

# КУРСИВ



БАНКИ И ФИНАНСЫ:  
НЕПРОСТО И ХАЛАЛ

стр. 5

БАНКИ И ФИНАНСЫ:  
ЧТО ИЗВЕСТНО О РОССИЙСКОМ  
БАНКЕ, ПРИОБРЕТЕННОМ ГРУППОЙ  
JUSAP

стр. 6

НЕДВИЖИМОСТЬ:  
КЛАССОВЫЙ РАЗРЫВ

стр. 10

LIFESTYLE:  
ЧТО НОВОГО В КАЗАХСКОМ  
ФЕСТИВАЛЬНОМ КИНО?

стр. 12

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

## Прогресс для троих

Агентство S&P актуализировало рейтинги сразу восьми казахстанских банков. В трех случаях оценки были улучшены, в пяти – подтверждены. «Курсив» изучил полугодовую отчетность БВУ и убедился, что почти все затронутые рейтинговым действием игроки добились определенного прогресса в расчистке портфеля от безнадежных займов.

Виктор АХРЭМУШКИН

Рейтинговые действия в отношении казахстанских финансовых организаций были предприняты в связи с сокращением отчислений в резервы и прогрессом в урегулировании проблемных кредитов, сообщило S&P Global Ratings 17 сентября. Двум банкам (Халыку и Альфе) рейтинги были повышены на одну ступень – до уровней «ВВ+» и «ВВ» соответственно, со стабильным прогнозом. Рейтинг Forte был подтвержден на уровне «В+», с улучшением прогноза до позитивного.

Банкам Kaspi и Фридом Финанс Казахстан агентство подтвердило рейтинги на уровне «ВВ-» и «В-» соответственно и позитивный прогноз по ним. Также были подтверждены рейтинги дочернего ВТБ (на уровне «ВВ+»), Банка ЦентрКредит (на уровне «В») и Нурбанка (на уровне «В-»). Прогноз по трем этим банкам остался стабильным.

Семь из восьми вышеперечисленных игроков (за исключением Фридом Финанс) были участниками AQR. В отчете S&P говорится, что банки добились значительного прогресса в сокращении неработающих кредитов, накопленных в прошлые периоды. По данным агентства, доля необслуживаемых займов в секторе (характеристики которых соответствуют Стадии 3 по МСФО) снизилась с 20–25% на начало 2020 года до 10–15% к середине 2021-го. Хотя, предупреждают авторы отчета, все еще существуют риски ухудшения ситуации, связанные с возможным возникновением новых проблемных активов.

Изучив неаудированную полугодовую отчетность 14 банков, участвовавших в процедуре AQR, «Курсив» обнаружил, что лишь половина из них раскрывает промежуточные данные о качестве кредитного портфеля, публикуя его структуру в разбивке по трем стадиям риска (см. инфографику). К займам Стадии 1 относятся все новые выдачи. В случае, если кредитный риск по займу значительно увеличился, он переходит в Стадию 2. Кредитно-обесцененные финансовые инструменты (в том числе просроченные более чем на 90 дней, но это не единственный критерий вероятного дефолта) классифицируются в Стадию 3.

> стр. 7



Фото: Depositphotos/Elnur

## Любишь кататься – люби и страховочку платить

Рекордный объем сбора премий по договорам обязательного страхования туристов фиксирует Нацбанк РК. За семь месяцев 2021 года страховщики собрали 2,2 млрд тенге премий по этому классу страхования – в пять раз больше по сравнению с аналогичным периодом 2020 года и в полтора раза больше по сравнению с допандемийным 2019-м.

Ольга ФОМИНСКИХ

Число организованных казахстанских туристов, которые в 2021 году отправились за рубеж, еще не достигло показателей 2019 года. Тем не менее объем премий по договорам обязательного страхования туристов собран самый большой с момента запуска новой системы страхования в том же 2019-м.

Очнулся – и гипс, и ковид

В обязательном порядке страховать туристов, выезжающих за рубеж через турфирму, стали с 1 января 2019 года.

> стр. 6

K Kursiv Research Report

## Цены, стой, раз-два!

Антиинфляционный план правительства РК не включает главное – сокращение расходов бюджета

Инфляция стала одной из тем президентского послания 2021 года. Правительство после президентской критики приняло антиинфляционный план, который преимущественно состоит из немонетарных инструментов. Хотя природа казахстанской инфляции в последние несколько лет является монетарной.

Аскар МАШАЕВ, Сергей ДОМНИН

Kursiv Research, основываясь на официальной статистике и исследованиях, изучил природу двух последних ценовых всплесков – в 2015–2016 годах и в 2020–2021-х (продолжается по сей день). Общий вывод таков: инфляция в Казахстане преимущественно возникает на фоне избыточной ликвидности, причиной появления которой являются действия правительства.

Длинная фаза

Казахстанская экономика находится в фазе высокой инфляции. Она вступила в нее в марте 2020 года, когда индекс потребительских цен (ИПЦ) составил 6,4% (г/г), преодолев верхний предел таргета, установленного Национальным банком РК на уровне 4–6%.

Несмотря на это, регулятор в следующем месяце снизил базовую ставку с 12 до 9,5%, тем самым рынок получил сигнал о начале мягкой денежно-кредитной политики.

Намерения Центробанка были подтверждены в июле 2020-го, когда базовая ставка была уменьшена до 9%. Решение было принято с формулировкой «снижение базовой ставки обусловлено ослаблением проинфляционных рисков». Хотя инфляция к тому моменту росла шестой месяц подряд, а по итогам июля зафиксировалась на уровне 7,1%.

Все это время инфляция оставалась выше таргета, но регулятор начал ужесточать денежно-кредитную политику только в июле текущего года.

> стр. 2



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Depositphotos/Picklerick

## Сжечь, чтобы заработать

За электроэнергию, выработанную мусоросжигательными заводами, заплатят угольные станции

До конца 2025 года в РК появится шесть мусоросжигательных заводов с возможностью генерации электроэнергии. Проект за 185 млрд тенге, доходы которого обеспечат фиксированные высокие тарифы, достался частной компании. Какие проблемы решает и создает энергетическая утилизация мусора – в материале «Курсива».

Куралай АБЫЛГАЗИНА

Министерство экологии, геологии и природных ресурсов (МЭГПР) РК определилось и со схемой, и с оператором проекта по утилизации мусора. По итогам прошедших в июле этого года аукционных торгов по проектам энергетической утилизации отходов (ЭУО) победителем была объявлена казахстанская компания, созданная незадолго до торгов, ТОО «Waste2Energy», конечный собственник кото-

рой – председатель президиума Ассоциации экологических организаций Казахстана Алия Назарбаева.

Мусоросжигательные комплексы, суммарная мощность которых составит 100,8 МВт, планируется построить в Актобе, Алматы, Усть-Каменогорске, Нур-Султане, Караганде и Шымкенте. Окончание строительства завода в Нур-Султане запланировано на 2023 год, в остальных городах – на 2024-й.

> стр. 8



ЧИТАЙТЕ

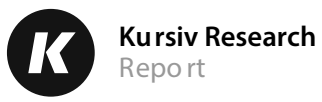
КУРСИВ  
НА БУМАГЕ!

Начинается подписка на 2022 год

Подписка через каталоги:

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





# Цены, стой, раз-два!

## Антиинфляционный план правительств РК не включает главное – сокращение расходов бюджета

> стр. 1

Была увеличена базовая ставка до 9,25%, а годовая инфляция к тому моменту приблизилась к отметке в 8%. Последний раз базовая ставка была увеличена в сентябре (до 9,5%), а инфляция по итогу августа установилась на рекордном с 2016 года уровне – 8,7%. «Решение обусловлено преобладающим проинфляционным давлением в экономике, вызванным общемировыми инфляционными тенденциями роста цен на продовольствие и сырьё», – следовало из пресс-релиза Нацбанка РК.

Нынешняя инфляция прибавляла на фоне ускорения всех ее компонентов. В августе 2021 года все три компонента – продовольственные и непродовольственные товары и услуги – установили рекорд. Сильнее всех прибавили цены на продовольствие: 11,4% в августе 2021 года против 9,3% в марте 2020 года. Второй по величине вклад в продовольственных товаров, которые в августе подорожали на 7,3% по сравнению с аналогичным месяцем предыдущего года. Вклад цен на услуги минимальный, хотя и они разогнались в анализируемый период существенно: с 3,5% в марте 2020 года до 6,6% в августе 2021 года.

Предыдущая повышательная фаза наблюдалась в 2015–2016 годах. Она стартовала в сентябре 2015 года (то есть через месяц после того, как регулятор перешел на политику инфляционного таргетирования), достигнув в июле 2016 года пика в 17,7%. Инфляцию тех лет разогнали непродовольственные товары (максимальное значение – 28,3%).

Другое отличие в продолжительности фазы: в 2015–2016 годах период роста цен занял 11 месяцев, нынешний повышательный тренд продолжается 20-й месяц. И это не предел, поскольку сохраняются высокие инфляционные ожидания на фоне резкого удорожания отдельных видов продуктов питания, роста цен на ГСМ и стройматериалы. Нацбанк РК в июле 2021 года выяснил, что количественная оценка инфляционных ожиданий на год вперед составила 8,5%, а доля респондентов, отметивших быстрый рост цен, оказалась исторически максимальной.

### Не по-монетаристски

Продолжительность нынешней фазы роста цен, сохраняющиеся высокие инфляционные ожидания и в целом осязаемые общественные издержки от этого явления сделали тему инфляции важной в президентском послании-2021. «Мы также столкнулись с неконтролируемым ростом инфляции. Нацбанк, правительство оказались бессильными перед ней, сославшись на мировые тенденции», – высказался глава государства Касым-Жомарт Токаев.

В объяснении природы нынешней инфляции президент РК и его советники показали себя сторонниками монетарной теории. «В результате реализации антикризисных мер общим объемом 6,3 трлн тенге в экономике возникла избыточная денежная масса», – заявил президент в послании-2021.

Но бороться с ней было предложено, по сути, немонетарными способами. Что касается избыточной ликвидности, то, по словам президента РК, «существуют ниши, в которые эти средства не поступают, банки второго уровня не вкладываются в не-

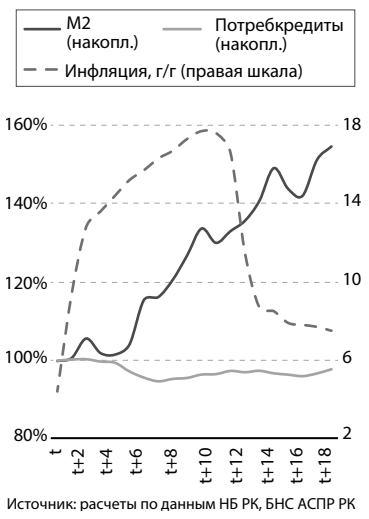
**Кризис-2020: денежная масса росла на фоне устойчиво высокой инфляции и темпов потребкредитования**  
Динамика инфляции, кредитов физлицам и денежного агрегата М2 (%), период t=100%; март 2020 г.)



большие проекты, особенно на селе». Такая трактовка проблемы требует соответствующего решения – предлагается использовать потенциал микрофинансовых организаций (МФО), поскольку они работают на местах и знают клиентов и их бизнес.

**Кризис-2015–2016: денежная масса начала расти после всплеска инфляции**

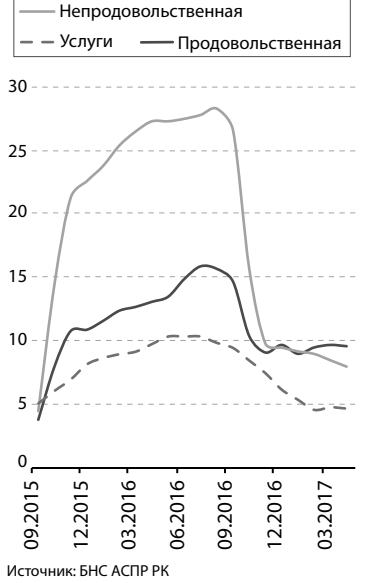
Динамика инфляции, кредитов физлицам и денежного агрегата М2 (%), период t=100%; сентябрь 2015 г.)



Идея второй меры в том, чтобы вернуть в экономику замороженные активы, но с ремаркой – «исключительно на рыночной основе», чтобы не повторилась история со спасением коммерческих банков. Смысл этой меры легко объясняется с помощью из-

**Кризис-2015–2016: инфляцию разогнали непродовольственные товары**

Динамика инфляции в РК по компонентам 2015–2017 гг., %



вестного уравнения количественной теории денег: воздействие идет на правую часть тождества. Говоря иначе, попытка увеличить факторы производства, чтобы новые производительные силы начали осваивать избыточную ликвидность, производя новые товары и услуги.

Но еще не известны контуры и детали того, как будут реализовываться эти меры. Президент поручил правительству РК и Агентству по регулированию подготовить пакет решений по вовлечению МФО и законопроект о замороженных активах, который должен попасть к депутатам до конца этого года.

Другие предложенные меры направлены на снижение издержек. Например, сети оптово-распределительных центров, которые должны интегрировать в рыночный процесс большое количество аграриев, вплоть до личных подсобных хозяйств. Правительство их реализует с прошлого года, и по задумке они должны улучшить ценообразование и распределение продовольственных товаров. К контролю за ценообразованием решено подойти по-новому, то есть разграничить зоны ответственности между госведомствами и определить одно основное, которое будет следить за всем процессом. Токаев также подчеркнул важность улучшения ситуации в сельском хозяйстве по таким направлениям, как кормозаготовка, ветеринария, выпас скота.

### Все по плану

Правительство РК через неделю после президентского послания утвердило «Комплекс мер антиинфляционного реагирования на 2021–2024 годы». Полная версия документа не опубликована, есть только выдержки на официальном сайте кабмина. Для обсуждения антиинфляционного плана были привлечены первые руководители Нацбанка РК, МНЭ, Минсельхоза, Минторговли и Агентства по защите и развитию конкуренции – тем самым были определены основные госорганы, на которых возложена борьба с резким ростом цен и которые будут заниматься этим в пределах своей зоны ответственности. Во время обсуждения было предложено создать постоянно действующий оперативный штаб при Минторговли.

До конца 2021 года предложено ввести форвардные договоры и оборотные схемы в закупке социально значимых продовольственных товаров (СЗПТ), цифровизировать торговые процессы, реализовать систему мониторинга и анализа незагруженных мощностей в пищевой промышленности. Продолжится практика ограничения вывоза сырья и материалов, которые либо дефицитны, либо сильно дорожают; также продолжится практика выявления ценового сговора и обоснованности наценок.

До 2024 года планируется увеличить загрузженность стабфондов, усилить замещение импорта, перейти от административного регулирования цен на адресную поддержку социально уязвимых слоев населения. Для сокращения избыточной ликвидности Нацбанк намерен постепенно выйти из государственных программ поддержки экономики до 2025 года.

### Вспомнить матч

Ортодоксальная макроэкономическая политика строится на фридмановской максиме, которая гласит, что инфляция всегда

и везде является денежным феноменом. Является ли эта максима справедливой для Казахстана? Нынешняя инфляция растет на фоне увеличения кредитования физлиц и денежной массы (агрегата М2). В июле 2021 года к марту 2020-го кредиты экономике увеличились на 12% (преимущественно за счет кредитов для физлиц), рост денежной массы составил 35%.

Такая же природа у предыдущей фазы высоких цен (2015–2016 годы). Тогда инфляция также росла на фоне стабильного увеличения кредитования экономики (преимущественно за счет кредитов юристам) и денежной массы (агрегата М2). К моменту разворота инфляции в августе 2016 года кредиты экономике выросли на 12%, денежная масса – на 35%.

Похож и общий экономический контекст. Экономика Казахстана в 2014 году начала испытывать трудности из-за снижения нефтяных котировок и цен на металлы. Власть в августе 2015 года признали экономический кризис, который впоследствии был назван секторальным. Тогда антикризисный рецепт состоял из разных ингредиентов, среди которых было стимулирование кредитования за счет льготных ставок.

Сегодня экономика РК, впрочем, как и мировая, испытывает трудности из-за коронакризиса. Казахстанские власти, чтобы удержать ее от падения, действуют в привычном режиме – накачивают ее ликвидностью, через льготные кредиты и увеличение госрасходов.

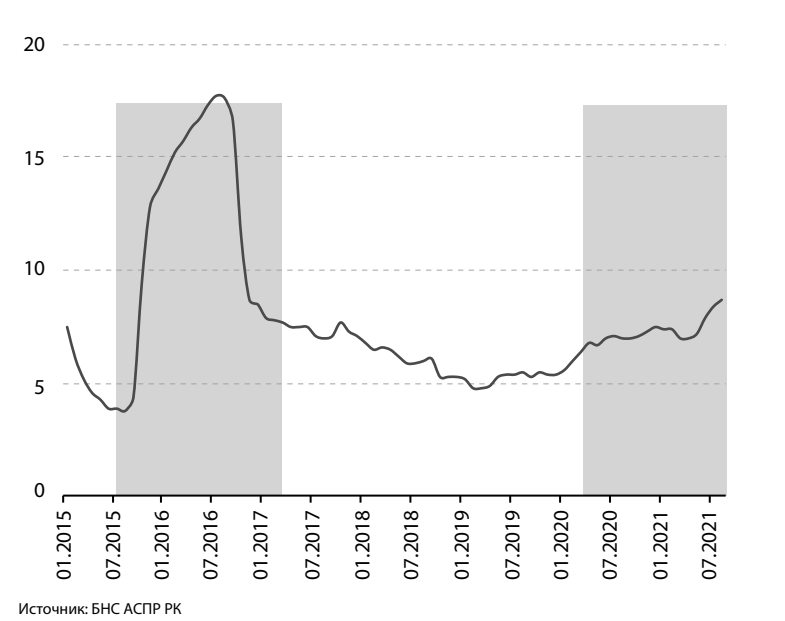
Монетарную природу казахстанской инфляции подтверждает работа сотрудников Нацбанка «Оценка воздействия кредитования экономики на инфляционные процессы в Казахстане» (Ш. Байкулаков, И. Ерман, 2019). Они построили экономическую модель на основе месячных данных с января 2008-го по июнь 2018 года и обнаружили, что однопроцентное увеличение выданных кредитов юристам приводит к ускорению продовольственной и непродовольственной компонентов инфляции на 0,1 п.п. и 0,03 п.п. через 24 месяца.

