

КУРСИВ



ИНВЕСТИЦИИ:
УЗБЕКСКИЙ КРИПТОЭНТУЗИАЗМ

стр. 4

ЭКСПЕРТИЗА:
СТАВКИ МИНУС

стр. 8

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
С ПЕНОЙ У РТА

стр. 10

НЕДВИЖИМОСТЬ:
КАЗАХСТАНЦЫ ХОТЯТ ДЕЛАТЬ ЭТО
ПО-ШВЕДСКИ

стр. 11

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

МФО с амбициями

На банковский рынок Казахстана могут выйти несколько новых игроков. Две микрофинансовые организации (МФО) подтвердили «Курсиву», что рассмотрят возможность трансформации в банк после принятия всех поправок, касающихся этого процесса.

Ольга ФОМИНСКИХ

Игроки микрофинансового рынка ожидают появления окончательной редакции правил реорганизации МФО в банки. Две компании – KMF и Solva – сообщили «Курсиву», что рассматривают для себя такую возможность. В KMF уточнили, что все будет зависеть от условий трансформации, прописанных в законе, а также от решения акционеров компании. «Сроки перехода в случае принятия такого решения будут зависеть от наших технических, финансовых и IT-возможностей», – уточнил председатель правления МФО «KMF» Шалкар Жусупов. Гендиректор МФО «Solva» Анна Максимова рассказала, что компания активно масштабируется и это станет новым шагом в ее развитии, но все будет зависеть от процедуры перехода и требований.

Отвечая на вопрос об интересе к реорганизации со стороны других игроков, глава Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК) Ербол Омарханов сообщил, что широкого применения такой практики не будет, но сама возможность стать банком даст стимул для развития МФО, повысит их стремление к достижению высоких стандартов обслуживания и ответственности в своей деятельности. По данным финнадзора, на 27 июля текущего года лицензию на осуществление микрофинансовой деятельности имеют 220 микрофинансовых организаций.

О том, что финрегулятор разрешит крупным МФО стать банками, в мае заявила глава Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка Мадина Абылкасымова. Для этого АРРФР разработало проект поправок в закон «О микрофинансовой деятельности».

Сейчас эти поправки, предусматривающие условия и процедуры реорганизации микрофинансовых организаций в банк, обсуждаются с АФК и участниками финансового рынка, рассказала первый зампред Совета Ассоциации финансистов Казахстана Ирина Кушнарева. «Можно сказать, что по основным принципам и механизм позиции регулятора и рынка совпадают, необходима доработка деталей и процедурных нюансов», – добавила она.

> стр. 6



Фото: Илья Ким

Убытки ведрами

Как государство теряет деньги на коммерческой недвижимости

Принадлежащая государству компания владеет коммерческой недвижимостью в самом центре Нур-Султана и лучших локациях Алматы и при этом остается убыточной. В августе 2021 года Estate Management Company опубликовала отчетность за первое полугодие, показав убыток в размере почти 626 млн тенге.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Estate Management Company (EMC), один из самых крупных игроков на казахстанском рынке коммерческой недвижимости, полностью принадлежит государству. EMC – 100%-ная дочка Фонда проблемных кредитов (ФПК), единственным акционером которого, в свою очередь, является Комитет госимущества Минфина РК.

Estate Management Company владеет и управляет бизнес-центром AFD Plaza в Алматы, бизнес-центром «Алтын Орда» (одна из «золотых» башен) в Нур-Султане и еще более чем десятком БЦ в лучших локациях двух мегаполисов, а также

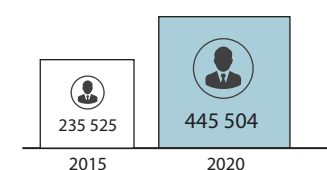
апартаментами в блоках «А» и «Б» элитного жилого комплекса «Есентай».

Владелец EMC – Фонд проблемных кредитов – держит актив на балансе вот уже четыре года, за этот период компания накопила нераспределенный убыток на 17,2 млрд тенге (конец первого полугодия 2021 года). Кейс Estate Management Company – история о том, как госучастие в сегменте, где должны работать частные игроки, привело к появлению еще одной убыточной квазигосударственной компании.

> стр. 2

В Казахстане растет количество привлеченных к ответственности бизнесменов, это происходит параллельно с действием моратория на проверки бизнеса

Привлеченные к адмответственности предприниматели

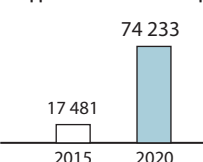


РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Жалобы предпринимателей на действия госорганов и должностных лиц



Источник: Офис уполномоченного по защите прав предпринимателей Казахстана

Чиновники порадуют бизнес гильотиной

Как изменятся правила регулирования бизнеса

С карательных на доверительные – так должен измениться отношения государства и бизнеса законопроект о регулировании «с чистого листа». Проект, подготовленный Министерством национальной экономики и НПП «Атамекен», станет, пожалуй, главным документом, с которого начнут работу депутаты во время новой сессии парламента.

Юрий МАСАНОВ

Требуют и наказывают

Законопроект с длинным названием «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам внедрения новой регуляторной политики в сфере предпринимательской деятельности» начали разрабатывать после поручения президента Касым-Жомарта Токаева, которое он озвучил в послании 1 сентября 2020 года.

«Госрегулирование может быть оправдано только защитой здоровья граждан и экологии», – сказал глава государства.

Общее место в любых обзорах регуляторной среды казахстанского бизнеса в последние годы –

норм и требований слишком много. Сейчас никто в РК не знает даже точное количество требований, которые предъявляются к предпринимателям. Первый вице-министр национальной экономики Тимур Жаксылыков говорит о 12 тыс., бизнес-омбудсмен Рустам Журсунов – о более чем 13 тыс. требований.

По словам Рустама Журсунова, казахстанские госорганы каждый год вводят все новые и новые требования к бизнесу при отсутствии «родовых» критериев по поводу того, когда госрегулирование необходимо, а когда – нет.

> стр. 3



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2021 года

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Агентство по борьбе с дороговизной

Антимонопольный орган добился снижения цен на недвижимость бизнес- и премиум-класса

На минувшей неделе казахстанское Агентство по защите и развитию конкуренции (АЗРК) сообщило об очередном успехе: с 17 августа застройщик VI Group согласился снизить цены на первичное жилье в 78 жилых комплексах в Нур-Султане, Алматы, Атырау и Шымкенте в среднем на 9%. VI Group стал последним крупным игроком среди девелоперов, уступившим требованиям агентства. Новая победа агентства означает очередной провал государства в выстраивании правильных стимулов для игроков отраслевых рынков.

Сергей ДОМНИН,
главный редактор «Курсива»

История борьбы АЗРК с ценами застройщиков началась в начале лета. Сначала антимонопольный орган запросил информацию о себестоимости первичного жилья у девелоперов, и мейджоры рынка – Bazis-A, VI Group, RAMS Qazaqstan, Orda Invest – отказывали АЗРК либо предоставляли неполную информацию. Антимонопольное ведомство зафиксировало такие действия как административное правонарушение, направило материалы в специализированные межрайонные адмсуды, которые штрафовали застройщиков – на 1 июля общая сумма штрафов составила 10 млн тенге.

Сопrotивлялись игроки не случайно: за предоставлением данных о себестоимости неизменно шло уведомление от АЗРК о необходимости снизить цены на 15–20%. Антимонопольное ведомство, по-видимому, руководствовалось тем, что застройщики пользуются ростом цен на рынке и увеличивают собственную маржу.

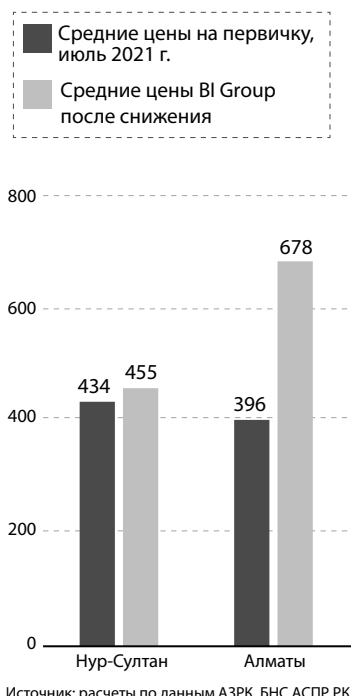
В начале июля АЗРК сообщило, что «в рамках проводимого анализа состояния конкуренции на рынке первичного жилья установило признаки согласованных действий в установлении и поддержании цен на жилье ряда компаний». Указанный ряд компаний совпал с другим рядом – отказавшимся предоставлять данные о себестоимости строительства и продаж. Мейджоры получили «уведомления о необходимости устранения признаков нарушения законодательства в области защиты конкуренции путем снижения цен». О каких признаках, кроме того, что застройщики одновременно повышали цены, шла речь, агентство не сообщило.

Срок исполнения уведомлений АЗРК установило в 30 дней. Мейджоры сопротивлялись недолго. Еще в середине июля RAMS Qazaqstan согласился снизить цены на свою первичку в Алматы на 15%. Снизил цены и Bazis-A, но, как аккурратно указали в сообщении представители АЗРК, «до 20 тыс. тенге за кв. м. Из их же информации по шести алматинским ЖК Bazis-A следует, что снижение составило в среднем 3,2%. Спустя несколько дней о готовности снизить цены в среднем на 4,0% заявили и в VI Group. Однако АЗРК, «проведя анализ обоснованности заявленного уровня снижения цен, не согласилось с таким заявлением». Спустя месяц и этот девелопер уступил антимонопольщикам и согласился снизить цены еще примерно на 5 п.п.

В случае с VI АЗРК предоставило большой массив информации, оцифровав который можно сделать

Метры от VI в Алматы даже после вмешательства АЗРК остаются на 71% дороже среднего

Цены VI Group на фоне средних цен в регионах присутствия, тыс. тенге



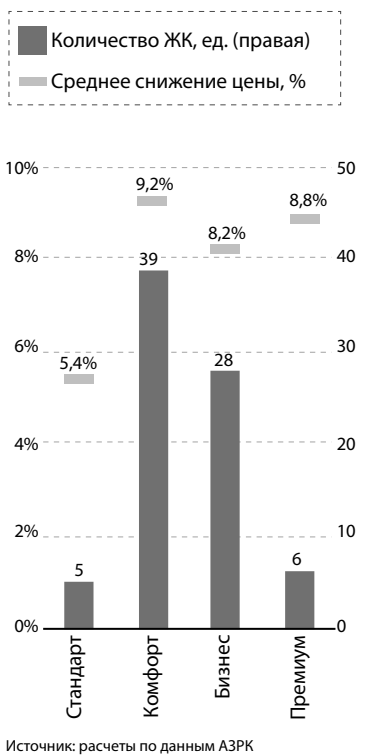
вывод, в чьих интересах по факту сработало агентство в конкретном эпизоде. Были приведены данные о значении цены на недвижимость (за кв. м) по отдельным жилым комплексам, квартиры в которых продает VI Group, по состоянию на август 2021 года, значение цен после снижения и процент, на который квадратный метр от VI стал дешевле.

Большая часть ЖК VI Group, где были снижены цены, находится в Нур-Султане и Алматы – соответственно 51 и 24 комплекса, тогда как в Атырау и Шымкенте приходится лишь три ЖК. Это отражает общую для рынка и конкретного девелопера концентрацию деловой активности и свидетельствует о том, насколько ограниченными являются любые усилия, предпринимаемые в отношении крупных застройщиков, будь то поддержка или ограничения.

В периметр снижения цен попали пять ЖК класса «стандарт», 39 ЖК комфорт-класса, 28 ЖК биз-

Снижение цен в ЖК класса стандарт составило всего 5,4%

Категории ЖК VI Group, где были снижены цены после уведомления АЗРК



нес-класса и шесть комплексов класса «премиум». Если в среднем VI уступил 8,6%, то наиболее чувствительным было снижение цен на ЖК комфорт-класса (на 9,2%), премиум-класса (на 8,8%) и бизнес-класса (на 8,2%). Прямыми выгодополучателями от активности АЗРК (по крайней мере, в отношении VI Group) в первую очередь стали покупатели жилья комфорт-, бизнес- и премиум-класса. Для клиентов VI с более низкими доходами снижение цен оказалось менее существенным.

По меркам средних по рынку первичного жилья цен на июль 2021 года в Нур-Султане и Алматы уровень цен VI Group и после операции АЗРК по удешевлению остается выше (в случае со столичными объектами на 5%, с алматинскими – на 71%).

Не впечатляют эти результаты и если наложить их на ситуацию в целом по стране и учесть динамику цен в последние 12 месяцев. По данным Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК, в июле 2021 года цены на первичку выросли на 12,9% в годовом выражении в целом по республике. Причем в Нур-Султане новое жилье подорожало на 16,8%, в Алматы – на 10,5%, в Шымкенте – на 18,0%, в Атырау – на 7,6%, в Актау – на 8,9%. Наиболее рекордный рост цен фиксировался в Павлодаре (+25,1%). При этом павлодарские застройщики не попадали в периметр активности АЗРК.

Мотивация АЗРК в истории с застройщиками понятна: ведомство, выделенное в самостоятельный орган власти год назад, пытается доказать свою важность и полезность как руководству страны, так и обществу в целом. Однако в жертву краткосрочной активности приноравливается долгосрочная политика выстраивания оптимальных стимулов для игроков.

«Курсив» уже анализировал серию инициатив агентства, касавшихся в том числе регулирования рынка мобильных операторов: глава АЗРК **Серик Жумангарин** сообщил о намерении агентства способствовать выходу еще одного оператора на рынок сотовой связи. На фоне этих заявлений стремительно падали котировки единственного публичного игрока отрасли – Kcell.

Хорошо, что в рамках борьбы с ценами на рынке жилья агентство не пытается расчистить площадку для нового девелопера. Однако стимулы работающим на рынке застройщикам нынешние действия регулятора искажает. Если регулятор равновесно относится к марже девелоперов, которую те получают на растущем рынке и в нишах, ориентированных на людей с высокими доходами, то девелоперы будут занижать маржу. А значит, будут стремиться раздувать затраты, зарабатывая на поставщиках и подрядчиках, либо минимизировать рентабельность на бумаге (которая в случае чего пойдет в АЗРК).

Кроме того, формат регулирования, при котором государство отбирает маржу у девелоперов на растущем рынке, создает предпосылки для того, чтобы девелоперы активнее просили поддержку у государства в кризисные периоды.

Не забудем и о том, что АЗРК борется с ростом цен, который произошел после того, как правительство с подачи президента **Касым-Жомарта Токаева** разрешило гражданам изымать с пенсионных счетов «избытки», пуская их в том числе на приобретение жилья. Это еще один пример того, как один госорган пытается решить проблемы, созданные другими.



Убытки ведрами

Как государство теряет деньги на коммерческой недвижимости

> стр. 1

Откуда у государства бизнес-центры

Акционерное общество «Estate Management Company» до августа 2016 года существовало как частная компания – ТОО «Кронос Казахстан». Преобразовали товарищество в акционерное общество, чтобы выпустить акции и на привлеченные средства нарастить портфель недвижимости. Судя по передаточному акту, от «Кронос Казахстан» в ЕМС перешли только бизнес-центр в Атырау и бизнес-центр AFD-A в Алматы.

Осенью 2016 года АО «Estate Management Company» выпустило привилегированные акции. Владелец этих акций стал БТА Банк. В годовом отчете фининститута за 2016 год говорится, что БТА приобрел три миллиона штук привилегированных акций ЕМС, их балансовая стоимость на 31 декабря 2016 года составила 243 млрд тенге.

В начале лета 2017 года БТА стал полноправным владельцем ЕМС, поскольку купил еще и 100% простых акций ЕМС (они принадлежали двум физлицам – **Тимуру Найзабекову** и **Роллану Догамбекову**). Но практически сразу же компания ушла в другие руки.

В годовом отчете БТА за 2017 год сообщается, что «в соответствии с договором купли-продажи активов от 1 июля 2017 года БТА передал ФПК 100% от всех размещенных привилегированных и простых акций ЕМС». Другими словами, Фонд проблемных кредитов в рамках сделки по приобретению проблемных активов БТА получил компанию, которая владеет и управляет коммерческой недвижимостью, причем ЕМС к тому моменту уже приобрела свои «козырные» активы. Судя по интервью **Аскара Билицбекова** (тогда заместителя председателя правления Estate Management Company) для hommes.kz, компания в 2017 году была крупным игроком рынка коммерческой недвижимости.

«В прошлом году (2016-м. – «Курсив») мы расширили свой портфель и приобрели 15 объектов. Из наиболее знаковых приобретений можно отметить казахстанский бенчмарк на рынке жилой недвижимости – комплекс Esentai Apartments. Мы полностью выкупили блок «Б» и 42 квартиры в блоке «А». В общей сложности ЕМС владеет 160 квартирами», – рассказывал Билицбеков.

ЕМС принадлежит и помещение в AFD Plaza, где располагается коворкинг «Альфарабиус» – заявлялось, что он станет вторым по величине в мире, но проект сейчас заморожен.

Рука государства

В 2020 году портфель офисной недвижимости для ЕМС стал тяжелым чемоданом – операционные убытки компании составили 1,5 млрд тенге. По распоряжению властей ЕМС освободил субъекты МСБ от платы за аренду на семь месяцев, из-за чего компания, как отмечается в ее отчетности за прошлый год, недополучила доходы в сумме более чем 800 млн тенге.

ЕМС фактически является REIT (Real Estate Investment Trust) – компанией, которая владеет приносящей доходом недвижимостью. Во всем мире до 2020 года REIT имела едва ли не лучшую среди различных типов активов доходность по показателю Total Return (дивидендная доходность + прирост капитала). Казахстанская ЕМС и до пандемии из-за отсутствия чистого дохода не начисляла дивиденды по простым акциям (но выплачивает 30 млн тенге по привилегированным), а капитал компании уже несколько лет сокращается на фоне роста нераспределенных убытков.

Инвестиционная деятельность «дочки» ФПК ограничена обязательствами перед Нацфондом. ЕМС не может инвестировать вырученные от продажи актива деньги, они должны быть перечислены в Нацфонд. Получается, что перераспределить активы исходя из рыночной ситуации компания не может – она может их только сдавать или продавать.

У прямого владельца ЕМС, ФПК, два стратегических направления. Это оздоровление банковского сектора и вовлечение в экономический оборот выкупленных активов. Второе направление предполагает, что фонд и его дочерние организации будут не только оздоравливать выкупленные активы, но и продавать имущество. Ни апартаменты в «Есенте», ни «золотое ведро» на продажу ФПК не выставляет.

Справедливая цена

«Курсив» спросил, планирует ли Фонд проблемных кредитов выставлять на продажу коммерческую недвижимость ЕМС и почему это не было сделано раньше, если основная задача фонда – возвращать выкупленные активы в экономический оборот. В ответ в ФПК сообщили: «Фонд вправе в соответствии с пп. 1 п. 2 ст. 18-1 Закона о СМИ отказать в предоставлении информации, поскольку информация о сделках по продаже имущества общества (ЕМС. – «Курсив») является коммерческой тайной».

Профессиональные участники рынка недвижимости считают, что офисы и апартаменты государству нужно было продавать «чем раньше, тем лучше», но и сейчас не поздно. «Расходы на содержание коммерческой недвижимости будут только расти, поскольку здания будут стареть. Продать эти бизнес-центры можно только по рыночной цене. Рыночная цена определяется через доходный метод (основан на определении ожидаемых доходов от коммерческого использования недвижимости. – «Курсив»). И, скорее всего, рыночная цена будет ниже, чем та, что зафиксирована в бумагах. Но это можно понять, только проведя переоценку этой собственности», – комментирует партнер Scot Holland | CBRE в Казахстане и Центральной Азии **Евгений Долбиллин**.

Он не исключает, что именно разница между рыночной стоимостью и той, которая указана в документах, тормозит продажу принадлежащей государству коммерческой недвижимости – никто не хочет брать ответственность за «потери» и продавать ее по рыночной цене. Среди других поводов придержать офисы и апартаменты в привлекательных локациях – надежда собственника на рост их стоимости и внутренние бюрократические процедуры, которые не позволяют выставить недвижимость на продажу.

