

# КУРСИВ



**ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:**

ТОРГУЮТ ВСЕ, ВЫИГРЫВАЕТ  
ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

стр. 2

**БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:**

ДЕНЬГИ – МАТЕРИ

стр. 3

**РЕСУРСЫ:**

КМГ ПРИКАЗАЛ ИМ ДОЛГО ЖИТЬ

стр. 8

**LIFESTYLE:**

ЗОЛОТЫЕ СКЛОНЫ АЛМАТЫ

стр. 12

kursiv.kz

## Хозяева пришли за валютой

Судя по регуляторной статистике БВУ, в июле резко замедлился приток клиентских средств в банковской системе. Розничные счета за последний отчетный месяц выросли лишь на 34 млрд тенге (+0,3%), а остатки на счетах юрлиц и вовсе просели на 7 млрд (-0,1%). Этот факт упомянул и макрорегулятор в своем ежемесячном обзоре финансового рынка, отметив, что сокращение валютных средств БВУ в Нацбанке в связи с клиентскими оттоками стало одной из причин незначительного (-0,2% за месяц) снижения валовых международных резервов страны.

Виктор АХРЁМУШКИН

### Кому доверяют физлица

По данным Нацбанка, объем средств населения в банковской системе по состоянию на 1 августа достиг 12,4 трлн тенге против 10,9 трлн на начало года. За семь месяцев показатель вырос на внушительные 13,6% (+1,5 трлн тенге), однако в июле рост составил лишь 0,3% (+34 млрд тенге).

В разрезе отдельных игроков явным лидером месяца по нетто-притоку розничных вкладов стал Kaspi (+60 млрд тенге за июль). Второе место занял государственный Отбасы (+10 млрд). Из универсальных банков положительную динамику в июле продемонстрировали также Сбербанк (+9 млрд), Bank RBK (+7 млрд), ВТБ (+6 млрд), Альфа (+5 млрд), Банк Фридом Финанс (+2,4 млрд) и Хоум Кредит (+1,2 млрд).

Наибольший нетто-отток средств населения в июле произошел в Jusan (-18 млрд тенге за месяц). Помимо него заметные оттоки зафиксированы в Евразийском банке (-12 млрд), Forte (-11 млрд), Халыке и АТФ (-8 млрд у каждого). Менее существенно снизились розничные вклады в Нурбанке (-1,8 млрд), Алтыне (-1,2 млрд) и БЦК (-0,9 млрд).

По итогам всего отчетного периода (январь – июль) в банковском секторе страны насчитывалось пять игроков с отрицательной динамикой розничных депозитов (см. инфографику). Антилидерами по данному показателю являются объединяющиеся АТФ и Jusan (-29 млрд и -8 млрд тенге с начала года соответственно). Остальные три банка (дочерние ICBC, Ситибанк и Al Hilal) играют в этом сегменте ничтожную роль.

> стр. 7



Фото: Илья Ким

## Доставка по адресу

Кому из стратегических инвесторов может быть интересна «Казпочта»

**У ФНБ «Самрук-Казына» осталось меньше четырех месяцев на то, чтобы приватизировать «Казпочту». Кому она может оказаться нужна и зачем, «Курсив» спросил у потенциальных покупателей и у экспертов.**

Ольга ФОМИНСКИХ

В 2021 году национальный почтовый оператор должен быть передан в конкурентную среду через прямую адресную продажу стратегическому

инвестору. Это зафиксировано в годовом отчете ФНБ «Самрук-Казына» за 2020 год.

Продать «Казпочту» «стратегу» рекомендовала KPMG, она же предоставила ФНБ «Самрук-Казына» список потенциальных покупателей. «Предварительно консультантом был представлен список компаний, которые, возможно, примут участие в данном процессе приватизации. В нем были и компании из России и из других стран, и мы всех их рассматриваем как возможных участников приватизации», – заявлял прошлым летом Алма-адам Саткалиев, на тот момент управляющий

директор по управлению активами и приватизацией ФНБ «Самрук-Казына» (сейчас Саткалиев – предправления фонда). По неофициальным данным, в число потенциальных инвесторов попали и почтовые операторы, и банковские структуры.

### Если почту купит почта

Одним из претендентов на приобретение казахстанского почтового оператора называлась «Почта России».

> стр. 6



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Илья Ким

## Они свое отстояли

Долгострой Алматы оживают благодаря росту рынка недвижимости

Строительный бум и дефицит земли в центральных районах Алматы вынуждает девелоперов и банки «размораживать» долгострой в лучших городских локациях. Какие проекты обрели в 2021-м новых хозяев или «проснулись» после десятилетней спячки – в материале «Курсива».

Наталья КАЧАЛОВА

«Раньше тут по проекту гостиница другой компании была, но так и не построили... Больше 10 лет все стояло. Теперь вот землю купили, начали работать. Ломают и разбирают все», – рассказывает охранник Амирбай. Он уже знает, что построят на месте замороженного проекта на пересечении Тимирязева и Сейфуллина. И поясняет заинтересовавшимся прохожим: «Жилье тут будет».

Восьмигранный остов, один из долгостроев – памятников кризису 2008 года, простоял под алматинским солнцем, ливнями и снегопадами 12 лет. В 2021 году новым владельцем участка стал Rams Qazaqstan. После этого на строительной площадке появились рабочие – они разбирают часть недостроенного здания.

### Как не выросло «дерево жизни»

О возведении в юго-восточной четверти перекрестка Тимирязева и Сейфуллина комплекса Baiterek 15 лет назад заявил турецкий девелопер Okan Holding. Проект включал две 21-этажные резиденции, 19-этажные здания бизнес-центра и пятизвездочного отеля с рестораном на крыше, а также 5-этажный торговый центр с тремя кинозалами, катком и боулингом. Партнером проекта выступал Kempinski Residence.

> стр. 10

ЧИТАЙТЕ

**КУРСИВ**

НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2021 года

# ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

## Торгуют все, выигрывает производитель

### К каким результатам привела электронная торговля сжиженным газом

С 2022 года основной объем сжиженного нефтяного газа на внутреннем рынке будет продаваться на рыночных условиях через электронные торговые площадки. Сейчас таким способом продается больше половины объема внутренних поставок. Почему при рыночном подходе оптовые цены на газ выросли значительно сильнее, чем розничные, – в материале «Курсива».

#### Куралай АБЫЛГАЗИНА

С 1 января 2022 года 80% от ежемесячных объемов сжиженного нефтяного газа (СНГ) на внутреннем рынке будет продаваться на электронных торговых площадках. На 20% от общего объема СНГ сохранятся регулируемые цены – этот газ поставляют для некоторых промышленных потребителей и населения.

Движение в сторону рыночных принципов при торговле СНГ Казахстан начал в 2019 году – тогда на электронных торговых площадках (ЭТП) продавалось 5% от общего объема поставок СНГ на внутренний рынок.

В 2020 году объем, поставляемый через ЭТП, достиг 25%. В сентябре 2021 года на рыночных принципах продается уже 60%. Остальные объемы пока регулируются государством, и в 2021 году цена на них установлена в 38,7 тыс. тенге за тонну. В результате рыночных торгов оптовые цены на СНГ в Казахстане выросли более чем на 70%.

#### Газовая маржа

В 2020 году регулируемая государством цена составляла \$90 за тонну (37,2 тыс. тенге по среднему курсу НБ РК), а средняя стоимость СНГ на ЭТП, по данным Минэнерго, сложилась на уровне \$150–175 (62–72 тыс. тенге) за тонну. В 2021-м стоимость на торгах скорректировалась до \$152–164 за тонну (65–70 тыс. тенге).

От роста цен выиграли трейдеры, которым принадлежит сжиженный газ, полученный в результате процессинга на НПЗ, и производители с собственными перерабатывающими мощностями. Последние получили возможность работать не в убыток. Вот пример ТОО «КазГПЗ», себестоимость производства которого, по информации Минэнерго, составляет около 50 тыс. тенге за тонну. Стоимость сжиженного газа КазГПЗ на торгах достигает 69,8 тыс. тенге за тонну. Этот заработок позволяет компании компенсировать потери, которые она несет из-за продажи газа по 38,7 тыс. тенге за тонну, установленных государством.

«Наблюдаются отдельные случаи, когда цены доходят до 80

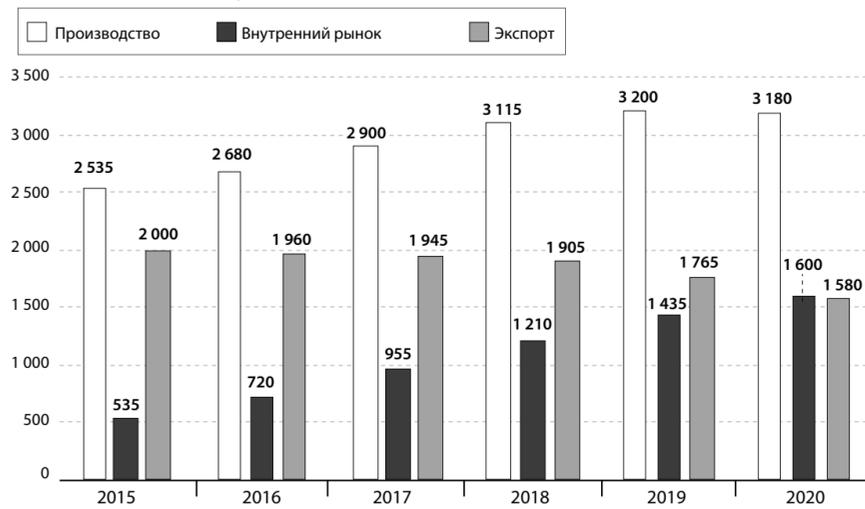
тыс. тенге и больше, но таких случаев мало. Неправомерное повышение цен на ЭТП производителями СНГ пресекается наблюдательными органами», – отмечает ведущий эксперт Ассоциации Kazenergy Елтай Алиев. Казахстан собирался продавать на электронных торгах 80% сжиженного газа, потребляемого на внутреннем рынке, уже с января 2021 года. Но из-за пандемии эти планы отложили до 2022-го. В следующем году на ЭТП продадут не менее 1,2–1,3 млн т из расчета, что РК потребляет около 1,6 млн т в год.

#### Эффект на розницу

Анализ Минэнерго показывает, что рост оптовой цены не привел к существенному увеличению стоимости сжиженного газа в рознице. Это объясняется перераспределением маржи на рынке

### Казахстан активно наращивает потребление сжиженного нефтяного газа и снижает экспорт

Баланс сжиженного нефтяного газа РК, тыс. тонн



Источник: Министерство энергетики РК

от посредников (оптовиков в лице газосетевых организаций) производителям. По оценке одного из отраслевых экспертов, высказанной в беседе с «Курсивом», до внедрения системы электронных торгов маржинальность газосетевых организаций могла превышать 100%.

По данным Агентства по защите и развитию конкуренции (АЗРК), газосетевые организации не раз становились причиной искусственного дефицита сжиженного газа в стране. До внедрения ЭТП только они имели возможность приобретать оптовые объемы СНГ на рынке. Поскольку многие оптовики имели также точки розничной реализации (по данным Минэнерго, на рынке работают 90 газосетевых организаций, которым принадлежит 1600 из 2300 АГЭС), в отдельных случаях они отказывались продавать топливо другим розничным реализаторам. Тогда газ пропадал с ряда автозаправок, на рынке возникал

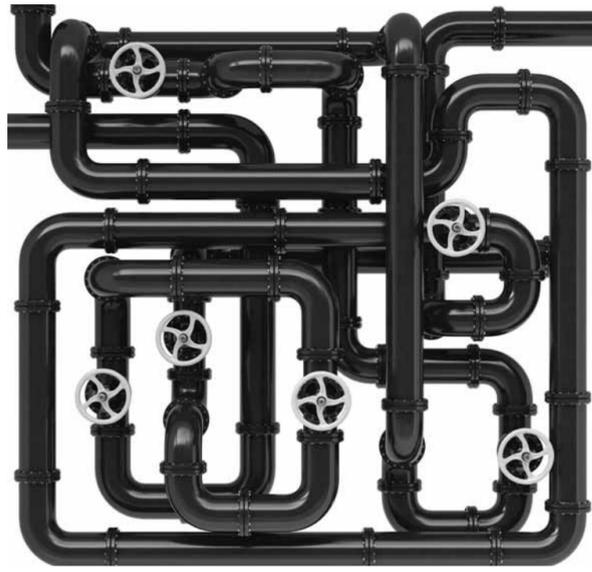


Фото: Depositphotos/dimdmich

дефицит и происходил рост цен.

«Есть промышленные предприятия, которые потребляют в месяц 300–400 тонн газа. Раньше они покупали через посредников в виде газосетевых организаций, который приобретали СНГ по регулируемой цене в 38,7 тыс. тенге за тонну, и продавали в два раза дороже. Сейчас крупные промышленные потребители имеют право напрямую подписать контракт с заводом. Для этого им нужны технические возможности, то есть резервуары для слива СНГ, которые необязательно иметь в собственности, можно арендовать», – объясняет собеседник «Курсива».

Сами производители, выигравшие от повышения оптовых цен, не заинтересованы в резком росте цен розничных. Поскольку основной рынок СНГ – автолюбители, которые предпочитают этот вид топлива бензину как более дешевый, сокращение спреда между ценами на эти продукты приведет к снижению продаж у газозаводов. Сегодня максимальная стоимость литра СНГ эквивалентна цене на Аи-92 с дисконтом 30–40%. При расчете от текущей стоимости бензина 92-й марки в 170 тенге за литр стоимость сжиженного газа в рознице не должна превышать 100–102 тенге за литр.

В Магистауской области, где почти 80% автомашин ездят на газе, розничная цена на сжиженный газ на АГЭС составляет 60–65 тенге за литр, приводит пример эксперт Kazenergy Алиев. Основной объем СНГ для региона обеспечивает уже упоминавшийся КазГПЗ.

#### Ошибки пилота

Поэтапное выведение СНГ на электронные торги показало проблемы новой системы. Например, согласно правилам проведения

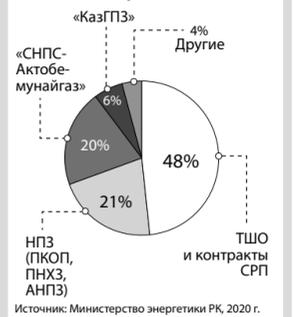
Казахстан полностью покрывает собственные потребности в сжиженном газе (СНГ) и является его нетто-экспортером. В 2020 году в РК произвели около 3,2 млн т газа, которые почти поровну поделили между внутренним рынком и экспортом. Ежемесячно страна нуждается примерно в 130 тыс. т СНГ.

В 2021 году в Казахстане газ и нефтепереработчики планируют получить около 3 млн т СНГ, из которых за восемь месяцев произведено почти 2 млн т. Как пояснили «Курсиву» в Министерстве энергетики РК, небольшое снижение производства по сравнению с 2020-м связано с запланированным ремонтом на Шымкентском и Павлодарском НПЗ, а также январской аварией на Атырауском НПЗ, которая произошла из-за перебоев с электрообеспечением.

В Казахстане более 10 производителей сжиженного газа, из которых основные объемы приходится на компанию «Тенгизшевройл» (более 40%), три крупнейших НПЗ в Атырау, Шымкенте и Павлодаре (21%), «СНПС-Актобемунгайгаз» (20%), ТОО «КазГПЗ» (около 6%) и др.

Основной потребитель сжиженного газа в Казахстане – это автомобилисты, которые используют газ в качестве моторного топлива. В 2019

#### Структура производства СНГ в 2020 году



Источник: Министерство энергетики РК, 2020 г.

году на них приходилось более 60% от внутренних объемов. Промышленные потребители (в том числе нефтехимические производства) получили 22%, 13% ушло населению в виде газа в баллонах (пропан) и еще 4% – через групповые резервуарные установки, которые по большей части обеспечивают газоснабжение жилых домов. В 2020 году распределение газа между потребителями осталось примерно таким же.

Сжиженный газ продается на трех площадках: товарных биржах «Каспий» и ETS, а также электронной торговой площадке Alan-Trade. Основные объемы приходятся на две последние.

#### Что поддерживает цены

С 2015 по 2020 год добыча сжиженного нефтяного газа в Казахстане выросла на четверть, а потребление за эти же годы увеличилось в три раза. Внутреннее потребление СНГ в республике, по прогнозам, продолжит расти за счет нефтехимических предприятий. В 2021 году ТОО «Шымкентская Химическая Компания» завершает строительство завода по производству полипропилена и метил-трет-бутилового эфира. В 2022 году ТОО «КРП» запустит завод по выпуску полипропилена мощностью 500 тыс. т. Еще несколько нефтехимических проектов находятся в стадии рассмотрения.

С ростом внутреннего потребления Казахстан ежегодно снижает объемы экспорта СНГ. С 2015 по 2020 год объемы, поставляемые на внешние рынки, сократились на 21%, с 2 до 1,58 млн т в год. И это основная причина, по которой необходимы привлекательные для производителей оптовые цены на сжиженный нефтяной газ. До этого именно экспортные поставки приносили больше доходов и фактически субсидировали внутренний рынок. «С учетом того, что мы постоянно увеличиваем долю СНГ для продажи на ЭТП, у производителей должна оставаться прибыль для своих инвестпроектов», – подчеркивают в профильном департаменте Минэнерго.