В экономический кризис казахстанские власти обычно увеличивают государственные расходы, что тоже влияет на рост цен. В этом смысле теория фискальных цен, которая утверждает, что высокий госдолг и госрасходы приводят к инфляции, справедлива и для экономики РК. Подтверждает это исследование сотрудников Нацбанка РК «Роль фискальной политики в ценовой (не)стабильности в Казахстане» (О. Тулеуов, А. Жузбаев, Б. Багжанов). Выяснилось, что в условиях инфляционного таргетирования увеличение государственных расходов на 10% приводит к накопленному повышению инфляции на 0,41 п.п. в течение 12 месяцев.

Чтобы антиинфляционная политика была более эффективной, правительству следует пересмотреть макроэкономическую политику в целом. С одной стороны, отказаться от тотального льготного кредитования, которое через поддержку в том числе и зомби-компаний сдерживает совокупную производительность на низких оборотах. С другой – необходимо сокращать госрасходы во время экономического роста, ведь последние 15 лет власти их наращивали как в кризис, так и в периоды ускорения позитивной динамики ВВП, стимулируя тем самым рост потребительских цен.

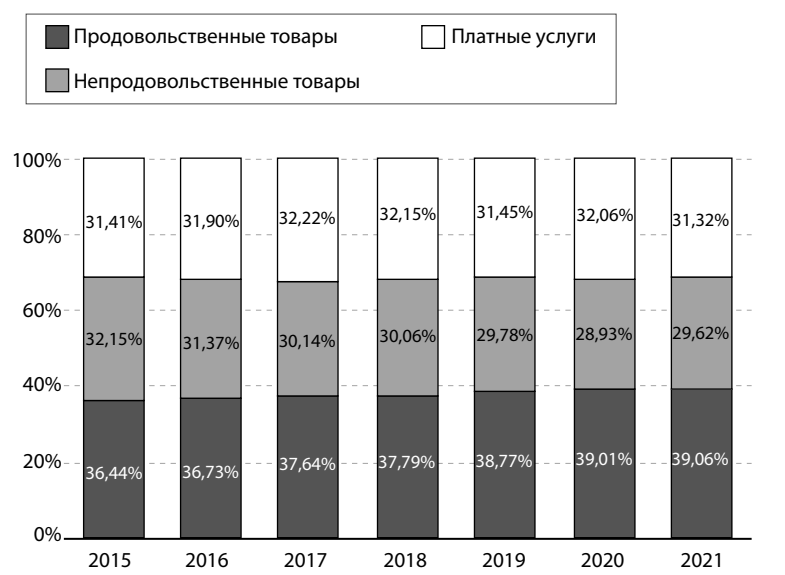
**В кризис-2015–2016 период роста цен занял 11 месяцев, в кризис-2020 повышательный тренд сохраняется 20 месяцев. И это не предел**

Годовая инфляция в РК, %



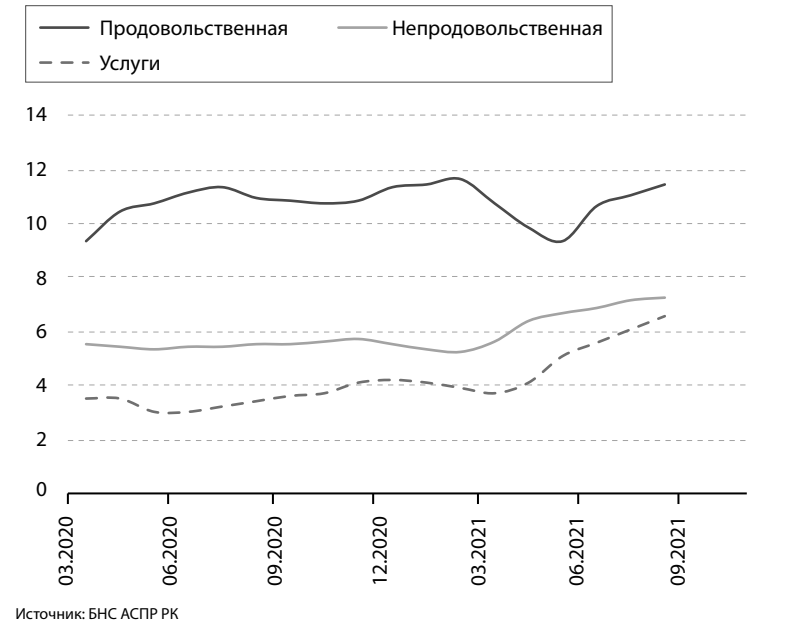
**Вес продовольствия за 7 лет вырос за счет остальных групп на 2,6 п. п.**

Структура корзины инфляции в РК, %



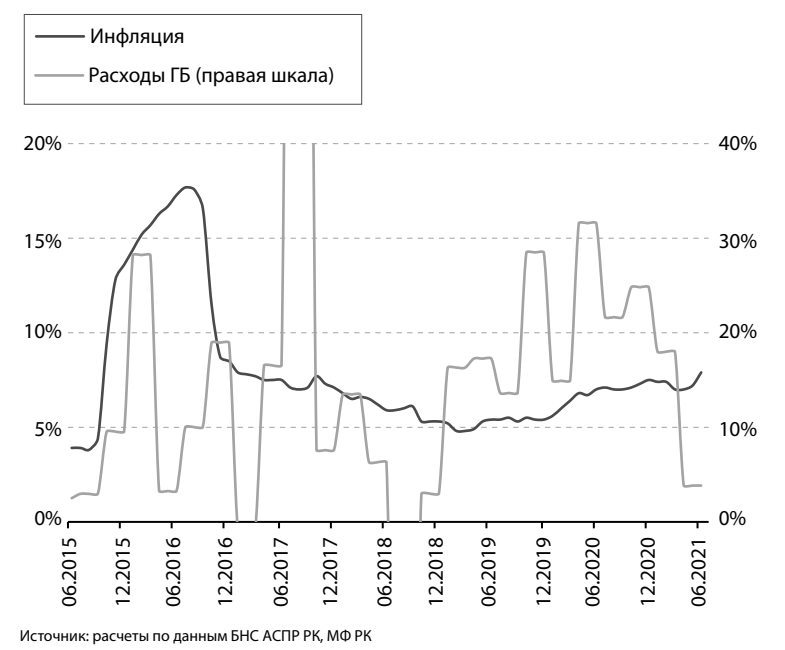
**Кризис-2020: инфляция растет на фоне высокой динамики продовольственных цен и ускорения остальных компонентов**

Динамика инфляции в РК по компонентам 2020–2021 гг., %



**В 2020–2021 гг. рост инфляции совпал с увеличением бюджетных расходов**

Динамика расходов госбюджета и инфляция в РК (% , г/г)



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК  
**КУРСИВ**  
Газета издается с 24 июля 2002 г.  
Собственник: ТОО «Аiteco 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 ДОМИНИН  
s.dominnin@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  
Корректура:  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:  
Илья КИМ  
Верстка:  
Елена ТАРАСЕНКО  
Мадина НИЯЗБАЕВА  
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:  
Сабыр АГАБЕК-ЗАДЕ  
Тел: +7 (707) 950 88 88  
sagabek-zade@kursiv.kz

Представительство  
в Нур-Султане:  
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,  
БЦ «На Водро-зеленом  
бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203  
Тел: +7 (7172) 28 00 42  
E-mail: astana@kursiv.kz  
Руководитель  
представительства  
в Нур-Султане:  
Азамат СЕРИКБАЕВ  
Тел: +7 (701) 588 91 97  
a.serikbaev@kursiv.kz

Подписные индексы:  
для юридических лиц – 15138,  
для физических лиц – 65138  
Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации  
и коммуникаций Республики Казахстан  
Свидетельство о постановке на учет  
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.  
Отпечатано в типографии РПИК «Дауір»  
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17  
Тираж 8 000 экз.

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



# Дастан Абдулгафаров, зампред КМГ: Ставим перед собой цель по снижению выбросов парниковых газов на 15% до 2031 года

«КазМунайГаз» берет цель на энергопереход. Что это значит?

В отчете КРМГ за 2019 год говорится, что зеленые проекты становятся устойчивой частью стратегий развития мировых нефтегазовых компаний. К 2030 году инвестиции в возобновляемые источники энергии (ВИЭ) могут занять до 20% от общих инвестиций крупнейших из них. Согласно данным Rystad Energy, инвестиции в альтернативную энергетику только в ближайшие пять лет составят \$17,5 млрд.

Канат БАПИЕВ

О том, зачем и «КазМунайГаз» приступил к изучению перспектив по энергопереходу и развитию альтернативной энергетики, «Курсив» поговорил с заместителем председателя правления по стратегии, инвестициям и развитию бизнеса АО «НК «КазМунайГаз» Дастаном Абдулгафаровым.

– Фонд «Самрук-Казына» активно продвигает среди портфельных компаний тему энергоперехода. Что такое энергопереход для «КазМунайГаза»? Почему вы решили этим заняться?

– Многие страны и компании, в том числе мировые корпорации, поддерживая Парижское соглашение по климату, ставят перед собой цели по сокращению выбросов парниковых газов. Уже стачается углеродное регулирование на глобальном, региональном и национальном уровнях. «КазМунайГаз», как участник глобального энергетического рынка, также видит риски и ищет возможности, связанные с трансформацией мировой энергетики.

На глобальном рынке нам необходимо учитывать разрабатываемые механизмы углеродного регулирования. На страновом ряде дочерних предприятий «КазМунайГаза» в течение последних лет находится под прессингом национального Экологического кодекса и входит в Национальный план распределения квот на выбросы углекислого газа. Компании обязаны ежегодно снижать выбросы CO<sub>2</sub>, а с учетом заявления главы государства в ООН о достижении углеродной нейтральности к 2060 году мы понимаем, что ежегодное снижение в какой-то момент должно пойти по экспоненте.



Фото: КМГ

Кроме того, важным направлением дальнейшего развития «КазМунайГаза» является инвестиционная привлекательность компании. Без обстоятельного подхода к низкоуглеродному развитию и реальных зеленых проектов в нашем портфеле привлечь серьезных инвесторов не получится. В этом году «КазМунайГаз» планирует утвердить программу низкоуглеродного развития и актуализировать стратегию развития на 2022–2031 годы, где будут учтены изменения в глобальной климатической повестке и в портфеле активов компании.

– Что будет включать в себя программа низкоуглеродного развития «КазМунайГаза»?

– Основная цель программы – снижение углеродного следа по группе компаний.

В нее войдут как текущие возможности снижения углеродного следа, включая повышение энергоэффективности и ресурсосбережение, так и дополнительные направления деятельности для декарбонизации.

Одно из важных направлений декарбонизации – развитие возобновляемой энергетики. Так, программой низкоуглеродного развития предусмотрен отдельный блок по вовлечению ВИЭ в общий энергетический баланс группы компаний. Отмечу, что на среднесрочную перспективу мы изучаем потенциальные возможности технологии по улавливанию,

утилизации и хранению углерода (CCUS).

Недавно мы подписали Меморандум о сотрудничестве в сфере CCUS с компанией «Шелл Казахстан Б.В.». Планируем совместное изучение потенциальных возможностей для реализации пилотного проекта по использованию этой технологии, будем разрабатывать критерии улавливания и утилизации углерода.

В мире появляются и апробируются новые технологии генерации и хранения энергии. Нефтегазовые тяжеловесы рассматривают водород как возможность расширить влияние. «КазМунайГаз» также приступил к изучению перспектив в сфере производства водорода.

– Какие есть КРП по программе низкоуглеродного развития группы компаний?

– Прямые выбросы CO<sub>2</sub> группы компаний «КазМунайГаз» (по операционным активам с долей участия 50 и более процентов) составляют около 7,4 млн тонн (в 2019 году), или порядка 2% от странового объема. Отмечу, 2019 год определен как базовый, наиболее приближенный к типичной операционной деятельности группы компаний, в отличие от 2018 года, на который повлиял экономический кризис, и 2020-го, на который оказала влияние пандемия коронавирусной инфекции.

В рамках разработки программы низкоуглеродного развития

мы выработали предварительные КРП по снижению выбросов парниковых газов, в том числе сокращение на 15% до 2031 года (от уровня 2019 года). Эти цели соотносятся с общестрановыми целями в рамках Парижского соглашения по климату и планами по ежегодному полуторапроцентному сокращению квот на выбросы парниковых газов, распределяемых Министерством экологии для группы компаний КМГ.

– Давайте поговорим про вызовы, стоящие перед промышленными предприятиями в связи с ужесточением Европейской системы трансграничного регулирования и амбициями других стран по достижению углеродной нейтральности. Возможно ли, что в среднесрочной (до 2030 года) и долгосрочной (до 2050 года) перспективе продукция КМГ будет невостребованной?

– «КазМунайГаз» интегрирован в международные рынки, нас не может не беспокоить усиливающееся международное климатическое регулирование. Большая часть нашей продукции поставляется в Европейский союз.

Несмотря на то что нефтегазовая отрасль не вошла в сферу охвата трансграничного углеродного регулирования ЕС на первом этапе, мы видим значительное ужесточение системы торговли выбросами парниковых газов и расширение сферы охвата транспортного сектора и ЖКХ.

Эти обстоятельства дают возможность прогнозировать дальнейшее снижение спроса на нефть и нефтепродукты в ЕС под влиянием углеродного регулирования. Возможно, нам нужно приступить к приоритизации развития производств с выпуском товаров с добавленной стоимостью, поиску альтернативных рынков сбыта продукции, а также к внедрению программы низкоуглеродного развития и развития новых бизнес-направлений, связанных с декарбонизацией, в соответствии с национальной и международной повесткой. В этой связи мы проводим сценарное моделирование по возможному влиянию климатического регулирования на производственную деятельность КМГ.

Хочу подчеркнуть, что «КазМунайГаз» был и остается нефтегазовой компанией, то есть фокусируется на добыче, переработке и транспортировке

нефти. Устойчивое развитие по всем направлениям деятельности и поступательное снижение углеродоемкости производства с взвешенным подходом к декарбонизации мы определяем одной из наших основных стратегических задач на следующие десять лет.

– А сохранится ли спрос?

– Согласно аналитическим исследованиям, мировой спрос на нефть в количественном исчислении растет, но в структуре потребления будет уменьшаться за счет роста доли альтернативных источников. Вместе с тем, по прогнозам, за нефтью сохраняется доминирующая доля в структуре долгосрочного мирового спроса, которая составит 27,5% к 2045 году, что на 4% ниже уровня 2019 года.

Основа нефтегазовой компании – ресурсная обеспеченность. Это основа для формирования доходов по всей цепочке стоимости группы компаний. Для достижения поставленной цели по увеличению объема добычи мы определяем нашей важнейшей задачей прирост запасов нефти. В ближайшее десятилетие КМГ намерен сосредоточить деятельность по разведке и добыче на максимально экономически эффективном уровне.

– Давайте подробнее остановимся на увеличении энергоэффективности и развитии возобновляемой энергетики. Это ведь непрофильный вид деятельности для компаний?

– Мы рассматриваем меры по ресурсосбережению и повышению энергоэффективности, а также возобновляемую энергетику как направления, имеющие наибольший потенциал по декарбонизации в ближайшей перспективе.

Говоря об энергоэффективности, мы прежде всего смотрим на возможность «быстрых побед» на всех производственных этапах – от добычи до переработки нефти. Важно отметить также и необходимость повышения эффективности системы энергоменеджмента и предотвращения утечек и выбросов метана.

В отношении реализации проектов по возобновляемым источникам энергии «КазМунайГаз» планирует владеть собственными активами ВИЭ – ветровыми, солнечными и гидроэлектростанциями, что позволит начать нарабатывать собственные компетенции по примеру других мировых нефтегазовых компаний, а также повысить

энергетическую независимость активов. Так, в июле 2021 года мы подписали меморандум с Eni о сотрудничестве по разработке проектов энергетического перехода для производства и реализации электроэнергии от ВИЭ, изучения перспектив по реализации проектов в сельском хозяйстве для производства биотоплива, а также в области водородной энергетики.

Кроме того, КМГ может стать потребителем зеленой энергии ВИЭ, заключив офтейк-контракт с крупными потенциальными инвесторами. Этот подход позволит осуществить частичное замещение традиционного электропотребления на ВИЭ, тем самым снижая углеродный след, без привлечения серьезных инвестиций в капитальное строительство.

– Важным аспектом устойчивого развития и энергоперехода является прозрачность данных. Как с этим обстоят дела у вас?