«Если же ограничений нет, то лучше продать эти активы. Стратегия государства должна строиться на принципе «выйти из активов по максимально возможной стоимости» на момент сделки. И если будет зафиксирован убыток, то просто надо признать этот loss и двигаться дальше», – уверен представитель Scot Holland | CBRE.

ЕМС регулярно выставляет объекты на площадке электронных торгов по продаже объектов государственной собственности, но это в основном неликвидное жилье в регионах республики. Например, в аукционах по продаже 2-комнатной квартиры в городе Алтае (за 3,7 млн тенге) и 3-комнатной в городе Аксае (за 12 млн тенге) даже не нашлось желающих поучаствовать. В августе ЕМС удалось продать лишь 1-комнатную квартиру в Актау – за 7,6 млн тенге при стартовой в 28,8 млн.

Чиновники порадуят бизнес гильотиной

Как изменятся правила регулирования бизнеса

> стр. 1

При этом нередко, по словам бизнес-омбудсмена, требования могут быть «морально устаревшими, абсурдными или дублирующимися».

Чем больше требований, тем больше наказаний: с 2015 по 2020 год зафиксирован двукратный рост привлечения предпринимателей к административной ответственности и четырехкратный – по числу жалоб на действия госорганов и должностных лиц.

По контрольным точкам

Цель нового законопроекта – принципиально изменить характер взаимоотношений государства и бизнеса, предложив эффективный механизм перманентного сокращения требований.

Первая важная новация – вводится так называемая «регуляторная гильотина». Этот механизм поможет сделать полный обзор и исключить ненужные требования к бизнесу. По словам Жаксылыкова, после принятия закона начнется работа по пересмотру этих требований, чтобы их радикально сократить. Этим будут заниматься чиновники и бизнесмены ориентировочно в следующие два года.

Впервые будут нормативно прописаны восемь принципов, которым должны соответствовать все регуляторные требования: обоснованность, открытость и предсказуемость, рациональность, стабильность, соразмерность, определенность, исполнимость и равенство субъектов предпринимательской деятельности.

«Принцип рациональности говорит, что не нужно вводить требование к бизнесу, которое, условно говоря, поможет предотвратить нарушение на 1 млн тенге, но его исполнение потребует от бизнеса потратить 10 млн тенге», – добавляет и. о. заместителя председателя правления Нацпалаты предпринимателей **Ербол Устемиров**.

Кардинально изменится подход к контролю над бизнесом. Замглавы НПП объясняет, как это будет работать, на примере кондитерского цеха. Сейчас, по его словам, там все отрегулировано – от входа товара в цех до того, какими тряпками нужно протирать поверхности. Новое же регулирование подразумевает, что будут внедрены «контрольные точки».

«Например, условно, на замешивании теста и на готовом продукте. Если раньше было 10 контрольных точек, то теперь их будет меньше», – говорит Устемиров.

Еще одно важное изменение – внедрение принципа «1 in 2 out». Это значит, что при внедрении одного нового требования к бизнесу будут отменены два действующих, причем в той же сфере правового регулирования.

«Мы надеемся, что число требований будет с каждым годом сокращаться. Подобные инструменты уже прошли апробацию в других странах. Поэтому мы надеемся применить их в нашей практике», – объясняет Тимур Жаксылыков.

Другое новшество – создание единого реестра обязательных требований в сфере предпринимательства, который, как планируется, будут вести Миннацэкономки и Минюст. Реестр будет содержать в себе все действующие требования к бизнесу.

Также появится открытая проверка предлагаемых чиновниками новых требований к бизнесу. Теперь нововведения возможны только после одобрения на заседании Межведомственной комиссии (МВК) по вопросам регулирования предпринимательской деятельности. «Сначала новое требование будет рассматриваться в экспертной группе при МНЭ с участием представителей НПП, МНЭ и других госорганов. Если оно принимается экспертной группой, то без МВК. Если решение достигнуто не

будет, то будем выходить на межведомственную комиссию», – объясняет механизм Ербол Устемиров.

Также законопроект усилит роль бизнес-омбудсмена. Например, одна из поправок даст ему право вносить предложения по отмене или пересмотру регуляторного инструмента или требования, еще одна – позволит внедрить институт регуляторной апелляции.

Министерство после рассмотрения предложений бизнес-омбудсмена будет выносить на обсуждение экспертной группы или МВК вопрос отмены регуляторного инструмента либо его пересмотра через анализ регуляторного воздействия. Это поможет эффективнее бороться с системными проблемами бизнеса, произволом чиновников и несовершенством законодательства, считает Рустам Журсунов.

Сам законопроект по регулированию «с чистого листа» сейчас находится в мажоритете. Сразу после поручения президента страны в сентябре 2020 года Миннацэкономки вместе с НПП приступили к разработке документа, и к июню этого года он был внесен в нижнюю палату парламента. В НПП рассчитывают на принятие закона до конца текущего года.



Экспорт компетенций

Врачи Сеула запускают пилотные проекты с казахстанской Cerebra.

Аскар ИБРАЕВ

Система ранней диагностики инсульта на искусственном интеллекте Cerebra будет запущена в Asan Medical Center (Сеул, Южная Корея) в отделении экстренной и интенсивной терапии в IV квартале 2021 года. Об этом сообщает пресс-служба компании, отмечая, что это поможет корейским врачам быстрее диагностировать инсульт у пациентов и проводить им своевременное лечение в рамках «терапевтического окна».

Госпиталь Asan Medical Center считается одним из самых технологичных и престижных в мире. На базе госпиталя работает фонд ASAN Foundation, который был создан в 1977 году на частные пожертвования бывшим почетным председателем группы компаний Hyundai **Чун Джу-Юнгом**. Фонд помогает делать медицину доступной для любого гражданина Кореи и поддерживает инициативную молодежь, создавая стипендии и покрывая расходы на обучение.

Казахстанская разработка Cerebra была представлена в Сеуле 17 августа в рамках визита президента Казахстана **Касым-Жомарта Токаева** в Южную Корею. По итогам презентации было подписано соглашение о содействии в развитии технологий на основе искусственного интеллекта с Medical Partners Korea.

«В одном из 10 случаев причиной смерти в Корею является инсульт. В Казахстане ситуация аналогична. В мире цифры еще выше. Мы, наши корейские коллеги и мировое сообщество видим решение глобальных проблем, используя новые технологии», – говорит **Досжан Жусупов**, основатель проекта Cerebra.

Напомним, основная мысль проекта Cerebra – это ранняя диагностика и ранняя помощь. Разработчики считают, что когда возникают острые нарушения в мозге, каждая минута на счету: на ранней стадии они в значительной степени обратимы, можно не только спасти жизнь, но и минимизировать последствия, избежать инвалидности.

Проект получил финансирование от бизнесмена **Тимура Турлова** в размере \$1 млн. Ранее Cerebra привлекала инвестиции от сингапурского фонда Quest Ventures, став финалистом программы Kazakhstan Digital Accelerator 2020. Помимо этого проект занял первое место в конкурсе «Построй свой бизнес» и получил финансирование от Фонда «Саби». Является резидентом Astana Hub и МФЦА и входит в рейтинги лучших и перспективных стартапов Центральной Азии.

На сегодняшний день проект действует в пилотном режиме в девяти инсультных центрах по всему Казахстану и продолжает развивать свою миссию по борьбе с инсультом.



Источник: НПП «Атамекен»

Что такое интеллектуальные сети и как их строят в Казахстане

АО «KEGOC» проводит большую работу по определению наиболее эффективных проектов цифровой трансформации

Развитие информационно-коммуникационных технологий приводит ко все большему распространению и внедрению цифры в различные сектора экономики, в том числе в электроэнергетику. В последние годы в связи с этим все большую популярность обретает концепция интеллектуальных сетей.

Канат БАПИЕВ

Определение «интеллектуальные сети» имеет различное толкование в зависимости от страны, и в связи с этим применяемые технологии в этой области в разных государствах отличаются. Каждое государство исходит из собственных потребностей в развитии экономики. В результате одни страны делают акцент на распределительных электрических сетях, другие – на развитии генерации, увеличении пропускной способности или стимуляции активного участия потребите-

лей в управлении собственным электропотреблением.

Министерство энергетики Республики Казахстан разрабатывает концепцию цифровизации электроэнергетической отрасли для создания интеллектуальной сети. В рамках этой концепции планируется определить необходимые технологии для цифровизации отрасли. Задача построения эффективной интеллектуальной энергосистемы затрагивает всех участников электроэнергетической отрасли: генерацию, передачу, распределение, сбыт, потребление и системное оперирование. Поэтому одно из основных условий – это модернизация инфраструктуры.

АО «KEGOC» проводит большую работу по определению наиболее эффективных проектов цифровой трансформации для поэтапного строительства интеллектуальных сетей. Одной из таких инициатив компании в рамках Государственной программы «Цифровой Казахстан» является проект «Автоматизация управления режимами ЕЭС Казахстана» с внедрением централизованной системы противоаварийного управления (ЦСПУ),

системы автоматического регулирования частоты и мощности (АРЧМ), системы мониторинга и управления на основе синхронных технологий (WAMS/WACS).

По словам **Жандоса Нурмаганбетова**, управляющего директора по стратегии и развитию KEGOC, при выборе проектов ключевыми характеристиками выступают повышение надежности Единой электроэнергетической системы РК и экономический эффект от внедряемого решения.

Из-за неравномерного распределения топливно-энергетических ресурсов по территории страны южная зона энергодефицитна, а северная – энергоизбыточна. В таких условиях максимальное использование пропускной способности транзитных линий электропередачи «Север – Юг» более чем актуально. Задача усугубляется ростом производства электроэнергии нестабильными возобновляемыми источниками (ветровыми и солнечными электростанциями). Успешная реализация этого проекта, являющегося одним из инструментов создания активно-

адаптивной сети, позволит в определенной степени усилить надежность транзита «Север – Юг Казахстана».

Система управления WACS является одним из ключевых элементов интеллектуальной сети. Это комплексная информационная система, которая взаимодействует с различными технологическими системами. Синхронные измерения позволяют заранее выявить начинающиеся аварийные процессы в энергосистеме, а система WACS, основываясь на измерениях WAMS, формирует превентивные управляющие воздействия. Таким образом, система WACS позволяет сократить объем ограничения потребителей с увеличением пропускной способности транзита ВЛ 500 кВ «Север – Юг» и «Север – Восток – Юг» до 200 МВт.

Широкая интеграция системы WACS с другими информационными системами дала возможность прогнозировать суточные графики производства-потребления электроэнергии на основе алгоритмов машинного обучения. Разработанная нейронная сеть учитывает различные

источники данных, такие как измерения от устройств PMU, положения коммутационных аппаратов от системы SCADA, погодные данные от внешних поставщиков и накопленные исторические данные. Основываясь на этих данных, система прогнозирует объемы производства-потребления электроэнергии на сутки вперед.

Еще одной из основных функций системы WACS является возможность расчета и контроль запаса устойчивости энергосистемы в реальном времени. Расчет в реальном времени позволяет увеличить максимально допустимый переток электроэнергии по межсистемным линиям электропередачи энергосистемы. То есть у KEGOC появилась возможность при необходимости нагружать линии электропередачи дополнительным объемом перетоков без ущерба надежности энергосистемы. На основе разработанных алгоритмов, учитывающих различные методики, расчеты дают более точное представление о состоянии энергосистемы диспетчерам компании, за счет чего они принимают решения более оперативно.

Примеров внедрения столь же технологически сложных и наукоемких проектов в Казахстане единицы. При этом на всех этапах – от проектирования до наладки и запуска системы – задействованы отечественные компании. Совместная работа в проекте способствует развитию уникальных компетенций у казахстанских специалистов. В будущем это позволит отечественным компаниям участвовать в распространении приобретенного опыта при создании аналогичных цифровых систем в энергосистемах зарубежных стран.

Как отметил Жандос Нурмаганбетов, исследования по разработке алгоритмов и созданию автоматики WACS проведено отечественным разработчиком НАО «Алматинский университет энергетики и связи» (АУЭС). Эти решения уникальны с точки зрения применения трендовых цифровых технологий в электроэнергетике, таких как Machine Learning, математическая модель прогнозирования статической устойчивости и реализация дополнительного эшелона противоаварийной автоматики на базе оборудования General Electric.

ИНВЕСТИЦИИ

Узбекистанский криптоэнтузиазм

И что его тормозит

Единственная в Центральной Азии криптобиржа UzNEX набирает криптоэнтузиастов. Их задача – привлечь на UzNEX новых клиентов, за каждого новичка криптоэнтузиаст получает 3 USD (привязанные к доллару стейблкоины). Почему на узбекистанской криптобирже низкая активность – в материале «Курсива».

Вадим ЕРЗИКОВ

Криптобиржа UzNEX работает в Узбекистане абсолютно легально. У нее есть лицензия на соответствующую деятельность – порядок лицензирования криптобирж был утвержден в соседней республике еще в 2019 году.

В том же документе оговорены правила торговли криптовалютами: покупать их в РУз разрешено только иностранцам, а сами узбекистанцы могут криптовалютой только продавать. Кроме того, снять доллары или суммы со счета на UzNEX пока невозможно. Логично, что на таких условиях криптобирже непросто привлекать новых клиентов.

В ожидании криптоперемени

Регулятор узбекистанской криптоотрасли – Национальное агентство проектного управления (НАПУ), которое и выдает лицензии на деятельность криптобиржи. Разрешение могут получить исключительно иностранные юрлица, открыв «дочку» в республике.

Предложением пока воспользовалась только южнокорейская компания Koba Group, которая и открыла UzNEX (лицензия от НАПУ получена в конце 2019 года). Сейчас торги на платформе могут проходить по парам BTC/USDT, ETH/USDT, BTC/USD, ETH/USD, ETH/BTC. Менеджер департамента UzNEX по обслуживанию клиентов Сарвар Хайдаров говорит, что в перспективе в листинг будет включено больше монет.

На криптобирже рассчитывают, что узбекистанцы уже в ближайшее время получат право покупать криптовалюты. НАПУ еще в конце апреля 2021 года опубликовало проект приказа о внесении изменений в положение о порядке лицензирования криптобирж. «Пункт 5 изложить в следующей редакции: «5. Резиденты Республики Узбекистан вправе осуществлять на крипто-биржах все виды крипто-биржевых торгов крипто-активами и токенами за национальную и иностранную валюту», – говорится в документе. Обсуждение законопроекта завершилось еще в середине мая, но он до сих пор не принят.

В ответ на запрос «Курсива» в UzNEX отметили, что ждут принятия этого документа в том числе для запуска процедуры конвертации криптовалюты в фиатные деньги и вывода фиата.

Действующее узбекистанское законодательство разрешает сделки с криптовалютами исключительно на бирже, иные способы купли-продажи уголовно наказуемы. Например, в отношении задержанных весной продавца и покупателя 0,45 биткойна возбуждено уголовное

дело по статьям 177 (незаконное приобретение или сбыт валютных ценностей) и 190 (занятие деятельностью без лицензии) УК РУз.

Майнинг по-домашнему

Еще один разработанный НАПУ законопроект – «О мерах по дальнейшему развитию сферы оборота криптоактивов в Республике Узбекистан» – предусматривает создание Национального майнинг-пула (и спецтариф на электроэнергию для его членов), лицензирование промышленного майнинга и регистрацию частного. Представленный больше года назад документ так и находится в статусе проекта.

Официально промышленным майнингом (потребление свыше 100 кВт•ч) в стране никто не занимается, поскольку такая деятельность должна по закону вестись только на специально выделенной территории. Участки определяют АО «Узбекэнерго» и АО «Узбекгидроэнерго» по согласованию с НАПУ.

«До настоящего времени в Агентство обращений для согласования вопроса предоставления земельных участков для осуществления промышленного майнинга не поступало. Со стороны Агентства не ведется статистика по количеству майнинг-ферм», – ответил регулятор на вопрос «Курсива» о количестве майнинг-ферм в Узбекистане.

По оценке руководителя IT-консалтинговой компании Ransif Group Санжарбека Насирбекова, майнинг в Узбекистане «в частном порядке»,



Коллаж: Илья Ким

стараясь о виде деятельности сильно не распространяться. Причина чисто экономическая – в постановлении узбекистанского кабинета от 9 декабря 2019 года говорится, что потребители, которые ведут деятельность, связанную с оборотом криптоактивов, включая майнинг, «осуществляют оплату за потребляемую электрическую энергию с применением

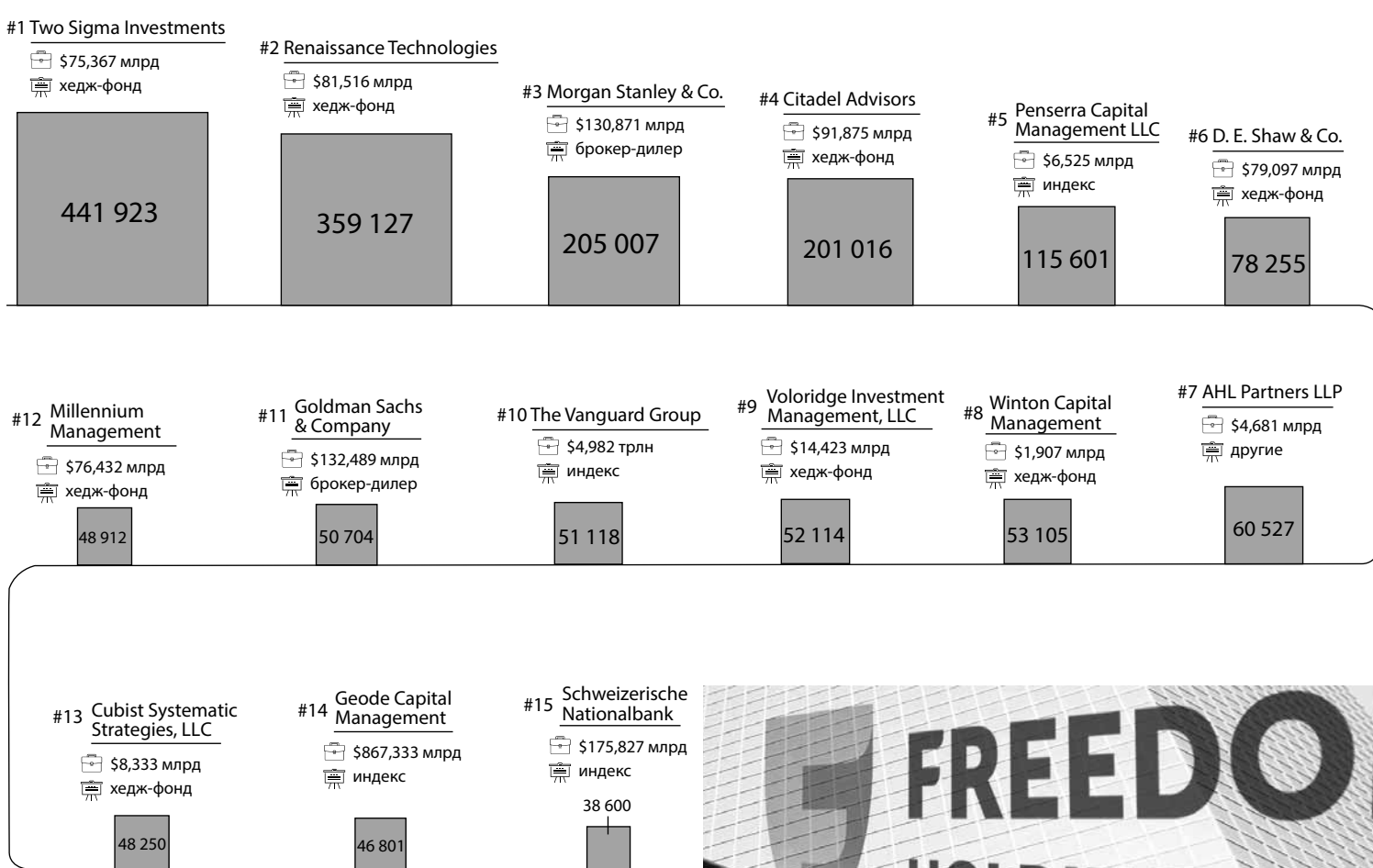
повышающего коэффициента в размере 3 к установленному тарифу соответствующей тарифной группы».

