работу с дальним зарубежьем, открывается достаточно много перспектив. Но команда будет в пути намного дольше. Остановки, границы – все нужно предусмотреть. Невозможно просто договориться с партнерами из-за рубежа. Нужна серьезная подготовка: техника должна быть отремонтирована от и до, должны быть запасные узлы, ремни, масла, горючее, нужно проработать партнеров, которые будут заправлять по пути теплоход. Но если все это наладить, если сотрудничать с дальним зарубежьем, то это станет большим скачком в развитии судоходства».

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА

«Для нас важно было принять своевременные меры»

Эксклюзивное интервью с министром здравоохранения Казахстана Елжаном Биртановым о нюансах войны с COVID-19

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Беседа с Елжаном Биртановым записывалась чуть ли не на ходу – дело в графике работы министра здравоохранения Казахстана. То его вызывает к себе премьер-министр, затем ему необходимо присутствовать на заседании правительства, после – обсудить текущую ситуацию в стране с коллегами-врачами. Тем не менее, когда у всех уже завершился рабочий день, Елжан Биртанов все же нашел время, чтобы ответить на вопросы «Курсива».

– Елжан Амантаевич, из неформальных бесед с врачами выясняется, что еще в декабре прошлого года и в Казахстане, и в России было зафиксировано резкое увеличение больных с диагнозом внебольничная пневмония. Можно ли говорить, что уже тогда речь шла о SARS-CoV-2?

– Такие версии в определенной степени оправданны. Нам тоже приходилось сталкиваться с рассказами о том, что люди в декабре болели пневмониями со схожими с коронавирусом симптомами. Сейчас мы можем назвать клинические проявления нынешнего коронавируса: кашель, нарушение дыхания, пневмония. Вместе с тем сам рецепт генетического теста COVID-19 мы получили только в конце января. Поэтому мы физически не могли протестировать людей, заболевших в декабре. В то же время с конца января мы с учетом поступающей информации из Китая стали тестировать больных пневмонией и почти всех людей, прибывающих к нам из-за рубежа. Первый случай заражения коронавирусом в Казахстане был зарегистрирован только 13 марта.

– А у нас сохраняется информация об анализе людей, заболевших той же пневмонией или ОРВИ в ноябре-декабре прошлого года?

– Да, в рамках так называемого эпидемиологического надзора мы регулярно берем тесты у 10% заболевших ОРВИ и пневмонией на наличие различных видов вирусов. Этот процесс позволяет нам видеть и общую картину заболеваемости в стране. Например, можно сказать, что количество больных острой респираторной вирусной инфекцией в сезоне с октября 2019-го по май 2020 года несколько меньше в сравнении с сезоном 2018–2019 года. При этом заметно число заболевших ОРВИ в этом году снизилось в марте-апреле.

– Может, потому, что теплее стало?

– Наверное, все же из-за карантинных мер. Из года в год у нас идет регистрация достаточно большого количества людей, заболевших ОРВИ и пневмонией. В целом за сезон 2018–2019 года у нас заболевших простудными заболеваниями, включая грипп, было зарегистрировано 474 тыс. человек, а в нынешнем сезоне – 431 тыс., то есть на 40 тыс. меньше. И это больные, которые регистрировались в поликлиниках. Госпитализированных в прошлом сезоне – 65 тыс., в этом – 56 тыс. человек. Отдельно – показатели с вирусной пневмонией. В 2019 году было зафиксировано около 20 тыс. больных, а в этом году – 18 тыс.

Бывает, что у нас фиксируется до трех тысяч случаев заболеваний внебольничной пневмонией. Но на самом деле до коронавируса мы этим данным особого значения не придавали и не задавались целью проводить ПЦР-тестирование (тесты на полимеразную цепную реакцию. – «Курсив») на выяснение характера природы вирусов. Сейчас мы тестируем всех людей, у которых есть подозрение на коронавирус.

– Интересно, сегодня уже можно сказать, какая из мутаций коронавируса к нам зашла в большей степени – европейская или азиатская?

– Мы сейчас только приступаем к большому исследованию по секвенированию и изучению генетических штаммов вируса. Поэтому пока сложно говорить об их мутации в целом. Пока есть только гипотезы. Буквально в начале этой недели мы начали реализацию научной программы, в рамках которой предполагается серьезное изучение и переносимое заражение коронавирусом с целью изучения их генетической предрасположенности, и особенностей иммунного ответа штаммов. Нам больше практическая сторона интересует: почему одни люди переносят эту болезнь легко, а другие очень тяжело? Ранее считалось, что к группе риска в первую очередь относятся те, у кого есть ожирение, гипертония или сахарный диабет, но это не всегда подтверждается практикой. Есть случаи, когда выздорав-



Фото: Руслан Пряников

ливали очень пожилые люди в возрасте под 100 лет с целым рядом хронических заболеваний. Но, как правило, все наши тяжелые больные, которые скончались в связи с коронавирусом, имели очень серьезное коморбидное состояние, которое усугубило течение болезни.