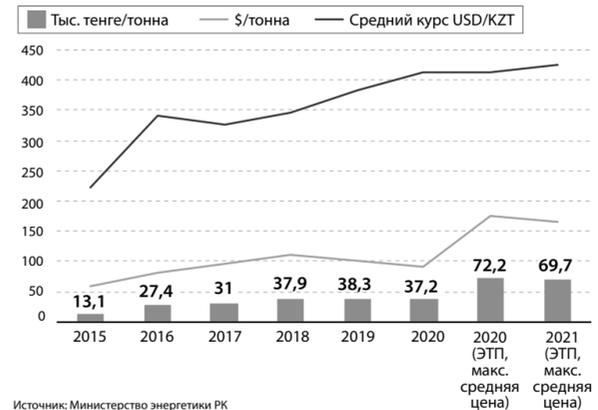
Кроме этого на рынке существуют другие факторы, которые

создают предпосылки к росту оптовой стоимости СНГ в Казахстане. Например, разница в оптовых ценах в РК и соседних странах провоцирует теневой экспорт. Так, в России ставка составляет \$390 за тонну, а в странах-импортерах – Таджикистане, Кыргызстане и Афганистане – она варьируется в пределах \$426–488 за тонну, что в три раза выше внутриказахстанских котировок на электронных торгах. Чтобы избежать нелегального экспорта, необходимо приближать оптовые цены к экспортным за минусом транспортных издержек.

Пока что власти не разрешили для себя эту дилемму и ввели в 2017 году запрет на вывоз сжиженного газа из РК, который продлили в 2020-м еще на три года. Решение необходимо принять до 2025 года, когда должен начать действовать общий рынок нефтепродуктов ЕАЭС. Впрочем, как будет формироваться ценообразование на внутривосточном рынке, пока неясно. Концепция только предполагает, что покупка и продажа сжиженного газа будет осуществляться на конкурсной основе внутри ЕАЭС.

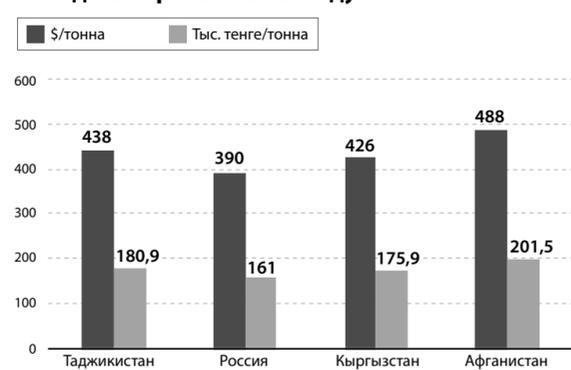
«В идеале экспортные цены минус расходы на транспортировку – это потолок для роста внутренней цены на торгах. Однако у нас на внутреннем рынке цена будет дешевле, ведь еще есть другая сторона – покупательская способность населения», – отмечает один из опрошенных экспертов.

#### Динамика оптовых цен на сжиженный нефтяной газ в РК



Источник: Министерство энергетики РК

#### Уровень оптовых цен на сжиженный нефтяной газ в соседних странах в 2020 году



Источник: Министерство энергетики РК

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

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

Генеральный директор/  
Главный редактор:  
Сергей ДОМНИН  
s.domnin@kursiv.kz

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

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

Редактор спецпроектов:  
Татьяна ТРУБАЧЕВА  
t.trubacheva@kursiv.kz

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

Обозреватель отдела «Финансы»:  
Ольга ФОМИНСКИХ

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

Редактор отдела «Фондовый рынок»:  
Динара БЕКМАГАМБЕТОВА  
d.bekmagambetova@kursiv.kz

Редакция:  
Ксения БЕЗКОВОРАЙНАЯ  
Ирина ОСИПОВА

Жанболат МАМЫШЕВ  
Анастасия МАРКОВА  
Юрий МАСАНОВ

Корректоры:  
Светлана ПЫЛПЕНЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:  
Илья КИМ

Верстка:  
Мадина НИЯЗБАЕВА  
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:  
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:  
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:  
Ирина КУРБАНОВА

Тел.: +7 (777) 257 49 88  
i.kurbanova@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR:  
Сабира АГАБЕК-ЗАДЕ

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

Нач. отдела распространения:  
Ренат ГИМДДИНОВ

Тел.: +7 (707) 766 91 99  
r.gimddinov@kursiv.kz

Представительство  
в Нур-Султане:  
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,  
БЦ «На Водрно-зеленом  
бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203

Тел.: +7 (7172) 28 00 42  
E-mail: astana@kursiv.kz

Руководитель  
представительства  
в Нур-Султане:  
Азамат СЕРИКБАЕВ

Тел.: +7 (701) 588 91 97  
a.serbkaev@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации и  
коммуникаций Республики Казахстан

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

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

Тираж 8 000 экз.

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



# Деньги – матери

## Сколько дивидендов выплатили «дочки» «Самрук-Казыны» в 2021 году

**Портфельные компании ФНБ «Самрук-Казына» по итогам пандемийного 2020 года увеличили выплату дивидендов на 22% по сравнению с 2019-м. Большая часть выплат (64%) пришлась на горнодобывающие компании – «Казатомпром» и «Тау-Кен Самрук».**

**Динара БЕКМАГАМБЕТОВА**

Портфельные компании ФНБ «Самрук-Казына» в 2021 году выплатили 307,9 млрд тенге дивидендов, из которых фонд получил 161 млрд тенге («Самрук-Казына» не во всех компаниях владеет 100%-ной долей, поэтому получает не полную сумму дивидендов).

Эти расчеты не попал КОРЭМ, который на момент выхода материала не опубликовал отчетность по итогам 2020 года. Чистую прибыль получили 10 из оставшихся 14 компаний, дивиденды выплатили семь из них.

Сам Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» пока не выплачивал правительству дивиденды за 2020 год.

### Кто сколько заплатил

Большая часть дивидендных выплат в этом году пришлась на национальную атомную компанию «Казатомпром». Предприятие выплатило акционерам около 150 млрд тенге, или 68% своей консолидированной чистой прибыли. В этом году компания увеличила объем дивидендных выплат в соответствии с новой дивидендной политикой (принята в мае 2021-го). Отныне в расчете свободного денежного потока (FCF) учитываются поступления от реализации или приобретения пакетов акций, а также дивиденды от совместных предприятий и ассоциированных организаций, распреде-

ляемые после годового общего собрания акционеров. Раньше эти доходы в расчете FCF не учитывались.

В 2020 году «Казатомпром» увеличил выручку на 17%, а прибыль – на 4%. Акционеры компании (25% акций торгуются на бирже) высоко оценивают дальнейшие перспективы роста – бумаги «Казатомпрома» на LSE с начала года выросли на 86%.

Горнодобывающая «Тау-Кен Самрук» выделила на дивиденды 63% чистой прибыли – 45,5 млрд тенге. По сравнению с 2019 годом чистый доход компании вырос вдвое за счет увеличения долевого дохода от «Казцинка», роста валовой прибыли аффинажного завода «Тау-Кен Алтын», а также за счет снижения общих и административных расходов.

KEGOC направил на дивиденды 74% чистой прибыли, «Самрук-Энерго» – 40%. Обеим компаниям в 2020 году удалось увеличить свою чистую прибыль на 31 и 15% соответственно.

По 29% от чистой прибыли на дивиденды пустили «КазМунайГаз» и «Казакхтелеком» – первая и четвертая «дочки» ФНБ по размеру активов. Чистая прибыль КМГ по итогам 2020 года упала в 6,7 раза в результате снижения средней цены на нефть, выручки и доходов, относящихся к доле в доходах совместных предприятий и ассоциированных компаний, а также признания обесценения стоимости активов. «Казакхтелеком» же нарастил чистую прибыль на скромные 8,27% за счет роста доходов в сегменте мобильной связи.

Меньше всего на дивиденды направила девелоперская «дочка» ФНБ Samruk Kazyna Construction – 15% от чистой прибыли в размере 6,8 млрд тенге.

### Кто сколько должен

В марте 2020 года Касым-Жомарт Токаев поручил нацкомпаниям выплатить до 100%

**Активы и выручка дочерних компаний «Самрук-Казыны» по итогам 2020 года, млрд тенге**

Нацкомпания	Доля ФНБ в капитале, %	Активы	Выручка
КазМунайГаз	90	14 653	4 556
КАЗАКСТАН ТЕМІР ЖОЛЫ	100	3 367	1 173
KAZATOMPROM	75	1 689	587
КАЗАКХТЕЛЕКОМ	52	1 115	527
SAMRUK ENERGY	100	885	283
KEGOC	90	812	350
United Chemical Company	100	805	6
Тау-Кен Самрук	100	723	639
air astana	51	441	162
SAMRUK KAZZYNA INVEST	100	162	10
CONSTRUCTION	100	152	19
KAZPOST	52	108	52
QAZAQ	100	28	7
SAMRUK KAZZYNA INVEST	100	11	4

Источник: аудированная финотчетность компаний

чистого дохода в бюджет, чтобы сократить объем трансфертов из Нацфонда. В том же месяце кабинет принял постановление, предписывающее госорганам, владеющим долей участия в уставном капитале нацкомпаний, по итогам 2020-го и последующих годов «принять меры для направления части чистого дохода компании на выплату дивидендов в размере не менее 70% от суммы чистого дохода, отраженного в

ственный бюджет», – подчеркнул Токаев.

Тем не менее ФНБ «Самрук-Казына», на который приходится основной объем дивидендных поступлений в бюджет (87% по итогам 2019 года), не вносил изменения в свою дивидендную политику в отношении дочерних компаний, принятую в 2012 году. Согласно документу размер дивидендов к выплате портфельными компаниями определяется дифференцированно. На расчеты влияют два основных фактора – зрелость компаний и их финансово-экономическое состояние. Кроме того, учитываются инвестиционные расходы компании за отчетный период, затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, а также прочие выплаты акционеру. От выплаты дивидендов освобождаются компании, получившие чистый консолидированный убыток в отчетном периоде.

В целях определения степени зрелости «Самрук-Казына» делит компании на «зрелые» и «растущие». Зрелая компания – предприятие, приносящее постоянную чистую прибыль, генерирующее стабильные денежные потоки и имеющее постоянные источники дохода. Такие компании также должны занимать устойчивую долю на рынке.

Растущая компания – компания, находящаяся на этапе становления. Ее деятельность характеризуется отсутствием стабильной положительной чистой прибыли или же ее наличием в объеме, недостаточном для стабильного функционирования предприятия, расширения его деятельности и увеличения его стоимости.

«Курсив» поинтересовался у фонда, какие портфельные компании входят в число зрелых, а какие – в число растущих, но ответа от ФНБ «Самрук-Казына» на момент сдачи номера в печать редакция не получила.

### Платить надо больше

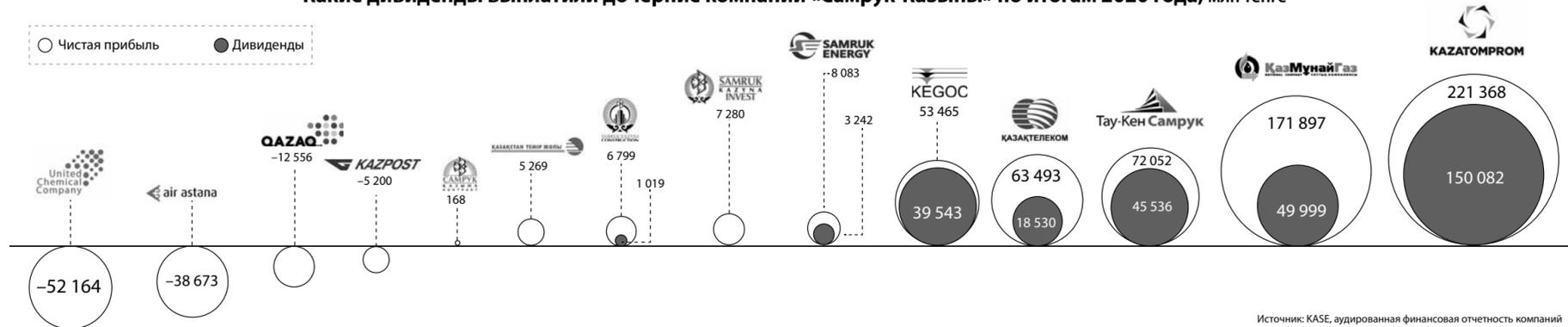
Счетный комитет уже не первый год критикует дивидендную политику госпредприятий, подчеркивая, что объем выплачиваемых государству дивидендов несоизмерен полученному чистому доходу.

Как говорится в заключении Счетного комитета к отчету правительства по исполнению республиканского бюджета за 2020 год, с 2015 по 2019 год отмечается положительная динамика чистого дохода субъектов квазигоссектора. За этот период показатель вырос почти вчетверо – с 527,8 млрд до 1,992 трлн тенге. Объем выплаченных в 2020 году дивидендов при этом составил всего 142,7 млрд тенге, или 7% от чистого дохода квазигоссектора.

Низкий процент выплаты дивидендов, указывают в Счетном комитете, обусловлен в том числе прочими распределениями в пользу государства – на строительство социальных объектов, зачастую с завышенной стоимостью. Так, например, ФНБ «Самрук-Казына» за последние пять лет передал на эти цели 366 млрд тенге, или 14% от чистого дохода. При этом некоторые из объектов в государственную собственность не передаются.

«Принимая во внимание задачу по повышению эффективности расходования государственных ресурсов, представляется необходимым исключить практику прочих распределений акционеру, освобождения от выплаты дивидендов и отсрочки таких платежей. Для этого потребуются установить обязательные размеры дивидендов государству в разрезе акционерных обществ и сроки их выплаты», – предлагают в комитете. При этом социальные и другие проекты предлагается финансировать из бюджета, а неотложные проекты – за счет резерва правительства.

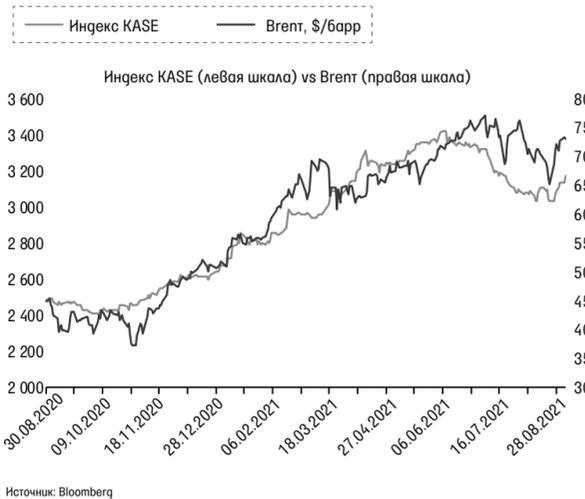
**Какие дивиденды выплатили дочерние компании «Самрук-Казыны» по итогам 2020 года, млн тенге**



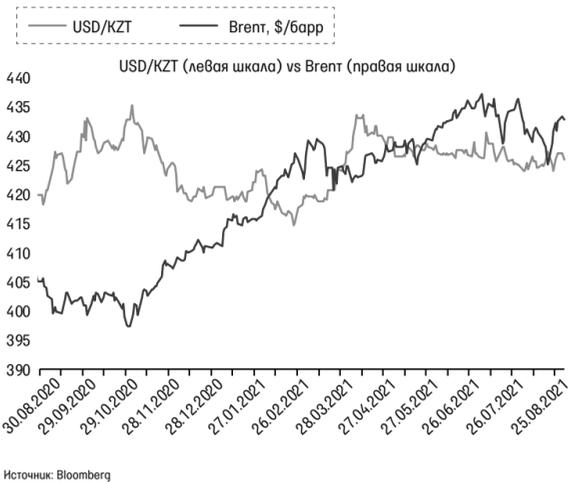
Источник: KASE, аудированная финансовая отчетность компаний

## ИНВЕСТИЦИИ

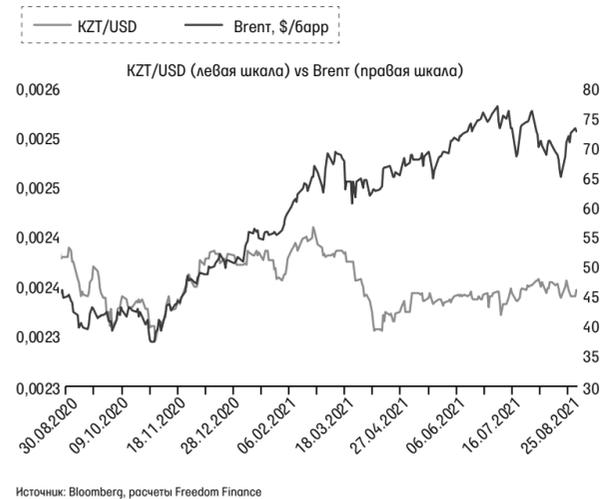
## Динамика индекса KASE с ценами на нефть сорта Brent сентябрь 2020 – август 2021 года



## Динамика обменного курса доллара к тенге с ценами на нефть сорта Brent в тенге сентябрь 2020 – август 2021 года



## Динамика пары рубль/тенге сентябрь 2020 – август 2021 года

Макрообзор: ставки, курсы, акции  
Август, 2021

Данияр ОРАЗБАЕВ,  
Ансар АБУЕВ

## KASE и нефть вновь разошлись во мнениях

Нефть после четырех месяцев роста оступилась, снизившись на 4,4% в августе. Причем к 20 августа просадка достигла 13% с начала месяца, но в третьей декаде месяца нефти удалось отыграть большую часть этого падения.

Снижение нефтяных цен происходило на фоне слабых данных по экономической активности в Китае и опубликованного протокола ФРС США, где упоминается вероятное скорое сокращение темпов выкупа финактивов с рынка.

Восстановительный же рост шел на фоне новостей о снижении количества заражений в Китае до нуля и о пожаре в Мексиканском заливе (в результате добыча в регионе снизилась на 421 тыс. баррелей в сутки).

С точки зрения теханализа цена на нефть движется в рамках нисходящего тренда. Чтобы его сломить, нефти необходимо преодолеть рубеж \$76 и уходить выше.

