

КУРСИВ



ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
МОЛОДО-ЗЕЛЕНО

стр. 5

ТЕНДЕНЦИИ:
В ТОРГОВОЙ СВЯЗКЕ

стр. 8

ИНДУСТРИЯ:
УГЛЕРОДНАЯ НАГРУЗКА

стр. 9

LIFESTYLE:
ФУТБОЛЬНАЯ ФОРМА

стр. 12

kursiv.kz | kursiv.kz | kursivkz | kursivkz | kursivkz

Имитация разведочной деятельности

Казахстан планирует увеличить ежегодное государственное финансирование геологоразведки примерно в четыре раза. Эксперты предлагают не наращивать госрасходы, а расширять налоговые стимулы.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

Госпрограмма геологической разведки на 2021–2025 годы, которую правительство РК утвердило в прошлом году, будет преобразована в Национальный проект по развитию геологоразведочной отрасли.

Планируемый объем финансирования геологоразведочных работ ранних стадий, которые будут в ближайшие пять лет финансироваться из бюджета, в последней редакции Национального проекта вырос на 7%, с 153,7 до 165,2 млрд тенге (или по 33 млрд тенге в год), сообщает разработчик документа – Министерство экологии, геологии и природных ресурсов.

Последнее десятилетие государство выделяло на геологоразведку в среднем 7,5 млрд тенге в год – такие данные приводил вице-министр экологии, геологии и природных ресурсов Сериккали Брекешев. Другими словами, госрасходы нарастят четырехкратно. Однако эксперты опасаются, что программа в ее нынешнем виде окажется неэффективной.

Ситуация плачевная

По прогнозу в Концепции развития геологической отрасли до 2030 года, утвержденной в 2012 году, запасы цветных и благородных металлов в Казахстане ограничены и могут быть отработаны за 12–15 лет. Такая ситуация сложилась из-за нарушения баланса между приростом запасов и добычей сырья. Из документа следует, что большая доля запасов в РК низкого качества, из-за чего в эксплуатацию вовлечены только 35% разведанных запасов. Основная часть минерально-сырьевой базы республики сформирована в 1970–1980-х.

В геологии существует «золотой» стандарт, согласно которому на добычу одной тонны должно приходиться две тонны восполненных запасов. Официальный анализ данных 2016–2018 годов показал, что коэффициент восполняемости по золоту, свинцу и цинку в РК составляет 0,13. Это означает, что восполняемые запасы сопоставимы только с 13% добытого сырья. По словам председателя исполнительного комитета Профессионального объединения независимых экспертов недр (ПОНЭН) Георгия Фреймана, советская геологоразведка планировала работы так, чтобы прирост запасов превышал погашение минимум в 1,5–2 раза.

> стр. 3



Фото: Бауыржан Адилхан

Объединение прекариата

Курьеры создают свою профессиональную ассоциацию

За неделю курьеры сервиса Wolt дважды выходили на акцию протеста в Алматы. Первый раз 13 мая с требованием вернуть прежние тарифы за доставку, затем 18 мая – чтобы узнать решение работодателя по их требованиям. Возможность забастовки в прошедшие выходные обсуждали курьеры сервиса Chocofood.

Полина ВИКТОРОВА

> стр. 2



Новый выпуск
Вы найдете внутри

Понять кризис во всей его К-образности

Казахстанская экономика выходит из кризиса, но темпы ее поддержки в правительстве снижать не собираются.

Сергей ДОМНИН

Значительные по объему пакеты мер государственной поддержки, которые в минувшем году внедряли правительство, Нацбанк и Агентство по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР), позволили бизнесу держаться на плаву и даже развиваться. Для некоторых компаний условия сложились настолько удачно, что они сумели обойтись без господдержки – выяснилось на казахстанском CFO Summit 2021.

Единственный рискованный фактор, который, как кажется, признают все, – проблемы с доходами населения, которые могут стать зоной, откуда исходят краткосрочные угрозы. Помимо этого, такие проблемы, как регулирование бизнеса, качество господдержки и налоговое администрирование, которые не повышают предсказуемость условий на рынке, уже можно считать хроническими.

> стр. 3



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

От частного к общему

Как заработать деньги на общедомовом имуществе

Покупая квартиры, собственники получают «в нагрузку» общее имущество жилого дома. Совместное имущество можно «пустить в оборот» – сдавать в аренду кофейням, интернет-провайдерам и другому бизнесу. «Курсив» узнал, сколько на этом можно заработать и покроют ли затраты на содержание общих территорий.

Наталья КАЧАЛОВА

Общая территория

Крыша и фасады, чердаки и подвалы, холлы и лестницы, земля под многоэтажным жилым домом (МЖД), а иногда и придомовая территория – относятся к имуществу, которым владеют все собственники квартир и нежилых помещений.

В современных проектах при покупке даже небольшой квартиры у ее обитателя кроме стандартного набора общедомовой собственности все чаще появляются права на сотни, а то и тысячи «квадратов» общей инфраструктуры –

паркинги, переговорные, террасы, спортивные залы.

К примеру, премиальный ЖК «Орион», что в алматинском «Нурлы-Тау», предлагает жильцам собственные фитнес-центр, бассейн и сквош-корт. В элитном ЖК «Байсанат» на левобережье столицы к общему имуществу относится комната для переговоров, прачечная с профессиональным стиральным оборудованием и гладильными системами, разделочная для продуктов и комната ожидания для водителей.

> стр. 10

ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

- ◆ АО «Казпочта»
- ◆ ТОО «Эврика Пресс»
- ◆ ТОО «Евразия Пресс»

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2021 года

Восстанавливая доверие

Как новое регулирование бизнеса в РК повлияет на активность фирм?

Не снижая объемов поддержки предпринимательской активности через канал субсидирования ставки, правительство и НПП «Атамекен» подготовили комплекс мер по снижению административной нагрузки на бизнес. Ожидается, что эти меры помогут повысить предпринимательскую активность прежде всего малых и средних предприятий в течение ближайших четырех-пяти лет.

Асылбек АМАЛБАЕВ

С «чистого листа»

В казахстанской бизнес-среде в последние годы наблюдалось два тренда. Первый – уверенный рост позиций в рейтингах, отражающих состояние предпринимательского климата: например, в последнем DoingBusiness-2020 Казахстан достиг 25-й строчки (так, в исследовании 2015 года страна заняла 77-е место) – высшей точки за весь период участия в исследовании. Улучшились показатели и в некоторых других индексах, отражающих качество регулирования и среды.

Одновременно с улучшением бизнес-климата, по данным рейтингов, происходило его ухудшение де-факто. По данным НПП «Атамекен», в последние пять лет количество административных дел в отношении предпринимателей выросло в два раза – до 502 тыс. в год в 2019-м, а количество случаев обжалования действий или бездействия госорганов или чиновников – в четыре раза, до 73 тыс. кейсов в год.

Проблема попала на повестку президента Касым-Жомарта Токаева. «Следующий вопрос – бизнес-климат. Эта сфера нуждается в реформах, поскольку регуляторная система по-прежнему остается громоздкой, даже карательной. Базовые принципы регуляторной политики должны быть изменены. Госрегулирование может быть оправдано только защитой здоровья граждан и экологии», – заявил он в Послании-2020. – Законодательно и на практике следует зафиксировать

преобладание сущности над формой: здравый смысл и содержание могут превалировать над жесткими юридическими нормами. Трехлетний мораторий на проверки предоставляет хорошую возможность внедрить такое регулирование с чистого листа».

Президент поручил начать изменения, переработав нормативно-правовую базу, «с наиболее коррупциогенных сфер»: архитектурно-строительной деятельности, санэпиднадзора, ветеринарии, сертификации и других.

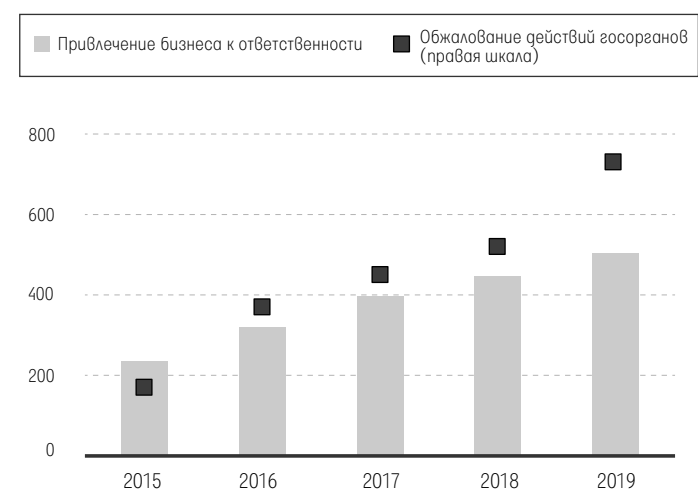
Когда после послания бизнес начал обсуждать изменения, выяснилось, что общее количество требований к бизнесу превышает 13 тыс. (годом ранее их было около 30 тыс.), причем часть требований морально устарела, дублируются либо, по словам представителей предпринимательской среды, абсурдны. Внедренная система управления рисками недостаточно эффективна: на основе СУР в РК назначается менее половины проверок, тогда как в развитых странах – не менее 90%. Предприниматели и представители бизнес-ассоциаций говорили об утрате доверия исполнительной власти.

Два к одному

Первое описание регулятор-

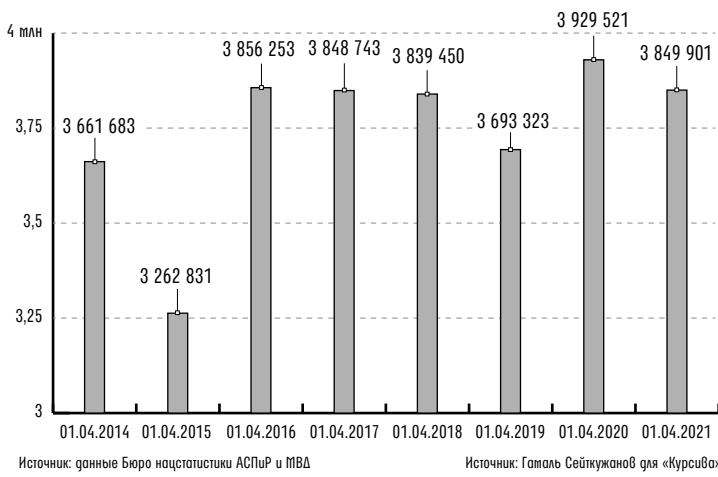
Бизнес стали вдвое больше привлекать по административке

Количество случаев привлечения бизнеса к ответственности и обжалования действий госорганов, тыс. ед.



Источник: «НПП Атамекен»

Количество зарегистрированных легковых автомобилей



Источник: данные Бюро национальной статистики АСТИР и МВА

Источник: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

ных изменений в декабре 2020 года дал тогдашний министр экономики Руслан Даленов. По его словам, новации должны были включать так называемую регуляторную гильотину, под которой понимается упразднение всех избыточных требований, содержащихся в нормативно-правовых актах. Вводится принцип 1 in – 2 out, при котором при введении одного нового требования должно быть упразднено два действующих. Это будет способствовать тому, чтобы любое вводимое требование было обоснованным, исполнимым, предсказуемым и соразмерным.

Новые требования будут проходить режим «регуляторной песочницы» – применения на ограниченном масштабе (территории или отрасли). По словам уполномоченного по защите прав предпринимателей РК Рустама Журсунова, будет предусмотрено требование (на этот раз к госорганам), по которому они должны будут обосновать необходимость действия того или иного требования.

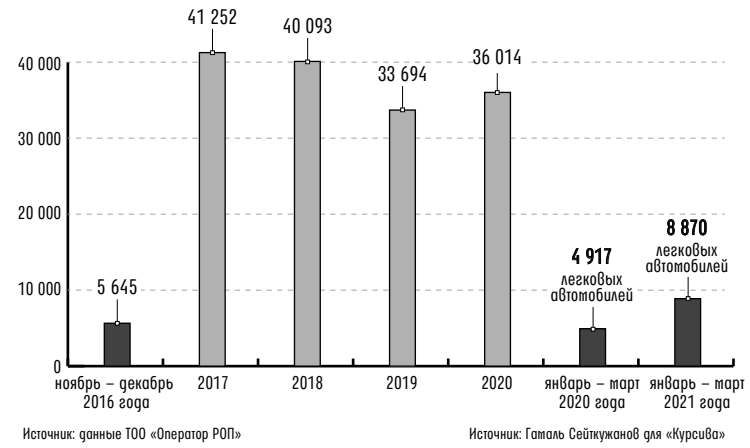
Еще одна анонсированная новация – регуляторная апелляция. Механизм позволяет предпринимателю подавать жалобу и отменять или приостанавливать действие отдельных актов госорганов. В качестве замены плановым проверкам вводится диагностика предприятий, по итогам которой компании не будут штрафовать.

Также планируется внедрить рейтинг клиентоориентированности госорганов, который будет присваивать независимый эксперт исходя из доступности публикуемой госорганом информации, состояния сайтов, показателей качества оказания госуслуг.

Общая длительность проведения регуляторной реформы – три года. Внедряться новации будут поэтапно. К примеру, по данным НПП «Атамекен», «регулирование с чистого листа» сначала опробуют на торговых фирмах, гостиницах, общепите, сельском хозяйстве и транспорте.

Изменения будут оформлены как поправки в Предпринимательский кодекс и в отдельные указы министров. Напри-

Динамика по программе утилизации вышедших из эксплуатации транспортных средств



Источник: данные ТОО «Оператор РОП»

Источник: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

мер, один из таких проектов в настоящее время находится на публичном обсуждении – он регламентирует освобождение от проверок и профилактического контроля и надзора с посещением субъектов малого предпринимательства, если от проверок малый бизнес освобожден президентским указом.

Проценты ВВП или «граммы» доверия?

Оценка влияния на бизнес новых изменений регуляторной среды приводится, как правило, сугубо экономическая. К примеру, министр национальной экономики Асет Иргалиев отметил, что принятые меры «значительно снизят нагрузку на бизнес, что будет способствовать росту производительности и доходов», а также «позволят увеличить вклад малого и среднего бизнеса в экономику страны до 35% в 2025 году».

В данном случае министр повторяет индикатор, заданный в прошлом послании президентом Токаевым. Учитывая, что вес МСБ в экономике уже по итогам 2019 года вплотную приблизился к 32%, нарастить его вес еще на 3 п.п. – задача не столь сложная, учитывая значительный импульс к росту выпуска, который сообщают госпрограммы по льготному кредитованию МСБ.

Рустам Журсунов оценивал эффект от мер как «рост активности бизнеса минимум на 10% до 2025 года» при условии, что требования к бизнесу будут сокращены вдвое и реализуется эффект от сокращения количества

и объема административных штрафов. Если ограничиться МСБ, то уровень активности по состоянию на май 2021 года следующий: из 1,63 млн зарегистрированных субъектов МСБ действуют 1,37 млн, или 84%. Наблюдается уровень активности и фермерских хозяйств (около 96%), наименьший – у малого бизнеса (72%). Десятипроцентный рост активности в данном случае может означать увеличение доли активных предприятий примерно на 140 тыс. единиц и доведение общей доли активных фирм до 93%.

Однако основной эффект изменений должен выразиться в росте доверия к регуляторам за счет выстраивания предсказуемой регуляторной среды. Предпринимательскую активность сдерживает не наличие правил и проверок, а неопределенность, которая выражается в том числе в постоянных изменениях нормативно-правовой базы и подходов к надзору. В Казахстане уже не раз проводили радикальное сокращение количества проверок, однако проблемы роста адмнагрузки это не решило. Нынешняя тактика мелких улучшений, которые достигаются благодаря диалогу представителей регулятора и бизнеса, может оказаться успешной, если работа будет идти настойчиво и последовательно, а чиновники сместят фокус с выполнения количественных показателей (количество разово упраздненных проверок) на качество процесса регулирования.

Объединение прекариата

Курьеры создают свою профессиональную ассоциацию

> стр. 1

В Wolt объясняют: новая система оплаты появилась после анализа работы за последние 18 месяцев. «Мы теряли деньги на каждом заказе, доставленном с Wolt. В 2020 году мы потеряли убытки более в 40 млн евро. Поскольку мы хотим развивать наш сервис в Казахстане долгие годы, нам было необходимо скорректировать прибыль до уровня, который позволит нам продолжать работу», – комментируют в компании.

Протесты работников одного сервиса доставки подтолкнули других к обсуждению аналогичных действий – информация о готовящейся забастовке курьеров Shosofood появилась на vlt.kz. Доставщики с красными термосумками тоже заявили об изменении системы оплаты и серьезном снижении доходов. Это удивило CEO и сооснователя холдинга Shosofamily Рамиля Мухоряпова: «Последний раз бонусная

сетка менялась в начале марта, то есть ухудшения условий не было. Поэтому высказывание о том, что наш сервис внезапно срезал от 30 до 50% заработка, не соответствует действительности. В текущий период мы создали отличные условия и возможности, чтобы любой человек в Казахстане без специальных знаний и умений мог зарабатывать от 200 тыс. до 500 тыс. тенге в месяц при свободном и гибком графике работы».

