

КУРСИВ



QR-новости

Бесконтактные новости

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ

стр. 5

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ТЯЖЕЛУЮЩАЯ РУКА РЫНКА

стр. 6

ЭКСПЕРТИЗА:
НЕ ТОТ ИНСТРУМЕНТ

стр. 9

LIFESTYLE:
РЕСТАВРАЦИЯ НЕНАВИСТИ

стр. 12

kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursiv.kz

Струны одинаковые, музыканты разные

Емкость кредитного рынка Казахстана не поспевает за ростом клиентских средств в банковской системе, который продолжался высокими темпами даже в условиях прошлогодних локдаунов. В результате банкам приходится размещать больше ликвидности в альтернативные инструменты, что не мешает сектору наращивать прибыль. «Курсив» изучил, как изменилась структура активов кредитных организаций за последние три года.

Виктор АХРЭМУШКИН

Как следует из ежеквартальной отчетности БВУ (форма 700-Н), за последние три года (июнь 2021-го к июню 2018-го) нарастить долю клиентского кредитования в объеме активов удалось только трем игрокам из 14 банков, прошедших процедуру AQR.

У Альфа-Банка доля требований к клиентам (включая счета провизий, корректировок, дисконтов и премий) за рассматриваемый период выросла с 46,5 до 47,6% от объема активов, или на 1,1 п. п. Что касается двух других банков, то у них рост относительного показателя можно объяснить низкой стартовой базой. В Алтын Банке за три года удельный вес кредитов увеличился с 28,4 до 36,8% (+8,4 п. п.), в Bank RBK – с 28,7 до 32,8% (+4,1 п. п.).

Банком с наибольшим удельным весом кредитов продолжает оставаться Хоум Кредит, несмотря на снижение показателя с 76,2 до 72,9% за три последних года (-3,3 п. п.). При этом в Хоум Кредите на 5,7 п. п. выросла доля денежных средств и их эквивалентов (наличные деньги в кассе, деньги на корреспондентских счетах, вклады в Нацбанке и в банках второго уровня).

Цеснабанк три года назад занимал второе место в секторе по весу кредитов в активах с показателем 71,9%. Однако независимый аудит, проведенный уже при новых акционерах, забраковал последнюю отчетность Цесны. «Прилагаемая отчетность не отражает достоверно во всех существенных аспектах финансовое положение банка, а также его финансовые результаты и движение денежных средств за 2018 год», – говорится в аудиторском заключении.

> стр. 7



Фото: Илья Ким

Куда зарядит ЕЭК

В ЕАЭС обсуждают продление нулевых пошлин на электрокары

15 августа на портале ЕЭК завершилось публичное обсуждение проекта решения о продлении нулевых таможенных пошлин на ввоз легковых электромобилей до конца 2023 года. Действующие правила предполагают, что беспошлинный ввоз электрокаров на территорию ЕАЭС закончится в нынешнем году.

Татьяна НИКОЛАЕВА,
Юрий МАСАНОВ

Инициатор продления беспошлинного ввоза электромобилей – Беларусь. Эта республика за прошлый год нарастила импорт электрокаров в 10 раз.

Представители Беларуси считают, что продление действия нулевых ввозных пошлин увеличит парк электромобилей в ЕАЭС, а это в свою очередь стимулирует развитие зарядной инфраструктуры, сервисов, а потом и производства таких авто.

Повторение – мать результата

Таможенные пошлины на электромобили в ЕАЭС обнуляют не первый раз. Нулевую ставку вводили с

сентября 2016 года по август 2017-го включительно, но «ее действие на протяжении менее одного года не позволило достичь планируемых результатов», отметили в Евразийской экономической комиссии весной 2020-го. В планах тогда тоже значилось формирование рынка электромобилей.

Ныне действующее обнуление ввозных ставок заработало в мае 2020 года все с той же целью – простимулировать развитие электромобильной отрасли внутри ЕАЭС.

> стр. 3

Купонная чума

Каким купонаторам и почему удалось выжить на казахстанском рынке

Из двух десятков купонных сервисов, которые стали появляться в Казахстане с 2011 года, до 2021-го дожил фактически один. Другие либо канули в интернет-лету, либо превратились в онлайн-магазины, либо «перенаправляют» пользователей к сетевым казино. О том, кто смог заработать на скидках, а кто нет – в материале «Курсива».

Татьяна ТРУБАЧЕВА,
Данияр САДВАКАСОВ

Купонский бог

Релевой моделью для бизнесменов, открывших купонаторы на территории СНГ, стал Эндрю Мэйсон. Он в 2008 году запустил в Чикаго сайт groupon.com, который сначала предлагал скидки, действующие ограниченный период времени, а затем и обычные скидочные купоны.

В 2010 году девиз Groupon «Это место, где клиенты открывают новый опыт, а бизнес процветает» стал реальностью для самого купонатора. Площадка тогда была самой быстрорастущей интернет-компанией в мире и своим процветанием привлекла внимание Google, который хотел купить ее за \$6 млрд. Но Groupon отверг предложение и в

2011 году вышел на IPO. Инвесторы тогда оценили Groupon почти в \$13 млрд.

В том же 2011 году в Казахстане появилось как минимум шесть скидочных сервисов, на следующий год их число утроилось.

Бизнес-модель купонаторов очень близка к тому, чем стала в настоящее время контекстная реклама в интернете. В отличие от традиционной рекламы, купоны позволяют четко отслеживать каналы привлечения, говорит директор сектора финансовых технологий и инноваций Ассоциации финансистов Казахстана Константин Пак.

> стр. 10



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Depositphotos/NinaMaria

ЧИТАЙТЕ

КУРСИВ

НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2021 года

Реальный сектор разошелся с биржами

В Казахстане и странах ближнего зарубежья биржевые индексы падали, пока промышленность показывала рост.

Юрий МАСАНОВ

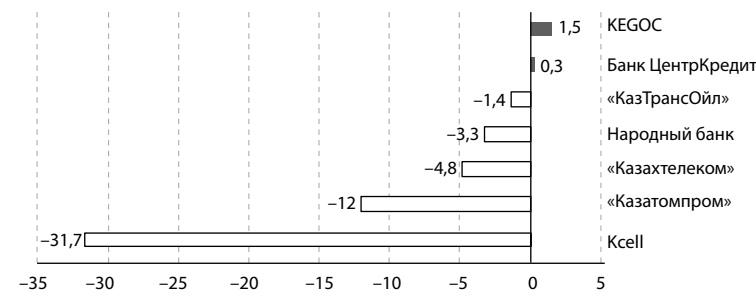
«Курсив» подготовил обзор ситуации на фондовых биржах и в экономиках государств постсоветского пространства – в него вошли все государства, за исключением прибалтийских стран, входящих в Евросоюз, и Туркменистана, по которому нет открытых статистических данных.

Обзор показал, что июль 2021 года продолжил тренд на восстановление национальных экономик после спада в пандемийном 2020-м – все обозреваемые страны, за исключением Кыргызстана, демонстрируют рост промышленного производства, в то время как на фондовых рынках наблюдается либо стагнация, либо небольшой спад.

Восстановление мимо «ям»

В экономике РК продолжается восстановление. В январе – июле 2021 года ВВП показал рост на 2,7%, индекс промышленного производства в июле достиг 102,5%. Также растут и другие отрасли реального сектора: строительство – на 11,1% к прошлому году, торговля – на 9,1%, сельское хозяйство – на 2,4%, а связь – на 12,5%.

Изменение стоимости акций «голубых фишек» KASE в июле 2021 г., %



Источник: KASE

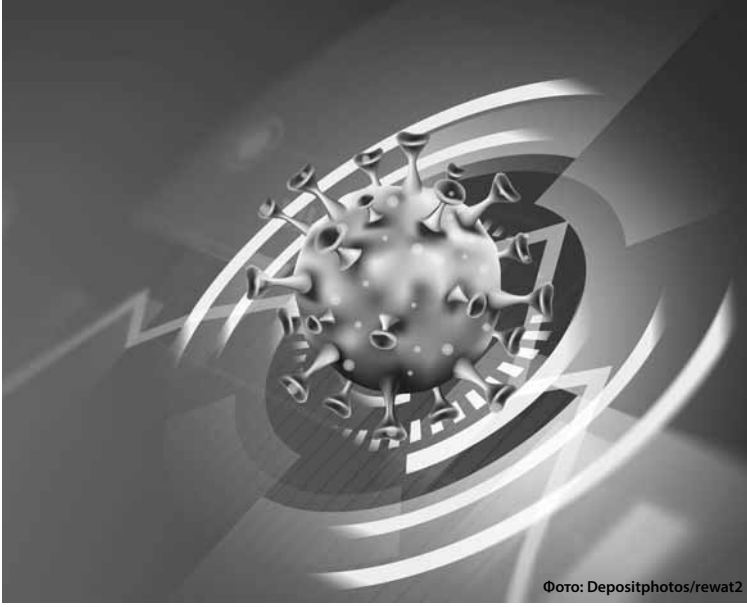
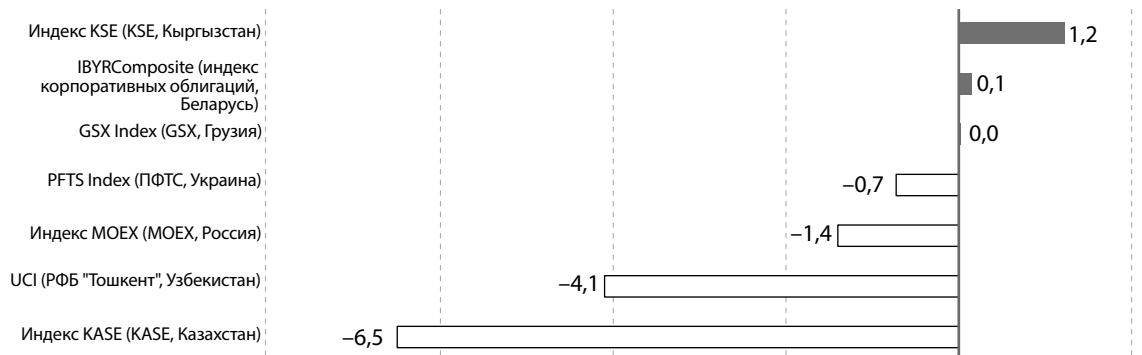


Фото: Depositphotos/rewat2

и зарубежных экспертов, он зависит от эпидемиологической ситуации и потенциальных локдаунов), то правительство может

именной бирже, за июль снизилась почти на 6,5%. Среди «голубых фишек», входящих в индекс, только акции двух эмитентов

Изменение индексов крупнейших фондовых бирж стран ближнего зарубежья в июле 2021 года, %



Источник: данные бирж

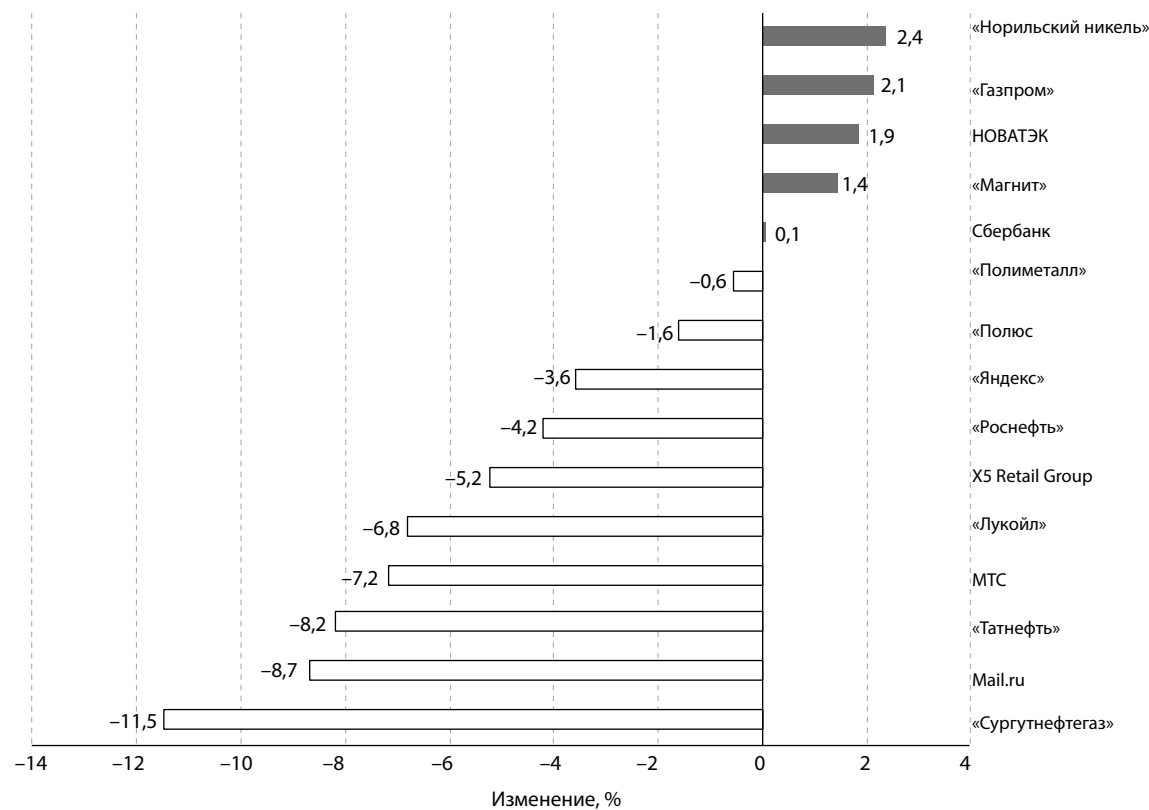
Экономика выходит на траекторию роста благодаря мерам правительства по поддержке бизнеса, восстановлению добычи и экспорта сырья и увеличению инвестиций в строительство. Если текущий тренд сохранится (по мнению и казахстанских,

достичь своей цели как минимум в 3,5% роста ВВП, озвученного президентом Казахстана Касым-Жомартом Токаевым в июне.

Обратная ситуация в локальном фондовом рынке, где в июле отмечался спад. Индекс KASE, отражающий ситуацию на одно-

– KEGOC и Банка ЦентрКредит – показали рост на 1,5% и 0,3% соответственно, в то время как остальные пять – «КазТрансОйл», Народный банк, «Казателком», «Казатомпром» и Kcell – продемонстрировали значительный спад.

Изменение стоимости акций «голубых фишек» MOEX в июле, %



Источник: MOEX

Например, стоимость бумаг мобильного оператора Kcell за обозреваемый месяц снизилась сразу на 31,7%, и это оказало сильнейшее давление на индекс KASE. Руководство компании называет падение цен временным явлением, связанным с постдивидендным периодом и делистингом глобальных депозитарных расписок с Лондонской фондовой биржи.

Общий тренд

В других странах постсоветского пространства наблюдается схожая ситуация: реальный сектор восстанавливается, в то время как фондовый рынок отстает. Это разительное отличие от прошлого года, когда акции на биржах росли в цене, когда в экономике наблюдалась стагнация.

Индекс крупнейшей по капитализации биржи постсоветского пространства MOEX за июль снизился на 1,4%, поскольку в негативном тренде оказалась большая часть «голубых фишек» Мосбиржи. Глубокое падение фиксировалось по бумагам нефтяников («Сургутнефтегаз» – 11,5%, «Татнефть» – 8,2%, «Лукойл» – 6,8% и «Роснефть» – 4,2%), росли в цене акции «Норникеля» (+2,4%) и газовых экспортеров («Газпром» +2,1%, НОВАТЭК +1,9%), которые росли на бьющих рекорды ценах на голубое топливо в Европе.

В России промышленное производство выросло за июль (более свежих данных пока нет) на 10,4%, а в Беларуси – на 9,3%. По этому показателю Казахстан обгоняют и Молдова (11,7% роста в промышленности), и Узбекистан (8,5%), и Таджикистан (21,5% в июне).

На постсоветском пространстве Казахстан с промышленным ростом в 2,5% обгоняет лишь Азербайджан, где этот показатель равен 1,1%, Армению с 1,3% и Кыргызстан, где в отличие от других государств ближнего зарубежья в промышленности все еще спад на 10,3%.

Выбивается Кыргызская Республика и из другого общего тренда – при спаде в реальном секторе экономики (сельское хозяйство – 9,6% к прошлому году, а ВВП – 98,4%) индекс местной фондовой биржи (KSE) показал рост на 1,23%. Это самое большое увеличение индекса среди обозреваемых государств.

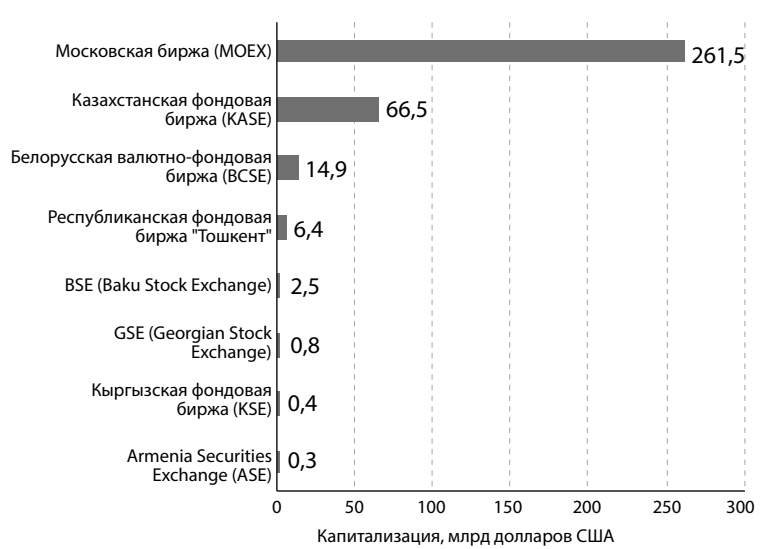
Центробанки дали реакцию на инфляцию

Отметился июль и массовым повышением ключевых ставок центральными банками стран постсоветского пространства. Регуляторы предпринимают эти меры, чтобы удержать разгоняющуюся инфляцию, пришедшую вместе с восстановлением экономического роста.

Казахстан впервые с июля 2020 года повысил базовую ставку с 9% до 9,25%. А Центральный банк Таджикистана, например, с начала 2021 года уже трижды повышал ставку – с 10,75% до 11% в начале февраля и до 12% в конце апреля. Последнее повышение пришлось как раз на конец июля – ее повысили до 13%.

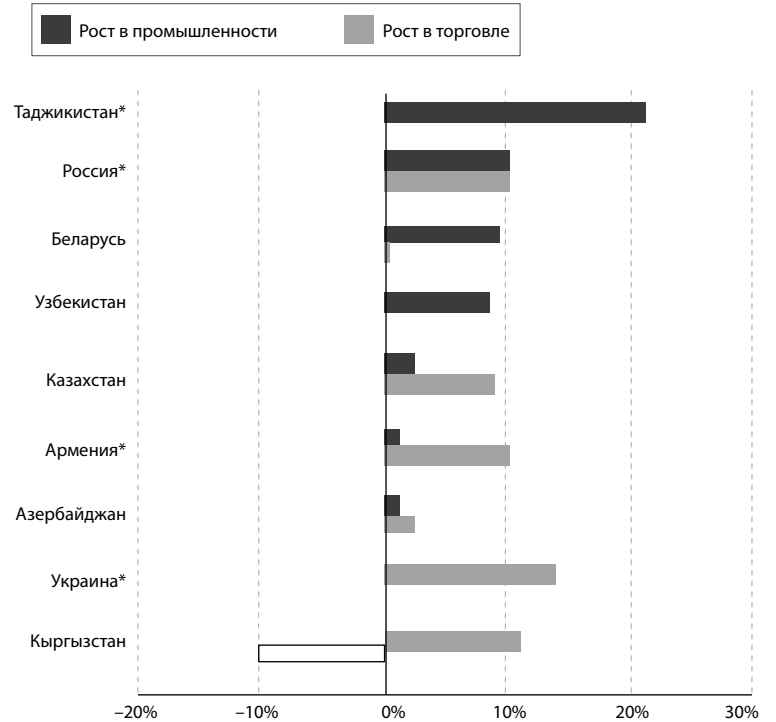
Сильнее всех повысил ставку Банк России – сразу с 4,5% до 6,5%, и это стало самым резким повышением ключевой ставки с декабря 2014 года, то есть с момента перехода на инфляционное таргетирование. Свое решение российский Центробанк объяснил, так же, как и остальные, растущими инфляционными рисками. По итогам июня инфляция в России выросла до 6,5%, и ожидается, что по итогам 2021 года она будет находиться в коридоре 5,7–6,2%, в то время как цель регулятора – удерживать ее в районе 4%.