А вот казахстанский фондовый рынок в лице индекса KASE показал рост в 2,8% после двух месяцев падения, даже несмотря на продолжающееся снижение цен акций «Кселл» (в августе – еще на 16%). Восстановлению индекса способствовали акции Народного банка и «Казактелекома», которые прибавили 11 и 13% соответственно. Рост данных бумаг был обеспечен отчетами по итогам первого полугодия 2021 года. Отчет «Казактелекома» можно назвать позитивным на фоне роста финансовых показателей и опережения собственных прогнозов компании, которые были озвучены на «Дне эмитента». Квартальная выручка компании продолжила рост и достигла рекордных показателей. В то же время скорректированная маржа EBITDA остается на высоком уровне второй квартал подряд. Также растет свободный денежный поток компании, на фоне которого можно ждать повышения дивидендов по итогам 2021 года. Народный банк отчитался также позитивно: квартальная чистая прибыль достигла рекордных 129 млрд тенге. В итоге прибыль на акцию за первое полугодие составила 19,26 тенге. Мы считаем, что по итогам года прибыль составит примерно 35,6 тенге, что дает потенциальные дивиденды в размере 21,4 тенге против прошлогодних 18 тенге на акцию. С 20 августа по 6 сентября индекс KASE показал рост в 8% и, вероятнее всего, будет штурмовать уровень сопротивления 3350 тенге.

## Второй месяц спокойствия на валютном рынке

Несмотря на небольшое падение цен на нефть, национальная валюта второй месяц подряд показывает спокойную динамику, двигаясь в диапазоне от 425,2 до 426,7 тенге за один доллар. Рубль тоже показал спокойную динамику, ослабев только на 0,1%. На фоне стабильности как рубля, так и тенге пара рубль/тенге практически не изменилась в цене. Тем не менее на текущий момент пара находится

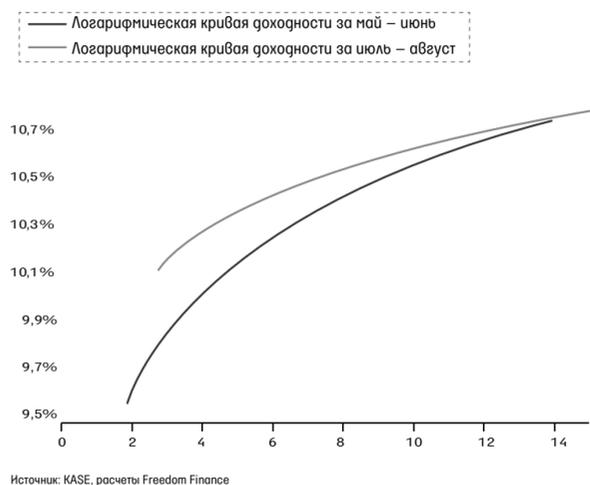
у горизонтального сопротивления в 5,83 тенге, при пробитии которого мы можем увидеть рост в сторону 5,95 тенге за один рубль. Нижняя граница пока что ограничена поддержкой в 5,72 тенге. Индекс доллара в августе также показал небольшой рост в 0,5%, так и не преодолев верхнюю границу тренда на фоне «ястребиных» заявлений ФРС по возможному сворачиванию программы покупок активов с рынка в ближайшем будущем. Тем не менее в третьей декаде августа индекс доллара ослаб почти на 1%. Индекс на начало сентября находится у локальной поддержки, откуда можно ждать еще одной волны роста.

## Монетарная политика в августе

В августе Национальный банк РК и Центральный банк РФ не проводили заседания по ставке. Следующие заседания назначены на 13 сентября и 10 сентября соответственно.

В августе доходность на денежных и облигационных рынках Казахстана не показала заметных изменений. Доходность гособлигаций Минфина РК в августе выросла незначительно – на 3–5 базисных пунктов по облигациям с 4- и 8-летним сроком. А вот ставка РЕПО TONIA росла в течение месяца и составила 9,31% к концу августа. И все же к

## Кривые доходности размещений гособлигаций май – июль и июль – август 2021 года



6 сентября ставка упала до 8,46%, поэтому можно предположить, что причиной роста стало единовременное увеличение спроса на тенге.

Что касается доходности нот НБ РК, то можно отметить рост доходности полугодичных нот с 9,18 до 9,44% на фоне роста базовой ставки. По месячным нотам наблюдается небольшой рост в течение августа. Если доходность после последнего решения по ставке составляла 9,2%, то к концу августа она выросла до 9,24%. Несмотря на более-менее стабильную ситуацию на этих рынках, годовая инфляция в Казахстане выросла до 8,7% в августе, что, вероятнее всего, будет причиной второго повышения ставки в этом году. Учитывая рост инфляции четвертый месяц подряд, а также снижение реальной процентной ставки до 0,55%, вероятнее всего, рост ставки на ближайшем заседании составит 50 б. п.



Данияр ОРАЗБАЕВ,  
инвестиционный аналитик  
АО «Фридом Финанс»

В России же в августе на локальном рынке облигаций не наблюдались какие-либо существенные изменения в доходности по коротким облигациям. А вот более длинные облигации показали более значительный рост доходности. Так, в течение августа доходность 5-летних облигаций выросла на 9 б. п., 10-летних – на 17 б. п., а 30-летних – на 45 б. п. Годовая инфляция в России складывается на уровне 6,8% в конце августа, на фоне которого участники рынка ожидают очередного повышения ключевой ставки ЦБ на 25–50 б. п.

## Инфляция в августе

Инфляция в августе составила 0,5% м/м, а годовая инфляция повысилась до 8,7%. Основной вклад в инфляцию в августе внесли сегменты «ЖКХ» (вклад 47%), «одежда и обувь» (18%) и отдельные категории продуктов питания – «мясо» (28%) и «кле-

на морковь (–26,5% м/м), картофель (–11,5% м/м), помидоры (–15,9% м/м) и огурцы (–7,2% м/м). В сегменте «жилищные услуги» цены выросли на 1,6% м/м. Основной рост показали услуги по обслуживанию и ремонту жилья (+2,3% м/м). Также выросли цены на аренду жилья (+4,2% м/м).



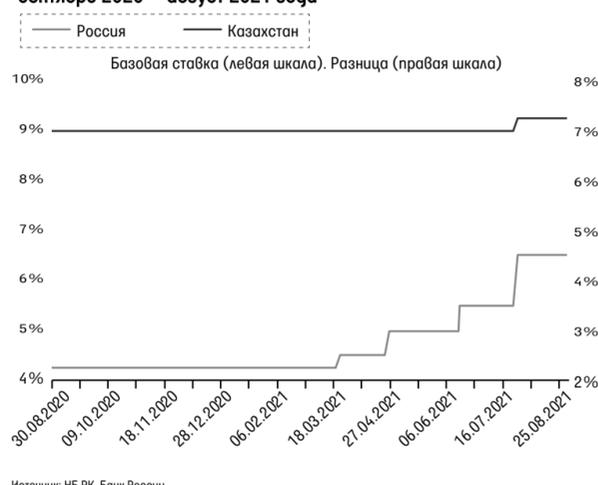
Ансар АБУЕВ,  
младший инвестиционный аналитик  
АО «Фридом Финанс»

на морковь (–26,5% м/м), картофель (–11,5% м/м), помидоры (–15,9% м/м) и огурцы (–7,2% м/м). В сегменте «жилищные услуги» цены выросли на 1,6% м/м. Основной рост показали услуги по обслуживанию и ремонту жилья (+2,3% м/м). Также выросли цены на аренду жилья (+4,2% м/м).

## Размещения государственных облигаций РК в августе

На рынке государственных облигаций Казахстана в августе состоялись девять размещений на общую сумму почти 87 млрд тенге, что на 225 млрд тенге меньше, чем в июле. В целом в августе, как и в июле, спрос на бумаги Минфина остался на невысоком уровне, несмотря на рост средневзвешенного спроса на предложение с 72 до 113%. Рост этого показателя оказался

## Динамика базовой ставки в Казахстане и ключевой ставки в РФ сентябрь 2020 – август 2021 года



обусловлен одним выпуском 4-летних бумаг, спрос на который составил 260% к предложению. По остальным размещениям спрос на предложение составил меньше 100%. 4-летние бумаги были проданы с доходностью 10,36%. В конце июля, уже после повышения ставки, доходность этих бумаг составляла 10,3%. Это же размещение и стало самой крупной продажей августа, было размещено 23,2 млрд тенге. О росте доходности в августе из-за небольшого количества размещения сделать однозначные выводы сложно. Но по 4- и 8-летним облигациям наблюдается небольшой рост доходности в пределах 3–5 б. п.

Мы обновили кривые доходности размещений за два периода: май – июль и июль – август. На этот раз график показал рост доходности по коротким бумагам, а вот с удлинением срока рост доходности становился менее значительным. В целом же кри-

вая продолжает оставаться нормальной: доходность коротких бумаг ниже, чем длинных.

## Облигации квазигосударственных компаний в августе

В квазигосударственном секторе в августе состоялись пять размещений, три из которых пришлось на Казахстанский фонд устойчивости. Все три размещения прошли по двум выпускам, чьи сроки погашения составляют чуть больше одного года. Доходность по ним сложилась на уровне 9,85%, что выше показателя прошлого месяца, когда однолетние облигации продавались с доходностью 9,7%. Основным фактором роста, конечно же, стало увеличение базовой ставки. В целом же спрос на бумаги КФУ оказался довольно высоким, но все же ниже, чем это было в июле. Также были размещены облигации «КазАгроФинанса» на сумму 40 млрд тенге с доходностью 11,9% на 7 лет. В последний раз «КазАгроФинанс» размещался практически год назад, в августе 2020-го. Тогда 4-летние облигации были проданы с доходностью 12,7%, что заметно выше текущего показателя даже без учета разных сроков. Еще одно размещение августа – облигации НУХ «Байтерек» с доходностью 10,97% и объемом 37,45 млрд

еще на 12%. Также компания отчиталась по итогам первого полугодия 2021 года. Отчет можно назвать нейтральным, так как, несмотря на рост выручки и скорректированной прибыли в годовом выражении, валовая и операционная рентабельность компании снизилась. Но все же руководство сохранило собственные прогнозы на 2021 год, а цены на уран имеют все шансы на продолжение роста, учитывая дефицит предложения на рынке, который, как прогнозируют в УХС, продолжится в следующие пять лет.

Акции «КазТрансОйла» в течение августа показали снижение на 6,2%. Вероятнее всего, падение происходило в рамках отголосков постдивидендного падения. Среди важных новостей отметим выход финансового отчета за первое полугодие. Снижение выручки в годовом выражении оказалось закономерным, учитывая падение грузооборота нефти на 6,1% в годовом выражении. В то же время относительно I квартала показатели компании немного улучшились. Квартальная чистая прибыль составила 45 тенге на одну акцию, что меньше прошлогоднего результата на 31% из-за снижения выручки и высокой базы прошлого года на фоне укрепления тенге. На второе полугодие мы ожидаем прибыль на уровне 62 тенге на акцию, что дает итоговую прибыль и дивиденды в районе 150 тенге. Это неплохая дивидендная доходность в рамках текущих цен. Основным фактором роста прибыли в III квартале, вероятнее всего, станет рост доли в прибыли в совместно управляемых компаниях. К тому же, согласно последнему соглашению ОПЕК+, Казахстан будет ежемесячно увеличивать добычу на 16 тыс. баррелей в сутки, что тоже внесет свой вклад в улучшение финансовых показателей.

Акции KEGOC показали небольшой рост в 2%. Цена в конце августа достигла 1808 тенге, а в начале сентября акции продолжили рост, обновив исторический максимум, который теперь составляет 1828 тенге. Компания тоже отчиталась за первое полугодие. Отчет за II квартал вновь оказался нейтральным, так как результаты прибыльности компании не изменились относительно предыдущего квартала, а относительно прошлого года снизились на фоне падения тарифов. Компания ожидает, что новая тарифная сетка в случае утверждения начнет действовать с 1 октября. По итогам первого полугодия прибыль составила 105,9 тенге на акцию. На этом фоне можно ожидать дивиденды в размере 74 тенге. В то же время в Казахстане продолжается рост производства электроэнергии. В первом полугодии 2021 года рост составил 6,8% г/г, а во II квартале – 8,6% г/г.

ГДР Kaspi.kz в течение августа выросли почти на 1,6%, поднявшись с \$113,2 в конце июля до \$114,4 в конце августа. В моменте ГДР банка достигли \$117,2, чуть ниже исторического максимума (в последний день июля ГДР обновили исторический максимум, который теперь составляет \$117,8). Среди новостей можно отметить решение компании выплатить дивиденды в размере 415 тенге на одну акцию по итогам II квартала 2021 года.

# Индекс Kursiv-20: новый рекорд

Позиции 20 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-20, за последние семь дней укрепились с 1168,04 (по итогам торгового дня) до 1190,55 пункта (по состоянию на 15:00 08.09.2021).

Аскар МАШАЕВ

Kursiv-20 на уровне 1190,55 пункта – абсолютный рекорд с момента отслеживания индекса. Предыдущий рекорд был установлен в начале июня текущего года. Основной вклад сделали акции «Казатомпрома», которые за неделю подорожали на 15,7%, а в середине среды торговались за 14 тыс. тенге, тем самым показав рекордную цену с момента листинга на KASE. За неделю ошутимо прибавили бумаги Народного банка (+2,7%), «КазТрансОйла» (2,5%) и KEGOC (1,9%). Неделя выдалась неудачной для сотового оператора Kcell (-6,9%).

Из иностранных эмитентов на фоне удорожания газа в Европе самую высокую положительную динамику показал российский «Газпром» (+7,1%). Далее идут Ford Motor Company (+5,9%), Yandex N.V. (+5,4%), Apple Inc. (+3,8%) и Facebook (+3,8%).

Из прочих важных новостей: биржа с 6 сентября открыла тор-

## Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

ги фьючерсами с исполнением в феврале 2022 года. Производные финансовые инструменты выпущены на следующие базовые активы: простые акции Народного банка, простые акции «Казатомпрома», а также на курс доллара к тенге и на индекс KASE.

**Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 01.09. по 08.09.2021.**

### KEGOC

Оператор магистральных электрических сетей Казахстана выплатил по четвертому купонному вознаграждению по своим облигациям KZ22C00003978 (KEGOC2). Сумма выплаченного вознагра-

ждения составила 4,17 млрд тенге. Номинальная стоимость купонной облигации – 1 тыс. тенге, объем выпуска – 36,3 млрд тенге, текущая ставка – 11,5%.

### «КазТрансОйл»

Национальный оператор РК по магистральному нефтепроводу информировал KASE о предстоящем внеочередном собрании акционеров, которое запланировано на 5 ноября 2021 года и пройдет в формате заочного голосования. На собрании акционеры будут рассматривать единственный вопрос, который касается изменения и дополнения в устав компании. Суть вопроса не уточняется.



Фото: Depositphotos/SergeyNivens

### Банк ЦентрКредит

Банк выплатил 42-е купонное вознаграждение по своим международным облигациям XS0245586903 (CCBNe3) в размере \$1,3 млн. Номинальная стоимость – \$1, объем выпуска – \$100 млн, текущая купонная ставка – 6,13%.

### «Казатомпром»

Национальную атомную компанию 6 сентября возглавил

Мажит Шарипов. Выпускник Обнинского института атомной энергетики НИЯУ МИФИ начал карьеру в 1988 году с должности инженера службы эксплуатации экспериментальной установки реактора в Институте ядерной физики Академии наук КазССР. В 1992 году он перешел на административную работу, заняв должность специалиста отдела ядерной безопасности и физической защиты Агентства по

атомной энергии РК. В 2015 году с должности председателя Комитета атомной энергии Министерства индустрии и новых технологий РК Шарипов перешел работать в «Казатомпром», где стал директором департамента проектов ядерно-топливного цикла. С января 2021 года по август 2021 года был главным директором по производству и ядерно-топливному циклу «Казатомпрома».

## Инвестидея от Freedom Finance

### Netflix: ставка на бенефициара пандемии

Бумаги Netflix (тикер: NFLX) – привлекательный инструмент для инвестиций в растущий сегмент цифровых развлечений, считают аналитики ИК «Фридом Финанс» и полагают, что стоимость акций вырастет с \$566,18 до \$650.

Netflix – крупнейший в мире стриминг-сервис, которым пользуются 209,2 млн подписчиков. Примерно 44% выручки компания генерирует в США и Канаде. Netflix стал одним из бенефициаров пандемии COVID-19. За 2020 год база подписчиков продемонстрировала рекордный рост – с 167,1 млн до 203,7 млн. Затем отмечалось замедление темпов расширения аудитории: за первое полугодие 2021-го она увеличилась лишь на 5,5 млн, что можно объяснить высокой базой 2020 года, поскольку во время острой фазы пандемии основная доля потенциальной аудитории уже стала подписчиками, а для привлечения новых зрителей компании требуется пополнение библиотеки контента. В настоящее время съемочный процесс идет в штатном режиме, но из-за приостановки в кинопроизводстве в 2020 году многие значимые релизы сериалов и фильмов были перенесены, что и оказало негативное влияние на темпы расширения аудитории. В результате бумаги компании уже больше года торгуются в широком диапазоне от \$460 до



Фото: Depositphotos/inside-studio

\$590. Но на взгляд аналитиков ИК «Фридом Финанс», новую волну повышения котировок можно будет наблюдать уже осенью.

Катализатором роста базы подписчиков и акций станут долгожданные релизы популярных сериалов, запланированные на ближайшие шесть месяцев. Так, уже 3 сентября состоится премьера первой части нового сезона «Бумажного дома», особенно популярного в Европе и испаноговорящих странах, а 17 сентября выйдет продолжение британского проекта «Сексуальное просвещение». Инвестаналитики полагают, что за счет этих релизов основ-

ной прирост аудитории Netflix в краткосрочной перспективе обеспечит европейский сегмент бизнеса. По их мнению, консенсус ожиданий по увеличению количества подписчиков в III квартале на 3,8–3,9 млн выглядит излишне консервативным, поскольку это сезонно сильный период. За последние три года прирост аудитории в июле – сентябре в среднем достигал 5 млн. Если рассматривать соответствующий период 2018–2019 годов, то этот показатель в среднем составит 6,5 млн.