Поэтому не видим причин для каких-либо волнений, видим ангажированность нескольких человек, которые хотят зарабатывать больше, выполняя меньший объем работы. Они-то и провоцируют остальных».

И в Wolt, и в Shosofood говорят о том, что постоянно находятся в поиске баланса между оплатой курьерам и комиссией ресторана за доставку. «Мы стараемся вести устойчивый бизнес, полезный каждому: где рестораны получают дополнительные продажи, курьеры имеют конкурен-

тоспособный доход, а клиенты могут заказывать доставку на платформе по доступной цене», – прокомментировали в Wolt. Мухоряпов обратил внимание, что сервис работает в ресторанной отрасли, которая сильно пострадала во время пандемии, и рестораны регулярно просят о сокращении размера комиссии. «Требования курьеров напрямую ведут к увеличению комиссии. Мы в данной ситуации должны прислушиваться к обеим сторонам и находить баланс», – пояснил CEO Shosofamily.

На обе акции протеста курьеров Wolt приезжали сотрудники акиматов. Сейчас в этом сервисе отложили изменения в системе оплаты и вернули прежние тарифы. «Мы продолжаем работу по изучению нашей модели вместе с акиматом и стараемся сделать ее справедливой для каждого», – заявляют в Wolt. На вопрос о правомочности вмешательства чиновников в такие ситуации в сервисе ответить затруднились.

Рамиль Мухоряпов дал более конкретную оценку: «Вмешательство государства в данной ситуации в рыночные отношения может негативно влиять на работу ресторанной сферы. Возможно, имеет смысл обратить внимание на те отрасли, где заработные платы не являются конкурентоспособными».

По данным vlt.kz, курьеры различных сервисов доставки объединились и создают профессиональную ассоциацию для защиты трудовых интересов. Летом ассоциация курьеров появилась в соседней России – к этому шагу работники служб доставки подтолкнула аналогичная ситуация со снижением доходов. Создания профсоюза добиваются работники Amazon, которые трудятся на складах и занимаются доставкой. Попытки прекариата (людей с временной или частичной занятостью) отстаивать свои права стали приметой времени – в эпоху платформенной экономики бастуют не шахтеры, а курьеры.



Фото: Офелия Жакаева

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Атеко Partners»
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.
Тел./факс: +7 (727) 339 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

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 спецпроектов:

Татьяна ТРУБАЧЕВА
t.trubacheva@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:

Виктор АХРЕМУШКИН
v.akhremushkin@kursiv.kz

Редактор отдела «Недвижимость»:

Наталья КАЧАЛОВА
n.kachalova@kursiv.kz

Редактор отдела «Фондовый рынок»:

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА
d.bekmagambetova@kursiv.kz

Специальный корреспондент
по международным рынкам:

Павел НОСАЧЕВ
p.nosachev@kursiv.kz

Редакция:

Ксения БЕЗКОВАЯИНА
Ирина ОСИПОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА
Юрий МАСАНОВ

Корректор:

Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Билд-редактор:

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

Верстка:

Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:

Гамаль СЕЙТКУЖАНОВ

Фотограф:

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:

Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88
sagabek-zade@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR:

Ренат ГИМАДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimadinov@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:

Ренат ГИМАДИНОВ
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 Водро-зеленом
бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203
Тел.: +7 (7172) 28 00 42
E-mail: astana@kursiv.kz

Руководитель

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

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

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

Отпечатано в типографии РПИК «Дауір»
РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17

Тираж 10 000 экз.

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

Перспективные горнорудные районы, твердые полезные ископаемые



Источник: проект Концепции по разработке госпрограммы геологической разведки на 2021–2025 годы
Инфографика: Гангале Сейтжанов для «Курсива»

Имитация разведочной деятельности

> стр. 1

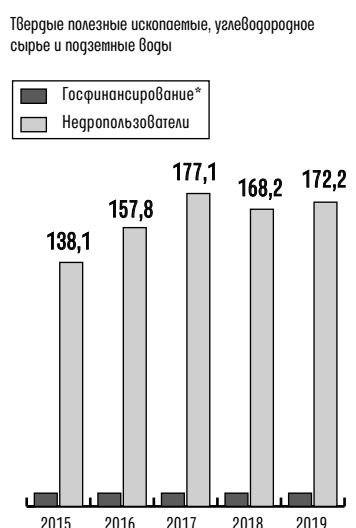
Учитывался фактор, что не всегда вновь открытое месторождение будет освоено быстро из-за отсутствия инфраструктуры, линий электропередачи и воды.

«30 лет мы добываем преимущественно старые запасы, давно открытые месторождения, которые уже были найдены. Абсолютно новых месторождений у нас единицы, и они не восполняют те темпы, которыми мы отработываем недра. При этом проблема существует во всем мире – новых месторождений практически нет. Конечно, есть громкие открытия, но общемировая картина с погашением и восполнением запасов похожа на нашу», – считает эксперт одной из казахстанских горнорудных компаний **Илья Гарбузов**.

Денег мало, масштаб не тот

Первое, на что обращают внимание критики программы, – деньги. К 165,2 млрд государственных денег, как ожидают авторы программы геологоразведки, до 2025-го удастся привлечь частные и квазигосударственные средства. Недропользователи, по оценке казахстанских властей, в ближайшие пять лет могут инвестировать в геологоразведку еще 800 млрд тенге, из которых 680 млрд пойдут на исследование месторождений углеводородного сырья (УВС), еще 100 млрд тенге – месторождений твердых полезных ископаемых (ТПИ). Не менее 52% средств, которые по программе должен пустить на геологоразведку корпоративный сектор, вложат государственные или квазигосударственные структуры («КазМунайГаз», «Казатомпром» и другие).

Инвестиции в геологоразведку РК за 2015–2019 годы, млрд тенге



* В среднем 7,5 млрд тенге в год.

Источник: проект Государственной программы геологической разведки на 2021–2025 годы; Министерство геологии, геологии и природных ресурсов
Инфографика: Гангале Сейтжанов для «Курсива»

Почти 1 трлн тенге на пять лет смотрится как солидная сумма, однако, по расчетам Фреймана, инвестиции в геологоразведку, запланированные на 2021–2025 годы в РК, с учетом затрат недропользователей составляют около 17% от годового бюджета (в пересчете на доллары США) Министерства геологии Казахской ССР в 1991 году. «Отсюда вы можете судить о большой разнице, которая существует между (текущей ситуацией. – «Курсив») и системной геологией, которая была в 1991 году», – добавляет эксперт ПОНЭН.

В качестве другого примера Фрейман сравнивает количество работников в геологоразведке в 1991 и в 2021–2025 годах (прогноз госпрограммы). Если в 1991 году в отрасли было задействовано 82 тыс. геологов, то в следующие пять лет в геологоразведку будут работать 12,1 тыс. человек ежегодно.

Второе – необходимость в более детальных исследованиях. Планируемые в программе исследования 2021–2025 годов нацелены на увеличение прогнозных ресурсов минерального сырья. Бизнес-модель выглядит следующим образом: государство вложится в несколько видов исследования площадей, благодаря чему увеличит объем информации о возможных ресурсах УВС и ТПИ, которые в дальнейшем будут доразведывать частные инвесторы. Таким образом, государство пытается сгенерировать «лиды» для крупных и юниорских компаний, которые, как ожидается, инвестируют средства в дополнительное изучение наиболее привлекательных площадей с постановкой на баланс промышленных запасов.

Для изучения ТПИ запланированы три вида исследований масштаба 1:200 000: геологическое доизучение площадей (ГДП-200), геолого-минералогическое картирование (ГМК-200) и глубинное геологическое картирование (ГГК-200). Работы будут проходить в Актюбинской, Костанайской, Северо-Казахстанской, Акмолинской, Карагандинской, Жамбылской, Кызылординской, Павлодарской и Восточно-Казахстанской областях.

Но насколько полезным будет такое изучение? В программе фиксируется, что на 2021 год охват территории по изученности методом ГДП-200 в масштабе 1:200 000 достигает 95%. По словам эксперта ПОНЭН, исследование в этом масштабе уже проводилось, теперь же важно провести изучение в масштабе 1:50 000, который позволяет доводить прогнозные ресурсы до более высоких категорий. «Это позволит дать более близкий конечный результат, который можно передавать для частного

недропользования», – поясняет Фрейман.

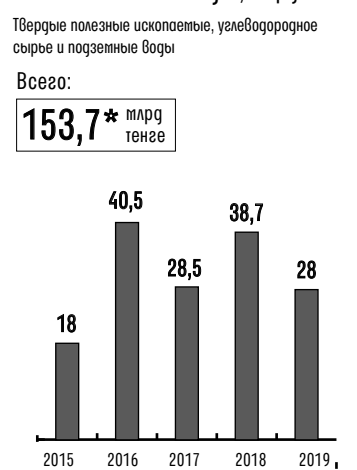
Авторы программы геологоразведки также планируют работы в масштабе 1:50 000 «с составлением геологической основы для поисковых работ за счет средств республиканского бюджета». В Минэкологии говорят, что к 2025 году в этом масштабе изучат около 15 тыс. кв. км. Для сравнения: в масштабе 1:200 000 методом ГДП-200 в Казахстане изучено 1,18 млн кв. км.

Третья проблема – кадры. Несмотря на то что с начала 1990-х в Казахстан пришли мировые лидеры горнодобывающего рынка Newmont, Rio Tinto, BHP, которые получили большие площади для изучения, масштабы их геологоразведочных работ относительно территории РК были небольшими. В результате, анализирует Гарбузов, большой системной передачи технологий и опыта казахстанским специалистам так и не произошло. Он полагает, что в Казахстане может не хватить специалистов для выполнения госпрограммы геологоразведки. «Действительно важно не только количество, но и качество кадров. У нас сохранились технологии 1980-х, а в XXI веке нужны технологии нового столетия», – подчеркивает эксперт.

Фокус на налогах

В госпрограмме приоритетными видами из числа твердых полезных ископаемых определены золото, медь, полиметаллы (свинец, цинк), углеводороды, уран и редкие земли. По результатам работ планируется выявить до 40–50 новых перспективных площадей по ТПИ и к концу 2025 года осуществить прирост прогнозных ресурсов: золота – до 200 тонн, меди – до 5 млн тонн,

Государственные инвестиции в геологоразведку РК за 2021–2025 годы, млрд тенге



* Госпрограмма будет преобразована в Нацпроект по развитию геологоразведочной отрасли, в котором сумма госфинансирования может быть увеличена до 165,2 млрд тенге.

Источник: проект Государственной программы геологической разведки на 2021–2025 годы
Инфографика: Гангале Сейтжанов для «Курсива»

полиметаллов – до 5 млн тонн, урана – до 50 тыс. тонн.

Как объясняет Фрейман, фактический результат работ можно будет оценить по итогам присвоенных категорий прогнозным ресурсам (P1, P2, P3). При исследовании в масштабе 1:200 000 прогнозных ресурсов могут получить категорию P3. Коэффициент перевода P3 в более высокую категорию C2 (предварительно оцененные запасы) составляет 0,07.

«Другими словам, только 7% от прогнозных ресурсов может быть разведано до категории C2. Когда говорят о приросте прогнозных ресурсов золота до 200 тонн, это ни о чем не говорит. Если это будет категория P3, мы умножаем на 7% и получаем 14 тонн золота. При том объеме ежегодной добычи это капля в море», – уточняет эксперт.

Определение прогнозных ресурсов – это лишь ориентир, и нет никакой гарантии обнаружения месторождения, подчеркивает Гарбузов.

«В целом, чтобы разведать даже запасы C2 на площади с прогнозными ресурсами P2 или P3, нужно проделать колоссальную работу. Месторождения обычно заключаются в пределах первых квадратных километров, в редких случаях – десятки. Площади с прогнозными ресурсами могут достигать и тысячи квадратных километров. При этом не каждая площадь с P3 обладает реальными запасами. Если посмотреть реалистичнее (на программу. – «Курсив»), я бы не стал ожидать ничего прорывного. Прирастить прогнозные ресурсы большого труда не составляет. Вопрос – что с ними дальше делать?» – отмечает собеседник «Курсива».

Илья Гарбузов делает вывод: госпрограмма не принесет каких-либо значительных результатов. «Стадийность планируемых работ не подразумевает новых открытий, если только случайно, но случайно уже все найдено», – говорит он. При этом самым ценным в госпрограмме он находит создание Национального банка данных и обеспечение широкого доступа к геологическим архивам. По его мнению, другими полезными нововведениями могут быть льготы на геологоразведку, например отмена НДС.

«Разведка – это всегда лотерея, причем, скорее всего, ничего не найдешь», – добавляет он.

Гарбузов напомнил, что государство уже имеет позитивный опыт в улучшении инвестиционного климата для недропользователей, это отмена бонуса коммерческого обнаружения в Кодексе о недрах. Это снизило налоговую нагрузку для компаний, которые еще не приступали к добыче, но уже инвестировали в разработку месторождения.

Понять кризис во всей его К-образности

> стр. 1

9% ВВП

Традиционный для казахстанского CFO Summit, проходящего с 2014 года, обзор ситуации в мировой экономике представил независимый экономист, управляющий директор Visor Holding **Алмас Чукин**. Сравнив баланс в мировой экономике в 2000 и 2020 годах, эксперт пришел к выводу, что мир окончательно стал биполярным, причем на одном полюсе Большая Азия, куда входят выросший десятикратно Китай, Япония, Южная Корея и Тайвань, на другом полюсе США, а посередине – ЕС.

Из всех сценариев развития ситуации в мировой экономике после коронакризиса г-н Чукин выделил К-образный, который экономист наблюдает в Казахстане и во многих странах мира. «Это означает, что отдельные сектора резко вернулись к росту, отдельные сектора упали и им необходимо оказывать помощь. Расслабленная и неэффективная работа с вакцинацией показала, что этот момент сильно упущен, и пример успешных стран, Китая и США, у которых V-образный выход из кризиса, показывает, что их этот кризис еще более усилил, – объяснил Алмас Чукин. – В США думают о том, что необходимо останавливать рост, их прогнозы – более 9% на этот год, Китай также выходит за 10%. Есть страны, которые до сих пор не могут справиться с последствиями COVID-19. В то же время страны, которые справились, уходят резко вперед».

В том, что экономика РК справляется с последствиями кризиса, уверен первый вице-министр национальной экономики **Тимур Жаксылыков**, который сообщил, что по итогам апреля ВВП страны вышел в зону положительных значений. Это произошло в том числе благодаря трем антикризисным пакетам поддержки экономики, которые реализованы в 2020-м правительстве. Их реципиентами стали около 700 тыс. предпринимателей. Как сообщила председатель Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка **Мадина Абылкасымова**, их общая сумма составила 4,3 трлн тенге (9% ВВП), причем 2,1 трлн – средства Нацбанка РК.

Рост и бедность

Одной из черт посткризисного восстановления в РК в последние несколько месяцев было сохранение высоких темпов роста в отдельных промышленных секторах, строительстве и связи на фоне продолжающегося спада в транспортном секторе, торговле и туризме. Именно эта К-образная траектория характеризует казахстанскую экономику.

Ее природа – в совокупности факторов, о которых на примере

своей отрасли рассказал глава Союза обрабатывающей промышленности и председатель совета директоров Алматинского вентиляторного завода **Марат Бакулов**: «Строительство, квартиры растут. Все, что вокруг этого, у производителя все нормально: границы закрыты. Все, что до этого производил, у них рост на 20–30%». Напомним, что строительный сектор правительство и Нацбанк в РК поддерживали напрямую и через стимулирование спроса по льготным ипотечным программам. Просели те поставщики, кто работал с нефтянкой, где до сих пор спад.

«Антикризисные» кредиты в рамках государственной поддержки в Казахстане выдают, когда они уже не нужны», – отметил г-н Бакулов и рассказал, что его предприятие ожидало одобрения кредита по госпрограмме больше шести месяцев, с ноября 2020-го, однако, когда кредит одобрили, оказалось, что у ФРП «Даму» нет средств на субсидирование ставки.

Что беспокоит бизнес, так это регулирование цен и активности налогоплательщиков, которые стремятся штрафовать компании под видом борьбы с теневой экономикой. «Причем начали бороться с «белыми и пушистыми». То есть с теми, кто и так «на свету», – подчеркнул Бакулов. – Производителям приходят разные предписания, начиная от таможи и заканчивая налоговой: вот столько-то вам доначислили штрафов. И это идет по всем фронтам. Вместо того, чтобы просто не мешать работать. Конечно, налоговому проше идти к тому, кто налоги эти и платит».

В Союз обрабатывающей промышленности обращаются масложирники, которые были вынуждены приостановить производство из-за регулирования цен. «Сейчас начнут и цены на базарах регулировать, и все остальное. Хотелось бы представить, что мы не вернем «режим прапорщика», который, став министром экономики, вышел на площадь и скомандовал: «Цены, раз-два, остановись!» – обозначил угрозу для бизнеса **Марат Бакулов**.