Крупнейшие по капитализации фондовые биржи стран ближнего зарубежья



* Данные для Грузии указаны за июль, для Армении – за апрель
Источник: данные бирж

Динамика промышленности и торговли экономик стран ближнего зарубежья по итогам июля 2021 г.



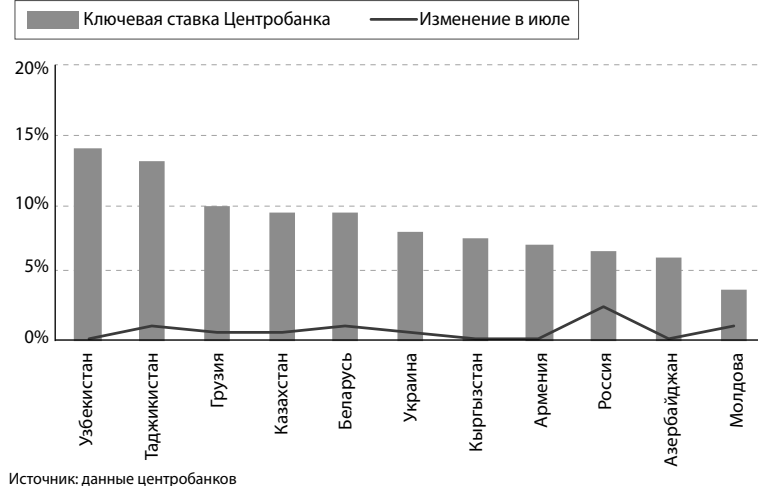
* Данные за июль 2021 г.
Источники: национальные органы статистики

Цели по инфляции и фактическая инфляция в июле 2021 года, %



* Данные за июль
Источники: центральные банки и национальные органы статистики, Всемирный банк

Ставки ЦБ стран региона



Источник: данные центробанков

Куда зарядит ЕЭК

В ЕАЭС обсуждают продление нулевых пошлин на электрокары

> стр. 1

Министр по торговле ЕЭК Андрей Слепнев введение нулевой ставки весной 2020 года объяснял «скачком курсов национальных валют и отсутствием внутреннего производства, а также созданием стимулов по формированию необходимой инфраструктуры».

Вторая серия нулевых пошлин должна была быть подлиннее – до конца 2021-го. Но Беларусь считает, что даже этого мало, и предлагает растянуть их действие до конца 2023 года – чтобы закрепить полученные результаты.

Эта республика, по данным Белстата, за 2020 год импортировала 1297 транспортных средств, приводимых в движение только электрическим двигателем (ТН ВЭД 870380). Годом ранее – всего 133. В прошлом году 1191 электромобиль был завезен в Беларусь из Китая, а 76 – из США.

Российские данные более конкретные – именно по льготному, с нулевыми пошлинами ТН ВЭД 8703800002, то есть легковым автомобилям категории М1 или М1G, приводимым в движение только электрическим двигателем. В Россию в 2020 году, судя по таможенной статистике, только из стран вне ЕАЭС были завезены 967 электромобилей (для сравнения: в 2019 году – 328). Главными поставщиками электрокаров в РФ в прошлом году были США (280), Бельгия (236) и Германия (245).

Из Казахстана в Россию в прошлом году завезли 10 электромобилей – вероятнее всего, это были JAC от «Сарыарка-АвтоПром».

В Казахстан, по данным Комитета госдоходов Минфина и Бюро нацстатистики Агентства по стратегическому планированию и реформам, в 2020 году ввезли 101 электрокар, это в 2 раза больше, чем в 2019-м. Основные экспортеры – США (57), Россия (23) и Германия (11). На 1 июля 2021 года в Казахстане на учете стояло 523 электроавтомобиля, это примерно 0,015% от общего легкового автопарка республики в 3,8 млн транспортных средств.

Допстимул

Белорусская взрывная динамика импорта электрокаров объясняется не только нулевыми таможенными пошлинами. Параллельно президент РБ Лу-



Фото: Илья Ким



кашенко одобрил указ, предусматривающий и другие льготы при импорте электромобилей – приятную мелочь, как освобождение от платы за парковку в специально оборудованных местах, и существенный стимул с финансовой точки зрения – нулевую ставку НДС при ввозе такого автомобиля физлицом (в результате обе нулевые ставки снизили стоимость электрокаров на 38%).

Результат года действий беспошлинного ввоза электрокаров в Беларуси: по данным, озвученным в середине июля министром энергетики **Виктором Каранкевичем**, количество электромобилей в Беларуси достигло 4 тыс., а число зарядных станций – 450 (до конца года должно увеличиться до 600).

В Казахстане, кроме нулевой ставки таможенной пошлины,

для электрокаров обнулены утилизационный сбор и налог на транспорт. Инфраструктура тоже развивается: в Нур-Султане установлены около 50 электрозаправочных станций, в Алматы – 53, реализован проект электрозаправочных станций по трассе Алматы – Нур-Султан. Но аналогичной Беларуси динамики импорта нет.

«Дело вовсе не в пошлинах. Базово, на этапе производства, электромобиль пока что остается дорогим изделием. В сравнении с автомобилем с ДВС разница разительна и может достигать 1,5–2 раза. При этом никто не отменял отсутствие инфраструктуры и пока что отсутствие возможности утилизации батарей не только в Казахстане, но и во всем мире», – комментирует заместитель председателя правления Союза предприятий автомо-

бильной отрасли «КазАвтоПром» **Артур Мискарян**. По его мнению, «действовавшее несколько лет освобождение от пошлины, по сути, не принесло результата». «Объективно ни в одной из стран – участниц объединения не наблюдается существенного спроса на электромобили», – говорит он.

Производственная сила

В другом отраслевом автомобильном объединении – Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ) – поддерживают предложение Беларуси о продлении сроков беспошлинного ввоза электромобилей в ЕАЭС. По оценке АКАБ, это даст положительный эффект для увеличения числа электромобилей на дорогах стран ЕАЭС, а более значимый объем рынка подтолкнет развитие инфраструктуры для электрокаров.

По мнению представителей АКАБ, продление нулевых пошлин на ввоз не помешает планам республики по производству электромобилей.

По данным ассоциации, за первое полугодие 2021-го на заводе «СарыаркаАвтоПром» был выпущен 61 электромобиль JAC на сумму 442,5 млн тенге.

Беларусь тоже собирается начать выпуск электромобилей – Geely Geometry – на белорусско-китайском совместном предприятии «Белджи» по сборке китайских легковых автомобилей Geely. «Белджи» не только производитель, но и дистрибьютор Geely на белорусском

рынке. Поставки модели Geely Geometry C на рынок запланированы на IV квартал 2021 года, и можно предположить, что это еще одна причина, по которой Беларусь настаивает на продлении беспошлинного ввоза электрокаров.

Общее решение стран ЕАЭС о продлении нулевой пошлины на ввоз электромобилей еще неизвестно. В пресс-службе ЕЭК «Курсиву» сообщили, что сейчас вопрос находится «на рассмотрении у стран, они формируют позицию».

Если предложение Беларуси не будет принято, то с 2022 года на территории ЕАЭС импортная пошлина на электромобили составит 15%.



Все тот же Афганистан

Приход к власти талибов не улучшает, но и не ухудшает экспортные перспективы Казахстана, однако политические риски в регионе растут

В воскресенье, 15 августа, произошло главное политическое событие года как минимум для Центральной Азии, а возможно, и мира: бойцы движения «Талибан» (запрещено в РК) без боя вошли в Кабул и спустя три месяца активного противостояния правительственным войскам поставили под контроль всю территорию Афганистана. Вместо Исламской Республики Афганистан (ИРА) провозглашен Исламский Эмират Афганистан (действовал в 1996–2001 годах при первом приходе талибов).

Сергей ДОМНИН, главный редактор «Курсива»

Падение кабульского правительства было предсказуемым, после того как президент США Джо Байден пообещал вывести американские войска из США до сентября 2021 года и не противостоять талибам, но неожиданно быстрым, а потому ярким и

драматичным. Эвакуация дипломатических служащих США в Кабуле, в ходе которой людей забирали с крыши посольства вертолетами, напомнила миру о падении другого проамериканского режима в Сайгоне (Южный Вьетнам) в апреле 1975 года. В аэропорту Кабула отчаянные беженцы цеплялись за стойки шасси взлетающих самолетов.

Реакция казахстанских властей была сдержанной: в день падения кабульского режима и бегства афганского президента **Ашрафа Гани** его коллега, казахстанский президент **Касым-Жомарт Токаев** выразил обеспокоенность эскалацией напряженности в Афганистане и поручил обеспечить безопасность граждан и дипломатов, находящихся в ИРА. Уровень беспокойства Акорды отражает хотя бы тот факт, что Токаев за 15–16 августа провел два совещания с силовиками по Афганистану.

Что приход к власти талибов означает для Казахстана? Мнения большинства казахстанских политологов, высказавшихся в последние дни в публичной сфере, сводятся к тому, что ничего катастрофического не произошло, но и причин для оптимизма мало. На раннем хрупком коррупцированному режиму приходят



Фото: Depositphotos/trentinness

исламские фундаменталисты, которые могут прямо или косвенно стимулировать рост нестабильности внутриприграничных государств Центральной Азии. Если этот риск реализуется, Казахстану и другим государствам региона придется направлять дополнительные ресурсы на антитеррористическую деятельность и охрану южных границ.

В экономическом плане для Казахстана вряд ли что-то существенно изменится. Заметной за-

висимости от афганского импорта (\$1,6 млн в 2020 году, \$4,1 млн на пике – в 2018-м), представленного в основном изюмом, нет. Сэкспортом сложнее: в 2020 году Казахстан экспортировал в Афганистан продукции на \$622 млн. Большая часть этого объема – продукты питания, среди которых выделяются пшеничная мука (54% объема поставок) и пшеница (19%). Афганистан крайне зависим от этих продуктов: из РК сюда приходит 60%

всего импорта муки и 40% зерна, еще 18% муки – это поставки из Узбекистана, создавшего в последнее десятилетие значительные мукомольные мощности на казахстанском сырье.

В последние годы афганский спрос низкоэластичен по цене, а в 2020-м, несмотря на рост цен на пшеницу и продукты ее переработки, Афганистан нарастил объем импорта из РК – до около 1 млн тонн муки и до 500 тыс. тонн пшеницы.

Афганский рынок для казахстанских мукомолов остается стратегически экспортным, на него приходится 65% всех отгружаемых за рубеж объемов. В их интересах поддерживать отношения с афганскими контрагентами, поскольку в противном случае их место быстро займут мукомолы из Узбекистана. Около 5% казахстанских поставок в Афганистан составляют прочие продовольственные товары – овощи, масличные, животные жиры. Спрос на эти продукты, как на муку и пшеницу, останется стабильным даже в случае роста внутриполитической нестабильности.

Группа недовольственных товаров представлена двумя – нефтяными газами (бутан и пропан) и бензином. Зависи-

мость от РК достаточно высокая: в 2020 году из РК поставлялась примерно треть всего моторного топлива (данные афганской стороны) и 77% бутана и пропана. Отказаться от них афганской стороне также будет сложно, учитывая, что казахстанские нефтепродукты самые дешевые в регионе.

Несмотря на то что позиции казахстанских экспортеров в Афганистане выглядят скорее как стабильные, с ограниченным потенциалом роста, Афганистан по-прежнему остается самой бедной страной региона с подушевым ВВП на уровне \$509 (данные за 2020 год). Эта страна второе беднее Узбекистана и в 18 раз – Казахстана. Главными импортными статьями экономики Афганистана еще долгое время будут оставаться продовольственные товары. Для наращивания импорта сырья, а также инвестиционных и промежуточных товаров, в том числе металлов, которыми богат Казахстан, необходимо, чтобы в Афганистане появилась обрабатывающая промышленность. Однако это возможно лишь в горизонте 5–10 лет при внешнеполитической стабильности и полной государственной монополии на насилие.

ИНВЕСТИЦИИ



K Kursiv Research
Index

Фото: Depositphotos/VBaleha

Индекс Kursiv_MF: августовская прохлада

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

Аскар МАШАЕВ,
Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

По итогам июля 2021 года в нашем списке находилось 19 ПИФов (открытых, закрытых и интервальных), данные о кото-

рых присутствуют в открытом доступе, а значения стоимости паев регулярно публикуются.

Июль оказался месяцем спада для большинства фондов, которые находятся в периметре нашего обзора. По итогам июля 2021 года индекс Kursiv_MF уменьшился: с 1 июля по 1 августа значение индекса снизилось с 1026,28 до 1018,78 пункта (-7,49 п. п.).

У шести ПИФов из 19 стоимость паев выросла, у 13 – сократилась.

Внешний фон в течение месяца оставался в целом благоприятствующим портфельным инвесторам. Индекс S&P 500 в июле укрепился на 1,74%, Nasdaq – на 1,03%, Dow Jones – на 0,87%, небольшая отрицательная динамика была у FTSE-100 (-1,30%).

Динамика стоимости пая и комментарии участников рынка.

«Сентрас Секьюритиз»

В Kursiv_MF представлены три ПИФа компании «Сентрас»: ОПИФ «Казначейство», ИПИФ «Фонд еврооблигаций» и ИПИФ «Сентрас – Глобальные рынки». По итогам июля зафиксирована небольшая коррекция по трем фондам: ОПИФ «Казначейство» – минус 1,87%, ИПИФ «Сентрас – Глобальные рынки» – минус 1,72% и ИПИФ «Фонд еврооблигаций» – минус 1,21%.

Снижение стоимости фондов в «Сентрас Секьюритиз» объясняют волатильностью индексов широкого рынка. Другим триггером выступила коррекция на рынке драгметаллов. С начала июня доходность по казначей-

ским облигациям США падает, а драгметаллы имеют положительную корреляцию с реальными ставками.

В июле по ПИФу «Казначейство» активности не наблюдалось, а по двум остальным ПИФам был небольшой отток, 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 «вялого» рынка наблюдалась некоторая стагнация и снижение доходности ПИФов, что также могло повлиять на отток пайщиков», – объясняют в компании.

Freedom Finance

Управляемый Freedom Finance ЗПИФ «Фонд первичных раз-

Индекс Kursiv_MF



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

мещений» за июль снизился в стоимости на 5,22%, другой фонд – ИПИФ Fixed Income – напротив, продемонстрировал рост (+1,31%).

Рост стоимости пая ИПИФ Fixed Income объясняют в компании положительной динамикой цен по еврооблигациям Австрийской Республики, облигациям Министерства финансов США и других высокорейтинговых бондов. Фактическая доходность фонда за 2021 год составила 7,55%. По итогам 2021 года ожидается, что прибыль пайщиков будет более 8%, с учетом 3% фиксированного дивиденда.

«На рынке сохраняется повышенный интерес на инструменты, сочетающие в себе конкурентную доходность и способные защитить активы инвесторов в период нестабильности на фондовом рынке. Инвестирование в ИПИФ «Fixed Income USD» предоставляет пайщикам доступ к долговым инструментам развитых и развивающихся рынков. Фонд инвестирует как в суверенные, так и в корпоративные облигации эмитентов, и более 95% активов фонда распределены среди

облигаций, деноминированных в твердой валюте», – объясняет Станислав Ким, директор департамента управления инвестиционным портфелем АО «Фридом Финанс».

ЗПИФ «Фонд первичных размещений» инвестирует в IPO американских компаний, демонстрирующих рост финансовых показателей в различных отраслях. В последнее время фонд инвестировал в IPO следующих компаний: Immuneering Corporation, Omega Therapeutics, RxSight, Riskified Ltd и Robinhood Markets. В начале июля была попытка пробоя уровня сопротивления в \$40, после чего пошел откат на фоне снижения цены ETF IPO. Фонд продолжил снижение на фоне снижения ETF IPO до 19 июля и удержал локальный уровень поддержки в \$35,6.

«Мы считаем, что данная коррекция была локальная, и на фоне ряда новых размещений фонд вновь начнет наполняться размещениями, и позитивная динамика на вторичном рынке будет драйвером восстановления фонда», – рассказывает Алем Бектемиров, аналитик ИК «Фридом Финанс».

Индекс Kursiv-20: скачкообразный рост

Позиции 20 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-20, за последние семь дней укрепились с 1132,80 (по итогам торгового дня) до 1153,89 пункта (по состоянию на 15:00 18.08.2021).

Аскар МАШАЕВ

Индекс Kursiv-20 за отчетную неделю добавил 21,10 пункта – самый резкий скачок текущего лета. Из семи казахстанских эмитентов больше остальных добавили акции «Казхаттелекома» (+10,4%) и Банка ЦентрКредит (+10,2%). Бумаги «Казхаттелекома» в среду, 18 августа, торговались за 33,2 тыс. тенге – такой уровень акция последний раз демонстрировала

в начале января 2019 года. К уровню июля 2018 года вернулись акции БЦК, которые в среду шли за 279 тенге. Продолжили падение акции мобильного оператора Kcell (-4,7%).

Из иностранных эмитентов активнее дорожали акции Новолипецкого металлургического комбината (+4,5%) и «Газпрома» (+2,3%). Главным аутсайдером недели в этой группе оказалась технологическая компания Intel Corporation, бумага которой просела на 6%.

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 11.08.2021 по 18.08.2021.

Народный банк (Halyk Bank)

Банк 13 августа проинформировал биржу о выплате 13-го купонного вознаграждения по сво-

им облигациям KZ2C00003077 (основная площадка KASE, категория «облигации», HSBKb19). Общая сумма вознаграждения составила 4,9 млрд тенге. Сумма выпуска – 170 млрд тенге, номинальная стоимость одной бумаги – 10 тыс. тенге, купонная ставка – 7,5%.

Акимат Алматы разместил облигации в сумме 15 млн тенге KZAE00000015 (ALK024_001), инициатором проведения торгов выступил Halyk Global Markets – «дочка» Народного банка.

«Казхаттелеком»

Национальная компания, представленная в сегментах фиксированной и мобильной связи, 12 августа отчиталась о финансовых результатах группы за первое полугодие текущего года. Согласно консолидированной отчетности, выручка увеличилась на 15%, если сравнивать с аналогичным периодом минувшего года, и составила 282,5 млрд тенге. Позитивная динамика достигнута за счет увеличения доходов в сегментах как фиксированной, так и мобильной связи. «Рентабельность по EBITDA достигла рекордной отметки в 50%, что на 3% больше, чем значение данного показателя за 2020 год», – указано в пресс-релизе нацкомпании.