В IV квартале 2021 года рост аудитории будет поддержан се-

зонными факторами и продолжением сериалов «Тьма» и «Ведьмак». Кроме того, на стриминг-сервисе состоятся премьеры фильмов, характеризующиеся высокими зрительскими ожиданиями. Среди них «Красное уведомление» с Райаном Рейнольдсом, Дуэйном Джонсоном и Галь Гадот в главных ролях, а также «Не смотри вверх» с участием Леонардо Ди Каприо и Дженифер Лоуренс. Инвесторы рассчитывают, что компания сможет привлечь около 8,5 млн подписчиков за октябрь – декабрь.

Таким образом, к концу 2021 года аудитория Netflix может

превысить 221 млн. Последние несколько месяцев инвесторы активно обсуждают планы Netflix по разработке собственных мобильных игр. Согласно комментариям менеджмента, это направление будет включено в стоимость подписки, поэтому дополнительных доходов от данного сегмента пока не ожидается. Игры будут использоваться в основном для удержания аудитории, но аналитики ИК «Фридом Финанс» не исключают возможности их прямой монетизации в будущем. Резкий рост числа подписчиков в 2020-м привел к улучшению финансовых по-

казателей стриминг-сервиса. В течение многих лет компания генерировала отрицательный свободный денежный поток (FCF) из-за инвестиций в съемки и покупку контента, что вынуждало Netflix выпускать облигации. Однако в прошлом году ситуация резко улучшилась. По итогам 2021 года ожидается околонулевой FCF, а начиная с 2022 года он будет устойчиво положительным, и потребность компании в дополнительном заемном финансировании упадет. Более того, по итогам I квартала 2021 года менеджмент объявил о запуске программы обратного выкупа акций на \$5 млрд.

По словам руководства Netflix, аудитория сервиса продолжает демонстрировать высокую вовлеченность. Отток пользователей сохраняется на низком уровне несмотря на недавнее повышение стоимости подписки в ряде стран. Спрос на стриминг-сервисы остается очень сильным, что подтверждают представители Disney+, HBO Max, Paramount+ и других конкурентов Netflix. По оценке аналитиков ИК «Фридом Финанс», в течение следующих нескольких лет сразу у ряда крупных игроков сектора будет возможность стабильно развиваться, следуя параллельными курсами, так как домохозяйства в среднем склонны приобретать одновременно от двух до четырех подписок на разные стриминг-сервисы. Целевая цена по акциям NFLX на горизонте года – \$650 за бумагу.

## Объявления

■ ТОО «Садри88», БИН 210140015391, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Назарбаева, д. 120. оф. 25. Тел. +7 700 674 6557.

■ ТОО «WORLD DESIGNER BRANDS KAZAKHSTAN», БИН 120640010637, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Назарбаева, д. 120. оф. 25. Тел. +7 700 674 6557.

■ ТОО «BIG ANT 3», БИН 200940021274, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Бейбитшилик, д. 14. Тел. +7 771 355 78 73.

■ ТОО «FM Products», БИН 191240016964, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации

объявления по адресу: г. Алматы, микрорайон «Мирас», 157, 602. Тел. +7 701 988 85 29.

■ ТОО «Арха», БИН 081240015715, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская область, село Коргалжын, ул. Абая, д. 24. Тел. +7 702 104 50 90.

■ ТОО «ИХЛАС ПЛЮС», БИН 160940029448, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Наурызбайский р-н, ул. Халык кенесы, д. 51А. Тел. +7 707 700 02 51.

■ ТОО «Лига профессиональных строителей», БИН 120740016095, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: 050035, г. Алматы, Ауэзовский район, микрорайон 10А, д. 18, кв. 23. Тел. +7 707 977 00 10.

■ ТОО «ASTANA REAL LIFE», БИН 140840002815, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации

объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Кабанбай батыра, д. 42, оф. 15.

■ ТОО «Хоук групп», БИН 160840025263, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Орынбор, д. 27, кв. 4.

■ ТОО «УланЕРМ», БИН 190340017686, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Габида Мустафина, д. 21/5, кв. 220.

■ ТОО «ASL INVEST», БИН 140240030745, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Республики, д. 3/1, кв. (офис) 13.

■ ТОО «Простор НС», БИН 160440020892, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации

объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Иманова, д. 19, кв. (офис) 407.

■ ТОО «Восток НС», БИН 160340015129, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Керей Жанибек Хандар, д. 12/1, кв. (офис) 468.

■ ТОО «Астана Глобус», БИН 181140004618, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Абылай хана, д. 27/3.

■ ТОО «Каз МТО Групп», БИН 050340012326, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Ақарыс, 34/1, тел. +7 777 955 54 15.

■ Утерьяное Соглашение о расторжении договора купли-продажи фермерских домов с земельным участком с расрочкой платежа #2750 на имя Чанлы Хабидуллах Сансызбай считать недействительным.

# Доставка по адресу

Кому из стратегических инвесторов может быть интересна «Казпочта»

> стр. 1

Интерес «Почты России» к покупке казахстанского актива, по оценке аналитика ФГ «ФИНАМ» Алексея Коренева, может быть как финансовым (в минусе «Казпочта» завершила только 2020 год, а четыре года до этого заканчивала пусть с небольшой, но прибылью), так и связанным с расширением присутствия в дружественном и весьма крупном государстве, с которым и так уже имеются налаженные и стабильные почтовые связи.

У российского почтового оператора насчитывается 42 тыс. отделений по всей стране. По МСФО выручка «Почты России» в первом полугодии 2021 года составила 104 млрд рублей (примерно 600 млрд тенге). 60% совокупной выручки компания получила от оказания услуг почтовой связи, включая пересылку письменной корреспонденции, посылок и EMS-отправлений.

По итогам первого полугодия 2021 года российская компания получила чистый убыток в размере 3,2 млрд рублей. Общий совокупный доход «Почты России» по итогам 2020 года составил 1,5 млрд рублей (около 8,7 млрд тенге).

«Получение прибыли как таковой не является первоочередной задачей компании, хотя работа по повышению эффективности деятельности ведется постоянно», – комментирует управляющий директор рейтингового агентства НКР Андрей Пискунов. Он напоминает, что «Почта России» – инфраструктурная компания, выполняющая одну из важнейших функций государства, она обеспечивает информационную связность граждан, доступ к платежной системе и т. д. Аналогичную миссию выполняет и «Казпочта».

«Если покупателем выступит почтовый или логистический оператор, казахстанский или российский, то пользу может извлечь только тот, кто делает большую ставку на развитие почтовых отправлений и электронную торговлю», – считает генеральный директор DAMU Capital Management Мурат Кастаев. «Почта России» не просто делает ставку на развитие e-commerce – она, судя по Стратегии развития АО «Почта России» на 2020–2030 годы, собирается стать сервисной платформой и логистическим агрегатором для рынка электронной коммерции.

На вопрос «Курсива», рассматривает ли «Почта России» возможность покупки казахстанского почтового оператора, в компании не ответили. В стратегии развития на 2020–2030 годы, которую совет директоров «Почты России» утвердил в мае 2021 года, когда о приватизации «Казпочты» уже точно стало известно, не описаны сценарии, предусматривающие покупку крупного актива в Казахстане.

## Если почту купит банк

Еще один обсуждаемый покупатель – банковские структуры, которые таким образом получают доступ к клиентам по всей стране, в том числе в наиболее удаленных ее частях. В Казахстане таким покупателем мог бы стать крупнейший в республике Народный банк. В банке на запрос «Курсива» о возможности приобретения почтового оператора не ответили.

В долгосрочной перспективе сотрудничество коммерческого банка и почты представляется более перспективным с точки зрения возможных синергетических эффектов, полагает директор группы «Финансовые институты» S&P Global Ratings Ирина Велиева. «Взаимообмен здесь довольно понятный: банк привносит коммерческую экспертизу, ориентацию на эффективность, опыт кросс-продаж и роста комиссионного дохода. Почта – широкую филиальную сеть, экспертизу в логистике и масштабный охват разных слоев населения и МСБ», – отметила она.

За рубежом, по ее словам, есть примеры подобного успешного взаимодействия банков и почтовых сервисов. Правда, есть и при-



Фото: Илья Ким

В 2020 году 53% своей выручки «Казпочта» получила за счет оказания почтовых услуг, 46% – за счет финансовых услуг. Оставшийся 1% выручки принесли сдача помещений в аренду, покупка/продажа наличной валюты в обменных пунктах. По итогам 2020 года чистый убыток компании составил 5,1 млрд тенге из-за снижения доходов от основной деятельности.

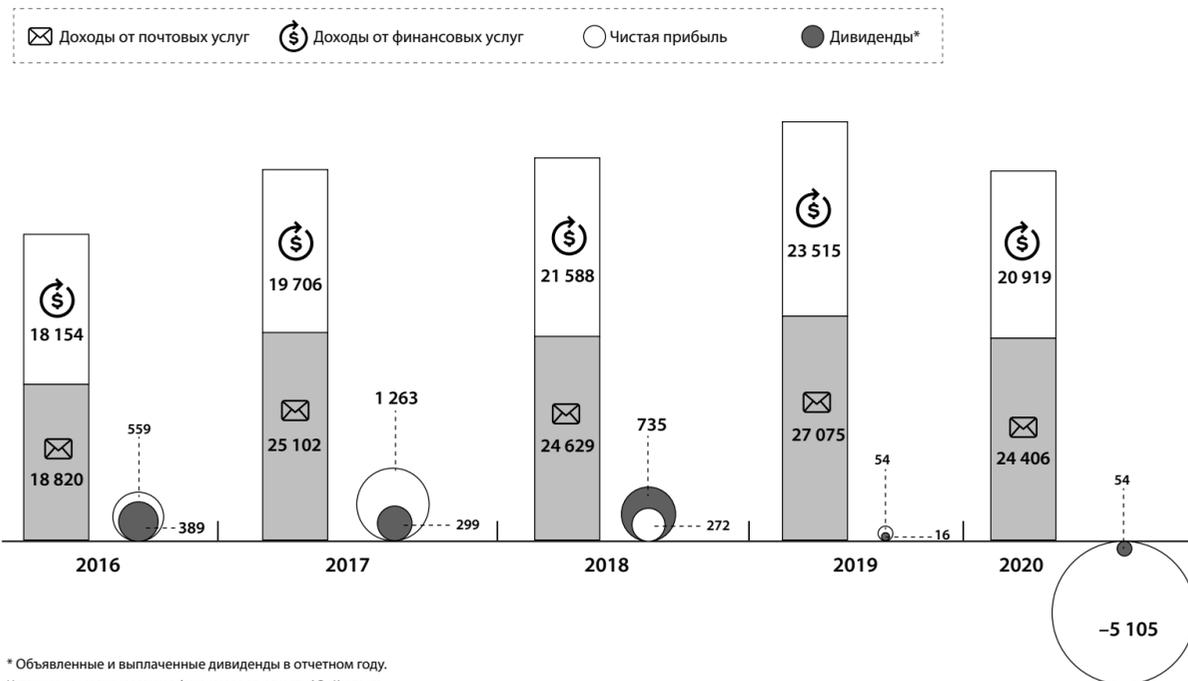
Доходы от почтовых услуг из-за пандемии и ограничения на передвижение снизи-

лись до 24,4 млрд тенге (–10%). Основной минусовой вклад сделали международные почтовые отправления, доходы от которых уменьшились до 7,4 млрд тенге (–33%). Выручка от услуг по доставке почтовых отправлений в пределах страны выросла до 17 млрд тенге (+6,7%), частично компенсировала «международные» потери.

Финансовое направление деятельности «Казпочты» в 2020-м тоже продемонстрировало падение. Потоки выручки от финансовых услуг сократились до 20,9 млрд тенге

(–11%). Практически все статьи продемонстрировали снижение, кроме комиссий от ведения счетов и брокерской деятельности. Комиссии за перевод пенсий, заработных плат и прочих выплат уменьшились до 7 млрд тенге (–13% к предыдущему году), за обработку коммунальных и прочих платежей – до 5,7 млрд (–17,2%), зато ведение счетов клиентов принесло 4 млрд (+26%). В итоге к концу 2020 года операционный убыток «Казпочты» составил около 8,7 млрд тенге.

## Финансовые показатели «Казпочты» за последние 5 лет, млн тенге



\* Объявленные и выплаченные дивиденды в отчетном году.  
Источник: консолидированная финансовая отчетность АО «Казпочта»

меры успешного органического роста почты за счет расширения географического охвата, но в итоге интеграция почтовых и финансовых сервисов представляется довольно естественной и органичной. «Более того, банк и почта могут вместе двигаться по пути цифровизации услуг, так как эта проблема актуальна для обеих отраслей», – отмечает Велиева.

Мурат Кастаев не видит пользы от приобретения «Казпочты» для коммерческих банков. С одной стороны, банк получит доступ ко всему населению и присутствие почты во всех населенных пунктах страны, с другой – по мере цифровизации всех процессов физическая инфраструктура имеет все меньшее значение.

С этим мнением согласна первый зампред совета АФК

## На чем зарабатывала «Казпочта» в 2020 году



Ирина Кушнарера, которая отмечает, что приобретение крупного пакета акций с целью расширить филиальную сеть – экономически менее эффективный путь, чем взаимодействие на базе договора о партнерстве и предоставлении услуг. «Тем более что при текущем уровне цифровизации финансовых услуг, когда практически любую услугу можно получить онлайн в своем смартфоне, поддержание большой филиальной сети для финансового института становится анахронизмом», – добавляет она.

## Баланс интересов

Стратегия «Казпочты» предусматривает взаимодействие с банками и страховыми организациями и стремление стать «витриной» для всех финансовых институтов, а также планы развивать гипермаркет услуг, напоминает Ирина Кушнарера.

С другой стороны, оказание почтовых услуг в отдаленных районах и поддержание широкой филиальной сети – необходимая, социально значимая, но вряд ли высокодоходная деятельность.

«Таким образом, независимо от состава акционеров для компании важна правильная бизнес-модель, позволяющая балансировать различные виды деятельности и развиваться в сотрудничестве с другими участниками рынка, в том числе с банками, международными платежными организациями, мобильными операторами», – резюмирует спикер.

В качестве покупателя как для самой «Казпочты», так и для ФНБ «Самрук-Казына» и государства в целом будет предпочтительна та сторона, которая гарантирует инвестиции в развитие, сохранение удаленных и убыточных отделений и исполнение государственных программ, уверен Мурат Кастаев. Но здесь может возникнуть спорный момент: с 2017 года для покрытия убытков от оказания универсальных услуг почтовой связи в сельской местности «Казпочта» получает субсидии из республиканского бюджета. В прошлом году объем этой господдержки составил 3,4 млрд тенге (и 4,2 млрд в 2019 году). «Если после продажи субсидии прекратятся, для повышения рентабельности инвестор будет сокращать расходы, закрывая отделения или повышая цены на услуги. Если же субсидии останутся, тогда возникает вопрос, какой смысл в продаже актива», – отмечает Кастаев.

# Хозяева пришли за валютой

> стр. 1

Что касается игроков, кому население несет свои деньги с наибольшей охотой (либо по воле работодателя, но привлечение на зарплатный проект – это тоже заслуга банка), то здесь развернулась острейшая конкуренция между Халыком и Kaspi. Первый с начала года нарастил объем средств физлиц на 449 млрд тенге, второй – на 443 млрд. Для сравнения: у их ближайшего преследователя, которым (если отбросить неуниверсальный Отбасы) является БЦК, розничные средства с начала года выросли лишь на 66 млрд тенге. Забегая вперед, надо отметить, что в сентябре Халык запустил акцию, в рамках которой до конца года обещает начислять своим клиентам 5% бонусов на карточные и иные цифровые платежи. Этот маркетинговый ход может усилить позиции Халыка в борьбе с главным розничным конкурентом.

## Кого предпочитает бизнес

Объем средств юрлиц в банковской системе вырос с 10,6 трлн тенге на 1 января до 12,1 трлн на 1 августа, или на те же 1,5 трлн тенге, что и объем розничных вкладов. В относительном выражении рост составил 14%, однако июль внес в этот показатель пусть незначительный, но отрицательный вклад: средства бизнес-клиентов в этом месяце сократились на 0,1% (-7 млрд тенге).

Следует отметить, что в июле и июле аномально высокое влияние на статистику всего сектора оказало движение денег на счетах всего одного банка (которое, возможно, было связано с транзакциями всего одного клиента). В июле Bank RBK отчитался о притоке корпоративных средств на сумму 285 млрд тенге (для сравнения: общий приток денег юрлиц по сектору составил 259 млрд). Благодаря июньскому приросту Bank RBK поднялся с восьмого сразу на пятое место по объему вкладов юрлиц. Однако в

июле из банка ушло даже больше корпоративных средств, чем упало на счета в июле (-302 млрд тенге), и он вернулся на свою заслуженную восьмую позицию в рейтинге. Если исключить из секторальной статистики июньскую и июльскую динамику Bank RBK (которая в сумме, несмотря на очень высокие амплитуды, составила лишь 17 млрд тенге со знаком минус), то получится, что в июле в секторе произошел отток средств юрлиц в размере 26 млрд тенге, который в июле сменился гораздо более существенным притоком в размере 295 млрд.

Наибольший прирост корпоративных вкладов в июле показал Халык (+226 млрд тенге за месяц). Существенно прибавили также Евразийский (+94 млрд), иностранные Ситибанк (+75 млрд) и ICBC (+63 млрд) и отечественный БЦК (+37 млрд). И наоборот, аутсайдером месяца, помимо Bank RBK, стали российские дочерние ВТБ (-77 млрд) и Сбербанк (-65 млрд), а также местные Jusan (-49 млрд) и Forte (-35 млрд).

Тему июльского снижения клиентских средств в банковском секторе не смог обойти стороной Нацбанк, поскольку это повлияло на размер золотовалютных запасов. В ежемесячном обзоре ситуации на финансовом рынке макрорегулятор сообщил, что за июль валовые международные резервы страны снизились на 0,2% (до \$35 млрд). «Снижение резервов произошло за счет сокращения активов в свободно конвертируемой валюте в результате уменьшения средств БВУ в Нацбанке в связи с клиентскими оттоками и выплатой госдолга. Рост портфеля золота позволил почти полностью нивелировать снижение активов в СКВ», – подчеркнул Нацбанк.