– В 2020 году, на основе отчета об устойчивом развитии за 2019 год, деятельность КМГ в области устойчивого развития впервые была оценена международным рейтинговым агентством Sustainalytics на уровне 69 баллов из 100. При этом риск-рейтинг ESG составил 34,5 балла (высокий риск).

Также хочу обратить внимание, что КМГ занял первое место в рейтинге 50 лучших компаний по раскрытию нефинансовой информации в корпоративных отчетах компаний по итогам работы за 2019 год в рамках независимой оценки PwC.

С 2019 года КМГ на ежегодной основе размещает проект раскрытия информации о выбросах углерода в рамках Климатической программы по углеродной отчетности CDP (Carbon Disclosure Project), где раскрыт углеродный след всех операционных активов КМГ, включая международные (Румыния, Грузия). По итогам 2019 года КМГ присвоен климатический рейтинг «С», что является среднеотраслевым показателем для нефтегазовой сферы.

В первую очередь мы сами заинтересованы в максимальном раскрытии своих показателей в сфере устойчивого развития, так как зачастую инвесторы при принятии решений ключевую роль отводят именно нефинансовой информации. Кроме того, в эпоху открытых границ и рынков вклад компании в решение общих глобальных проблем становится ее визитной карточкой.



Фото: 1-teplodom.ru

## ИНВЕСТИЦИИ



**K** Kursiv Research  
Index

Фото: Depositphotos/SergeyNivens

## Индекс Kursiv-20: осенняя прохлада

В минувшие семь дней бумаги 20 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-20, впервые с начала сентября ощутили просел. Значение индекса сократилось на 16,69 пункта – с 1216,08 (по итогам торгового дня) до 1199,39 пункта (по состоянию на 15:00 22.09.2021).

Аскар МАШАЕВ

Среди казахстанских эмитентов значительный рост показали бумаги мобильного оператора Kcell, которые добавили за отчетный период 6,3%. На фоне улучшения рейтинга прибавили акции Народного (+0,5%). Среди казахстанских эмитентов, оказавшихся в плюсе, Банк ЦентрКредит (+0,3%) и KEGOC (+0,2%). Неудачной выдалась неделя для «Казатомпрома» и «Казактелекома», чьи акции упали на 2,8 и 2,2% соответственно. Остальные локальные эмитенты на неделе продемонстрировали незначительную коррекцию. В целом индекс Kursiv-20 тянули вниз зарубежные эмитенты. Среди них наибольшую отрицательную динамику продемонстрировали американские IT-гиганты: Facebook (-9,3%), Apple Inc. (-8,7%) и Intel Corporation (-6,8%). В числе аутсайдеров также российская горно-металлургическая

компания НЛМК (-8,1%). Лидером недели среди зарубежных эмитентов оказалась российская IT-компания Yandex N.V. (+5,2%), остальные продемонстрировали небольшую волатильность.

Из прочих важных новостей биржи остановимся на следующих. 16 сентября на KASE были закрыты фьючерсы с исполнением в текущем месяце, среди которых есть производные инструменты на бумаги участников индекса Kursiv-20 – Народного банка и «Казатомпрома». Кроме того, правление фондовой биржи включило в список T+ (список финансовых инструментов, допущенных к сделкам с центральным контрагентом на условиях частичного обеспечения) ценные бумаги девяти эмитентов, среди которых присутствуют простые акции Ford Motor Company и «Казактелекома».

*Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 15.09.2021 по 22.09.2021.*

### Народный банк (Halyk Bank)

В минувшие семь дней сразу два рейтинга банка были повышены. Рейтинговое агентство S&P Global Ratings повысило рейтинг банка с «BB-/B» до «BB+/B», прогноз – «стабильный». Эксперты агентства положительно оценивают устойчивость Народного к неблагоприятным операционным условиям, хорошие результаты операционной деятельности и значительный прогресс в

сокращении объема проблемных кредитов. К тому же, по оценке S&P Global Ratings, улучшение операционной среды должно способствовать поддержанию банком показателей качества активов. Прогноз «стабильный» отражает ожидания того, что Народный сохранит свои рыночные позиции и продолжит демонстрировать высокую способность генерировать прибыль в течение следующих 12–18 месяцев.

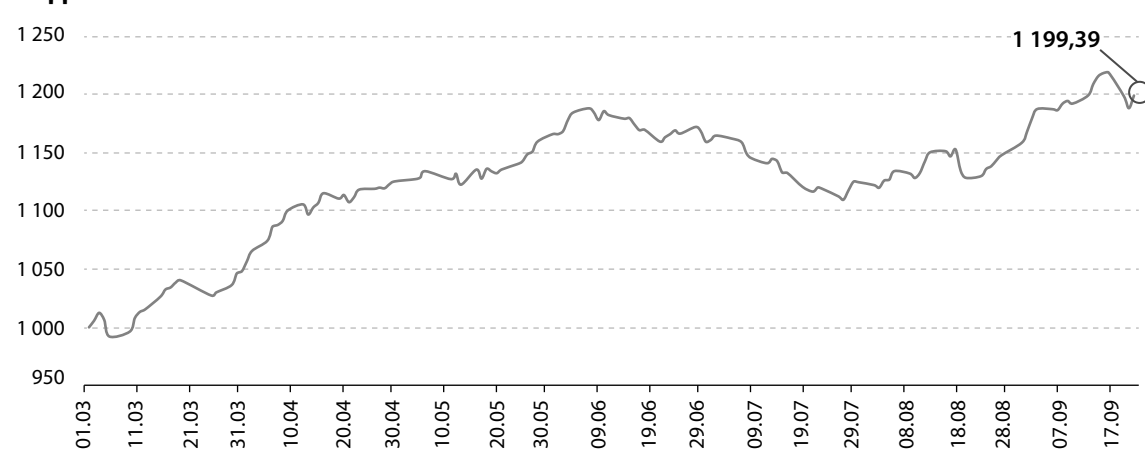
Агентство MSCI ESG Research повысило рейтинг устойчивого развития банка с «В» до уровня «ВВ» (средняя категория). Причиной стало улучшение раскрытия информации в области ESG на основании опубликованных отчетов об устойчивом развитии Halyk Bank за 2019 и 2020 годы. Агентство отметило стремление банка к развитию и совершенствованию практики устойчивого развития, его успехи в отношении управления человеческим капиталом, конфиденциальности и безопасности данных.

Напомним, ESG-рейтинг оценивает экологические, социальные и корпоративные риски для компании и возможность компании управлять ими.

### Банк ЦентрКредит

15 сентября банк принял решение о размещении 200 млн облигаций KZ2C00007714 (ССБНБ33) на KASE. Эти купонные облигации были включены в торговые списки в конце июля 2021 года. Номинальная стоимость – 100 тенге, объем выпуска – 20 млрд тенге, число зарегистрированных облигаций – 200 млн.

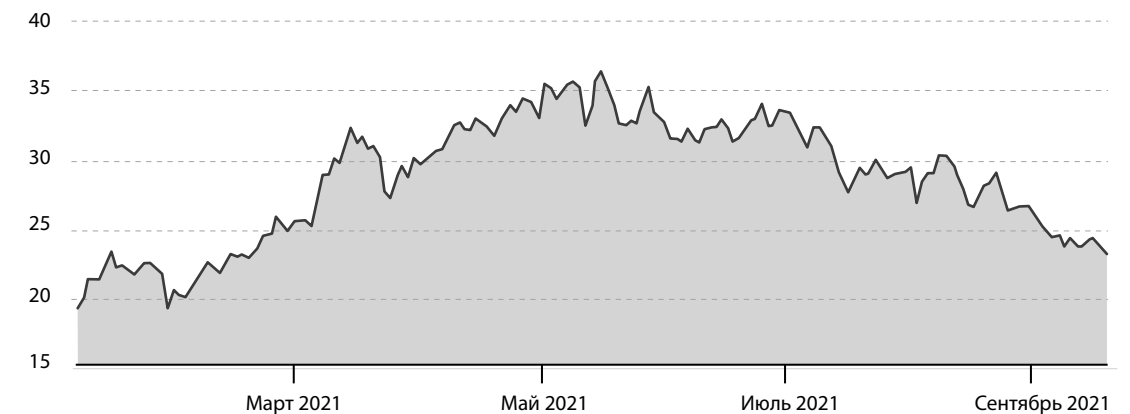
### Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

## Инвестидея от Freedom Finance Gap Inc. – модная инвестиция

Стоимость акций Gap Inc. с начала 2021 года



Аналитики ИК «Фридом Финанс» полагают, что акции одежного ретейлера Gap (тикер на NYSE: GPS) привлекательны для долгосрочных вложений с целевой ценой \$34,51. Цена акции на момент анализа – \$23,96.

Gap Inc. – крупнейший одежный ретейлер в США и владелец третьей по величине в мире (после испанской Inditex и шведской H&M) сети магазинов по продаже одежды. Штаб-квартира компании расположена в Сан-Бруно, Калифорния (США).

Портфель брендов Gap Inc. включает в себя Gap, Old Navy, Banana Republic и Athleta. Хотя пандемия негативно повлияла на эмитентов отрасли, которые и так находились под давлением в течение последнего десятилетия, Gap сумела адаптироваться к новым условиям. Особенно сильную динамику продемонстрировали сегменты Athleta Premium Fitness и Old Navy.

26 августа Gap отчиталась за II квартал: выручка компании составила \$4,2 млрд (+28,4% г/г), что выше прогнозов рынка. И такой рост объясняется не только низкой базой аналогичного периода 2020-го. Чистые продажи на 5% превысили уровень II квартала 2019 года, в то время как маржа выросла благодаря сокращению затрат и мерам по повышению эффективности, реализованным в рамках реструктуризации компании. Валовая прибыль выросла на 820 базисных пунктов, до 43,3%, по сравнению с 35,1% за аналогичный

период прошлого года (38,9% во II квартале 2019-го). Отчасти эта динамика связана с увеличением доли онлайн-продаж, которые повысились на 65% за два года и в настоящее время составляют 33% от общего объема бизнеса. Gap также занимается оптимизацией неэффективных магазинов, что позитивно отражается на марже.

Компания концентрируется на инвестициях в быстрорастущие сегменты Athleta и Old Navy, включая постоянную экспансию на международных рынках. Аналитики ИК «Фридом Финанс» отмечают, что сопоставимые продажи магазинов в масштабах всей группы повысились на 3% в годовом исчислении и на 12% по сравнению с 2019 годом. При этом основными драйверами роста выступают именно Athleta и Old Navy: за два года сопоставимые продажи этих направлений увеличились на 27 и 18% соответственно.

В долгосрочной перспективе руководство выделяет несколько областей, на которых компания будет фокусироваться для обеспечения устойчивого долгосрочного роста. Во-первых, Gap намерена расширять адресный рынок за счет новых категорий продуктов. В частности, бренд Old Navy активно увеличивает ассортиментный перечень женской одежды больших размеров. В целом этот рынок оценивается в \$120 млрд, и руководство компании намерено занять на нем существенную долю. Во-вторых, цифровая трансформация компании продолжается. В дополнение к росту онлайн-продаж Gap продолжает инвестировать в

технологии и инфраструктуру. Например, компания приобрела Dtag – стартап электронной коммерции и онлайн-приложение, позволяющее клиентам быстро создавать 3D-аватары и виртуально примерять одежду. Хотя по сравнению с 2019 годом количество магазинов эмитента сократилось примерно на 200, компания смогла добиться положительного чистого роста продаж за два года. Это подчеркивает силу флагманских брендов Old Navy и Athleta, которые успешно завоевывают долю рынка. Иными словами, Gap Inc. превращается в более прибыльный бизнес. Так, доля брендов Athleta и Old Navy, которые обеспечили повышение продаж на 35 и 21% г/г соответственно (исключительные показатели для любой крупной компании в швейной промышленности!), в общем объеме продаж Gap Inc. составляет 65%. Ожидается, что к 2023 году этот показатель достигнет 70%. Дисконт в стоимости акций GPS по сравнению с конкурентами, по мнению специалистов по инвестициям, во многом объясняется слабой динамикой направлений Gap и Banana Republic. Однако аналитики ИК «Фридом Финанс» полагают, что по мере выхода из пандемии продажи второго из указанных сегментов улучшатся и дисконт начнет сокращаться. Как следствие, они считают акции Gap Inc. привлекательной инвестицией со значительным потенциалом роста. В настоящий момент бумаги эмитента скорректировались до уровня, который может стать удобной точкой для входа в позицию.



Фото: Depositphotos/wolterke

## Чжан Цинго, CEO Huawei Technologies Kazakhstan: Казахстан – наш важный партнер

К 2025 году в мире будет насчитываться свыше 40 млрд умных устройств, а цифровые помощники будут у 90% пользователей. Подобный прогресс станет возможным в том числе благодаря развитию ИИ-решений, которые находят применение в различных областях: от производства потребительской электроники до оснащения центров обработки данных и развертывания городских систем безопасности.

Развитие информационно-коммуникационной отрасли, облачных технологий и искусственного интеллекта ведет мир к цифровой трансформации, и Казахстан не исключение. Мы стоим на пороге запуска технологии 5G, которая поможет создать так называемый интернет всего (IoE). Только с начала 2021 года многие страны, включая Южную Корею, Великобританию, Швейцарию, Италию и Кувейт, запустили сети 5G (две трети из них были созданы с помощью технологий HUAWEI).

С первого по четвертое поколение технологии мобильной связи сосредоточены на коммуникации

между людьми, то есть во главе угла была расширенная мобильная широкополосная связь. Чем новый стандарт связи принципиально отличается от предшествующих поколений мобильного интернета, как его повсеместное внедрение изменит мир? Вредит ли 5G здоровью, как утверждают сторонники теории заговора? Когда 5G будет полноценно запущен в Казахстане?

Ответы на эти и многие другие вопросы в интервью «Курсиву» дал CEO Huawei Technologies Kazakhstan Чжан Цинго.

Подробности – на [kursiv.kz](http://kursiv.kz).





# Непросто и халал

## Как в Казахстане развиваются исламские финансы

Несмотря на готовую регуляторную базу, исламское финансирование в последние 10 лет так и не стало заметной частью казахстанского финансового сектора ни в одном из сегментов – банках, лизинге, рынке капитала. Однако опережающий рост и активность новых игроков дают надежды на успех в будущем.

**Динара БЕКМАГАМБЕТОВА,**  
**Юрий МАСАНОВ**

В середине сентября казахстанское Агентство по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) и Организация по бухгалтеру и аудиту исламских финансовых институтов (ААОИФИ) подписали меморандум о взаимопонимании. ААОИФИ разрабатывает стандарты договоров и сделок, которые практикуются в исламских банках и финансовых организациях во всем мире.

«Учитывая, что у нас на рынке работают два исламских банка, могут возникнуть вопросы о том, как правильно построить этот процесс (бухучета и аудита. – «Курсив») в исламских организациях. В таком случае мы можем обратиться к ААОИФИ, и она может нам объяснить, как правильно поступить, разрешить какие-то спорные вопросы», – прокомментировал замначальника управления надзора за банками АРРФР Саят Жумабаев.

Меморандум должен стать еще одним шагом на пути развития в Казахстане исламского финансирования.

### Казахстанские финансы по принципам шариата

В Казахстане сегмент исламских финансов представлен большей частью исламским банкинг-ом – это Al Hilal и Заман-Банк. На 1 августа 2021 года их совокупные активы составили около 87 млрд тенге – 0,25% от общих активов банковского сектора. Совокупный ссудный портфель исламских банков составил 40,1 млрд тенге, или 0,24% всех банковских займов в стране. Тем не менее сегмент продолжает активно расти: среднегодовой прирост активов исламских банков за последние три года составляет 30,3%. При этом в среднем по банковской системе Казахстана рост за этот период составил 11–12%.

Айганым Орымбекова, аналитик департамента аналитических исследований Jusan Invest, считает, что в 2020 году именно исламский банкинг был самым быстрорастущим сегментом банковского сектора республики. «С 2010 по 2020 год активы Al Hilal и Заман-Банка увеличились в 8,5 и 5,7 раза соответственно. К концу 2020 года совокупный рост на депозитах и счетах клиентов исламских банков составил 45,5% в годовом изменении», – отмечает Айганым Орымбекова.

Один из немногих небанковских игроков в секторе исламских финансов – компания Al Saqr Finance. Она была основана в 2000 году как обыч-

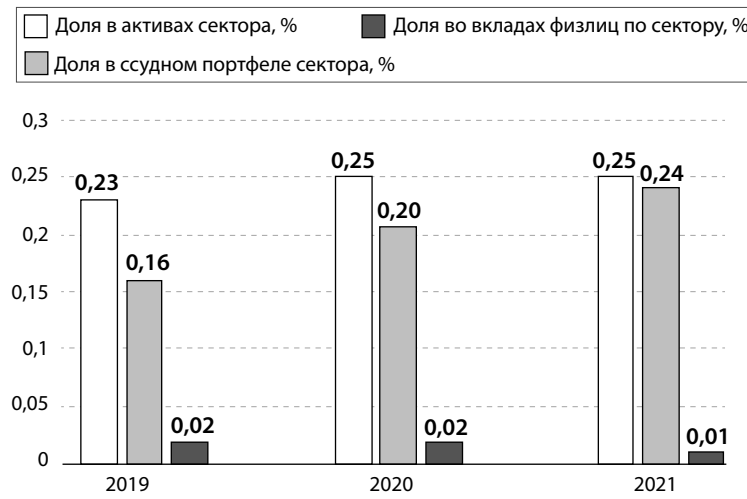
ная лизинговая компания, но в 2016 году трансформировалась в исламскую финансовую организацию и сейчас работает с корпоративными и розничными клиентами, например по исламской ипотеке.