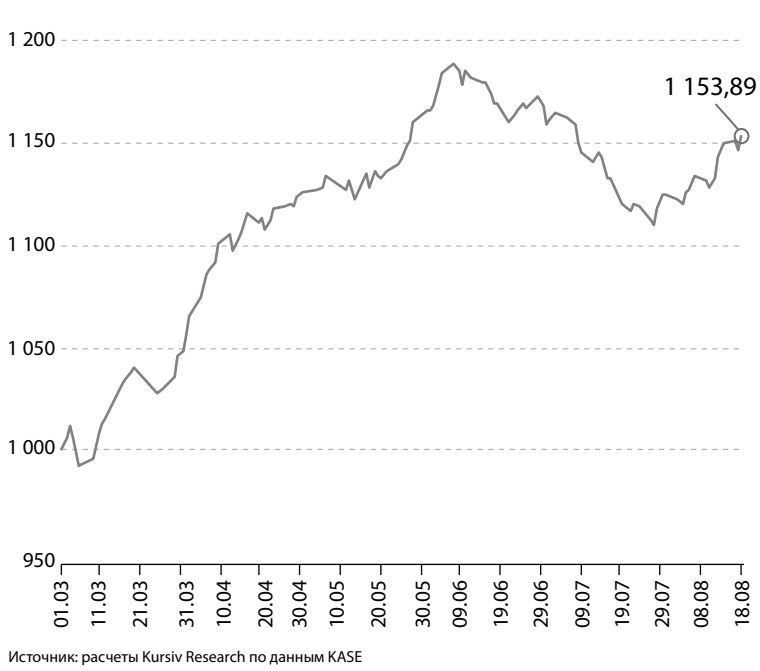
KEGOC

Системный оператор единой энергетической системы РК распространил комментарии руководства к финансовым результатам деятельности за первое полугодие, закончившееся 30 июня 2021 года. Выручка компании за период составила 185,1 млрд тенге, что на 10,7% больше, чем за аналогичный период прошлого года. На фоне удорожания себестоимости оказанных услуг (+19,6%) прибыль сократилась (-3,8%).



Фото: Depositphotos/rfphoto

Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

Банк ЦентрКредит

Компания «Фридом Финанс» отказалась от статуса маркетмейкера на KASE по простым акциям KZ0007786572 (CCBN) и облигациям KZ2C00000560 (CCBNb20) БЦК.

Инвестиционная компания BCC Invest – «дочка» БЦК – выступила инициатором проведения торгов облигаций «Хоум Кредит энд Финанс Банк» (Home Credit Bank). Сумма размещения – 17 млрд тенге, номинальная стоимость ценной бумаги – 1 тыс. тенге, код – KZ2C00004562 (HCBN5).

Также BCC Invest стала маркетмейкером на KASE по облигациям KZ2D00006517 (BVTb5b) Банка ВТБ (Казахстан). Объем выпуска – 10 млрд тенге, номинальная стоимость облигации – 1 тыс. тенге, фиксированная ставка по купону – 9%.

«Казатомпром»

Рейтинговое агентство Moody's повысило рейтинг национальной атомной компании Казахстана до «Ваа2» с «Ваа3». Базовая кредитная оценка «Казатомпрома» была повышена на одну ступень. Прогноз оценок «стабильным».

Стиль управления

Портфели частных управляющих пенсионными активами стали более сбалансированными

Объем пенсионных активов, передаваемых в управление частным компаниям, с конца марта вырос в 1,6 раза, до порядка 5 млрд тенге. «Курсив» проанализировал, как изменилась структура портфелей пенсионных активов, находившихся в частном управлении.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Jusan Invest по-прежнему лидирует по объему передачи: вкладчики ЕНПФ доверили компании 2,1 млрд тенге. На втором месте – Halyk Global Markets (1,3 млрд тенге), на третьем – BCC Invest (900 млн тенге) и замыкает список Centras Securities (500 млн тенге).

Сбалансированный портфель

Доходность пенсионных активов под управлением Jusan Invest по состоянию на 1 июля составила 4,3%, начисленный инвестиционный доход – 41,4 млн тенге.

Вместе с тем в июне по пенсионным активам в управлении компании получен инвестиционный убыток в размере 5,1 млн тенге. Как отмечается в ежемесячном отчете компании, долевые инструменты в портфеле по итогам первого летнего месяца принесли убыток в размере 1,65%, в то время как убыток от курсовой переоценки составил 0,19%. Между тем доход по долговым финансовым инструментам в отчетном периоде составил 0,52%.

Инвестиции в рынки капитала, как отмечается в документе, принесли отрицательную доходность на фоне падения цен на золото и, соответственно, котировки бумаг золотодобытчиков (18,08% портфеля акций). Лучше всего себя проявили акции сегмента ESG (iShares MSCI USA ESG Select ETF), доля которых составляет 4,03% от общего портфеля акций. Их доходность в июне составила 2,04% в валюте или 1,84% в тенге.

Абсолютная доходность краткосрочных нот Нацбанка (68,11% общего портфеля облигаций) в июне составила 0,52% в тенге, облигаций Минфина (31,89% от портфеля облигаций) – 0,51% в тенге.

По сравнению с первым месяцем управления пенсионными активами (март 2021 года) в июне Jusan Invest вдвое сократил долю нот Национального банка в портфеле. Кроме того, в облигационном портфеле появились ГЦБ Минфина и облигации Казахстанского фонда устойчивости. Также УК приобрела акции фондов недвижимости (FIDELITY MSCI REAL ESTATE INDEX ETF), их доля от общего портфеля акций составила 12,63%.

57,32% портфеля пенсионных активов Jusan Invest представлено в тенге, 42,68% – в долларах США.

Консервативная стратегия

Halyk Global Markets по состоянию на 1 июля заработала инвестиционный доход в размере 20,4 млн тенге. Доходность пенсионных активов под управлением компании составила 2,32%.

Доля активов в национальной валюте в портфеле пенсионных активов под управлением компании на отчетную дату составляла около 86%, в иностранной валюте – 13,4%. В дальнейшем компания планирует увеличивать долю активов в иностранной валюте до 30–40% в зависимости от рыночной конъюнктуры на валютном и фондовом рынке, отметили изданию в Halyk Global Markets.

На конец июня, как и в марте, наибольшую долю в портфеле занимали операции обратного РЕПО, правда, их доля снизилась на треть, с 99,5% до 66,28%. В портфеле также появились ноты Нацбанка (15,66%), долевые инструменты иностранных эмитентов (13,4%) и облигации БВУ (4,58%).

В портфеле Halyk Global Markets на 1 июля было три пая ETF – два

отслеживающих индекс S&P 500 (Vanguard S&P 500 Index ETF и SPDR S&P 500 ETF Trust), а также один пай ETF, отслеживающий динамику доходности к погашению облигаций казначейства США со сроком погашения от трех до семи лет.

Что касается казахстанских эмитентов, то здесь УК отдавала предпочтение ГЦБ и еврооблигациям Минфина (для сделок обратного РЕПО), а также облигациям Отбасы банка.

Согласно инвестиционной стратегии управления пенсионными активами команда Halyk Global Markets применяет умеренно консервативную стратегию, отметили «Курсиву» в компании.

«С учетом данной стратегии мы стараемся инвестировать в активы, которые создают высокий уровень диверсификации. Наибольшую доходность принесли инвестиции в широкий индекс S&P 500, который позволяет нам иметь высокий уровень диверсификации, низкий уровень оборачиваемости активов, что напрямую влияет на конечный результат данных инвестиций», – отметили в Halyk Global Markets.

В какие инструменты частные управляющие инвестируют пенсионные активы, млн тенге



Источник: ЕНПФ

Точную информацию по доходности отдельных активов в УК не предоставили, сославшись на конфиденциальность данной информации.

Все виды инструментов

BCC Invest по состоянию на 1 июля 2021 года заработала 18,1 млн тенге в качестве инвестдохода. Доходность пенсионных активов составила 2,96%. В инструменты в национальной валюте инвестировано 63,98% портфеля, в долларах США – 36,02%.

Портфель пенсионных активов BCC Invest на отчетную дату на



фоне портфелей других частных управляющих выглядел наиболее разнообразным. По сравнению с мартом компания вдвое снизила долю денег на счетах (с 64,02% до 34,4%) и почти свела на нет долю операций обратного РЕПО (с 18% до 1,05%). Кроме того, BCC Invest существенно увеличила долю паев ETF (с 7% до 26,45%) и приобрела облигации международных финансовых организаций (7,96%) и казахстанских банков (6,94%). Доли акций иностранных эмитентов (9,02%) и облигаций квазигосударственных компаний (14,18%) по сравнению с мартом изменились незначительно.

В BCC Invest не стали комментировать доходность отдельных инструментов, сославшись на слишком малый срок управления пенсионными активами.

Ставка на нацвалюту

Размер начисленного инвестиционного дохода Centras Securities с 1 апреля по 30 июня года составил 10,64 млн тенге. В результате инвестиционной деятельности и изменения рыночной стоимости финансовых инструментов доходность пенсионных активов составила 2,76%.

Centras Securities начала работать с пенсионными активами в апреле. Компания сразу вложила почти 80% активов в ГЦБ Минфина и три месяца спустя увеличила долю этих бумаг в портфеле до чуть более 94%. Это решение в управляющей компании объясняют высоким уровнем доходности по этим инструментам.

«На начальном этапе мы решили проинвестировать основную долю пенсионных активов, переданных в управление нашей компании, в безрисковые финансовые инструменты с хорошей доходностью. В данный момент ГЦБ дают доходность больше 10%, что подтолкнуло нас купить ценные бумаги на основную долю пенсионных активов», – отметили изданию в Centras Securities.

Помимо ГЦБ в портфеле также есть акции казахстанских эмитентов – АО «Казтрансойл» (2,87%) и АО «Казхтелком» (3,06%). На фоне растущей цены на нефть в компании не ожидают девальвации тенге, в связи с этим инвестируют в финансовые инструменты в национальной валюте.

«Но также рассматриваем и изучаем валютные инструменты для нашего портфеля. В случае если девальвационные ожидания будут иметь рациональные основания, мы пересмотрим наш портфель», – отмечают в компании.

Общий знаменатель

Высокий уровень доверия частных управляющих тенговым инструментам – общее место для частных управляющих компаний: три из четырех игроков сформировали за счет них большую часть своего портфеля.

В разрезе инструментов один из самых популярных – суверенные облигации. Centras Securities, Halyk Global Markets и Jusan Invest держат в своих портфелях ГЦБ Министерства финансов РК и ноты Национального банка, в то время как BCC Invest предпочитает еврооблигации Казахстана и Азиатского банка развития (АБР). Но частные УК в этом неоригинальны, ведь казахстанские ГЦБ популярны и у нерезидентов, доля которых в общем объеме бумаг, по данным Центрального депозитария ценных бумаг РК, на август 2021 года достигла 12%. На стороне тенговыми активами относительно более устойчивый курс казахстанской валюты в последние восемь месяцев: с января по август 2021 года тенге скорректировался всего на 1,2%, тогда как в аналогичный период минувшего года девальвировал на 9,4%.

Среди долларовых активов наибольшей популярностью пользуются паи ETF. Такие инструменты держат в своих портфелях три из четырех УК (за исключением Centras). На фоне роста фондовых рынков ETF, как инструменты с оптимальным соотношением риска и доходности, стали популярными направлениями инвестиций. В частности, это касается фондов, отслеживающих индекс S&P 500. В минувший понедельник, 16 августа, индекс удвоился по сравнению со своим самым низким пандемийным значением, закрывшись на отметке 4,479.71. Ведущий американский финансовый холдинг The Goldman Sachs Group на этом фоне повысил свой прогноз по индексу до 4700 к концу 2021 года. Неплохие результаты показал и ETF, отслеживающий американские компании с крупнейшей капитализацией (Schwab US Large-Cap ETF). С начала текущего года инструмент подорожал на 19%. Эту бумагу держат в своих портфелях две из четырех управляющих компаний.

Участники рынка считают, что вкладчикам нужны дополнительные стимулы для передачи пенсионных активов в частное управление. Ассоциация финансистов Казахстана еще в ноябре прошлого года предложила регулятору разрешить вкладчикам, выбравшим частное управление, периодически изымать инвестиционный доход. «В этом случае вкладчик будет заинтересован в накоплении средств на пенсионном счете, так как от суммы накопленных будет зависеть и его дополнительный доход до наступления пенсионного возраста», – пояснила «Курсиву» зампред АФК Ирина Кушнарева. Но это предложение все еще рассматривается – «данный вопрос находится в процессе согласования агентством с госорганами», сообщили «Курсиву» в Агентстве по регулированию и развитию финансового рынка.

Торговать на KASE стало удобнее и комфортнее

Для улучшения возможности торгов Казахстанская фондовая биржа (KASE) реализовала ряд важных проектов. Мы запустили торгово-клиринговую систему ASTS+ для фондового и валютного рынков, торгово-клиринговую систему SPECTRA для рынка деривативов, внедрили омнибус-счета для торгов на всех рынках KASE.



Жайнар САПЖАКОВ, заместитель председателя правления KASE

Торги с большим плюсом

4 августа 2020 года KASE перевела биржевую торговлю на фондовом рынке в новую торгово-клиринговую систему ASTS+. Тогда же биржа стала Центральным контрагентом (ЦК) для всех финансовых инструментов фондового рынка. Участники рынка с одобрением встретили запуск функций ЦК, который позволяет обеспечить исполнение всех сделок. С момента внедрения функций ЦК на всех рынках случаи неисполнения сделок отсутствуют.

А 30 ноября ASTS+ внедрена на валютном рынке. Новая система позволяет проводить торги широким спектром финансовых инструментов в различных режимах.

ASTS+ позволяет обрабатывать большое количество счетов, обмениваться информацией между участниками торгов за счет собственного протокола передачи данных ASTS Bridge. Встроенный в ASTS+ сервис FAST дает возможность трейдерам получать таблицы финансовых инструментов (цены, объемы торгов), котировки, все сделки, индексы. На публикацию обновлений для фондового и валютного рынков уходит меньше секунды.

Новая система имеет возможность дальнейшей модернизации. Рынок ждет нововведения в части реализации сделок РЕПО с клиринговыми сертификатами участия (КСУ). Сертификат поможет клиентам более гибко работать с залоговым обеспечением при заключении сделок РЕПО.

Внедрение ASTS+ стало возможным благодаря стратегическому сотрудничеству между KASE и Московской биржей (MOEX).

Риски под контролем

К слову, в сотрудничестве с MOEX мы внедряем их платформу для торговли производными финансовыми инструментами. С 7 июля 2021 года торги на рынке деривативов проходят на новой площадке SPECTRA.

Задача платформы – обеспечить высокую производимость при торговле производными инструментами, гарантию исполнения обязательств по сделкам перед каждым добросовестным участ-

ником. На площадке снизятся транзакционные издержки и нагрузки на риск-менеджмент участников, вырастет эффективность использования финансовых инструментов.

Риск-менеджмент участников предусматривает встроенную систему маржирования вплоть до конечного клиента, который предоставляет участникам возможность использовать ее в собственных процессах управления рисками. То есть ту часть управления рисками, которую участники осуществляют на стороне в своих системах, они теперь могут перенести на новую платформу SPECTRA. Это дополнительные удобства для наших клиентов.

Мы ожидаем, что благодаря внедрению SPECTRA на KASE зайдут иностранные и в первую очередь российские участники, поскольку им эта система знакома, потому что используется на MOEX.

Счета под зонтом

С 1 июля 2021 года на фондовом рынке KASE запущен проект по использованию омнибус-счетов. Это единый агрегированный счет для хранения объединенных активов (ценных бумаг), принадлежащих всем клиентам одного брокера.

Переход на омнибус-счет будет осуществляться по заявлению участника клиринга с указанием клиентских счетов. То есть брокер может работать на рынке, агрегируя клиентские активы, что приведет к исключению необходимости рассчитываться за каждого клиента в отдельности. Соответственно, брокеры смогут сэкономить на операционных расходах, но при этом они несут обязательство вести детальный внутренний учет денег и ценных бумаг по каждому клиенту.

Среди плюсов, которые получает участник, если его клиенты объединены под омнибус-счетом, – неттирование позиций клиентов и некоторое улучшение технической возможности кредитования за счет клиентов. Особо отмечу, что обеспечение под все заявки рассчитывается по всему омнибус-счету участника клиринга. Бонусом к перечисленному можно назвать повышение скорости обработки транзакций в торговой системе (сделки, переводы).



Коллаж: Илья Ким

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Тяжелеющая рука рынка Как растет концентрация банковского сектора в Казахстане

Как повлияли консолидация банков РК и выделение проблемных кредитов в верхних эшелонах сектора на уровень конкуренции в отрасли.

Ольга ФОМИНСКИХ

В этом году сразу три банка ушли с рынка Казахстана, и вскоре их станет еще меньше: на 6 сентября назначена дата присоединения АТФ к Jusan. Эта сделка может привести к изменениям в верхнем эшелоне сектора и укрепить позиции топ-5 банков. «Курсив» разобрался, как растущая консолидация и вывод проблемных кредитов сказались на влиянии пятерки крупнейших игроков и не привели ли они к снижению конкуренции на рынке. Оценивались показатели топ-5 банков по активам, ссудному портфелю и вкладам юридических и физических лиц в период с 1 января 2021 года по 1 июля 2021 года. В расчетах не учитываются показатели государственного специализированного Отбасы банка; показатели Jusan и АТФ на начало июля 2021 года объединены.

Две сделки в первой пятерке

С 2016 года на рынке состоялись две ключевые сделки в первой пятерке банков – присоединение Казкома к Халыку и продажа и предстоящее объединение Jusan и АТФ. Первым с трудностями столкнулся системообразующий Казком, когда в 2016 году у него возникли проблемы с достаточностью капитала и ликвидностью. К концу года становится очевидным, что банку потребуются помощь, и глава государства Нурсултан Назарбаев пообещал не допустить краха ККБ. В интервью агентству Bloomberg он сообщил, что речь идет о санации банка и его оздоровлении.

На начало 2017 года финансовое состояние Казкома ухудшилось: активы уменьшились на 3,6% (до 4,9 трлн тенге), ссудник – на 6,8% (до 3,7 трлн), вклады юридических и физических лиц – на 12,3% (до 2,9 трлн). Сокращение бизнеса Казкома привело и к снижению концентрации первой пятерки банков: ее доля в активах снизилась с 60,4 до 59,6%, в совокупном ссуднике – с 64,7 до 61,9%, в депозитном портфеле – с 61,8 до 59,6%.

Спустя полгода акционеры Кенес Ракишев и «Самрук-Казына» продали Народному банку принадлежавшие им пакеты акций Казкома по цене 1 тенге за каждый пакет. В рамках сделки государственный Фонд проблемных кредитов (ФПК) выкупил у Казкома за 2,6 трлн тенге активы БТА. Напомним, в 2014 году Казком и Кенес Ракишев приобрели

БТА у «Самрук-Казыны», а через год произошел обмен активами и обязательствами между ККБ и БТА. «Сделка по приобретению Казкома за счет выкупа Фондом проблемных кредитов задолженности БТА позволила наилучшим образом решить проблему спасения системообразующего банка при одновременном устранении целого массива рисков» – приводятся слова главы Народного банка Умут Шахметовой в годовом отчете за 2017 год. Нацбанк со своей стороны заявил, что без господдержки реализация рисков, связанных

В 2018, 2019 и 2020 годах топ-5 банков удалось увеличить долю в активах, ссудном портфеле и вкладах. А вывод за баланс банковской системы проблемных кредитов Казкома и Цеснабанка привел к снижению удельного веса топ-5 банков в совокупном объеме NPL – он сократился с 49,8% в 2019 году до 47,9% в 2020-м.

На начало 2020 года в пятерку лидеров по активам вошли Халык, Сбербанк, Forte, Kaspi и БЦК. Эта же пятерка удержалась и спустя год, лишь поменявшись внутри местами. Однако уже



Коллаж: Илья КИМ

с Казком, могла бы привести к системным последствиям для всей экономики.

Списание кредитов БТА привело к сокращению активов Казкома на 28,3% (до 3,5 трлн тенге), ссудника в 2,3 раза (до 1,6 трлн) и вкладов на 8% (до 2,6 трлн) по итогам 2017 года. Вслед за этим снизилась и доля пятерки крупнейших БВУ в активах с 59,6 до 59,5% и ссуднике – с 61,9 до 58,6%, при этом доля топ-5 банков в депозитном портфеле выросла с 59,6 до 62,4%.

В 2018 году господдержка потребовалась Цеснабанку, который годом ранее уже получил 100 млрд тенге от мегарегулятора в рамках программы оздоровления. По итогам 2018 года активы банка снизились на 20,5% (до 1,7 трлн тенге), ссудник – на 17,4% (до 1,4 трлн). Отток вкладов привели к падению депозитного портфеля в 2,2 раза (до 700 млрд тенге).