Что касается динамики с начала года, то безусловным лидером по привлечению средств юрлиц является Халык (+549 млрд тенге за семь месяцев). За ним с большим отставанием следуют Ситибанк (+189 млрд), Сбербанк (+181 млрд)

и Евразийский (+176 млрд). Ни один из остальных игроков не перешагнул стомиллиардную планку прироста, а ближе всех к ней подобрался Forte (+97 млрд).

У семи банков объем денег бизнес-клиентов по итогам отчетного периода снизился. Наибольший отток произошел в АТФ (-61 млрд тенге за семь месяцев). Из турецкого КЗИ и Kaspi юрлица на нетто-основе забрали 14 млрд и 11 млрд тенге соответственно. Помимо этой тройки отрицательную динамику продемонстрировали Нурбанк (-5 млрд), Альфа (-1,5 млрд), а также карликовые Al Hilal (-2,7 млрд) и Заман (-1 млрд).

## Активы

На фоне июльского оттока клиентских средств из отдельных банков затормозился и рост активов сектора. По итогам семи месяцев совокупные активы БВУ увеличились на 11,8% (с 31,2 трлн до 34,9 трлн тенге), однако в июле рост составил всего 0,1% (+30 млрд тенге за месяц).

Основной отрицательный вклад в суммарную июльскую динамику внес Bank RBK, где активы за месяц сократились на 205 млрд тенге. Заметное снижение активов произошло также в Сбербанке (-81 млрд), ВТБ (-71 млрд) и Jusan (-69 млрд). Наоборот, лидерами по наращиванию активов в июле стали Халык (+108 млрд) и Kaspi (+99 млрд). Из участников AQR существенного роста удалось добиться также АТФбанку (+47 млрд) и БЦК (+42 млрд).

Что касается динамики активов за весь отчетный период, то на рынке четко просматривается квартал лидеров, в который вошли Халык (+684 млрд тенге с начала года), Отбасы (+650 млрд), чей высокий рост объясняется снятием гражданами пенсионных излишков из ЕНПФ, Сбербанк (+554 млрд) и Kaspi (+525 млрд). Далее идут три банка, которым удалось нарастить активы более чем на 200 млрд тенге или вплотную приблизиться к этой отметке: Ситибанк (+242 млрд), Bank RBK (+222

млрд) и Евразийский (+197 млрд). Планку в 100 млрд тенге преодолели еще три игрока: Банк Фридом Финанс (+147 млрд), БЦК (+118 млрд) и Forte (+108 млрд). Немного недотянул до нее ВТБ (+96 млрд). Остальные игроки выросли гораздо скромнее, а у двух банков бизнес по итогам семи месяцев и вовсе уменьшился в размерах: у Jusan активы сократились на 66 млрд тенге (причем это стало следствием именно июльской просадки), у турецкого КЗИ – на 7 млрд.

## Кредиты: динамика

Совокупный ссудник сектора (помимо клиентского кредитования включает межбанковские займы и обратное РЕПО) вырос с начала года на 8% (с 15,8 трлн до 17,1 трлн тенге), в том числе в июле прибавил достаточно хорошо (+1,8%, или +295 млрд тенге за месяц). В результате доля ссудника в активах увеличилась с 48,1% на 1 июля до 48,9% на 1 августа.

По данным финнадзора, объем новых выданных в июле составил 1,8 трлн тенге, что на 0,2% меньше, чем в предыдущем месяце. Рост валового объема портфеля на этом фоне означает, что погашений в июле было меньше, чем выданных. По итогам семи месяцев текущего года объем вновь выданных кредитов составил 12,8 трлн тенге, что соответствует очень высокому росту на 39% в годовом выражении.

В разрезе кредитных продуктов опережающими темпами растут потребительские займы (+18,2% с начала года) и ипотека (+14,5%). В июле каждый из этих сегментов вырос в объеме на 4%. В целом объем кредитов физлицам в июле увеличился на 3,7% (до 8,9 трлн тенге), в то время как корпоративное кредитование сократилось на 0,2% (до 7,2 трлн тенге).

Лидерами по наращиванию ссудника в абсолютном выражении являются Халык (+490 млрд тенге с начала года), Kaspi (+399 млрд) и Сбербанк (+323 млрд). Ни один из остальных участ-

ников AQR не преодолел даже стомиллиардную планку роста. Ближе всего к ней подошли Альфа (+72 млрд), БЦК (+67 млрд) и Евразийский (+65 млрд). В относительном выражении, если ограничиться значимыми для сектора универсальными игроками, очень высокие темпы роста портфеля демонстрирует Kaspi (+25,8% за семь месяцев). Значительно быстрее рынка растут также Альфа (+20,5%) и Сбербанк (+18,0%). Халык с начала года вырос на умеренные 10% (+2 п. п. к росту совокупного ссудника сектора).

У четырех банков ссудники за отчетный период просели. Худшую динамику показывают объединяющиеся Jusan (-321 млрд тенге за семь месяцев) и АТФ (-124 млрд). Портфель Forte уменьшился на 14,4 млрд тенге. Четвертым ушедшим в минус игроком стал малозначачий для рынка китайский ICBC (-3,2 млрд).

## Кредиты: качество

После колоссального списания безнадежных займов, которое в июле произвел Jusan, совокупный объем NPL 90+ в секторе сократился сразу на треть: с 1,2 трлн тенге на 1 июня до 800 млрд на 1 июля. Однако в июле необслуживаемая просрочка вновь пошла в рост (+19 млрд тенге за месяц). Почти половина из этого роста (9 млрд тенге) пришлось на все тот же Jusan и столько же – на Bank RBK. Эти игроки занимают малочетные первое и третье места в списке банков с самой высокой долей NPL (19 и 8,9% соответственно). Между ними вклинился Евразийский банк спонсором которого является Альфа (+19 млрд тенге за месяц). Почти половина из этого роста (9 млрд тенге) пришлось на все тот же Jusan и столько же – на Bank RBK. Эти игроки занимают малочетные первое и третье места в списке банков с самой высокой долей NPL (19 и 8,9% соответственно). Между ними вклинился Евразийский банк спонсором которого является Альфа (+19 млрд тенге за месяц).

В целом по сектору доля NPL на 1 августа выросла до 4,8% (месяц назад – 4,77% от совокупного ссудника). По данным финнадзора, в розничном портфеле уровень займов с просрочкой выше 90 дней составил 4,4%, в портфеле юрлиц – 5,4%. Провизии в системе за июль

уменьшились на 44 млрд тенге (-3,1%). Как сообщает регулятор, безнадежная просрочка заемщиков-юрлиц перекрывается провизиями на 91,9%, физлиц – на 71,7%, субъектов МСБ – на 67,8%. Статистику покрытия резервами всех кредитов третьей стадии регулятор не публикует.

## Прибыль

Совокупная прибыль сектора по итогам семи месяцев выросла более чем на 80% в годовом выражении и составила 812 млрд тенге. Пятерка самых успешных банков в июле не изменилась и продолжает включать в себя Халык (заработал 254 млрд тенге с начала года), Kaspi (165 млрд), АТФ (127 млрд), Сбербанк (78 млрд) и Отбасы (38 млрд).

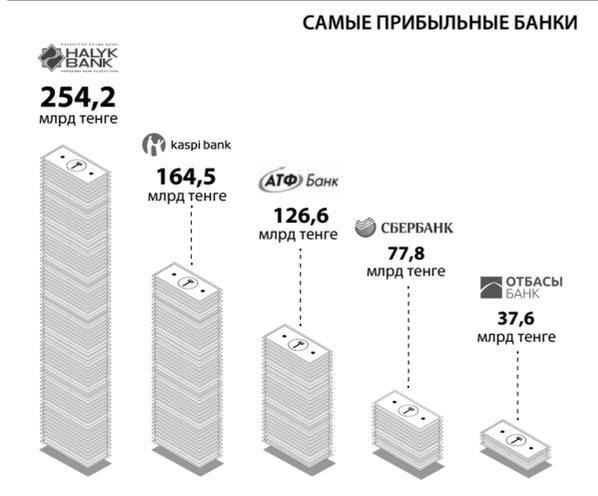
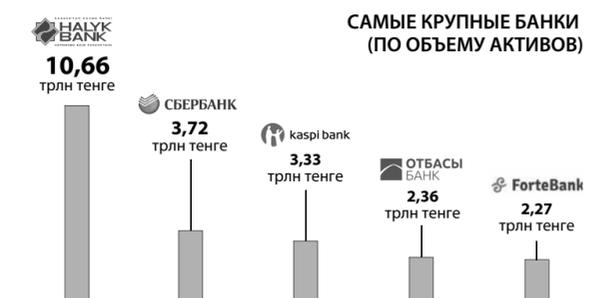
Убыточный игрок в секторе остался один – исламский банк Al Hilal, занимающий предпоследнее место среди БВУ по объему активов. Его убыток за отчетный период составил 639 млн тенге. Из участников AQR наименее прибыльным банком остается Нурбанк, заработавший 942 млн тенге. Год назад (на 1 августа 2020 года) этот банк демонстрировал убыток в размере 40 млрд тенге. А всего год назад в стране было пять убыточных банков, три из которых (Tengri, AsiaCredit и Capital) впоследствии были принудительно лишены лицензий.

Наибольший рост прибыли по сравнению с прошлым годом демонстрирует АТФ (+125 млрд тенге). Основным источником заработка этого банка является доход от восстановления провизий. Как следует из отчета 700-Н (публикуется ежеквартально), в первом полугодии текущего года положительная разница между доходом от восстановления провизий и расходами на формирование резервов у АТФбанка составила 64 млрд тенге, а чистая прибыль – 85 млрд. В июле АТФ отчитался о том, что заработал еще 42 млрд тенге, при этом объем сформированных банком провизий за последний отчетный месяц уменьшился на 52 млрд тенге.

## БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК ПО ИТОГАМ СЕМИ МЕСЯЦЕВ, в тенге

■ 01.01.2021 ■ 01.08.2021 ↑↓ % – изменение

СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ	ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ	КРЕДИТЫ NPL 90+*	ПРОВИЗИИ	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	ВКЛАДЫ ФИЗИЦ	ВКЛАДЫ ЮРЛИЦ	СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ
■ 34,86 трлн ↑ +11,8%	■ 17,06 трлн ↑ +8,0%	■ 819 млрд ↓ -24,3%	■ 1 365 млрд ↓ -25,5%	■ 30,58 трлн ↑ +12,3%	■ 12,43 трлн ↑ +13,6%	■ 12,11 трлн ↑ +14,0%	■ январь – июль 2021 ■ январь – июль 2020
■ 31,17 трлн	■ 15,79 трлн	■ 1 082 млрд	■ 1 831 млрд	■ 27,22 трлн	■ 10,94 трлн	■ 10,62 трлн	■ 812,2 млрд ■ 449,9 млрд +80,5%



### БАНКИ С НАИБОЛЬШЕЙ ДОЛЕЙ NPL

Банк	доля NPL 90+	объем NPL 90+
JUSAN	19,0%	85,4 млрд
Eurasian Bank	9,0%	60,7 млрд
BANKRBK	8,9%	52,7 млрд

### РОСТ ОБЪЕМОВ NPL 90+: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	рост NPL 90+	объем NPL 90+
СБЕРБАНК	+23,7 млрд	121 млрд
АТФ Банк	+14,8 млрд	200 млрд
BANKRBK	+12,5 млрд	52,7 млрд

### ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ВКЛАДОВ ФИЗИЦ

Банк	рост	объем
HALYK BANK	+449 млрд	4 065 млрд
kaspi bank	+443 млрд	2 459 млрд
ОТБАСЫ БАНК	+302 млрд	1 358 млрд

### ОТТОК ВКЛАДОВ ФИЗИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	отток	объем
АТФ Банк	-29 млрд	294 млрд
JUSAN	-7,9 млрд	461 млрд
ICBC	-0,7 млрд	2,9 млрд

### ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ВКЛАДОВ ЮРЛИЦ

Банк	рост	объем
HALYK BANK	+549 млрд	4 278 млрд
citi	+189 млрд	875 млрд
СБЕРБАНК	+181 млрд	1 417 млрд

### ОТТОК ВКЛАДОВ ЮРЛИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	отток	объем
АТФ Банк	-61,4 млрд	282 млрд
KZIBank	-14,0 млрд	62 млрд
kaspi bank	-11,0 млрд	220 млрд

\* Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней.  
\*\* Среди 14 универсальных банков, участвовавших в процедуре AQR.  
Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

## РЕСУРСЫ

**«КазМунайГаз» расширяет эксплуатацию зрелых проектов, чтобы поддержать собственные финансовые показатели и социальную стабильность в регионах присутствия.**

**Куралай АБЫЛГАЗИНА**

Национальная компания «КазМунайГаз» (КМГ) в августе 2021 года сообщила о заключении контракта на разведку и добычу углеводородов на участке Тургай палеозой в Кызылординской области. Благодаря новым месторождениям компания пытается остановить драматичное падение добычи в регионе. Аналогичной стратегии КМГ придерживается в Атырауской и Мангистауской областях, не забывая о попытках удержать производство и на зрелых месторождениях. Все вместе это способ продлить жизнь действующим предприятиям КМГ и не сокращать персонал в регионах. О том, как КМГ управляет зрелыми проектами и насколько их хватит, — в материале «Курсива».

### Напор слабеет

Около 65% добычи нефти КМГ приходится на операционные активы, которые в основном представлены зрелыми месторождениями в Мангистауской, Атырауской и Кызылординской областях. Остальные 35% обеспечивают мегапроекты Тенгиз, Кашаган, Карачаганак (в структуре общестрановой добычи эти месторождения дают более 60%).

При таком раскладе операционные и финансовые показатели компании в высокой степени зависят от зрелых проектов. Как отмечает сама компания, повышение эффективности добычи на зрелых месторождениях является одной из ее приоритетных задач.

Большая часть добываемой нефти операционных активов приходится на семь основных месторождений: Узень и Карамандыбас («Озенмунайгаз»), Каламкас и Жетыбай («Мангистаунайгаз»), С. Нуржанов и Восточный Молдабек («Эмбаунайгаз») и Каражанбас («Каражанбасмунай»). В 2020 году добыча нефти и конденсата КМГ сократилась на всех зрелых проектах на 8,8% — с 14,7 до 13,4 млн т.

«Основные производственные активы, разрабатываемые КМГ, относятся к категории brownfield — истощенные, с падающей добычей. Ежегодно себестоимость добычи будет расти, а само про-



## КМГ приказал им долго жить

изводство падать», — оценивает ситуацию эксперт нефтегазовой отрасли **Олжас Байдильдинов**.

### Слишком много людей

Сокращение добычи создает не только долгосрочные операционные риски КМГ, но и угрозу социальной стабильности для государства. Особо уязвимые регионы присутствия компании — Мангистауская и Кызылординская области. В этих регионах в штате «КазМунайГаза» находятся более 19 тыс. человек. Вместе с персоналом нефтесервисных компаний общая численность занятых на зрелых проектах в этих регионах может достигать до 100 тыс. человек.

По словам генерального директора Союза нефтесервисных компаний Kazservice **Нурлана Жумагулова**, основная проблема КМГ в управлении социальными рисками — перенасыщение сотрудников в дочерних сервисных компаниях в Мангистауской области. Материнская структура давно хочет приватизировать их, но работники против. «Сервисные компании в Мангистауской области в составе «КазМунайГа-

за» получают зарплату по единой системе оплаты труда КМГ (ЕСОТ), а сотрудники частных подрядных компаний выражают недовольство своим окладом. Они считают, что выполняют аналогичную работу, но заработная плата в разы меньше», — объясняет Жумагулов.

В Кызылординской области влияние нацкомпании на рынок труда ниже, однако там наблюдается стремительное падение добычи: только за 2020 год в регионе потеряли почти 1 млн т нефти, сократив добычу до 4,6 млн т. В 2021 году областной акимат прогнозирует падение еще на 11% — до 4,1 млн т, в 2022-м — до 3,7 млн т, а в 2025 году — до 3,1 млн т.

### Вопрос рентабельности

Наряду с долгосрочными вызовами, которые приходится принимать КМГ, оперирующему на зрелых месторождениях, для компании актуальны среднесрочные риски. В периоды низких цен на нефть добывающие «дочки» нацкомпании находятся на грани или ниже уровня рентабельности.

По данным компании, в 2021 году среднее значение точки безубыточности для КМГ является \$45–46 за баррель сорта Brent. Она меняется в зависимости от предприятия, где самый низкий уровень составляет \$26, а самый высокий — около \$56 за баррель. Текущая цена на нефть позволяет компании не останавливать работу на предприятиях, где для поддержания полки добычи необходимо постоянно инвестировать.

Для этого требуется больше денег; чтобы обеспечить хороший денежный поток, необходимо больше экспортировать, а с этим проблемы. КМГ отправляет на внешние рынки чуть более 50% от добываемой нефти на операционных активах, остальная часть продается на внутреннем рынке с дисконтом. «КМГ несет основное бремя поддержки внутреннего рынка нефтепродуктов, продавая нефть всего по \$18–25 за баррель», — напоминает Байдильдинов.

### Поддержать добычу

КМГ решает проблему с эффективностью своей деятельности в

двух направлениях, управляя производственными и социальными рисками.

Чтобы не снижать производство, компания повышает коэффициент извлечения нефти (КИН) на зрелых месторождениях. В этом помогают технологии гидроразрыва пласта и полимерного заводнения. Также проводится доразведка и пересечение месторождений, вводятся новые скважины. Опрошенные «Курсивом» эксперты сходятся во мнении, что описанные меры помогают КМГ поддерживать добычу на текущем уровне, но ожидать роста нефтедобычи не стоит.

По расчетам отраслевого эксперта **Абзала Нарымбетова**, при текущей добыче доказанных запасов КМГ (1Р) хватит на 17 лет, что больше, чем у Shell (7 лет) или ExxonMobil (11 лет). Однако большая часть доказанных плюс вероятных запасов КМГ (2Р), около 60%, приходится на мегапроекты Кашаган, Тенгиз и Карачаганак. Зрелые месторождения «КазМунайГаза» могут быть выработаны еще раньше.