– То есть коронавирус стал своего рода спусковым механизмом для уже имевшихся болезней?

– Совершенно верно. Способность организма сопротивляться, адаптироваться у людей с хроническими заболеваниями оказывается гораздо ниже. В любом случае необходимо изучать штаммы вируса и делать это масштабно. В настоящий момент во многих странах запущены проекты по изучению генетики вируса COVID-19. Мы тоже подключились к этому процессу. Кроме того, во многих странах начали изучать взаимосвязь иммунного ответа. Это очень важно для того, чтобы знать, есть ли генетическая предрасположенность человека к коронавирусу.

– Надо полагать, важно знать и статистику соотношения количества зараженных вирусом людей к здоровым жителям по странам? Ведь получается, что в лидирующих по числу заболевших США в действительности показатели лучше, чем, например, в Великобритании.

– С февраля мы наблюдаем за динамикой заболеваемости коронавирусом на 100 тыс. населения в 214 странах. Статистика ежедневно обновляется, и мы видим очень важные цифры. К примеру, в США заболеваемость 515 человек на 100 тыс. населения. Это много, но есть страны, у которых этот показатель выше. Мы видим, что распространенность коронавируса в разных странах отличается друг от друга.

– И объяснения этому факту пока нет?

– Полагаю, что влияние на эти показатели оказывает своевременность введения ограничительных мер. Установлена степень заразности этого вируса, даже если есть какие-то различия между штаммами. Условно один больной способен заразить от трех-четырех человек и выше. Здесь элементарно имеет значение плотность населения. Поэтому вводятся социальное дистанцирование и карантинные меры, поскольку они дают эффект.

– Да, но если сравнивать показатели Казахстана с Узбекистаном, то у них ситуация выглядит несколько лучше. С чем это связано?

– Следует признать, что синхронных механизмов взаимодействия между странами пока нет. Каждая страна действует по-своему. Кроме того, очень важен и подход к сбору статистических данных. Например, мы в Казахстане регистрируем все случаи заражения коронавирусом, в том числе и бессимптомными признаками заболевания не фиксируем. Есть и рекомендация ВОЗ, которая предлагает фиксировать только людей с симптомами и их контактные лица. Но сейчас по новому протоколу мы тестируем на наличие коронавируса всех, кто попадает в больницы экстренно и планово, всех контактных лиц и

всех медиков. Я думаю, когда все это закончится, необходимо будет провести анализ ситуации, анализ принятых мер. Не для того, чтобы определить, кто лучше, а кто хуже, а чтобы понять, какие меры оказались более эффективными.

– Если оглянуться назад, со всеми этими введенными еще с конца января мерами не переборщили?

– Здесь сложно сказать определенно. Все случаи у нас были заводные. Вместе с тем мы не могли тестировать всех без исключения, кто въезжает в нашу страну. Тесты были только для тех, кто приезжал из так называемых опасных стран. Но мы знали, что многие из въезжающих в страну людей могут оказаться бессимптомными. Особенно проблемной оказалась ситуация с РФ. Даже сейчас мы не в состоянии полностью ограничить связь с Россией из-за огромной протяженности прозрачных границ и тесных контактов населения в приграничных районах. Однако теперь, когда распространение коронавируса пошло на спад, можно сказать, что в целом стране удалось сохранить ситуацию под контролем. Это хорошо видно на примере тех страшных картин, которые наблюдались в Италии, Испании, Иране. А ведь волна шла в нашу сторону. Тем не менее мы приняли эту волну достаточно мягко, срезав ее ранним введением карантина.

– Скажите, не было ли искушения в какой-то момент пойти по пути Гонконга, Швеции или Беларуси? Все-таки введение карантинных мер сильно отразилось на экономических показателях страны.

– Если честно, ни разу не возникло. Надо понимать, что цена подобных решений очень высока. К тому же это решение было коллективным и носило политический характер. Но сейчас мы видим результаты этой тактики: количество умерших людей достаточно большое. Посмотрите показатели не вводивших карантин стран и сравните их с нашими данными. Для нас важно было принять своевременные меры, не раньше и не позже.

– Но по экономике эти меры все-таки ударили.

– Очень серьезно ударили! И мы это прекрасно понимали. Но мы добились решения первой задачи – удалось срезать первую волну коронавируса. Смягчение же карантина означает экономический подъем. И если система здравоохранения государства принимает следующие волны уверенно, то можно говорить, что цель достигнута. Основной целью нашего решения было максимально уменьшить количество потерь среди населения страны.

– Почему при таких обстоятельствах частным клиникам не дали разрешения лечить ковидных больных?