Рустам Журсунов, уполномоченный по защите прав предпринимателей Казахстана, обратил внимание на ухудшающиеся социологические показатели достатка казахстанских семей: по данным Центра социальных и политических исследований «Стратегия», примерно 2/3 респондентов в последние два года свидетельствовали, что их доходов хватает на приобретение бытовой техники. «Сейчас мы видим, что порядка у 35% хватает средств только на приобретение продуктов», – отметил спикер.

Вкупе с высокой долей потребкредитования физлиц в совокупном кредитном портфеле банков (58%) это навело г-на Журсунова на мысль об «отложенном кризисе, который ударит в ближайшие год-два».

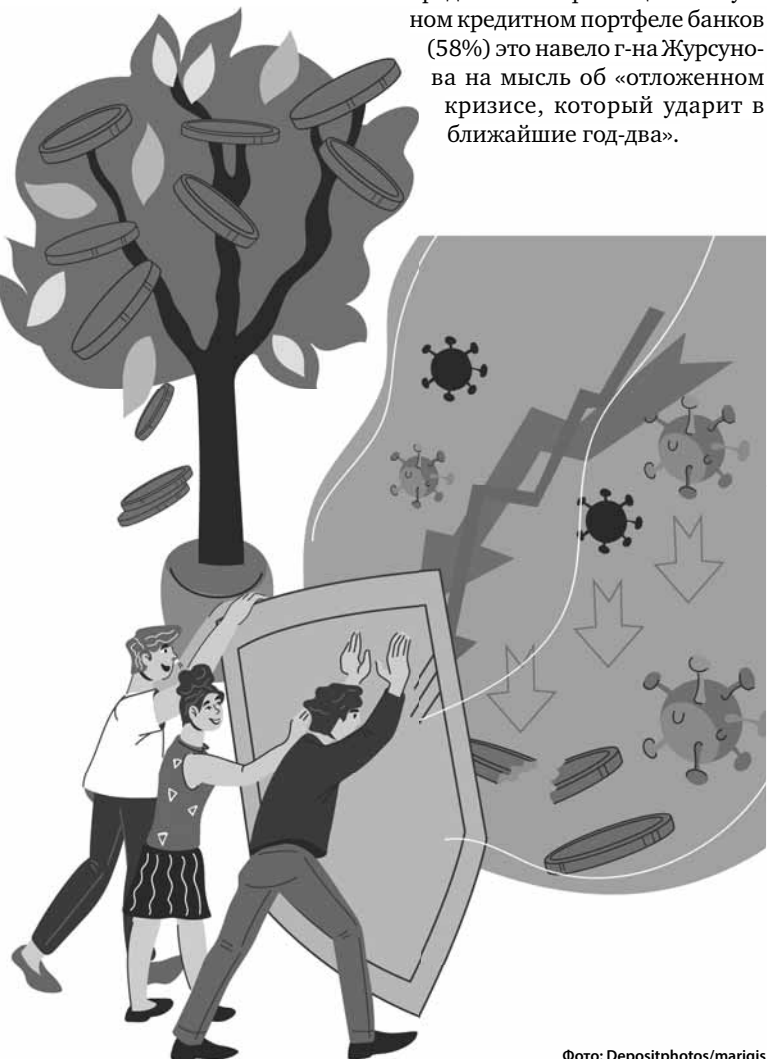
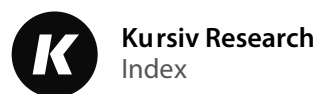


Фото: Depositphotos/marigis

Индекс Kursiv_MF: ПИФы опять растут



далась некоторая стагнация и снижение доходности ПИФов, что также могло повлиять на отток пайщиков», – объясняют в компании.

Jusan Invest

В индексе Kursiv_MF учитываются показатели пяти паевых фондов Jusan Invest. Это интервальные ПИФы doSTAR, allGA, harMONEY, abyROI, allEM. Все эти фонды в апреле продемонстрировали позитивную динамику. Однако темпы роста существенно отличались: если по состоянию на 1 мая ПИФы abyROI и allEM демонстрировали близкие к нулевым темпы роста (+0,4 и +0,3%), то doSTAR, allGA и harMONEY росли активнее – на 3,8; 3,7 и 3,2% соответственно.

В Jusan Invest изменение стоимости пая abyROI объясняют положительной динамикой цен на рынке краткосрочных еврооблигаций с рейтингом IG (investment grade), а также «хорошим подбором индивидуальных позиций в портфеле фонда». allEM дорожал на позитивной динамике цен на

Рост стоимости пая в ИПИФ allGA в Jusan Invest связывают с «положительным сентиментом фондового рынка акций США, в особенности после наблюдавшейся в марте ротации из акций роста (growth stocks) в акции стоимости (value stocks)». doSTAR вырос благодаря ралли акций крупнейших компаний региона, в которые инвестирует активы данный фонд.

В Jusan Invest в апреле фиксировали приток пайщиков, наиболее привлекательными оказались фонды, инвестирующие в долговые ценные бумаги, – allGA и doSTAR. «При этом инвесторы для того, чтобы подобрать подходящее соотношение риска и доходности, очень часто комбинируют паи из всей линейки ПИФов, активами которых управляет Jusan Invest», – объясняют в компании.

Freedom Finance

Управляемый Freedom Finance ИПИФ Fixed Income, около 80% портфеля которого сформировано долларовыми бумагами со средним рейтингом «BBB» по шкале Fitch Ratings, в апреле показал рост на 1,7%. В компании это связывают с позитивом в экономике США, где улучшаются прогнозы по ВВП и начала разгоняться инфляция.

«В апреле 2021 года управляющая компания выплатила ежеквартальный дивиденд, сумма выплаты составила 17,2 млн тенге. На 1 мая 2021 года стоимость чистых активов фонда по сравнению со значением на конец марта выросла на 29,6% и составила 2,96 млрд тенге при стоимости пая \$134,3», – подчеркивает директор департамента управления инвестиционным портфелем Freedom Finance Станислав Ким.

Во II квартале 2021 года управляющие также рассчитывают на положительную динамику стоимости пая и чистых активов на фоне ускорения темпов вакцинации и реализации отложенного эффекта пакетов мер поддержки экономики.

Индекс Kursiv_MF – это агрегированный показатель усредненной динамики прироста стоимости ценных бумаг паевых инвестиционных фондов (ПИФ) казахстанских управляющих компаний и ПИФов, представленных на Казахской фондовой бирже, за исключением ETF.

**Сергей ДОМНИН,
Динара БЕКМАГАМБЕТОВА**

По состоянию на апрель 2021 года в списке находилось 20 ПИФов (открытых, закрытых и интервальных), данные о которых присутствуют в открытом доступе, а значения стоимости паев регулярно публикуются.

Апрель был месяцем восстановления для большинства фондов, находящихся в периметре

нашего обзора. По итогам апреля 2021 года индекс Kursiv_MF вырос с 988,38 до 1007,30 пункта (приводятся значения на 1 апреля и 1 мая соответственно).

У 17 ПИФов из 20 стоимость пая выросла, у трех – сократилась. Общая позитивная динамика связана с восстановлением на мировых фондовых площадках: индекс S&P 500 за апрель показал рост на 1,1%, FTSE 100 – на 3,5%, Nasdaq – на 3,6%, Dow Jones – на 2,2%.

Динамика стоимости пая и комментарии участников рынка

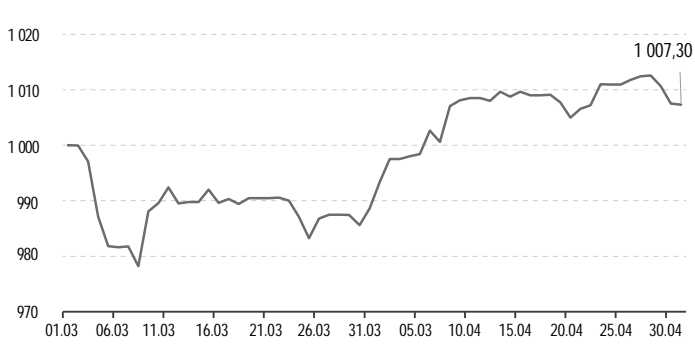
«Сентрас Секьюритиз»

В Kursiv_MF представлены три ПИФа этой компании: ОПИФ «Казначейство», ИПИФ «Фонд еврооблигаций» и ИПИФ «Сентрас – Глобальные рынки». По итогам апреля эти фонды показали позитивную динамику. «Фонд еврооблигаций» вырос на 7,0%,

«Сентрас – Глобальные рынки» – на 5,7%, «Казначейство» – на 0,8%.

«Поддержку рынкам оказало несколько факторов. Главным триггером стал план развития инфраструктуры США на \$2,3 трлн, предложенный президентом Джо Байденом. Президент США назвал план по созданию рабочих мест «инвестицией поколения». Стимулирующие меры подразумевают модернизацию дорог, мостов и общественного транспорта и должны создать около 17 млн рабочих мест. Немаловажным фактором стало улучшение макроэкономических данных за март и снижение доходностей долгосрочных казначейских облигаций США. Борьба с эпидемией COVID-19 еще не закончена, но число болеющих в развитых странах падает, а число вакцинированных людей растет с каждым днем. Есть ощущение, что мы очень близки к обретению коллективного иммуни-

Индекс Kursiv_MF



Источник: расчеты по данным KASE и компаний

тета, и рынок, конечно, все это дисконтирует», – рассказывают в «Сентрас Секьюритиз».

В апреле в «Сентрас Секьюритиз» наблюдали незначительный отток пайщиков, который в компании связывают с фиксацией прибыли по паям. «В предыдущем году по паям «Сентрас Секьюритиз» были хорошие показатели, а с начала 2021 года из-за коррекции рынка наблю-

рынке среднесрочных еврооблигаций с рейтингом IG.

Стоимость пая в harMONEY увеличилась на росте цен по всем классам активов, входящих в сбалансированный портфель фонда. «Стратегия инвестирования данного фонда полностью соответствует инвестиционной стратегии Jusan Invest по управлению пенсионными активами», – подчеркивают в компании.

Индекс Kursiv-20: неделя в боковике

За последние семь дней индекс Kursiv-20, представленный 20 акциями, торгующимися на Казахстанской фондовой бирже (KASE), вырос с 1133,52 до 1138,53 пункта (по состоянию на 15:00 19.05.2021).

Сергей ДОМНИН

Слабая динамика объясняется завершением периода годовых общих собраний и начисления дивидендов в компаниях постсоветского пространства, в том числе и казахстанских, где решения о дивидендах уже приняты.

Из числа казахстанских эмитентов в прошедшие семь дней лучшую динамику показывал Банк ЦентрКредит, который вырос на 5,8%. Kcell прибавил 3,1%, KEGOC – 2,5%. На общем фоне неплохо выглядели бумаги KEGOC, которые пробили отметку 1800 тенге за акцию (+2,5% за семь дней), и «КазТрансОйл» (+1,9%), который ушел выше отметки 1200 тенге.

Минимальный рост показал «Казхателеком» (+0,2%). Скорректировалась цена на бумаги Народного банка (-0,6%) и «Казатомпрома» (-0,8%).

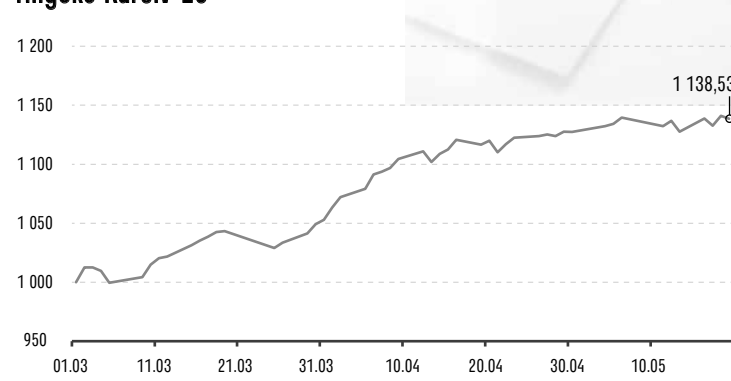
Из не казахстанских эмитентов, представленных на KASE, активнее росли «Газпром» (+9,0%) и Ford Motor Company (+2,8%).

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 12.05.2021 по 19.05.2021.

Народный банк

Крупнейший банк страны 14 мая отчитался о результатах I квартала 2021 года. Народный

Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

банк зафиксировал рост процентных доходов на 8,0% (до 193,6 млрд тенге) при росте процентных расходов на 14,4% (до 86,1 млрд). Чистая процентная маржа банка сократилась до 4,7 с 5,3% в аналогичный период прошлого года. Причина снижения чистой процентной маржи, как подчеркивают в банке, – «перекрест размещения средств с высокодоходных нот НБ РК в низкодоходный валютный депозит в НБ РК после погашения своп-сделки и ускоренной амортизации дисконта по еврооблигациям банка в



Фото: Depositphotos/kantver

размере 5 млрд тенге в связи с их полным досрочным погашением 1 марта 2021 года».

Чистая прибыль простых акционеров выросла на 19,4% (до 96,8 млрд). Банк объясняет этот результат увеличением чистого дохода от страховой деятельности, прибыли по услугам и комиссии, а также снижением расходов по кредитным убыткам.

«КазТрансОйл»

Национальный оператор транспортировки нефти 12 мая сообщил о проведении работ по



Коллаж: Илья Ким

подключению вновь построенных участков магистрального нефтепровода Узень – Атырау – Самара после реконструкции (участки 511,3–514,1 км

и 516,8–528 км, всего 14 км). Замена участков нефтепровода была запланирована компанией в бизнес-плане на 2020–2024 годы и призвана обеспечить

надежность и безаварийность транспортировки. В 2020 году по трубопроводу транспортировано в российский направлении (и далее в систему «Транснефти») 14,4 млн тонн нефти.

KEGOC

Системный оператор национальной энергосистемы Казахстана сообщил, что на 15-летние облигации компании объемом 47,5 млрд тенге с погашением в 2031 году (KEGOCb1) на шестой купонный период установлена ставка вознаграждения 9,90%. Ставка по облигациям этого выпуска плавающая и зависит от уровня инфляции, к которому прибавляется фиксированная процентная маржа в размере 2,90% годовых, при этом верхний лимит по ставке – 16,00%, нижний – 5,00%.

Банк ЦентрКредит

БЦК отчитался о выплате 25-го купонного вознаграждения в размере 140 млн тенге по 15-летним облигациям с погашением в 2023 году (CCBNb20). Общая сумма выпуска – 3,5 млрд, купонная ставка – плавающая, от 3,00 до 12,00%. Сумма облигационной программы, в рамках которой вышел данный выпуск, – 50 млрд тенге.

Nostrum Oil & Gas

Нефтяная компания, разрабатывающая Чинаревское месторождение в Западно-Казахстанской области, представила итоги I квартала 2021 года. Выручка компании упала на 23,5%, до \$46,2 млн, EBITDA сократился на 15,5%, до \$26,8 млн, при этом рентабельность по EBITDA выросла с 52,5 до 58,0%.

Также Nostrum нарастил остаток денежных средств с \$78,6 до \$85,3 млн. Совокупный долг достиг \$1,2 млрд, включая проценты в размере \$100 млн, при этом чистый долг составляет \$1,1 млрд.

Казахстан в конце апреля впервые вошел в глобальный индекс зеленых финансов (GGFI) и сразу занял первую строчку в регионе Восточной Европы и Центральной Азии. Рынок зеленых облигаций появился в стране меньше года назад.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Первая зелень

В августе 2020 года фонд развития предпринимательства «Даму» разместил на АИХ дебютный выпуск зеленых облигаций на 200 млн тенге. Срок обращения бумаг составил 36 месяцев, ставка купона – 11,75%. Это размещение стало первым листингом ценных бумаг, которые соответствуют правилам зеленых облигаций биржи.

По словам заместителя директора департамента корпоративных финансов ВСС Invest Индиры Алькеновой, весь размещенный объем приобрели брокерские компании. «Так как инструмент новый, банки и страховые компании относятся к нему более консервативно», – объяснила она.

Бумаги «Даму» разместил в рамках соглашения с Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) по снижению рисков инвестирования в возобновляемые источники энергии (ВИЭ). ПРООН субсидировала купонную ставку по облигациям.

Как сообщили «Курсиву» в организации, для того чтобы привлеченные средства пошли именно на зеленые проекты, ПРООН разработала каталог технологий возобновляемой энергии, энергоэффективности и защиты окружающей среды. В каталоге четко прописаны критерии приемлемости и требования к проектам, которые претендуют на финансирование. Весь объем средств, вырученных от размещения, направили на один проект – финансирование строительства солнечной электростанции в Туркестанской области.