Общие активы Al Saqr Finance показали рост после трансформации: если по итогам 2016 года они составляли 2,6 млрд тенге, то по итогам 2017-го уже превысили 4,6 млрд. Примерно на этом уровне они оставались и в 2020-м, а к концу первого полугодия 2021-го выросли до 5,2 млрд тенге.

Первое размещение исламских ценных бумаг – сукук – было проведено еще в 2012 году Банком развития Казахстана. Тогда БРК выпустил на малайзийском рынке ценных бумаг облигации на \$77 млн. Привлеченные средства пошли на финансирование

### Показатели исламских банков в банковском секторе Казахстана

Доля исламских банков на рынке растет, но все еще мала



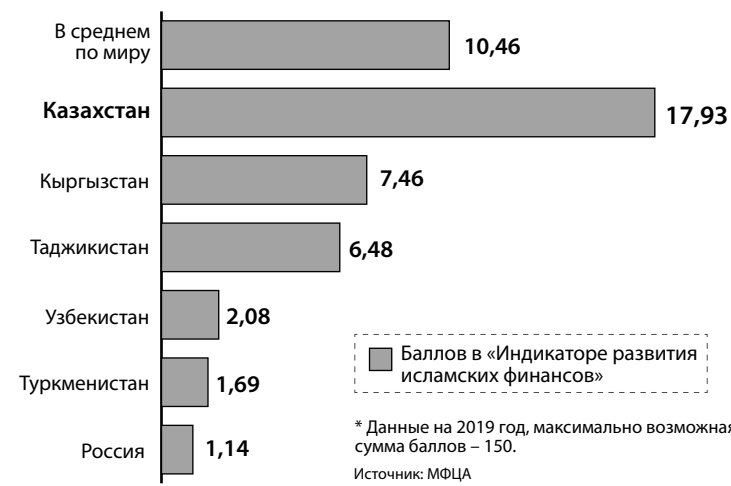
\* Данные приведены на начало августа соответствующего года.  
Источник: НБ РК



Фото: Depositphotos/Milkos

### Где в СНГ исламские финансы развиты больше всего?

Среди стран ближнего зарубежья у Казахстана есть преимущество в развитии этого сектора



\* Данные на 2019 год, максимально возможная сумма баллов – 150.  
Источник: МФЦА

вания, девальвационных рисков и отсутствия длинных денег.

Зачастую исламские финансы вынуждены обращаться за фондированием к зарубежным инвесторам, но здесь присутствуют риски, связанные с колебаниями курсов валют, добавляет Диар Смагулов.

Другая проблема – маленький финансовый рынок Казахстана в целом неинтересен крупным зарубежным игрокам.

«Исламские финансы – это отдельная тема, потому что там игроков не так много, и у них недоосвоенных рынков еще очень много. Чтобы их реально

привлечь сюда, надо, чтобы были какие-то очень большие усилия, гарантии сохранности средств и усилия со стороны государства», – говорит Кожасбаев.

В АРРФР отмечают, что периодически оценивают готовность рынка к внедрению международных исламских стандартов. Но одним из сдерживающих факторов для этого остается относительно небольшой размер индустрии, в то время как процесс внедрения исламских стандартов считается трудоемким.

С другой стороны, сами граждане и предприниматели не в полной мере используют возможности

рынка исламского финансирования. «Исламское финансирование – это специфический продукт. Если брать розничных клиентов, они должны как-то прийти к тому, чтобы поставить приоритет по использованию исламского банкинга. Что касается предпринимателей, то у них, возможно, пока нет понимания выгоды сотрудничества с исламскими банками», – отмечает Саят Жумагулов.

При этом в исламском банкинге есть продукты, которые для бизнеса намного выгоднее, чем кредит в обычном банке, указывает он. Это связано с тем, что исламская модель финансирования предполагает распределение риска между кредитором и заемщиком. Согласно кредитному договору банк получает долю прибыли предприятия, а не ссудный процент.

пример, планируется расширять глобальную и региональную базу инвесторов и ликвидности на МФЦА, наращивать связи между рынками разных стран, а также сделать финцентр ориентиром по развитию исламских финансов, их стандартов и инноваций.

Это поможет решить проблемы, упомянутые участниками рынка ранее. Приход новых игроков и инвестиций в сектор исламских финансов даст больше длинных денег и партнеров для действующих игроков. Правда, в мастер-плане не говорится, как именно это будет достигнуто.

С деятельностью МФЦА связывают появление новых возможностей и сами участники рынка исламских финансов. Финдиректор Заман-Банка Диар Смагулов отмечает, что в этой юрисдикции подготовлена «более широкая законодательная платформа для исламских финансовых институтов». «Здесь есть возможность для работы большого спектра различных видов исламских финансовых институтов, а также предоставлена возможность использования всех существующих в мировой практике исламских финансовых инструментов. За последний год сильно вырос интерес со стороны потенциальных инвесторов к созданию на территории МФЦА как исламских банков, так и небанковских исламских финансовых институтов», – отметил Смагулов в комментарии «Курсиву».

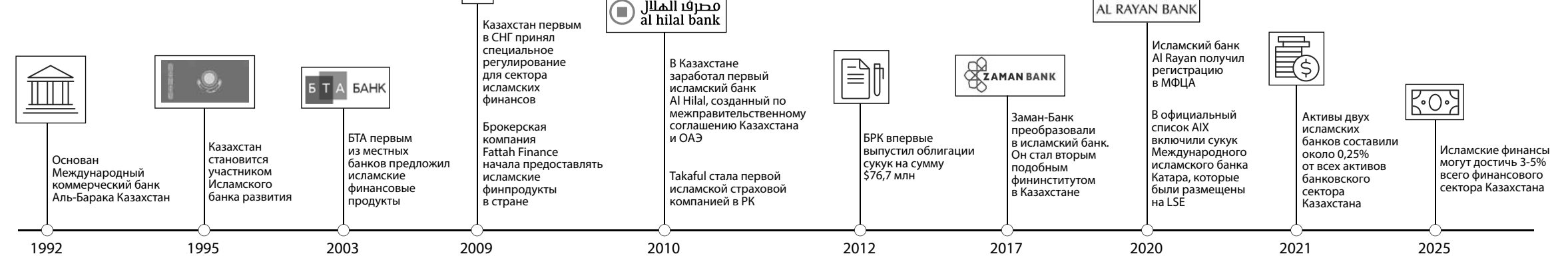
В финцентр постепенно приходят игроки, работающие в исламских финансах. Например, уже упоминавшаяся исламская финансовая компания Al Saqr Finance в 2021 году получила банковскую лицензию в МФЦА и планирует работать как полноценный исламский банк. Также в МФЦА уже начал работать цифровой исламский банк Таууаб, основанный казахстанцами. Банк эмитирует цифровые карты, которые доступны в РК благодаря партнерству с RBK Bank.

Весной 2020 года стало известно, что катарская финансовая компания Al Rayan Investment LLC начала процесс создания Al Rayan Bank в МФЦА, который должен стать первым полноценным цифровым банком в финцентре с прицелом на исламские продукты (к концу сентября 2021 года банк еще не начал свою работу).

Во втором пакете мер среди конкретных предложений можно отметить предложение разрешить обычным банкам открывать у себя «исламские окна», где можно предоставлять исламские финуслуги. Также авторы плана считают важным распространить систему страхования вкладов и на исламские банки (сейчас в нее входят только традиционные банки) и снизить входной порог для новых игроков, чтобы повысить конкуренцию и глубину рынка.

Большая часть мастер-плана представляет собой общие рекомендации. Добиться высоких показателей (исламские финансы должны достичь 3–5% от объема всего финсектора страны) в документе предлагают не только за счет органического роста, но и вовлечения государственных банков и компаний в использование исламских финуслуг.

### Как развивались исламские финансы в Казахстане



Источник: МФЦА

### Законодательная база для работы исламских финансовых институтов в РК

В 2009 году были приняты первые поправки, позволяющие открывать в Казахстане исламские банки с исламскими инвестиционными фондами и выпускать исламские ценные бумаги. Благодаря этому уже в 2010 году заработал первый в Казахстане и СНГ специализированный исламский банк Al Hilal, который создали по межправительственному соглашению РК и ОАЭ.

Следующим шагом – в 2011 году – стало принятие очередного пакета поправок по организации исламского финансирования, что позволило национальным эмитентам выпускать свои исламские

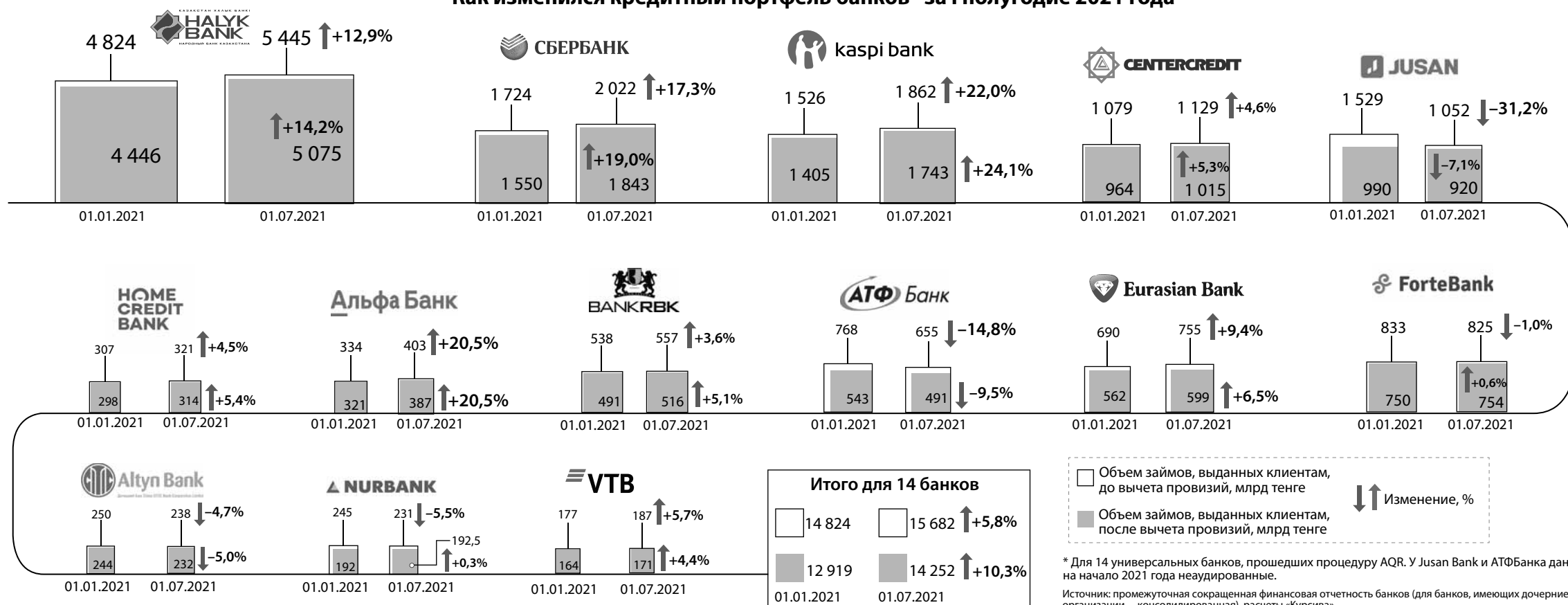
ценные бумаги. В 2012 году Банк развития Казахстана впервые выпустил облигации сукук на сумму \$77 млн.

В 2015 году законодательство вновь дополнили, введя понятие исламского страхования и дав возможность конвертировать традиционные банки в исламские. Уже в 2017 году благодаря этой возможности Заман-Банк превратился в исламский банк.

Сектор исламских финансов выглядит перспективным и показывает рост по всему миру. В отчете Islamic Finance Development Report за 2020 год говорится, что в 2019-м его активы достигли \$2,88 трлн, а уже к 2024 году могут вырасти до \$3,69 трлн.



Как изменился кредитный портфель банков\* за I полугодие 2021 года



# Прогресс для троих

> стр. 1

Перевод займа в более рисковую или дефолтную категорию должен сопровождаться соответствующим увеличением резерва на убытки.

По состоянию на начало года худшее качество портфеля среди участников AQR было у Jusan Bank – на кредиты Стадии 3 и ПСКО (приобретенные или созданные кредитно-обесцененные активы) здесь приходилось ровно половина от валовой балансовой стоимости всех выданных банком кредитов. В июне Jusan произвел грандиозное списание, в результате которого объем NPL в этом банке снизился на 361 млрд тенге. В целом за полгода судник банка (брутто) просел на 477 млрд тенге. Зато и доля дефолтных займов на 1 июля сократилась до 29,2%.

В Forte доля кредитов Стадии 3 снизилась за полгода с 25,8 до 22,8%. Для сравнения: удельный вес безнадежной просрочки в этом банке намного ниже – он составлял 6,2% на 1 июля (данные Нацбанка по национальным стандартам отчетности). Аналитики S&P ожидают, что в ближайшие 12–18 месяцев уровень неработающих займов в Forte постепенно достигнет среднего показателя по сектору (14–16%), и эта предпосылка стала одним из факторов улучшения прогноза по рейтингу данного банка. «Мы также считаем, что бизнес-позиция Forte будет оставаться

устойчивой, отражая тот факт, что банк занимает пятое место по доле рынка в Казахстане и обладает стабильной способностью генерировать прибыль», – отметили в S&P.

Банк ЦентрКредит сократил долю кредитов третьей стадии с 20,3 до 18,5% за полгода. Через год-полтора, по прогнозам S&P, этот показатель может снизиться до 15–17%. «Прогноз «Стабильный» отражает наше мнение о том, что показатели качества активов БЦК постепенно стабилизируются на фоне расчистки портфеля, а также благодаря поддержке со стороны государства и акционеров, что позволит снизить давление на регулятивные показатели достаточности капитала и качества активов банка путем формирования дополнительных резервов», – пояснили аналитики агентства. В S&P сообщили, что могут понизить рейтинги банка, если увидят признаки значительного ухудшения качества активов либо если придут к выводу о том, что правительство более не считает БЦК значимым для поддержания стабильности банковского сектора. В то же время в агентстве подчеркнули, что, в отличие от предыдущих лет, не ожидают ни крупных сделок по слиянию и приобретению активов на банковском рынке Казахстана, ни дальнейшего отзыва лицензий у банков.

У Халык, Kaspi и небольшого

судного портфеля существенно лучше, чем у вышеперечисленных игроков. Поддержанию этого качества способствуют в том числе высокие темпы роста кредитования, демонстрируемые названным трио. В Kaspi объем займов клиентам (брутто) вырос за полгода на 22%, в Альфе – на 20,5%, в Халыке – на 12,9%. Для сравнения: средний рост портфеля всех участников AQR составил за рассматриваемый период лишь 5,8%.

В Халыке доля кредитов Стадии 3 за полгода уменьшилась с 12,3 до 10,4%. Как пояснили в S&P, рейтинги Народного были повышены исходя из устойчивости банка к неблагоприятным операционным условиям, хороших результатов операционной деятельности и значительного прогресса в сокращении объема проблемных кредитов. «Мы считаем, что улучшение операционной среды должно способствовать поддержанию банком показателей качества активов. Результаты банка в первом полугодии были лучше, чем мы ожидали ранее: рентабельность капитала в годовом выражении составила около 30%, благодаря чему показатели капитализации должны превысить наши предыдущие прогнозы (зависящие также от роста баланса и дивидендной политики)», – подчеркнули аналитики рейтингового агентства.

Альфа-Банк заслужил повышение рейтинга, поскольку

«продемонстрировал устойчивость к неблагоприятным условиям ведения деятельности, показал высокую прибыльность и стабильно небольшой уровень проблемных активов – ниже, чем в среднем по сектору». По подсчетам S&P, доля проблемных кредитов Альфы по состоянию на середину 2021 года осталась на уровне 4,0–4,5%, а расходы на формирование резервов снизились с 3% в прошлом году до 1,6% в первом полугодии нынешнего. Следующее позитивное рейтинговое действие будет возможно лишь в случае, если «наше мнение об общей кредитоспособности группы «Альфа-Банк» улучшится», отметили в S&P. Также агентство предупредило, что может предпринять негативное рейтинговое действие в ближайшие 12–18 месяцев, если, «вопреки нашим прогнозам, относительно агрессивные темпы роста кредитного портфеля банка и, в частности, быстрый рост в сегменте необеспеченного потребительского кредитования будут обусловлены существенное ухудшение качества активов и увеличение потерь по кредитам».