– На самом деле частные клиники у нас очень тесно интегрированы в систему здравоохранения. Более 57% поставщиков медицинских услуг имеют частную форму собственности. Это и в рамках ГОБМП, и ОСМС. В некоторых секторах частники даже доминируют: гемодиализ – 90% участия, в поликлиническо-амбулаторной сфере – свыше 60%. В больницах и стационарах исторически их не так

пор продолжающегося роста заражения людей коронавирусом, мы приняли решение о строительстве новых больниц. На самом деле ведь и коек не хватало катастрофически. Мы вынуждены были перепрофилировать под прием больных практически все лечебные учреждения в Алматы: госпиталь Министерства обороны, Институт туберкулеза, Институт кожной дерматологии, госпиталь ветеранов, ряд санаториев и так далее. Везти в провизорные центры было нельзя. В провизорном стационаре каждый пациент должен лежать отдельно, иначе он может заразить других людей. К тому же не каждая больница еще и подходит!

Новые больницы себя полностью оправдали. Помимо вентиляции там есть еще один важный элемент (сам чертил с ребятами проект): в отличие от обычной больницы, где ординаторская находится в одном коридоре рядом с палатами, в новых инфекционных больницах есть четкое деление на «чистые» и «грязные» зоны. Соответственно, и риск заражения медицинским персоналом значительно снижается. Понимая будущие угрозы, мы должны возвести такие больницы в каждом регионе.

– То есть эти больницы нового типа будут постоянными?

– Они должны быть постоянными. Во всяком случае мы это предусматриваем. Потому что есть и другие вирусные инфекции. В Алматы ежегодно, например, холера залетает, сибирская язва встречается, корь была. То есть мы должны осознавать эти опасности. Пандемия показала, что наши больницы фактически не были готовы к работе в условиях распространения опасных вирусов, когда даже операция на аппендицит надо было делать в противочумных костюмах. Не было в больницах разделения на «чистую» и «грязную» зоны.

– Здесь сразу вспоминается о наличии в обществе большого количества так называемых антипрививочников, которые выступают против поправок в Кодекс о здоровье нации. На ваш взгляд, почему это движение столь распространено?

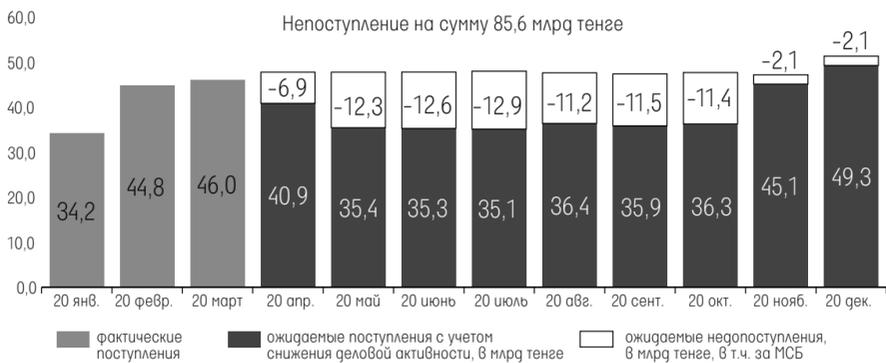
– Думаю, что это связано с глобальным изменением в общественной жизни, в том числе в социальных сетях, которые дали возможность говорить все, что пожелаете, а во-вторых, впитывать все, о чем там говорится. К сожалению, речь не всегда идет о выверенной информации, которая была характерна для традиционных СМИ. Сейчас человек с хорошей фигурой или с нетрадиционным поведением может стать так называемым лидером общественного мнения. На самом деле это бизнес, нередко смешанный с непростительностью. Разве «лидер общественного мнения» может помочь, скажем, вылечить рак или какую другую болезнь?! На этом фоне появляется наш откорректированный Кодекс о здоровье нации. В нем есть позиции правительства, министерства, медицинской науки, которые затрагивают в том числе и отдельные этические нормы.

– Есть разговоры, что также и ряда существующих запретов в различных религиях...

– Да, например, в отношении санации трупов. Это тематика ныне бесконечной дискуссии во всем мире. Сейчас везде присутствуют антивакцинаторы, антитрансплантологи, бдители религиозных обрядов. Но во всем мире приняты нормы, связанные с обязательной вакцинацией, поскольку она является наиболее важной мерой по профилактике эпидемий. В ситуации с коронавирусом мы понимаем, что, если не будет стопроцентной вакцинации, мы не остановим эпидемию. В то же время мы слышим, что термин «обязательная вакцинация» подменяют термином «принудительная вакцинация». Это абсолютная манипуляция! Каждый человек вправе отказаться от любой медицинской услуги, даже спасающей жизнь. Но если мы хотим спастись от вакциноуправляемых эпидемий, для общества это должно стать обязательной процедурой. Поэтому врачи будут работать с каждым человеком. Объяснять необходимость вакцинации. Но сажать в тюрьму или штрафовать точно никого не будут. О том же, что какие-то дети умерли от вакцин, – это наглая ложь! То же самое можно сказать и по поводу трансплантологии. Родственники имели и имеют право отказаться в изъятии органов в том случае, если скончавшийся человек ранее не изъявил своей соответствующей воли. Базовым же показателем станет правило: не уделал человек заявления, значит, по умолчанию согласен.