Логика властей РУз понятна: энергосистема Узбекистана на данный момент дефицитна. В минувшем году при генерации 66,4 млрд кВт•ч потребление достигло 69,1 млрд кВт•ч. Недостачу восполняли за счет импорта из приграничных стран.

По мнению Насирбекова, для прогресса отрасли необходимо развивать рынок частных электростанций в Узбекистане, чтобы предприниматели могли продавать энергию майнерам. Пока, по данным Кембриджского университета на апрель 2021 года, на долю Узбекистана приходилось 0,03% доли в мировой добыче биткойна. Для сравнения: у Казахстана – 8,2%, а у Китая – 46%.

Morgan Stanley вошел в число крупнейших держателей акций Freedom Holding

Объем акций FRHC на 30.06.2021 | Управляемый портфель | Модель бизнеса | Крупнейшие держатели акций FRHC



Источник: Freedom Holding Corp.

Финансовый конгломерат Morgan Stanley во II квартале 2021 года купил 204 938 акций Freedom Holding Corp., увеличив свою долю почти в 3 тыс. раз. По итогам I квартала у компании было всего 69 акций брокера. Таким образом, Morgan Stanley занял третью строчку среди крупнейших институциональных держателей бумаг FRHC.

Данил ТУМАШЕВИЧ



Коллаж: Илья Ким

Morgan Stanley – финансовый конгломерат, основанный в 1935 году, который владеет одним из крупнейших брокерских бизнесов в мире с портфелем в управлении более чем на \$130 млрд. Объем акций Freedom Holding, по данным биржи NASDAQ, в портфеле Morgan Stanley достиг \$13,4 млн.

Хедж-фонд Two Sigma Investments, который является крупнейшим на отчетный период держателем акций Freedom Holding, также нарастил долю до 441 923 акций, купив 399 910 бумаг. Компания по управлению активами Penserra Capital Management купила 115 601 акцию. D.E. Shaw & Co. нарастила долю с 4317 до 78 255 акций. Инвесткомпания Voloridge Investment Management приобрела 35 693 акции, их общее количество составило 52 114. Также в топ-10 покупателей входят Jump Financial (+31 300 акций), Schonfeld Strategic Advisors (+29 100), Deutsche Asset Management Americas (+27 987), Susquehanna International Group (+25 130), Advisor Group (+23 904, до 26 648 бумаг).

В то же время Renaissance Technologies сократила свою долю на 33% (-176 759), до 359 127 акций. При этом компания остается второй по объему среди институциональных держателей акций Freedom Holding Corp. В лидерах среди продавцов бумаг корпораций Citadel Advisors (-81 395), New Jersey Division of Investment (-42 875), BlackRock Institutional Trust (-42 886), The Vanguard Group (-40 286), Goldman Sachs & Company (-40 068), California Public Employees' Retirement (-32 000), Jane Street Capital (-30 702), Millennium Management (-29 192) и SEB Investment Management (-24 100).

Стоит отметить, что институциональные инвесторы купили акций FRHC больше, чем продали за отчетный период. Топ-10 покупателей приобрели 967 501 акцию, а крупнейшие продавцы перестали владеть 540 243 бумагами.

Напомним, что Freedom Holding вышел на IPO 15 октября 2019 года. По состоянию на 23 августа 2021 года акции компании выросли более чем в 4 раза – с \$14,2 до \$64, а капитализация составила \$3,6 млрд.

По итогам I квартала 2022 финансового года, завершившегося 30 июня 2021 года, холдинг увеличил чистую прибыль более чем в 2 раза, до \$52 млн. За аналогичный период прошлого года чистая прибыль составила \$24 млн.

Компания является профессиональным участником Казахстанской фондовой биржи (KASE), Astana International Exchange (AIX), Московской биржи (MOEX), Санкт-Петербургской биржи (SPB), Республиканской фондовой биржи «Тошкент» (UZSE) и Украинской биржи. Головной офис компании находится в городе Алматы, а ее административные офисы – в России и США. Компания имеет филиалы в Казахстане, России, Кыргызстане, Украине, Узбекистане, Германии и на Кипре. Простые акции холдинга торгуются на Nasdaq Capital Market, Казахстанской фондовой бирже и Санкт-Петербургской бирже.

В начале августа S&P Global Ratings присвоило дочерним компаниям Freedom Holding Corp. рейтинг эмитента долгосрочных обязательств уровня «В». Прогноз по Freedom Finance Europe Ltd. и Freedom Finance Global PLC «стабильный». Обеим компаниям присвоен кредитный рейтинг эмитента краткосрочных обязательств также на уровне «В».

В понедельник, 23 августа, Международный валютный фонд (МВФ) перевел на счета своих членов 456 млрд единиц специальных прав заимствования (SDR) около \$650 млрд. 4% этих средств достались странам СНГ и Грузии. Страны региона могут использовать эти активы для пополнения своих валютных резервов или погасить с их помощью свои долги перед МВФ.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Нынешнее распределение SDR – самое крупное в истории. Выделенная сумма втрое превышает сумму, которую фонд предоставил странам-участницам в 2009 году для ликвидации последствий мирового финансового кризиса.

Выделение этих средств совет управляющих МВФ одобрил в начале августа. Главная причина, почему МВФ решил провести распределение SDR в текущем году, – глобальный дефицит ликвидности. Как считают в фонде, в долгосрочной перспективе мировое предложение резервных активов может сократиться. С началом пандемии развитые страны (особенно страны G7) значительно увеличили выпуск своих государственных долговых обязательств, которые являются основным источником резервных активов. По мере восстановления экономик развитых стран эмиссия государственного долга, как ожидают в фонде, сократится, а чрезвычайное вливание ликвидности со стороны крупных центральных банков в конечном итоге прекратится, что приведет к сокращению предложения глобальной ликвидности.

Сколько получили страны СНГ и Грузии

Развивающимся странам досталось около \$275 млрд в форме SDR, из них \$25 млрд переведено странам СНГ и Грузии.

По словам экономиста ИК «Ренессанс Капитал» по России и СНГ Софьи Донец, больше всего от нового распределения SDR выигрывают Украина и Таджикистан, далее следуют Грузия, Армения и Молдова. Украина и Таджикистан с помощью новых SDR увеличили свои международные резервы на 9% и 19% соответственно; Грузия, Молдова и Армения – на 6–7% (см. инфографику).

«Мы ожидаем, что четыре из этих пяти стран (за исключением Таджикистана) будут с 2022 года договариваться о новых совместных с МВФ программах. Молдова, в частности, уже заключила с МВФ экспертное соглашение».

Аскар МАШАЕВ

Индекс Kursiv-20 за отчетную неделю потерял 15,35 пункта – первое падение с конца июля. Из казахстанских эмитентов на состоянии Kursiv-20 положительно повлияли Народный банк, акции которого прибавили 5,1% в цене, Банк ЦентрКредит (+2,5%), «Казатомпром» (+0,9%) и КЕГОС (+0,6%). Удорожание Народного банка объясняется позитивными финансовыми результатами за первое полугодие 2021 года. Бумаги оставшихся трех казахстанских эмитентов тянули индекс вниз. Неудачной выдалась неделя для мобильного оператора Kcell, бумаги которого подешевели на 9,1%.

Из иностранных эмитентов самую высокую положительную динамику показал IT-гигант Intel Corporation (3,8%). Остальные

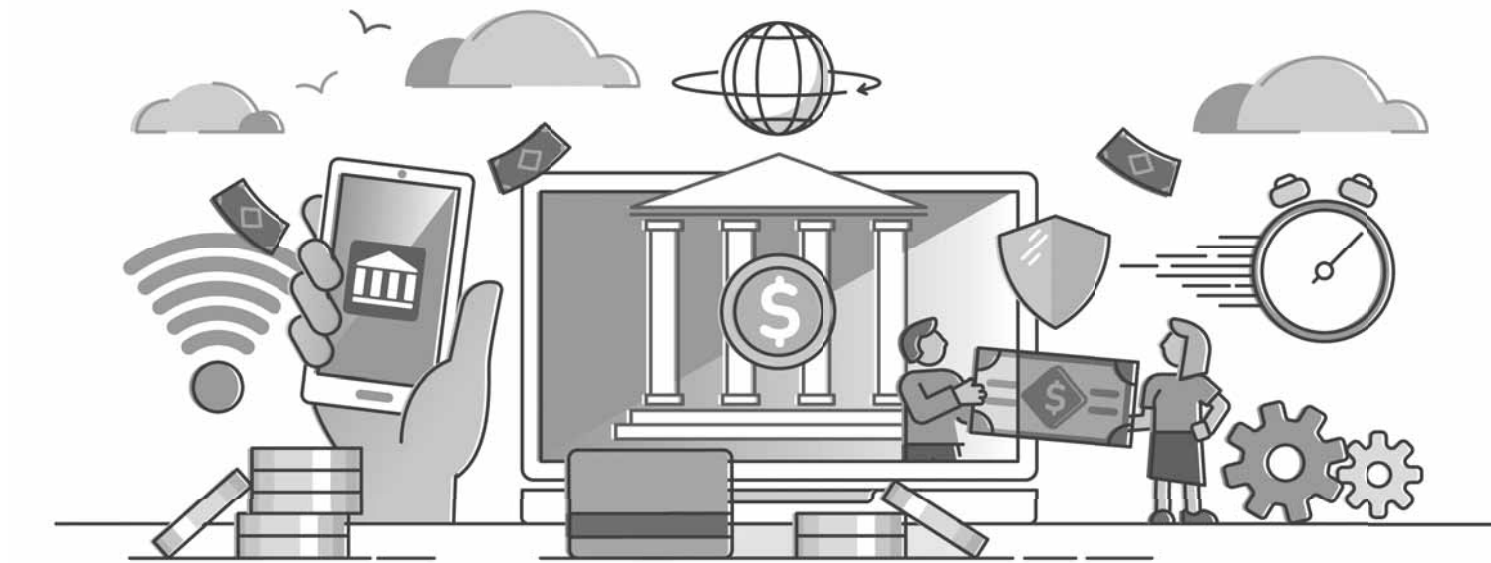


Фото: Depositphotos/VectorMine

Денежная трансфузия

МВФ выделил странам СНГ и Грузии около \$25 млрд

– отметила Донец в заметке для клиентов «Ренессанс Капитал». Беларусь получила около \$900 млн в рамках нового распределения, что пополнило международные резервы страны на 12%. МВФ решил выделить стране средства, несмотря на то, что сенаторы-республиканцы обратились к президенту США Джо Байдену с призывом ограничить

доступ Беларуси к SDR. Против распределения выступала и лидер белорусской оппозиции Светлана Тихановская. Она направила главе МВФ Кристалине Георгиевой и министру финансов США Джанет Йеллен письма с просьбой не выделять денег Беларуси.

Россия, Казахстан, Узбекистан и Азербайджан располагают

самыми значительными среди стран СНГ международными резервами, и потому не ощущают заметной прибавки при распределении SDR, которые составляют всего 1–3% их текущих резервов, считает экономист «Ренессанс Капитал».

«Эти четыре страны, в особенности Россия (ей причитается \$17 млрд), могли бы потенци-

ально принять участие в дискуссии касательно добровольного перенаправления SDR в более бедные страны», – отметила Софья Донец.

«Курсив» поинтересовался у Национального банка Казахстана, как страна планирует использовать новые SDR, но на момент выхода номера в печать ответа не получил.

Как страны СНГ могут использовать свои SDR

Государства-члены могут обменивать SDR на доллары, евро, юани, иены или фунты стерлингов, чтобы скорректировать состав своих резервов либо использовать эти средства на финансирование бюджетных расходов. Об этом говорится в программном документе об использовании SDR, опубликованном на сайте МВФ 23 августа.

Кроме того, государства, у которых есть долги перед фондом, могут использовать SDR для обслуживания этих обязательств. Аналогичным образом страны-участницы могут обменять часть своих SDR на валюту, чтобы уменьшить объем своего внешнего долга.

Среди стран СНГ обязательства перед МВФ есть у Армении, Молдовы, Грузии, Украины, Таджикистана и Узбекистана.

МВФ не предъявляет каких-либо условий по использованию SDR государствами-участниками. В то же время странам, валютные резервы которых истощились во время пандемии, рекомендуется в первую очередь задуматься о пополнении резервов, говорится в документе.

Лишь некоторые страны региона на данный момент определились с планами по использованию новых SDR. В частности, советник президента Украины по экономическим вопросам Олег Устенко в начале августа сообщил журналистам, что часть средств, полученных в результате нового распределения SDR, планируется завести в золотовалютные резервы Национального банка Украины, «чтобы создать дополнительную подушку безопасности для страны».

Устенко подчеркнул также, что деньги МВФ правительство Украины планирует направить на стимулирование экономического развития в стране в среднесрочной перспективе. По его словам, это подразумевает финансирование инфраструктурных проектов, а также стимулирование отечественных производителей.

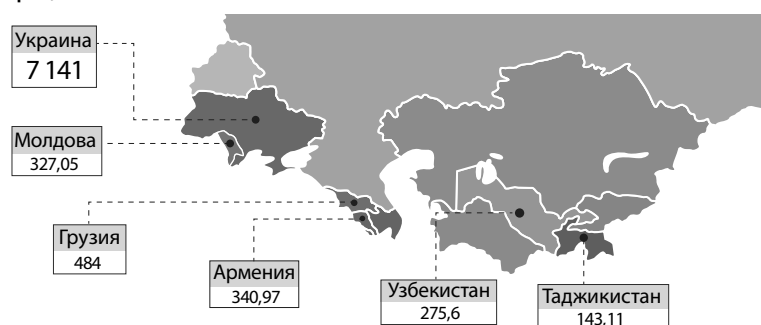
В правительстве Таджикистана пока не делились планами по использованию новых квот МВФ. Между тем страна рассчитывает на получение льготного кредита МВФ в рамках программы «Расширенный кредитный механизм». Первый заместитель Национального банка Таджикистана Джамолиддин Нуралиев в июле заявлял, что средства льготного кредита планируется использовать «для поддержки бюджета, поднятия рейтинга страны и в других направлениях, которые в дальнейшем будут способствовать развитию экономики страны». Вопрос о предоставлении такого кредита может быть поднят в сентябре во время очередной миссии МВФ в Таджикистан.

Сколько страны СНГ и Грузии получили при распределении SDR в 2021 году, эквивалент в \$ млн



Источник: МВФ, «Ренессанс Капитал»

У каких стран СНГ и Грузии есть долги перед МВФ*, \$ млн



*Данные по состоянию на 30 июня 2021 г. Источник: МВФ

SDR

(Special Drawing Rights) – это международный резервный актив, стоимость которого основана на корзине пяти ведущих мировых валют: доллара США, евро, юаня, иены и британского фунта стерлингов.

SDR

Используются в качестве расчетной единицы при транзакциях между странами – членами МВФ. Это значит, что государства могут обменивать, покупать и продавать, давать SDR в залог друг другу, а также использовать актив в операциях и транзакциях с участием МВФ, таких как выплата процентов и погашение ссуд.

SDR

Страны также могут хранить SDR в своих международных резервах. Ценность этого актива в том, что его в любое время можно обменять на твердую резервную валюту, одну из пяти вышеупомянутых. Как правило, в основном государства-члены обменивают свои SDR на доллары или евро.

SDR

Деньги, предоставляемые в рамках SDR, не являются бесплатными. Страны – члены МВФ получают процент с принадлежащих им SDR и выплачивают процент с совокупного объема SDR, распределенных в их пользу (текущая процентная ставка – 0,05% годовых).

То есть если страна никогда не использовала свои SDR, она ничего не платит. Если же государство решит обменять часть SDR на валюту, оно будет обязано уплатить проценты на эти активы.

● МВФ распределяет SDR в соответствии с квотами стран-членов. Размер квоты пропорционален размеру ВВП государства: чем он больше, тем больше квота.

● Например, Китай в соответствии с рамками нового распределения SDR получил \$40 млрд – больше, чем все страны Африки вместе взятые (\$33 млрд).

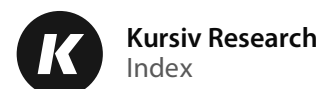
● На долю развитых стран приходится 58% новых SDR, в то время как на развивающиеся страны – 42%, а на страны с низким доходом – всего 3,2%.



Кристалина ГЕОРГИЕВА, директор-распорядитель МВФ

«Для приумножения выгод от этого распределения МВФ призывает страны с устойчивым сальдо по внешнеэкономическим операциям добровольно направлять часть SDR в пользу наиболее нуждающихся государств».

Индекс Kursiv-20: коррективная перед осенью



Позиции 20 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-20, за последние семь дней снизились с 1153,10 (по итогам торгового дня) до 1137,75 пункта (по состоянию на 15.08.2021).

зарубежные компании, акции которых оказались в зоне положительных значений, продемонстрировали умеренный рост (0,2–0,5%). В отличие от представителей современной экономики акция флагмана уходящей индустриальной эпохи – Ford Motor Company – подешевела на 8,8%. Другим аутсайдером недели стал российский Банк ВТБ (–6,5%). Корректировка других иностранных эмитентов была на приемлемом уровне (не более –3,3%).

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 18.08. по 25.08.2021.

Народный банк (Halyk Bank)

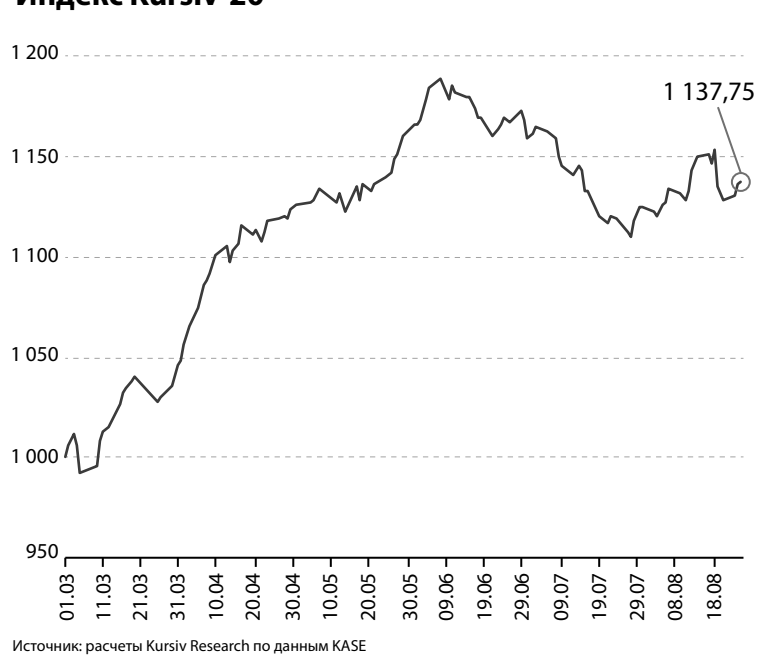
Банк 20 августа сообщил о финансовых результатах за первые шесть месяцев текущего года. Чистая прибыль простым акционерам увеличилась на 71,7% (квартал к кварталу). За анализируемый период выросли процентные доходы (+18,6%), процентные расходы (+9,8%), процентные расходы (+9,8%) и чистая процентная маржа (до 5,4%). Позитивные сдвиги в целом связаны с восстановлением экономики РК.

Kcell

В топ-менеджменте оператора сотовой связи произошли кадро-



Индекс Kursiv-20



вые изменения. Компанию по собственному желанию покинул директор Алексей Бобров, который был назначен на эту должность в апреле текущего года. О том, кто займет освободившееся место, Kcell не сообщил.

Алексей Бобров – специалист из России с более чем 20-летним стажем работы в сфере финансов и аудита. С 2018 года он занимал должность вице-президента по финансам «АвтоВАЗа», ранее был финансовым директором в группе компаний Michelin. Бобров окончил Московский государственный институт

международных отношений по специальности «международная экономика».

«КазТрансОйл»

Оператор нефтегазотранспортной сети Казахстана завершил подключение вновь построенного трубопровода магистрального нефтепровода Прорва – Кульсары на участках на 0–3 км, 21–33 км, 37–38 км общей протяженностью 16 км.

Магистральный нефтепровод Прорва – Кульсары введен в эксплуатацию в 1986 году, подключен к магистральному нефтепроводу Узень – Атырау – Самара для транспортировки нефти месторождений Атырауской области на экспорт и внутренний рынок. Его протяженность – 103 км, проектная пропускная способность – 7,01 млн т нефти в год, фактическая – 3,4 млн т.