Что касается Kaspi, то ему в этот раз пришлось довольствоваться подтверждением рейтинга. В S&P подчеркнули, что показатели качества активов банка продолжают улучшаться: стоимость риска за полгода снизилась с 1,8 до 1,7%, а доля проблемных активов за этот же

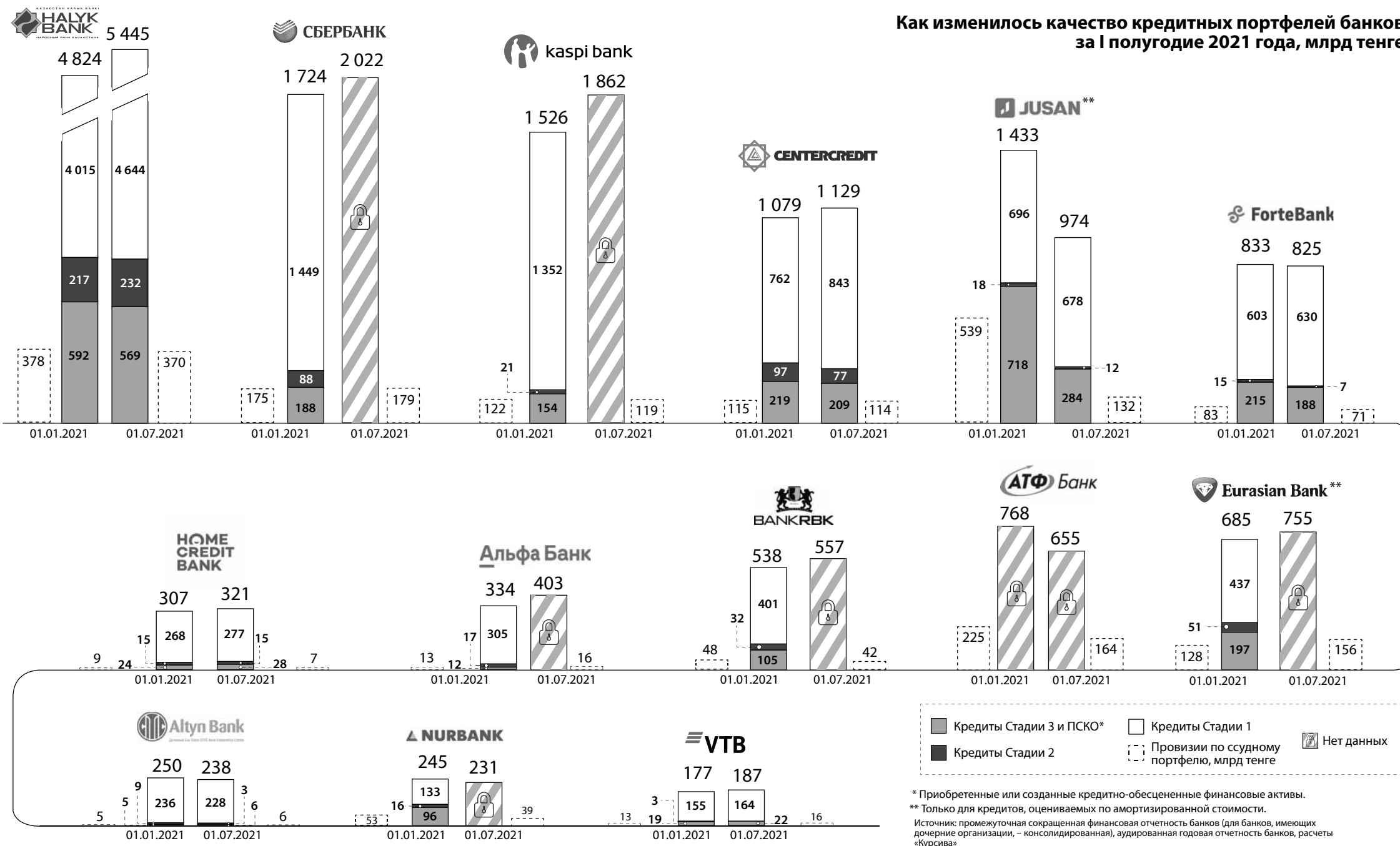
период сократилась с 10,1 до 6,9%. В будущем, считают аналитики агентства, позиция по риску может стать позитивным рейтинговым фактором, особенно с учетом высокой доли постоянных клиентов и постепенного стратегического перехода группы к краткосрочным товарным кредитам и краткосрочному финансированию юрлиц в секторе онлайн-торговли. Однако, добавили в S&P, повышение рейтинга возможно «только при условии, что руководство банка продемонстрирует способность управлять быстрым ростом портфеля розничных кредитов и платежных сервисов, а также операционными рисками, включая киберриски и риски, связанные с защитой персональных данных». И наоборот, к негативному рейтинговому действию могут привести, например, крупные дивидендные выплаты, в результате которых ухудшатся показатели капитала банка, отметили в S&P.

Из семи участников AQR, чьи рейтинги были актуализированы, самый низкий рейтинг («B-») имеет Нурбанк. На начало года качество кредитного портфеля этого банка было откровенно слабым – доля займов Стадии 3 составляла 39,2% (хуже показатель был только у Jusan). В консолидированной промежуточной финотчетности Нурбанка за первое полугодие 2021 года распределение займов по стадиям не раскрывается.

Тем не менее в S&P считают, что качество активов Нурбанка постепенно улучшается благодаря поддержке государства и мажоритарного акционера. Базовый прогноз агентства предполагает отсутствие вливаний капитала в текущем и следующем году, рост кредитного портфеля примерно на 5–7% и расходы на формирование дополнительных резервов в объеме, эквивалентном 3% среднего объема судника, в ближайшие два года. «Мы ожидаем, что акционер продолжит оказывать банку поддержку в случае необходимости, в том числе при необходимости создания дополнительных резервов в объеме, превышающем наш базовый прогноз», – говорится в отчете S&P.

В агентстве подчеркнули, что позитивное рейтинговое действие в отношении Нурбанка в ближайшие 12 месяцев маловероятно, поскольку потребует значительного улучшения показателей капитализации группы, а также дальнейшего улучшения качества кредитного портфеля, повышения прибыльности и стабильности совокупного объема депозитов. Если аналитики S&P обнаружат появление высоких рисков для бизнес-модели банка (таких как значительное снижение капитализации, ухудшение качества активов, выраженное давление на показатели фондирования и ликвидности), рейтинг банка могут быть понижены.

Как изменилось качество кредитных портфелей банков за I полугодие 2021 года, млрд тенге





## РЕСУРСЫ

## Сжечь, чтобы заработать

За электроэнергию, выработанную мусоросжигательными заводами, заплатят угольные станции

> стр. 1

Новые аукционы по ЭУО министерство проводить пока не собирается.

Самые крупные станции будут расположены в Алматы (33,3 МВт) и Нур-Султане (21,1 МВт), где образуется больше всего отходов, самая маленькая по мощности будет в Усть-Каменогорске (4,5 МВт). В Минэкологии утверждают, что сжигать будут только те отходы, которые невозможно переработать. Согласно данным, представленным «Курсиву» в Минэкологии, это более 70% от формируемого мусора в городах, где планируется строительство комплексов.

### Борьба с мусором

В Казахстане уровень переработки твердых бытовых отходов (ТБО) остается низким (18,3% в 2020 году), а основную их часть захоранивают на полигонах. Решить проблему, несмотря на прогнозируемый рост переработки (до 40% к 2030 году), в Минэкологии хотят через энергетическую утилизацию мусора. Усугубляют ситуацию несоответствие полигонов экологическим нормам и стихийные свалки. По данным ведомства, в РК на 3,2 тыс. полигонов накоплено 125 млн т ТБО (они останутся, их сжигать не планируют). Ежегодно в стране формируется более 5 млн т мусора.

В шести городах, где собираются строить мусоросжигательные заводы (МСЗ), ежегодно формируется около 1,0–1,3 млн т ТБО – это 20–26% от общереспубликанского значения. В МЭГПР рассчитывают, что МСЗ будут утилизировать 70–77% формирующегося мусора.

Дополнительный стимул строить в городах МСЗ – снижение выбросов парниковых газов. По оценке председателя правления Международного центра зеленых технологий и инвестиционных проектов (IGTIPС) Рамазана Жампишова, которого цитирует пресс-служба организации, ежегодные выбросы СО от полигонов в стране составляют 5,4 млн т.

Планируется, что зарабатывать МСЗ будут на продаже электроэнергии по специальной схеме, схожей с той, что работает в интересах возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Расчетно-финансовый центр КЕГОС заключит с МСЗ договор о гарантированной покупке электроэнергии на 15 лет по фиксированному тарифу, который Минэкологии установил для заводов по результатам аукциона – 172,71 тенге/кВт\*ч (без НДС): предельный уровень тарифа на торгах установили на уровне 191,9 тенге/кВт\*ч, но так как участие в аукционе приняла только одна компания – Waste2Energy, по правилам его проведения оферта снизилась на 10%. Как и в случае с ВИЭ, электроэнергию, выработанную на МСЗ, будут выкупать условные потребители – угольные и газовые электростанции.

В качестве дополнительных предпочтений местные власти предложили инвестору в строительство МСЗ земельные участки недалеко от мусорных полигонов и гарантированную загрузку мусором на 15 лет. Победитель аукциона в настоящее время подал заявку на заключение договора купли-продажи электроэнергии в РФЦ «КЕГОС», сообщили «Курсиву» в Минэкологии.

### Золотой тариф

Тариф, который предлагают МСЗ, выше, чем может получить любой другой энергоисточник в Казахстане. Средний тариф солнечной энергетики в 2020 году составил 15,54 тенге за кВт\*ч, ВЭС – 19,51 тенге за кВт\*ч, малые ГЭС – 14,69 тенге за кВт\*ч. Традиционные станции, большинство которых представлено угольной генерацией, с 1 июля 2021 года реализуют свою электроэнергию в среднем по 9,3 тенге за кВт\*ч

(максимальный тариф достигает 16,92 тенге за кВт\*ч).

Как объясняет руководитель управления электроэнергетики аналитического департамента «ВТБ Капитал» Владимир Скляр, договоризна МСЗ обусловлена низким КПД сжигания (горение газа/угля и ТБО имеет разные температурные выходы) и существенными сопутствующими расходами (сортировка, золоудаление, транспортные расходы на перевозку ТБО, высокая стоимость ежегодных ремонтных мероприятий).

При этом тариф выглядит достаточно высоким, считает он. «Российские уже построенные мусоросжигательные теплоэлектростанции (МТЭС) оперируют при тарифе около 17,4 руб (около 101 тенге по курсу 5,8 тенге/руб) за кВт\*ч при условии 80% загрузки, 12% нормы доходности и 15-летнем сроке окупаемости», – комментирует Скляр.

Похожие расчеты «Курсиву» предоставил экс-президент КЕГОС Асет Наурызбаев. Он изучал финансовую модель одного нового завода в СНГ с установленной мощностью около 6 МВт и объемом сжигания 70 тыс. т ТБО в год. Такой мусоросжигательный комплекс оперирует на оборудовании из Финляндии по ставке 90–100 тенге за кВт\*ч. Приблизительно такой же уровень тарифа прогнозировали в департаменте развития электроэнергетики Минэнерго в ходе парламентских слушаний в феврале 2020 года – около 102 тенге за 1 кВт\*ч.

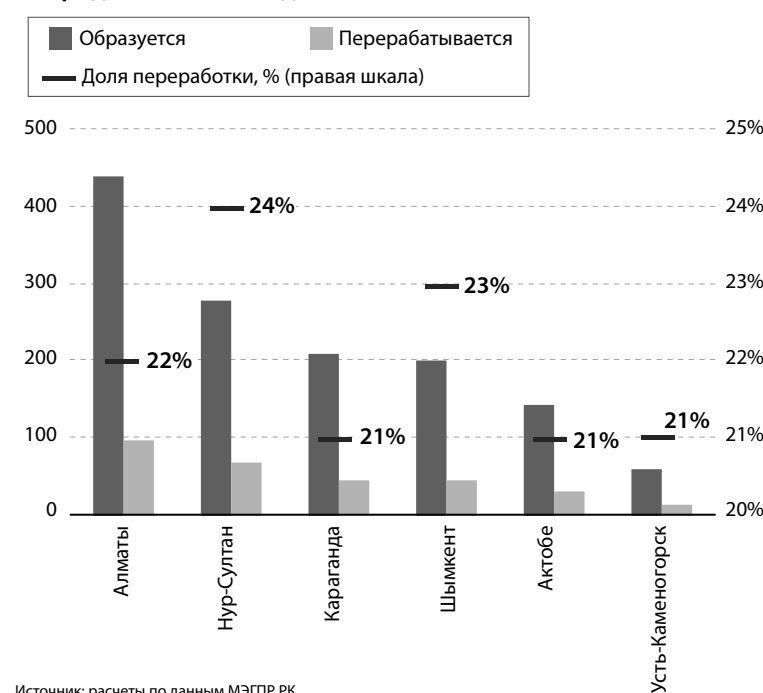
### Борьба за мусор

Схема финансирования МСЗ также вызывает критику экспертов. По мнению Наурызбаева, необходимо, чтобы потребители платили за сжигание мусора напрямую. В противном случае возникает ситуация, когда мусор, который можно отправить на переработку, будет сжигаться (иначе МСЗ недополучат прибыль, которую они генерируют за счет энергетической утилизации). В результате возникает конфликт интересов между переработчиками и утилизаторами.

«Чем больше мы перерабатываем вторичное сырье, к которому относятся высокоэнергетические бумага, картон, пластик, тем сильнее снижается выручка у МСЗ. Завод не может произвести электроэнергию на пищевых отходах – они низкокалорийные. Для того чтобы заработать, МСЗ начнут подбирать мусор там, где его нет», – объясняет он.

### В крупнейших городах страны перерабатывается не более четверти генерируемого мусора

Производство и переработка твердых бытовых отходов в городах РК, тыс. т/год



Источник: расчеты по данным МЭГПР РК

По мнению директора по развитию Карагандинского областного экологического музея Дмитрия Калмыкова, по условиям контракта акиматы будут вынуждены обеспечивать заводы сырьем. Это приведет к похожей ситуации, которую описывает Наурызбаев.

Бывший президент КЕГОС предлагает избавить заводы от зависимости от объема вырабатываемой электроэнергии и предложить им ежегодный платеж на сжигание мусора вне зависимости от объемов утилизации. «Если нет мусора, завод будет стоять, но деньги получит. Тогда он не будет требовать огромные объемы мусора, и можно будет спокойно внедрять мероприятия по переработке. Необходимо требовать изменения схемы финансирования МСЗ, потому что электроэнергия – это отдельный рынок», – говорит эксперт.

Скляр из ВТБ Капитал предлагает переложить часть затрат на производителей мусора и включить расходы на содержание МСЗ в тариф на вывоз ТБО у потребителей. «Фактически мусорная ТЭС выполняет функцию именно переработки ТБО; выработка электроэнергии в этом цикле вторична. Переключившись на полных расходов на плательщиков за электроэнергию выглядит способом перекрестного межсекторального субсидирования», – отметил он.

Помимо механизма субсидирования МСЗ у общественности возникают вопросы к прозрачности прошедшего аукциона. Во-первых, все шесть заводов выставили на аукцион одним лотом. По словам Наурызбаева, это усложняет подготовку потенциального инвестора к тендеру: необходимо подсчитать затраты сразу по всем объектам, которые находятся в разных регионах, и с разным составом мусора. Во-вторых, утверждает эксперт, Минэкологии не предоставило информацию об объемах формируемых ТБО и их характеристиках (морфология и влажность), что делало невозможным подсчитать финансовую оферту. «Поэтому интерес к конкурсу был низким, а те, кто пытался, не смогли принять участие», – полагает собеседник «Курсива».

Интерес представляет структура участников компании-победителя – Waste2Energy. По данным eGov.kz, руководитель ТОО «Waste2Energy» Александр Конопляный занимает аналогичную должность в ТОО «Cleancity Shymkent», созданном Green Future Management Ltd. (зарегистрирована в Международном финансовом центре «Астана»).

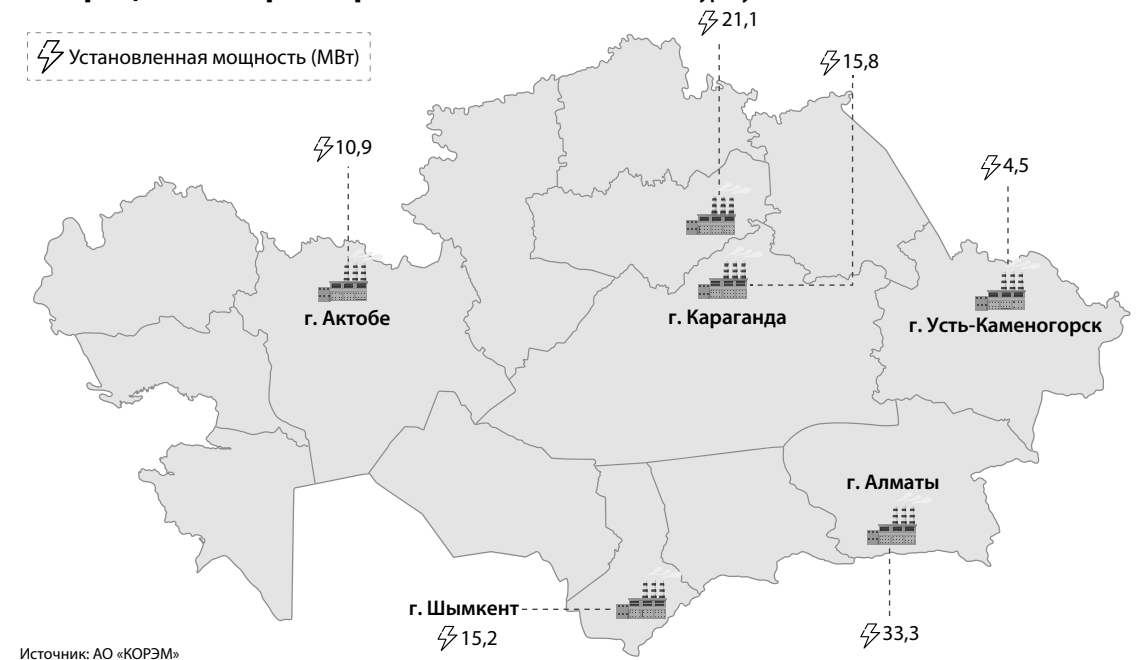
Учредителем последней компании значится Алия Назарбаева, председатель президиума Ассоциации экологических организаций Казахстана. Она ак-

тивно продвигает инициативы в области экологии и управления ТБО в Казахстане, через Green Future Management управляет несколькими компаниями по переработке и вывозу мусора. Это компании по сбору и вывозу ТБО в Нур-Султане и Актобе (ТОО «Clean City NC» и ТОО



Фото: Depositphotos/ fourraks

### Где построят мусоросжигательные заводы с возможностью генерации электроэнергии



Источник: АО «КОРЭМ»

«Clean City Aktobe»), пункт сбора старых автомобилей в столице (ТОО «Autorecycling») и завод по их утилизации в Карагандинской области (ТОО «Recycling Company»), столичный мусороперерабатывающий комплекс (ТОО «Astana Recycling Plant»).