Как система здравоохранения финансируется в условиях кризиса

СНИЖЕНИЕ ПОСТУПЛЕНИЙ ВЗНOSОВ И ОТЧИСЛЕНИЙ НА ОСМС (ОСВОБОЖДЕНИЕ МСБ ОТ УПЛАТЫ ПЛАТЕЖЕЙ С ФОТ ДО 1 ОКТЯБРЯ 2020 Г.)

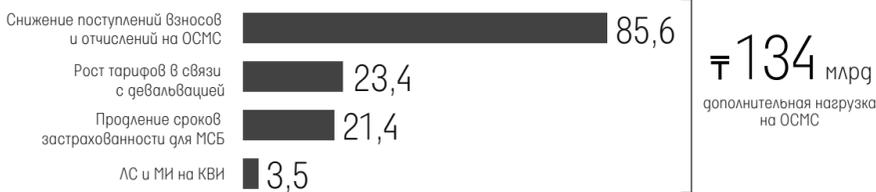


₸560 311,1 млн — Прогноз поступлений по плану развития фонда
 →
 ₸474 668,7 млн — Откорректированный прогноз
 →
 ₸85 642,4 млн — Не поступит взносов за работников и прочие категории

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПЕРИОД ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ РАСПРОСТРАНЕНИЯ КОРОНАВИРУСА

ГРУППЫ ПОСТАВЩИКОВ	I ГРУППА подушевое финансирование, объем медицинской помощи не снизился	II ГРУППА задействованы в мероприятиях по COVID-19	III ГРУППА уменьшили объемы оказываемых услуг	IV ГРУППА соисполнители консультативно-диагностических услуг
ПРОБЛЕМЫ	нет	плановые объемы	плановые объемы риск недофинансирования	
МЕРОПРИЯТИЯ	80% Во 2-м полугодии для компенсации инфляции предполагается рост тарифов	20% Дополнительное авансирование до 50% Изменение графика удержания аванса Перераспределение объемов финансирования со II квартала на 2-е полугодие Во 2-м полугодии для компенсации инфляции предполагается рост тарифов		

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ НАГРУЗКА НА ОСМС, В МЛРД ТЕНГЕ



ПРЕДЛАГАЕТСЯ

Приоритизация видов медицинской помощи	Оптимизация отдельных видов медпомощи и лекарственного обеспечения	Использование накопленных резервов
--	--	------------------------------------

Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

Источник: ОСМС

На внеочередном заседании общественного совета при Фонде социального медицинского страхования глава фонда Айбатыр Жумагулов рассказал о том, какая дополнительная нагрузка легла на ОСМС во время эпидемии коронавирусной инфекции и как в этих условиях расходуются средства Фонда медицинского страхования.

Канат БАПИЕВ

Заседание общественного совета при Фонде медицинского страхования (ФМС) прошло, как и многие мероприятия сейчас, онлайн. В плановом режиме здесь стали бы обсуждать стратегию ФМС на 2020–2025 годы, например, среди целей стратегии появилась весьма актуальная – «защита прав пациента». Но в текущей действительности более насущными оказались вопросы, сохранится ли финансирование здравоохранения в полном объеме и кому услуги ОСМС будут доступны.

Сколько стоят льготы

Льготный период по ОСМС для всех граждан продлен до 1 июля 2020 года. Это значит, что вне зависимости от статуса застрахованности медуслуги в рамках пакета обязательного медицинского страхования будут доступны всем без исключения. Кроме того, определен перечень субъектов малого и среднего бизнеса, которые освобождены от оплаты за ОСМС до 1 октября 2020 года, а некоторые субъекты крупного бизнеса – до 1 июля 2020 года. Субъекты бизнеса, которые не вошли в этот перечень, получили отсрочку уплаты взносов и отчислений за ОСМС до 1 июня 2020 года. Сотрудники тех предприятий МСБ, кто освобожден от оплаты за ОСМС до 1 октября, считаются застрахованными. «Механизм учета этих граждан сейчас обрабатывается. Министерство национальной экономики определяет сектора и организации, которые попадают под льготы; Комитет госдоходов будет вести их учет, все данные будут приходиться к нам, и все сотрудники, которые на сегодняшний день являются сотрудниками

предприятий МСБ, считаются застрахованными и в полной мере будут получать помощь», – пояснил Айбатыр Жумагулов.

Налоговые льготы вводятся, чтобы уменьшить нагрузку на бизнес в тот период, когда он возобновляет полноценную деятельность, но в то же время эти меры автоматически означают значительное снижение поступлений в ФМС.

В Фонде социального медицинского страхования подсчитали, что поступление взносов в 2020 году сократится более чем на 85 млрд тенге, и уже откорректировали прогноз по итогам года – теперь в ФМС рассчитывают не на 560 млрд тенге годовых поступлений, а на 474 млрд. «Эти меры несут определенную нагрузку на деятельность фонда; несмотря на это, фонд осуществляет антикризисные меры для стабильного финансирования медорганизаций и получения гражданами медуслуг», – подчеркнул глава фонда во время общественного совета.