Банк ЦентрКредит

17 августа рейтинговое агентство Moody's Investors Service репозиционировало рейтинг Банка ЦентрКредит по национальной шкале до уровня «Ва3.kz». Репозиционирование произошло в связи с улучшением суверенного рейтинга Казахстана по международной шкале с «Ваа3» до «Ваа2». Прогноз по банку – «стабильный».

БАНКИ И ФИНАНСЫ

> стр. 1

Углубить проникновение

В качестве основного аргумента для выхода МФО на банковский рынок игроки озвучивают развитие финансовой инклюзии, то есть расширение доступности финансовых услуг. Ербол Омарханов отметил, что деятельность МФО в основном сосредоточена в сельской местности (около 70% заемщиков – жители сельских населенных пунктов), где слабо представлены отделения банков. Возможность трансформации позволит МФО вовлечь в сферу финансовых услуг более широкий круг клиентов и благоприятно отразится на сфере малого и среднего бизнеса, так как основной целью МФО является развитие предпринимательской активности граждан и финансовая поддержка субъектов МСБ. Сегодня, по словам Омарханова, МФО остро ощущают необходимость осуществления в своей деятельности некоторых банковских операций, таких как открытие и ведение счетов, услуги по денежным переводам и т. п.

«Главная выгода такой трансформации – возможность привлечения депозитов населения, что существенно удешевляет и диверсифицирует базу фондирования для финансовой организации, повышая тем самым рентабельность бизнеса», – считает основатель и гендиректор группы компаний T&S GROUP Дулат Тастекеев. Еще одно преимущество банков перед МФО в том, что банки могут сами открывать международные счета и напрямую сотрудничать с международными платежными системами.

Переход некоторых МФО в банковскую сферу не окажет значительного влияния на рынок, полагает Ирина Кушнарева. По ее словам, с точки зрения количественных показателей изменения будут незаметными



Фото: Depositphotos/storonka

МФО с амбициями

для финансового рынка, так как совокупные активы всех микрофинансовых организаций составляют менее 2% активов банков. В то же время крупнейшие МФО по размеру активов и капитала вполне сопоставимы с небольшими банками. «Если три-пять компаний превратятся в банки, то на рынке МФО каких-то глобальных изменений не произойдет, а в банковском секторе появятся игроки, которые смогут составить конкуренцию», – считает Анна Максимова.

Без послаблений

В ассоциациях, опрошенных «Курсивом», сообщили, что никаких дополнительных преимуществ при трансформации МФО в банки не будет. «Послаблений в виде пониженных регуляторных требований не предусматривается и не может быть предусмотрено, так как ни МФО, ни другие организации не должны получать возможность осуществлять функции банков, не соблюдая требования, предъявляемые к банкам», – сказала Кушнарева.

По ее словам, операции по привлечению депозитов физических лиц подразумевают высокие требования (минимальный уровень капитала, участие в системе обязательного гарантирования и прочие) для обеспечения должного уровня финансовой устойчивости. Любые операции по открытию и ведению банковских счетов, выдаче гарантий также требуют соблюдения банковского регулирования.

В АМФОК заявили, что в ходе обсуждения с регулятором прин-

ципов трансформации позиция профучастников была такова, что никаких льгот и послаблений для МФО в этом процессе быть не должно. «Кроме того, мы предлагали усилить некоторые требования для МФО, планирующих создать банк путем конвертации. Например, правом на трансформацию в банк должны обладать компании, имеющие безупречную репутацию и безубыточный опыт работы не менее трех лет», – отметил Омарханов. По его словам, уставный капитал МФО

будет засчитан в уставный капитал будущего банка.

Шалкар Жусупов также считает, что трансформация не должна быть возможностью для всех МФО и легким процессом. «Доступ к такой процедуре нужно обеспечить только тем МФО, которые имеют безупречную репутацию, большой опыт работы без серьезных нарушений и которые надежны с точки зрения выполнения требований регулятора», – сказал глава КМФ.

Если реорганизация будет проходить на стандартных условиях и требованиях к банкам, то сам процесс будет более оптимальным, пояснила Кушнарева. По ее словам, преимущество новой процедуры заключается в органичном переходе из МФО в банк на базе существующих активов и кредитного портфеля. «В частности, наряду с обычной деятельностью МФО может получить разрешение регулятора на реорганизацию, выполнить все необходимые организационно-технические мероприятия, требующие достаточного времени, и обратиться за получением лицензии на проведение банковских операций», – отметила она.

Для регулятора такие игроки будут более прозрачными. «Банк, реорганизованный из МФО, фактически не будет новым неизвестным игроком на финансовом рынке, – говорит Кушнарева. – Прямая реорганизация обеспечивает уже на первоначальном этапе соответствие тем квалификационным требованиям, которые будут предъявляться к банку наравне с другими действующими банками». Финансовая организация, регулируемая уполномоченным органом в течение многих лет, не создаст новых рисков для своих клиентов и не потребует усиленного внимания со стороны регулятора, заключила собеседница.

Пандемийный бонус для страховщиков

Как изменились страховые премии и выплаты по автогражданке из-за карантинных ограничений



Фото: Depositphotos/monkeybusiness

Пандемия оказала поддержку страховщикам: на фоне пары месяцев ограничений на передвижение совокупные страховые выплаты по автогражданке снизились на 1,3%. Причем у отдельных игроков снижение оказалось гораздо более существенным.

Ольга ФОМИНСКИХ

В 2020 году отечественные страховщики увеличили прибыль на 46% на фоне роста стра-

ховых премий, с одной стороны, и снижения страховых выплат – с другой. Аналогичная ситуация наблюдалась и на рынке обязательного автострахования. По данным Нацбанка, в 2020 году страховые премии по ОГПО ВТС составили 81 млрд тенге (+5,7% к предыдущему году), выплаты – 29,3 млрд тенге (-1,3%). В абсолютном выражении выплаты снизились на 370 млн тенге.

Из 17 компаний общего страхования девять увеличили выплаты по автогражданке совокупно на 3,6 млрд тенге в 2020 году. В числе лидеров СК «Евразия», которая увеличила выплаты до

7,2 млрд тенге (+10% в годовом выражении), СК «Халык» – до 5,4 млрд тенге (+40%), Freedom Finance Insurance – до 580 млн тенге (в 12 раз).

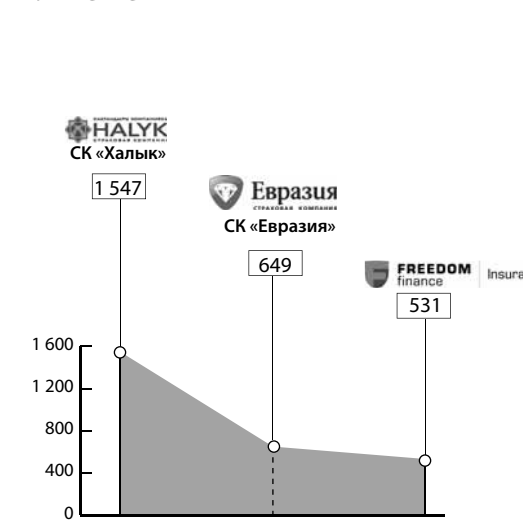
Восемь страховщиков зафиксировали снижение выплат по ОГПО ВТС на 3,9 млрд. Наибольшее сокращение в абсолютных показателях продемонстрировали СК «Виктория» – до 384 млн тенге (-71%), «Коммекс-Өмір» – до 2,5 млрд тенге (-24%), Basel – до 115 млн тенге (в 9 раз).

Страховые компании связывают сокращение выплат с введенным карантинном и ограничением на передвижение транспорта. По словам председателя правления СК «Коммекс-Өмір» Олега Ханина, снижение связано с уменьшением количества страховых случаев. В СК «Виктория» согласились, что выплаты уменьшились из-за снижения общего количества ДТП. «И в целом люди в прошлом году меньше пользовались транспортом из-за удаленной работы и простоев», – отметили в компании. По данным Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генпрокуратуры, в 2020 году аварийность в стране уменьшилась на 18,7% по сравнению с предыдущим годом. В СК «Евразия» добавили, что в период локдаунов суды работали в ограниченном режиме, это означает, что срок прохождения дел по ДТП увеличился.

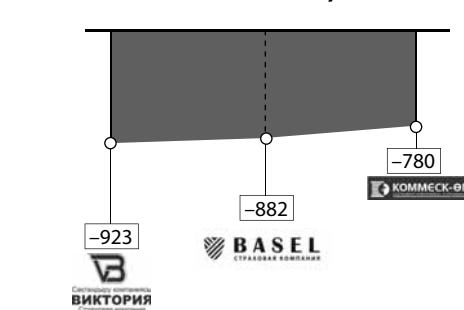
Совокупный рост страховых премий по ОГПО ВТС обеспечили семь компаний. СК «Евразия» нарастила премии по обязательному автострахованию до 21,2 млрд тенге (+30%), СК «Халык» – до 16,7 млрд тенге (+27%), Jusan Garant – до 3,8 млрд тенге (в 3 раза). В «Коммекс-Өмір» премии снизились до 4,7 млрд тенге (-34%), в Amanat – до 3,7 млрд тенге (-39%), в СК «Сентрас Иншуранс» – до 3 млрд тенге (-32%).

В «Коммекс-Өмір» отметили, что уменьшение объема страховых премий связано с локдауном и сокращением продаж филиальной и агентской сетями

Тройка СК с наибольшим ростом* страховых выплат по ОГПО ВТС, млн тенге

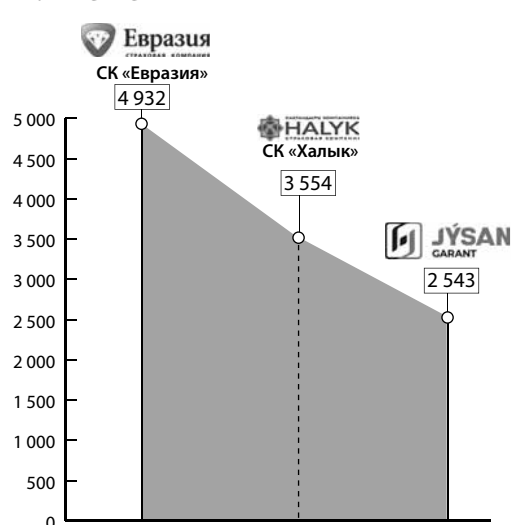


Тройка СК с наибольшим снижением* страховых выплат по ОГПО ВТС, млн тенге

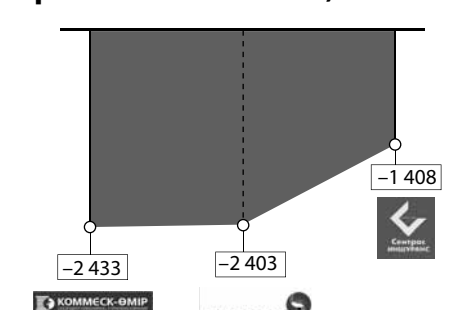


* В 2020 году по сравнению с 2019 годом. Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Тройка СК с наибольшим ростом* страховых премий по ОГПО ВТС, млн тенге



Тройка СК с наибольшим снижением* страховых премий по ОГПО ВТС, млн тенге



Страховые премии и выплаты по обязательному страхованию ГПО автовладельцев, млрд тенге



Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

в 2020 году. Соответственно, это отразилось и на существенном уменьшении страховых случаев и объема страховых выплат.

«Для страховщиков прошлый год стал более выгодным с точки зрения сокращения выплат из-за снижения страховых случаев. В этом плане Казахстан следует за глобальной тенденцией. Такие послабления в виде снижения объема выплат по обязательному страхованию автовладельцев – временное явление, которое можно расценивать как некий бонус страховщикам», – считает консультант по страхованию Марина Шиповалова.

С этим согласна и заместитель директора группы «Финансовые институты» S&P Екатерина Толстова. По ее словам, ситуация на многих рынках в 2020 году была схожа с ситуацией в Казахстане в связи с пандемией COVID-19 и введенными ограничительными мерами в различных странах.

«Ограничительные меры в Казахстане оказали в целом позитивное влияние на казахстанские компании, ведущие деятельность в секторе общего страхования, за счет улучшения коэффициентов убыточности (ввиду снижения числа страховых случаев в автотранспортном сегменте в этот период),

поскольку убытки, непосредственно связанные с влиянием пандемии COVID-19, были минимальными», – пояснила она.

Однако, отмечает Толстова, постепенно убыточность в секторе автострахования будет расти в связи с повышением стоимости ремонта после обесценения национальной валюты (на 10% в 2020 году), поскольку значительная часть запчастей импортируется. По прогнозам S&P, средний коэффициент убыточности может повыситься до 43–44% в ближайшие два года по сравнению с примерно 41% в 2020 году и средним значением за три года 39% в 2018–2020 годах.

Награды находят героев. И наоборот

Отечественные банки периодически рапортуют о присуждении им различных призов и титулов, в том числе от авторитетных международных изданий. Истинная ценность отдельных «престижных» наград становится понятна, когда вчерашний трижды лауреат спустя год оказывается на грани дефолта. Тем не менее отчеты о завоеванных трофеях являются частью имиджевой политики банков. «Курсив» систематизировал урожай призов, собранный казахстанскими кредитными организациями в минувшем году.

Виктор АХРЭМУШКИН

В качестве источника информации «Курсив» использовал годовые отчеты банков, которые составляются в соответствии с требованиями листинговых правил Казахстанской фондовой биржи (если банк является эмитентом ценных бумаг) и размещаются в открытом доступе. Уровень раскрытия информации выше требуемого минимума зависит от доброй воли авторов того или иного отчета. В отношении наград банки вольны указывать в отчете только те из них, которые банк считает заслуживающими упоминания, или вовсе не указывать. Поэтому далее по тексту под количеством наград того или иного БВУ следует понимать только награды, упомянутые в годовом отчете.

Лидером по числу собранных в 2020 году имиджевых трофеев стал Халык Банк, как и положено абсолютному лидеру рынка. Всего он отчитался о шести наградах, из них три были присуждены международными изданиями (см. инфографику). Во всех трех случаях банк выпустил пресс-релизы с объяснением сути награды и статуса вручателя. Например, титул от Euromoney был присвоен в новой номинации «Совершенство в лидерстве», в рамках которой журнал отметил банки, отличившиеся своей работой в условиях пандемии. В частности, издание было впечатлено тем фактом, что Халык в очень сжатые сроки открыл гражданам более 300 тыс. новых счетов для получения госпособий, а более полумиллиона существующих клиентов банка впервые начали пользоваться цифровыми услугами.

Гораздо менее известным, чем Euromoney, выглядит журнал International Finance, от которого Халык (второй год подряд) получил титул «Лучшее управление банком в Казахстане». В пресс-релизе банка это издание охарактеризовано как «авторитетный журнал для бизнеса и финансов с растущей читательской аудиторией в Европе и на Ближнем Востоке». Победитель номинации, по данным банка, выявляется на основании выводов квалифицированных мировых экспертов в области банковской индустрии, управления активами, брокерской деятельности и страхования. «В частности, экспертами была отмечена активная работа команды Халыка в период объявленного властями Казахстана карантина», – отмечается в пресс-релизе. На сайте International Finance Awards «Курсив» насчитал 92 номинации в одном только банковском секторе (без географической разбивки), помимо банков издание присуждает награды еще в десяти секторах.

Журнал Asiamoney (входит в группу Euromoney Institutional Investor, редакция базируется в Гонконге) присудил Халыку победу в номинации «Лучший корпоративный и инвестиционный банк Казахстана». Решение о присуждении премии принимали авторитетные финансовые аналитики во главе с редактором Asiamoney на основании глубокого анализа деятельности финансовых организаций и материалов исследований локальных рынков капитала, говорится в пресс-релизе банка. По мнению издания, Халык является «признанным лидером в различных секторах финансового рынка страны, от розничных банковских услуг

до страхования и управления активами. Это не только крупнейший банк Центральной Азии по размеру активов, но и лидер по депозитам, чистым кредитам и чистой прибыли. Банк превосходит своих конкурентов в инвестиционном и корпоративном бизнесе».



Еще два титула Халык получил от Visa: платежная система признала его крупнейшим эквайером карт Visa в Центральной Азии и наградила за успешный запуск технологии Tap to Phone (позволяет малым предпринимателям официально принимать безналичные платежи через смартфон). Наконец, шестая награда имеет отечественное происхождение и присуждена казахстанским рейтинговым агентством QRA за лучший годовой отчет в финансовом секторе страны.

На одну награду меньше, чем Халык, получил Банк ЦентрКредит. По данным пресс-службы, развитие банком технологий Open API позволило ему выиграть номинацию «Банк года в сфере отечественных технологий и операций» на конкурсе Asian Banking & Finance Wholesale Banking Awards, «опередив более чем 70 банков из стран Ближнего Востока, Центральной и Юго-Восточной Азии».

Сложнее обстоит дело со вторым трофеем. БЦК сообщил, что международное рейтинговое издание Global Banking & Finance Awards признало его «лучшим банком в Казахстане по работе с малым и средним бизнесом». Однако далее в пресс-релизе уточняется, что победа в номинации досталась БЦК «среди банков и финансовых организаций из более чем 150 стран мира». Какое отношение 150 стран мира имеют к обслуживанию МСБ в Казахстане, остается только догадываться. Остальные три награды, по данным банка, он получил от Visa.

Второй крупнейший банк Казахстана – Сбербанк – занес себе в актив четыре трофея. Среди этих трофеев нет особо пафосных, при этом один из них (место в ежегодном рейтинге мобиль-

ных приложений) не золотой, а серебряный, если использовать спортивную терминологию. Помимо наград Сбербанк в соответствующем разделе отчета указал свои достижения, отметив, что является лидером сектора по программе «Баспана Хит», одним из лидеров по программе «7-20-25», лидером по автокредитованию в системе B2C, а также успешно прошел AQR.

Forте сообщил о трех наградах, все они международные, и во всех трех случаях банк был признан лучшим в Казахстане. По информации банка, журнал Global Finance присваивает ему такой титул третий год подряд, издание The Banker – в третий раз (видимо, не подряд), а журнал Asiamoney – во второй раз. «Международные эксперты Asiamoney высоко отметили качественную перестройку процессов Forте для поддержки своих клиентов в период кризиса, связанного с пандемией», – говорится в пресс-релизе банка.

Некоторые банки еще не опубликовали свои годовые отчеты, в том числе Kaspi. Несмотря на свою мегауспешность, в предыдущем годовом отчете Kaspi тема наград была скромно обойдена стороной. Также предпочитают умалчивать о наградах (либо они отсутствуют) Bank RBK, Нурбанк и ВТБ.

Два банка из периметра AQR (Jusan и АТФ) не только не представили свои годовые отчеты, но и до сих пор не опубликовали аудит. В агентстве по финнадзору «Курсиву» сообщили, что законы о рынке ценных бумаг и бухгалтерские обязанности банки размещают аудированную отчетность на сайте ДФО не позднее 31 августа. На KASE эти документы должны появляться на два месяца раньше – до 30 июня. «АТФ и Jusan ранее официальными письмами

обратились на биржу с просьбой о продлении срока представления аудиторских отчетов по финотчетности за 2020 год. В соответствии с внутренними документами биржи и на основании представленных обращений данным организациям продлен срок предоставления отчетности», – сообщили «Курсиву» на бирже. На просьбу назвать новые сроки пресс-служба KASE не ответила.

В годовом отчете Jusan за 2019 год информации о заработанных банком наградах не было. А вот АТФ Банку, судя по его оценке международными «экспертами», два года назад можно было присваивать

статус орденосного. Журнал International Business Magazine тогда объявил АТФ лучшим банком Казахстана в сегментах розницы и приват-услуг, журнал Asiamoney – лучшим банком для МСБ, а британский авторитетный The Banker и вовсе награждал АТФ титулом «Банк года в Казахстане». В конце прошлого года весь собственный капитал АТФ в размере 124 млрд тенге был направлен на дополнительные провизии по безнадежным кредитам, после чего банку потребовалась докапитализация на сумму 97 млрд тенге, чтобы уровень капитала смог вернуться к соответствию требованиям регулятора.