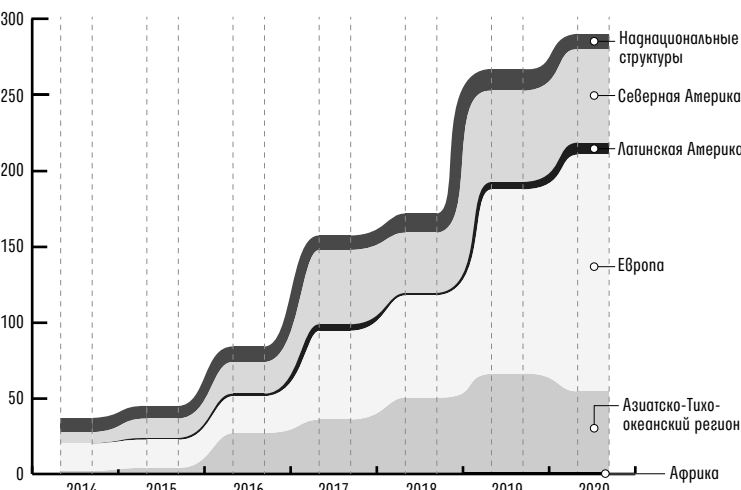
Второе «зеленое» размещение состоялось в ноябре. Азиатский банк развития (АБР) привлек на Казахстанской фондовой бирже (KASE) почти 14 млрд тенге (\$32 млн), разместив два выпуска двухлетних зеленых еврооблигаций. Объем первого выпуска (3,8 млрд тенге) направят на финансирование солнечной электростанции «Байконур» мощностью 50 мВт в Кызылорде, объем второго (10,09 млрд тенге) пойдет на финансирование солнечной электростанции мощностью 100 мВт недалеко от города Шу в Жамбылской области.

Объемы выпусков были обусловлены размерами и потребностями в финансировании этих двух проектов, а срок обращения определили после обсуждения с инвесторами и заемщиками, сообщил заместитель казначая АБР Джонатан Гросвенор.

«Конечно, срок погашения по проектам ВИЭ обычно намного больше, чем два года. В случае этих двух проектов срок погашения составляет 13–14 лет. Сюда входит период строительства, запуск и длинный период позитивного кэш-флоу, когда долг наконец может быть погашен. Тем не менее такое краткосрочное финансирование предоставляет заемщику больше пространства для обслуживания долга, да и инвесторам короткие сроки более интересны», – отметил он в беседе с «Курсивом».

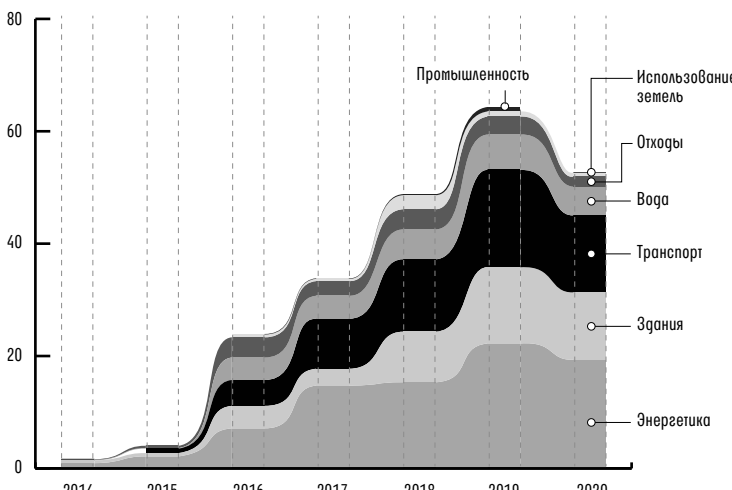
По словам Гросвенора, казахстанские инвесторы восприняли оба выпуска зеленых еврооблигаций

Выпуск зеленых облигаций в мире, \$млрд



Источник: Climate Bonds Initiative. Инфографика: Гамаль Сейлужанов для «Курсива»

На что тратят привлеченные средства, \$млрд



Источник: Climate Bonds Initiative. Инфографика: Гамаль Сейлужанов для «Курсива»

Молодо-зелено

Специфика рынка ESG-облигаций в Казахстане



Фото: Depositphotos/Pascal

с большим энтузиазмом. Объем заявок по двум выпускам превысил предложение вдвое.

«На международном рынке мы различаем два вида инвесторов в зеленые инструменты: тех, кто твердо привержен зеленой тематике, и тех, кого мотивирует эта тема, но при этом они только начинают приобщаться к более формальной концепции зеленых облигаций. В Казахстане большинство инвесторов относится ко второй категории. Мы стремимся к тому, чтобы наши выпуски зеленых облигаций стали катализатором роста на этом рынке не только в плане объемов размещения, но и в части диверсификации инвесторской базы», – отметил заместитель казначая АБР.

Кто и зачем выпускает зеленые облигации

Зеленые облигации – один из инструментов в рамках так называемого ответственного, или устойчивого, финансирования. Под устойчивым финансированием обычно понимают восприятие инвестиций через призму экологических, социальных и управленческих соображений (ESG). То есть эффективность активов оценивается не только с финансовой точки зрения, но и с точки зрения устойчивости.

Рынок устойчивого финансирования можно разделить на две подкатегории. Отрицательное устойчивое финансирование направлено на то, чтобы не причинять вреда, отсеивая инвестиции, которые не соответствуют

принципам ESG (например, инвестиции в азартные игры, табак или алкоголь). Вторая подкатегория – позитивное устойчивое финансирование – таргетирует инвестиции, которые могут положительно повлиять на экологическую и социальную сферы. Ко второй категории относятся зеленые и гендерные облигации (см. инфографику).

Гендерные облигации способствуют продвижению, расширению прав и возможностей, равенству женщин. Гендерные облигации впервые в Казахстане



В какой валюте выпускают зеленые облигации, \$млрд

Источник: Climate Bonds Initiative. Инфографика: Гамаль Сейлужанов для «Курсива»

«Исходя из текущей ситуации на рынке капитала Казахстана если ESG-критерии и принимаются в расчет при выборе инструментов, то данные критерии оказывают минимальное влияние. Если проанализировать размещения зеленых облигаций «Даму» и АБР, то с точки зрения локальных инвесторов это в первую очередь инструменты эмитентов высокого качества, с высоким рейтингом и рыночными параметрами облигаций», – указывает аналитики ВСС Invest.

В АБР полагают, что институциональные инвесторы могут способствовать росту выпусков зеленых облигаций в Казахстане. «Важно, чтобы инвесторы требовали больше выпусков зеленых облигаций. Банки могут выделить какую-то долю своих портфелей под зеленые облигации с высоким рейтингом, страховые компании и пенсионные фонды могут разработать новые сберегательные продукты под эгидой ESG», – считает Джонатан Гросвенор.

Казыбаев предлагает наделить суверенные, пенсионные и страховые фонды Казахстана мандатом на инвестирование, учитывая новые ESG-факторы. Это, по его мнению, повысит востребованность финансовых инструментов в секторе зеленого финансирования и устойчивого развития.

разместил на KASE АБР в феврале 2021 года. Объем выпуска составил 8,4 млрд тенге, срок обращения бумаг – 10 лет, ставка полугодового купона – 10,15%. Вырученные средства направят на финансирование женской ипотеки в рамках ранее одобренного займа для Отбасы банка.

Согласно правилам АИХ зеленая облигация означает любой вид облигационного инструмента, поступления от которого будут использоваться исключительно для финансирования или рефинансирования приемлемых зеленых проектов.

В проспектах выпуска зеленых облигаций всегда четко описывается проект, на реализацию которого направят средства от размещения, отмечают аналитики ВСС Invest. Еще одной обязательной частью проспекта является независимое мнение экспертов о соответствии проекта международным стандартам – принципам зеленых облигаций Международ-

ной ассоциации рынков капитала (ICMA), а также принципам международной некоммерческой организации «Инициатива климатических облигаций» (Climate Bonds Initiative).

Экспертиза требует дополнительных расходов, и это могло повлиять на решение эмитентов, которые собирались выпустить зеленые облигации. Однако с 2018 года при МФЦА появился Центр зеленых финансов, который готов возмещать эмитентам расходы на внешний обзор.

Большинству компаний рано или поздно потребуется перевернуть производство в более экологичное русло. Поэтому тенденция финансирования зеленых проектов за счет привлечения капитала на рынках долга будет усиливаться, считает председатель правления АО «Страховая компания «Коммекс-Өмір» Олег Ханин. Но из-за высокой ставки финансирования и больших рисков выпуск зеленых облигаций

Каким бывает устойчивое финансирование

Направление ESG	Тип финансирования	Подход к финансированию	Пример инвестиционной темы	Пример инвестиционного фокуса
Экологическое	Зеленое	Негативный: исключает какие-либо направления	Углеродно-нейтральная	Перенаправление инвестиций от ископаемых источников энергии
		Позитивный: интегрированный	Сокращение выбросов CO ₂	Новые зеленые технологии
Социальное	Социально преобразующее	Негативный: исключает какие-либо направления	Не навредить	Зарплаты выше минимального порога
		Позитивный: интегрированный	Устранить промах рынка	Образование для девочек
Управление	В интересах заинтересованных сторон	Негативный: исключает какие-либо направления	Соответствие стандартам международной организации труда	Эффективные трудовые нормы
		Позитивный: интегрированный	Соответствие цели компании	Репрезентативность совета директоров

Источник: Азиатский банк развития (АБР). Инфографика: Гамаль Сейлужанов для «Курсива»

«Необходим четкий план возвращения к рыночному финансированию и добросовестной конкуренции»

В Казахстане продолжается работа над созданием Концепции развития финансового сектора до 2030 года. Разработкой концепции занимается регулятор, содержание документа обсуждается с профучастниками. Ранее «Курсив» публиковал мнения отдельных банков и представителей рейтинговых агентств относительно их видения того, как надлежит развивать банковский сектор (см. статью «Дороги, которые мы выбираем» в № 9 от 12.03.2021). Сегодня своими мыслями на этот счет делится председатель Совета Ассоциации финансистов Казахстана Елена Бахмутова.

Виктор АХРЁМУШКИН

– По вашему мнению, какие ключевые меры, способствующие дальнейшему развитию банковского сектора, следует прописать в разрабатываемой концепции?

– Базовым условием развития финансового сектора, включая банковский сектор, является эффективное преобразование и рост экономики Казахстана. Важно помнить, что финансовый сектор обеспечивает как прямое участие в ВВП, так и косвенное – через кредитование отраслей экономики. Наиболее часто обсуждаемым индикатором участия финансового сектора в стимулировании роста экономики является доля кредитов экономике в ВВП, которая сейчас составляет около 21%. Доля финсектора в ВВП и рост кредитования тесно связаны с другими отраслями, ростом экономики и дисбалансами в ней. Например, на 1 марта этого года 22,2% корпоративных кредитов предоставлены сектору торговли, 27,7% – промышленности, 8,73% – строительной отрасли и 2,38% – предприятиям в сельском хозяйстве, что говорит о текущем уровне рисков в различных отраслях.

Нефтефандит бюджет государственного бюджета на уровне 10,6% от ВВП, как указано в уточненном бюджете на 2021 год, свидетельствует о том, что большие государственные расходы пока не трансформировались в устойчивые структурные изменения в экономике. В то же время банковская система не может развивать корпоративное кредитование произвольно, только в ответ на экономический рост. Рост кредитования должен быть постепенным и соответствовать уровню кредитного риска и темпам роста экономики, так как высокие темпы кредитования еще не обеспечивают позитивные эффекты для экономики и финансовой стабильности, а часто становятся и источником нарастания системных рисков.

Из предпосылок, касающихся непосредственно сектора, важно отметить вопросы кардинального изменения финансовых продуктов и необходимость нового регулирования. В результате

трансформации ожиданий клиентов, проникновения цифровых технологий в финансовый сектор и конкуренции со стороны нефинансовых игроков, включая мобильных операторов, появляются новые модели финансовых организаций и развиваются финансовые экосистемы. Жесткое разделение финансового сектора на классические банковские услуги, инвестиционные услуги и страхование становится все более неактуальным. Необходим переход от концепции банка с набором стандартных услуг к приоритету новых финансовых и нефинансовых продуктов, которые участники финансового рынка могут предоставить клиенту. При этом каналы предоставления таких продуктов также сильно меняются.

С одной стороны, такая трансформация способствует получению клиентами более удобных услуг, с другой – это большой вызов как для самих финансовых организаций, так и для регулятора, поскольку для этого требуется общий пересмотр системы надзора и регулирования. Участниками рынка и регулятором уже обсуждаются новые приоритеты надзорной политики, включая риск-ориентированный надзор, технологическое усовершенствование взаимодействия, повышение роли корпоративного управления и систем управления рисками внутри финансовых организаций, а также защиту прав потребителей. Дальнейшие преобразования должны быть отражены в концепции развития сектора.

Другим важным направлением развития сектора является повышение рыночной конкуренции. В концепции должны быть предусмотрены меры по постепенному сокращению присутствия государства на финансовом рынке. В результате реализации многочисленных программ финансовой поддержки, нацеленных на удешевление процентной ставки по кредитам, зачастую без прямой связи с эффективностью бизнеса заемщиков, сформировались устойчивые ожидания бизнеса по стоимости финансирования, неадекватные стоимости денег в экономике, рыночной конъюнктуре и присутствию таким заемщикам кредитным рискам. Несмотря на то что, по оценке S&P, в 2020 году только 15% новых кредитов было выдано в рамках программ господдержки, общее восприятие справедливой ставки вознаграждения и условий кредитования находится под влиянием условий этих программ.

В текущий кризисный период резкое сокращение государственной поддержки, безусловно, преждевременно, но необходим четкий план возвращения к рыночному финансированию и добросовестной конкуренции на частном рынке. Кроме того, в рамках процесса цифровизации банковского сектора можно предусмотреть дальнейшее развитие процессов оказания госуслуг через банковский сектор, таких как, например, услуги по регистрации предприятий, по регистрации сделок с недвижимостью и другие.

Необходимо также определить роль и влияние государственных

инфраструктурных организаций на финансовом рынке. В концепции следует отразить планы по улучшению форм взаимодействия между финансовыми организациями и дочерними структурами Нацбанка, включая Казахстанский центр межбанковских расчетов, Государственное кредитное бюро, Центральный депозитарий и прочие.

Отдельным важным направлением должны стать общие вопросы взаимодействия сектора с разными госорганами, включая Агентство по регулированию и развитию финансового рынка, Нацбанк, Минфин, Агентство по финмониторингу, Агентство по защите и развитию конкуренции и другие, в целях четкого разграничения их полномочий по регулированию. Необходимо общее снижение нагрузки по мониторингу и отчетности на финансовые институты. Кроме того, должны соблюдаться принципы недопущения чрезмерного влияния на операционную деятельность и сбалансированного подхода к защите прав потребителей.

Рейтинговые агентства отдельно отмечают уровень проблемных активов финансового сектора. Негативные аспекты работы банков и их дочерних организаций по работе с проблемными кредитами включают длительные сроки рассмотрения судебных дел о взыскании задолженности, обращения взыскания на залоговое имущество и исполнения судебных решений. При стандартном взыскании срок составляет один год, но на практике может затянуться на 3–5 лет, что создает неопределенность по срокам закрытия проблемных кредитов.

Для решения этой проблемы необходима общая координация работы госорганов по оптимизации процедур, что позволит уменьшить накопление проблемной задолженности на балансе банков и дочерних организаций по работе со стрессовыми активами. В концепции также должны быть отражены вопросы реализации неработающих активов и, возможно, создание отдельной платформы по продаже проблемных активов.

В то же время регуляторные стимулы не должны включать принудительные меры в ущерб деятельности банков. Требуется иной подход, в частности стимулирование спроса на активы, активизация рынка, увеличение количества участников рынка стрессовых активов. В настоящее время налогообложение в стране также не стимулирует своевременное признание банками проблемной задолженности, продажу банками кредитов третьим лицам и не способствует реализации залогов. Эти вопросы также ждут решения и могут быть отражены в концепции развития сектора.

С точки зрения дальнейшего развития, помимо цифровизации услуг, планируется расширение их спектра. В частности, банки готовы предоставлять структурное финансирование для корпоративных клиентов, в том числе с использованием синдицированных займов, факторинга, структурировать секьюритизацию, а для физических лиц – услуги по управлению капиталом, private banking, lifestyle-услуги. Для вне-



Фото: пресс-служба АФК

дрения этих услуг необходимы законодательная основа, учет особенностей регулирования и согласование с регулятором, поэтому в концепции важно предусмотреть условия внедрения таких продуктов с точки зрения выгод для потребителей при сохранении умеренного уровня рисков.

В банковском секторе, с одной стороны, происходит консолидация, обусловленная повышением регуляторных требований, сложностью и высокой стоимостью внедрения новых технологий, с другой – на рынок также нужны небольшие, возможно, нишевые банки, специализирующиеся на предоставлении небольших кредитов МСБ. Такими банками могут стать крупные микрофинансовые организации с большим опытом работы на кредитном рынке. Поэтому для естественного роста таких организаций было бы целесообразно предусмотреть возможность их преобразования в банк. И наоборот, при необходимости должна быть законодательная возможность трансформации банка в МФО, что позволит организации сохранить ключевые услуги, но не будет связано с рисками для депозиторов. В целом у финансового сектора есть много предложений по дальнейшему развитию, которые обсуждаются с регулятором в процессе работы над концепцией.

– Назовите основные внутренние проблемы, которые сегодня препятствуют нормальному развитию банковского сектора и которые необходимо решить в том числе в рамках разработки и последующей реализации концепции. Каковы возможные пути их решения?