### Не сжигать

Экоактивисты считают преждевременным ввод сжигания отходов в РК. Они настаивают на том, что такой утилизации должен предшествовать налаженный процесс сортировки и переработки мусора. Однако в Казахстане мусор на полигоны приходит в смешанном виде, а сортировочные линии способны отсортировать только 10% от поступающих ТБО, уточняет экоактивист и инициатор петиции против строительства МСЗ Куралай Алиева. Отделить органические отходы, вторсырье и неперерабатываемый мусор будет практически невозможно.

В результате сжигания смешанного мусора будут формироваться опасные отходы – золошлаки, которые нельзя захоранивать на обычных полигонах, объясняет она. Противники строительства ссылаются на свежее исследование Института экологии российского НИУ ВШЭ, который изучал целесообразность развития мусоросжигания в России. Результаты показали, что после сжигания твердых коммунальных отходов остается до 65% вторичных отходов I–III классов опасности. По расчетам Института экологии, строительство МСЗ позволит сократить количество отходов в РФ лишь на 15–18%. Ученые полагают, что средства рациональнее направить на развитие перерабатывающих производств.

«Министерство экологии планирует перед тем как сжигать отходы, их сортировать, но когда отходы изначально не сортируются и уже приходят в смешанном виде, оттуда мало что можно извлечь. Например, ртутные отходы (лампочки, батарейки) оттуда уже не достать, они будут сжигаться, и это все будет попадать в атмосферу. В Европе шли к этому много лет, и отходы сортируются изначально. Поэтому нужно прежде всего научить людей сортировать, ставить бо-

лее совершенные сортировочные линии», – объясняет Алиева.

Карагандинский эколог Калмыков в свою очередь озвучил выбросы МСЗ, среди которых самыми токсичными могут быть диоксины, из-за которых в Европе усилили требования к эмиссиям мусоросжигательных комплексов. «Сколько будет выбросов, на самом деле никто не знает, потому что вместо того, чтобы представить общественности и в экспертизу проект с конкретными цифрами выбросов и названиями веществ, которые будут выбрасываться, объявляется о принятом решении без какой-либо экологической экспертизы», – добавил он.

Большинство отходов в Казахстане можно перерабатывать, заявляет Алиева. По ее словам, морфологический анализ отходов, который провели ученые Назарбаев Университета и Satbayev University, показал, что половина ТБО в РК составляет органика (можно компостировать). Еще 30% приходится на перерабатываемые отходы (пластик, стекло, алюминий, металл, бумага). И только 15% – мусор, который нельзя переработать (пластик маркировки 3,6 и 7, многослойная и композитная упаковка, тетрапак). По оценке переработчиков, на которых ссылается Алиева, за 185 млрд тенге (стоимость проекта Waste2Energy) в Казахстане можно поставить около 10 заводов по переработке с предварительной сортировкой.

«Если начать сортировать отходы, поставить хорошую сортировочную линию и потратить эти деньги на современные сортировочные и перерабатывающие заводы, тогда в РК можно переработать 80–85% отходов. Ученые говорят, что для 15% не нужно строить заводы или можно построить небольшую станцию для сжигания возле ТЭЦ. Другой вариант – захоранивать рассортированный и прессованный мусор до появления технологий, способных их переработать», – уточняет экоактивистка.

### Вопрос доверия

В Минэкологии для МСЗ задали высокие экологические требования. Заводы должны

будут работать в соответствии с требованиями европейской директивы о промышленных выбросах, что позволяет европейским мусоросжигателям дислоцироваться в центре городов. Это предполагает использование установок по очистке газов и автоматизированной системы мониторинга выбросов. В идеальном варианте ТБО будут проходить полный цикл подготовки – мусор сортируют, все материалы с возможностью переработки (пластик, стекло, металл и прочее) отправляются на вторичную переработку, а неперерабатываемый остаток сжигается, давая электроэнергию и, при желании, тепло.

Как объясняет эксперт «ВТБ Капитал», такой комплексный подход к ТБО является одной из лучших практик в обращении с бытовыми отходами – под вторичную переработку попадает до 60–75% ТБО, ликвидируются мусорные полигоны, снижаются выбросы в стране (выбросы при сжигании ТБО уже учтены в соответствующих выбросах производителей), поэтому МТЭС фактически не приводит к увеличению национальных выбросов.

Все перечисленное делает такие заводы одной из лучших практик в области обращения с ТБО, однако в Казахстане наблюдается кризис общественного доверия к государственным органам и власти. Казахстанские экоактивисты опасаются, что в страну под видом новых привезут заводы, которые демонтировали в развитых странах.

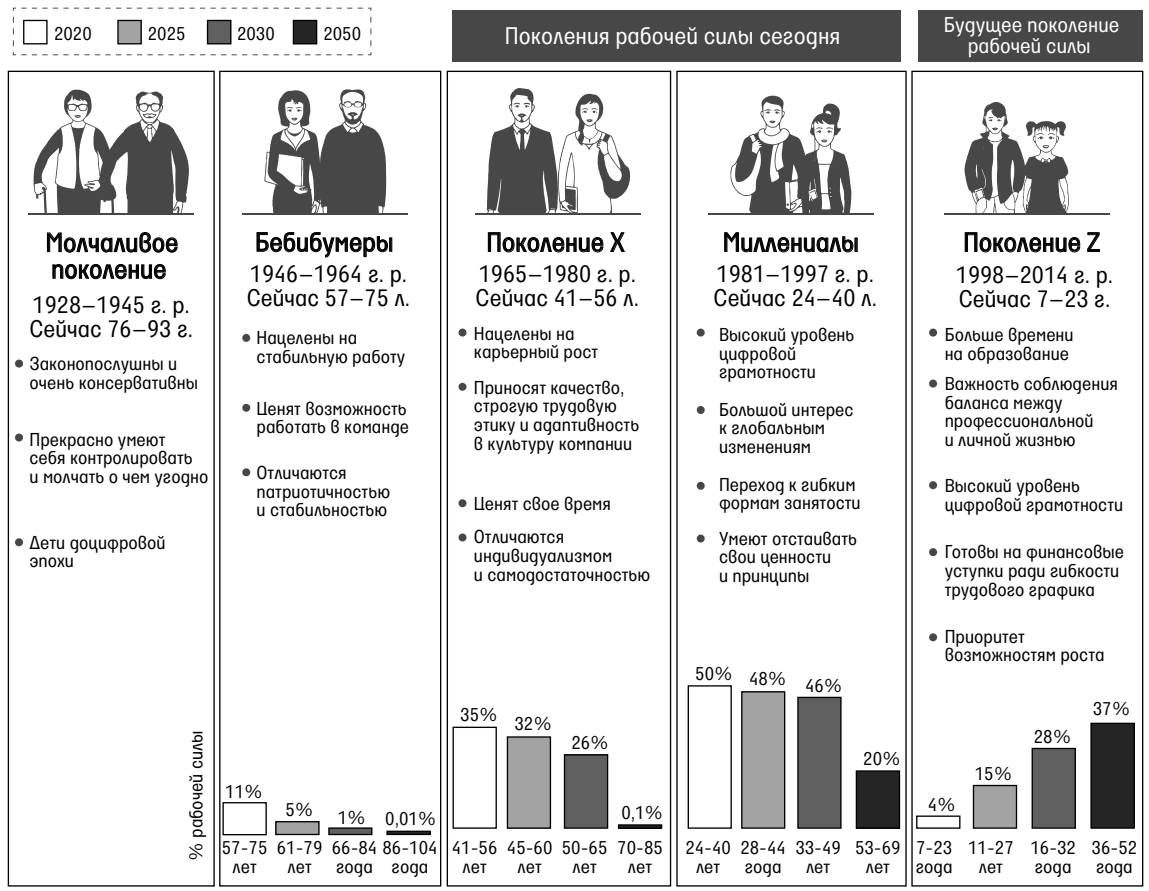
Например, по оценке инициаторов петиции против МСЗ, современный завод с многоступенчатой очисткой стоит в разы дороже, если опираться на европейскую практику. Они сомневаются, что собственник будет своевременно заменять дорогостоящие газоочистительные установки, которые составляют более половины от стоимости завода. Кроме этого, настаивают активисты, сегодня в стране не существует эффективного механизма мониторинга выбросов.

В подготовке материала принимала участие Ксения Безкорючайна.



# Каким станет рынок труда Казахстана в будущем, если ничего не менять сейчас

## Характеристики поколений населения Казахстана По возрасту и участию в рабочей силе



Источник: АО «ЦРТР»

**Центр развития трудовых ресурсов РК (ЦРТР) опубликовал годовой аналитический доклад, в котором выделил основные проблемы казахстанского рынка занятости и обрисовал его перспективы.**

Ирина ОСИПОВА

### Дисбаланс оплаты труда работников с квалификацией и без

Структура занятого населения по уровню образования показывает, что 43% работающих в Казахстане имеют высшее образование, 39% – среднеспециальное. Уровень профессионального образования казахстанских работников не всегда отражается на их зарплате. Например, средняя номинальная зарплата учителя в Казахстане равна 209 тыс. тенге, в то время как официант получает 226 тыс. тенге.

«Зарплата бюджетников фиксирована и не привязана к рынку. А доходы работников сферы услуг формируются в рыночных условиях. Там, где есть высокий спрос и люди готовы платить, будет и повышенная оплата за труд. Поэтому и граждане чаще всего идут работать в сферу услуг, где требуются определенные навыки, но не специобразование. Допустим, разница в доходах врача и водителя автомобиля в Германии составляет 172%, в США – 261%. Такая зависимость посылает рынок сигнал о наличии спроса на высококвалифицированных работников и стимулирует выбор молодыми людьми более сложных профессий. В Казахстане этот показатель равен 31%, в стране больше преобладает экономика синих воротничков», – комментирует управляющий директор АО «ЦРТР» **Александра Молчановская.**

Авторы доклада отмечают, что причины такого несоответствия имеют системный характер и связаны с сырьевой основой экономики. По индексу сложности экономики, который измеряет накопленные в стране знания, выраженные в отраслевой структуре, Казахстан занимает 78-е место из 133, соседствуя с такими странами, как Кения и Армения. Разработчики индекса – ученые Гарвардского университета – считают, что без технологического прорыва ежегодный рост экономики Казахстана до 2029 года будет составлять в среднем лишь 4,2%.

По прогнозу аналитиков ЦРТР, текущая потребность в кадрах (до I квартала 2022 года) не предполагает появления на рынке труда абсолютного большинства высококвалифицированных работников. Из 0,9–1,2 млн вакансий, которые могут быть размещены на электронной бирже труда в ближайший год, около 27–35% будут предлагать работу для неквалифицированных рабочих. Удельный вес предложенный

для специалистов-профессионалов будет на уровне 17–19%.

### Трудовая миграция

За 2015–2019 годы в Казахстане в два раза вырос уровень межрегиональной мобильности. Самый большой миграционный поток идет в Нур-Султан, Алматы, Шымкент. Сравнительный анализ данных по урбанизации, внутренней миграции позволяет сделать вывод, что в ближайшее время в Казахстане усугубится проблема региональных диспропорций. К 2030 году доля трудоспособного населения в мегаполисах увеличится с 23 до 29%, север и запад, напротив, будут терять людей. К 2050 году эти тенденции приведут к тому, что 38% экономически активных граждан будут жить в Алматы, Нур-Султане и Шымкенте. Эта тенденция рынка труда заставит крупные компании концентрироваться именно в мегаполисах.

Если внутренняя миграция приведет просто к перераспределению кадров, то внешний отток создаст гораздо более серьезную проблему – потерю специалистов. По итогам шестилетнего периода (2015–2020 годы) из страны выехали 219 тыс. граждан (включая детей и пожилых), прибыли 82,3 тыс. человек. Данные статистики показывают, что уезжают чаще всего квалифицированные специалисты – представители технических, экономических, педагогических направлений, в то время как на их замену приезжают иммигранты со средним образованием.

Аналитики ЦРТР подсчитали, что годовой доход 86,7 тыс. дипломированных специалистов, покинувших страну за последние пять лет, мог бы составить от 15 до 42 млрд тенге в год. С точки зрения экономических издержек, из-за внешней миграции экономика теряет до 0,05% от ВВП в год.

Прогнозы о небольшом количестве вакансий для высококвалифицированных специалистов в будущем, по мнению координатора проектов общественного фонда «Центр социальных и политических исследований «Стратегия» **Ольги Симаковой**, могут оказать поддержку негативной тенденции.

«Человек, вложивший силы, время и деньги в свое образование, как правило, мониторит, сколько получают его коллеги в других странах. И зачастую это сравнение не в пользу Казахстана. Ведь одной из причин эмиграции, по результатам социологических исследований, является невозможность самореализации и, как следствие, отсутствие соответствующего образованию дохода и далее депрофессионализация. А морально-этическая мотивация, патриотизм и так далее не могут соперничать с «экономикой семьи», – отметила Симакова.

### Низкий уровень рескиллинга

В докладе приводятся выводы экспертов ОЭСР о необходимости непрерывного переобучения,

так как при современном темпе развития технологий знания и навыки работников устаревают примерно каждые пять лет. Согласно международному исследованию компетенций взрослого населения 95% опрошенных казахстанцев не хотят участвовать в программах рескиллинга. 26% респондентов отметили причину «слишком занят на работе», 25% просто не могут позволить себе дополнительное образование.

«Стремительные темпы цифровизации ведут к тому, что в ближайшие пять лет изменится около 40% профессиональных навыков. Уже сегодня главным критерием для трудоустройства является не столько наличие диплома со-

колледжей, и делать это должны заинтересованные лица, то есть работодатели. В настоящее время, по данным управляющего директора ЦРТР, разработано только 589 профстандартов, которые охватывают лишь 27% подклассов видов экономической деятельности.

Управляющий директор консалтинговой компании Dasco Consulting Group **Дармен Садуакасов** полагает, что сейчас структура спроса рабочих мест недостаточно сложная, и большинство рабочих мест сформировано в секторах, где требуются самые простые навыки.

«Для того чтобы люди переобучались, получали более современные знания, нужна

с добавленной стоимостью», – прокомментировал Дармен Садуакасов «Курсиву».

### Изменение возрастной структуры занятых

Проблема, которая в будущем может изменить подходы к работе, тесно связана с демографией и ментальными поведенческими особенностями каждого поколения. В краткосрочном периоде, до 2025 года, почти половину рабочей силы в Казахстане (48%) будут составлять миллениалы (1981–1997 годов рождения). Поколение, «рожденное в сети», отличается высоким уровнем цифровой грамотности и желание переходить к гибким формам занятости. Структура работающего

трудовой деятельности окажутся важными не только заработная плата и престиж профессии, но и соответствие принципам (и поэтому экологичность производства может оказаться важным фактором, при решении оффер какого работодателя принять). Кроме того, «зеты» более мобильны, они не хотят быть привязанными только к одной компании, офису, готовы ради гибкого графика пожертвовать частью дохода. В 2030 году доля этого поколения на рынке составит 28%, к 2050 году – 37%.

«Приход на рынок труда поколения Z можно отнести к одному из демографических рисков ближайших лет. Скоро люди, рожденные в 2000-х, начнут вступать в трудоспособный возраст, и тогда проблема молодежной безработицы станет еще более острой, чем сейчас. С учетом уровня образования претендовать на высокотехнологические ниши им будет трудно. То явление, когда в возрастной структуре населения образуется «демографическое окно» (высокий удельный вес молодежи), может иметь как положительное значение (если они получат рабочие места, будут социализироваться), так и отрицательное (безработица, криминал). Все зависит от того, как этим потенциалом распорядится государство. С учетом урбанизации наиболее острыми проблемы будут в городах», – отметил в интервью «Курсиву» один из ведущих демографов Казахстана, доктор исторических наук **Александр Алексеенко.**

Авторы доклада считают, что наниматели должны учитывать характеристики поколений, которые будут составлять большую долю на рынке труда в ближайшие десять лет. Это позволит удерживать талантливых, нацеленных на непрерывное образование и работу на результат людей на одном месте много лет.

### Среднемесячная номинальная заработная плата одного работника по отдельным профессиям, тенге



\* На основе данных по компаниям без учета малых предприятий, занимающихся предпринимательской деятельностью. Источник: БНС АСПР РК

трудника, сколько его навыки. Об этом говорят сами работодатели. Поэтому чтобы активнее продвигать систему рескиллинга в Казахстане, требуется активное внедрение инструментов переобучения. Они могут быть разные: модульность образовательных программ, учеба по кредитной технологии, повышение квалификации на рабочем месте, в том числе онлайн-обучение», – считает Александра Молчановская.