Какими имиджевыми наградами гордятся казахстанские банки*

	Журнал International Finance (Великобритания)	Журнал Euromoney (Великобритания)	Журнал Asiamoney (Гонконг)	Visa	Рейтинговое агентство QRA (Казахстан)
ХАЛЫК БАНК	Лучшее управление банком в Казахстане	Совершенство в лидерстве в регионе Центральная и Восточная Европа	Лучший корпоративный и инвестиционный банк Казахстана	Крупнейший эквайер карт Visa в Центральной Азии За успешный запуск технологии Tap to Phone	Лучший годовой отчет в финансовом секторе РК
СБЕРБАНК	Ranking.kz (Казахстан)	Журнал Forbes Kazakhstan	Холдинг Randstad (Нидерланды)	Visa	
kaspi bank	Годовой отчет за 2020 год не опубликован; в годовом отчете за 2019 год информации о наградах не было				
ForтеBank	Журнал Global Finance (США)	Журнал The Banker (Великобритания)	Журнал Asiamoney (Гонконг)		
	Лучший банк в Казахстане	Лучший банк в Казахстане	Лучший банк в Казахстане		
CENTERCREDIT	Премия Asian Banking & Finance Wholesale Banking Awards	Премия Global Banking & Finance Awards	Visa		
	Банк года в сфере отечественных технологий и операций	Лучший банк для малого и среднего бизнеса в Казахстане	Лучшая карта в трех номинациях: премиальная, кредитная и карта для путешественников		
JUSAN	Годовой отчет за 2020 год не опубликован; в годовом отчете за 2019 год информации о наградах не было				
BANKRBK	В годовом отчете за 2020 год информации о наградах нет				
Eurasian Bank	Журнал Global Finance (США)				
	Лучший банк в Казахстане в сфере торгового финансирования				
АТФ Банк**	Журнал International Business Magazine	Журнал Asiamoney (Гонконг)	Журнал The Banker (Великобритания)	XV Международный PR-форум	
	Лучший розничный банк Казахстана 2019	Лучший банк для МСБ в Казахстане 2019	Банк года в Казахстане 2019	Лучший внутренний корпоративный журнал 2019	
	Лучший приват-банкинг в Казахстане 2019			Лучшее корпоративное издание 2019	
Альфа Банк**	Премия «HR-бренд Центральная Азия»	Citibank N.A.	Банк-корреспондент VTB Bank (Europe) SE		
	Победа в номинации «Столицы» 2019	Награда «За безупречное качество обработки платежей» 2019	Награда «За высокое качество клиентских платежей в евро» 2019		
Altyn Bank	Не является эмитентом и не представляет годовые отчеты на биржу				
VTB	В годовом отчете за 2020 год информации о наградах нет				
NURBANK	Годовой отчет за 2020 год не опубликован; в годовом отчете за 2019 год информации о наградах не было				
HOME CREDIT	Журнал Asiamoney (Гонконг)	Ассоциация казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции			
	Лучший цифровой банк в Казахстане	3-е место в рейтинге лучших мобильных приложений Казахстана			

* Для 14 банков, прошедших процедуру AQR. Банки расположены в порядке убывания активов по состоянию на 01.07.2021.

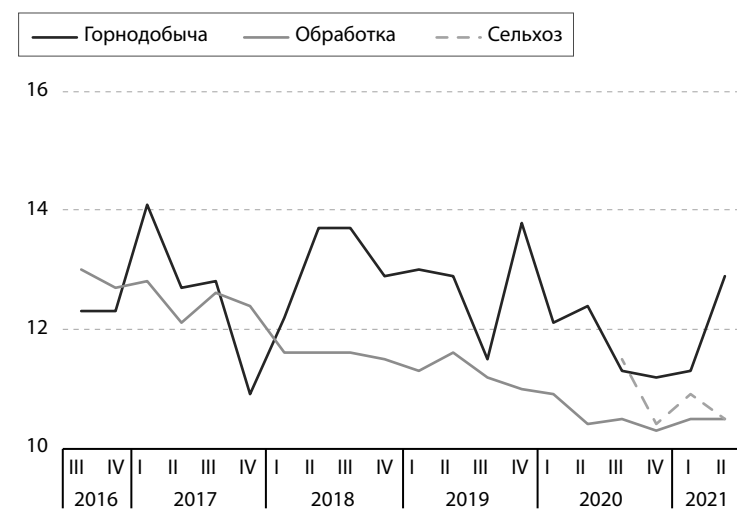
** Приведены награды за 2019 год; годовой отчет за 2020 год не опубликован.

Источник: годовые отчеты банков второго уровня

ЭКСПЕРТИЗА

За пять лет средние ставки для предприятий обрабатывающей отрасли снизились на 2,5 п.п.

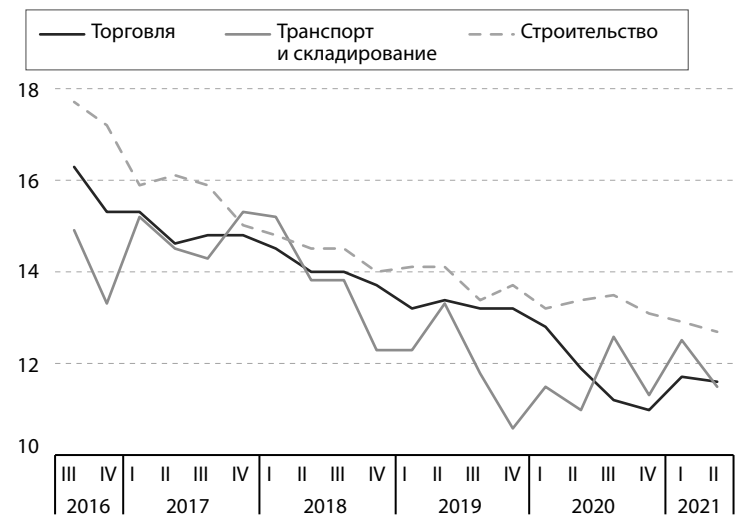
Фактические средние ставки кредитования, %



Источник: Нацбанк РК, отраслевые конъюнктурные обзоры

За пять лет средние ставки кредитования снизились на 4,8 п.п.

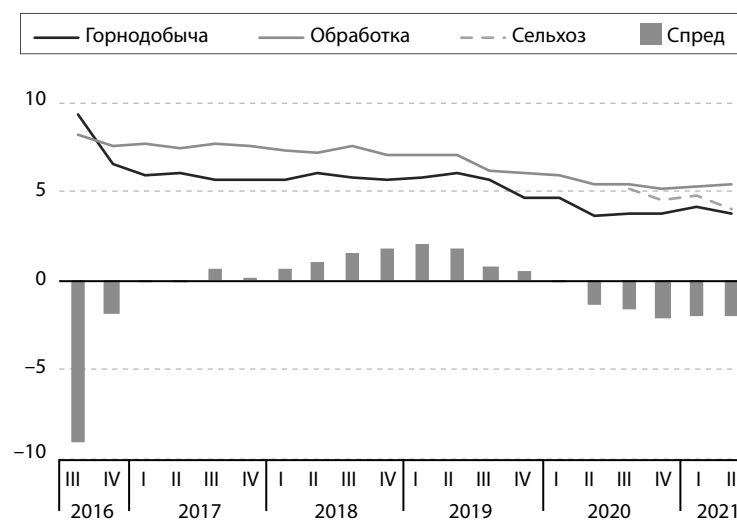
Фактические средние ставки кредитования, %



Источник: Нацбанк РК, отраслевые конъюнктурные обзоры

С начала 2020-го отрицательная ставка по кредиту считается оптимальной, по мнению руководителей предприятий торгуемого сектора

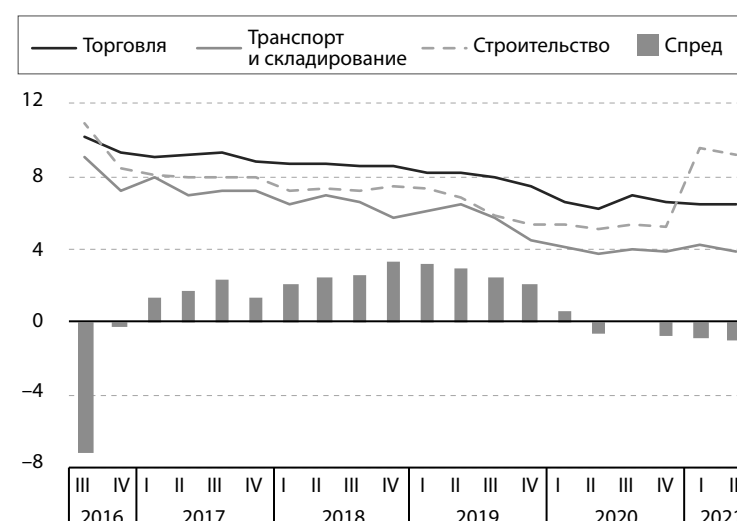
Приемлемые средние ставки кредитования, спред между приемлемой ставкой для обрабатывающих компаний и инфляцией, %



Источник: Нацбанк РК, отраслевые конъюнктурные обзоры

С начала 2020 года удовлетворительной для предприятий неторгуемого сектора считается отрицательная ставка

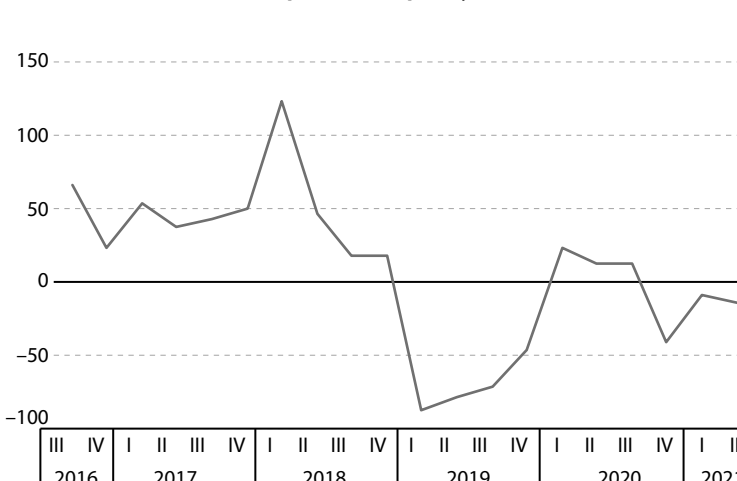
Приемлемые средние ставки кредитования, спред между приемлемой средней ставкой для торговых компаний и инфляцией, %



Источник: Нацбанк РК, отраслевые конъюнктурные обзоры

Банковские кредиты не являются главным источником в обследованных отраслях

Инвестиции в основной капитал за счет банковских займов, % (накопленный итог, квартал к кварталу)



Источник: расчеты по данным БНС АСПР РК



K Kursiv Research Report

Фото: Depositphotos/ingka

Ставки минус

Казахстанский бизнес голосует за очень дешевые деньги

Kursiv Research проанализировал отраслевые конъюнктурные обзоры Нацбанка РК и выявил любопытную тенденцию: казахстанские предприниматели считают приемлемой процентную ставку, которая ниже уровня инфляции. Отрицательная ставка нужна, чтобы перезанять до лучших времен.

Аскар МАШАЕВ

Казахстанский бизнес жаждет получать кредиты по отрицательной ставке – это интерпретация Kursiv Research результатов регулярных опросов, проводимых Нацбанком РК. Такое поведение зафиксировано с началом коронакризиса, впрочем, оно проявлялось и в конце 2016 года, когда экономика РК восстанавливалась после секторального кризиса, начавшегося двумя годами раньше. Требование отрицательных ставок по кредиту говорит о финансовых проблемах реального сектора.

Обратное ралли

Отраслевой конъюнктурный обзор – ежеквартальный статистический документ, публикуемый Нацбанком РК по результатам опроса руководителей предприятий. Системно исследуются шесть отраслей. Три отрасли торгуемого сектора: обрабатывающая и горнодобывающая промышленность, с конца 2020-го – сельское хозяйство. Три отрасли неторгуемого сектора: строительство, транспорт и складирование, а также торговля.

Оценка идет по двум направлениям. Первое – внешние экономические условия, в которых функционирует бизнес: степень конкуренции и инвестиционный климат, влияние валютных курсов и условий кредитования. По второму направлению отслеживаются микроэкономические факторы, такие как величина спроса на выпущенную продукцию, стоимость сырья и рабочей силы, уровень загрузки мощностей и размер небанковского долга.

Раздел «условия кредитования» интересен тем, что у предприятий выясняют средние ставки по фактически полученному кредиту и приемлемую стоимость займа. Анализ последних 20 отраслевых конъюнктурных обзоров (самый свежий вышел неделю назад) показал следующую тенденцию: фактическая средняя ставка для предприятий из шести обследованных отраслей снижается (правда, в обрабатывающем секторе в большей степени, в горнодобывающем – в меньшей). Это стимулирует выдачу новых займов.

Как только фактическая средняя ставка кредитования для предприятий из обрабатывающих отраслей ушла ниже 12-процентной планки (I кв. 2018 года), темпы кредитования начали расти. Дешевые кредиты разогнали динамику выдачи кредитов, которая достигла двузначных значений, в том числе благодаря низкой базе прошлых периодов.

Дешевые кредиты не стимулировали кредитоваться горнодобывающие компании. Это обусловлено, с одной стороны, незначительным снижением стоимости заимствования, которая временами возвращалась к пиковым значениям. Например, в 2017 году фактическая ставка увеличилась до 13,8% – значение, близкое к пятилетнему максимуму (14,1%). С другой – кредиты от казахстанских банков не являются важным источником финансирования для крупных горнодобывающих компаний, они предпочитают зарубежные или локальные фондовые рынки, к тому же международные финансовые игроки относятся к ним вполне лояльно.

Среди неторгуемых отраслей, которые попали в периметр обзора Нацбанка РК, больше всех повезло строительным компаниям и торговым фирмам: в рассматриваемый период займы для них подешевели на 4,8 п.п. и на 4,7 п.п. соответственно. Строительные компании не стали активно

кредитоваться, торговые фирмы, наоборот, воспользовались низкими ставками. Таким образом, отрицательная динамика по выдаче новых кредитов торговыми компаниями выправилась в III квартале 2017 года, когда фактическая средняя ставка для этой отрасли снизилась до 14,8%.

Итоговая выдача новых кредитов в обследуемых отраслях замедлилась ощутимо во II квартале 2020-го, когда темп прироста составил 1,4% к аналогичному периоду предыдущего года. Через три месяца значение стало отрицательным. Карантинные ограничения и вызванные этим экономические проблемы стали главной причиной этому. Фактические средние ставки в коронакризис оставались на самом низком за последние пять лет уровне (за исключением стоимости займа для строительных компаний).

Отрицательный кредит

Снижение фактических средних ставок, которое подтолкнуло объемы новых кредитов вверх, – не самая главная и интересная тенденция, которую фиксируют опросы Нацбанка РК. Также в отраслевом конъюнктурном обзоре фиксируется приемлемая, по мнению респондентов, стоимость заимствования.

Любопытный вывод получается, если величину приемлемой ставки уменьшить на инфляцию.

Обнаруживается, что в период экономического роста руководители бизнеса готовы брать кредиты стоимостью, равной текущей инфляции +1–3 п.п. Как только в экономике возникают сложности, они считают приемлемой ставкой ту, которая ниже инфляции. То есть предприниматели желают кредитоваться по отрицательной ставке.

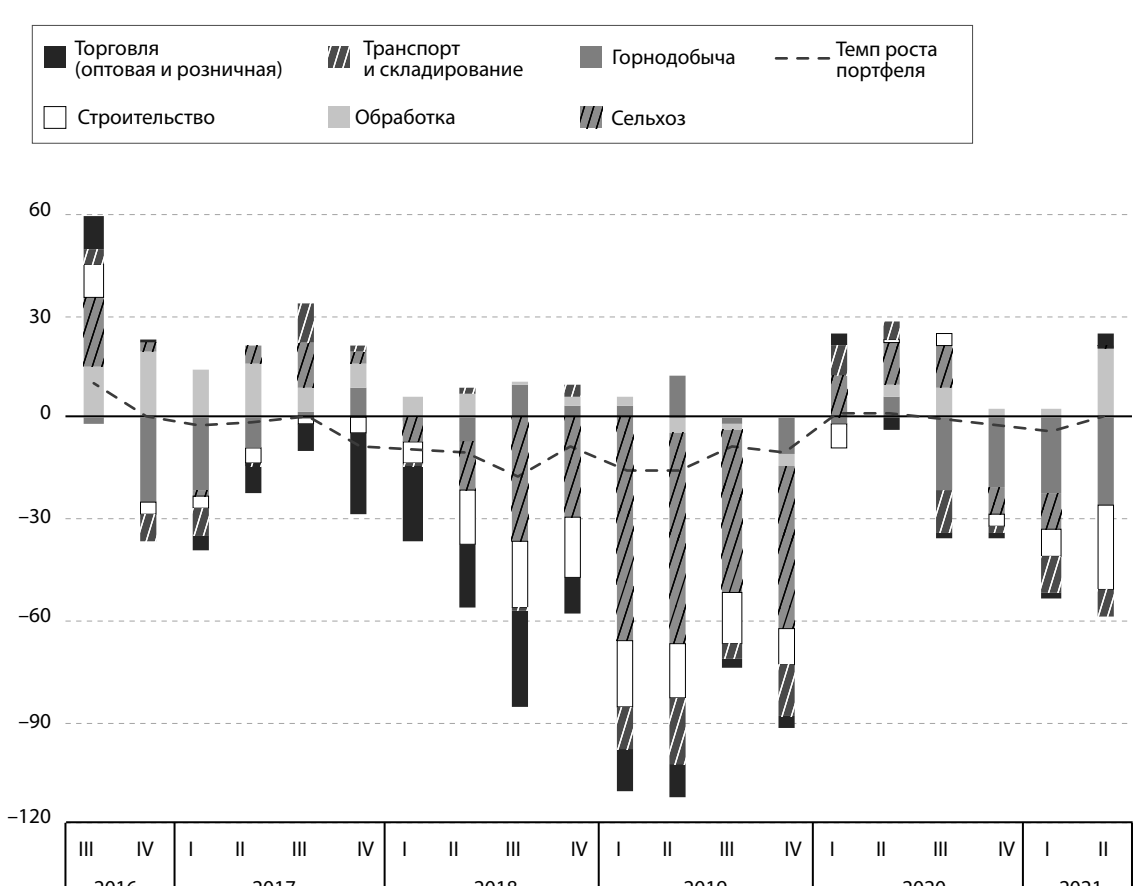
Так было во второй половине 2016-го, когда казахстанская экономика приходила в себя после секторального кризиса 2014–2015 годов, вызванного ценовым шоком на нефтяном рынке. Ситуация повторилась в коронакризис и продолжает проявляться по итогам первого полугодия текущего года.

Последний отраслевой конъюнктурный обзор говорит о том, что компании из обрабатывающей промышленности считают приемлемой ставку на уровне 5,4%, с учетом квартальной инфляции спред –2 п.п. В других отраслях торгуемого сектора дела обстоят схожим образом: фермеры считают приемлемой ставку в 4% (спред составляет –3,4 п.п.), для руководителей горнодобывающих предприятий оптимальная ставка сложилась на уровне 3,8% (спред в –3,6 п.п.).