В феврале 2019 года Адильбек Джаксыбеков продал контрольный пакет Цеснабанка инвестиционной компании First Heartland Securities. Параллельно кредиты Цеснабанка более чем на 1 трлн тенге выкупил ФПК. К марту банк покидает пятерку крупнейших игроков, зафиксировав почти двукратное снижение активов за месяц.

вскоре расклад сил может измениться, поскольку объединенный Jusan наверняка вернется в топ-5 крупнейших игроков.

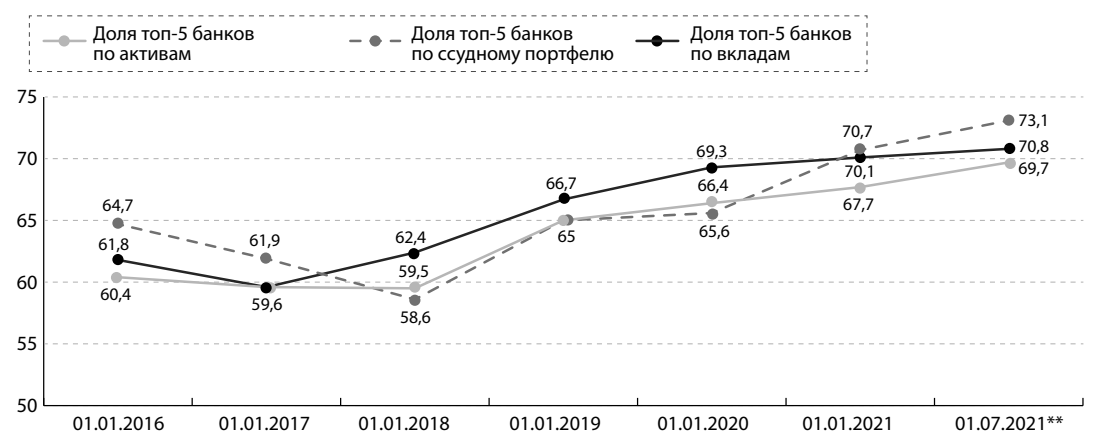
По подсчетам «Курсива», при суммировании текущих показателей Jusan и АТФ возвращение объединенного банка в число крупнейших игроков может привести к росту концентрации топ-5 банков по активам до 69,7%, по ссудному портфелю – до 73,1%, по вкладам – до 70,8%.

Естественный процесс

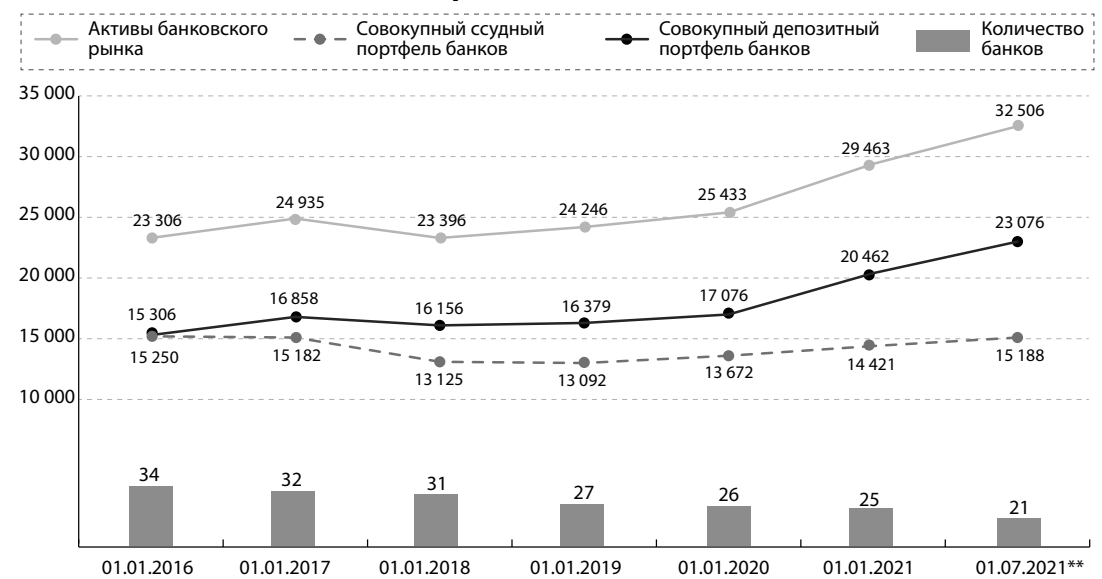
Опрошенные «Курсивом» эксперты не считают уровень концентрации банковского сектора в Казахстане высоким. Усиление концентрации капитала и бизнеса в банковском секторе страны продолжается не первый год, соглашается глава офиса АКРА в МФЦА Аскар Елемесов. Но это, по его словам, не является тревожным сигналом, потому что в целом показатели капитализации и качества кредитного портфеля банков остаются на хорошем уровне, не в последнюю очередь благодаря крупнейшим игрокам отрасли.

«Для Казахстана, страны с населением менее 20 млн, сравнительно низкой долей малого бизнеса в экономике, низкой доступностью кредитных про-

Концентрация банковского сектора РК*, %



Показатели банковского сектора, млрд тенге



* Без учета Отбасы банка.

** Показатели банков Jusan и АТФ суммированы.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

дуктов и высоким уровнем концентрации доходов в нескольких отдельных городах, данный уровень концентрации является вполне естественным», – поясняет старший аналитик Moody's Семен Исаков. По его словам, до определенной стадии такая консолидация игроков помогает снизить себестоимость продуктов, улучшить качество активов и повысить доступность банковских услуг. «Однако дальнейшая резкая концентрация бизнеса в руках отдельных крупных игроков может действительно привести к снижению конкуренции и негативно сказаться на стоимости банковских продуктов», – предупреждает аналитик.

Уровень концентрации в банковском секторе Казахстана сопоставим с тем, что наблюдается в других странах региона, а по некоторым параметрам (например, доля крупнейшего банка на рынке) уровень концентрации даже ниже, добавляет директор группы «Финансовые институты» S&P Global Ratings Ирина Велиева. Говоря о влиянии крупнейшего банка в Казахстане, следует отметить, что с 2015 года его доля по оцениваемым показателям не превышала 40%. Народный банк, став лидером по объему активов в конце 2016 года с долей рынка 19,6%, к началу 2021 года занимал 33,8% по этому показателю.

Не количество, а качество

Наблюдаемое в последние годы сокращение числа игроков также не приводит к снижению конкуренции, считают эксперты. По словам Велиевой, для развития качественной конкуренции, от которой выигрывает потребитель, важно не только количество, но и качество игроков. «В этом отношении несколько сильных и сопоставимых по размеру конкурентов вполне могут сформировать более здоровое конкурентное поле, чем десятки небольших, но более слабых игроков. К тому же в банковском бизнесе важен эффект масштаба. Таким образом, наиболее важным параметром является финансовая устойчивость банков, и только потом – их количество», – добавляет она.

Количественное сокращение банков в Казахстане не сопровождалось ростом концентрации, снижением эффективности деятельности сектора или общей конкуренции на рынке, отметил ведущий аналитик Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) Рамазан Досов. «Об этом можно также судить и по снижению индекса рыночной концентрации Херфиндала – Хиршмана среди топ-5 банков по размеру активов. С показателя 2007 года в 1409 он опустился до 1209 в настоящий

момент, что характеризует сектор как умеренно концентрированный», – пояснил он.

«Список топ-5 БВУ по размеру активов обновляется на 60% каждые пять лет с 2010 года. Это свидетельствует о скорости изменений на рынке из-за постоянного роста конкуренции, что, в свою очередь, отражает эффективность бизнес-моделей топ-5 новых участников. Также соперничество за потребителя финансовых услуг усиливается и за счет расширения круга конкурентов среди нефинансовых организаций (сотовые операторы, финтех-компании и прочие)», – добавил Досов. По его словам, усиление конкуренции на рынке сопровождалось ростом эффективности деятельности сектора. Например, рентабельность собственного капитала (ROE) выросла с 18,9% в 2007 году до 28,1% к настоящему моменту.

Свобода выбора остана

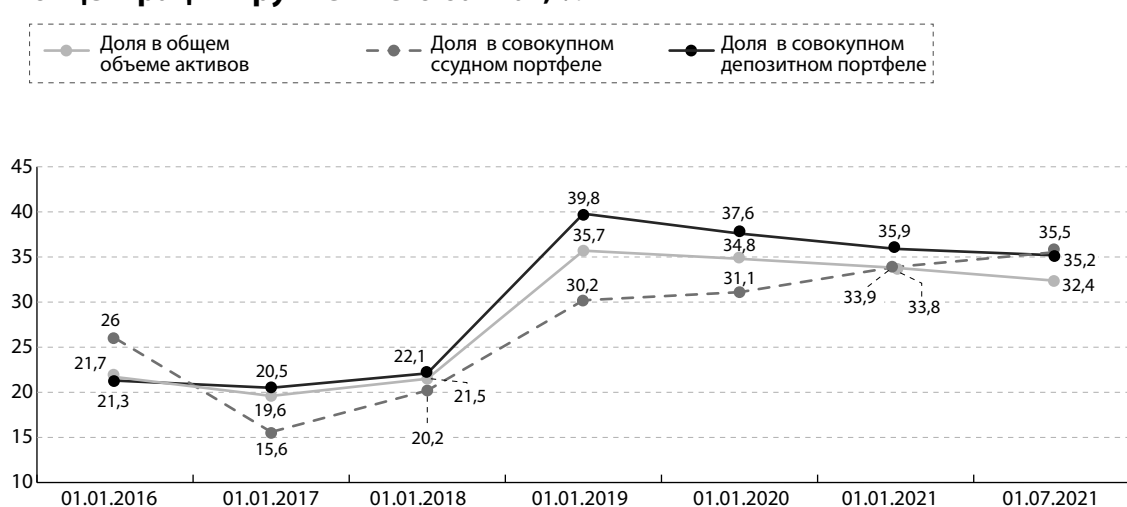
Аскар Елемесов не исключает, что концентрация на банковском рынке будет расти. По его мнению, в первую очередь это связано с резким усилением роли цифровых каналов продаж из-за пандемии, поскольку успешная цифровая перестройка бизнеса во многом зависит от размера банка – это общемировая тенденция. Чем больше размер капитала банка, тем проще ему принять на себя небольшие риски и расходы, связанные с внедрением новых технологий и продуктов. Иначе считает Ирина Велиева. По ее мнению, сложившаяся в секторе ситуация может оставаться достаточно стабильной. «Потенциал крупных слияний и поглощений после сделки Jusan и АТФ в существенной мере исчерпан. В то же время уровень межбанковской конкуренции в отдельных сегментах (например, в кредитовании физических лиц) может возрастать», – добавила она.

Среда для здоровой конкуренции

Сегодня концентрация в банковском бизнесе Казахстана далека от ситуации, когда необходимо вмешательство антимонопольных органов, уверен Елемесов. По его словам, в мировой практике немало примеров (например, Нидерланды, страны Скандинавии), когда в государстве с относительно небольшими по мировым стандартам населением и экономикой на местных финансовых рынках доминируют всего два-три крупных игрока. «Центральные банки и иные регулирующие органы по всему миру в первую очередь следят за наблюдением игроками финансового рынка отраслевого законодательства, в рамках которого пруденциальное регулирование играет ключевую роль», – отметил он.

В Казахстане для системно значимых участников рынка существуют повышенные пруденциальные требования, в том числе к собственному капиталу. «Если для всех участников рынка значения коэффициентов достаточности капитала составляют 7,5% (коэффициент k1), 8,5% (коэффициент k1-2) и 10% (коэффициент k2), то для системно значимых они повышены до 9,5; 10,5 и 12% соответственно», – пояснили в АФК. «Финансовый рынок, и в частности его банковский сегмент, является наиболее зарегулированным сектором экономики. Несмотря на это, число регулирующих органов имеет тенденцию к росту в последние годы. На наш взгляд, ключевая задача регулирования заключается в поддержании условий для развития здоровой конкуренции на рынке через эффективную регуляторную среду (своевременное соблюдение пруденциальных нормативов, требований регулирующих органов и так далее), что будет способствовать укреплению надежности и устойчивости сектора», – считает Рамазан Досов.

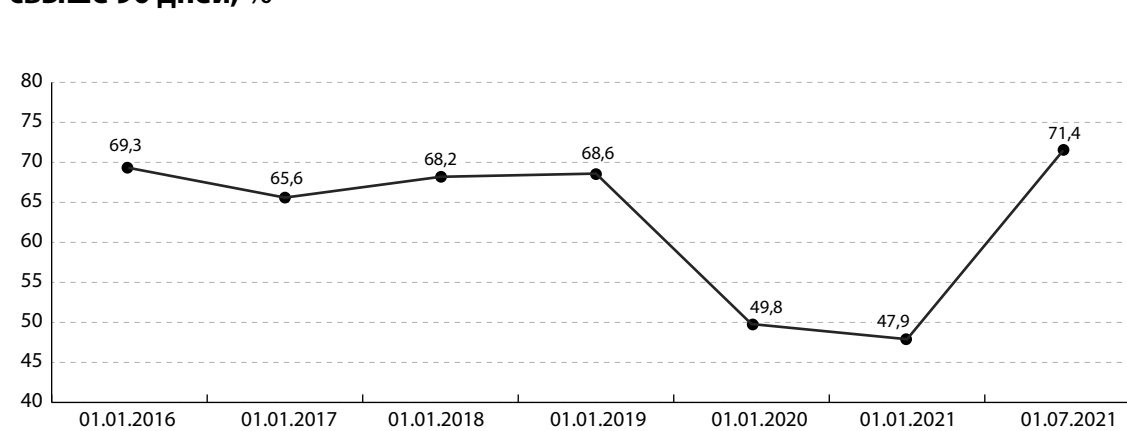
Концентрация крупнейшего банка*, %



* На 01.01.2016 крупнейший банк – Казком, на остальные даты – Халык.

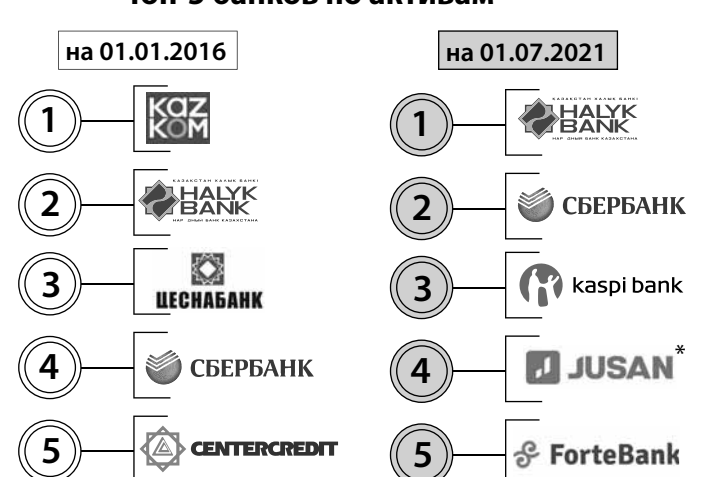
Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Доля топ-5 банков в объеме кредитов с просрочкой платежей свыше 90 дней, %



Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Топ-5 банков по активам



* Активы банков Jusan и АТФ суммированы.

Источник: Нацбанк РК

Струны одинаковые, музыканты разные

> стр. 1

В частности, отметили аудиторы, существуют индикаторы того, что значительная часть выданных банком кредитов является обесцененной (но они не были определены банком как таковые) и что резерв под обесценение кредитов был значительно занижен.

В конце 2018 года и в начале 2019-го государство двумя траншами выкупило безнадежные кредиты Цеснабанка на общую сумму свыше 1 трлн тенге. Вдобавок к этому в прошлом и нынешнем годах Jusan Bank (ставший правопреемником Цеснабанка) списал неработающие займы на сумму свыше 460 млрд тенге. В результате на 1 июля текущего года доля требований к клиентам в активах этого банка упала до 19,3%. Зато сейчас Jusan буквально напичкан ликвидностью: доля денежных средств и их эквивалентов составляет 38,4% от активов.

В Kaspi Bank доля кредитов в активах за три года снизилась ровно на 10 п. п. (с 63,9 до 53,9%). Это снижение банк компенсировал ростом доли ценных бумаг, учитываемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход (с 19,6 до 31,9%, или на 12,3 п. п.). Согласно аудированной отчетности банка, к этим бумагам относятся дисконтные ноты Нацбанка (номинальная ставка – от 9,4 до 10,2% годовых), казахстанские суверенные облигации (по ставке от 3,9 до 10,2%) и корпоративные облигации (по ставке от 2,3 до 13%). На конец 2020 года стоимость этих инструментов в портфеле Kaspi составляла 866 млрд тенге, или 31,2% от общего объема активов.

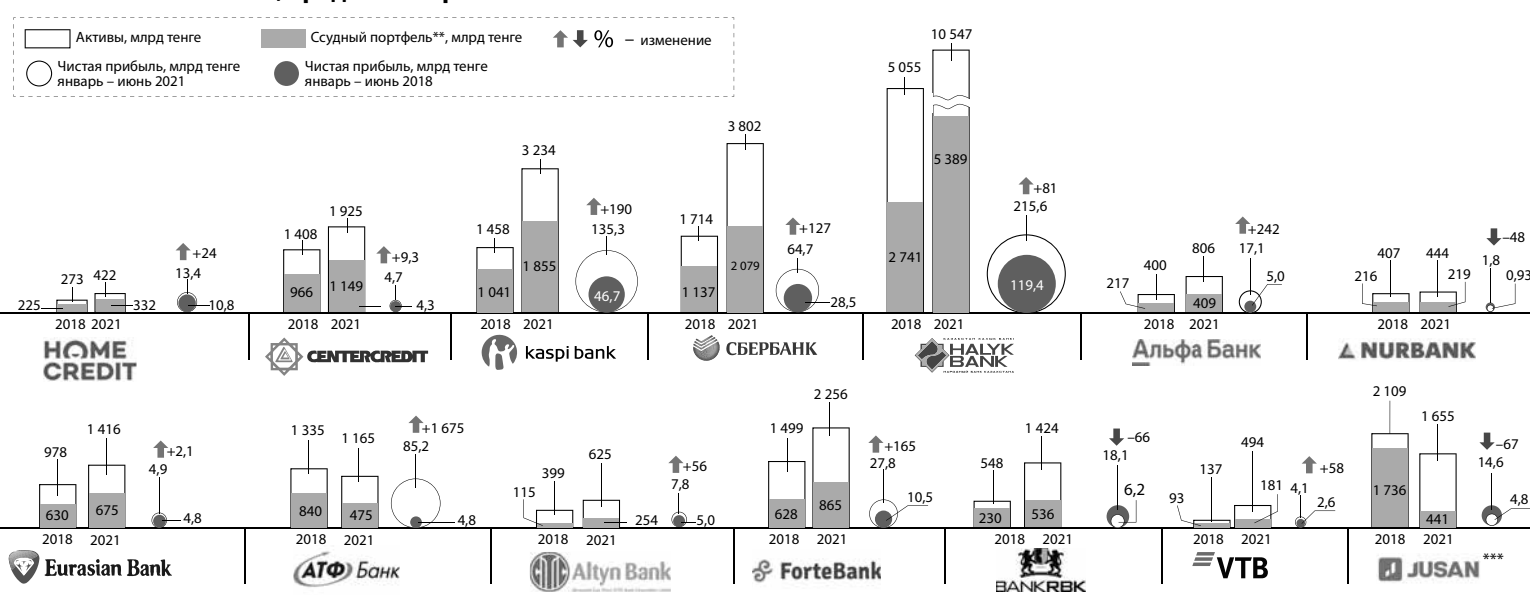
В первом полугодии текущего года доходы Kaspi от этих бумаг составили 43 млрд тенге против 12 млрд тремя годами ранее. Для сравнения: доходы от клиентского кредитования составили 154 млрд и 78 млрд тенге соответственно. Чистая прибыль банка за рассматриваемый период выросла с 47 млрд до 135 млрд тенге. Таким образом, в росте прибыли банка на 88 млрд тенге за три года вклад долговых бумаг составил 31 млрд тенге, или 35%.