Как финансируются медучреждения

В ФМС отметили, что режим ЧП и карантин привели к снижению потребления медицинских услуг гражданами Казахстана. За первый квартал сокращение составило 30–40%, в апреле – до 50%, прогнозные значения для мая – снижение на 30–40%. Казахстанцы меньше обращались за плановой медпомощью – это стационарная и стационарно-оказывающая медпомощь, в том числе высокотехнологичные медицинские услуги, консультативно-диагностическая помощь, медицинская реабилитация и восстановление. Во втором полугодии, рассчитывает ФМС, объемы потребления медуслуг вернутся на запланированные уровни.

«На сегодняшний день фонд заключил договоры на 1,5 трлн тенге, из которых 474 млрд тенге уже оплачено медицинским организациям. Если учесть, что прошла оплата за первые четыре месяца года, то закономерно, что треть средств доведена до медицинских организаций. И это говорит о том, что темп оплаты идет в рамках планов», – сообщил Жумагулов. В то же время он подчеркнул, что текущая ситуация требует иного подхода к механизмам финансирования

и гибкого реагирования на те или иные изменения. Поэтому фонд провел анализ финансовой устойчивости медорганизаций, и на основе этого анализа всех поставщиков медицинских услуг условно разделили на четыре группы. В первую попали те медорганизации, которые работают на принципах подушевого финансирования и не зависят от объема выполненных услуг. Например, поликлиники финансируются в зависимости от количества прикрепленного к ней населения. Финансирование, основанное на численности, получают 80% поставщиков медуслуг – их положение из-за сокращения потребления таких услуг в Казахстане не изменилось. Вторая – это медицинские организации, задействованные в проведении противоэпидемиологических мероприятий по COVID-19 и соответственно имеющие минимальные риски недостаточного финансирования. «Тут снижены плановые объемы, но с этими организациями заключены отдельные договоры в рамках борьбы с коронавирусной инфекцией, и мы их финансируем в рамках этих договоров», – отметил глава фонда, добавив, что финансовое положение этих организаций фонд тоже анализирует, но существенных проблем не видит.

«И третья группа, которая имеет наибольший риск недофинансирования, – это медорганизации, которые из-за карантина ощущают снижение объемов оказываемых услуг, в том числе плановой госпитализации. Здесь мы выработали несколько мероприятий: провели дополнительное авансирование, изменили график удержания аванса, а также перераспределяем объемы финансирования, которые не будут исполнены во втором квартале, на второе полугодие 2020 года. Таким образом, медицинские организации смогут выполнить свои годовые объемы. Плюс увеличим тарифы для оплаты оказанных медуслуг во втором полугодии для компенсации расходов, связанных с девальвацией», – сказал Айбатыр Жумагулов.

К четвертой группе относятся соисполнители консультативно-диагностических услуг – это небольшие медорганизации, они тоже получают поддержку, аналогичную третьей группе.

Сколько стоит борьба с коронавирусом

Фонд медицинского страхования выступает оператором расходов на противозидемические мероприятия. Заместитель председателя правления фонда Марат Шоранов рассказал, сколько средств на это выделено и на что именно они тратятся.

Канат БАПИЕВ

На противозидемические мероприятия из республиканского бюджета было выделено более 55 млрд тенге. Из них около 36 млрд тенге – на надбавки работникам, задействованным в проведении противозидемических мероприятий. 19,5 млрд тенге – на оплату услуг тех медицинских организаций, которые занимаются наблюдением за пациентами и их лечением, в этой же сумме «сидят» 5 млрд тенге на проведение анализов на наличие коронавирусной инфекции ПЦР-методом. Фонд сформировал тарифы на лечение нового заболевания: за койко-день в случае карантинной госпитализации медучреждение получает 10 413,96 тенге, в случае провизорной госпитализации – 11 619,80 тенге, пролеченный случай – 15 113,34 тенге за койко-день. Разница в стоимости, пояснил Марат Шоранов, обусловлена характером проводимых диагности-

ческих и лечебных мероприятий на каждом уровне стационаров. За ПЦР-исследования медучреждения получают 11 499,46 тенге. Больше всего средств (примерно по 400 млн тенге) на ПЦР-диагностику в стационарах выделено Алматы и Нур-Султану, поскольку на сегодня в удельном весе всех пациентов по стране эти два города занимают практически 50 процентов.

На уровне поликлиник, сообщил Шоранов, на ПЦР-исследования были выделены 3,7 млрд тенге – регионы получили эти средства в зависимости от своей численности. Заместитель председателя правления Фонда медицинского страхования напомнил, что каждый регион определил поликлиники, так называемые фильтры, которые обследуют пациентов, находящихся в зоне риска, – это в первую очередь люди с синдромом ОРВИ и пневмонии, а также те, кто приходит на плановую госпитализацию.