Тенденция характерна и для неторгуемого сектора, отличие только в меньшем размере спреда. Приемлемая ставка для транспортных компаний нахо-

Банковский портфель в обследуемых отраслях сокращается с 2018 года

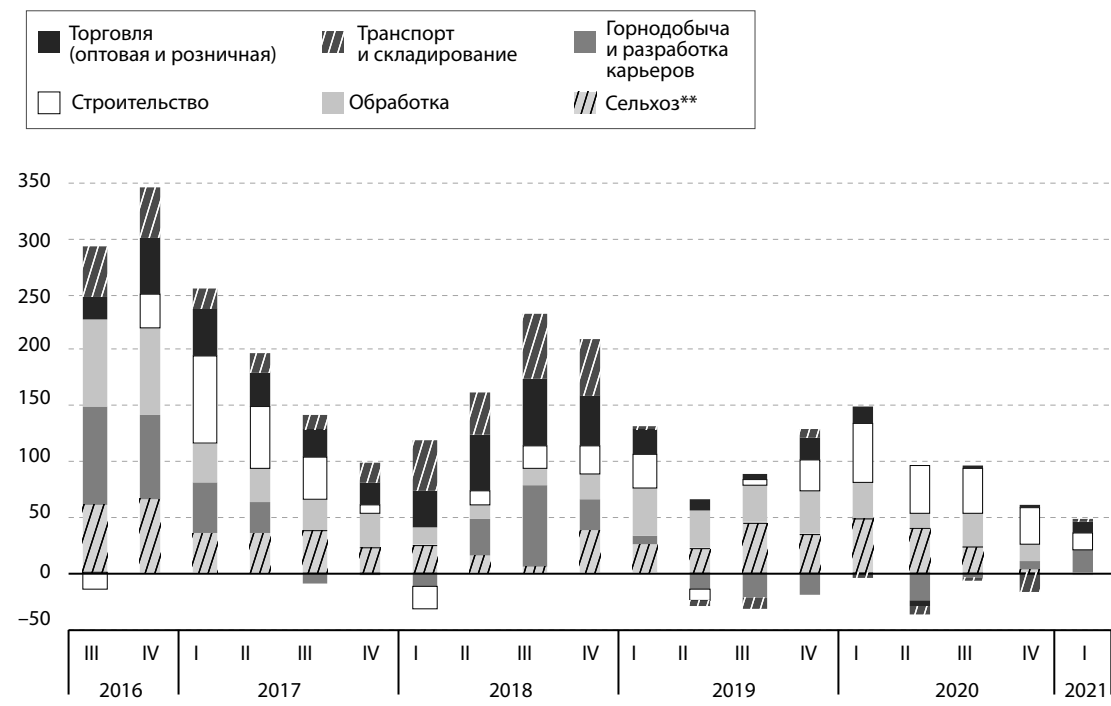
Динамика банковского портфеля по отраслям, % (накопленный итог, квартал к кварталу)



Источник: расчеты по данным Нацбанка РК

Выручка малых компаний начала замедляться в 2019 году*

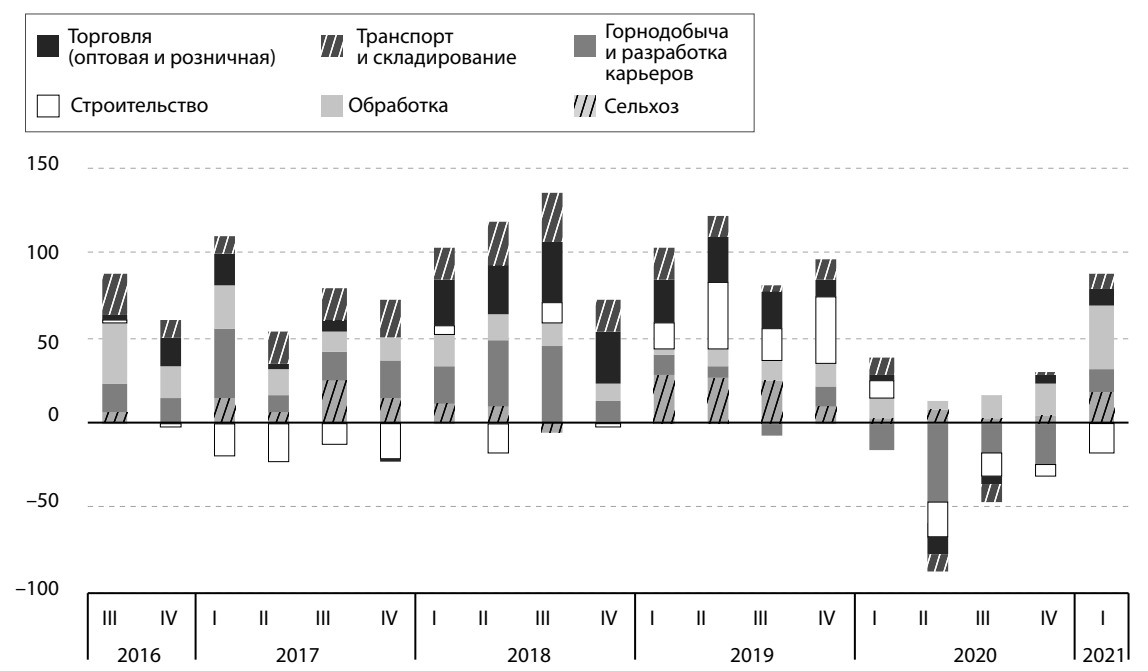
Динамика дохода от реализации малых компаний, % (квартал к кварталу)



* Выборочный метод.
** Без учета рыбной отрасли.
Источник: расчеты по данным БНС АСПР РК

Выручка крупных и средних компаний снизилась из-за пандемии COVID-19*

Динамика дохода от реализации крупных и средних компаний, % (квартал к кварталу)



* Сплошной метод.
Источник: расчеты по данным БНС АСПР РК

дится на уровне 6,4% (спред в -3,5 п.п.), для строительных и торговых компаний – на уровне 9,2% (спред в -1,8 п.п.) и 6,4% (спред в -1 п.п.) соответственно.

Занять до лучших времен

Желание предпринимателей кредитоваться по отрицательной ставке вполне понятно, особенно в кризисные времена. Но непонятно, чем в первую очередь оно продиктовано. Возможно, бизнес через подобные опросы на всякий случай сигнализирует регулятору, правительству, институтам развития, которым принадлежит последнее слово в увеличении господдержки, о том, что следовало бы помочь предпринимателям. Эту гипотезу трудно верифицировать без глубинных интервью.

Но синхронные пожелания отрицательных ставок от руководителей различных предприятий из разных отраслей не случайны и не результат сговора. Они отражают финансовые проблемы, которые появились в коронакризис. И решением финансовых проблем предпринимателям видится рефинансирование по низкой ставке.

Кризисные эффекты, связанные с эпидемией COVID-19 и сопровождавшие ее карантинные меры, негативно отразились на финансовом состоянии крупных и средних компаний. Во II квартале 2020 года Бюро статистики зафиксировало сильнейшее за последние пять лет падение выручки горнодобывающих компаний (-47,3%, квартал к кварталу), строительные компании недосчитались пятой части дохода. Также потери понесли транспортники (-10,2%) и торговые фирмы (-9,4%). В следующие кварталы наблюдалось сжатие выручки, но в меньших масштабах.

Замедление темпов роста выручки малых компаний началось за год до начала карантина, но оно усилилось в коронакризис. Начиная со II квартала 2019 года динамика выручки горнодобывающих, строительных

и транспортных компаний пререшла в зону отрицательных значений (квартал к кварталу). Сельское хозяйство и торговля демонстрировали рост, но меньше, чем в предыдущие 2,5 года. Устойчивее остальных малых фирм оказались компании из обрабатывающей сферы, поскольку эта отрасль больше остальных находится в фокусе различных госпрограмм поддержки.

Другой тревожный тренд. На фоне роста нового кредитования (3,5% – это усредненное значение по шести отраслям за 2020 год и первое полугодие 2021 года) сокращался банковский портфель (-0,3%). Также в анализируемых отраслях на фоне роста объема новых кредитов сокращались инвестиции в основной капитал, источником которых был банковский заем.

Единственной позитивной новостью является уменьшение просроченной задолженности по результатам II квартала 2021 года сразу на 49,9% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Снижение просрочек происходит на фоне возвращения экономического роста, который по итогам первых шести месяцев составил 2,2%.

Зомби-компании атакуют

Согласно подготовленному Нацбанком РК отчету о финансовой стабильности Казахстана за 2020 год, к началу пандемии чуть больше трети компаний были недокапитализированными или несостоятельными. В исследовательских целях специалисты Центробанка условно относят предприятие к недокапитализированному, если оно имеет положительный капитал, но высокую долговую нагрузку (более 80%). Предприятия с отрицательным капиталом отнесены к несостоятельным, их не следует путать с несостоятельными компаниями, признанными таковыми судом.

Недокапитализированные и несостоятельные компании, по оценке Нацбанка РК, хуже управляют дебиторской и кредиторской задолженностью. Их

активы в основном профинансированы за счет обязательств, а объем ликвидных средств минимален. «Наконец, наиболее важной особенностью в структуре обязательств неплатежеспособных предприятий является высокая концентрация банковской задолженности и других финансовых обязательств, что в свою очередь свидетельствует о повышенных рисках для финансового сектора», – указано в документе.

Отрицательные ставки помогают таким компаниям удержаться на плаву. Но, как пишут аналитики Нацбанка, длительное присутствие таких предприятий в экономике снижает инвестиционную привлекательность бизнеса. «Высокий уровень кредитного риска таких предприятий отражается на ужесточении условий кредитования бизнеса, в том числе платежеспособных предприятий, – считают аналитики Нацбанка РК. – Государственные программы поддержки предпринимательства без установления критериев отбора по платежеспособности предприятий снижает их эффективность, а также оказывает негативное влияние на качество экономического роста».

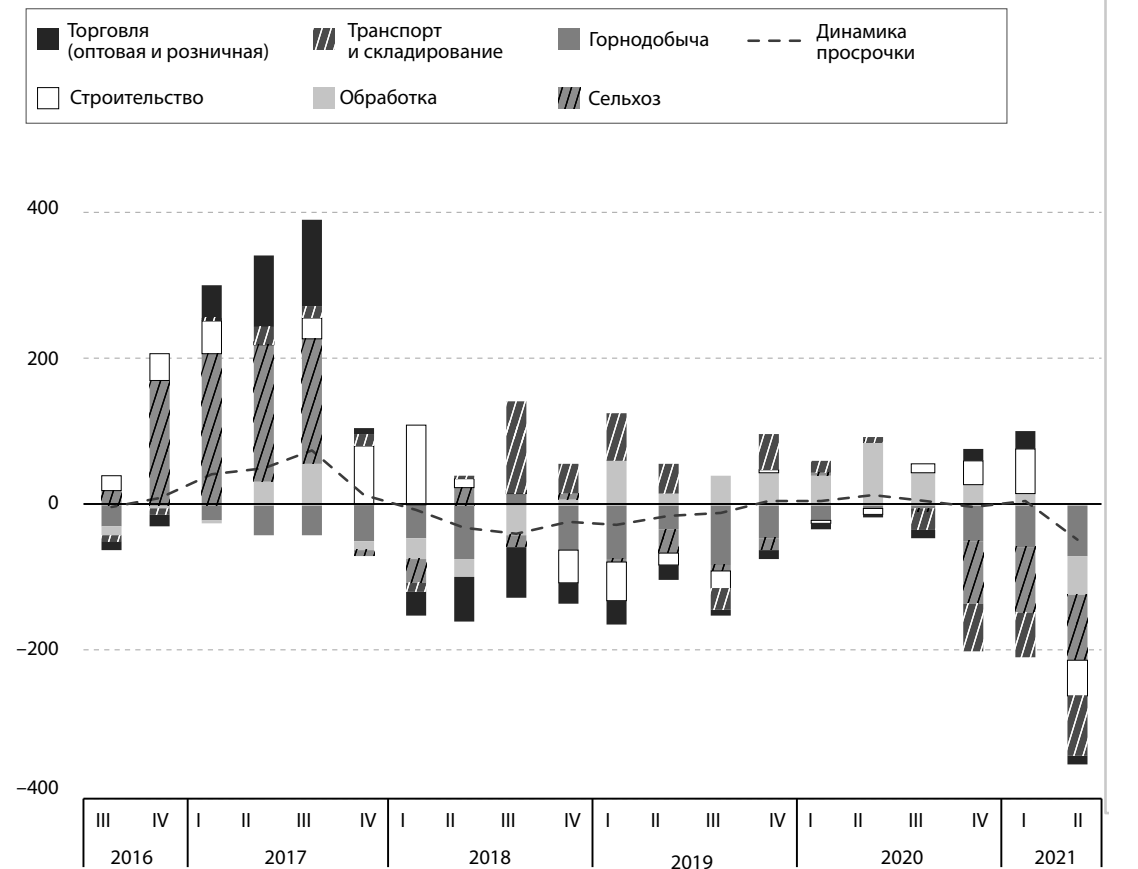
Описанная аналитиками Нацбанка РК ситуация схожа с той, что наблюдается в развитых странах, где процентные ставки были долгое время на низком или отрицательном уровне. Казалось бы, низкие процентные ставки должны улучшить финансовое положение компании, которая еле-еле рассчитывается по кредиту. Логика тут простая: дополнительный кеш, образовавшийся из-за удешевления кредита, предприятие либо отправит на погашение основного долга, либо направит на развитие бизнеса. И то и другое должно улучшить его финансовое положение. Но низкие процентные ставки удорожают альтернативную стоимость очистки кредитного портфеля, поэтому банкам становится выгоднее выдать новый кредит проблемному заемщику, нежели инициировать дело о банкротстве.



Фото: Depositphotos/timbrk

Рост просрочки зафиксирован в 2020 году, который оборвался во II квартале 2021-го

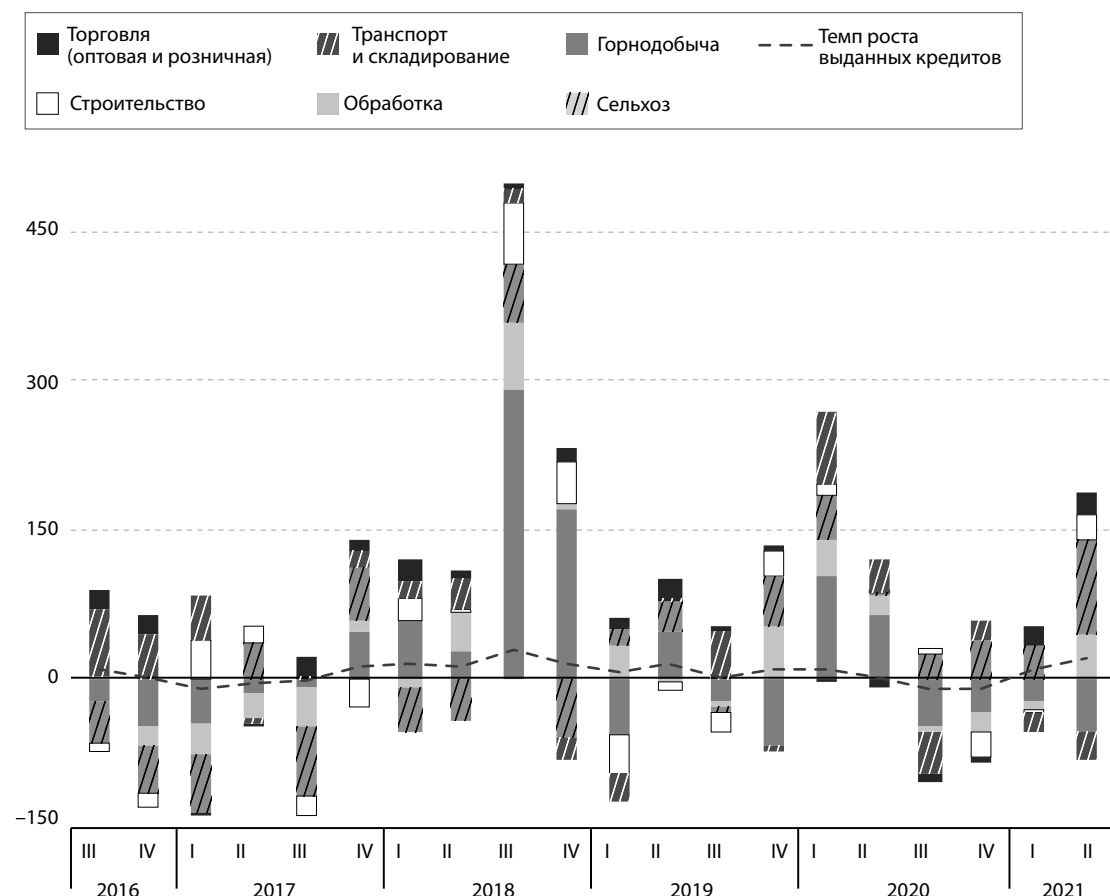
Динамика просрочки по отраслям, % (накопленный итог, квартал к кварталу)



Источник: расчеты по данным Нацбанка РК

Продолжительную плюсовую динамику прервал коронакризис в III и IV кварталах 2021 года

Динамика выданных кредитов за период, % (квартал к кварталу)



Источник: расчеты по данным Нацбанка РК

Объявления

- ТОО «Интеллект УМ», БИН 170840002980, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Наурызбай батыра, 31, БЦ «Премиум» 10-й этаж, оф. 101, тел. +7 701 337 66 66.
- Утерятный договор купли-продажи №1768 от 14.06.2019 на квартиру, находящуюся по адресу: г. Алматы, Наурызбайский р-н, мкр. «Шугыла», ул. Дала, д. 76, кв. 44, считать недействительным.
- Учредительные документы и печать ТОО «ГУЛ», БИН 001240013070, в связи с утерей считать недействительными.
- Утерятный магистерский билет 19-36 от 02.09.19 Казахской национальной академии хореографии на имя Марабаевой Анель Темирлановны считать недействительным.
- Настоящим АО «Halyk Finance» сообщает о прекращении существования ЗПИФРИ «РЕ-АЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ» (далее – «Фонд») на основании подпункта 3) пункта 1 статьи 33

- Закона Республики Казахстан «Об инвестиционных и венчурных фондах». Условия и порядок проведения данной процедуры закреплены в главе 16 Правил Фонда. Претензии кредиторов Фонда принимаются до 28 сентября 2021 года по адресу: Республика Казахстан, А05А1В9, г. Алматы, пр. Абая, 109 «В», 5-й этаж или на эл. адрес: halykfinance@halykfinance.kz
- ТОО «Мозионе» («Мозион»), БИН 200340016127, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Азербайджана Мамбетова, 24, тел. +7 705 636 63 33.
- Товарищество с ограниченной ответственностью Makecom, БИН 170940001152, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: 010000, г. Нур-Султан, район Алматы, пр. Рақымжан Қошқарбаев, д. 45, кв. 44.
- Утерятное пенсионное удостоверение на имя Жаймагамбетова Ербұлата Жаксылықовича считать недействительным.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Делайте ставки

Что мешает Узбекистану развивать букмекерский бизнес

Российская букмекерская компания «Фонбет» регистрирует товарный знак в Узбекистане. Она стала первой беттинговой организацией, которая официально заявила о себе на узбекском пространстве, где с 2007 года были запрещены все азартные игры и ставки. В конце 2019 года президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев подписал указ, легализующий букмекерский бизнес в республике.

Павел НОСАЧЕВ

Жирный кусок

Об интересе «Фонбета» к Узбекистану было известно еще в мае этого года, когда в ряде СМИ прошла информация о том, что крупнейший российский беттинговый сервис набирает сотрудников для офиса в Ташкенте. Компания тогда искала CEO узбекского филиала и другой персонал. Вакансия находится в архиве, а в августе на сайте Агентства интеллектуальной собственности появилась информация о регистрации товарного знака. На запрос о планах компании в республике и перспективах развития беттинга в РУз ответ получить не удалось.

Но, как рассказала в беседе с «Курсивом» президент российской Ассоциации букмекерских контор Дарина Денисова: «Узбекский рынок имеет безусловный потенциал в течение буквально нескольких лет стать третьим-четвертым на территории постсоветского пространства, конкурируя с Казахстаном и немного уступая Украине».

Узбекистан с его 34-миллионным населением является лакомым куском для букмекеров. Среди преимуществ – растущий уровень урбанизации (в 2020 году достиг 50%) и наличие

крупных городов, где есть доступ к качественному интернету и возможности развития беттингового ретейла.

По словам PR-директора российской букмекерской компании BetBoom Михаила Данышина, Узбекистан – привлекательный рынок. «В Узбекистане большой интерес к спорту, прежде всего, зарубежному, а часовой пояс позволяет следить за большинством из международных событий в комфортное время», – отмечает он.

Все для футбола

Из президентского указа следует, что легализация букмекерского бизнеса в республике поможет привлечь в футбол и другие виды спорта дополнительное финансирование, «исходя из международного опыта».

Примеров действия этого механизма в мире и регионе достаточно. В Англии, Испании и других футбольных странах беттинговые компании выступают спонсорами многих команд. В России по новому закону отчисления букмекеров на развитие спорта составляют 1,5% от каждой ставки. В Казахстане букмекер Olimpbet с весны 2020 года является титульным спонсором чемпионата страны по футболу.