В структуре активов Халыка доля займов клиентам за три года снизилась с 47,8 до 45,1% (-2,7 п. п.), зато доля долговых бумаг возросла с 18,3 до 27,7% (+9,4 п. п.). На 1 июля текущего года 11,2% активов банка представляли собой бумаги, учитываемые по амортизированной стоимости; три года назад классифицированных таким образом инструментов в портфеле банка не было. По данным аудита, к таким бумагам относятся казначейские векселя Минфина (со ставкой 9,3%) и корпоративные облигации (со ставкой 3,3%). На конец 2020 года их стоимость составляла 1045 млрд и 170 млрд тенге соответственно при общем объеме активов без малого 10 трлн тенге.

За первое полугодие текущего года Халык заработал на этих бумагах 49 млрд тенге. Еще 46



Соотношение активов, кредитов и прибыли банков*



* Для 14 банков, прошедших процедуру AQR. Банки расположены в порядке убывания доли ссудного портфеля в активах на 01.07.2021.
** Без учета счетов провизий, корректировок, дисконтов и премий.
*** На 01.07.2018 – Цеснабанк. Независимый аудитор выразил отрицательное мнение по финансовой отчетности Цеснабанка за 2018 год.

Источник: Нацбанк РК на основании неконсолидированной отчетности, представленной банками второго уровня (на 1 июля соответствующего отчетного года)

млрд принес доход по бумагам, учитываемым по справедливой стоимости через прочий совокупный доход (по этому классу инструментов больше половины объема также приходится на векселя Минфина). Доходы, связанные с получением вознаграждения по требованиям к клиентам, составили 283 млрд тенге против 157 млрд тремя годами

ранее. Прибыль банка за три года (полугодие к полугодью) выросла на 96 млрд тенге, вклад нового класса инструмента в рост прибыли составил 48%. «Для обеспечения сбалансированного подхода к управлению соотношением «риск – доходность» группа осуществляет вложения во внутренние и внешние активы, диверсифицированные по типам

банковских продуктов, сегментам экономики, видам валют и срокам погашения», – говорится о принципах управления активами в годовом отчете Халыка за 2020 год.

Из 11 банков, у которых доля кредитов в активах уменьшилась, три игрока выделяются наиболее резким снижением (без учета Цеснабанка, отчетность которо-

го, как было сказано выше, была во многом нарисованной). В эту тройку вошли дочерний ВТБ (снижение показателя на 21,8 п. п. за последние три года), АТФ (-21,5 п. п.) и Евразийский (-19,8 п. п.).

В ВТБ за рассматриваемый период резко возросла доля высоколиквидных активов в виде денежных средств и их эквивалентов – с 13 до 56%, или более чем в 4 раза. В структуре доходов этого банка вознаграждение по выданным займам продолжает оставаться главной составляющей (10 млрд тенге за первое полугодие этого года против 6,7 млрд тремя годами ранее), при этом второй по важности статьей заработка стали вклады в Нацбанк (5,2 млрд тенге против 0,3 млрд соответственно). Прибыль ВТБ за три года выросла на 1,5 млрд тенге (с 2,6 млрд в первом полугодии 2018-го до 4,1 млрд в текущем году).

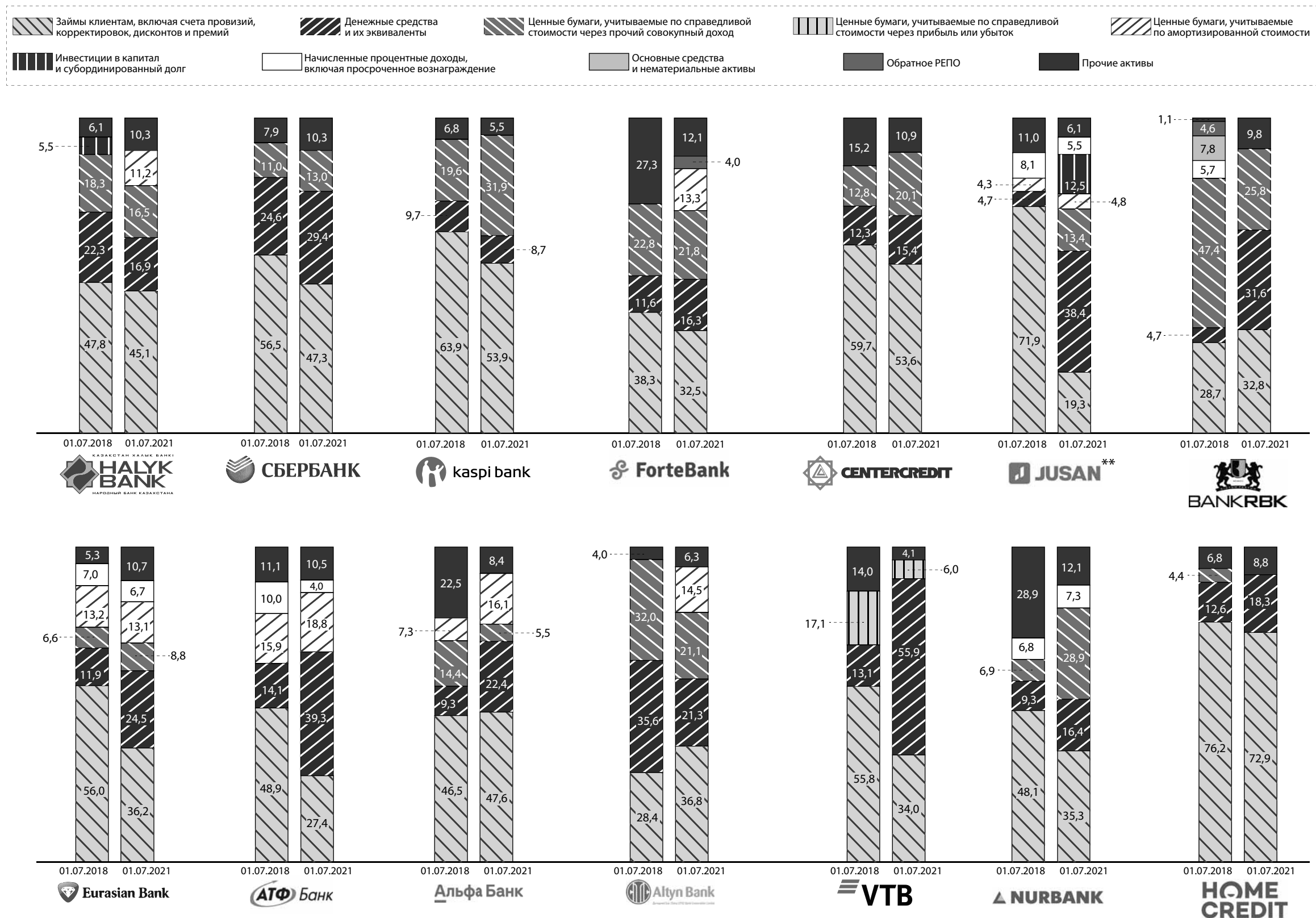
В Евразийском банке также заметно возросла доля денежных средств в активах (с 11,9 до 24,5%, или на 12,6 п. п.), тогда как удельный вес ценных бумаг увеличился на 2,1 п. п. (с 19,8 до 21,9%). Доходы от кредитной деятельности составили 51 млрд тенге в текущем году против 45 млрд в 2018-м. Вознаграждение по ценным бумагам составило

11,1 млрд тенге против 8,3 млрд соответственно. Прибыль банка практически не изменилась: 4,9 млрд тенге в первом полугодии 2021 года против 4,8 млрд тремя годами ранее.

Особняком в этой тройке стоит АТФ, старая отчетность которого тоже вызывает определенные вопросы. После смены владельца и масштабной чистки портфеля в конце прошлого года в текущем году этот банк демонстрирует удивительную прибыль: 85 млрд тенге против 5 млрд в первом полугодии 2018-го. Доля денежных средств в активах АТФ взлетела с 14,1% три года назад до нынешних 39,3%, или почти втрое. Доля ценных бумаг выросла с 15,9 до 18,8% (+2,9 п. п.).

Доходы АТФ от кредитной деятельности в текущем году составили 29,3 млрд тенге против 41,7 млрд в первом полугодии 2018-го (-12,4 млрд). Доходы по ценным бумагам – 13,7 млрд тенге против 9,4 млрд соответственно (+4,3 млрд). Основным источником прибыли банка в этом году, судя по отчету 700-Н, стала положительная разница между доходом от восстановления провизий (95,3 млрд тенге) и расходами на формирование резервов (31,5 млрд), которая составила почти 64 млрд тенге.

Как изменилась структура активов казахстанских банков* за последние три года, %



* Для 14 банков, прошедших процедуру AQR. Банки расположены в порядке убывания активов на последнюю отчетную дату.
** На 01.07.2018 – Цеснабанк. Независимый аудитор выразил отрицательное мнение по финансовой отчетности Цеснабанка за 2018 год.

Источник: отчеты об остатках на балансовых и внебалансовых счетах БВУ (форма 700-Н), расчеты «Курсива»

РЕСУРСЫ

Дефицит дефициту рознь

Резерв мощности в ЕЭС РК будет зависеть от стабильности тарифов

Перед началом нового отопительного сезона, когда резко увеличивается нагрузка на электростанции, энергетики вновь напомнили о надежности единой электроэнергетической системы РК – они озабочены возможным дефицитом располагаемой мощности.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

Прогнозный энергобаланс на 2021–2027 годы показывает, что в 2023-м в Казахстане сформируется дефицит располагаемой мощности на 63 МВт. Объем располагаемой мощности к тому времени составит 18 800 МВт вместо необходимых 18 863 МВт. Эта разница будет увеличиваться и к 2027 году приблизится к 1500 МВт.

В последнее время на этом акцентируют внимание энергетики. В отчете по итогам первого полугодия 2021 года нацкомпания «Самрук-Энерго», которая генерирует 31% электроэнергии в стране, отмечала «быстрое сокращение имеющихся резервов мощности» на фоне роста потребления (в среднем 4% за 2017–2020 годы, или на 600 МВт ежегодно), упомянув «назревающий в отрасли дефицит электрической мощности».

Прогнозный энергобаланс не показывает наличия дефицита в 2021 году. Однако по данным системного оператора КЕГОС, минувшей зимой фактической резерв Единой электроэнергетической системы (ЕЭС) РК относительно рабочей мощности сократился до 600 МВт. «Эксперты отрасли опасаются, что при сохранении текущих темпов в следующий отопительный период в ЕЭС РК не будет резервов мощности, что чревато ограничениями в электроснабжении», – говорится в сообщении «Самрук-Энерго».

Несмотря на дефицит располагаемой мощности, в перспективе производство электроэнергии в стране будет расти. Согласно энергобалансу в 2023 году в РК генерация будет опережать потребление на 7,9%. Парадокс объясняется особенностями работы энергосистемы: электростанции должны обладать мощностью, которая покрывает максимальные возможные суточные объемы потребления.

Регулятор держит руку на пульсе

Для того чтобы не допустить дефицита располагаемой мощности, регулятор (Минэнерго) заранее планирует реконструкцию или ввод новых энергоблоков. Для этого в 2019 году в Казахстане заработал рынок мощности – специальный тариф для энергопроизводящих организаций (ЭПО), который выплачивается для возврата их инвестиций в строительство мощностей и модернизацию. По состоянию на август 2021 года Минэнерго заключило восемь инвестиционных соглашений с ЭПО. Первый проект по новому механизму завершился в 2020 году (обновили гидроагрегаты Шардаринской ГЭС на 63 МВт). Остальные семь соглашений позволяют до 2025 года обновить 80 МВт, восстановить 500 МВт и ввести новые 540 МВт электрической мощности. Еще

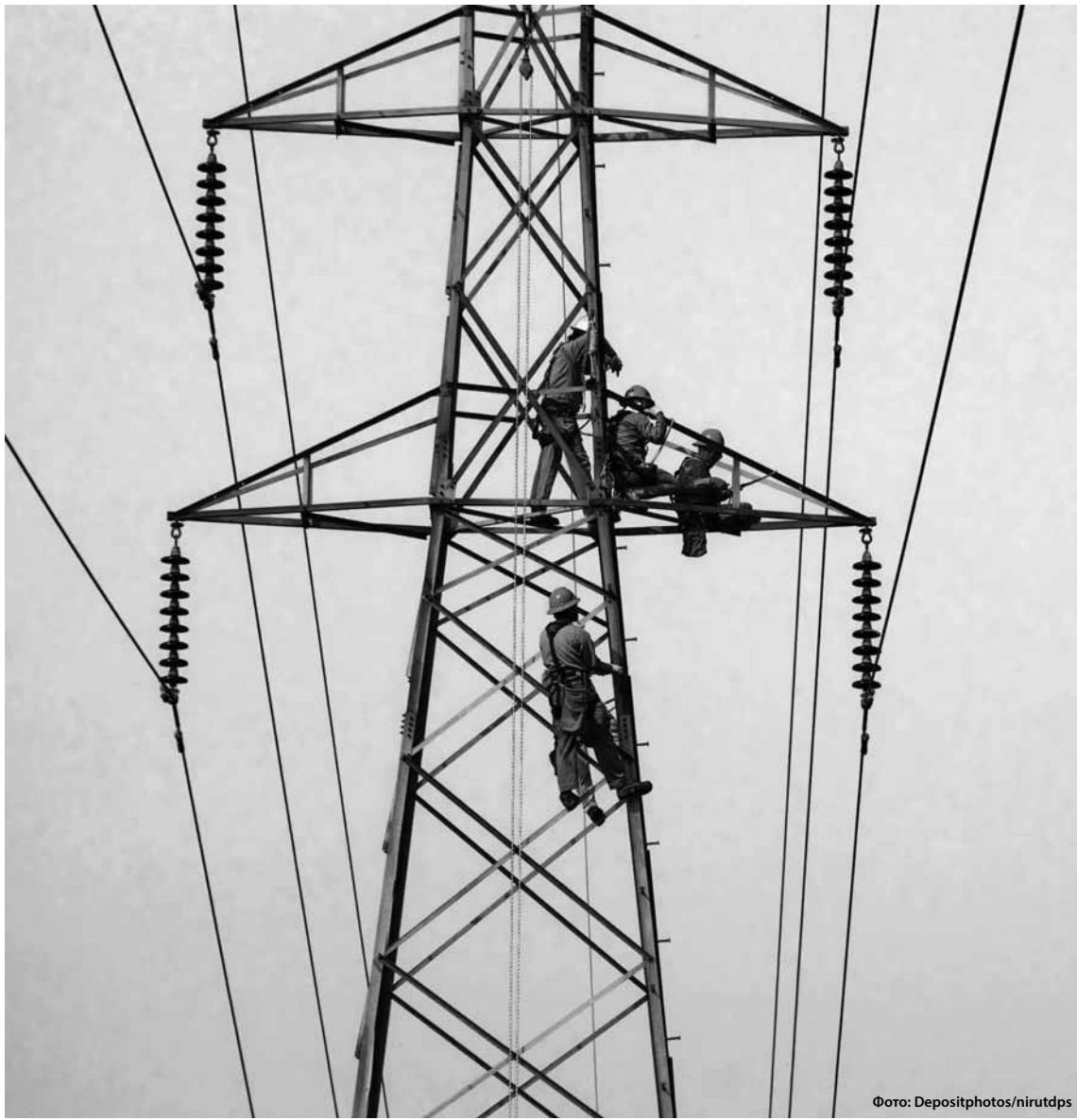


Фото: Depositphotos/nirutdps

шесть проектов находятся на рассмотрении.

«В совокупности к 2025 году это даст нам 1584 МВт (семь одобренных и шесть рассматриваемых проектов). У нас есть видение, как мы будем покрывать дефицит. Мы работаем по этому плану», – рассказывает директор департамента развития электроэнергетики Минэнерго **Айдос Дарибаев**.

Он уточняет, что часть инвестиционных еще не отражена в прогнозном балансе. Таким образом, если в 2025 году дефицит располагаемой мощности составит 226 МВт, то объем новой будет превышать его в несколько раз. С учетом мощностей, которые будут выбывать, это позволит прийти к балансу на энергорынке.

Проблему дефицита базовой мощности могла бы решить атомная электростанция, напоминает эксперт в сфере электроэнергетики **Жакып Хайрушев**. «Нам нужна одна большая базовая электростанция, может быть, атомная, в центре Казахстана. От нее необходимо построить линии электропередачи – соединить западную часть с севером и усилить линии на западе. Тогда про

проблемы с надежностью и дефицит, наверное, мы забудем. Она должна быть очень большая, от 1500 МВт до 2000–3000 МВт», – поясняет эксперт. Однако вопрос строительства АЭС в Казахстане в первую очередь находится в политической плоскости и требует подготовки общественного мнения.

Выбор атомной генерации может быть оправдан с финансовой точки зрения: найти средства на строительство АЭС будет проще (например, на строительство БелАЭС – проект «Росатома» – правительство Беларуси получило кредит от ВЭБ), чем на новую угольную мощность. Опрошенные «Курсивом» специалисты, которые занимаются климатической повесткой в энергетике, отмечают, что банки развития и коммерческие институты больше не финансируют строительство угольных мощностей.

По мнению Дарибаева, более острым является вопрос дефицита маневренной генерации, который в 2021 году составляет порядка 500 МВт. В последние пять лет, по данным системного оператора, отклонения производства-потребления от плановых значений могут достигать

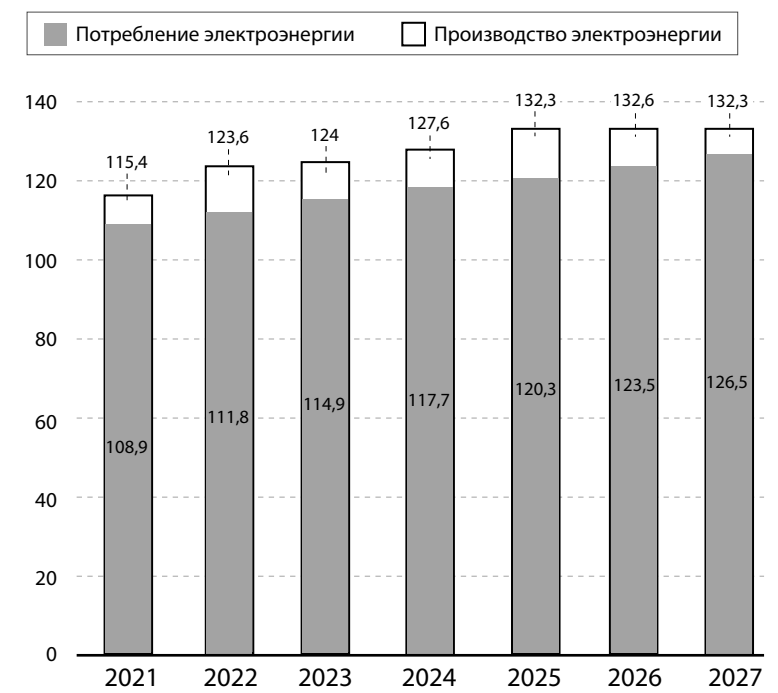
и 1 ГВт. Маневренная мощность практически моментально начинает выдавать электроэнергию потребителям в пиковые часы или во время аварийных отключений (в течение 15 минут после включения). Традиционной угольной станции для разогрева котла требуется до 24 часов. Ситуация осложняется старой инфраструктурой электропередачи и ростом доли возобновляемых источников (до 15% от общей генерации по РК к 2030 году), чья генерация нестабильна.

Для решения проблемы в декабре 2021 года пройдут первые аукционы на строительство маневренной мощности на 1000 МВт в разных областях страны. Акцент будет сделан на газовые мощности, которые относятся к маневренному типу генерации. Это, как подчеркивает директор профильного департамента, частично перекроет и ожидаемый дефицит располагаемой мощности.