– Помимо карантинных ограничений, из внешних (для банковского сектора. – «Курсив») факторов можно назвать сохраняющееся доминирование государственного сектора в экономике и низкий уровень частной предпринимательской инициативы, сдерживающие экономический

рост, а также несовершенство института банкротства предприятий, тормозящее уход с рынка несостоятельных компаний. Дополнительными ограничениями являются низкий уровень дохода у предприятий МСБ, низкий уровень корпоративной прозрачности и бизнес-планирования (у бизнес-заемщиков. – «Курсив»), а также ограниченный платежеспособный спрос населения.

Развитие отдельных отраслей экономики определяется государственными программами субсидирования бизнеса, которые искажают конкуренцию. Даже без учета проблем бизнеса в прошлом и текущем году, которые были связаны с пандемией, количество средних предприятий в экономике не растет: в 2017 году – 2609 предприятий, в 2019-м – всего 2620.

С точки зрения внутренних вопросов финансового сектора необходимо учесть, что замедление темпов кредитования бизнеса было обусловлено тем, что банковский сектор ранее абсорбировал основные реализовавшиеся риски экономики, в том числе в строительном секторе, при ипотечном кредитовании и в сельском хозяйстве, что привело к увеличению доли проблемных займов банков и проблемных активов в портфеле частных и государственных фондов.

В то же время по результатам независимой оценки качества активов банки адаптировали внутренние правила и процессы к более консервативным требованиям AQR. В концепции развития должен быть предусмотрен баланс между ожиданиями от сектора по финансированию экономики и требованиями с точки зрения финансовой стабильности.

Для стимулирования кредитования необходимо пересмотреть инструменты государственных программ поддержки предпринимательства. Переход на предоставление финансовой поддержки в виде компенсации части затрат и на основе прямых договоров между предпринимателем и оператором госпрограмм

позволит улучшить мониторинг достижения целевых показателей госпрограмм, а также снизить административные издержки участников.

Необходим возврат казахстанских институтов развития к своей базовой задаче – стимулировать финансирование экономики частным финансовым сектором, не подменяя его, а именно путем предоставления гарантий, инвестиций в капитал, кредитов, субординированных по отношению к кредитам коммерческих банков в тех секторах, где кредитные риски не позволяют использовать обычное рыночное кредитование.

Из рисков, которые присущи не только финансовому сектору, но в целом повседневной жизни людей, особое внимание нужно уделить кибербезопасности и защите персональных данных. В настоящее время часто недооценивается риск распространения персональных данных, которые являются особой ценностью и, соответственно, требуют ограничения их сбора и контроля их использования. Поэтому в концепции должны быть отражены как активное внедрение финансовых технологий, так и правовое обеспечение защиты данных, противодействия киберпреступлениям, согласованность используемых правовых механизмов и координация всех заинтересованных сторон. Необходима разработка стандартов данных, способов идентификации и аутентификации и видов анонимизации персональных данных.

Если говорить в целом об эффективном развитии сектора, необходимо сократить все возможные барьеры для инноваций, так как инновации играют ключевую роль в развитии финансового сектора и определяют его будущий образ. Создание условий для своевременного и качественного внедрения инноваций в повседневную деятельность финансовых организаций обеспечит стабильное развитие финансового рынка, его конкурентоспособность и повысит качество и доступность оказываемых услуг.

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на Telegram-канал

ТЕНДЕНЦИИ

Участие РК в крупных региональных экономических объединениях позволило стране значительно расширить свои торговые связи. За последние пять лет изменился «портрет» импортеров казахстанских товаров. Европа снизила свою долю в общем экспорте из Казахстана, а более значимыми для внешней торговли стали ближайшие соседи – Китай и Россия.

Ирина ОСИПОВА

Казахстан входит в четыре крупных региональных интеграционных объединения: Евразийский экономический союз (ЕАЭС), Содружество независимых государств (СНГ), Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) и Организация экономического сотрудничества (ОЭС). История взаимодействия с каждым из этих союзов различна как по срокам членства в них Казахстана, так и по задачам. Все четыре союза имеют общую характеристику: это альянсы соседей.

С мусульманскими государствами Казахстан связывают отношения в рамках Организации исламского сотрудничества (ОИС), в которую входит 57 стран и которая имеет мощный экономический блок. В ОИС созданы и самостоятельно действуют такие важные финансовые институты, как Исламский банк развития и Исламский фонд развития.

Всемирная торговая организация (ВТО), куда Казахстан стремился в течение 19 лет и, наконец, в 2015 году вступил, создавалась для либерализации международной торговли. Долгий подготовительный процесс вхождения в ВТО нужен был РК для того, чтобы гармонизировать внутренние законы и правила с международными стандартами. Только так можно было воспользоваться теми преференциями, которые дает членство в ВТО.

Присутствие Казахстана в организации Международного валютного фонда (МВФ) открыло для республики новые инвестиционные перспективы. Объединение, связывающее 190 государств, неоднократно выделяло займы для РК через различные международные институты развития.

Союзные расчеты

«Выгодность регионализации торговли – это аксиома, а не тренд последнего века. В современной международной экономике идет конкурентная борьба уже не за рынки отдельных стран, а за рынки отдельных региональных торговых объединений. Да, последствия экономической интеграции не всегда однозначны. Неизбежны расширение «более торгуемых» секторов экономики и сокращение других. Интеграция отражается на инвестиционных потоках, распределении экономической деятельности и доходов. Но обеспечение целостного поступательного экономического роста и региональной стабильности практически невозможно без участия в региональных объединениях», – считает министр торговли и интеграции РК Бахыт Султанов.

Он опубликовал на своей странице в Facebook статью о региональной интеграции – ответ на мнение экспертов о скромной роли Казахстана в ЕАЭС. Главный вывод, который Султанов подерживает экономическими расчетами, сводится к тому, что Казахстан получает значительную выгоду от членства в ЕАЭС, хотя и не является лидером в этом экономическом объединении. За первые пять лет существова-

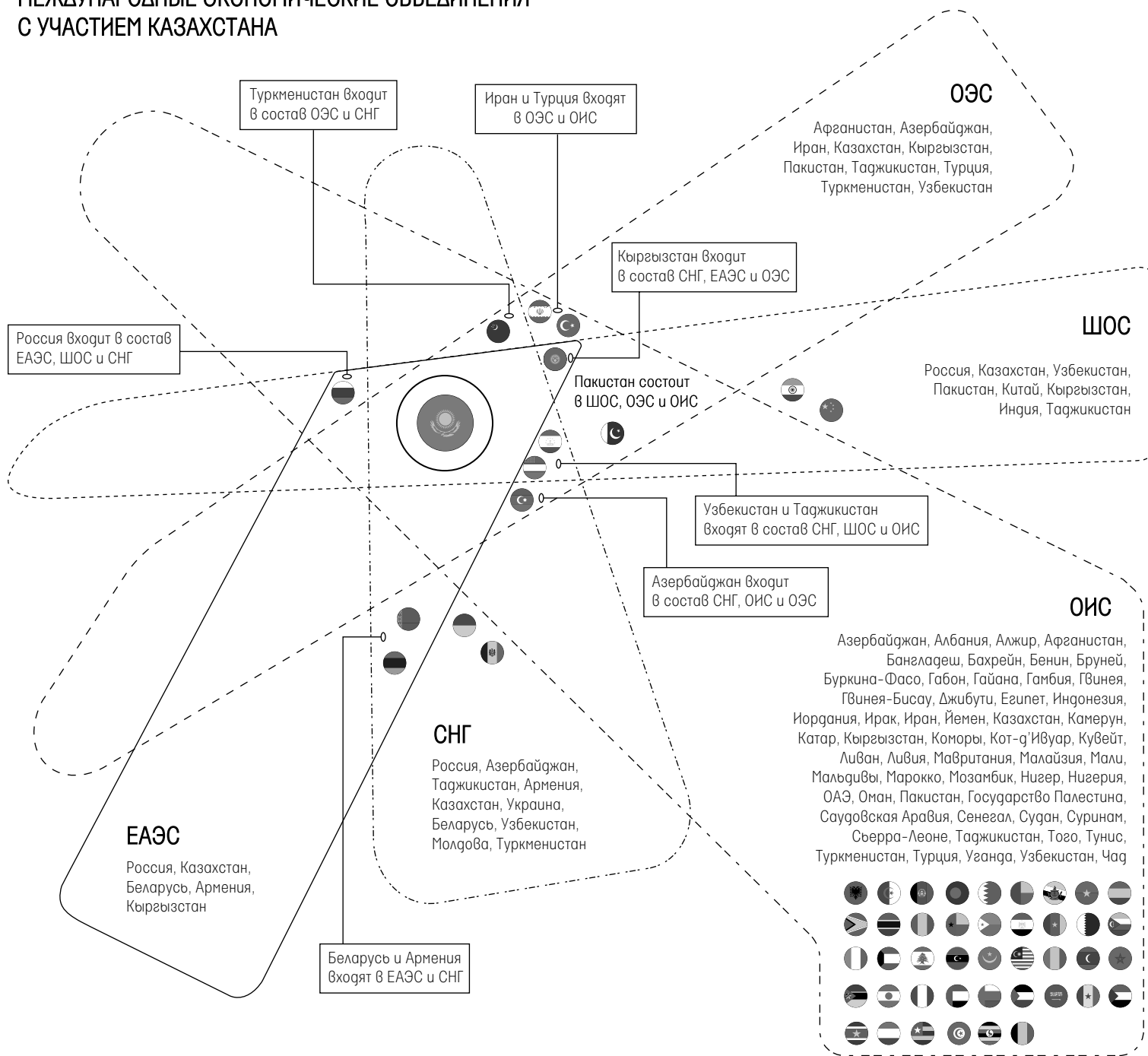
В торговой связке

Что дает Казахстану экономическая интеграция



Фото: Depositphotos/bayberry

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ С УЧАСТИЕМ КАЗАХСТАНА



ния ЕАЭС экспорт (в том числе и сырьевой) казахстанских товаров в страны-участницы вырос на четверть (с \$5,1 млрд в 2015 году до \$6,4 млрд в 2019 году). Правда, кризис 2020 года практически нивелировал этот рост – по итогам прошлого года в денежном выражении экспорт Казахстана в ЕАЭС сократился до \$5,5 млрд.

В целом за последние пять лет товарооборот между Казахстаном и ЕАЭС увеличился с \$13,7 млрд до \$19,7 млрд, или на 43%. Ведущую роль в союзе играют торгово-экономические связи с Россией (\$18,2 млрд в 2020 году против \$12,7 млрд в 2016 году).

Если детализировать структуру товарооборота республики со

странами ЕАЭС, то становится понятно, что Казахстан на рынках союза больше покупает, чем продает. Удельный вес импорта из стран ЕАЭС в РК в 2020 году составлял 37,3%. Больше трети импортных товаров на прилавках казахстанских магазинов – российские (доля поставок из РФ – 34,9%). Объем экспорта продукции made in Kazakstan

в Евразийский экономический союз занимает 11,8%.

По мнению главного экономиста Евразийского банка развития **Евгения Винокурова**, в последние годы во взаимной торговле стран – участник союза снижается доля топливно-энергетических товаров. По итогам 2019 года доля промышленных товаров в экспортных поставках внутри

ЕАЭС почти в два раза превысила аналогичную долю в поставках в третьи страны (19% против 10%).

Консолидация в более масштабном по количественному составу участников союзе – СНГ – принципиально не изменила показатели взаимной торговли Казахстана с другими постсоветскими государствами, которые не состоят в ЕАЭС. Исключением является Узбекистан, нарастивший с 2016 по 2020 год импорт казахстанских товаров вдвое – с \$925 млн до \$2,1 млрд.

Восток все ближе

За последние пять лет значительно изменился «географический портрет» торговых партнеров Казахстана. Если в 2016 году 58% товаров у Казахстана покупала Европа (\$21,1 млрд), то по итогам 2020 года эти цифры уменьшились до 42% (\$19,8 млрд). Основная продукция, которая уходит за рубеж – нефть, газ, металлы, продукты неорганической химии. Активнее всего покупают Италия, Нидерланды, Франция, Швейцария.

Европу заместил Китай, который в 2020 году нарастил объем поставок из РК на 12,5%. Теперь Поднебесная, как «ядро интеграции» Шанхайской организации сотрудничества, занимает первое место по удельному весу в экспорте Казахстана (19,2%, или \$9 млрд). Еще пять лет назад доля КНР была равна 11%.

Казахстан продает соседям на востоке не только нефть, газ и цветные металлы, но и текстиль, шерсть, мясо, пшеницу, мед. Список товаров, которые Китай экспортирует в Казахстан, очень длинный и состоит в основном из продукции обрабатывающей промышленности. В 2020 году китайские поставщики продали РК товаров более чем на \$6,3 млрд.

Консолидация в рамках ОЭС имеет свои особенности. Крупнейшее межправительственное экономическое объединение Центральной Азии и Ближнего Востока работает в рамках двусторонних соглашений между странами-участниками. Отсюда – и разрозненные результаты в динамике товарооборота Казахстана с каждым государством – членом ОЭС. Например, с такими странами, как Таджикистан, Туркменистан, Пакистан, Афганистан, структура взаимной торговли за последние пять лет не изменилась. А вот торговые связи с Турцией укрепились за счет роста и экспорта, и импорта. Если в 2016 году Турецкая Республика покупала у Казахстана товары на \$851 млн (или 2,3% от всего экспорта), то по итогам 2020 года этот показатель вырос до \$2,1 млрд (или 4,5%).

*В материале использованы данные Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК, АО «Центр развития торговой политики QazTrade».

Объявления

• ТОО «ФЬЮЖН ЛАБ», БИН 190240019758, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Таугуль-3, д. 865, тел. +7 (727) 286 59 67.
• ТОО «ВанильКа», БИН 200840023881, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Жансугурова, 329, тел. +7 707 459 51 65.
• ТОО «Нариман Консалдинг», БИН 020240000298, сообщает о ликвидации.

Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. 10, д. 3, кв. 33, тел. +7 746 464 34 17.

• ТОО «ТД DRIVE», БИН 140440004113, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, ул. бр. Жубановых, д. 284, к. 1, кв. 46, тел. +7 707 879 73 38.

• ТОО «Тендер Актив», БИН 1804 4001 4712, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Рахымжана Кошкарбаева, д. 28, кв. (оф.) 1.

• ТОО «FREEBIRD», БИН 1808 4003 0392, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Рахымжана Кошкарбаева, д. 28, кв. (оф.) 1.

• ТОО «Куатазат», БИН 180540028786, объявляет о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Алатауский район, мкр. Аккент, д. 28, кв. 49, тел. +7 701 380 41 68.

• ТОО «Ангүлим», БИН 180540028825, объявляет о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев

содня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Алатауский район, мкр. Аккент, д. 28, кв. 49, тел. +7 701 380 41 68.

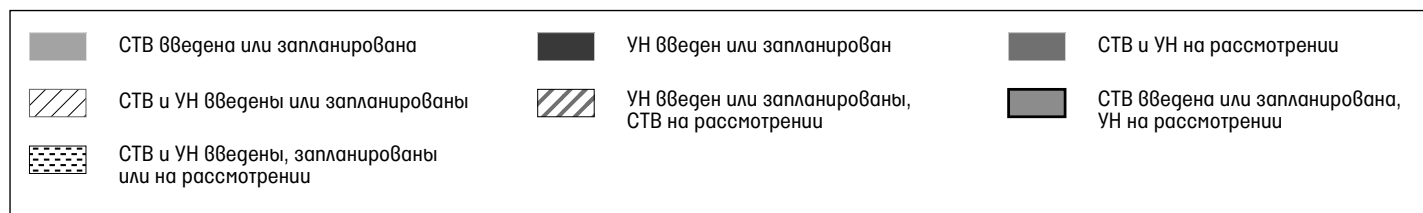
• ТОО «Дарханмир», БИН 180540028895, объявляет о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Алатауский район, мкр. Аккент, д. 28, кв. 49, тел. +7 701 380 41 68.

• ТОО «Kinder Energy», БИН 180440021223, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. ханов Керей и Жанибека, 28, кв. 352, тел. +7 701 990 06 83.

Углеродная нагрузка

Борьба с выбросами ляжет двойным грузом на казахстанских производителей

Карта введения систем торговых квот на выбросы (СТВ) и углеродных налогов (УН)



Источник: Всемирный банк

Инфографика: Ганьял Сейтжанов для «Курсива»

С 2023 года компании, которые поставляют товары в ЕС, должны платить углеродный налог, привязанный к объемам загрязняющих выбросов производителя. При этом новый Экологический кодекс РК накладывает на предприятия обязательство «зеленеть», что также ведет к росту расходов. Что делают государство и бизнес Казахстана, чтобы сохранить конкурентоспособность в новой экологической реальности – в материале «Курсива».

Юрий МАСАНОВ,
Татьяна ТРУБАЧЕВА

Евросоюз хочет сократить выбросы парниковых газов как в границах объединения, так и за его пределами – в странах, которые ввозят в Европу свои товары. Для этого с 2023 года ЕС вводит «углеродный корректирующий пограничный механизм», или углеродный налог.