Однако речь пока идет только о перспективах, так как законодательная база для запуска букмекерского бизнеса еще не подготовлена. Президентский указ 2019 года «О мерах по подтяжке на совершенно новый этап развития футбола в Узбекистане», в котором беттинг был легализован, является единственным в стране документом о беттинге. За это время в республике не было принято ни одного регламентирующего данный вид деятельности нормативного правового акта.

Регулятором букмекерской деятельности в Узбекистане, согласно принятому указу, должно было выступать Агентство по развитию рынка капитала. Именно это ведомство вместе с ря-

дом министерств – всего девять структур, а также Национальным олимпийским комитетом и Ассоциацией футбола должно было заниматься разработкой нормативных правовых документов, регламентирующих беттинг в республике, а также поправок в уголовный и административный кодексы для установления ответственности за нарушения в игровой сфере.

Однако само агентство в апреле этого года было упразднено, а его функции переданы Министерству финансов, где был открыт департамент развития рынка капитала. Тогда же указом президента Минспорт был трансформирован в Министерство туризма и спорта. Глава государства поставил перед новым ведомством задачу – подготовить в двухмесячный срок нормативные правовые акты, регулирующие букмекерскую деятельность, а также порядок финансирования отдельных видов спорта за счет букмекеров. Однако беттинг как был «на бумаге», так там и остался: Министерство туризма и спорта РУз не комментирует уровень готовности нормативных документов.

Наблюдатели в Узбекистане не склонны драматизировать ситуацию. «Еще продолжается борьба с пандемией, предстоит анализ результатов отсроченной олимпиады в Токио, что повлечет новые изменения в спортивной сфере. Ведь букмекерская деятельность – производная от самого спорта, и характер ее организации будет зависеть от направления реформ в спортивной отрасли», – прокомментировал «Курсиву» научный сотрудник Центра содействия экономическому развитию Узбекистана Игорь Пугач.

Мимо кассы

Отсутствие букмекерских контор в республике не мешает узбекистанцам делать ставки на зарубежных сервисах, а в самой РУз, по словам Игоря Пугача, отрасль «находится в теневом секторе».

«Многие игроки путешествуют в другие страны или тратят деньги на иностранных платформах. Мы теряем деньги. Именно поэтому нам нужно легализовать букмекерские конторы в нашей стране и использовать определенный процент от прибыли на развитие отечественного спорта», – заявил в интервью телеканалу «Хабар 24» министр спорта и туризма Азиз Абдухакимов.

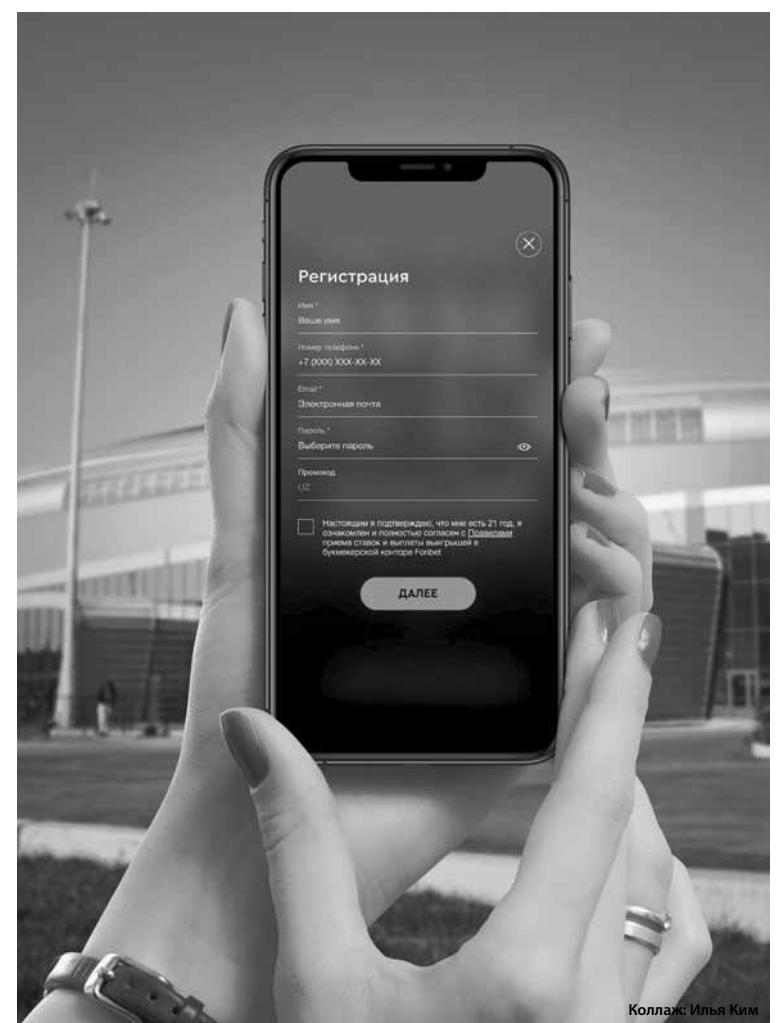
«Ежегодный объем нелегального рынка ставок на спорт оценивается в Узбекистане более чем в \$100 млн», – делится с «Курсивом» расчетами Дарина Денисова.

По ее словам, объективно «оцифровать» рынок сейчас невозможно – он полностью в тени. «В любом случае, есть указ президента страны о легализации букмекерства, и он должен быть исполнен. Каждый месяц, что Узбекистан медлит с детенизацией индустрии, бюджет государства, увы, теряет значительные суммы потенциальных фискальных выплат со стороны новых лицензиатов», – подчеркивает Денисова.

Защита в законе

Разработка нормативных правовых актов, регулирующих беттинг в Узбекистане, по данным источников издания, затягивается не только из-за пандемии, но и из-за противоречий в узбекском обществе.

С одной стороны, беттинг – это значительный по меркам центральноазиатской страны денежный поток, который проходит мимо бюджета, а с другой – вызов традиционному укладу государства с преобладающим мусульманским населением и социальный риск. По данным Центра экономических исследований и реформ, 4–5 млн граждан в стране находятся в состоянии бедности, и локализация индустрии азартных игр будет дополнительным негативным социально-экономическим фактором.



«У букмекерства, как и у любого зрелища, как минимум, две стороны. И первое, что бросится в глаза любому правоверному узбекистанцу, да и немусульманам – кимар (узб. қимар – «азартная игра» – «Курсив»). Неумение разобраться в сути вопроса и непонимание сути антропологии феномена выражается в том, что чиновник, на всякий случай, спускает реформу на тормозах, не принимая во внимание несомненные плюсы и сомнительные минусы. Но кимаром являются и футбол, и бокс, и кураш, и все остальные любимые и даже народные виды спорта», – объясняет «Курсиву» социолог Сауржан Якупов.

Кстати, в соседнем Кыргызстане, где уровень жизни и доходов сопоставим с узбекским, букмекерская деятельность находится под запретом с 2015 года, а в 2012 году были ликвидированы все казино. Однако весной этого года власти республики поменяли свое отношение к игорному бизнесу, а в Жогорку Кенеш был внесен законопроект по легализации казино, но пока только для иностранцев. По мнению разработчиков, это позволит привлечь в казну дополнительные доходы. Глава Кыргызстана Садыр Жапаров, отвечая на критику, заявил, что считает казино более халальным (разрешенным – прим. ред.), чем продажу алкоголя или свинины в Рамадан. О легализации букмекерства в новом законе речи не шло, хотя сами кыргызстанцы свободно могут делать ставки онлайн на зарубежных сервисах.

С пеной у рта

Как изменились экспорт, импорт и производство пива в Казахстане

За пять лет – с 2016-го по 2020 год включительно – Казахстан более чем на четверть нарастил производство пива.

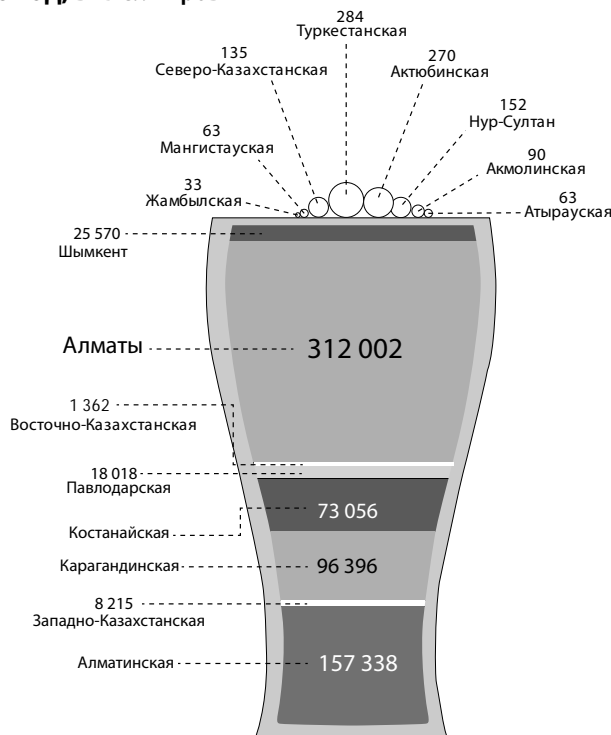
Наращиванию «пивных мышц» не помешал даже прошлый, карантинный, год. В 2020-м страна наварила более 693 млн литров напитка. Это почти на 30 млн литров больше, чем в предыдущем году.

Все пять лет «пивной столицей» оставался Алматы. За это время город удвоил производство – со 153 млн литров в 2016 году до 312 млн литров в 2020-м. Если в 2016 году сразу за лидером шла Алматинская область (151 млн литров), то в 2020-м регион безнадежно отстал от мегаполиса (157 млн литров).

Казахстан также в полтора раза больше стал отправлять пиво на экспорт – 9,7 млн литров в 2016 году и 15 млн литров в 2020-м. Больше всего «пива на вынос» покупают россияне. К примеру, в 2020 году в Россию ушло 88% всего экспорта.

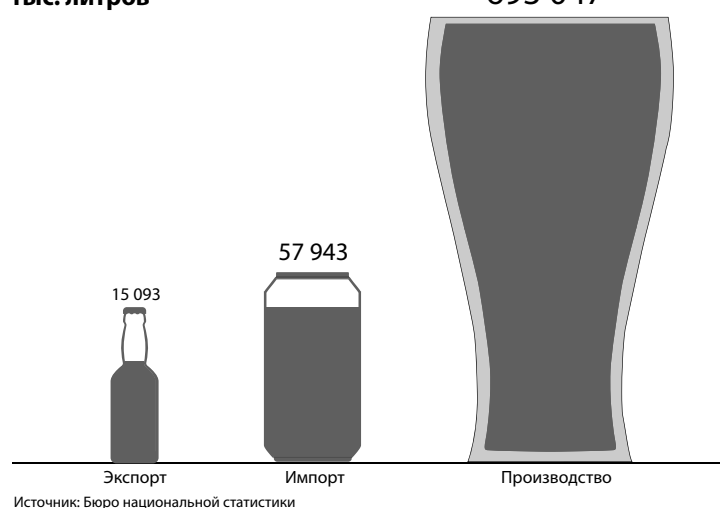
Импорт пива можно назвать нестабильным. Если брать «крайние» года, 2016-й и 2020-й, то импорт вырос (с 52 млн до 58 млн литров). Но в середине периода – в 2018 году – Казахстан завез более 81 млн литров напитка. Единственное, что демонстрирует стабильность, – это самый крупный поставщик пива в Казахстан. Все пять лет главным импортером являлась Россия.

Производство пива в регионах Казахстана, 2020 год, в тыс. литров



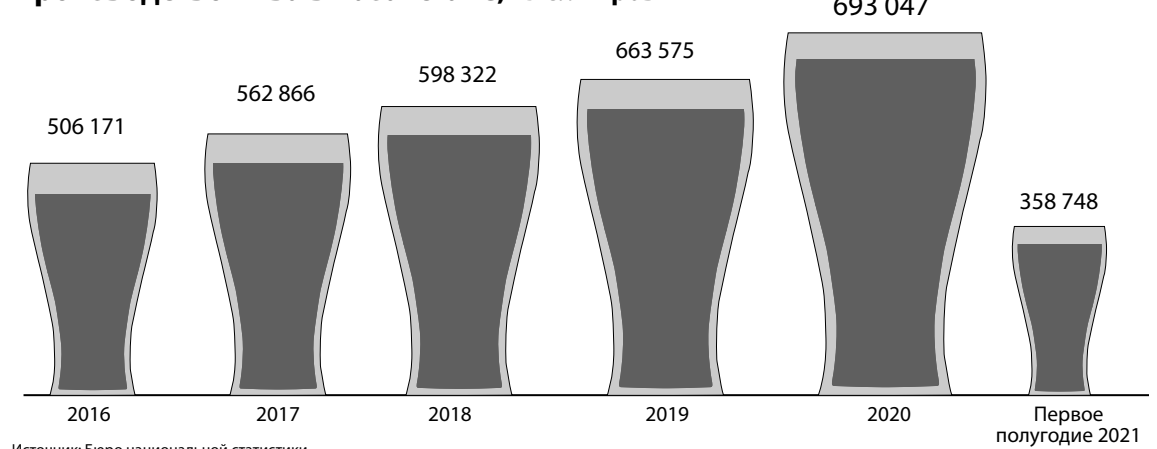
Источник: Бюро национальной статистики

Сравнение импорта, экспорта и производства пива в Казахстане в 2020 году, тыс. литров



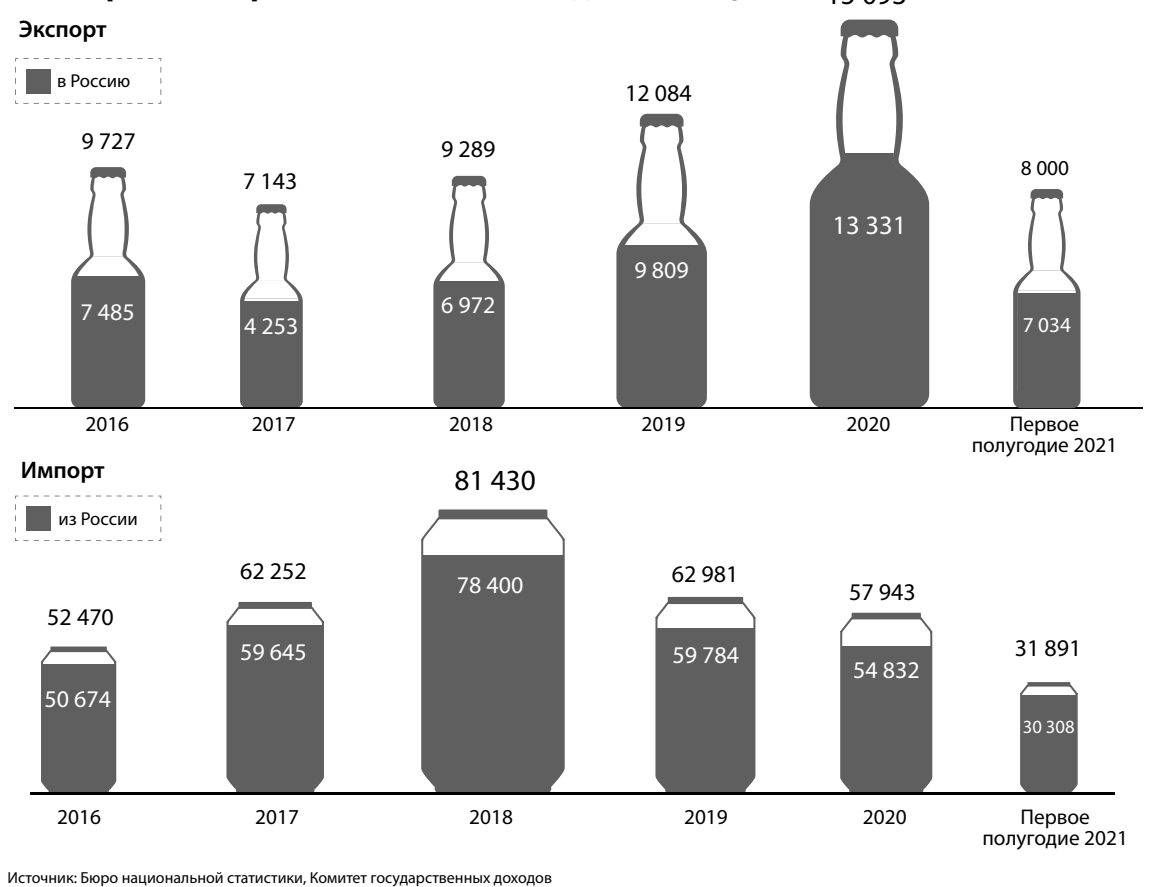
Источник: Бюро национальной статистики

Производство пива в Казахстане, тыс. литров



Источник: Бюро национальной статистики

Экспорт и импорт пива, 2016–2021 годы, тыс. литров



Источник: Бюро национальной статистики, Комитет государственных доходов

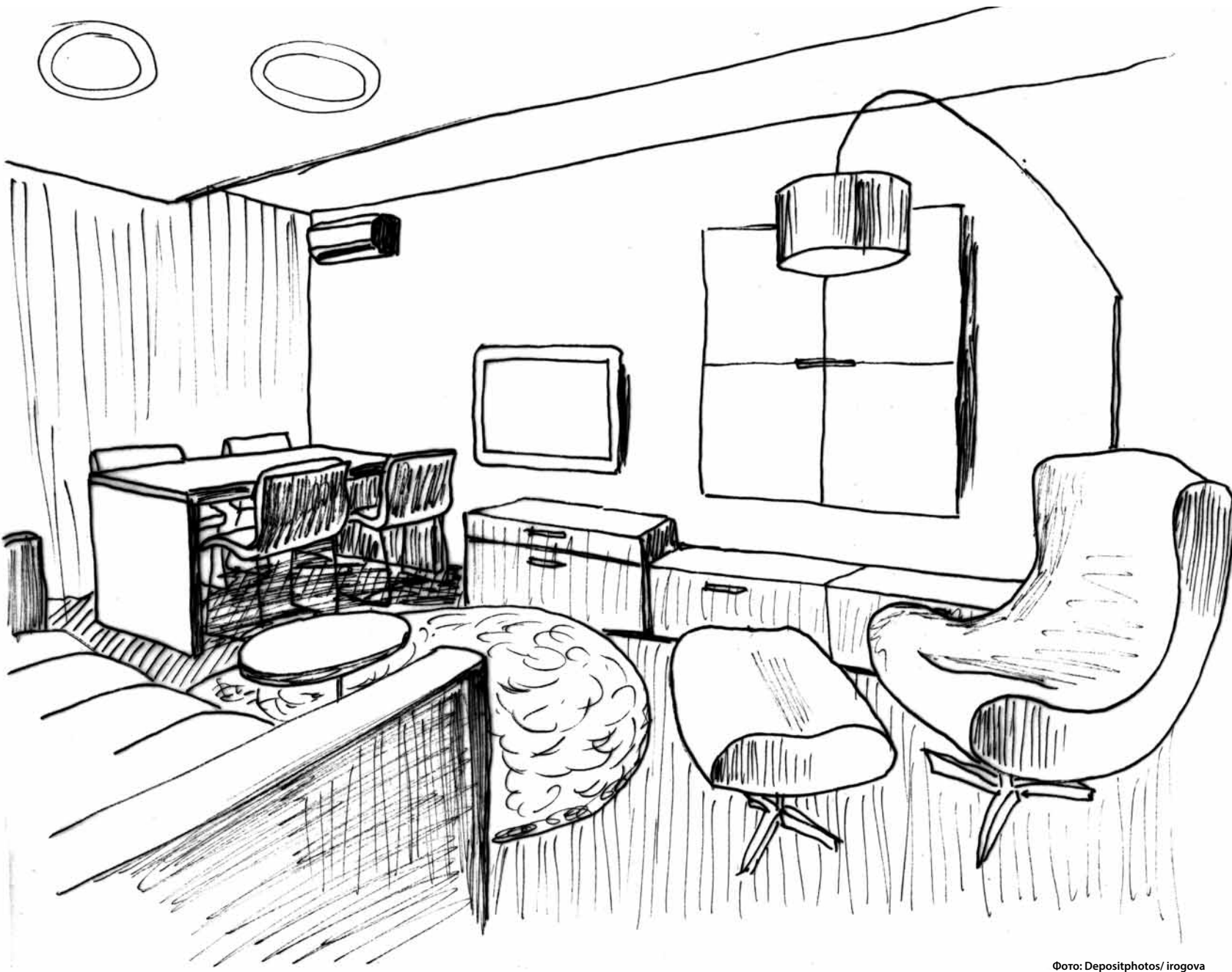


Фото: Depositphotos/irogova

Стили в дизайне интерьера	Количество пинов
Индустриальный	683,480
Модерн	478,608
Модерн фармхаус	420,232
Контемпорари	407,151
Электрика	404,655
Минимализм	353,563
Шебби-шик	319,255
Френч-кантри	291,484
Богемский	281,190
Переходный	272,138
Традиционный	255,114
Рустик	216,733
Мид сенчури модерн	179,300
Винтаж	156,582
Урбан модерн	143,269
Скандинавский	127,050
Коттедж	121,488
Абстракционизм	105,623
Ретро	99,396
Коастал	89,508
Баухаус	83,455
Морской	65,280
Артисан	45,822
Средиземноморский	36,016
Арт-деко	30,692
Колониальный	27,431
Голливудский шик	23,826
Вестерн	23,158
Азиатский	6,048
Барокко	5,046

Источник: www.money.co.uk

Казахстанцы хотят делать это по-шведски

Отечественное барокко уступает сдержанному скандинавскому стилю в интерьере

Во время локдаунов казахстанцы потратили на ремонт 400 млрд тенге. Это на четверть больше, чем в доковидный период. Чтобы чувствовать себя комфортно в своих домах, жители городов обновляют интерьеры, организуют рабочие места и создают «островки природы» у себя дома.