В поисках тарифа

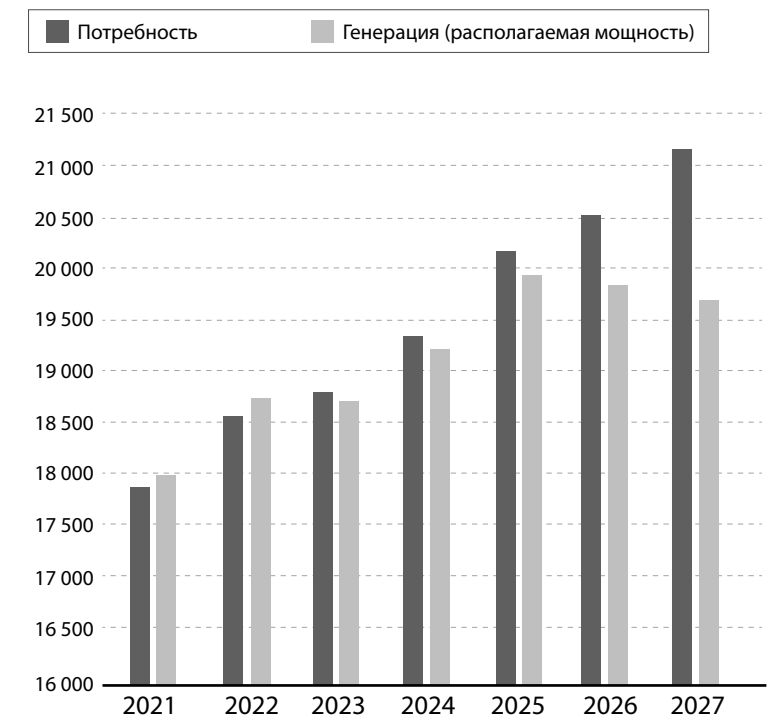
Поскольку рынок мощности – основной механизм инвестиций в генерирующие активы, ключевым звеном в схеме, с точки зрения инвесторов, является значение тарифа на мощность. Напоминаю о

Производство электроэнергии в Казахстане превышает потребление, млрд кВт·ч



Источник: прогнозный баланс электрической энергии ЕЭС РК на 2021–2027 годы

Энергобаланс Казахстана на 2021–2027 годы



Источник: Прогнозный баланс электрической мощности Единой электроэнергетической системы Республики Казахстан на 2021–2027 годы

дефиците располагаемой мощности, энергетики в конечном счете доносят до регулятора следующую идею: тариф на мощность должен удовлетворять аппетиты инвестора и не может в одностороннем порядке корректироваться в сторону снижения.

Правительство РК придерживается социальной повестки и не может допустить, чтобы рост тарифов привел к удорожанию жизни населения. По данным Хайрушева, в первоначальной концепции справедливый тариф на мощность составлял 750 тыс. тенге/МВт в месяц, в 2021 году он был утвержден на уровне 692,4 тенге/МВт в месяц без НДС. «Сегодня тариф – социальный инструмент, который утверждается с учетом особенностей всей экономики. Современное «железо» и поставки современного оборудования – это дело второстепенное», – говорит собеседник «Курсива».

Одним из первых крупных инвестпроектов, реализованных в рамках рынка мощности, станет ввод энергоблока №1 на Жибастузской ГРЭС-1 на 540 МВт к концу 2023 года. Хайрушев предполагает, что проект реализован «в большей степени» за счет собственных средств «Самрук-Энерго». «Когда мы считали тариф в концепции (рынка мощности. – «Курсив»), доллар не стоил 425

тенге. Кроме этого с начала 2021 года все производители энергетического оборудования, а это в основном РФ, Китай и Европа, сообщили, что поднимают цены на 20–30%», – добавил эксперт.

Неопределенность вокруг тарифов на мощность ставит под вопрос реализацию планируемых энергетикой проектов. Наиболее детальную информацию о своих планах предоставляет «Самрук-Энерго», которая намерена реализовать пять инвестпроектов к 2026 году, три из них в рамках рынка мощности. Это строительство третьего энергоблока на Жибастузской ГРЭС-2 мощностью 636 МВт, реконструкция Алматинской ТЭЦ-1 АлЭС с увеличением мощности до 250 МВт и модернизации Алматинской ТЭЦ-2.

«По третьему энергоблоку Жибастузской ГРЭС-2 мы получили положительную рекомендацию Совета рынка электрической энергии и мощности и находимся на стадии обсуждения инвестиционных соглашений с Министерством энергетики. В настоящее время по ТЭЦ-1 и 2 ведется разработка технико-экономического обоснования. Данные проекты планируются осуществить с 2021 по 2025 год», – уточнил руководитель офиса «Управление портфелем проектов» «Самрук-Энерго» **Ансар Айдаров**.

Подписанные инвестиционные соглашения на строительство и модернизацию мощности (рынок мощности)

Электростанция	Название проекта	Вводимая мощность	Срок реализации	Стоимость
ТОО «Жибастузская ГРЭС-1»	Восстановление энергоблока №1	Увеличение установленной мощности на 500 МВт (с 3500 до 4000 МВт)	до 2025 года	66,9 млрд тенге
ТОО «Усть-Каменогорская ТЭЦ»	Строительство котлоагрегата и замена турбоагрегата	Увеличение располагаемой мощности с 372,5 до 387,5 МВт	до 2025 года	49,077 млрд тенге
АО «Риддер ТЭЦ»	Замена турбоагрегата	Без изменения установленной мощности	до 2023 года	8,276 млрд тенге
ТОО «Караганда Энергоцентр»	Строительство котлоагрегата и замена турбоагрегата	Увеличение установленной электрической мощности с 670 до 790 МВт	до 2025 года	93,808 млрд тенге
ТОО «Батыс-Плауэр»	Строительство трех газотурбинных установок	Увеличение установленной электрической мощности с 100 до 496 МВт	до 2025 года	114 млрд тенге
ТОО «SagatEnergy»	Расширение станции с вводом генерирующего оборудования	Увеличение электрической мощности с 10 до 40 МВт	до 2023 года	7 млрд тенге
АО «Атырауская ТЭЦ»	Замена турбины	Увеличение электрической мощности с 414 до 479 МВт	до 2023 года	15,784 млрд тенге

Источник: Министерство энергетики РК

Объявления

• СПК «ТАСКАЛА СУТ», БИН 170340030372, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: ЗКО, Таскала, ул. Жанибек Хан, 11.

• ТОО «Vinus», БИН 171240009402, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, Б. Майлина, 3/2, кв. 15.

• ТОО «Aslan Logistics», БИН 140740020225, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Таукуль-1, д. 92, тел. 87013111514.

• ТОО «SIBEX», БИН/ИИН 210240038502, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Утеген батыра, д. 16, тел. 87714011295.

• ТОО «Alfa Engineering and Construction (АЕС)», БИН160540015691, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Сейфуллина, 460/95, оф. 410, тел. 87714011295.

• ТОО «Тенгри Логистикс Групп», БИН 131240025566, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Таукуль-1, д. 92, тел. 87013111514.

• ТОО «EiAli-Nur», БИН 190740008136, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актау, мкр. 34, д. 8, оф. 53, тел. 87015665338.

• ТОО «AsTom-Trade», БИН 150340024285, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Кабанбай батыра, д. 2/6, кв. 57, тел. 87017273303.

• ТОО «Табыс ЛБ», БИН 131040007808, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по тел. 87778699956.

• Определением специализированного межрайонного экономического суда г. Нур-Султана от 13 августа 2021 года по заявлению ТОО «АТАКЕНТ invest group» возбуждено гражданское дело о признании банкротом ТОО «АТАКЕНТ invest group», БИН 180240010683.

• ТОО «КазРостБизнес», БИН 150640023733, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Тургут Озала, 67-14, тел. 3741366.

• ТОО «South Union», БИН 170840004212, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, район Алматы, ул. Қажымұқан, 10, тел. 87752791001.

«EMBASSY OF ITALY IN NUR-SULTAN – CALL FOR A TENDER. The Embassy of Italy in Nur-Sultan informs of the launch of a call for a tender for a contract on the outsourcing of services regarding auxiliary activities to the issuance of visas to Italy and the Schengen zone. All the information are available on the Embassy's official website (www.ambastana.esteri.it), under the section «Amministrazione trasparente – Bandi di gara e contratti».

ПОСОЛЬСТВО ИТАЛИИ В Г. НУР-СУЛТАНЕ – ОБЪЯВЛЕНИЕ О ТЕНДЕРЕ. Посольство Италии в г. Нур-Султане сообщает, что тендерная документация на аутсорсинг по оказанию вспомогательных услуг для выдачи въездных виз в Италию и в зону Шенген опубликована и доступна на официальном сайте посольства (www.ambastana.esteri.it) в разделе Amministrazione trasparente – Bandi di gara e contratti.

Не тот инструмент

В коронакризис государственные закупки не сыграли роли стабилизатора экономики, выяснил Kursiv Research

По итогам минувшего года объем государственных закупок снизился на 14,7% (в сравнении с 2018 годом; данные за 2019 год нерелевантны), а доля иностранных поставщиков выросла. Все это произошло на фоне попыток правительства РК придать госзакупкам функцию одного из стабилизаторов экономики.

Аскар МАШАЕВ

Когда начинался кризис, вызванный пандемией COVID-19, казахстанские власти попытались стабилизировать экономику и поддержать бизнес. Рецепт экстренных мер состоял из таких ингредиентов, как льготное кредитование, предоставление отсрочки по выплате долга, налоговые стимулы, заморозка арендной платы и упрощение государственных закупок.

Kursiv Research проанализировал открытую статистику и выяснил, что государственные закупки не стали значимым экономическим стабилизатором. С одной стороны, объемы закупок в коронакризис остались на уровне

стабильных, которых определила Межведомственная комиссия по вопросам государственных закупок. Эта комиссия была создана для упрощения и ускорения закупочных процедур во время эпидемии. Также спецпорядок применялся в случае приобретения товаров и услуг у отечественного производителя на основе сведений от органа по развитию местного содержания.

На важности государственных закупок как инструмента стабилизации экономики акцентировал внимание чиновников президент РК Касым-Жомарт Токаев. На заседании Госкомиссии по чрезвычайному положению, которое состоялось 23 марта 2020 года, он заявил о необходимости не допустить кризиса неплатежей по госконтрактам и поручил тогдашнему министру финансов Алихану Смаилову усилить контроль за выполнением госорганами договорных обязательств по госзакупкам.

Токаев также призвал госорганы и квазигоскомпании не взимать штрафные санкции и не включать поставщика в реестр неблагонадежных, если контракт был нарушен из-за негативных явлений, связанных с COVID-19. Кроме того, все выплаты по фактически оказанным услугам и работам должны

осуществляться пятью способами: конкурсом, на аукционе, запросом ценовых предложений, из одного источника и через товарные биржи.

При расчетах были взяты данные Минфина РК из статического бюллетеня по исполнению госбюджета. За базовый период взяты первое полугодие 2018 года и 2018 год; данные за 2019 годы не брались в расчет, поскольку значения по этому периоду являются нерелевантными для анализа. Общий объем государственных закупок был определен как сумма итоговых объемов каждым способом, чтобы избежать методологических неточностей.

Таким образом, в первом полугодии 2020 года общий объем закупок составил 3,7 трлн тенге, или на 8% меньше результата первого полугодия 2018 года. В первые шесть месяцев текущего года объем государственных закупок был меньше, чем годом ранее, на 4%. Статистика по году отражает эту же тенденцию: в 2020 году объем закупок достиг 5 трлн тенге, что меньше итогов 2018-го на 14,7%.

Для упрощения процедур в обстоятельствах непреодолимой силы закон разрешает закупаться у одного источника, не проводя конкурс и заключая прямой контракт. Считается, что тут кроются самые высокие коррупционные риски. Нормативные цели последних реформ – снижение как объемов государственных закупок из одного источника, так и увеличение прозрачности этих процедур.

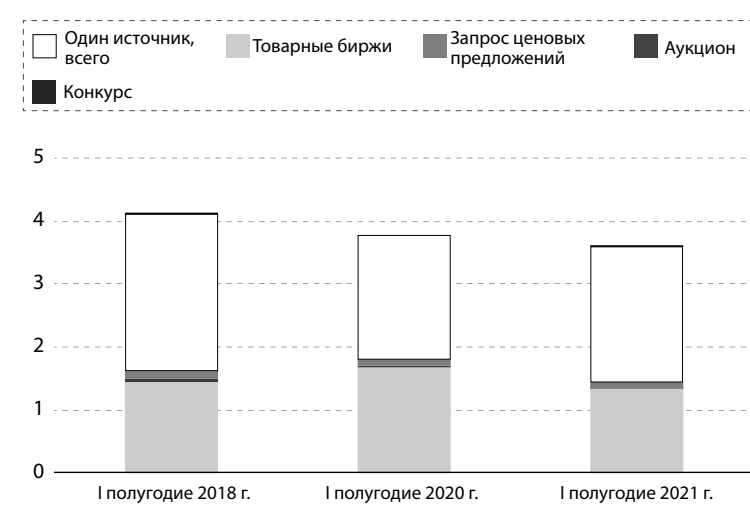
Абсолютные значения за первое полугодие 2020-го, как и за первое полугодие 2021 года, оказались скромнее объемов аналогичного периода доковидного 2018 года. Если в прошлом году объем контрактов по этому способу был на уровне 1,7 трлн тенге (в первом полугодии 2021 года – 1,9 трлн тенге), то за первые шесть месяцев 2018 года – 2 трлн тенге.

Динамика соотношения госзакупок через прямой контракт к общей сумме контрактов из одного источника (контракт из одного источника, согласно закону, заключается в том числе из-за несостоявшихся конкурса, аукциона и запроса ценовых предложений) говорит в пользу того, что реформаторский напор был сбит эффектами пандемии. Если в первом полугодии 2018 года прямые контракты составляли 80,8% от общей суммы закупок из одного источника, то в аналогичный период следующих двух лет доля выросла – 87,1% и 88,6% соответственно. Годовые итоги отражают эту же тенденцию.

Исторически госзакупки – вотчина отечественного производителя, поскольку доля иностранного поставщика не превышает 1%. Несмотря на пафос поддержки отечественного производителя, заложенный в мерах по стабилизации экономики РК, доля иностранных поставщиков, наоборот, выросла, хотя и незначительно: с 0,17% в первом полугодии 2018 года до 0,82% в аналогичном периоде текущего года. Годовые резуль-

В коронавирус госзакупки были меньше, чем в 2018 году

Динамика госзакупок за полугодие, трлн тенге



Источник: расчеты по данным Минфина РК

не, сопоставим с доковидным годом. С другой – невысокая прозрачность в сфере закупок повышает коррупционные риски, тем самым снижая ее экономическую эффективность.

Новая роль

Устоявшееся мнение о государственных закупках: они нужны государству лишь для оказания базовых услуг населению, например, в здравоохранении, энергетике или образовании. Но различные правительства, в особенности развитых стран, применяют этот инструмент в качестве дополнительной стимулирующей экономики меры.

Госзакупки способствуют развитию инноваций, если определенная часть содержит запрос на новый продукт и услугу. Стабильный и ощутимый объем такого государственного заказа обеспечивают инновационные компании долгосрочными контрактами, снижая издержки и усиливая эффект от масштаба. Развитые страны пытаются решать проблему экологии с помощью зеленых государственных закупок, которые нацелены на стимулирование производства товаров и услуг с меньшим ущербом окружающей среде.

Пандемия COVID-19 скорректировала отношение казахстанского правительства к государственным закупкам, которое использовало этот инструмент для стабилизации экономики и дополнительной поддержки бизнеса. Постановление правительства РК от 20 марта 2020 года утвердило специальный порядок госзакупок (отменен в конце минувшего года), который мог применяться в трех случаях.

В случае пополнения госматрера и приобретения товаров и услуг (включая бюджетные инвестиционные проекты) у по-

быть оплачены в течение пяти дней. «Затягивание, требование дополнительных бумаг должны быть исключены», – сказал Токаев.

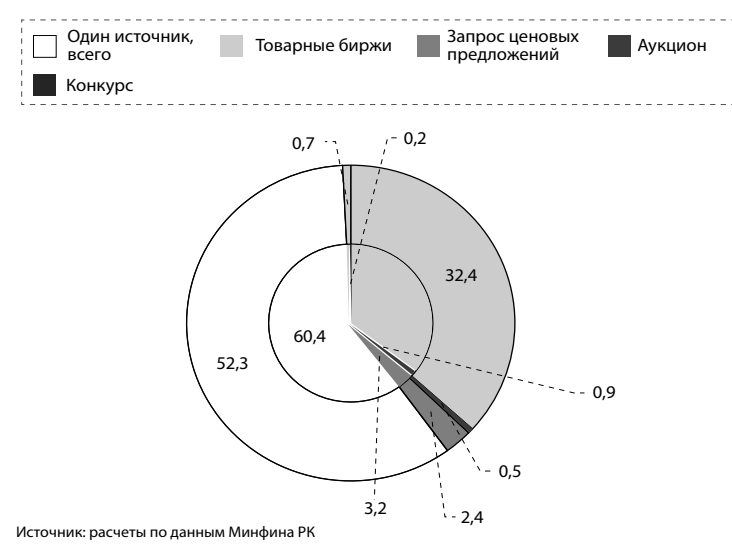
На заседании президент РК потребовал в кратчайшие сроки сформировать реестр отечественных товаропроизводителей и ввести специальный режим государственных закупок, который исключает внесение обеспечительного взноса или банковской гарантии. «Соответствующий указ я подписал, жду конкретных действий от правительства», – отметил Токаев.

И в расцвет, и в кризис

Под государственными закупками в действующем законодательстве понимается приобретение товаров, услуг и работ полностью или частично за счет бюджетных средств. Закупки

Госзакупки способом из одного источника в I полугодии 2021 года снизились на 8,1% по сравнению с аналогичным периодом 2018-го

Структура госзакупок в I полугодии 2018 года (внутренний круг) и в I полугодии 2021 года, %



Источник: расчеты по данным Минфина РК



Коллаж: Илья Ким

таты отражают эту тенденцию: 0,15% в 2018 году против 0,20% в 2020-м. Тенденцию, по-видимому, сформировали ограниченные возможности казахстанских поставщиков производить товар и предоставлять услуги, необходимые в борьбе с пандемией.

Анализ агрегированной статистики говорит о том, что государственные закупки в силу непрозрачности этой сферы и низкой конкурентоспособности не сыграли роли стабилизатора

квазигосударственного сектора в РК за последние несколько лет оценивался в 20% ВВП.

Из годового отчета фонда за 2020 год следует, что «Самрук-Казына» расширил возможности участия отечественных товаропроизводителей в закупках, не ограничиваясь наличием сертификатов (СТ-КЗ, промышленные сертификаты). Но доля местного содержания в закупках фонда, включая дочерние организации, составила 77%, что на 2% выше показателя 2019 года.

«Команда по оценке на основе методологии MAPS не смогла произвести более или менее содержательную оценку, как предусмотрено методологией, ввиду недостаточного доступа к данным и документации по закупкам (примеров операций), которые не были предоставлены «Самрук-Казыной», несмотря на неоднократные запросы», – отметили они в докладе, вышедшем в 2019 году.

Big Data в госзакупках

Более качественный анализ влияния государственных закупок на стимулирование экономики был бы возможен, если бы открытые статистические данные не ограничивались, с одной стороны, крупными агрегированными показателями (Минфин РК предоставляет агрегированные данные лишь по способу закупок), с другой – чрезмерно детальной информацией (на сайте goszakup.gov.kz можно выяснить детальную информацию по каждому лоту). По сути, открытые статистические показатели не позволяют сформировать и увидеть аналитические срезы.