Хьюстон, у нас проблемы

У налога есть еще одна задача – повысить конкурентоспособность европейских товаров за счет удорожания импорта. А это неизбежно произойдет, ведь поставщику придется платить аналог импортной пошлины, привязанной к углеродоемкости продукции.

«Чтобы показать углеродоемкость, нужно считать углеродный след, готовить отчетность по международным стандартам и верифицировать ее, чтобы в Европе в нее поверили», – объясняет Виктор Коваленко, региональный директор компании EY по услугам в области изменения климата и устойчивого развития в странах Центральной Азии, Кавказа и Украине.

«Углеродный след», или объем выбросов парниковых газов при выпуске продукции, считают не по отдельным странам или отраслям, а по конкретным компаниям или видам товаров.

Форма углеродного налога будет определена к осени 2021 года. Сейчас, по словам Коваленко, рассматривается несколько форматов работы корректирующего пограничного механизма. Это (1) углеродная пошлина, которая платится при импорте продукции на границе; (2) внутренний углеродный налог в странах ЕС на импортную продукцию для местного бизнеса; (3) распространение на импортеров европейской системы торговли квотами на выбросы (EU ETS) и (4) отдельная система торговли квотами для импортеров.

«Насколько мы понимаем по информации, приходящей из Европы, может победить опция, когда импортеры работают в рамках EU ETS с отдельным пулом разрешений на выбросы. Импортеры на равных правах с европейскими производителями должны будут участвовать в системе торговли квотами на выбросы, рассчитывать свой углеродный след, сдавать отчетность, покупать квоты», – говорит Коваленко.

Заместитель исполнительного директора Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП) Максим Кононов считает, что выбрать могут налог на импорт.

«Наиболее вероятная форма углеродного налога предполагает применение трансграничного налога к импорту товаров, происходящих из стран, не имеющих эквивалентного ЕС механизма ценообразования на выбросы парниковых газов, либо политики сокращения выбросов парниковых газов. Фактически речь идет о некоей импортной пошлине, которая в том числе будет взиматься с казахстанской продукции», – комментирует Кононов.

Налог для отечественной продукции может быть существенным по двум причинам. Во-первых, по данным EY, Казахстан

занимает «лидирующие» позиции в «грязных» рейтингах. Республика входит в топ-30 стран по объему выбросов газов и в топ-15 по выбросам углекислого газа на душу населения, а также занимает 11-е место в мировом рейтинге по углеродоемкости ВВП.

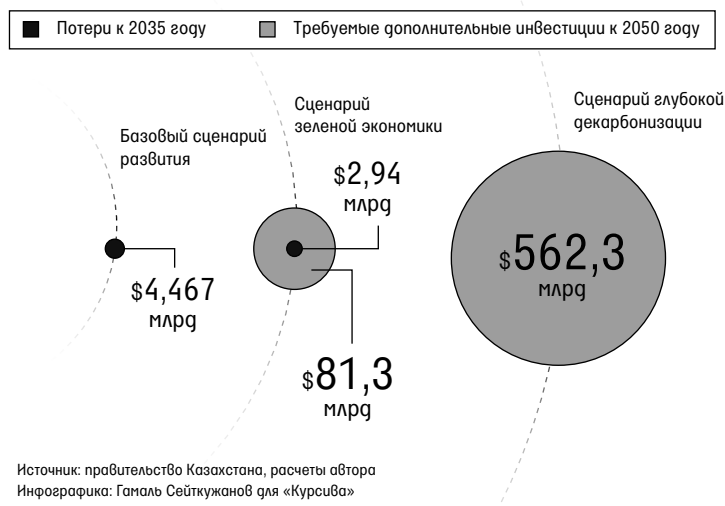
Во-вторых, большая часть экспорта Казахстана подпадает под углеродный налог, так как Евросоюз остается одним из крупнейших торговых партнеров Казахстана. В 2020 году на ЕС пришлось 39,1% всего экспорта. Это больше, чем поставки в Россию (10,4%) или Китай (19,2%). При этом 73% всех внешних поставок составили минеральные продукты, в том числе топливно-энергетические товары, и 15% – металлы и изделия из них. Именно на эти группы товаров в первую очередь и распространится углеродный налог: с 2023 года он покроет производство электроэнергии, черную металлургию и производство минеральных продуктов, все сектора металлургии и нефтехимии.

Сценарное мастерство

Меры, которые для снижения углеродного налога собираются предпринять Казахстан, можно разделить на две группы: инициативы государства и инициативы бизнеса.

У правительства есть три сценария развития экономики:

Возможные потери казахстанского экспорта от внедрения углеродного налога в Евросоюзе



Источник: правительство Казахстана, расчеты автора
Инфографика: Ганьял Сейтжанов для «Курсива»

базовый, сценарий зеленой экономики и глубокой декарбонизации. В первом случае, то есть при сохранении текущей ситуации, выплата углеродного налога в бюджет ЕС для всех отраслей экономики Казахстана к 2035 году при уровне экспорта и ценах 2017 года может достигнуть 18,4% от общего дохода экспорта. В 2017-м республика экспортировала в страны ЕС продукции на \$24,276 млрд. Значит, 18,4% от этой суммы составят \$4,467 млрд.

Второй сценарий включает меры по ужесточению торговли квотами (платное распределение квот на выбросы парниковых

газов). Выбросы должны снизиться на 60%, но это потребует \$81,3 млрд инвестиций к 2050 году. Такие усилия приведут к снижению углеродного налога на 6,3% в сравнении с базовым сценарием, то есть до уровня \$2,94 млрд.

Сценарий «глубокой декарбонизации» позволит полностью исключить углеродный налог для казахстанских товаров. Здесь предусмотрено включение новых регулируемых отраслей в систему торговли квотами и введение углеродного налога внутри Казахстана, что поможет сократить выбросы парниковых газов до 80%. Объем дополни-

тельных инвестиций оценивается в \$562,3 млрд.

«Казахстанская система торговли квотами работает, но все квоты выдаются бесплатно. Правительство хочет сделать так: государство заранее объявляет, каким будет ежегодное снижение бесплатных квот, каким будет верхний предел выбросов, максимально допустимые верхний и нижний пределы цены на тонну выбросов. Разницу между бесплатно выделяемыми квотами и реальными потребностями предприятиям компании будут покупать у государства на первичном рынке или покупать на бирже у других компаний», – рассказывает Виктор Коваленко.

Такой метод регулирования, по его словам, будет работать для предприятий с большими объемами выбросов. Для тех, кто системой торговли квот не будет охвачен, могут ввести углеродный налог. Его задача – стимулировать бизнес повышать энергоэффективность, снижать потребление ископаемого топлива и сокращать выбросы парниковых газов.

Казахстанский углеродный налог может появиться в 2023–2025 годах, по данным EY. Его могут включить в цену топлива по типу НДС или акцизов.

«Фактически это налог на потребление ископаемых видов топлива. Соответственно, оп-

товые цены на уголь, бензин и прочие виды топлива вырастут на величину налога, который постепенно будет повышаться», – добавляет Коваленко.

Местный углеродный налог позволит республике «оставить деньги» у себя – через механизм взаимного признания систем углеродного регулирования в ЕС и Казахстане.

«Это взаимозачет. Если импортер у себя в стране уже заплатил углеродную цену при производстве продукции, то плата за импорт в ЕС или уменьшится на эту величину, или будет сведена к нулю. Раз платить все равно придется, то лучше эти деньги оставить в Казахстане и направить на цели по декарбонизации, чем платить в бюджет ЕС», – подчеркивает Коваленко.

К адаптации готовы

Для горно-металлургического комплекса Казахстана введение углеродного налога в ЕС несет серьезные риски, говорит замглавы АГМП Максим Кононов. В страны этого блока республика поставляет широкий ассортимент продукции, в том числе медь, серебро, ферросплавы и алюминий.

«Казахстанские металлурги могут оказаться в затруднительном положении, поскольку конкурентоспособность их продукции на европейском рынке снизится из-за ценового фактора», – отмечает Кононов.

Ситуация, по его словам, усугубляется еще и тем, что новый Экологический кодекс Казахстана обявывает крупные металлургические предприятия внедрять с 2025 года наилучшие доступные технологии (НДТ). А это предполагает значительные инвестиции.

Из-за этого, говорит собеседник, металлурги могут оказаться под «двойным ударом», особенно с учетом того, что НДТ не всегда подразумевают снижение выбросов углекислого газа, чего добивается Евросоюз.

«Ситуация не безвыходная, и одно из возможных решений заключается в интеграции казахстанского законодательства и практики в европейскую систему торговли квотами на выбросы углерода. Но полностью нивелировать негативный экономический эффект от углеродного налога вряд ли удастся», – считает замглавы АГМП.

Крупный бизнес уже готовится к введению углеродного налога в Европе. В нацкомпании «КазМунайГаз» рассказали, что увеличение ее затрат от введения механизма углеродного регулирования в Евросоюзе и ужесточения национального регулирования в Казахстане «неизбежно». Но пока методология европейского механизма неизвестна, а потому точно оценить его влияние на КМГ пока невозможно.

Чтобы подготовиться к грядущим изменениям, нефтегазовая компания начала разрабатывать «средне-долгосрочную программу низкоуглеродного развития». Она призвана помочь КМГ планомерно снижать свой углеродный след.

В годовом отчете КМГ за 2020 году говорится, что компания приступила к изучению перспектив развития ВИЭ и технологий декарбонизации, а также торговли углеродными единицами на выбросы парниковых газов.

К слову, КМГ стала одной из первых в Казахстане компаний, получивших ESG-рейтинг. Рейтинговое агентство Sustainalytics в 2020 году оценило КМГ на уровне 69 баллов, что обеспечило 33-е место из 119 компаний по отрасли в мире. Соблюдение принципов ESG подразумевает внедрение лучших практик в сферах экологии, социальной политики и корпоративного управления.

В ERG отметили, что «налог, безусловно, будет влиять на бизнес». Но точных оценок у холдинга пока нет, так как механизм не обрел окончательной формы. Компания уже работает над адаптацией своей стратегии и проработкой вариантов развития и трансформации с учетом ESG-факторов.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Территория раздора

Как владельцам жилой и коммерческой недвижимости в одном ЖК найти компромисс



Алишер КОЖАССАБЕВ, председатель комитета Property Ассоциации управляющих и сервисных компаний Qaz Property

В современных ЖК владельцами квадратных метров являются собственники не только жилья, но и коммерческой недвижимости. Из-за кардинально разных интересов сторон решения об использовании общедомового имущества постоянно вызывают споры между ними. Допустим, есть на первом этаже жилого комплекса замечательная кофейня, в которую любят заглядывать все жильцы, чтобы выпить ароматный кофе и скушать свежий круассан, при этом получить скидку, как резидент ЖК. Никто из жильцов не хочет, чтобы кофейня закрылась. И кофейня очень рада своим постоянным клиентам. Но один жилой комплекс не создает достаточного потока клиентов, чтобы обеспечить бизнесу прибыль. Кофейне нужен поток посетителей «извне».

Перед кофейней – общедомовой паркинг, где нередко оставляют машины клиенты кофейни, что, по понятным причинам, не нравится жильцам. Они хотели бы сами использовать эту парковку. Поэтому на собрании собственники ЖК большинством голосов решают установить шлагбаум при въезде на парковку и раздать брелки собственникам. В общем гомоне сотен голосующих «за» тонет одинокий голос владельца кофейни: «Если вы перекроете внешний поток клиентов, кофейня умрет, у вас больше не будет ароматного кофе и вкусных круассанов по утрам!»

Чтобы не было дискриминации по размеру собственности, на собраниях ЖК каждый объект недвижимости имеет один голос – будь это квартира в 40 кв. м или подземный паркинг на тысячу квадратов. Поэтому у бизнеса, чтобы отстоять свои интересы на собрании ЖК, едва ли наберется десяток голосов против сотен голосов жильцов.

В случае с кофейней с жильцами удалось договориться – оставить два места на парковке для гостей кофейни.

Однако не всегда возможно найти компромисс. Там, где нет общих интересов, конфликт нельзя решить. Но можно предотвратить.

Будущие взаимоотношения между жильцами и бизнесом в одном жилом комплексе закладывает архитектор. Если он создаст такой проект, который будет удобен и коммерции, и жильцам, то конфликта интересов просто не возникнет.

К примеру, многофункциональные комплексы Essentai в Алматы и Talan Towers в Нур-Султане проектировала американская компания SOM – одна из самых влиятельных архитектурных компаний в мире. Для каждого элемента в комплексе – апартаментов, бизнес-центра, отеля или торгового центра – архитекторы предусмотрели отдельный вход и отдельную парковку, то есть изначально исключили возможность конфликта.

Поэтому в ассоциации Qaz Property мы пришли к мнению, что конфликты между владельцами коммерческих и жилых помещений надо предотвращать на уровне правил застройки.



Фото: Depositphotos/LyazaTreyakova

От частного к общему

Как заработать деньги на общедомовом имуществе

> стр. 1

Но распоряжаться общим имуществом по собственному усмотрению, без согласия большинства «совладельцев», не получится. К примеру, нельзя взять свою долю в два квадратных метра на лестничной клетке и организовать там кладовку или разбить огороженный забором приусадебный участок под окном.

Цена комфорта

Расходы на содержание общедомового имущества «раскидываются» на всех владельцев. Если житель «панельки» за содержание дома платит 1–3 тыс. тенге в месяц, то обитатель премиальной новостройки может ежемесячно отдавать 30 и более тысяч тенге. В первом случае денег должно хватать на замену лампочек на этажах и косметический ремонт, а во втором – на зарплату и формульную одежду консьержа, садовника, охранников на парковке, в лобби и на детской площадке, оплату услуг клининга, мойку фасадов, обслуживание лифтов,

систем вентиляции, видеонаблюдения и прочего техоборудования и имущества.

Размер платежей определяют на общем собрании собственников, а эффективность расходования денег и использования общедомового имущества зависит от профессионализма управдома и активности самих жильцов.

К примеру, бассейны премиальных жилых комплексов иногда оказываются не востребованы многими жителями – владельцы квартир либо имеют абонементы в фитнес-центры с профессиональными бассейнами, либо вовсе не любят плавать. А платить немалые деньги за обслуживание такой инфраструктуры приходится всем. В этом случае жильцы вправе сами решить, оставить ли бассейн для любителей плавания и продолжать платить, либо переоборудовать помещение.

Дом приносит деньги в дом

В других случаях управляющие компании ЖК на собрании жиль-

цов решают сдавать некоторые помещения и «квадраты» общей площади в аренду, а полученный доход тратить на нужды дома – текущий ремонт или благоустройство территории. Так, в лифтах и на фасадах рекламные компании могут размещать объявления, баннеры или световую рекламу. Крыши и техэтажи здания могут заинтересовать интернет-провайдеров и операторов сотовой связи как место для установки оборудования. Нижние этажи и цокольные помещения можно сдавать в аренду малому бизнесу. А в холле дома или на придомовой территории установить аппараты по продаже напитков или мобильные торговые павильоны.

Но при всей привлекательности таких схем на практике жильцам редко удается значительно снизить ежемесячные платежи за счет подобных услуг или существенно заработать.

Дело в том, что для световой рекламы на крыше рекламное агентство предпочтет элитную высотку с уникальным дизайном на центральном проспекте, а не типовую девятиэтажку в спальном районе. Но при бюджете на содержание элитной высотки

весь полученный от аренды коммерческих помещений доход распределяют между жильцами. «В зависимости от квадратуры владельцы квартир ежемесячно получают 100–120 тыс. тенге арендного дохода», – говорит руководитель юридического бюро Aditum Юрий Дибелов, работающий с застройщиком ЖК.

Охранный кондоминиум

Если в современных новостройках двор зачастую относится к общему имуществу, то в старых домах это не всегда так. Именно поэтому нередко случаются, когда во дворе жилого дома вдруг появляются строительные ограждения, за которыми через год вырастает многоэтажка, или под окнами возникает кафе с шумными гостями и запахами еды, а в подвал с разрешения председателя КСК заселяются гастарбайтеры.

Чтобы общедомовая собственность получила «охранительный статус» и распоряжаться ей могли только владельцы жилой и коммерческой недвижимости, многоквартирный жилой дом (МЖД) нужно зарегистрировать как кондоминиум.