В Кызылординской области КМГ предстоит бурить более глубокие скважины до 3500 метров, такая нефть называется трудноизвлекаемой и повышает себестоимость производства. По данным областного акимата, ТОО «СП «Казгермунай», где КМГ принадлежит 50%, планирует начать работы в этом направлении в ближайшей годы. Местные власти сообщают, что другие недропользователи также будут принимать аналогичные меры. Например, ТОО «Саутс Ойл» планирует бурить скважины до 5000 метров в 2021 году.

«Существует большое количество возможных мер повышения нефтеотдачи пластов, но будет ли это эффективным, если месторождения разрабатываются уже десятки лет? Средний срок жизни месторождения — 30–40 лет, дальше скважины приходится консервировать, так как добыча на них уже нерентабельна. Поэтому я считаю, что КМГ и так делает все возможное, чтобы удержать производственные показатели на прежних уровнях. Нацкомпании нужны новые месторождения», — считает Байдильдинов.

Оживить предприятия в регионах со зрелыми месторождениями мог бы запуск новых проектов. Для этого КМГ ведет новые геологоразведочные проекты: Восточный Бектурлы в Мангистауской и Тургай палеозой в Кызылординской области.

На Восточном Бектурлы КМГ ведет разведку совместно с ТОО «Кокел Мунай». В июне 2020 года там получили первый фонтанный приток нефти из поисково-разведочной скважины БВ-1. Прогнозные извлекаемые ресурсы блока оцениваются в 14 млн т. Данные по участку Тургай палеозой, контракт на который КМГ получила только 24 августа текущего года, «Курсиву» нацкомпания не предоставила.

Решения для управления социальными рисками разнообразнее, но малоэффективны. В разные годы КМГ пыталась обеспечить миграцию персонала в Мангистауской области на производственные объекты других предприятий. Для этого компания обещала обеспечить бизнес, который открывает новый завод или цех в Жанаозене, гарантированными заказами. По мнению генерального директора Kazservice, пока данный механизм не работает. Успехом не увенчалась и идея платить выбывшим по собственному желанию сотрудникам сервисных «дочек» компенсацию в размере 50% от пятилетней заработной платы.

# Как казахстанский бизнес коснется изменение климата

**Межправительственная группа экспертов по изменению климата (IPCC) выпустила новый отчет, который как ключевой документ по проблеме изменения климата принимают во внимание государственные структуры и бизнес.**



Василий КАЛАБИН, ESG-эксперт, PwC Kazakhstan

стане), а также гибель людей от сопутствующих заболеваний и снижение качества жизни и работой. Вероятность экстремальных дождей с одного раза в 10 лет в доиндустриальный период вырастет почти в три раза при потеплении на 2°C и почти в три раза — при потеплении на 4°C. Это, в частности, наводнения, которые в этом году привели к разрушительным последствиям в Германии и Китае.

Второй важный момент из доклада IPCC: теперь ученые уверены, что потепление климата связано с антропогенным фактором, а значит, именно от нас зависит возможность остановить этот процесс. Государственные деятели полны решимости это сделать на самом деле, и именно здесь таится риск для бизнеса.

Риски, связанные с изменением климата, можно разделить на две категории. Первая — непосредственное воздействие глобального потепления на операционные процессы компании. Это физическое разрушение активов в ходе пожаров или на-

воднений, нарушение цепочки поставок вследствие природных катаклизмов, социальные волнения после роста цен на продовольствие (и необходимости поднимать, например, уровень оплаты труда) и т. п. Вторая группа — транзитные риски, которые связаны с борьбой мирового сообщества с этим потеплением климата. Сюда, в частности, подпадают действия регуляторов по ограничению эмиссий парниковых газов. Транзитные риски бизнес почувствует раньше.

Основные усилия по борьбе с изменением климата предпринимаются в рамках Парижского соглашения 2015 года. В рамках этого соглашения страны-участницы должны каждые пять лет повышать свою безуглеродную планку. Очередной дедлайн был в 2020 году, и ряд государств заявили, что в долгосрочной перспективе достигнут углеродной нейтральности, то есть не будут эмитировать больше парниковых газов, чем природная среда способна абсорбировать. Для всех стран, сделавших такое заявление, это сложная в реализации задача. Особенно для такой угольно-нефтяной страны, как Казахстан, который пообещал достичь углеродной нейтральности к 2060 году.

Если ваш бизнес так или иначе выбрасывает парниковые газы (в первую очередь оксид углерода и метан), а также использует значительные объемы электроэнергии, то вы будете сталкиваться с

нарастающим давлением международных партнеров и институтов и зарубежных регуляторов. В этом году, например, Евросоюз анонсировал Трансграничное углеродное регулирование, в рамках которого будут взиматься дополнительные платежи за эмиссии парниковых газов с ряда категорий товаров (цемент и сталь), которые ввозятся в ЕС — неприятная новость для некоторых казахстанских экспортеров. Появление подобных платежей, а потом и рост их размера, расширение перечня отраслей и товаров, можно ожидать в среднесрочной перспективе и от других стран.

Давление на бизнес через регуляторные нормы будет расти в Казахстане. Заявив в прошлом году о планах по достижению углеродной нейтральности, в июле текущего года Казахстан уже презентовал новый Экологический кодекс, который обещает постепенное уменьшение квот на эмиссии парниковых газов для ключевых отраслей промышленности.

При инвестиционном анализе планируют новые капитальные проекты или финансовые инвестиции, сегодня начинают вводить в расчет скрытый налог на эмиссии парниковых газов. Этого платежа за эмиссии на практике пока нет, но он вполне может возникнуть в период инвестиционного цикла проекта. Если вы думаете, например, про новую угольную электростанцию

и добавите в расчет будущих денежных потоков эти потенциальные платежи за эмиссии, может оказаться, что проект не так выгоден, как казалось вначале.

Главное, о чем стоит помнить: прямые и косвенные (через потребление электроэнергии) эмиссии парниковых газов будут становиться дороже.

Давление будет расти не только со стороны регуляторов, но и со стороны инвесторов и кредиторов, то есть поставщиков капитала. На развитых рынках набирает силу движение за ответственные инвестиции, то есть инвестиции, при которых учитываются факторы устойчивого развития, в том числе экологические. Все это может влиять на успешность размещения ценных бумаг, поскольку часть инвесторов могут отвернуться от компании, чтобы не ассоциироваться с ее эмиссиями парниковых газов. С вопросами об устойчивом развитии уже сталкиваются казахстанские компании, имеющие листинг за рубежом.

Это также может влиять на действия акционеров после приобретения акций компании. Активное вмешательство в работу финансируемой компании с целью внедрения в ней ESG-принципов — еще один растущий тренд. Те, кто привлекал финансирование от международных институциональных инвесторов, с подобным уже столкнулись.

Казахстанский финансовый регулятор АРРФР сейчас также

работает над внедрением принципов устойчивого развития в банковской среде, в частности по вопросам оценки и управления соответствующими рисками. Скорее всего, это приведет к дополнительным вопросам по экологической тематике к получателям кредитов в Казахстане.

Мы уже видим растущее давление от регуляторов и поставщиков капитала, но позже к ним могут присоединиться и другие заинтересованные стороны — клиенты и сотрудники.

Сейчас казахстанские компании еще могут двигаться по пути декарбонизации с определенным комфортом, но уже через несколько лет, возможно, придется принимать менее комфортные условия. В январе 2021 года PwC выпустила Net Zero Economy Index, в рамках которого отслеживается декарбонизация в странах G20. Индекс показывает, что совокупная углеродоемкость G20 снизилась всего на 2,4% в 2019 году. И это намного меньше расчетных 11,7%, необходимых для ограничения до 1,5°C в рамках Парижского соглашения. Получается, что выполнение глобального соглашения по климату потребует пятикратного увеличения ежегодных темпов глобальной декарбонизации. Важный вывод из этих данных: чем дольше затягивать перемены, тем более сложными и дорогими будут решения.

# Растущая сила солнца и ветра



**Мощность вводимых объектов ВИЭ позволяет быстро наращивать их вес в энергосистеме страны.**

## Аскар МАШАЕВ

Kursiv Research составил рейтинг из действующих объектов ВИЭ, ранжировав их по размеру установленной мощности. Выяснилось, что отрасль в 2019–2020 годах находилась на этапе бурного роста. Именно тогда были введены в эксплуатацию пять объектов ВИЭ установленной мощностью по 100 МВт. Текущий год также является для отрасли прорывным: ожидается запуск четырех ветряных станций по 120 МВт.

## Озеленить среду

Первый зеленый проект был введен в эксплуатацию в Казахстане в далеком 1960 году – это Антоновская ГЭС на реке Лепсы, сейчас ее владелец – аккумуляторный завод «Кайнар-АКБ». Активное развитие рынка возобновляемой энергетики началось с 2013 года – тогда была принята Концепция по переходу РК к зеленой экономике, которая предполагала изменение правил игры.

Институциональные изменения стартовали с создания Расчетно-финансового центра по поддержке ВИЭ (РФЦ) KEGOC. Новая организация получила роль единого закупщика, а также функцию поставщика электроэнергии в сеть. В качестве стимула РФЦ начал подписывать офтейк-контракты с инвесторами, которым гарантировали фиксированный тариф на 15 лет с обязательством выкупить весь объем выработанной электроэнергии.

В 2016 году инвестиционные проекты ВИЭ получают преференции: освобождение от таможенных пошлин и НДС при импорте; предоставляют натурные гранты от государства. В 2018 году вместо предельных фиксированных цен был запущен аукцион на понижение. Теперь контракт подписывался с тем инвестором, который предлагал самый низкий тариф на определенную площадку. В свою очередь тариф индексировался на курс доллара (0,7) и на инфляцию (0,3). В минувшем году инвестпроекты ВИЭ вошли в перечень приоритетных и был увеличен пакет преференций: к действующим добавилось освобождение от имущественного и земельного налога, а также от корпоративного подоходного налога. Предельный срок контракта растянут до 20 лет.

На экономической карте страны отрасль стала заметной в 2017 году, когда объем генерации на ВИЭ стал устойчиво превышать 1% от всей выработки. В минувшем году доля отрасли достигла 3%, тем самым был выполнен целевой индикатор Концепции по переходу РК к зеленой экономике. По итогам первого полугодия 2021 года доля зеленой энергии достигла 3,5%.

Общая установленная мощность ВИЭ, по данным Минэнерго РК, в минувшем году по сравнению с 2019-м увеличилась на 55,7%, до 1635 МВт. Количество зеленых объектов увеличилось с 90 до 115. С начала года были введены в эксплуатацию два проекта, которые нарастили мощность до 1705 МВт. По типу генерации возобновляемой энергии сегодня в Казахстане на солнечные электростанции (СЭС) приходится 57%, на ветряные электростанции (ВЭС) – 29,1%, на малые гидроэлектростанции (ГЭС) – 13,4%, на биоэлектростанции (БиоЭС) – 0,5%. Минэнерго прогнозирует рост общей установленной мощности до конца текущего года до 2016 МВт, количество проектов – до 138.

## Чистая энергия большими порциями

Kursiv Research подготовил рейтинг из 15 крупнейших объектов ВИЭ по установленной мощности. Выборка из 15 объектов позволяет проанализировать все действующие крупные ВИЭ, у которых мощность находится на уровне 50 МВт (в качестве исключения в список попала ВЭС «Бадамша» на 48 МВт). В качестве основного источника информации была использована интерактивная база, размещенная на сайте РФЦ. В ней собра-

## Ренкинг крупнейших по установленной мощности объектов ВИЭ в РК

№	Наименование	Компания	Софинансирование	Уст-ная мощность, МВт	Ср/год. выработка (тыс. кВт/ч)	КИУМ (%)	Год	Местоположение
1	СЭС «Нура»	HEVEL KAZAKHSTAN (ранее KB ENTERPRISES)	ЕАБР	100	150 000	13	2020	Акмолинская область
2	СЭС Nurgisa	ENEVERSE KUNKUAT	БРК, «БРК-Лизинг»	100	180 000	15	2019	Алматинская область
3	ВЭС «Жанатас»	«Жанатасская ветровая электростанция»	ЕБРР	100	–	30	2020	Жамбылская область
4	СЭС «Шу-100»	M-KAT Green	Total Eren SA, ЕБРР	100	150 000	14	2019	Жамбылская область
5	СЭС «Сарань»	SES Saran	ЕБРР, Solarnet GmbH/Goldbek Solar	100	92 000	15	2019	Карагандинская область
6	ВЭС «Ветро Энерго Технологии»	«Ветро Энерго Технологии»	нет данных	53	207 000	40	2018	Атырауская область
7	ВЭС «Астана EXPO-2017»	ЦАТЭК Green Energy	БРК, «БРК-Лизинг»	50	190 000	40	2019	Нур-Султан
8	СЭС «Каскелен-50 МВт»	MISTRAL ENERGY	БРК	50	–	19	2020	Алматинская область
9	СЭС «ЮКСЭС 50»	ЮКСЭС 50	ЕБРР	50	77 000	15	2020	Туркестанская область
10	СЭС «Кентау 50 МВт»	HEVEL KAZAKHSTAN	нет данных	50	–	20	2020	Туркестанская область
11	СЭС Burnoye Solar-1	«Бурное Солар-1»	ЕБРР, ФЧТ	50	80 000	15	2015	Жамбылская область
12	СЭС Burnoye Solar-2	«Бурное Солар-2»	ЕБРР, ФЧТ	50	78 000	15	2018	Жамбылская область
13	СЭС «Агадырь-1»	«КазСолар-50»	ЕБРР	50	80 000	15	2019	Карагандинская область
14	СЭС Baikonur Solar	Baikonur Solar	ЕБРР, АБР, ФЧТ	50	88 000	16	2019	Кызылординская область
15	ВЭС «Бадамша»	Arm Wind	Eni	48	150 000	40	2020	Актюбинская область

Источник: РФЦ, открытые данные



## Установленная мощность объектов ВИЭ в 2020 году чуть превысила 2 000 МВт

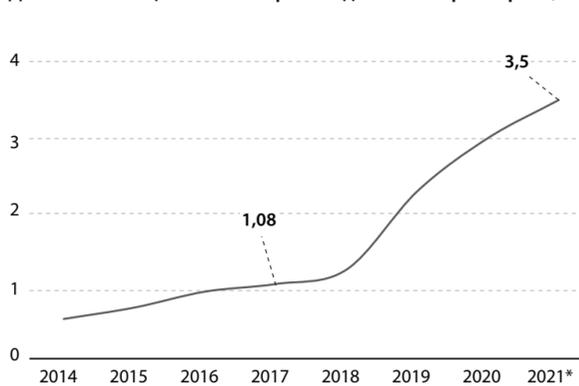
Установленная мощность и количество объектов ВИЭ (МВт, правая шкала - единицы)



\* Прогноз. Источник: Минэнерго РК

## Целевой индикатор в 3% к 2020 году выполнен

Доля ВИЭ в общем объеме производства электроэнергии, %



\* За I полугодие 2021 года. Источник: Минэнерго РК

ны сведения о 70 действующих проектах, общая установленная мощность которых составляет 1505 МВт (сбор проводился в конце августа). То есть на их долю приходится 88,3% от установленной мощности всех зеленых проектов. Поэтому предоставленные на интерактивной карте РФЦ данные следует считать репрезентативными для составления рейтинга и выявления значимых для отрасли проектов.

В топ-15 больше всего солнечных электростанций – 11 объектов. Оставшиеся четыре объекта являются ветряными электростанциями.

Средний коэффициент использования установленной мощности (КИУМ) у СЭС составляет 15,6%. Тройка лидеров по этому показателю состоит исключительно из объектов, расположенных в южной зоне: СЭС «Кентау» (КИУМ достигает 20%, находится в Туркестанской области), СЭС «Каскелен-50 МВт» (19%, Алматинская область) и СЭС Baikonur Soar (16%, Кызылординская область). Чем севернее, тем меньше солнечных дней в году, соответственно коэффициент использования

установленной мощности ниже. К примеру, самый высокий КИУМ среди гелиостанций, расположенных в северной зоне, у СЭС «Агадырь-1», он составляет 15% (южная часть Карагандинской области). Минимальный КИУМ у СЭС «Нура» (13%), которая находится в Акмолинской области в 35 км от столицы.

Ветроэлектростанции демонстрируют более высокий КИУМ, чем объекты солнечной генерации, как среди 15 крупнейших ВИЭ, так и в целом по отрасли. Средний КИУМ у ВЭС из топ-15 составляет 37,5%. У трех ветропарков – «Ветро Энерго Технологии», «Астана EXPO-2017» и «Бадамша» – показатель достигает 40%, у ВЭС «Жанатас» – 30%.

Преобладание солнечных электростанций в топ-15 влияет на географическое распределение. Большинство из них расположилось в южной зоне: четыре в Жамбылской, по два объекта в Алматинской и Туркестанской областях, один – в Кызылординской. Северная зона представлена двумя станциями в Карагандинской области, одной в Нур-Султане и ветропарком в Акмолинской области. В аут-

сайдерах западная зона: по одной ветряной электростанции в Атырауской и Актюбинской областях.

Сумма установленной мощности топ-15 составляет 1001 МВт, или 58,7% от всех проектов ВИЭ. Максимальная мощность одной станции достигает 100 МВт, таким показателем могут похвалиться четыре гелиостанции («Нура», Nurgisa, «Шу-100» и «Сарань») и одна ветроэлектростанция у ВЭС «Жанатас». Минимальная мощность в топ-15 у ВЭС «Бадамша» – 48 МВт.

Большинство топ-15 было запущено с помощью софинансирования институтов развития (таких как минимум 13). Причем превалирует вклад международных финансовых организаций: в первую очередь Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), затем Евразийского банка развития (ЕАБР) и Фонда чистых технологий (ФЧТ). Они принимали участие в восьми из топ-15. В трех проектах ключевыми инвесторами выступили казахстанские институты развития: Банк развития Казахстана (БРК) и Фонд развития промышленности (ранее «БРК-Лизинг»).