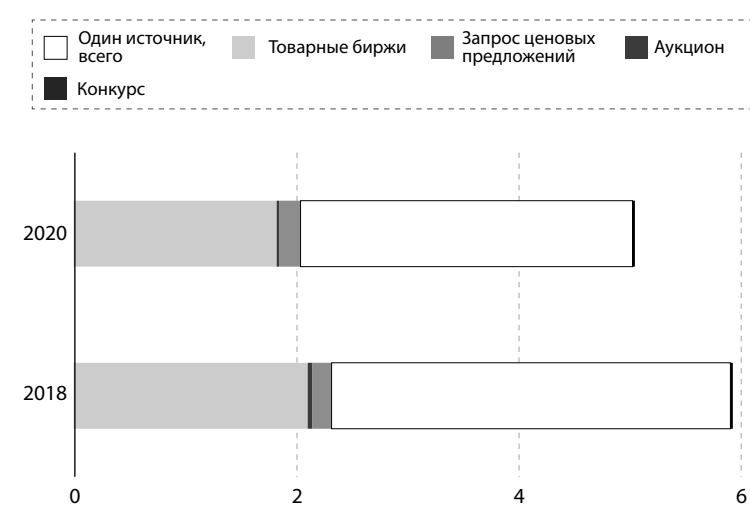
В последние годы предпринимаются шаги по повышению прозрачности в этой сфере. Сейчас уже работают такие открытые платформы, как zakup.sk.kz, goszakup.gov.kz. В начале года был презентован модуль «Регион ГЗ», который мониторит эффективность госзакупок в регионах. Они в первую очередь нацелены на снижение коррупционных рисков.

Но для качественного анализа требуется информация в различных агрегированных разрезах. Если публикуемые массивы данных обрабатывать современными IT-решениями, то эту сферу можно будет оценивать с точки зрения доли МСБ, отраслевой и географической классификации, сделать группировку контрактов по стоимости, наконец, выяснить, стимулируют ли государственные закупки инновации или зеленую экономику.

Наличие более детальных статистических показателей и аналитического инструментария позволит усилить роль государственных закупок как стабилизатора и драйвера экономики страны.

Госзакупки в 2020 году были меньше на 14,7% по сравнению с результатом 2018-го

Динамика госзакупок по годам, трлн тенге



Источник: расчеты по данным Минфина РК

экономики. Если речь идет о поддержке бизнеса, то госзакупки продолжили поддерживать ее на прежнем, доковидном уровне.

Большой и квази

Отношение государственных закупок к ВВП в Казахстане является низким (7,1% в 2020 году), если сравнивать со среднемировыми показателями. По расчетам Всемирного банка (Bosio E., Djankov S., 2020), в 2018 году на госзакупки пришлось \$11 трлн, или 12% от мирового производства. Специалисты, изучив экономики 190 стран, пришли к выводу, что доля государственных закупок выше в развитых странах, поскольку у их правительств широкие возможности по предоставлению госуслуг, а также они берут на себя значительные сообразительности. У стран с высокой коррупцией и несостоявшихся государств низкая управляемость для того, чтобы наращивать госзакупки.

В целом разница усредненных значений стран с различным уровнем дохода не считается статистически важной. Например, страны с низким уровнем дохода осуществляют закупки товаров, услуг и работ на 13,0% от ВВП, со средним уровнем дохода – на 13,2%, с высоким уровнем дохода – на 14,0% ВВП. Но внутри группы имеются значительные расхождения, которые зависят от проводимой экономической политики.

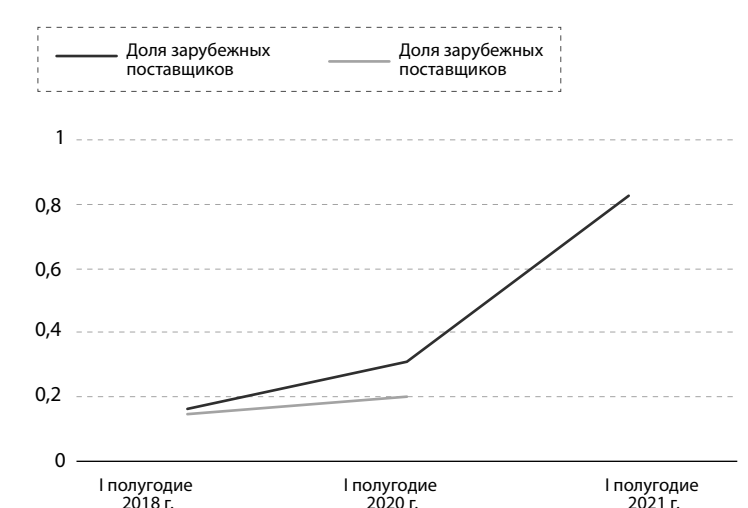
Если к объему госзакупок прибавить суммы, которые тратятся в квазигосударственном секторе РК, то казахстанский уровень приблизится к мировому. Самые большие объемы у фонда «Самрук-Казына», который в 2020 году разместил заказы на сумму 3,8 трлн тенге. Совокупный объем закупок государственного и

«Способ закупок из одного источника остается основным и составляет по охваченному аудиту объектам более половины объема закупаемых товаров, работ и услуг в среднем 77% (от 63,2% до 89,4%). Это не отвечает принципам равенства субъектов предпринимательства и добросовестной конкуренции», – следует из заключения Счетного комитета РК к отчету правительства об исполнении республиканского бюджета за 2020 год.

Закрывать эту сферу отмечали международные эксперты, которые под эгидой Всемирного банка и Организации экономического сотрудничества и развития и по заказу казахстанского правительства проводили оценку системы госзакупок и закупок квазигоссектора.

Доля зарубежных поставщиков не превышает 1%

Доля зарубежных поставщиков в госзакупках РК, %



* Данные за год. Источник: расчеты по данным Минфина РК

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

> стр. 1

«К тому же, большой купонный агрегатор имеет собственную широкую аудиторию, поэтому рекламодателю не нужно нести дополнительные расходы на размещение своего предложения в СМИ или на других рекламных каналах», — объясняет Пак.

Скидка с корабля истории

2013–2014 годы стали самыми удачными для большого числа купонаторов в Казахстане. Именно в этот период их налоговые отчисления были на максимуме (см. инфографику). Затем бизнес почти всех игроков стал сходиться на нет.

Типичным можно назвать жизненный цикл компании Biglion. Она пришла из России на рынок Казахстана в 2012 году и в первый год заплатила налогов на 943,7 тыс. тенге, в 2013-м — почти 1,5 млн тенге. На третий год работы выплаты снизились в 4,5 раза, до 330 тыс. тенге, а доля Biglion на рынке, по оценкам конкурентов, составляла 1%. Официально о причинах ухода из Казахстана компания не сообщала. Однако другие игроки объясняли, что купонатор не захотел работать в убыток. Плачевное состояние Biglion косвенно подтверждают последние налоговые выплаты, сделанные в 2016 году, — они не дотягивали даже до 70 тыс. тенге.



Коллаж: Илья Ким

Купонная чума

Каким купонаторам и почему удалось выжить на казахстанском рынке

Обычной для регионально-го купонатора была судьба SkidBon, который работал только в Павлодаре. В 2012 году его выплаты в казну составили 15,5 тыс. тенге, а в 2014-м — на пике — 1,2 млн тенге. В этот же год сайт стал недоступен. «SkidBon загнулся», — писали павлодарцы, хотя компания — владелец платформы платила налоги до 2017 года.

Закрытие SkidBon связано с тем, что модель купонаторов нежизнеспособна на маленьких рынках. В регионах недостаточно МСБ, нуждающегося в продвижении через скидочные сайты. «Для успешной работы нужны города-миллионники», — отмечает Константин Пак.

Костанайский Dublon был редким видом купонатора, который не продавал купоны, а предлагал их бесплатно. С 2012 года сервис зазывал к себе клиентов ярмарочным слоганом «Кто заходит на Дублон — экономит миллион». Жители Костаная могли скачивать купоны, распечатывать их и получать скидки в супермаркетах, спортклубах, развлекательных центрах и т. д.

«С фирмами мы хотели заключать договора на обслуживание либо брать с них абонентскую плату, либо привязать оплату за наши услуги к количеству проданных купонов. Но первоначально все было бесплатно: мы рассчитывали на рост популярности проекта и дальнейшую монетизацию, но успешным это дело не стало», — рассказывает основатель и директор Dublon Петр Костенко.

Неудачу он объясняет особенностями местного рынка: «Скидки у нас и так дают для постоянных клиентов охотно, а на большие — идут неохотно. Фирмы не понимали, зачем им посредник. Пользователи тоже не испытывали восторга распечатывать купон ради небольшой скидки».

В купонном мире включались и мобильные операторы. В 2012 году Beeline запустил купонный сервис Magic store. Он был частью программы лояльности для абонентов Beeline, которые покупали нужные им товары не за деньги, а за накопленные баллы. Magic store называли главным конкурентом Chocoflife (о нем пойдет речь ниже). Но Chocoflife держится на ногах до сих пор, а Magic store закрыли. «Это связано с высоким ритмом развития нашей сферы: некоторые проекты с течением времени попросту становятся неактуальными», — объяснила пресс-служба Beeline.

Выход с другой стороны

Чем больше было сайтов-купонаторов, тем отчетливее витала в интернете мысль: можно создать агрегатор, который будет «пылесосить» скидочные предложения. В 2012 году эту идею воплотил агрегатор Magnito, который, как гласил его слоган, «притягивал скидки» — автоматически собирал на своей площадке свежую информацию с купонаторов Казнета. Сейчас сайт Magnito.kz позиционирует себя как Центр лидогенерации.

Blizzard, проект родом из Кокшетау, в конце 2011 года «зашел» на рынок с коллективных покупок, скидочный раздел появился лишь в 2013 году. За первые два года работы налоговые выплаты компании увеличились более чем в четыре раза — с 1 млн тенге в 2012 году до 4,7 млн в 2013 году. В то время основатель Blizzard Фархат Токпанов уже понимал, что через год компания достигнет пика развития. Поэтому он решил трансформировать пользователей купонного сервиса в покупателей интернет-магазина Sibitron, который запустили в том же, 2013 году.

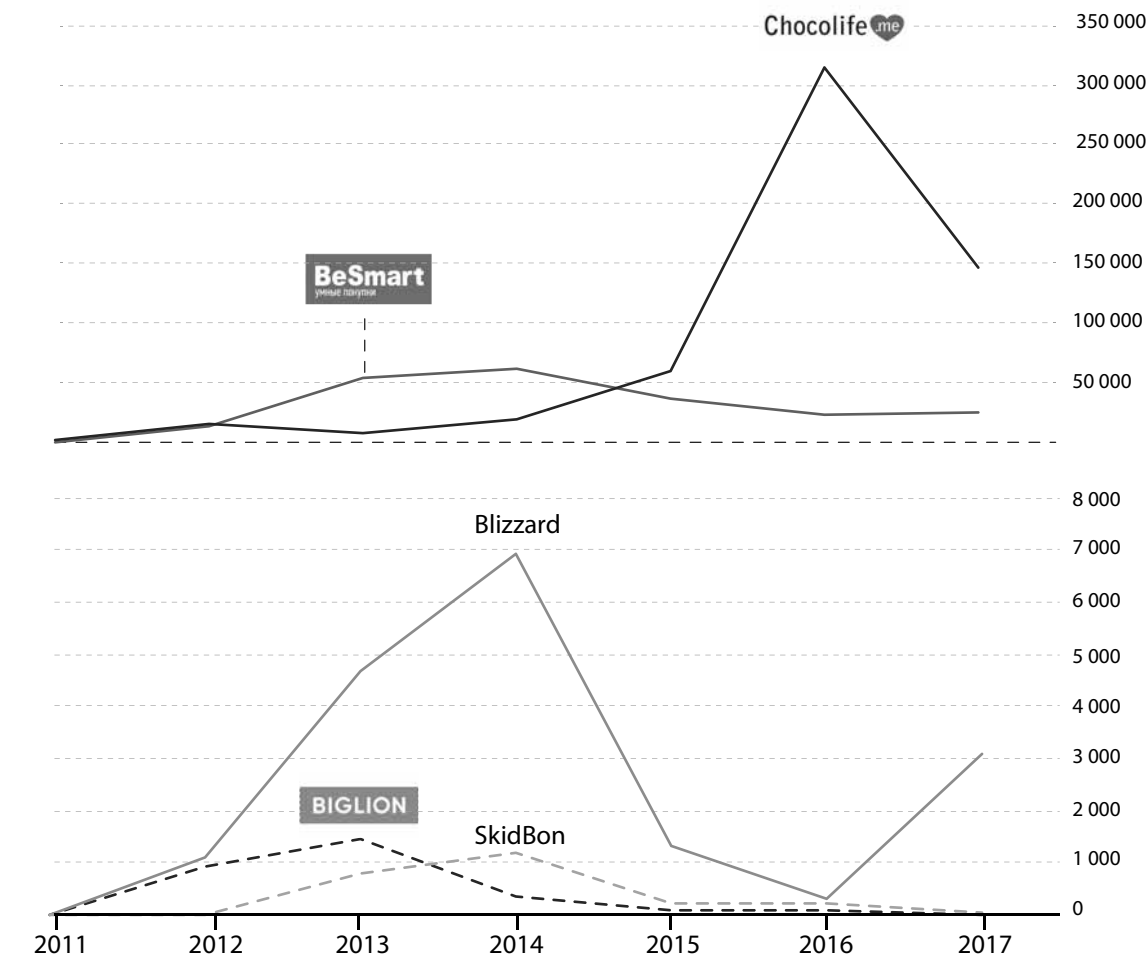
Судя по налогам Blizzard, Токпанов «зрел в корень». В 2014 году компания заплатила в бюджет почти 7 млн тенге. Потом последовало резкое падение — в 2016 году было 300 тыс. тенге отчислений, а в 2018-м произошло жесткое приземление — до нуля тенге. Сейчас сайт купонатора не работает, соцсети не обновляются с начала 2019 года. По словам игроков рынка, основной причиной закрытия Blizzard была усталость пользователей от перенасыщения рынка купонными сервисами. К слову, интернет-магазин Sibitron действует до сих пор.

Дисконтный сервис NicePrice, похоже, тоже пытался стать маркетплейсом. Посетителей NicePrice.kz «перекидывает» на интернет-магазин с другим названием. Однако последние обновления там были в 2016 году. Сайт КупиКупон.kz «редиректит» на рейтинг онлайн-казино.

Купонатор-аллигатор

В 2011 году появились купонаторы BeSmart и Chocoflife. Они быстро нарастили мускулы и стали выдавливать более слабых игроков, таких как PochtiDarom.kz. «Мы закрылись, потому что не смогли и не видели целесообразности конкурировать с рекламными бюджетами тогдашних «топов», — признался один из бывших сотрудников PochtiDarom.kz.

Налоговые отчисления компаний-купонаторов, тыс. тенге



Источник: pkuchet.kz

Альфа-платформы бились на казахстанском рынке до 2017 года, пока холдинг Chocofamily (в его структуру входит Chocoflife) не купил BeSmart с его 900 тыс. пользователей. Сумму сделки не раскрыли. Главной целью M&A назвали «увеличение ценности сервиса для пользователей и партнеров». В частности, этой покупкой Chocoflife открыл для себя рынок Шымкента. По оценкам самой Chocofamily, слияние позволило компании занять более 95% рынка купонных сервисов в Казахстане.

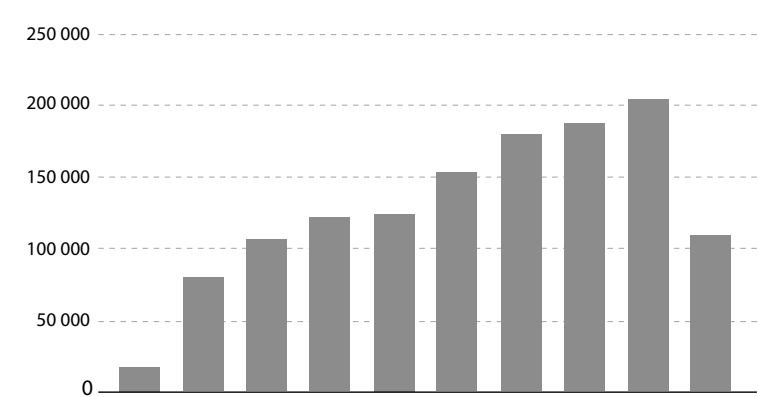
На следующий год после сделки ТОО, которые работают под брендом Chocoflife в Алматы, Нур-Султане и Шымкенте, в общей сложности выплатили 129 млн тенге налогов. При этом доля Алматы составила 98%, а «поглощенного» Шымкента — 0,6%.

Пиковым годом после объединения был 2019-й. Тогда налоги «тройки» приблизились к 222 млн тенге, а доли слегка изменились: 96,5% у Алматы и 1,5% у Шымкента. В 2020-м налоги Chocoflife ожидаемо просели. Тем не менее этот купонатор остается самым сильным, если не единственным в Казахстане.

По словам Абдугани Сафи, директора по продукту в Chocoflife,

начиная с основания компании люди сделали с помощью сервиса 7 120 653 покупки, за 10 лет пользователи сэкономили на купонах 22 531 718 тенге. С Chocoflife продолжают работать 7 тыс. партнеров.

Активные годовые покупатели Chocoflife.me 2011–2020



Долгосрочность Chocoflife Константин Пак объясняет тем, что этот купонатор смог достичь минимально необходимого размера для выживания. «Этот размер зависит от двух факторов. Первый — это, конечно же, безубыточность. Второй — доходы должны быть достаточны, чтобы агрессив-

но рекламироваться и перекрывать постоянный отток клиентов», — перечисляет Пак. — В идеале, нужно сформировать ядро постоянных клиентов, позволяющее покрывать основную операционку. Но вот с этим

большинство купонаторов и не справляется. Клиенты приходят, делают несколько покупок и уходят навсегда. Проходит несколько лет и оказывается, что все потенциальные клиенты обработаны — привлечь новых неоткуда, оживлять старых — дорого. И на этом цикл жизни компании завершается».

Иными словами, большинство конкурентов Chocoflife не смогли достичь минимально необходимого размера. А все, что меньше этого размера, планово убыточны. Поэтому одни компании сливались, вторые уходили на другие рынки. «Основная же часть сразу были нежизнеспособные и позакрывались», — отмечает собеседник.

Он соглашается с тем, что Chocoflife смог устоять на ногах благодаря тому, что с 2011 года Chocofamily привлекла в капитал более \$8 млн. «Но надо понимать, что Chocoflife далеко не единственный проект, куда шли деньги. Купонный бизнес скорее был локомотивом, который тащил всё остальное», — поясняет Константин Пак.

Гадание на купонах

«В Казахстане купонный бизнес достиг зрелого уровня, охватывая многие заведения и большая аудитория клиентов. Поэтому не видно факторов, которые могли бы обеспечить его дальнейший рост», — считает Константин Пак.

Покупатели уже, что называется, наигрались с купонами. «Просто стало неинтересно, — говорит Николай Татьянин, ранее активный пользователь купонаторов. — Ну и в 80% случаев я был не впечатлен услугами или товарами, которые покупал по скидкам».

Социальные сети также ускорили падение купонаторов. Теперь клиенты, подписанные на аккаунты компаний, могут из первых рук получать информацию о скидках. А бизнесу в этом случае не нужно отдавать деньги купонаторам за размещение сведений об акциях.

«Скидочных сайтов поначалу было мало, поэтому они работали спустя рукава, требовали, чтобы мы подстраивались под них. Сами покупатели шли к нам плохо — могли появиться через полгода, с просроченными купонами, просили их активировать. Для нас это было неудобно. Из-за этого мы свели работу с этими сайтами на нет, — озвучивает причины «расставания» с дисконт-сервисами Елена Андреева, директор косметологической фирмы Magiray Kazakhstan.

Тем не менее, отмечает Константин Пак, бизнес-модель купонных сервисов жива, потому что инструмент действительно хорошо работает для отдельных сегментов рынка. «Но возможно появление других, более эффективных моделей, которые могут быть «вынесены» купонаторов с рынка», — не исключает эксперт.

С низкого старта

Правило «покупать на котловане дешевле» на казахстанском рынке недвижимости соблюдается не слишком строго

«Чем меньше времени прошло с начала строительства, тем ниже цена на квартиры. Это один из законов строительного рынка», – говорит один из алматинских девелоперов. По оценкам экспертов, разница в цене может достигать от 10 до 50%.