Чтобы все медорганизации получили средства вовремя, с ними были заключены допсоглашения, а в правила закупа и оплаты услуг внесены изменения. 99% выделенных средств уже «посажены» в договоры, отметил Шоранов. Сейчас ФМС подготовил предложения по стоимости тарифа заготовки, свеченомороженной плазмы (76 857,14 тенге) и тарифы для проведения анализа на определение антител (4563,04 и 5591,17 тенге в зависимости от типа исследования).

Самый актуальный вопрос в финансировании противозидемических мероприятий – выплата надбавок медработникам. Шоранов отметил, что ФМС проводит ежедневный мониторинг выплат надбавок. В апреле количество медработников, участвующих в противозидемических мероприятиях и получающих надбавки, по сравнению с мартом увеличилось в 2,5 раза – с 17,7 до 42,6 тыс. человек.

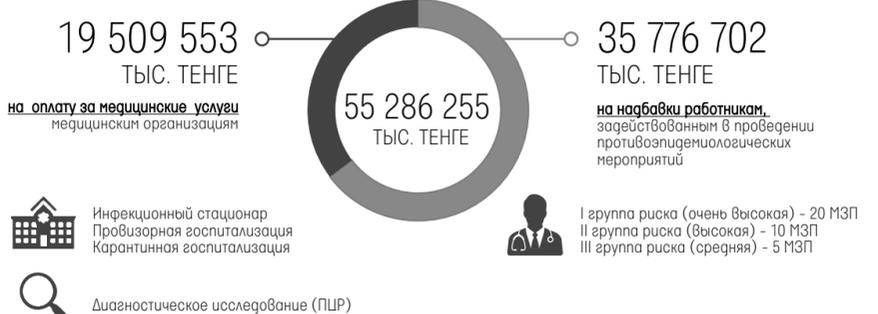
Сумма начисленных надбавок также увеличилась – на 56%. Медработникам за апрель начислено 7,6 млрд тенге (за март – более 3,3 млрд тенге).

Значительный рост сумм, пояснил зампредседателя правления Фонда медицинского страхования, связан с ухудшением в регионах эпидемиологической ситуации по коронавирусной инфекции в апреле, поэтому в противозидемические мероприятия было привлечено больше медработников.

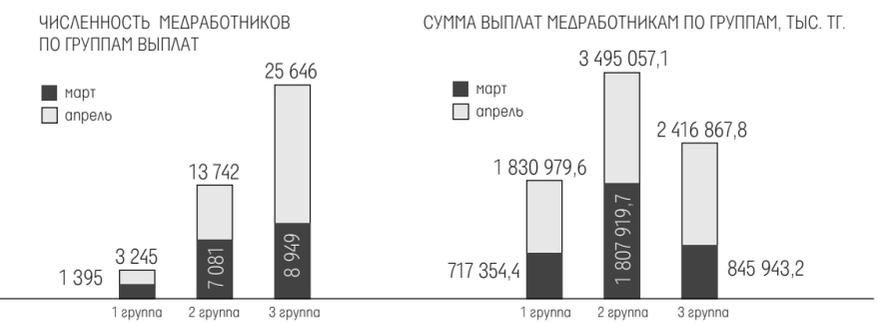
С учетом эпидемиологической ситуации фонд прогнозирует в мае направить на выплату надбавок 8,6 млрд тенге. Кроме того, Шоранов отметил: поскольку с мая бессимптомных пациентов с COVID-19 направляют в карантинный изолятор, чтобы разгрузить инфекционные отделения, сейчас в разработке находится приказ, по которому работников таких карантинных стационаров отнесут к первой группе риска.

ТРАНСФЕРТЫ В ФОНД

СУММА ТРАНСФЕРТА В ФОНД НА COVID-19



ПООШРЕНИЕ МЕДРАБОТНИКОВ ЗА МАРТ–АПРЕЛЬ 2020 ГОДА



МОНИТОРИНГ ВЫПЛАЧЕННЫХ СУММ ПООШРЕНИЯ МЕДРАБОТНИКАМ В РК

	Кол-во поощренных медработников	Сумма, тенге	В результате мониторинга выявлены некорректные суммы по начислениям
март	19 587	3 367 982 248	88 578 736
апрель	42 633	7 742 904 511	473 517 154

За апрель списки медорганизаций откорректированы на 473 517 тыс. тенге

Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

Источник: ОСМС

Большому спорту – большие деньги

Кто финансирует профессиональный спорт



Модель госфинансирования профессиональных атлетов, привычная для Казахстана и России, совершенно неактуальна для других стран. Рассмотрим, как спонсоры тратят деньги на спорт в двух вариантах – российско-казахстанском и германском.