Один проект запущен за счет частных инвестиций: итальянская нефтяная компания Eni профинансировала строительство ВЭС «Бадамша» (стоимостью около \$100 млн), которая была запущена в минувшем году. Следует отметить, что СЭС «Шу-100», в финансировании которой участвовал ЕБРР, построила Total Eren – «дочка» французской нефтегазовой компании Total, участвующая в разработке месторождения Кашаган. Информации о финансировании еще двух проектов в открытых источниках нет.

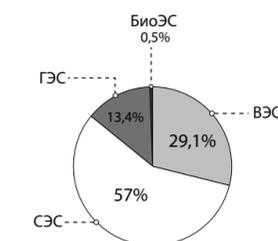
## Пик загрузки

Заложенные в 2016–2018 годах институциональные преобразования привели к бурному развитию отрасли, которое наблюдалось в следующие два года. По результатам 2019 года установленная мощность выросла на 97,8%, а по итогу 2020-го – на 55,7%. 12 объектов из топ-15 были введены в эксплуатацию в 2019–2020 годах, среди которых пять являются крупнейшими на данный момент источниками возобновляемой энергии (100 МВт).

В 2019 году заработала СЭС Nurgisa установленной мощно-

## Солнечные электростанции преобладают в РК

Структура ВИЭ по видам источников в 2021 году, %



Источник: Минэнерго РК

стью в 100 МВт. Стоимость расположенной в Алматинской области ветряной станции составила 27,7 млрд тенге. БРК поддержал проект, открыв кредитную линию на 10,8 млрд тенге; лизинговое финансирование на 6,5 млрд тенге обеспечил «БРК-Лизинг». Экологический эффект – сокращение годового выброса CO<sub>2</sub> на 150 тыс. т. Станцию запускал Eneverse Kunkuat – совместное с сингапурским бизнесом предприятие, соучредителями которого являются бывший председатель Нацбанка РК Ораз Джандосов и бизнесмен Булат Абилов. Ранее их объединяла общая оппозиционная деятельность.

Следующий крупный проект, который был запущен в 2019 году, – СЭС «Шу-100». Согласно информации ЕБРР, институт развития выделил для компании M-KAT Green (стопроцентная «дочка» Total Eren) 21,4 млрд тенге (до 50 млн евро). Общая стоимость проекта составила 45,1 млрд тенге (до 105 млн евро). Еще одним инвестором выступил Азиатский банк развития. Ожидаемый эффект для экологии – снижение углеродных выбросов на 125 тыс. т в CO<sub>2</sub>-эквиваленте.

Последний в 2019 году проект установленной мощностью в 100 МВт – это СЭС «Сарань», расположенная в Карагандинской области. Согласно информационному бюллетеню ЕБРР, стоимость проекта составила \$105 млн. Банк предоставил \$53 млн. Строительством занималась проектная компания SES Saran, учрежденная в Казахстане исключительно с целью проектирования, строительства и эксплуатации этого объекта. Собственником этой компании является немецкий SOLARNET Investment GmbH.

Минувший год отметился двумя объектами ВИЭ установленной мощностью в 100 МВт. Первый – СЭС «Нура», ее построил Hevel Kazakhstan – локальное подразделение российского производителя солнечных модулей. Для реализации проекта была подписана мультивалютная кредитная линия от ЕАБР на 65 млн евро.

Второй проект – ВЭС «Жанатас» в Жамбылской области. Финансировать проект стоимостью \$140 млн взялась группа институциональных инвесторов. ЕБРР выделил кредит до 10,8 млрд тенге (\$25 млн). Одновременно для компании «Жанатасская ветровая электростанция» были выделены заемные средства от Зеленого климатического фонда (\$23 млн), также участвовали Азиатский банк инфраструктурных инвестиций и Торгово-промышленный банк Китая, которые предоставили кредит в размере до \$34 млн и 5,8 млрд тенге (\$14 млн) соответственно.

Сама «Жанатасская ветровая электростанция» является совместной компанией: China Power International Holding Ltd. принадлежит 80%, а Visor Investment Coöperatief U.A. владеет 20%. Экологический эффект – снижение выбросов парниковых газов в объеме около 261,7 тыс. т. ВЭС «Жанатас» – одна из первых сделок в рамках второго этапа рамочной программы ЕБРР по развитию возобновляемой энергетики в Казахстане.

Текущий год также следует считать прорывным для отрасли. Но с одной поправкой: 2021 год окажется годом ветряков. Минэнерго РК ожидает ввода в эксплуатацию 21 проекта по результатам 2021 года, общая установленная мощность которых достигнет 457 МВт. Из них 12 проектов являются станциями, которые генерируют энергию с помощью ветра. Причем у четырех установленная мощность составит 120 МВт.

# НЕДВИЖИМОСТЬ



Kempinski Baiterek

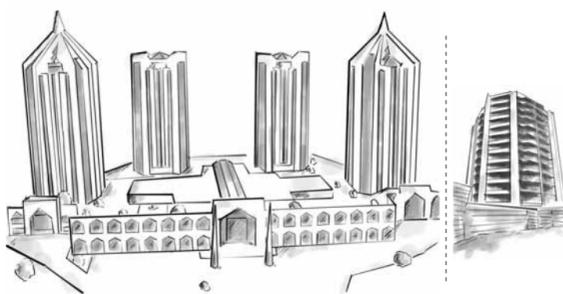
Фото: Илья Ким

## Они свое отстаивали

Долгострои Алматы оживают благодаря росту рынка недвижимости

&gt; стр. 1

### Проект Kempinski Baiterek Complex Almaty, девелопер Okan (Турция)



План

Факт

Президент компании Okan Construction Co. **Омер Окан** в октябре 2006-го оценивал проект в \$300–350 млн, из них на строительство отеля Kempinski планировали потратить \$70–80 млн. Партнеры рассчитывали, что сдадут комплекс в 2008 году, а инвестиции в отель окупятся в течение 10 лет.

Продажи квартир и офисов шли параллельно со стройкой. Стоимость квадратного метра премиального жилья доходила до \$7–10 тыс. – за \$700 тыс. можно было приобрести двухкомнатную резиденцию, а более просторные квартиры стоили более миллиона долларов.

К марту 2008-го темпы работ снизились, а начале 2009-го со стройплощадки вывезли строительную технику, и 13-этажный каркас Kempinski Baiterek Complex Almaty приобрел статус долгостроя.

Частные инвесторы, которые купили здесь квартиры премиум-класса, в течение нескольких лет пытались спасти свои вложения – создавали инициативные группы, возбуждали судебные дела против турецкого инвестора и даже пытались забрать проект, чтобы достроить его своими силами. Так, в 2012 году четверо дольщиков подали коллективное заявление в финпол Алматы, пытаясь доказать, что застройщик использует средства вкладчиков не по назначению. Однако проверка показала, что все средства потрачены на строительство многоквартирного дома. А земля с незавершенным строительством надолго осела в стрессовых активах Народного банка.

В 2021 году участок с 13-этажным долгостроем на Тимирязева – Сейфуллина купил Rams Qazaqstan. В июле прошлого года этот земельный участок площадью 4,5 га продавался за 14,4 млрд тенге (\$34 млн), по такой цене лот был размещен на сайте «CBRE Казахстан».

Новый хозяин – Rams Qazaqstan уже анонсировал строительство

ментами на строительство многофункционального комплекса «Алматы парк» Rams Qazaqstan не обращался.

### Яблочный город, которого нет

Еще один знаковый недострой южной столицы – грандиозный проект конца 2000-х (2005–2012) Apple Town на Аль-Фараби – Омаровой тоже обрел нового хозяина. Земельный участок с незавершенным строительством выкупило ТОО «Нов-ЭК» (дeweloper Noves). В портфеле этого игрока строительного рынка несколько алматинских жилых проектов, в основном эконом- и комфорт-класса. Судя по паспорту объекта, на месте долгостроя Noves планировал возвести «многофункциональный жилой комплекс с подземным автопаркингом и объектами обслуживания» – в первой половине 2020-го на стройплощадке велись активные строительные работы. Но год назад стройка вновь встала. «Вопросы по возобновлению не решены» – констатировали в управлении градостроительного контроля. В 2007–2012 годах на грандиозную стройку, сопоставимую по размахам разве что с куатовским «Манхэттеном» (эту историю можно прочитать, перейдя по QR-коду к концу текста), замахнулся корейский девелопер средних размеров Woolim. Для иностранной компании этот проект должен был стать трамплином по схеме rump&dump для выхода в эшелон девелоперов-«тяжеловесов».

Проект Apple Town предполагал строительство трех десятков элитных жилых домов на миллион жилых «квадратов», 50 тыс. кв. м торговых площадей, отеля и двух офисных зданий высшего класса на земельном участке в 27 га (для понимания масштаба – это примерно половина площади

«Атакента»). В 2006–2007 годах проект оценивали в \$2–3 млрд.

Соглашение о финансировании строительства подписали АО «Казкоммерцбанк», как оператор, и южнокорейский Woogi Bank, который организовывал синдицированное финансирование стройки. Деньги Woogi Bank привлекал через свою инвестиционную компанию: алматинскую стройку финансировали корейские банки, фонды и профессиональные ассоциации, в том числе ассоциации стоматологов и фермеров.

«Woolim Apple Town – это самый дорогой проект из когда-либо существовавших зарубежных жилищных проектов южнокорейских строителей», – сообщила в январе 2007 года Международная ассоциация подрядчиков Кореи.

Квартиры в Apple Town с системой «Умный дом», теплыми водяными полами, витражными окнами, встроенной мебелью и бытовой техникой южнокорейского производства оценивали в \$3–4 тыс. за кв. м. На тот момент это был самый высокий ценник

среди алматинских квартир в премиум-сегменте.

Первый тревожный сигнал корейский девелопер получил, оформляя разрешения на коммуникации в тогда еще новый район Алматы. Инженерную инфраструктуру девелопер тянул за свой счет, причем ее цена раздулась до невероятных размеров. «Корейского девелопера «сгубила» дорогая инженерная инфраструктура», – рассказывали журналистам в 2014 году на встрече, организованной Казкомом.

Следующий этап, выкуп земли у частных собственников, оказался не менее проблемным. Эксперты Scot Holland/CBRE, выступавшие в проекте в качестве консультантов, рассказывают: выкуп участков шел сложно и медленно, девелопер регулярно сталкивался с «бытовой коррупцией» – собственники непомерно завышали стоимость своей земли – за участки, оцениваемые в \$50 тыс., могли просить миллионы долларов. Землю Woolim успел выкупить только под первую очередь.

В 2009–2013 годах, когда почти все стройки страны остановились, Apple Town все же медленно рос. К апрелю 2013 года застройщик сдал четыре жилых 20-этажки и приступил к строительству следующей четверки домов первой очереди. Еще около года алматинцы наблюдали, как корейский инвестор натушно поднимал подземный паркинг второй четверки домов. А потом строительные краны разобрали.

На память о себе корейцы оставили квартал премиальных высоток с надписью Woolim на фасаде и каркасы недостроенных домов, за которыми протянулись дачи и частные дома, так и не превратившиеся в высотный Apple Town.

«Apple Town стал памятником – кладбищем корейских инвестиций. Корейские девелоперы получили «горький привкус» после инвестирования в казахстанские стройки. После Apple Town в стране не было ни одного большого корейского проекта. Из крупных корейских инвесторов на отечественном рынке остался только Highvill, и то потому, что они зашли раньше Apple Town и работают в Нур-Султане, где земля и инфраструктура всегда были дешевле», – считает партнер Scot Holland/CBRE в Казахстане и Центральной Азии **Евгений Долбиллин**.

### Дворцовые страсти

Ровеснику Kempinski Baiterek Complex и Woolim Apple Town – элитному жилому комплексу «Европолис», заложенному в 2005-м, повезло чуть сильнее – большую часть малоэтажек в предгорьях построили и продали, несмотря на проблемы с инфраструктурой и подрядчиками. Но некоторые объекты жилого комплекса были заморожены более 15 лет.

Осваивать участок в 16 га в предгорьях Заилийского Алатау компания «Европолис» с армянско-греческими корнями начала в 2005 году «с нуля» – тянули в предгорья коммуникации и строили дороги, чтобы создать городок изысканной роскоши. Жилые резиденции, построенные в дворцовом стиле, должен был окружить парк с фонтанами, водопадом, прогулочными аллеями, беговыми и велосипедными дорожками, этнографическим музеем и комплексом ресторанов мировой кухни. В непосредственной близости – SPA с олимпийским бассейном и спорткомплекс с футбольным и гольф-полями, теннисными, волейбольными площадками.

По первоначальной задумке здесь должны были появиться несколько жилых домов и подземный паркинг, а в 2008-м к планам добавились отели и апартаменты 3\* и 4\*. Генеральным подрядчиком выступила компания со словачскими корнями ТОО «Ваго-

### Проект Apple Town, девелопер Woolim (Ю. Корея)



План

Факт



Apple Town

Фото: Илья Ким

став», с которой владелец земли – ТОО «Европолис» в 2006–2008 годах заключил несколько договоров на общую сумму более 25 млрд тенге. Однако, судя по материалам суда, в мае 2010 года генподрядчик прекратил выполнение обязательств по договорам, не сделав и половины работ, а недостроенные отели, апартаменты и паркинг превратились в долгострой.

Жители, заплатившие за свои квартиры более сотни миллионов тенге, жаловались на зимний холод в первых сданных домах, воду в подвалах, пустые шахты лифтов в некоторых домах, а также недостатки придомовой инфраструктуры – автомойку рядом с детской площадкой, шумный ресторан под окнами, отсутствие обещанных спортивных площадок. За полтора десятка лет здесь обваливалась дорога, ведущая к ЖК, подрядчики подводили с качеством работ и срывали сроки, а один из жителей пентхауса даже попытался установить на крыше личный бассейн под куполом, против чего выступили остальные владельцы квартир (дело закончилось мировой). Все это зафиксировано в десятках судебных дел между подрядчиками, жителями и владельцем ЖК. Но если эти проблемы постепенно решались, то недостроенный многоуровневый паркинг так и остался «слабым звеном». Жители элитного ЖК, заплатившие за парковочные места еще в далеком 2005-м, более 15 лет паркуют свои дорогие автомобили под дождем и снегом.

В ноябре 2020 года «Европолис», наконец, подал уведомление о возобновлении строительно-монтажных работ. На сайте жилого комплекса указано: «На данный момент продажи ведутся в доме серии «Престиж» – 105 квартир с подземным паркингом на 343 места». Это значит,

## Проект «Европолис» (девелопер ТОО «Европолис»)



План

## Факт



«Европолис»

Фото: Илья Ким

что «замороженные» каркасы элитных зданий вскоре могут превратиться в новые пентхаусы, а обитатели жилого комплекса обретут долгожданные парковочные места под крышей.

## Почему «оживают» долгострой

По данным Управления градостроительного контроля, в Алматы 29 незавершенных строительных объектов в восьми районах города, 10 из которых – жилые. Но большинство жилых долгостроев либо уже обрели новых хозяев, которые готовы «оживить» проект, как произошло с Apple Town и Vaiterek, либо находятся в стадии активных пе-

реговоров по поиску инвесторов – как проекты «Сайран» (Абая/Тлендиева), «Онер» (Сатпаева/Манаса), многоквартирные дома на Достык/Ньютона и Шаймерденова/Ушконыр.

Опрошенные «Курсивом» участники рынка связывают эту динамику со строительным бумом и ростом спроса на землю со стороны девелоперов, а также пересмотром банками – правопреемниками собственников земельных участков стоимости стрессовых активов.

«Землю в 2005–2008 годах девелоперы покупали очень дорого. В те годы стоимость земельных участков в Алматы доходила до \$100–200 тыс. за

сотку. И основная масса этих земель по очень завышенной стоимости «осела» на балансе БТА и Казкома – тогда это были два основных банка, финансировавших строительство в стране. Банки долгое время не могли найти никого, кто мог бы по этой стоимости купить землю и начать строить. Думаю, банки дозрели до решения «срезать» стоимость земли и зафиксировать убытки, поэтому в Алматы начали активно достраивать замороженные проекты», – считает Евгений Долбиллин.