Наталья КАЧалова

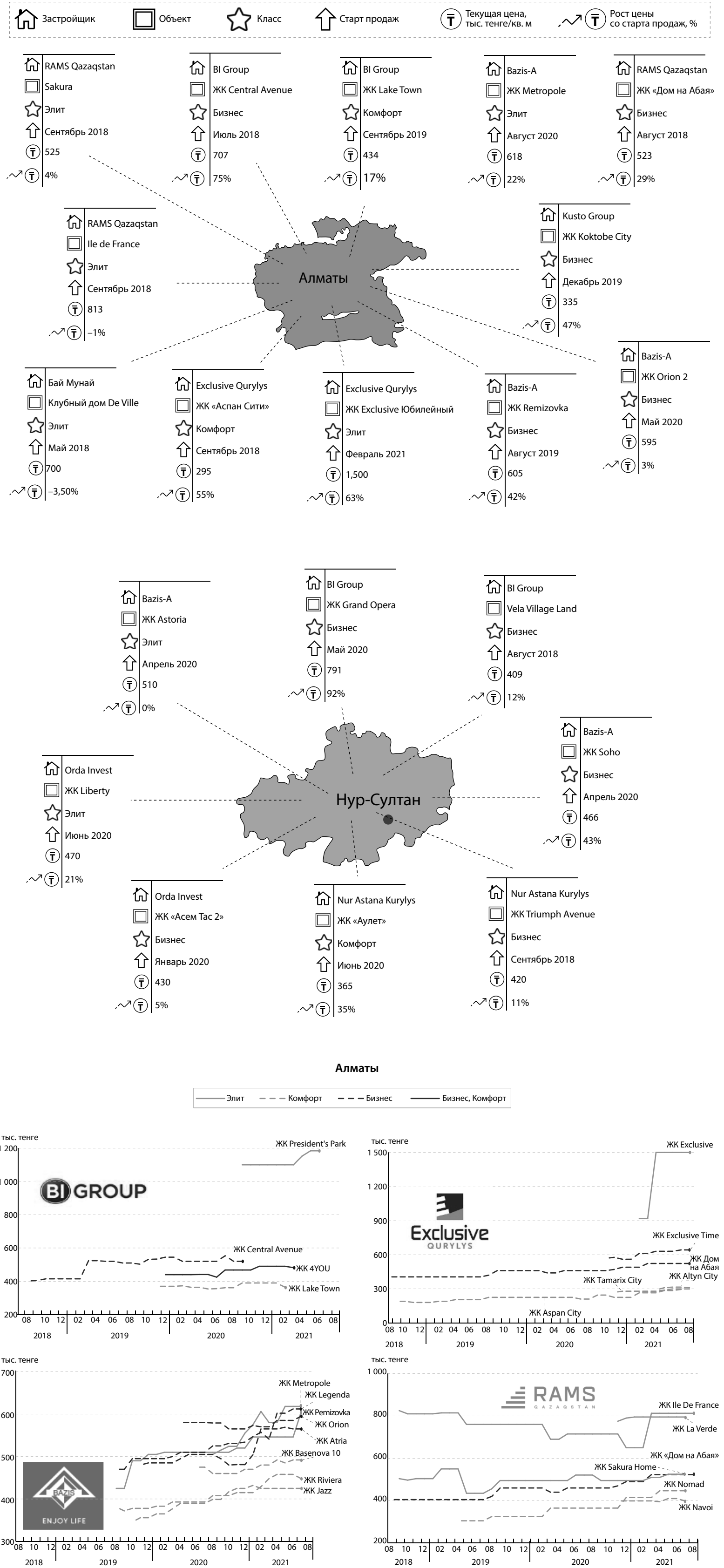
Участники рынка утверждают, что на стабильном западном рынке новостройки практически не прибавляют в цене, а на просторах СНГ цена на жилье за время строительства может вырасти в полтора раза.

Рост стоимости жилья от «котлована» до законченного строительства – это плата за риск на нестабильном развивающемся рынке. В Казахстане на старте строительства никто не может гарантировать, что в ближайшие один-три года объект будет закончен, даже если речь идет о топовых застройщиках – в дело может вмешаться кризис или, к примеру, недовольство горожан новым точечным проектом. При этом денежные средства инвестора, вложившегося в жилье «на котловане», будут заморожены на весь период строительства.

Но иногда жилье на старте продаж оказывается дороже, чем после его возведения. «Курсив» проанализировал цены застройщиков на разных этапах строительства на портале Korteg.kz и выяснил, что покупка квартиры «на котловане» или громкое имя застройщика еще не гарантируют инвестиционную привлекательность новостройки.

«Курсив» изучил динамику изменения минимальной цены на новостройки на Korteg.kz и данные сайтов крупных казахстанских застройщиков.

Динамика цен жилой недвижимости на объектах застройщиков РК со старта продаж до настоящего времени



Реставрация ненависти

Пять причин посмотреть в 2021 году фильм, снятый в 1995-м

На этой неделе в казахстанский прокат выходит драма Матье Кассовица «Ненависть» с молодым Венсаном Касселем в главной роли. Картина снята в 1995 году, но в 2021-м ей решили дать вторую жизнь: фильм отреставрировали до высококачественной 4K-версии и вновь запустили в кинотеатры. Обновленная «Ненависть» уже вышла в США, Великобритании, Франции и Германии.

Галия БАЙЖАНОВА

В России и Казахстане фильм появится на большом экране впервые. В 90-х нашим зрителям было попросту не до европейских драм, тем более, что у соседей шла своя война – первая чеченская. У нас же битвы тоже были, но, к счастью, только административные – в 1995 году был подписан указ о переносе столицы в город, который тогда назывался Акмола.

Но зачем нам смотреть «Ненависть» сегодня?

Актуальность

«Ненависть» Кассовица что-то вроде современной классики, одно из самых запоминающихся кинособытий в европейском кинематографе конца 90-х. Эта французская лента сделала Венсана Касселя звездой. Там он молод, дик и обладает животной харизмой. Образ бритого гопника с «ежиком» вместо романтических кудрей сделал и без того яркое лицо Касселя еще более выразительным.

Сама картина тут же стала резидентом списка «250 лучших фильмов по версии IMDb». А реставрировать такое кино продюсеры любят. При переносе в формат DVD или Blu-Ray оригинальное качество изображения,

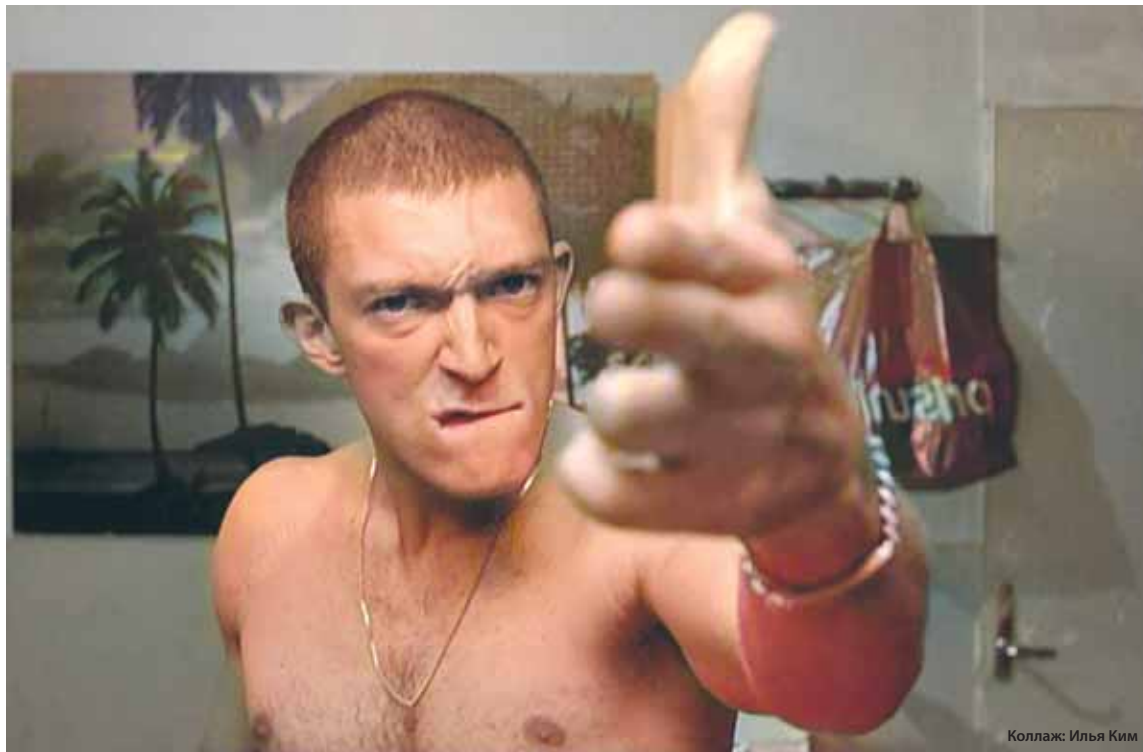
записанного на киноленту, теряется. Современные же технологии позволяют увидеть фильм таким, каким он был задуман, если не лучше.

Еще раз актуальность

«Ненависть» – это превосходно снятая, невероятно стильная черно-белая картина, которая и сегодня смотрится довольно свежо, а уж если учесть социальную наполненность этой истории и недавние события, связанные с движением Black Lives Matter, тем более. Одна лишь разница – в 90-х обсуждение расовых вопросов, социального неравенства, дискриминации отдельных групп и отношения к ним тех же полицейских еще не вызывало усталость.

Главное, что есть в «Ненависти» – это точное ощущение момента. Режиссер уловил и правильно передал гневные вибрации. В 1995 году по Франции прокатилась череда терактов, а весь мир находился в режиме взрывоопасной бочки. Еще немного и все окончательно и бесповоротно полетело бы к чертям и основной движущей силой всего этого стала бы ненависть. Даже начинается фильм с закадрового голоса человека, который рассказывает нам, что происходит с тем, кто летит вниз с 50-го этажа, «он думает: «пока все хорошо», «пока все хорошо», «но самое главное», – добавляет человек за кадром, «это не падение, а приземление». Сегодняшнюю ситуацию в мире тоже можно сравнить с падением с 50-го этажа, и приземление, похоже, будет еще жестче.

«Ненависть» рассказывает о жизни в одном из парижских гетто. После полицейского произвола – при задержании покалечили молодого араба Абделя и он впал в кому – начинаются беспорядки. Главные герои картины – это три друга пострадавшего: араб Саид (Тагмауи), еврей Винс (Венсан Кассель) и черный Юбер (Юбер Кунде). Они обычные обитатели французских трущоб – молодая,



Коллаж: Илья Ким

неустроенная шпана с большим запасом дурной энергии, которую некуда девать. Цельными днями они слоняются по улицам и бездельничают: воруют по мелочи в магазинах, препираются со всеми подряд и часами сидят на крышах своих убогих кондоминимумов, где можно и музыку послушать, и травку покурить, и поесть что-то, хоть и не сильно съедобное, зато только что приготовленное. Но после того как их друг Абдель попал в беду, у парней появляется цель – они хотят отомстить полицейским.

Точнее, возмездие волнуется только одного – Винса, и то потому, что у него теперь есть ствол – его потерял полицейский во время подавления молодежной демонстрации. Винс носит пистолет с собой. Применить его пока не успел, но очень мечтает. Во всяком случае, перед выходом из дома он обязательно достает оружие и репетирует перед зеркалом свой диалог с блюстителями порядка, точно так же, как это делал герой Де Ниро в «Таксисте» Скорсезе. Разумеется, цитата из

фильма Скорсезе, поэтизировавшего гангстерское кино, это дань уважения мастеру. Также понятно, что если в первом акте «на стене висит ружье», то в последнем оно обязательно должно выстрелить, как и завещал Чехов.

Эффектная форма

Не зря лента Кассовица получила в 1995 году приз за режиссуру на Каннском кинофестивале и превратила его в одного из самых талантливых молодых режиссеров Европы (тогда ему было 27 лет). Ведь одно из главных преимуществ этой драмы – ее форма. В «Ненависти» интересно не только то, что рассказывают и с какой яростью, но и то, как это сделано – и сейчас все эти приемы выглядят довольно изящно. К примеру, трюк, где камера наезжает на лицо человека, готовое к насилию, и фиксирует его состояние в тот самый момент, когда он разъярен, кинематографисты, кажется, уже затерли до дыр. А то самое движение камеры сверху над двором в одной из сцен! Оно будто предвосхищает

дроны, которые сейчас используют где нужно и не нужно.

Даже черно-белая гамма картины – это не просто стилизация, а еще один штрих к внутреннему миру героев, где есть только два цвета: черный и белый, одни – убийцы, другие – жертвы. Никаких заигрываний и полутон.

Стоит отметить тональность «Ненависти». Это не вымученная драма, а трагикомедия. Возможно, это отчасти и сделало ее популярной среди молодой аудитории.

Париж, который вы не знали

Кассовиц изобретательно действует эстетику гетто со всей его геометрией и особенностями пространства. Это маленькие квартирки и балконы, тесные улицы и крошечные закоулки, бесконечные лестничные пролеты и неудобные эскалаторы, будто бы горящие о той социальной лестнице, по которой никак не удается подняться этим молодым людям. На атмосферу фильма работают и стены, испуленно ис-

писанные граффити, и плакаты с издевательской рекламой «мир принадлежит тебе», и современное искусство парижских улиц.

Энергия места, отталкивающая, но оттого и привлекательная гоп-культура, яркие типажи и набирающий мировую популярность французский хип-хоп – все это делает картину очень аутентичной и показывает совсем другой, нетуристический Париж. В одной из сцен герой, стоя на фоне главной достопримечательности французской столицы, шутит: «Я сейчас выключу Эйфелеву башню». И она действительно меркнет – в прямом (огни на башне выключаются) и в переносном смысле. Ведь теперь у зрителя есть объекты интереснее, чем башня. Это колоритные парижские пригороды, и зритель дает зарок, что если окажется в Париже, то обязательно отправится туда.

Голос совести надломился

В завершение хочется сделать экскурс в кинематограф 1995 года: Манн снял свою «Схватку», Скорсезе «Казино», а Финчер «Семь», свои «Оскар» за фильм 1994 года получили «Форрест Гамп» и «Криминальное чтиво». В Каннах Матье Кассовица наградили призом за режиссуру, Эмира Кустурицу «Золотой пальмовой ветвью» (картина «Андеграунд»), а знаменитый теперь иранский режиссер Джафар Панахи, которому, к слову, написал тогда сценарий сам Аббас Киаростами, завоевал приз за лучший дебют – «Золотую камеру» (фильм «Белый шар»). И только «Мертвеца» Джармуша, тоже участвовавшего в основном конкурсе, никто не понял.

Прошло 26 лет. Джармуш утвердился в качестве одного из самых интересных режиссеров авторского кино, а Кассовиц, переключившийся после успеха на зрительское кино и Голливуд, так и остался режиссером «Ненависти». Жаль, ведь там у него еще есть искра.

Dolce Vita, или Дело в сыре

В последнее время путешествовать не сказать, чтобы под запретом, но просто так купить путевку и отправиться в любом направлении, к сожалению, не получится. Особенно в страны Евросоюза. Соответственно, многие поклонники гастрономического туризма и фанаты Италии в этом году останутся без вождя тура по вкусной жизни. Впрочем, при наличии фантазии и ряда дополнительных ингредиентов почувствовать себя гостем какой-нибудь итальянской trattoria можно и в Алматы.

Елена ШТРИТЕР

Для этого можно сходить в итальянский ресторан (терраса Parmigiano на третьем этаже позволит полностью погрузиться в ощущение улочки где-нибудь в Риме) или дома приготовить легкую итальянскую закуску под бокал, например, кьянти.

Однако любители итальянской кухни, несомненно, замечали, что, к примеру, мировой символ средиземноморской кухни салат капрезе в Алматы получается совсем не таким, как в Италии. И дело тут отнюдь не в недостатке кулинарного таланта – его не сможет испортить даже человек, совершенно не умеющий готовить. Согласитесь, что может быть проще: нарезать моцареллу, переложить ее ломтиками помидоров, сбрызнуть это все оливковым маслом, украсить веточками базилика – и все.

Но... Есть такой старый анекдот о поддельных елочных игрушках, которые выглядят совсем как



Фото предоставлены Parmigiano Group

настоящие, но вот радости от них совсем никакой. Так и здесь.

До недавнего времени я была уверена, что дело в самой Италии. В ее непередаваемой атмосфере. Но все оказалось значительно проще – дело в сыре. Точнее, в том, что у нас – да, это прозвучит банально – нет настоящей моцареллы. И я сейчас не о том, что по легенде итальянцы делают этот сыр из молока черной буйволицы. Все еще проще. Итак, моцарелла – это мягкий молодой сыр, который можно и даже нужно есть сразу после производства. Его срок годности на самом деле составляет не более четырех-пяти дней. Иначе гово-

ря, та моцарелла, которая представлена в местных магазинах и имеет более долгий срок хранения, не идет ни в какое сравнение с аутентичным итальянским продуктом.

Впрочем, до недавнего времени я об этом даже не задумывалась, пока не увидела процесс приготовления моцареллы в одном из алматинских ресторанов.

Сырами собственного приготовления алматинцев решила побаловать Parmigiano Group. Сама сыроварня разместилась

в ресторане итальянской кухни Parmigiano. Надо сказать, это начинание благосклонно встретили не только местный шеф-повар и гости, которые могут как заказать блюда со свежайшими сырами на месте, так и купить понравившийся сыр домой (к слову, как ни удивительно, но весьма доступной цене), но и другие рестораторы, перед которыми тоже открылись новые возможности в приготовлении блюд итальянской (и не только) кухни.

Например, из той же рикотты можно сделать совершенно потрясающие и даже в какой-то мере диетические (без добавления муки) сырники. А мягкую сливочную стрателлу можно использовать как при приготовлении пасты, так и с кусочком только что испеченной фокачча. Скаморца просто идеальна для запекания с мясом, овощами, а также на гриле с тостами и для приготовления сэндвичей. Или

сыр для истинных гурманов буррата – сырный мешочек из моцареллы с мягкой сливочной начинкой, который можно есть как самостоятельное блюдо, просто сбрызнув оливковым маслом или в сочетании с листьями салата и вялеными помидорами.

И все это можно не только попробовать, но и увидеть процесс приготовления. Сыроварня находится прямо в зале ресторана, от которого ее отделяют стеклянные стены.

Обучением команды занимался Егор Филиппов, мастер сыроварения из Москвы, который досконально знает все, что связано с сыром.

Пока Parmigiano делает акцент на мягкие сорта сыра. Это сливочный сыр стрателла, моцарелла разной степени мягкости, сырные шары буррата, а также рикотта и сыр халуми, предназначенный для жарки.

Для изготовления сыров каждое утро в ресторан привозят молоко

молодых впервые отелившихся коров, которые пасутся на высокогорных экологически чистых пастбищах (по словам местных сыроделов, все эти факторы влияют на вкус и качество молока). Для закваски используются не лакто-, а бифидобактерии. Считается, что они более полезны для организма взрослого человека. К слову, бифидобактерии доставили в сыроварню Parmigiano прямо из Италии.

В общем, если вы не знаток сыра, но хотите приобщиться, то здесь вам не только позволят посмотреть на процесс приготовления, но и расскажут о каждом виде в мельчайших подробностях. Причем настолько вкусно, что вы – уж поверьте – не удержитесь от дегустации. И вот тут могут дать один маленький совет: если вы решите продегустировать местную сырную тарелку, не торопитесь с заказом горячего. Сыр – очень сытный продукт. А для полноты картины – если уж вы решили провести вечер на террасе – попросите сомелье подобрать под сыр правильное вино.

Впрочем, все это можно и нужно делать только в том случае, если вы готовы не просто почувствовать себя гурманом на один вечер, но остаться поклонником свежайших мягких сливочных сыров на долгое время. Пока не поедете в Италию.



Сыроварня
Parmigiano Ristorante.
Ул. Оспанова, д. 24.
Тел. +7 775 654 39 39.