По ее мнению, чтобы система образования шла в ногу с производством, необходимо продолжить разработку профессиональных стандартов для вузов,

соответствующая структура рынка труда, вакансии по высокооплачиваемым рабочим местам. Тогда у работающих будет мотивация получать новые навыки. Сегодня есть огромное количество источников информации, как платных, так и бесплатных. Это могут быть курсы на Coursera, да просто материалы на YouTube. Было бы желание. Вопрос, конечно, в спросе на людей с определенными навыками. Чем сложнее будет высокооплачиваемых специалистов. Для этого важно решать вопросы ухода от ресурсного формата, поиск ниш

класса в 2020 году показала, что молодежь неохотно идет в такие сферы, как обрабатывающая, горнодобывающая промышленность, сельское хозяйство. Наибольшая доля молодых людей в возрасте 15–28 лет в настоящее время трудится в сфере финансов и страхования (31% в возрастной структуре по отрасли), услуг (30%), госуправлении (27%), информации и связи (26%), торговле (25%).

Через десять лет на рынке труда станет больше поколения Z (рожденные в 1998–2014 годах). Ожидается, что для представителей этого поколения при выборе

### Объявления

- ТОО «СК ПРОМАТИС», БИН 120940010102, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Костанайская область, г. Рудный, ул. Пришкольная, 1.
- ТОО «NNN-Sales company», БИН 210240010255, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматинская обл., Талгарский район, г. Талгар, мкр. «Арман», ул. Байтурсынова, д. 47 б, тел. +7 708 806 12 20.
- Утерянный устав ТОО «Лингвоцентр «Интерактив», РНН 620200281688, считать недействительным.
- ТОО «Rubius Kz», БИН 180340013186, сообщает о своей ликвидации. Претензии

- принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Улы-Дала, д. 27/3, кв. 15, тел. +7 775 522 77 00.
- ТОО «Trade Insiders Group», БИН 180740014802, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Ш. Кудайбердиулы, д. 32, кв. 24, тел. +7 705 844 38 44.
- ТОО «KazUniConsalting 2004», БИН 040940007432, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Толе би, 187/400, тел. +7 771 503 73 33.
- Утерянный устав РОО «Казахстанская федерация STREET WORKOUT», БИН 121040010599, считать недействительным.

- ТОО «Азбука Сантехники», БИН 130840019491, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Кенесары, д. 40, оф. 401, тел. +7 777 079 99 07.
- ТОО «Al-Haiyr Kazakhstan», БИН 200140004989, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Алмалинский район, ул. Жамбыла, 114/85, блок Г2, тел. +7 771 247 00 00.
- ТОО «Orken Market», БИН180340013502, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Бейбитшилик, д. 35 кв. (офис) 23, тел. +7 777 886 55 99.

Фото: Depositphotos/OlegGerasymenko

# НЕДВИЖИМОСТЬ

## Классовый разрыв

COVID-19 сделал премиальные офисы доступнее, а арендаторов – взыскательнее



Фото: Илья Ким

**Переход бизнеса на удаленную работу на фоне ввода в эксплуатацию новых офисных проектов ведет к росту свободных площадей и перетоку арендаторов даже внутри одного класса офисов.**

**Наталья КАЧАЛОВА**

Стратегия удержания текущих арендаторов – тренд 2021 года в сегменте офисной недвижимости. Бизнес оптимизирует расходы, база арендаторов поделена: некоторые строительные компании перенесли офисы на территорию возводимых объектов, производители перебрались ближе к своим цехам, а IT-компании, турфирмы и ивент-агентства просто целиком ушли на «удаленку».

По данным Linkys Property Management Казахстан, арендные ставки в среднем по рынку снизились на 8–15%, а заполняемость зависит от объекта – в одних она ближе к 100%, в других – ниже 50%. Поиск компромиссов с арендаторами – сейчас одна из главных задач управляющих компаний. «В условиях карантинной экономики, когда бизнес пытается минимизировать затраты и убытки, арендаторы и арендодатели стараются идти друг другу навстречу – договариваются о временном снижении ставок или сокращении арендуемой площади», – комментирует директор отдела брокериджа компании Linkys Property Management, Казахстан Яна Ефименко.

### Опускается до нуля

В Нур-Султане за год ставки в офисах классов А и В упали на 4–15%, заполняемость в среднем уменьшилась на 8–12%. В Алматы ставки снизились на 1–8%, заполняемость – на 5–10%, показывают данные портала Agenda.kz.

Средние показатели по рынку свидетельствуют скорее об умеренном падении, сглаживая резкий разрыв в ставках аренды и заполняемости между успешными и не очень офисными проектами. По оценке директора брокерской компании Agenda.kz



Фото: Илья Ким

**Айну́р Буркитбаево́й**, разбег ставок в классе А – от 25 до 56\$, а заполняемость варьируется в диапазоне от 0% в офисах с низким уровнем сервиса и до 90% и выше в качественных офисах.

«Новое здание в деловом районе Нур-Султана за полгода достигло заполняемости с 0 до 80% благодаря качественной архитектуре, планировке и инфраструктуре. Собственник привлек общепит, планирует привлечь фитнес-центр, есть паркинг, профессионально управляет зданием. При этом ставка аренды выше рынка», – приводит пример успешного бизнес-центра Айну́р Буркитбаева. «Другой пример – здание в похожей локации, но построенное ранее 2010 года. Ставка выше рынка на 20%. При этом ни паркинга, ни сервиса, ни инфраструктуры внутри здания, ни премиальной отделки, ни концепции. Более полугодом назад выехал крупный моноарендатор. Теперь здание пустое – заполняемость 0%».

### Гибкие пространства

Понятия «дистанционная работа» или «комбинированная дистанционная работа» с июля 2021 года законодательно закреплены

в Трудовом кодексе РК. Это было реакцией на изменившиеся из-за пандемии COVID-19 условия рынка труда. Официальная возможность «дистанционки» поддержала формирующийся спрос на нестандартные форматы офисов.

«Среди компаний, которые ищут новый офис, уже сейчас можно отметить спрос на формат flex office. Чаще это крупные компании или же проектные организации, в которых нередко происходят изменения в численности сотрудников (IT-сфера, производственные компании, FMCG-компании)», – рассказывает Яна Ефименко.

По словам Айну́р Буркитбаевой, клиентам их компании более интересен формат обслуживаемых офисов кабинетной системы, чем классический коворкинг в формате open space. «Высоким спросом пользуются как стандартные офисные форматы, так и гибкие площади serviced offices», – подтверждает директор Global Development **Лукаш Скворньски**.

Заметных перетоков арендаторов из кабинетов в open space или наоборот на рынке пока не наблюдают, привычные офисы-кабинеты остаются лидерами спроса. «Кабинетная система, ввиду ситуации с пандемией, достаточно уверенно занимает свое место в перечне запросов арендаторов», – отмечает глава комитета консалтинга ассоциации QazProperty, управляющий партнер компании Property Management Group **Константин Глушко**.

### Переезд с улучшением

Конкуренцию на рынке офисной недвижимости обостряют новые проекты. В Алматы в 2021 году запускают несколько новых коворкингов и смарт-офисов и как минимум три офисных проекта класса А – только эта тройка, по расчетам Colliers Kazakhstan, увеличит офисный фонд города на 12%.

На рынке Нур-Султана арендаторы активно заполняют недавно введенные БЦ, в том числе крупный офисный объект – EXPO. В следующем году столичный рынок значительно вырастет, если будет открыт первый блок офисных пространств в Abu Dhabi Plaza. 45 тыс. кв. м арендопригодных площадей – гигантский по казахстанским меркам масштаб.

Многие из новых проектов предлагают скидки, чтобы привлечь арендаторов. И тем самым позволяют им сменить офис на более престижный и качественный без увеличения арендных платежей.

же деньги выбирает новый более комфортный офис», – поясняет **Константин Глушко**.

Владельцы бизнес-центров в возрасте «10+» оказались в незавидном положении. С одной стороны, им необходимы средства на реновацию, которая позволит сохранить арендаторов за счет предоставления более качественных услуг. С другой – пока таких услуг нет, приходится давать еще большие скидки арендаторам, чтобы оставаться конкурентоспособными. В результате обновление офисного фонда замедляется, что в перспективе, по оценке представитель QazProperty, может привести к стагнации рынка.

### Рынок арендатора

В 2022 году высокая конкуренция на рынке офисной недвижимости будет сохраняться, прогнозируют его участники. И управляющим компаниям для удержания клиентов придется прикладывать еще больше усилий. «Чтобы сохранить арендаторов, арендодатели должны еще больше внимания уделять качеству обслуживания, IT-инфраструктуре в бизнес-центре, качеству интернета и связи. Также в связи с переходом столичных парковок в платные муниципальные при выборе офиса острее будет стоять вопрос наличия паркингов и частных прилегающих парковок», – прогнозирует Айну́р Буркитбаева.

Представители Linkys Property Management полагают, что повышать качество обслуживания владельцы зданий будут, например, за счет внедрения IT-платформ для комьюнити бизнес-центра – сотрудников управляющей компании и пользователей офисных пространств. «Мы привыкли получать сервис в один клик, будь то онлайн-покупки, доставка еды или обратная связь на запрос арендатора о решении технических либо административных вопросов», – поясняет Яна Ефименко. Она добавляет, что приложение можно использовать не только для того, чтобы повысить скорость обработки заявок арендаторов. Среди функций может быть сервис поиска попутчика на дорогу из дома до офиса или возможность предложить коллегам «зашерить» такси.



Фото: Илья Ким

нетная система, ввиду ситуации с пандемией, достаточно уверенно занимает свое место в перечне запросов арендаторов», – отмечает глава комитета консалтинга ассоциации QazProperty, управляющий партнер компании Property Management Group **Константин Глушко**.

«Большинство новых объектов вынуждены предлагать в среднем текущие рыночные ставки немногим выше, чем у уже действующих объектов – хотя те значительно уступают новым и по качеству отделки, и по уровню инженерных систем. Получается, что арендатор за практически те



**Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?**

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжайды

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар



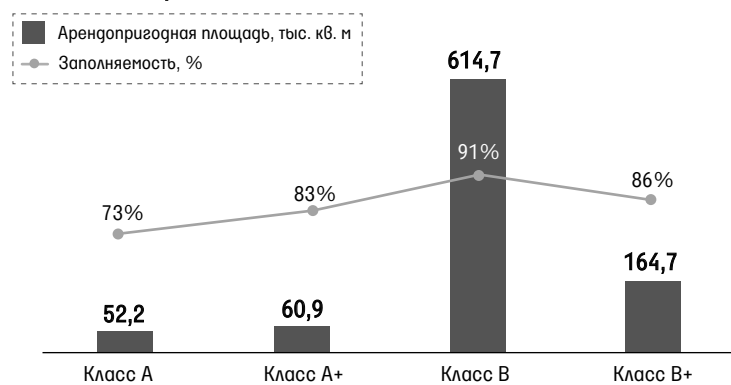
RU KZ EN

kursiv.kz



## Полезная площадь и заполняемость

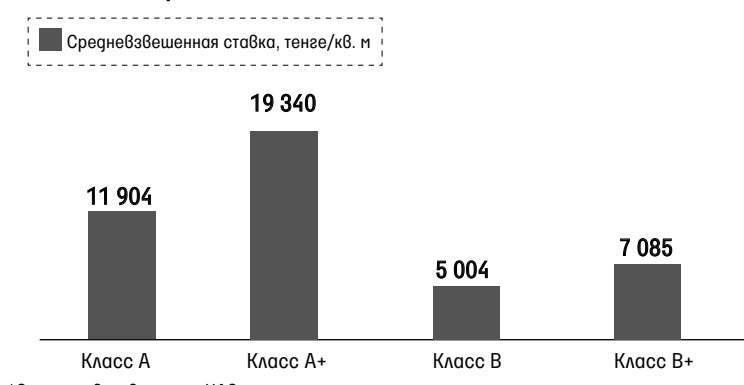
Алматы, II квартал 2021 г.



Источник: Colliers Kazakhstan

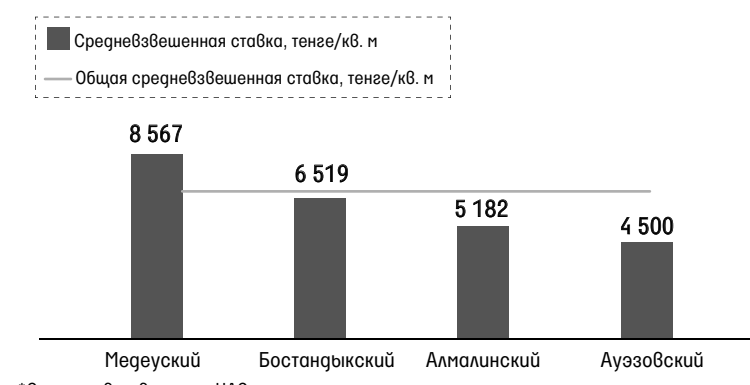
## Ставки аренды офисных помещений по классам

Алматы, II квартал 2021 г.

\*Gross-ставка, включает НДС и эксплуатацию.  
Источник: Colliers Kazakhstan

## Ставки аренды офисных помещений по районам

Алматы, II квартал 2021 г.

\*Gross-ставка, включает НДС и эксплуатацию.  
Источник: Colliers Kazakhstan

## Арендаторы превратились в даунсайзеров

Ослабление карантинных ограничений позволяет восстанавливаться офисным рынкам Нур-Султана и Алматы, говорится в отчете Colliers Kazakhstan «Офисная недвижимость» за II квартал 2021 года. Средние показатели заполняемости офисов в этих городах растут.

Наталья КАЧАЛОВА

## Офисная недвижимость Алматы

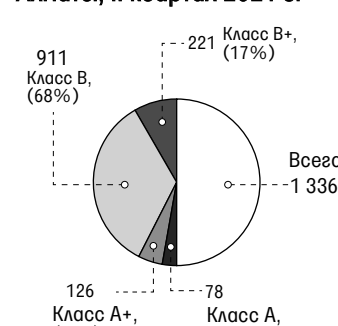
Алматы – самый большой рынок офисной недвижимости Казахстана. Объем предложения офисных площадей классов А и В, по данным Colliers Kazakhstan, составляет 1,3 млн кв. м и оценивается в 16,6 млрд тенге – это в полтора-два раза больше, чем в Нур-Султане.

## Заполняемость офисов

По итогам первого полугодия 2021 года среднерыночная заполняемость офисных помещений в Алматы достигла 88% и продолжает расти. Аналитики Colliers Kazakhstan связывают эту тенденцию с постепенной отменой карантинных ограничений и ожидают, что к концу года показатель заполняемости

## Объем предложения офисных помещений, ГВА\*\* (тыс. кв. м)

Алматы, II квартал 2021 г.



\* Ввиду отсутствия официальной классификации БЦ, Colliers Kazakhstan применяют внутренние нормы.

\*\* ГВА – общая площадь.  
Источник: Colliers Kazakhstan

вырастет до средневропейского уровня 90%.

Несмотря на среднерыночный рост, динамика заполняемости офисов по классам в первом полугодии была разнонаправленной. В то время, как заполняемость офисов классов В и С росла, арендаторы продолжали покидать офисы класса А.

Так, только за II квартал заполняемость БЦ «Кайсар Плаза» (В+) выросла с 70 до 96%. На уровень полной заполняемости с 70% в конце I квартала вышел БЦ «Кен Дала». Новые бизнес-центры класса В – Navoi Towers и

Fortis – также демонстрировали повышенные темпы заполняемости.

Офисы класса С, расположенные в не предназначенных под офисы зданиях, где зачастую отсутствуют системы кондиционирования и постоянное подключение к интернету, по итогам первого полугодия тоже оказались заполнены выше среднего по рынку – на 95–96%.

В то же время заполняемость офисов классов А и А+ за квартал снизилась на 12%.

Среди причин Colliers Kazakhstan отмечает тенденцию «даунсайзинга», то есть активные переезды арендаторов в меньшие по размеру и менее качественные офисные помещения. Такие переезды, по данным аналитиков, позволяют арендаторам сократить арендные издержки почти в полтора раза.

Эксперты прогнозируют, что в краткосрочной перспективе тенденция «даунсайзинга» в Алматы продолжится. А ситуация с заполняемостью бизнес-центров класса А может ухудшиться из-за ожидаемого ввода к концу 2021 года трех новых офисных объектов класса А. Их введение добавит офисному фонду города 12% площадей.

## Ставки аренды

Средневзвешенная рыночная ставка аренды в Алматы

по итогам первого полугодия снизилась и составила 6,8 тыс. тенге за кв. м.

В пустеющих офисах класса А+ ставки аренды за II квартал снизились на 8%, и, с учетом планируемого ввода новых офисных площадей, в краткосрочной перспективе этот тренд продолжится, считают эксперты Colliers Kazakhstan. Однако в двухлетней перспективе увеличение спроса на качественные офисы приведет к восстановлению арендных ставок в классах А и А+, прогнозируют аналитики.