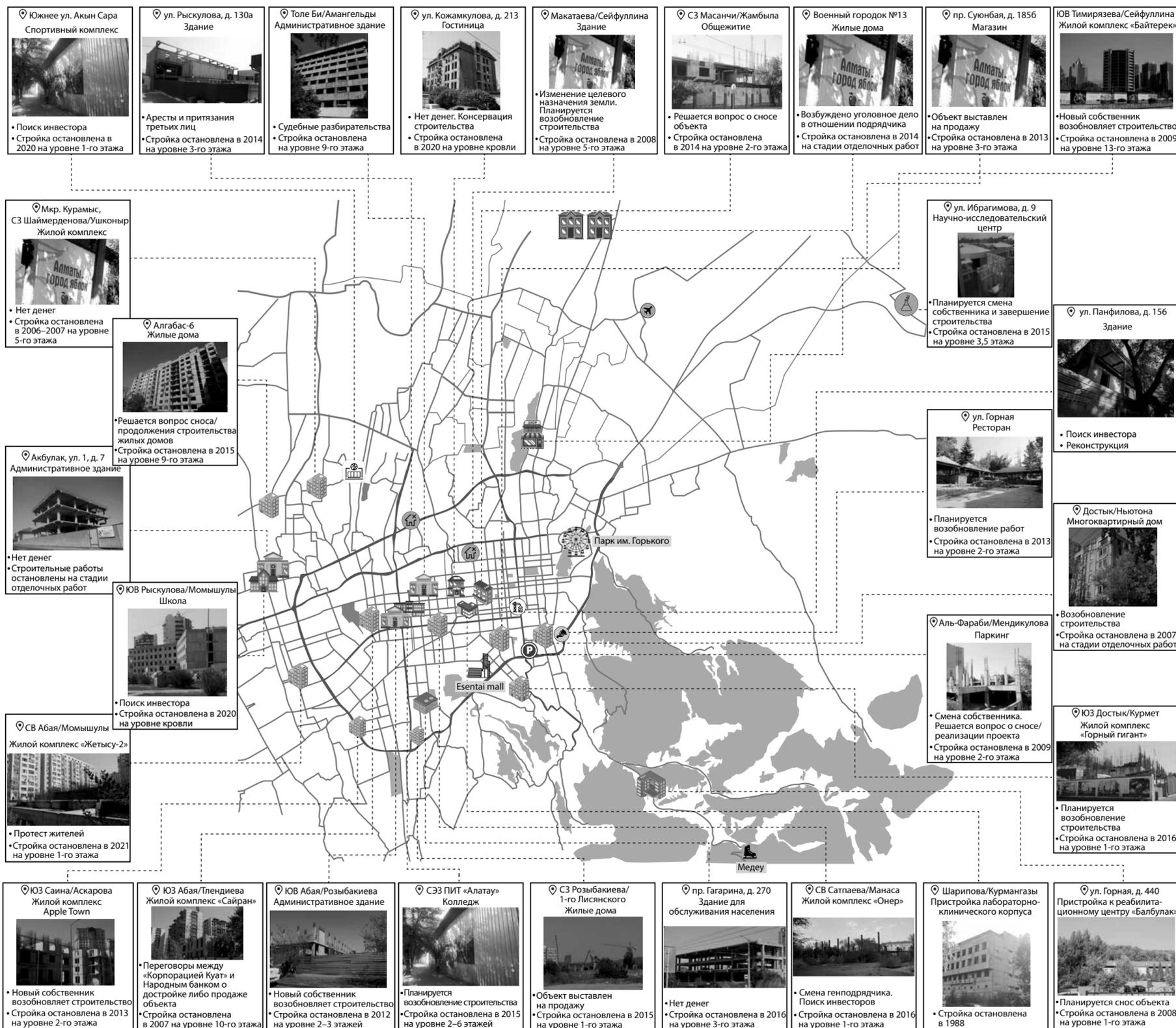
«Вероятно, рост спроса со стороны девелоперов и более благоприятный ценовой фон способствовали росту реализации стрессовых активов. Некоторые проекты девелоперы приобретают у банков и реализуют самостоятельно. В других случаях стороны действуют в партнерстве – банки предоставляют финансирование на приобретение у них актива, например земли, а девелопер выполняет строительные работы. Все зависит от кредитного качества девелопера, залоговой базы и риск-аппетита банка», – полагает директор направления корпоративного бизнеса Фортебанк Владислав Суслев.

Один из крупнейших владельцев земли в Алматы – Halyk Bank – на вопросы «Курсива» о планах на земельные участки с замороженным строительством на момент публикации материала не ответил.



Историю «Манхэттена» в Алматы можно прочитать, перейдя по QR-коду.

# Карта долгостроев Алматы



## LIFESTYLE



# Золотые склоны Алматы

## Пять мест в горах, которые приятно удивят

Кок-Жайляу, Бутаковский водопад, ущелье Кимасар – вот что первым приходит в голову, когда вспоминаешь горные маршруты в окрестностях Алматы. Эти места красивы, но уж больно популярны у туристов: иной раз в выходной день ощущение, что не в горы идешь, а по базару топчешься. «Курсив» предлагает ранней осенью пройтись по менее людным, но не менее живописным маршрутам.

### «Тайная» тропа

Впрочем, совсем без Кок-Жайляу обойтись не получится: речь пойдет не о самом урочище, а об альтернативном пути к нему. Действительно, все знают две тропы – от экс-санатория «Провещенец» и со стороны Большого Алматинского ущелья. Оказывается, есть и третий вариант.

Стартует тропа с не приметного пятка между дачными домами в садоводческом товариществе «Домостроитель», что расположено близ Каменского плато. Почему мы возводим тропу в ранг отдельной достопримечательности? Секрет кроется в разнообразии маршрута, прорезающего несколько природных зон.

Судите сами: начало пути – через заросли диких слив, яблонь и груш. Затем – участок лиственной рощи, быстро сменяющийся душистым сосновым бором. Здесь, кстати, расположена отличная площадка для кемпинга с видом на город. Идеальный вариант для тех, кто хочет переночевать на лоне природы, а тащиться с тяжелым скарбом наверх при этом лень.

Потом начинается резкий подъем с переходом в царство могучих елей, перемежающееся березовыми рощицами. Интересно, что тропа карабкается на хребет, скатывается с него и вновь начинает идти вверх – уже на второй кряж. Вид вокруг удовлетворит любого эстета: на севере – панорама Алматы, на востоке – Малое Алматинское ущелье, на западе – «стены» Большого Алматинского ущелья.

Между хребтами есть ровные участки, идти по которым легко и приятно. В конце лета – начале осени можно полакомиться дикой малиной, коей здесь в изобилии. Наконец, проделав два часа пути и преодолев оба хребта, вы подойдете к Кок-Жайляу с северной стороны – там, где расположены качели в форме сердца.

### Гора Серкебай

Воистину удивительное место: до него рукой подать, а почти никто даже не слышал. Между тем восхождение гарантирует увлекательную прогулку при весьма щадящей физической нагрузке.

Маршрут начинается от катка «Медеу», вернее, от поворота налево, который уходит в гору перед комплексом. Первый

вариант подъема – через ресторан Qazaq Ауыл. Эта тропа прямоком выведет на хребет Каракунгей. Ориентир – расположенная там деревянная наблюдательная башенка красного цвета.

Второй вариант – идти по дороге в сторону перевала Кимасар, а затем свернуть налево за информационным щитом. Подъем здесь кажется очень крутым, однако на практике одолеть его не составит большого труда. Пятнадцать-двадцать минут – и вы на хребте в окружении берез.

Пейзаж с лихвой компенсирует затраты энергии. С одной стороны перед путником открывается вся восточная часть города, с другой – «Медеу» и плотина. Наконец, третья сторона порадует величественной картиной пиков Заилийского Алатау.

Полюбовались? Двигаемся дальше – на восток по гребню хребта. Здесь будет несколько пологих подъемов, а в качестве финальной награды – небольшое уютное плато: Серкебай собственной персоной. Его особенность заключается в красивой ясеневой роще. Можно передохнуть и перекусить, для чего посередине плато некие добрые люди поставили стол и скамейки.

Маршрут круговой, потому есть возможность спуститься не там, где поднимались. Выходящая серпантинном дорожка выводит к местной достопримечательности – гусеничному вездеходу, который неведомым путем оказался в горах да так и встал здесь на вечный прикол. Отсюда тропа спускается к развилке в густом березняке: поворот направо вернет вас к Медеу, налево – поведет к Бутаковскому водопаду.

### Аюсай

Многие бывали зимой на горках в Алмаарасане, которые в народе зовутся Тремя медведями – благодаря соответствующим скульптурам, установленным на склоне. Однако мало кто доходил до ущелья Аюсай (Медвежье), расположенного поблизости.

Несмотря на пугающее название, бояться нечего: мишек здесь не видели очень давно. Потому смело идем вверх по склону, который постепенно сужается и заворачивает налево. Тут еще довольно много ологодно, ведь тропа упирается в Медвежий водопад – небольшой, но красивый и временами полноводный.

Казалось бы, путь окончен водопадом. Однако горные маршруты порой неочевидны: тропа начинается за бурлящим потоком – то есть, нужно забраться на верхушку водопада по естественной лестнице из камней.

Почти сразу вы встретитесь со вторым водопадом. Идем дальше. Тропа тянется вдоль реки, и сначала Медвежье ущелье, будто в тон своему названию, кажется темным и злым. Но вдруг дорожка выныривает наверх и выводит на просторную солнечную поляну, поросшую ясенями. Поразительный контраст!

Через некоторое время дорожка превращается в каменную осыпь и резко заворачивает налево. Там вас ждет главная достопримечательность ущелья – водопад Верхний. В отличие от нижних «собратьев», он достигает в высоту 10 метров и выглядит по-настоящему впечатляюще.

Кстати, примерно в середине пути Медвежье ущелье разделяется. Держась правее, вы пройдете по вышеописанному маршруту, тогда как поворот налево выведет в итоге к берегу Большого Алматинского озера, но дорога эта будет не самой простой и быстрой.

### Поляна Терра

Это поэтическое название носит уютное местечко в Проходном ущелье. Фишка Терры заключается в небольшом прудике посреди поляны. Журчание чистой воды, вековые ели, каменистые кряжи вокруг – все настраивает на расслабленно-философский лад, потому многие ходят сюда с ночевкой.

Правда, в расслабленном темпе добраться до Терры не выйдет: этот маршрут самый долгий и сложный из

перечисленных. Начинается он от санатория «Алмаарасан» по тропе вдоль реки Проходная. Сейчас там обустроили удобные мосты, хотя еще недавно нужно было перебираться через бурные потоки буквально по жердочкам.

Первая часть тропы крайне многолюдна: горожане тянутся к горячим источникам и водопаду Девичьи слезы. Затем людская толчае существенно редет, ведь начинается подъем. Порадует разнообразие ландшафтов. Так, травянистые луга сменяются лиственными рощами из берез и ясеней, рощи сменяются сосновым бором.

После тропы ныряет в еловую тень, петляет между камнями и даже предлагает перебраться через высохшее каменное русло. В паре мест нелегко придется тем, кто боится высоты: дорожка обгибает солидные пропасти.

Еще одно испытание – бревно, перекинутое через реку в конечной точке пути. Здесь скользко, громко и страшно, но других вариантов перехода нет. Адреналина после этой переправы – хоть отбавляй! Зато от моста рукой подать до Терры. Главное, не думать, что на обратной дороге ждет это же бревно.

### Перевал Лесной

Переместимся в Бутаковское ущелье – пожалуй, самую ближайшую к центру Алматы горную локацию. Тут, конечно, не найдешь уединения: горожане едут

в Бутаковку на семейные пикники, а вереницы туристов тянутся к одноименному водопаду. Тем не менее, и в этом популярном ущелье есть вариант побывать в гармонии с природой.

Для этого двигаемся вверх по главной тропе, ведущей к водопаду. Примерно через один километр слева появится указатель на пик Букреева. Сворачиваем сюда, переходим реку и начинаем подъем.

Тропа не таит особых препятствий, разве что в паре мест придется пробираться между камней. Вокруг при этом пасторальные луга, впечатляющие душистым разнотравием. Примерно через час ходьбы дорожка начинает извилисто карабкаться на хребет, петляя между зарослей можжевельника. Еще немного – и вы на Лесном перевале.

Прозвали его так неспроста: хребет плотно зарос хвоей. Отсюда уходит тропа к пику Букреева, однако это уже более сложное путешествие. Потому можно остаться на Лесном, благо тенистых мест для сидения здесь в избытке.

«Фасад» перевала выходит к ущелью Котырбулак, которое с Лесного как на ладони. Слева – вид на город. В принципе, можно разнообразить обратный путь и спуститься через Котырбулак, но тогда возвращаться домой придется уже из области, по талгарской трассе.

Подготовил Николай Иващенко.



Коллекс: Илья Ким

# «Алматинская публика достаточно консервативна»

## Шеф-повар OLIVIER об авторской кухне, алматинцах и вкусном меню

Ресторану авторской кухни OLIVIER исполняется девять лет. О том, что такое авторская кухня, чем она отличается от обычной, а также почему алматинцы полюбили OLIVIER и какие блюда стали истинными хитами за все время его существования мы поговорили с бессменным шефом ресторана Алексеем Исаевым.

– Итак, что такое авторская кухня и чем она отличается от обычной?

– Я считаю, что авторская кухня – это авторский подход шеф-повара к своей работе, к продуктам, из которых он готовит. Шеф-повар должен быть талантлив, обладать практическим опытом, смелостью, чувством вкуса. У нас есть огромное количество классических блюд и, согласитесь, придумать что-то принципиально новое крайне сложно.

– Вы слышали что-нибудь про «экстремальную» авторскую кухню и как бы вы ее охарактеризовали?

– Смотря что вы имеете в виду под названием экстремальная. Вот, например, ресторан Twins Garden братьев Ивана и Сергея Березуцких, где они подают горячим напечатанного на 3D-принтере фасолевым белком кальмара, который полностью воспроизводит вкус, текстуру и аромат натурального продукта. Или взять шеф-повара молекулярной гастрономии Феррана Адриа. Для многих людей эта кухня может показаться экстремальной. Для нас, поваров, это как открытые.

Открытие новых вкусов, необычных сочетаний продуктов. В наше время появилось много специальных оборудования для нетрадицион-



ных методов готовки – конвекционных плит, шкафов шоковой заморозки, вакуумных шкафов, дегидраторов, вакууматоров, термостатов су-вид, роторных испарителей, центрифуг, сифонов и т. д. Все это оборудование, опыт и техники приготовления могут кардинально изменить самый обычный продукт до неузнаваемости. Например, можно сделать гель из любого продукта, икру из водки, спагетти из томатов и т. д. Для кого-то это может показаться экстремальным, а для кого-то – чем-то новым и интересным.

– У нас в Алматы есть подобные рестораны?

– В Алматы я таких не встречал. Вообще, какой будет авторская кухня ресторана, зависит от его концепции и, конечно же, личности шеф-повара. От его смелости, харизмы, практического опыта.

– Что вы подразумеваете под опытом?

– Я люблю свою профессию за то, что постоянно нахожусь в дви-

жении, постоянно сталкиваюсь с новыми проектами и концепциями. Чтобы это переварить, нужно постоянно учиться и набираться опыта. Стажировка в известных ресторанах у именитых шеф-поваров – это лучший подарок самому себе. Некоторым это может показаться нереальным или дорогим, но поверьте, то, что вы сейчас вложите в себя, через какое-то время окупится с головой. Путешествия, стажировки в других ресторанах, все это расширяет ваш кругозор, знакомит вас с новыми людьми, новыми вкусами, новыми продуктами, новыми техниками приготовления.

– А повара готовы делиться секретами? Конкуренцию ведь никто не отменял...

– Все зависит от человека, который хочет устроиться к тебе на стажировку. Есть отличные повара, стремящиеся чему-то научиться. Их сразу видно. По работе, по их любознательности, по трудолюбию, по уважению к своей профессии. Таких и учить не нужно, он сам как губка впитает

все самое нужное. Ведь узнавать секреты – это значит не воровать чужие рецепты, а попытаться прочесть своего наставника, понять его идеологию. Взять себе частичку его знаний и опыта.

– Мы говорили о том, что кухня зависит от опыта и смелости шефа. С опытом понятно, а смелость?

– Многие повара боятся экспериментировать. Смелость помогает переступить через границы убеждений, которые мы сами себе навязываем.

Алматинская публика консервативна. Зачастую посетители заказывают как раз не что-то новое, а что-то знакомое и привычное. Отсюда страх перед экспериментами.

– Кстати, многие люди уверены, что авторская кухня – это баснословно дорого...

– Совсем не обязательно. Авторское блюдо можно приготовить из самых обычных ингредиентов. Из сезонных овощей, например. Дело-то не в этом.

У нас многие блюда получаются не самыми дешевыми, потому что мы работаем со свежими качественными продуктами. А качественный продукт это не всегда дешево.

– Как создаются новые рецепты?

– Спонтанно. Идеи могут прийти в любой момент. Может залететь интересная идея, когда прогуливаешься по городу. Даже во сне снится, что ты что-то готовишь. Тут главное, проснувшись, не забыть записать. Больше всего идей приходит на отдыхе, чем дальше ты от работы, тем больше ты о ней думаешь.

– Эксперименты экспериментами, а вы сами что любите?

– Мне нравится простая еда, приготовленная на костре. Так называемая походная кухня. Ну а вообще я всеядный и всегда готов попробовать что-то новое.

– Возвращаясь к OLIVIER, это ресторан больше авторской или традиционной кухни? Чего хотят ваши гости?

– Ресторан – это, прежде всего, бизнес. Соответственно, задача шефа подобрать такое меню, в котором будет востребовано каждое блюдо. Так что у нас есть как авторские блюда, так и классика. Но ведь и обычная классика может заиграть по-новому, если в нее добавить какой-то новый ингредиент. Какую-то специю, например.

У нас есть карпаччо из лосося, которое мы делаем с водорослями нори иправляем пряным маслом из женого лука с паприкой. Или куриная грудка, приготовленная при температуре 63 градуса и обжаренная на углях. Ее мы подаем с обжаренными ветчинками и рыбным соусом с ароматом трюфеля. Кстати, нынешний хит

сезона. Еще у нас в меню можно увидеть котлету по-киевски. Но если в классическом рецепте в качестве начинки используют масло и зелень, то мы еще добавляем лесные грибы и немного карри.

Фактически в основе практически любых блюд лежит классика. А дальше – все зависит от знаний и фантазии шеф-повара.

– Если мы говорим о том, что алматинская публика консервативна и предпочитает знакомые блюда, как вам удается находить эту золотую середину – оставаться традиционным рестораном и в то же время рестораном авторской кухни?

– Путем проб, ошибок и постоянных экспериментов. Очень важна работа с залом. В этом процессе участвуют и гости ресторана, для которых и создаются новые сочетания. Они могут как одобрить новое блюдо, так не и одобрить.

– Что можно назвать бессменными хитами OLIVIER за все девять лет?

– Пожалуй, как раз нашу котлету по-киевски. Бефстроганов, который у нас лучший в городе. И наши сырники. Мы поработали над классическим рецептом, и теперь именно такие сырники есть только у нас.

– Что нас ждет в новом сезоне? Будут какие-то изменения в меню?

– Да, конечно. В сентябре начался сезон устриц, и мы поставили у себя в ресторане небольшой аквариум, чтобы наши гости могли всегда побаловать себя свежими морепродуктами. Также мы разработали специальное меню с морепродуктами. К зиме я думаю задействовать больше мясных блюд, идеальных для холодного времени года.