Наталья КАЧАЛОВА

Локдауны 2020 года, вынудившие людей проводить дома больше времени, вдохновили огромное количество владельцев жилья во всем мире обновить свои квартиры и дома. По данным исследования Money.co.uk (аналитическая онлайн-платформа брокера по потребительским кредитным продуктам Dot Zinc Limited), в ремонт недвижимости во время весенних и летних локдаунов 2020-го инвестировали 65% британских домовладельцев, причем четверть из них потратили деньги, первоначально предназначенные для отдыха. В среднем на ремонт дома британцы израсходовали 4 тыс. фунтов стерлингов (2,4 млн тенге). Как показал опрос, две трети владельцев сделали ремонт для того, чтобы чувствовать себя дома комфортнее. При этом 40% признались, что испытывали смущение по поводу своего интерьера при общении в Zoom.

Вирус обновления

Наши соотечественники, по официальным данным, потратили на текущий ремонт в 2020 году 405 млрд тенге, что на 26,1% выше показателей доковидного 2019 года. И это без учета ремонтов DIY (Do It Yourself) – своими силами или с привлечением частных мастеров.

Рост объема ремонтов подтолкнул спрос на услуги казахстанских дизайнеров.

«Люди стали заниматься своим жильем более тщательно, – объясняет дизайнер и основатель карагандинской студии Modify.kz с филиалами в Нур-Султане и Алматы **Ольга Скалдуцкая**. – Раньше они бесконечно путешествовали, границы были открыты, не такое количество времени проводили в квартире. Сейчас же каждый знает, что ему нужен уголок для чтения, просмотра фильмов, нахождения на свежем воздухе (балкон), водных процедур».

«У людей появилось время отвлечься от работы и заняться ремонтом. Также появилось понимание важности дизайн-студий – люди стали осознавать, что обустроить жилище со вкусом и с

комфортом не так просто», – соглашается с коллегой из Караганды директор уральской студии дизайна «Винтаж 3D» **Жулдыз Хуспанова**.

«Определенно вырос спрос на дизайн интерьера в эконом-сегменте – собственники старого малогабаритного жилья тоже заинтересовались услугами дизайнеров», – отмечает директор дизайн-студии G-Group **Юрий Герман**.

По его словам, сейчас большим спросом пользуется обустройство рабочего пространства: «Практически каждый клиент теперь просит предусмотреть в квартире каюта-либо рабочую зону».

«В маленьких квартирах это динамичное, складывающееся и не имеющее постоянного пользования пространство. А в больших помещениях, больших домах это целые комнаты, где может работать заказчик», – добавляет Скалдуцкая.

Хуспанова, студия которой также занимается пошивом, отметила одну деталь: «Во время пандемии нам стали часто заказывать на пошив большие полотна с эмблемами для Zoom-совещаний».

Доски с мечтами

Британские эксперты по потребительским расходам проанализировали данные фотохостинга

директор компании AMARA, работающей на британском рынке первоклассных услуг по дизайну интерьеров.

На втором и третьем месте по популярности – modern и modern farmhouse с 478 608 и 420 232 досками, соответственно.

«Modern farmhouse олицетворяет простую жизнь и любовь к отдыху на свежем воздухе. На первый взгляд, это камин, разномастная мебель ручной работы и любовь к ситцу. Но копните немного глубже и вы обнаружите эклектичное сочетание часто используемых и любимых предметов, знакомых текстур и большого количества функционального несуетливого стиля», – продолжает Сэм Худ.

Несмотря на общее лидерство стиля industrial, функциональный стиль modern, сочетающий натуральные материалы, нейтральные или землистые тона и монохромные композиции, превалирует в дизайне кухонь. Для интерьера жилых комнат предпочитают использовать modern decor, ориентированный на чистые линии и минималистский подход. Уютный modern farmhouse чаще всего применяют в спальнях. А для ванной комнаты дизайнеры зачастую выбирают стиль rustic, который отличают элементы из оцинко-



Фото: Depositphotos/Witwisner

Бренды в дизайне интерьера	Количество пинов
H&M HOME	983,700
habitat®	788,721
Not On The High Street	277,456
IKEA	232,564
next	100,586
HOMESENSE	53,394
ZARA HOME	49,241
URBAN OUTFITTERS Home	49,089
wayfair	44,373
John Lewis	27,068
MARKS & SPENCER	11,660
MATALAN	86

Источник: www.money.co.uk

дизайнеров, лидирует скандинавский стиль и функциональный минимализм. Первый часто выбирают при ограниченном бюджете или небольшой площади, а второй предпочитает молодое поколение – делится наблюдениями в карагандинской студии Nobby.

Дизайнеры архитектурного бюро INK Architects считают, что популярность минимализма связана с уменьшением средней площади жилья, предлагаемого застройщиками на первичном рынке. «Минимализм идеален для маленьких квартир. Используя минимальное количество предметов интерьера, люди зрительно увеличивают свое жилье», – отмечают они.

«С запросами на скандинавский стиль или умеренный минимализм часто приходят владельцы небольших квартир в новостройках. Эти современные стили привлекают людей своей визуальной «незагруженностью» и функциональностью», – соглашается директор G-Group.

Доступность товаров для дома от шведских брендов H&M Home и IKEA, декларирующих функциональность, качество и приемлемые цены, тоже способствует распространению этих стилей в сегменте масс-маркет.

«Товары от IKEA и H&M Home легко можно использовать в любом интерьере, к тому же они доступны среднему классу», – объясняет причину популярности скандинавских брендов алматинский дизайнер **Екатерина Гришина**.

Во время карантина стал популярен эко-минимализм – многие казахстанцы захотели иметь «островок природы» у себя дома, добавляет **Ольга Скалдуцкая**. Однако позволить себе «чистый стиль» с использованием натуральных материалов могут, в основном, обеспеченные заказчики, остальные выбирают менее дорогостоящие аналоги – МДФ-панели, шпон.

«Эко-минимализм сложно сделать дешевым. Подмену материала видно сразу. Если вы делаете лаконичный стол из искусственного камня – это один внешний вид, из натурального – совсем другая глубина стиля и эмоциональная раскраска всего интерьера. Нельзя экономить на качестве материалов, лучше упростить дизайн», – советует **Ольга Скалдуцкая**.

Алматинец **Алексей Пя**, чья команда занимается обновлениями в интерьерах других дизайнеров, соглашается с коллегами по поводу популярности минимализма и скандинавского стиля и добавляет: «Конечно, еще и лакшери любят заказчики!»

Казахстанская роскошь

Акцент, который делают элитные казахстанские заказчики: «чтобы выглядело аккуратно и дорого».

«Среди заказчиков выше среднего и элитного классов сейчас в основном пользуется спросом неоклассика. Очень много новых заказов именно с выдержкой этого стиля. Важное правило стиля – строгая симметрия. Стилю присущи оттенки, максимально приближенные к природным. Яркие тона используются только в качестве акцентов в интерьере», – рассказывает **Екатерина Гришина**. Этот стиль не приемлет дешевых материалов, например, укладки линолеума на пол. «Неоклассическое помещение всегда выглядит аккуратно и дорого. Оно подчеркивает безупречный вкус своего владельца и его высокий статус», – продолжает наш собеседник.

Любят неоклассику и в регионах.

«Чаще всего клиенты заказывают дизайн интерьера в стиле неоклассицизм, иногда с восточными мотивами, чтобы подчеркнуть национальный колорит», – рассказывает представитель карагандинской дизайн-студии Nobby.

«Неоклассика – это не классика в чистом виде, а дизайн, стремящийся к минимализму. В Уральске предпочтения к интерьеру приближены к европейским. Считается, что в доме должно быть светло, свежо и местами даже декоративные элементы, блеск, нет тяги к напуску роскоши», – делится **Жулдыз Хуспанова**.

Среди самых распространенных люксовых брендов для интерьера дизайнеры называют Ralph Lauren и Armani/Casa.

В создании материала участвовали **Ксения Безжорювая**, **Акмарал Шахметова**.



Фото: Depositphotos/Irina Katunina

Pinterest.com, из которого многие дизайнеры черпают вдохновение и собирают «референсы по проекту». Самым востребованным стилем оказался industrial – ему посвящено 683,5 тыс. «досок» Pinterest.

«Открытая кирпичная кладка, грубые текстуры и прочные конструкции являются синонимами этого востребованного, расслабленного и непринужденного лофта Нью-Йорка», – поясняет **Сэм Худ**, основатель и креативный

ванного металла, чугуна, камня и дерева.

Среди наиболее популярных брендов товаров для дома – H&M Home, Habitat, Not On The High Street и IKEA. Для люксовых интерьеров дизайнеры предпочитают товары Made.com, Anthropologie и Ralph Lauren.

Дизайн для народа

В Казахстане открытую кирпичную кладку и грубые текстуры, присущие стилю industrial, не жа-

луют. «Лофт как стиль для жилья используется гораздо реже в последние годы. Зато он нашел свое место в контексте общественных интерьеров (рестораны, бары, офисные помещения)», – говорит **Юрий Герман**.

А вот чистые линии, правильные геометрические формы и открытые пространства казахстанцы любят, как и домовладельцы во всем мире.

Среди запросов среднего класса, по наблюдениям казахстанских

LIFESTYLE

5 Свобода от имени

вещей, которым нас научил и продолжает учить Виктор Пелевин

Сегодня в книжных магазинах должна начаться продажа нового романа Виктора Пелевина «Transhumanism Inc.». В описании к нему сказано, что «в будущем богатые люди смогут отделить свой мозг от старящегося тела – и станут жить почти вечно в особом «баночном» измерении». «Курсив» вспоминает, о чем говорил Пелевин в предыдущие годы.

Максим СЕМЕЛЯК

Движение, или Батенька, да вы трансформер!

Одно из самых удачных творений Пелевина называется «Диалектика переходного периода из ниоткуда в никуда». Строго говоря, этим словосочетанием легко можно описать все его тексты. Пелевинские миры пребывают в вечном движении, как вращающийся дервиш из той же «Диалектики ПП» – из позднесоветского к новорусскому, из одной реальности в другую, из Икслана в Петушки (а то и в «петушинный рай», если воспользоваться рискованным образом из его недавнего рассказа «Столыпин» – в последнее время Виктора Олеговича заботят проблемы также и гендерной флюидности). Не случайно в одном из самых ранних и знаковых рассказов у него фигурирует переходящее красное знамя. Пелевин превратил литературу в компьютерную игру, где главное – переход на новый уровень, или, как было сказано в его старинной повести «Затворник и Шестипалый», «приспособление для перелезания через стену мира». Мы можем скучать по его ранним текстам как по первой версии айфона, но Пелевин неумолим и никогда не стоит на месте, без усталости выводя смыслы в некий, пользующийся его же образом, «воображаемый офшор». Иногда он со своими текстами опережает время, иногда запаздывает: в последние годы второй вариант встречается все чаще – увя, даже с его скоростью сочинения романов реальность меняется быстрее. Но тут главное не забывать, что движемся мы из ниоткуда в никуда.

Трезвость

Несмотря на то, пелевинские сюжеты и идеи уместнее всего ассоциировать с названием журнала «Химия и жизнь» (в котором он собственно и дебютировал в 1989 году), на самом деле даже самые психоделические его завихрения отличаются редкой внятностью. У него в текстах периодически просят: «Обоснуй». И Пелевин обосновывает. Придуманная им жанр галлюциногенного трактата-фельетона, конечно, страдает известной вульгарностью – потому что со временем опять-таки «Затворника и Шестипалого» он в любой ситуации в первую очередь стремится определить координаты «кормушки-поилки», а к двум проклятым вопросам русского самосознания он сформулировал третий – из чего сделаны сами деньги? Однако никто, кроме него, не чертит столь филигранную дорожную карту по самым диким маршрутам. Пелевин, конечно, такой Тарантино от русской литературы. Оба прославились примерно в одно и то же время как знаменосцы глумливого постмодерна – и оба же по сути являются последними реалистами. Кто, кроме Пелевина, с таким тщанием опишет нам стрелку в суши-баре или движение российских индексов? Его мистика маскирует ремесло, и даже Пустота у него фамилия героя, а не буддийская абстракция. Дмитрий Быков как-то сравнил один из его поздних романов с многословным анекдотом, пересказанным программистом. Быков хотел обидеть, но по большому счету это похвала – в любом абзаце Пелевин действительно может сымитировать знающего профи, хотя бы и программиста с его пиксельными притчами.

Остроумие

Как ни странно, при всем современном обилии фана, ржача и прочего стендапа такая категория, как остроумие, постепенно теряет ценность. Пелевин – один из последних ее бастионов. В некотором смысле он подхватил знамя (переходящее) Ильфа и Петрова – не зря же у него в «Лампе Мафусаила» всплывает фраза на счет перекалывания в оправдомы.

Да, он лагает, да, его каламбуры и англицизмы бывают невыносимы, да, он повторяется – например, шутка с отсылкой к Арсению Тарковскому насчет «только этого мало» встречается в его романах как минимум дважды. Но самопародия как таковая укладывается в логику Пелевина – не зря же у него упоминаются тиранозавры, «досношавшиеся до мышей». Да и бандиты у него тоже в свое время, как мы помним, перешли со стволов на пейнтбол.

В лучших своих проявлениях Пелевин по-прежнему исключительно смешон, тонок и точен – например, когда пишет про щетину, делающую ее кавказского обладателя похожим на пожилого пастуха, который нашел клубный пиджак среди обломков разбившегося в горах самолета, или когда наблюдает за человеком, что напряг лицо, будто старался выдавить из тюбика мозга заветную каплю памяти, или когда сравнивает силиконовые груди и зады с пошлыми стихами с идеальными рифмами. Так здесь больше не умеет никто – вероятно, это и называется искусством легких касаний.



Свобода

Литература – это игра на рынке, вот что проповедует Пелевин. Он, в частности, приучил читателей обходиться без литературных героев (а также героинь). Попробуйте вспомнить, чем отличается какой-нибудь Кримпай Можайский от Степы из «ДПП (нн)»? Да ничем, кроме сопроводительной фактуры, будь то трейдерский профессиональный жаргон, одесский говорок или особенности инфракрасной порносъемки.

Коль скоро пелевинская Россия это нескончаемый анекдот, то и герои в ней не должны меняться – олигархи, банкиры, бандиты, силовики, джедаи, жрецы – периодически к ним добавляются вампиры, оборотни и трансгендеры. Пелевин бесконечно свободен от литературных условностей вроде тщательно прописанных характеров и тому подобной обременительной шелухи. В его рассказе «Греческий вариант» сказано – «стрелял с неправдоподобной быстротой и почти не целясь» (вспомним глиняный пулемет из «Чапаева и Пустоты»).

Примерно в таком же темпе он и выпускает романы. Со стороны кажется, что в кабале и как белка в колесе, на самом деле он свободен – в том числе и от канонов литературы как таковой. Свобода – это не только переход в новое качество, о котором сказано в первом пункте данного текста. Это еще и неизменность. Пелевин всегда пишет как будто из одной точки (координаты которой, к слову, нам по-прежнему не известны – кто так еще может из местных, назовите, ну так, чтоб за тридцать лет подложкины фотографий в черных очках и больше ничего, это ли не свобода?). Он писатель нежный и старомодный – отсюда его пристрастие к Леонарду Коэнну и эпиграфы из Генсбурга и Гребенщикова, и сверхромантичная песня I'll follow the sun – Пелевин и есть непобедимое солнце постсоветской литературы.

Насчет свободы позволю себе вспомнить одну историю. В самом конце девяностых годов мы с будущим писателем Данилкиным работали в журнале Playboy. Времена для глянца были тогда крайне волготные, и, в частности, образовалась многодневная возможность поехать в Непал. Данилкин стал мечтать о том, чтобы отправиться туда Пелевина – с тем, чтобы тот написал отчет и отправил тиражи журнала в космос. Нашелся телефон и – о чудо – писатель согласился. И действительно уехал по предложенному маршруту. Долго ли коротко, а пришла пора чем-то заполнять номер журнала, и тут между будущим писателем Данилкиным и действующим писателем Пелевиным состоялась беседа (приблизительно следующего свойства (я подслушивал):

– Как съездили, Виктор Олегович?
– Ах, Лев, прекрасно, просто прекрасно. Лучшее путешествие в жизни. Потрясающий опыт. Нет слов.
– Рад слышать! Ну и когда же ждать текст?

– Текст? Какой текст? Ах, текст. Ой, нет, нет, Лева, текст писать не буду. Ну как, ну вот так и не буду. Не, не, не уговаривайте. Говорю же вам – нет слов.

Дальше они еще какое-то непродолжительное время пререкаются, после чего Данилкин делает ход конем, рывкнув в трубку: «Знаете что? Ну вы нам просто не оставляйте выбора. В таком случае мы САМИ напишем текст, вот просто любую ахинею и – подпишем вашим именем».

Повисла короткая пауза, после чего Пелевин закричал в трубку: «Гениально! Отличная идея, Лева! Так и поступим! Пишите что хотите! И еще раз спасибо за поездку!»

В тот момент я и понял, что Пелевин – он про высшую свободу, в том числе и свободу от собственных текстов и имени. Как сказано в одном его тексте – «общее количество удовольствия в человеческой жизни почти одинаково в разных социальных стратах». Добавим от себя – и в разных произведениях Виктора Пелевина тоже.



Патриотизм

Да, вы не ослышались – Пелевин, бесспорно, куда больший русопят, нежели иные деревенщики и патриоты взятые оптом. О чем бы он ни писал, его выдает заикленность на паттернах русской литературы, и даже алгоритм ближайшего будущего у него называется по Достоевскому – Порфирий Петрович, а икона Троицы тоже занимает в его текстовом пантеоне определенное место. Если Сорокин занимается деконструкцией соответствующей книжной классики, то Пелевин скорее ее апдейтит и апгрейдит (простите за лексику, но он вполне в духе этого автора). То, что он большой русский писатель, известно давно – достаточно перечитать «Бубен Верхнего мира» с его старухами, похожими на сухие розы, чтобы убедиться: через все эти будущие корявые цукербрины, Irhuck10 и прочие мету-метоо он все же пронес старомодную любовь к натуральному языку. И такую же устаревшую мораль. Как сказано у него в недавнем «Столыпине» – «люди, глядишь, человечнее станут».

Он населил Россию вервольфами и лисами-оборотнями, в ней царят генетические суфлеры, гормоны понта, яхта под названием «Шампур» и казахстанский авторитет Вася Чуйская Шупа – но на этом пространстве, как минимум, интересно. Как замечено в одной из его книг – его понимали, хоть и не верили.