Владимир ЖАРКОВ

Что у нас

Российскую транснациональную энергетическую компанию «Газпром» смело можно считать главным спонсором всего мирового спорта. Уж на территории постсоветского пространства равных ей по затратам на футбол, хоккей и прочие дисциплины точно нет. А если учитывать тот факт, что более 50% акций «Газпрома» принадлежат государству, то можно смело утверждать, что именно руководство РФ занимается финансированием многих спортивных проектов – как внутри страны, так и далеко за ее пределами.

На содержание ФК «Зенит» из Санкт-Петербурга выделяется самая большая сумма, однако и зарубежным командам, а также целым организациям, перепадает немало. Ежегодно футбольному клубу с берегов Невы «Газпром» выделяет 100 млн евро при общем бюджете «Зенита» в 160 млн евро. Да и из оставшихся 60 млн почти все – те же самые государственные вливания, только из других источников – городской и областной казны. Лишь малую толику клуб способен заработать сам.

За спонсорское соглашение с немецким «Шальке» российские энергетики выложили 150 млн евро, правда, их договор рассчитан на пять лет, так что в год гельзенкирхенцы получают примерно по 50 млн евро. По 40 млн евро «Газпром» каждый год перечисляет на счета ФИФА и УЕФА, что позволяет компании быть титульным спонсором главного клубного турнира Европы – Лиги чемпионов. Кроме того, на финансовой подпитке у российской госкорпорации находятся футбольные клубы «Оренбург» и «Томь», а также белградская «Црвена Звезда» и венская «Аустрия».

Футболом экономическое влияние «Газпрома» на спорт не ограничивается. Газовый монополист содержит два волейбольных «Зенита» – из Казани и Санкт-Петербурга, единственный баскетбольный питерский коллектив, футзальную «Югру», финансирует проекты по настольному теннису, автотонкам, велоспорту и, конечно же, хоккею.

Поддержка лучшей в мире игры на льду – особая статья расходов газового гиганта. Непосредственно «Газпром» содержит ХК СКА. Одно его дочернее предприятие – «Газпром нефть» – спонсирует омский «Авангард», другое – СОГАЗ – обеспечивает львиную долю бюджета всей Континентальной хоккейной лиги. Таким образом, ежегодные финансовые вливания «Газпрома» и аффилированных с ним компаний составляют около 1 млрд евро.

В Казахстане роль местного «Газпрома» выполняет фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», обеспечивающий безбедное существование футбольной и баскетбольной «Астаны», хоккейного «Барыса» и велокоманды Astana Pro Team.

Что у них

Законодательство большинства европейских стран не предусматривает финансирование спорта высших достижений из госказны. К примеру, в Германии, где вообще нет министерства спорта, невозможно в принципе купить футбольную команду, потому что в каждом клубе страны 50%+1 акцией владеют зарегистрированные болельщики.

Львиную долю прибыли команды Бундеслиги извлекают из продажи билетов, атрибутики, прав на телетрансляции, международных выступлений и трансферов. Инвесторы, причем все вместе взятые, могут вкладывать в содержание клуба не более половины бюджета. Они, в отличие от тех же «Газпрома» или «Самрук-Казыны», не имеют права влиять на трансферную политику клуба, каким-либо образом дополнительно премировать футболистов.

Поэтому все, что остается немецким компаниям, это рассчитывать на спонсорский логотип на игровой форме. Возьмем для примера «Баварию». Мюнхенцы с 2010 года носят форму с буквой «Т» на груди. Эта честь ведущему немецкому оператору связи Deutsche Telekom стоит 30 млн евро каждый сезон.

Другой популярный прием – нейминг стадионов. В Бундеслиге лишь менхенгладбахская «Боруссия» выступает на одноименной арене, все остальные носят названия спонсоров. Самый жирный «стадионный» контракт, как и положено наиболее успешному клубу страны, заключила опять же «Бавария». Мюнхенское спортивное сооружение с момента его постройки в 2005 году и по 2031 год включительно будет называться Allianz-Arena. За это более чем четвертьвековое соглашение страховая корпорация отстегнула мюнхенскому клубу 100 млн евро. Впрочем, если разделить эту сумму на количество лет, то получится не так уж и много – 3,7 млн евро в год.

Третий крупнейший спонсор лидера немецкого футбола – концерн Audi. Автогигант заключил с «Баварией» 10-летнее соглашение на 90 млн евро, это еще плюс 9 млн евро на сезон. Неплохо поддерживает «красную машину» и ее технический спонсор. Компания спортивной одежды Adidas, помимо необходимого инвентаря и экипировки, ежегодно тратит на баварцев 27 млн евро.

Итого получается около 70 млн евро – вполне солидная сумма для аутсайдера Бундеслиги, но даже не для «Зенита» и уж никак не для «Баварии». Ее годовой бюджет равняется 550 млн евро, так что спонсорские вложения – это лишь десятая его часть. Для сравнения: выручка от продажи билетов только за один матч составляет 4 млн евро. За год мюнхенцы проводят на своем стадионе не меньше 30 игр, таким образом, с помощью билетной программы они зарабатывают, как минимум, 120 млн евро, столько же составляет прибыль от продажи именных футболок. 29 млн евро приносят платные телевизионные трансляции, еще 12 млн – продажа пива, закусок и сувенирной продукции. Однако больше всего «Бавария» зарабатывает непосредственно футболом – на участии в Лиге чемпионов от 70 до 75 млн евро в год и, конечно же, на трансферах игроков.