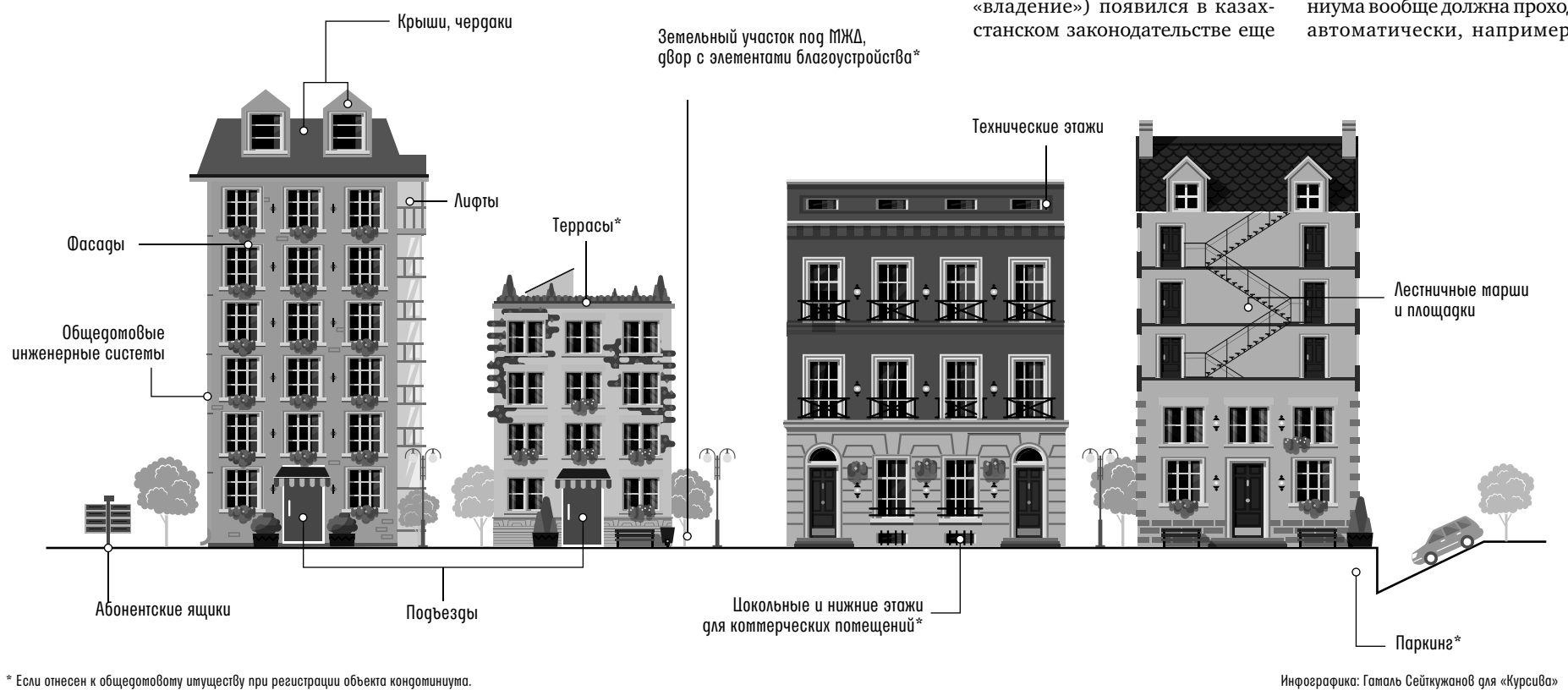
Хотя сам термин (от латинских соп «вместе» + dominium «владение») появился в казахстанском законодательстве еще

востройке сразу после того, как он перестал быть единоличным собственником МЖД, то есть после продажи первой квартиры или коммерческого помещения. Что касается уже построенных домов, там должны найтись как минимум два инициативных собственника, которые возьмутся за подготовку документов и «бегание по инстанциям».

Для регистрации кондоминиума госорган требует указать общую площадь МЖД, включая двор, а также состав общего имущества с указанием доли каждого собственника. И если застройщик обладает этой информацией, то поиск таких данных для «поживших» домов нередко превращается в квест с обращением в архивы земельного комитета, где можно «добыть» госакт на землю, и министерства юстиции – там, если повезет, найдется архивный общедомовой техпаспорт.

«Чтобы зарегистрировать кондоминиум, надо пройти девять кругов ада – процесс очень бюрократизирован. Государство от нас требует документы, которые у него есть. Иногда требуют согласия жильцов с подписями. Хотя как жильцы могут быть против – это будет противоречить закону! Регистрация кондоминиума вообще должна проходить автоматически, например, на

Что относится к общедомовому имуществу



* Если отнесен к общедомовому имуществу при регистрации объекта кондоминиума.

Инфографика: Гамаль Сейкужанов для «Курсива»



Фото: Depositphotos/venakr

в 10 млн тенге в месяц доходы от размещения рекламы в 300–500 тыс. тенге сумма не столь большая, чтобы «терять лицо» здания. Интернет-провайдеры тоже любят многоэтажки, при этом не любят много тратить – на размещении антенны ЖК может заработать около 30 тыс. тенге в месяц с одного оператора. В лобби большого нового дома можно открыть кофейный островок и брать с «кофейников» аренду. Но это не больше 70–100 тыс. тенге. А реклама в лифтах или подъездах и вовсе приносит скромный доход – от 500 тенге до 2 тыс. тенге в месяц за рекламный щит.

Помещения же, пригодные для бизнеса, редко попадают в общедомовую собственность – их застройщики продают предпринимателям еще на этапе сдачи жилого дома.

Однако бывают и исключения. В столичном ЖК «Янтарный»

четверть века назад, а МЖД по определению становится кондоминиумом, когда в здании появляется более чем один владелец, такую форму собственности все же требуют регистрировать в госорганах.

«Всего по Казахстану 27 886 объектов кондоминиума – это примерно 51% от общего числа МЖД по стране», – сообщили «Курсиву» в Министерстве инфраструктурного развития.

Причем, в лидерах по регистрации кондоминиумов города, существенно приросшие новостройками в последние годы. Так, в Нур-Султане 2,8 тыс., или 90% МЖД, зарегистрированы как кондоминиумы. А в Алматы таких 2,3 тыс. – и это лишь около 26% от общего числа МЖД по городу.

Дело в том, что обновленный закон обязал застройщика регистрировать кондоминиум в но-

eGov», – считает совладелец и партнер управляющей компании AP Property Management Алишер Кожасбаев.

Если придомовая территория не включена в состав общего имущества, ее можно добавить в перечень объектов кондоминиума. Правда, для этого придется заручиться согласием двух третей владельцев МЖД – ведь расширение собственности неизбежно повлечет дополнительные расходы на содержание и благоустройство этой территории. С другой стороны, такое решение даст жильцам гарантию, что во дворе их дома не вырастет новая многоэтажка, а если дом попадет под программу реновации, застройщик обязан будет компенсировать жильцам не только стоимость индивидуальных жилых квадратов, но и долю в общедомовой собственности.

Чем заменить WhatsApp?

Лучшие альтернативные мессенджеры с высоким уровнем защищенности данных по версии Proton.

После того как стало известно, что WhatsApp с 2016 года передает Facebook персональные данные своих пользователей, последние начали искать альтернативные мессенджеры. Такие, которые проявляют больше уважения к их персональным данным.

Ключевой элемент любого мессенджера, претендующего на звание надежного и защищенного, – сквозное шифрование. На практике это означает, что все отправляемые пользователем сообщения шифруются на его устройстве и могут быть расшифрованы лишь на устройстве указанного им получателя.

Стоит оговориться, что WhatsApp также использует сквозное шифрование, поэтому все сообщения на самой платформе надежно защищены. Но это не мешает Facebook иметь доступ к метаданным – информации о том, с кем вы переписываетесь, откуда, в какое время, как часто и с какого устройства.

Открытый исходный код – еще один важный индикатор, который указывает на защищенный мессенджер. Когда приложение публикует свой код в открытом доступе, любой может его посмотреть и убедиться, что приложение работает так, как должно.

По этой причине список лучших альтернатив WhatsApp ограничен мессенджерами с открытым кодом и сквозным шифрованием (E2EE).



Telegram

Плюсы

- Бесплатное приложение
- Наличие специальных каналов для отправки сообщений неограниченному числу пользователей
- Боты для управления группами
- Синхронизация с различными устройствами (защиты уровня E2EE нет)
- Опросы, стикеры, функция «поделиться текущим местоположением», персонализация
- Защищенные (E2EE) текстовые, голосовые и видеосообщения в формате 1-1

Минусы

- Риски, связанные с шифрованием
- Технологией E2EE защищены только секретные чаты
- Групповые чаты (как текстовые, так и голосовые) E2EE не защищены
- Собирает большое число метаданных
- Отсутствуют групповые видеочаты
- Для регистрации необходим действующий телефонный номер
- Головной офис расположен в ОАЭ, где государство не слишком активно защищает права человека и персональные данные (хотя ряд строгих законов о неприкосновенности частной жизни здесь все же существует)

Более чем с 500 млн пользователей Telegram является популярной альтернативой WhatsApp. В значительной степени это обеспечивается сложившимся стереотипом о высокой степени защищенности Telegram.

Однако существует сразу несколько серьезных вопросов к уровню безопасности Telegram. К примеру, сообщения в облачном хранилище на серверах Telegram, доступ к которым может быть получен на любом устройстве пользователя, защищены, но они не имеют сквозного шифрования. Только секретные чаты между двумя пользователями имеют подобную защиту. При этом функция «секретный чат» недоступна для групп или каналов.

Другая проблема в том, что Telegram может собирать значительные объемы метаданных пользователей и даже предупреждает: «Мы можем собирать такие метаданные, как ваш IP-адрес, модель устройства, историю смены имени пользователя и т. д.».

С другой стороны, Telegram построил собственную защищенную облачную инфраструктуру, распределенную по всему миру. Ключи шифрования, используемые для защиты сервиса Telegram Cloud, разбиты на отдельные элементы и никогда не хранятся в том же месте, где хранятся сами данные.

Сквозным шифрованием здесь защищены голосовые и видеочаты в формате общения с одним пользователем. В групповых чатах такой защиты уже нет. Также здесь нет функции групповых видеозвонков.

Финансовые ресурсы Telegram привлекает через публичные пожертвования (главным образом со стороны своего основателя Павла Дурова), хотя в будущем не исключена монетизация приложения.



Плюсы

- Бесплатный
- Создан для обмена исчезающими сообщениями
- Функция антицензуры
- Сквозное шифрование для групповых текстовых и голосовых чатов
- Для регистрации не нужен ни номер телефона, ни email

Минусы

- Приложение сами по себе не имеют открытого исходного кода
- Итоги аудита уровня безопасности опубликованы не были
- Нет видеочатов (хотя они доступны на бесплатной версии приложения уровня Pro)

Всего существует три приложения Wickr, включая бесплатную версию Wickr Me, предназначенную для личного пользования. Самая простая версия приложения Wickr Pro, напоминающая Slack, также является бесплатной, однако при регистрации необходимо подтвердить свою личность.

Ключевой фишкой Wickr Me являются сообщения, исчезающие как на устройстве отправителя, так и получателя, после того как истечет установленный период времени (шесть дней по умолчанию). Недоставленные сообщения, сохранившиеся на серверах Wickr, также удаляются после этого времени.

Кроме того, пользователь может воспользоваться таймером View-On-Read, чтобы установить время, после которого сообщение удалится само сразу, как только будет прочитано. В случае если оно так и не было прочитано, оно удалится после истечения времени, установленного на таймере. Все метаданные также стираются после того, как сообщение было прочитано, либо по прошествии времени (в зависимости от того, что наступит раньше).

Хотя корневой криптографический протокол мессенджера имеется в открытом доступе, кода самих приложений Wickr там нет. Компания Wickr утверждает, что ее код прошел множество независимых проверок на предмет наличия уязвимостей, однако полные результаты этих аудитов в открытом доступе никогда не публиковались.

Чтобы зарегистрироваться в сервисе, не нужен номер телефона или e-mail. В одну «комнату» для общения или в защищенные сквозным шифрованием текстовые или аудиочаты могут быть приглашены до десяти пользователей. Видеоконференции в Wickr Me недоступны, хотя они поддерживаются в приложении Wickr Pro (включая защиту E2EE для групповых чатов со всеми участниками группы).

Сервис Wickr Me бесплатный, поскольку финансируется за счет премиальных приложений Wickr Pro и Enterprise.



Threema.Work

Плюсы

- Для регистрации не нужен номер телефона или адрес электронной почты
- Не сохраняет почти никаких метаданных
- Независимость сервиса подтверждена
- Базируется в Швейцарии и владеет собственными серверами
- Соответствует общему регламенту защиты персональных данных Европейского союза (GDPR)
- Групповые текстовые и голосовые чаты защищены сквозным шифрованием (E2EE)
- Функция групповых опросов и рассылки (только для Android)

Минусы

- Сервис платный
- Относительно небольшое число пользователей
- Нет групповых видеозвонков

Сервис Threema базируется в Швейцарии, стране, где законодательство в сфере защиты персональных данных очень строгое и не зависит от США или ЕС. Компания владеет собственной инфраструктурой серверов, также расположенной в Швейцарии.

Все приложения Threema используют открытый исходный код NaCl для сквозного шифрования. В 2020 году все они прошли аудит со стороны экспертов в области кибербезопасности.

Для регистрации аккаунта не требуется e-mail или телефонный номер. Также можно скачать Threema для Android анонимно, используя для оплаты Bitcoin. Как утверждают в Threema, это позволит отправлять сообщения и совершать звонки совершенно анонимно. Кроме того, компания прилагает максимум усилий, чтобы обеспечить минимальный сбор метаданных.

Для некоторых тот факт, что приложение является платным, – это скорее минус, однако при стоимости около \$3 (разовая покупка) маловероятно, что такое приобретение кого-либо разорит. Впрочем, это обстоятельство усливает, пожалуй, самый большой недостаток Threema: число пользователей сервиса остается относительно небольшим.

Среди фишек приложения для Android – функция рассылки, которая позволяет отправлять сообщения большому числу получателей одновременно. Помимо полного сквозного шифрования групповых текстовых чатов и голосовых звонков Threema предлагает использовать функцию опросов. Защищенные шифрованием видеозвонки здесь также есть, но не в групповом формате.



Плюсы

- Бесплатный (финансовая модель непрозрачна)
- Сквозное шифрование текстовых чатов с поддержкой публичных и частных каналов
- Способен соединиться с людьми через профили в соцсетях с верификацией в PGP
- Синхронизация на различных устройствах
- Исчезающие сообщения
- Кошелек Stellar
- 250 Гб в облаке для каждого пользователя бесплатно
- Шифрование без TOFU

Минусы

- Принадлежит Zoom
- Собирает большой объем метаданных (значительная их часть потом попадает в публичный блокчейн)

Keybase – это бесплатное приложение с открытым (FOSS) исходным кодом (серверы не имеют открытого кода), использующее сквозное шифрование для обмена текстовыми сообщениями и файлами между пользователями. Аудио- и видеозвонки напрямую не поддерживаются, однако возможны при помощи бота Jitsi (не защищен сквозным шифрованием). E2EE-чаты с поддержкой частных и публичных команд (например, каналы) сквозным шифрованием защищены.

Мессенджер Keybase известен тем, что позволяет пользователю связаться с другими людьми через их аккаунты в социальных сетях (Twitter, GitHub, Reddit, Hacker News и Mastodon), которые верифицируются при помощи ключей шифрования PGP. Телефонный номер или адрес телефонной почты не требуется, а само приложение синхронизируется сразу с несколькими устройствами.

Приложение также имеет функцию исчезающих сообщений; ботов, помогающих в решении задач в Keybase; кошелек Stellar; полную поддержку PGP для шифрования и дешифрования сообщений и файлов, а также 250 Гб для хранения данных у каждого пользователя.

Однако сообщения в мессенджере хранятся на централизованных серверах (расположены они в США), которые записывают большой объем персональных данных, что не может не вызывать беспокойство. Речь, в частности, идет о названиях команд и членстве в них, случайных паролях, активности аккаунтов, учетных записях пользователей и их IP-адреса, активности сети и т. д. В зашифрованном виде информация не только хранится – значительная ее часть передается (в случайном порядке) на публичный блокчейн.

Еще большую обеспокоенность вызывает тот факт, что Keybase владеет компания Zoom, которую часто критикуют из-за многочисленных уязвимостей в сфере безопасности и защиты персональных данных и которая также может стать объектом давления со стороны правительства КНР. Кроме того, неясно, какую цель преследует Zoom, предлагая Keybase пользователям бесплатно, – и это тоже повод для беспокойства.



Element (панель Riot.Lim)

Плюсы

- Есть бесплатная версия
- Сервер федерации
- «Мостики» для взаимодействия с другими приложениями
- Сквозное шифрование для текстовых чатов
- Для регистрации не требуется телефонный номер или адрес электронной почты

Минусы

- Вопросы по поводу надежности серверной сети Matrix
- Отсутствие полного аудита

Все упомянутые в этой статье мессенджеры используют для своей работы централизованную серверную сеть. Element же построен на концепции федерации. То есть пользователи могут создать собственные серверы, используя протокол связи Matrix, либо подключиться к серверам Matrix, которые были созданы другими пользователями. Идея федерации получила поддержку со стороны Эдварда Сноудена, однако остается противоречивой в связи с ее потенциальной ненадежностью из-за одноранговой природы такой сети.

Для регистрации в Element не требуется номер телефона или e-mail, хотя эти данные можно указать, чтобы упростить доступ к контактам. По умолчанию все сообщения хранятся на крупном публичном сервере, управляемом Matrix, однако пользователь может выбрать любой другой сервер Matrix или даже создать собственный всего за пару секунд.

Все текстовые чаты, а также аудио- и видеозвонки защищены сквозным шифрованием. Групповые аудио- и видеозвонки (с функцией «поделиться экраном») фактически используют сервис Jitsi (пока без поддержки сквозным шифрованием). Приложение Element бесплатное, однако премиальные планы также доступны для серверов Matrix, управляемых Element.



Плюсы

- Есть бесплатные версии
- Сквозное шифрование для текстовых, аудио- и видеозвонков в групповых чатах
- Синхронизируется с другими устройствами (до восьми единиц)
- Продвинутые функции для видеоконференции

Минусы

- Собирает довольно большой объем метаданных (и, вероятно, хранит их в виде обычного текста)
- Для регистрации нужен номер телефона или адрес электронной почты

Wire – это еще один сервис, базирующийся в Швейцарии, где трепетно относятся к конфиденциальности данных. Для регистрации требуется номер телефона или адрес электронной почты. Однако чтобы упростить синхронизацию с многочисленными устройствами, Wire хранит достаточно большой объем метаданных.

В течение многих лет сервис Wire хранил список всех пользователей, с кем контактировал клиент в виде обычного текста на своих серверах и делал это до тех пор, пока не удалялся аккаунт. В настоящее время неясно, продолжается эта практика или нет. Впрочем, в своем отчете по защите персональных данных Wire поясняет, что собирает такие данные, как данные по участникам групповых чатов и определяемые самим пользователем папки, используемые для организации чатов.

С функциональной точки зрения преимущество этого решения – возможность Wire работать сразу на нескольких устройствах, что большинство других мессенджеров (включая Signal), защищенные E2EE, сделать не могут. Эдвард Сноуден, кстати, рекомендует использовать именно Wire (или Signal).

Чтобы обеспечить сквозное шифрование для текстовых сообщений, Wire использует протокол Proteus, который является одной из ранних версий кода, ставшего в последствии Signal Protocol. Proteus, как и все приложения Wire, прошел публичный аудит (что делает Wire единственным приложением, которое решилось на этот шаг).

Аудио- (до 25 участников) и видеозвонки (до 12 участников) также защищены сквозным шифрованием при помощи протокола DTLS с подтверждением в SRTP.

Кроме того, приложение поддерживает современные функции видеоконференции, которые подойдут пользователям из сферы бизнеса, включая функцию «поделиться экраном» и продвинутую систему планирования встреч.

Wire упорно подталкивает пользователей перейти на премиальные продукты Pro и Enterprise, однако бесплатная версия по-прежнему доступна и предлагает те же функции, что и версия Pro.



Плюсы

- Бесплатный мессенджер
- Шифрование высокого уровня
- Не сохраняются почти никакие метаданные
- Протокол прошел независимый аудит
- Идеально подходит для Android
- Сообщения исчезают
- Сквозное шифрование текстовых и аудиосообщений, а также видеозвонка с группой

Минусы

- Для регистрации требуется телефонный номер
- Услуги хостинга предоставляет Amazon Web Services (AWS)

Протокол мессенджера Signal был от начала до конца разработан Signal Foundation, некоммерческой организацией, основанной криптографом и активистом по защите персональных данных Moxie Marlinspike. Протокол Signal есть в открытом доступе, он прошел профессиональный аудит на предмет уязвимостей в системе безопасности, поэтому получил множество положительных оценок за криптографию.

Приложения Signal и Signal Foundation практически не хранят каких-либо метаданных, связанных с использованием приложения. Сохраняются лишь данные «по дате и времени, когда пользователь зарегистрировался в Signal, а также дате последней сессии пользователя в Signal». Это утверждение было даже подтверждено в суде.

Сообщения, отправляемые другим пользователям Signal, защищены сквозным шифрованием, однако такая защита недоступна, если сообщение предназначено тому, кто не пользуется Signal. Приложение само предупредит о том, что сообщение в этом случае будет отправлено незашифрованным.

Помимо собственно сообщений Signal поддерживает функцию исчезающих сообщений, голосовые чаты в группе, защищенные E2EE, а теперь и групповые видеозвонки с участием до восьми пользователей одновременно. Signal – это некоммерческая организация, деятельность которой обеспечивается добровольными пожертвованиями.

LIFESTYLE



Современные футбольные клубы – это не только и не столько футбольные команды, сколько крупные фирмы с самыми разными формами собственности. Где-то, как в «Челси», владелец на виду, где-то он находится «под прикрытием» принадлежащей ему компании, а какие-то клубы являются полноценными акционерными обществами, где каждый совладелец имеет право голоса.

Дмитрий МОСТОВОЙ

Коллаж Илья Ким

Грандиозный скандал в мировом спорте, вызванный неудачной попыткой создания европейской футбольной Суперлиги, поутих, но аферщики продолжают, пусть теперь они не так заметны широкой общественности, как это было в середине апреля. Болельщики «Манчестер Юнайтед» в начале мая сорвали матч и требуют от американских владельцев, как минимум, передать им часть клуба, как максимум – продать. К тем же действиям американцев, владеющих «Арсеналом», призывают фанаты лондонцев. УЕФА грозит исключить из розыгрышей еврокубков «Реал», «Барселону» и «Ювентус», чьи президенты продолжают настаивать на своем и формально еще не вышли из Суперлиги, в отличие от девяти других «подельников».

И тут самое время разобраться, почему какие-то клубы не стали присоединяться к Суперлиге, другие бисеро ее покинули, а третьи продолжают надеяться обставить УЕФА. Все дело в разных формах собственности, исторических предпосылках и в различном уровне полномочий и возможностей.

Царь и бог. Ну, почти

Если не разбираться глубоко в вопросе, то может показаться, что единоличный владелец клуба – самая популярная форма собственности в футболе. Вероятно, потому, что первые лица чаще на виду и со стороны выглядят так, что они принимают все решения самостоятельно. Самый яркий пример – Дэниэл Леви, ассоциирующийся с «Тоттенхэмом». На деле он даже не является мажоритарным акционером лондонского клуба. Ему принадлежит менее 30% компании, которая владеет 85% акций «Тоттенхэма».

Единоличное владение – форма собственности, постепенно уходящая в прошлое. Из ведущих футбольных стран она сейчас наиболее распространена во Франции. Примерно три четверти из двадцати клубов нынешней Лиги 1 (высшего дивизиона страны) находятся в единоличном владении. Самая известная персона тут – Франсуа Пино. С 1998 года он собственник «Ренна», а кроме клуба контролирует Gucci, Yves Saint Laurent, Boucheron, Balenciaga, Alexander McQueen, Brioni, Girard-Perregaux, Château Latour и является одним из крупнейших в мире коллекционеров произведений искусства.

Как и во многих других странах, среди владельцев французских клубов не только собственно французы. Так, «Марсель» в 2016 году был куплен американцем Фрэнком Маккортом, «Нант» в 2007-м – поляком Вальдемаром Китой, «Ницца» в 2019-м – англичанином Джимом Рэтклиффом. Особняком стоит история взаимоотношений «Монако» и Дмитрия Рыболовлева. В 2011 году российский миллиардер, чуть ранее переехавший в княжество на Лазурном берегу, «подобрал» терпящий бедствие футбольный клуб и снова превратил его в грозную боевую единицу. На бумаге Рыболовлеву принадлежат две трети акций «Монако», а оставшейся третью исторически владеет правящий дом Гримальди во главе с принцем Альбером II. Но, по сути, это лишь формальность.

Никак не может уйти от единоличного владения Англия. Хотя приобрести футбольный клуб здесь не так просто – сделка должна пройти одобрение на нескольких уровнях, и взаимное желание продавца и покупателя недостаточно. Самый свежий пример датируется 2020 годом. Прошлой весной владелец «Ньюкасл Юнайтед» Майк Эшли, ненавиди-

ФУТБОЛЬНАЯ ФОРМА

В чьей собственности находятся европейские клубы

мый фанатами своего же клуба за скандальность, жаждал продать «сорок» саудитам. Все было оговорено, но тут в Великобритании поднялась настоящая волна против этой сделки. Ключевыми аргументами были предположение, что представители королевской семьи Саудовской Аравии желают улучшить имидж своей страны за счет английского футбола, а также факт причастности потенциальных покупателей к убийству Джамала Хашогги в Стамбуле в октябре 2018 года. Разборки дошли до британского парламента и правительства, английская премьер-лига сделку заблокировала, так что Эшли продолжает владеть «Ньюкаслем». При этом саудиты (а именно принц Абдулла бин Мусаад бин Абдулазиз аль Сауд) спокойно владеют другим английским клубом – «Шеффилд Юнайтед», получив полный контроль над ним в 2019 году.

Восемнадцать лет назад с аналогичными проблемами столкнулся, наверное, самый известный и самый одиозный из владельцев европейских футбольных клубов – Роман Абрамович. Против продажи россиянину «Челси» Кеном Бэйтсом в 2003 году активно выступили и британская пресса, и отдельные политики, и часть фанатов. Однако многомиллионные вложения в купе с быстрыми успехами заставили критиков утихнуть.

Долго шел к владению другим лондонским клубом, «Арсеналом», американец Стэн Кронке, ныне ненавидимый большей частью фанатов «канониров». Он начал по частям собирать акции «Арсенала» еще в 2008 году. В итоге, за десять лет он выкупил 90% акций клуба, что привело к автоматическому приобретению оставшихся 10%. Последним оплотом сопротивления был миллиардер Алишер Усманов, который вроде и сам был не прочь стать владельцем «Арсенала», но все же согласился продать свою долю Кронке. Кстати, Усманов после этого не ушел из английского футбола, а обратил свой взор на ливерпульский «Эвертон». Формально этим клубом, правда, владеет британец иранского происхождения Фархад Мошири. Однако это больше похоже на секрет полишинеля, ведь Мошири – акционер и глава холдинга USM, принадлежащего Усманову, и его бизнес-партнер с 2006 года.

Под прикрытием

Сразу несколькими популярными европейскими футбольными клубами владеют компании или холдинги. Однако понятно, что это лишь «завеса» для реальных владельцев, которые по разным причинам (налоговым, имиджевым и т. д.) не хотят быть юридическими собственниками. Самые известные примеры – недавние соперники по полуфиналу Лиги чемпионов «Манчестер Сити» и «Пари Сен-Жермен».

По документам владелец свежеспеченного чемпиона Англии – Abu Dhabi United Group, приобретающая «горожан» в 2008 году. На деле ни для кого не секрет, что хозяин «Манчестер Сити» – вице-премьер ОАЭ шейх Мансур ибн Зайд аль-Нахайян, так

как он и является владельцем Abu Dhabi United Group. За прошедшие годы компания создала целую семью футбольных клубов под общим лейблом «Сити» практически на всех континентах: сюда также входят «Нью-Йорк Сити», «Мельбурн Сити» и «Мумбай Сити».

По пути соседей пошли в начале 2010-х и представители правящей династии Катара. Будущий эмир, а тогда наследник престола Тамим бин Хамад Аль Тани основал фонд Qatar Sports Investments, который в две попытки, в 2011 и 2012 годах, при посредничестве французского правительства приобрел «Пари Сен-Жермен». И хотя фондом и клубом руководит Насер Аль-Хелаифи, говорят, что ни одно важное решение в «ПСЖ» не принимается без одобрения эмира Катара.

По сути, вывески нужны арабским владельцам, в том числе для того, чтобы избежать обвинений в неравных возможностях по сравнению с конкурентами. Но это, конечно, не удается: соперники «Манчестер Сити» и «ПСЖ» год за годом сетуют на то, что проблематично соревноваться с клубами, принадлежащими целым странам, и не просто странам – а монархиям и нефтяным гигантам с практически неограниченными возможностями.

Совсем другие интересы преследует семья Глэйзеров, которая владеет «Манчестер Юнайтед» с 2005 года. Американцы поглотили «МЮ» аналогично Кронке, год за годом выкупая доли у различных акционеров. Наконец, получив контрольный пакет, Глэйзеры сняли клуб с Лондонской фондовой биржи и сменили форму с открытого акционерного общества на частную компанию – Manchester United plc (public limited company). Ну а дальше Глэйзеры стали через кредиты и займы вешать на «МЮ» долги, выставляя лимитированное количество акций на Сингапурской, Гонконгской и Нью-Йоркской биржах, в общем, рассматривая клуб не как спортивный, а исключительно как бизнес-проект. Окончательно довели фанатов слова гендиректора Эдда Вудворда о том, что для финансовой успешности спортивные результаты не так уж и важны плюс весенняя афера с Суперлигой. Сейчас фанаты воюют с Глэйзерами, требуя от них или продать клуб целиком, или выставить на продажу 50% плюс одну акцию.

Немецкие правила и исключения

Сама суть требования болельщиков «Манчестер Юнайтед» под условным названием «50+1» пришла из Германии. Здесь это закон. Запрещено не только единоличное владение футбольным клубом, но и даже наличие контрольного пакета акций в одних руках. Впрочем, как обычно, из любого правила бывают исключения. В нынешней бундеслиге (высшем дивизионе немецкого футбола) их четыре. Первые два касаются исторически заводских команд. Фармацевтический концерн Bayer AG владеет «Байером» из Лверкузена, а автомобильный гигант Volkswagen

AG – «Вольфсбургом» из одноименного города. Третий относится к клубу, который, по сути, с нуля был создан одним человеком. «Хоффенхайм», хоть и родился официально в 1899 году, но к нормальной жизни вернулся только в начале 2000-х, когда местный бизнесмен Дитмар Хопп вытащил его из небытия и довел до элиты. Четвертое исключение – пограничное. Австрийский концерн Red Bull, строя свою спортивную империю (аналогичную Abu Dhabi United Group), естественно, не мог пройти мимо футбола. Начав с родины, где компания приобрела «Зальцбург», Red Bull создал или купил клубы в США («Нью-Йорк Ред Буллз»), Бразилии («Ред Булл Бразил» и «Ред Булл Брагантиньо») и, конечно, в соседней Германии. Так появился «РБ Лейпциг», основанный в 2009 году на пустом месте, начавший свой путь в пятом дивизионе и дошедший до звания вице-чемпиона Германии, финишируя в 2017 и 2021 годах вслед за могущественной «Баварией». При этом компании, в отличие от других стран, запретили использование полного названия, вынудив сократить его до РБ, но позволили единоличное владение.

Характерный же пример построения футбольного клуба в Германии – это, пожалуй, «Бавария». 75% ее акций принадлежат клубу, то есть закрытому акционерному обществу FC Bayern München eV. И по 8,33% имеют крупные немецкие компании – Adidas, Audi и Allianz. Поэтому ни

сом» и продолжающая осуществлять контроль через свой холдинг Echor (в его распоряжении 63,8% акций «старой синьоры», а также легендарный Ferrari и издание The Economist), решает судьбу туринаского клуба. Аналогичная ситуация и в «Атлетико», где семья Хиль имеет 51% акций клуба, еще 30% – у израильского миллиардера Идана Офера и 19% – у кинопродюсера Энрико Сересо.

Зато именно в Испании есть четыре образца подлинной футбольной демократии. Клубы, которые исторически полностью принадлежат зарегистрированным болельщикам, фактическим акционерам – «сосос». Это «Атлетико», «Осасуна», «Реал» и «Барселона». Но если баски и наваррцы не настолько на виду, то буквально каждый чих из стана мадридцев и каталонцев рассматривается под микроскопом.

В исторически сложившейся структуре и сила, и слабость «Реала» и «Барселоны». Акции двух испанских грандов нельзя купить и продать, как нельзя купить и продать клубы целиком. Очередь на то, чтобы стать сосо, расписана на годы, если не десятилетия вперед. А в управлении клубом действует прямое электоральное право. Сосос на выборах по принципу «один человек – один голос» избирают президента. Более того, сосос могут объявить ему вотум недоверия, как это случилось в прошлом году с возглавлявшим «Барселону» Жозепом Бартомеу. В итоге 7 марта этого года новым президентом «блауграны» был избран Жоан Лапорта, который меньше чем через месяц вместе со своим «врагом», президентом «Реала» Флорентино Пересом (кстати, недавно переизбранным), вляпался в авантюру с Суперлигой.

Почему оба на это пошли? Несмотря на то, что президенты обоих грандов, как правило, богатейшие люди, а при вступлении в должность они



Коллаж Илья Ким

«Бавария», ни дортмундская «Боруссия» не хотели, да и не могли пойти за создателями Суперлиги – система построена так, что здесь нет единоличного командующего, а есть совет директоров и президент, подотчетные акционерам.

Торжество испанской демократии

Акционерными обществами являются также испанский «Атлетико» и итальянский «Ювентус», и, тем не менее, они вошли в Суперлигу. Но фокус в том, что в этих странах нет правила «50+1». И семья Аньелли, исторически владевшая «Ювенту-

должны предоставить банковско-финансовые гарантии, вкладывать свои личные средства в клуб им запрещено. Можно задействовать то, что заработано, и то, что заимствовано. Пандемия коронавируса, повлекшая в том числе отсутствие болельщиков на стадионах-гигантах (почти 100 тыс. на «Камп Ноу» в Барселоне и 81 тыс. на «Сантьяго Бернабеу» в Мадриде), сильно ударила по доходам. Сокращение расходов повлечет снижение спортивных результатов, а ведь есть еще и долги. Так что понять мотивы первых лиц «Барселоны» и «Реала» можно. За свою упущенную выгоду они будут биться.