Статуи животных возле входа: ставить ли их?

THE WALL STREET JOURNAL.

Есть те, кто уверен: ставить статуи львов перед входом простительно лишь Элвису Пресли и Нью-Йоркской публичной библиотеке. Но есть и те, кто с этим утверждением не согласен. Мнения «за» и «против» от профессиональных дизайнеров



Rima SUQI,
THE WALL STREET JOURNAL

Где вы, по-вашему, живете? В Грейсленде? Или, может быть, в Нью-Йоркской публичной библиотеке? «Самовлюбленность», «безвкусица» и «китч» – такими словами профессионалы называют привычку украшать уличное пространство вокруг дома скульптурами животных. Некоторые даже полагают, что размещать перед входом в дом пару фигур в виде львов, собак, лебедей или, упаси Боже, гусей, не только вопрос плохого вкуса, но и прямое неуважение к своим соседям. «У вас довольно красивый дом и вы ставите это перед ним? Я просто не хочу этого видеть, это нелепо и неприятно», – говорит Джессика Лагранж, дизайнер интерьеров из Чикаго. По ее мнению, свою индивидуальность домовладельцам лучше выражать при помощи ландшафтного дизайна. То же самое относится и к фигуркам животных на заднем дворе, где кое-кто может поддаться соблазну установить копии кроликов или оленей в натуральную величину. Арт Луна, ландшафтный дизайнер из Санта-Моники, штат Калифорния, находит такие объекты более чем заурядными. «Если бы это было чем-то, что я никогда не видел ранее, нечто выдающееся и смешное, может быть найденное на блошином рынке, возможно, тогда бы мне это понравилось. Но если это что-то такое, что можно купить на Amazon, то в этом не может быть ничего особенного», – говорит он. Как подметил Гарри Аллен, специалист по промышленному дизайну и дизайну интерьеров, придумавший популярную копилку под названием Bank in the Form of a Pig: «Единственные животные в саду должны быть живыми».



Если вы считаете, что фигуры возле входа в старинный дом Уильяма К. Би в Чарльстоне выглядят глупо, имейте в виду – львы не терпят насмешек!



Популярные у домовладельцев скульптуры животных, которые, однако, могут не понравиться соседям
Слева направо: бетонная сова на постаменте из цельного камня, высота 27 дюймов, может быть окрашена в 13 разных оттенков, Dr. Ноо, \$730, garden-fountains.com; кролики Стэн и Оливер из полимерных материалов, набор статуй Большого Кролика, \$125, предзаказ можно сделать на сайте design-toscana.com; металлические фигурки оленей 37 дюймов высотой, предназначены для установки на вершину колонн или столбов, Alpine Stag Finial, \$998 за пару, shortcraft.com; скульптура этой каменной охотничьей собаки лобят фотографироваться, завязав ей на шею шарф, высота скульптуры 28,5 дюйма, \$199, ballard-designs.com.



Лев или другие животные, олицетворяющие власть, на ступеньках дома? Вполне символично и стильно, считают другие дизайнеры – по крайней мере, в том случае, если основная идея, материал и размер фигурки соответствуют вашему дому. «Более традиционный стиль архитектуры вполне приемлет льва, однако он должен соответствовать вашему дому, нельзя просто плюнуть туда что попало», – объясняет Марио Нивера из дизайн-бюро Nievera Williams Design, в Палм-Бич, штат Флорида. Он рекомендует соблюдать пропорции между статуей и ее постаментом (необходимое условие), а также между двумя этими элементами и входной дверью. Его простая формула выглядит так: высота льва либо статуи любого другого животного (в сидячем или лежащем положении) не должна превышать трети высоты двери, а пьедестал должен составлять не более половины высоты статуи. Для современных домов Нивера предлагает использовать изящные скульптуры из черного металла, например, статую собаки борзой породы, даже если собаки в доме на самом деле нет. Однако, если все же у вас есть собака, отмечает он, важно, чтобы статуя соответствовала ее породе. «Нельзя ставить статую французского бульдога, если у вас ретривер. В этом нет никакого смысла», – подчеркивает Нивера. Джон Карлофти, ландшафтный дизайнер из Лексингтона, штат Кентукки, рекомендует использовать такой незамысловатый стиль в загородных домах, например, в коттеджах для отдыха. Ему также нравится размещать такие статуи в необычных местах во дворе или в роше с целью создать элемент неожиданности. Он сравнивает свой рецепт использования уличной скульптуры с прической маллет: «Деловой стиль спереди и разбитной – сзади».

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.