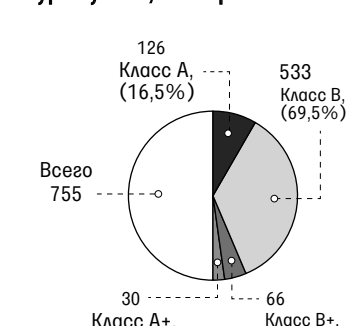
Самые высокие ставки аренды (более 19 тыс. тенге за кв. м) зафиксированы в деловом центре Алматы – в Медеуском и части Бостандыкского района, где плотность расположения качественных офисов максимальна. По мере удаления от делового центра средние арендные ставки падают, достигая минимума (около 3 тыс. тенге за кв. м) в Алмалинском и Ауэзовском районах. В этих районах кроме качественных офисов классов В и В+ расположены офиса класса С.

## Офисная недвижимость Нур-Султана

Нур-Султан – второй по величине рынок офисной недвижимости Казахстана. Объем предложения офисных площадей классов А

## Объем предложения офисных помещений, ГВА\*\* (тыс. кв. м)

Нур-Султан, II квартал 2021 г.



\* Ввиду отсутствия официальной классификации БЦ, Colliers Kazakhstan применяют внутренние нормы.

\*\* ГВА – общая площадь.  
Источник: Colliers Kazakhstan

и В в столице, по данным Colliers Kazakhstan, составляет 0,76 млн кв. м и оценивается в 11,2 млрд тенге.

## Заполняемость офисов

В Нур-Султане, на фоне других городов Казахстана, рынок офисной недвижимости восстанавливается быстрее всего, отмечают эксперты Colliers.

За II квартал 2021 года среднерыночная заполняемость офисных помещений в столице увеличилась на 2%, достигнув 92%.

Максимальный рост заполняемости (+14,8% за квартал) отмечен в офисах класса В+. Именно в этом сегменте годом ранее заполняемость из-за «даунсайзинга» снизилась ощутимее всего.

В региональном разрезе максимальный рост заполняемости демонстрирует Есильский район (+2% за II квартал), на который приходится 78% общей арендной площади столицы.

По данным Colliers Kazakhstan, на улучшение среднерыночных показателей повлияла активная загрузка бизнес-центров «Милано», Vega, «Москва», «Астана-Лык», а также ЕХРО, входящего в топ-4 по общей арендной площади.

## Ставки аренды

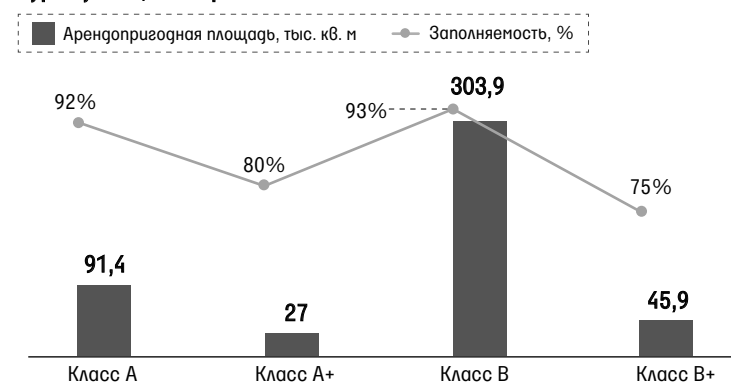
Средневзвешенная арендная ставка в Нур-Султане увеличилась на 3,4%, до 8,9 тыс. тенге за кв. м.

Наиболее заметно ставки аренды, вслед за увеличением заполняемости, выросли в Алмалинском районе (+4% за II квартал).

С учетом роста среднерыночных показателей заполняемости и арендной ставки, а также снятия карантинных ограничений, эксперты Colliers Kazakhstan прогнозируют постепенное возвращение показателей офисного рынка Нур-Султана к допандемийному уровню.

## Полезная площадь и заполняемость

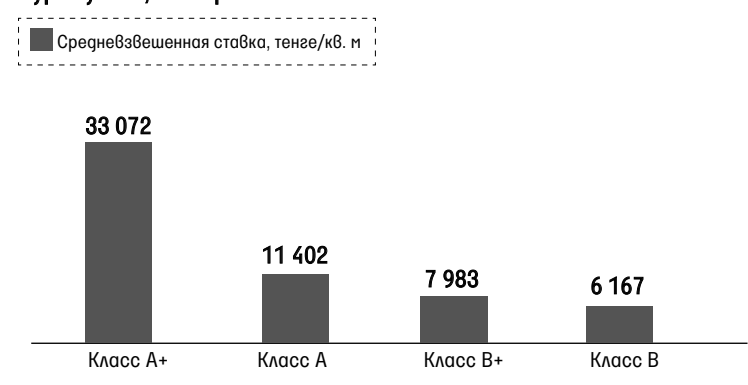
Нур-Султан, II квартал 2021 г.



Источник: Colliers Kazakhstan

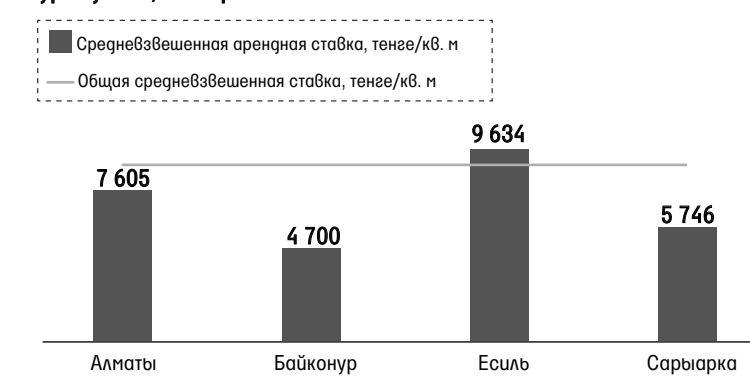
## Ставки аренды офисных помещений по классам

Нур-Султан, II квартал 2021 г.

\*Gross-ставка, включает НДС и эксплуатацию.  
Источник: Colliers Kazakhstan

## Ставки аренды офисных помещений по районам

Нур-Султан, II квартал 2021 г.

\*Gross-ставка, включает НДС и эксплуатацию.  
Источник: Colliers Kazakhstan

## В Алматы построят музей современного искусства

Частный музей современного искусства появится в Алматы. Нурлан Смагулов планирует вложить в проект более \$100 млн собственных средств.

Медина КАРИМОВА

Almaty Museum of Arts возведут в юго-западной четверти перекрестка Назарбаева и Аль-Фараби. В здании площадью 10 тыс. кв. м разместятся залы для временных и постоянных экспозиций, профессиональное хранилище для произведений искусства, библиотека, площадка для театральных постановок и концертов, аудитория для образовательных программ и исследовательских работ, лекторий, кафе и ресторан высокой кухни на 50 мест.

Форма музея – два L-образных здания. Одна L символизирует город, другая – горы, поэтому отделаны они будут разными материалами. Первое здание – алюминием, второе – камнем. Здания так расположены относительно друг друга, что формируют внутреннее крытое пространство – пешеходную Улицу искусства, которая соединит проспект Назарбаева со строящимся с запада от Almaty Museum of

Arts театром балета. На крытой территории расположится художественная галерея и доступные всем горожанам площадки для чтения лекций и перформансов. Рядом с музеем разобьют газоны, посадят яблоневый сад.

«Вместе со зданием, коллекциями, эндаумент-фондом, который будет тратиться на пополнение коллекций и содержание музея, это более \$100 млн, которые выделяет наша семья и наши компании», – сообщил основатель Almaty Museum of Arts Нурлан Смагулов на презентации проекта.

Основой экспозиции музея станут работы казахстанских и международных художников из личной коллекции семьи Смагуловых, собранной за 30 лет. Сейчас в этой коллекции свыше тысячи произведений в различных техниках. Кроме того, предполагается, что выставочные залы будут принимать выставки известных мировых музеев – для монументальных экспонатов в Almaty Museum of Arts предусмотрен зал площадью около 1 тыс. кв. м с высотой потолка 12 м.

«Это должно быть такое культурное пространство, куда мировые музеи сами захотят привезти свои выставки, а страховые компании не побоятся нам их



Северный и восточный фасад. Вид сверху.

доверить. Я считаю, что этот объект поднимет ценность нашего города и косвенно принесет дополнительный туристический поток», – отметил Нурлан Смагулов.

Проект Almaty Museum of Arts разработан британским бюро

Charman Taylor, выполнившим амбициозную задачу создать новую архитектурную достопримечательность Алматы. Charman Taylor уже проектировало в Казахстане несколько объектов, в том числе вторую очередь MEGA Alma-Ata и ТРЦ MEGA Silk Way.

Консультантом по планированию музея выступает специализированная консалтинговая компания Lord Cultural Resources, в портфолио которой работы над Музеем Гуттенхайма в Бильбао, Центром Помпиду и Лувром в Париже. Консультант по инженер-

рии – Büro Happold, работавшее над Лувром Абу-Даби, Британским музеем в Лондоне и музеем ЛАСМА в Лос-Анджелесе.

Под Almaty Museum of Arts акимат Алматы предоставил в аренду земельный участок площадью 1,7 га. После строительства музея Нурлан Смагулов собирается выкупить землю. В ближайшие годы бизнесмен сам планирует управлять проектом и развивать его, а затем готов передать музей в муниципальную собственность.

Начало строительных работ запланировано на ноябрь 2021 года, открытие музея – на 2023 год. Подрядчик пока не определен. «Все строители Казахстана и Турции захотели строить этот музей. Я был удивлен, насколько этот проект оказался интересным для всех. Он хоть и небольшой по квадратуре, но очень красивый – все хотят получить в портфолио такой необычный объект. Мы будем проводить конкурс», – отметил Смагулов.

Предполагается, что музей современного искусства вместе с театром балета сформируют основу нового культурного квартала Алматы. Сейчас ведется разработка рабочего проекта и подготовка общественных слушаний по проекту Almaty Museum of Arts.



# Что нового в казахском фестивальном кино?

В октябре на международном фестивале в Пусане состоятся премьеры картин Шарипы Уразбаевой и Айжан Касымбековой, в ноябре в Таллине в конкурсной программе фестиваля «Темные ночи» покажут фильм Адильхана Ержанова «Коллективный иммунитет». А в Казахстане выходит в прокат картина «Конокрады. Дороги времени» Ерлана Нурмухамбетова и Лизы Такэба, чья фестивальная судьба уже сложилась. «Курсив» делится впечатлениями от просмотра этого фильма и еще одной фестивальной новинки – «Отау» Алишера Жадигерова.

Галия БАЙЖАНОВА



## «Конокрады. Дороги времени» Ерлана Нурмухамбетова и Лизы Такэба

23 сентября в казахстанский прокат выходит новый фильм Ерлана Нурмухамбетова «Конокрады. Дороги времени» (он снят в соавторстве с японкой Лизой Такэба). Два года назад казахстанско-японская картина открывала лучший в Азии Пусанский кинофестиваль, а затем была показана на знаменитом Токийском кинофестивале и крупнейшем синема-ивенте в Скандинавии – Гётеборгском кинофестивале в Швеции. До пандемии драма, снятая киностудией «Казахфильм» совместно с японской компанией Toiko New Cinema, была приглашена на кинофестивали в Гонконге, Праге, Барселоне, Нью-Дели, Хельсинки, Торонто, Котбусе, Женеве и успела выйти в широкий прокат в Японии. А в конце июля «Конокрады» оказались во французском прокате, фильм был показан в более чем 20 городах этой страны. Продюсеры проекта (а это казахстанка Юлия Ким и знаменитый японец Сёдзо Итияма, продюсировавший фильмы Такэши Китано, Цзя Чжанкэ и Хоу Сюсяня) говорят, что «медитативный казахский неовестерн» был принят французами с большой теплотой. Начинается картина с сельской пасторали – где-то в степях, где фантастически красивые рассветы, а по утрам от лошадей идет густой пар, живет и трудится молодая чабанская семья: муж Ондасын (его играет потрясающий казахстанский актер Дулыга Акмолда) и его жена Айгуль (роль досталась самой известной казахской актрисе, обладательнице «Золотой пальмовой ветви» Каннского кинофестиваля за лучшую женскую роль Самал Еслямовой). С ними живут трое их детей, старший из которых – 12-летний Олжас (со сложной задачей отлично справился дебютант Мадина Минайдаров). Ондасын ухаживает за скотиной, жена трудится на полях, собирая помидоры, а Ол-

жас или помогает родителям, или бежит на речку со сверстниками – подсматривать за отдыхающими. Однажды глава семейства отправляется с напарниками на скотный рынок – им нужно продать там своих лошадей. Эта поездка заканчивается трагедией – трех зверски убитых мужчин найдут по писку котенка, которого Ондасын купил детям и спрятал за пазуху.

Если вы уже представили еще одну брутальную историю made in Kazakhstan и дикий степной вестерн с реками крови и кровавыми разборками, то зря – всего этого нет. Настоящая история в фильме только начинается. После похорон в дом Ондасына приезжает загадочный гость – Кайрат (его играет известный японский актер Мирай Морияма), который начинает вдруг помогать Айгуль. И на то у него есть веские причины (тут все-таки обойдемся без спойлеров).

В фильме мы видим, как минимум, три истории: историю преступления, историю Айгуль (как эта молодая и красивая оказалась в маленьком чабанском ауле и почему одна из родственниц считает ее виновной в смерти мужа?) и, наконец, историю 12-летнего Олжаса, на которого после смерти отца свалится совсем не детские обязанности старшего мужчины в семье.

Если первые две истории намечены пунктирно, то последняя раскрыта наиболее полно. «Конокрады. Дороги времени» – это история одного детского одиночества и рассказ о трудном опыте взросления, в том числе эмоционального. Что такое быть настоящим мужчиной и для чего? Для того, чтобы давать жизнь или отнимать ее? Укрощать природу или потакать ей? Создавать или уничтожать? Какой отец лучше – добрый или талантливый? И кто достойнее – честный пастух или творческий человек?

Судя по финалу «Конокрадов», где устроен вернисаж картин Гали Мырзашева – в новом мире выживут только художники.

Ведь искусство и талант вечны, а любые материальные ценности – тлен.

Несмотря на то, что «Конокрады» – это копродукт, авторский почерк Нурмухамбетова, проявившийся в предыдущих работах, вполне узнаваем. Хотя новый фильм приобрел и некоторые черты японской культуры – аскетичность кадра, минималистичность диалогов и скупость героев в проявлении эмоций, Ерлану Нурмухамбетову удалось все же удержать казахскую ноту и самобытность. Удивительно, но некоторые сцены, например, похорон в селе, вызывают такие же бурные чувства, что и сцены свадьбы в его прекрасном фильме «Ореховое дерево». И это при том, что никаких внешних эмоций в «Конокрадах» герои не проявляют – Айгуль провожает супруга в последний путь, не проронив ни слезинки. Никакого безутешного плача и громких рыданий в кадре мы не видим, но чувствительный зритель заливается слезами, ведь всю боль, тоску и страх он увидел в глазах актрисы и глазами мальчика, внезапно потерявшего самого лучшего в мире отца.

Фильм «Конокрады. Дороги времени» получился спокойным, неспешным и красивым, ведь снят он Азизом Жамбакиевым – известным оператором, обладателем «Серебряного медведя» Берлинале за ленту «Уроки гармонии». Все эти умопомрачительные пейзажи, живописные сцены перерога скота и аульские красоты вроде спешащих куда-то ящерок, малышей, обещавшихся помидорами, и симпатичных рисунной останков в степи, делают картину чрезвычайно привлекательной для зрителя, особенно иностранного.



## «Отау» Алишера Жадигерова

Дебютный фильм Алишера Жадигерова «Отау» открывал в этом году VI международный фестиваль короткометражного кино BAIQONIR Film Festival, прошедший в начале сентября в Алматы, а также был приглашен в основную конкурсную программу XXX российского кинофестиваля «Киношок», который пройдет с 25 сентября по 2 октября в Анапе.

26-летний режиссер Алишер Жадигеров – очевидно новый казахский талант и хороший пример того, что для нормального дебюта и заявки о себе как о перспективном авторе не обязательно иметь большой бюджет и известного в международных фестивальных кругах продюсера (спродюсировала проект Анар Жунусова, в ее фильмографии такие проекты, как «Инстаграмщица», «Запрещенные танцы», «Финансист. Игра на вылет», а также работа в Salem Social Media на продюсерской должности).

«Отау» в переводе с казахского – «домашний очаг», и «Отау» Жадигерова – это небольшой, камерный, одновременно и суровый, и нежный фильм об одной казахской семье, проживающей в каком-то далеком ауле, где из примет цивилизации только старенькая иномарка и домик с нищим убранством. Главный герой картины – Азамат (Азамат Жадигер) собирается в армию, ведь больше в родном селе заняться нечем, разве что развезать по округе с друзьями на потрепанном авто или же подраться с кем-нибудь на спор.

У Азамата есть мечта – подарить отцу с матерью хоть какую-нибудь машину, ведь пока он будет служить родине, помочь семье он не сможет, а авто в этих краях и транспорт, и способ заработка, и призрачная надежда на сытое будущее. Но пока парень подумывает, как обеспе-



чить родных и даже участвует ради этого в преступлении, в семействе уже такой разлад, что одной только машиной не поможешь: сестренка-старшеклассница Айжан беременна, мать в ужасе – ведь как такой уят объяснишь соседям? А отец запивает собственную беспомощность и никчемность алкоголем. В семье есть еще и братишка, но он учится в младшей школе и кормилец из него пока никакой.

Семья Азамата деструктивна, несчастна. Ощущение, что в ней никто никого не любит. Единственное, что сегодня объединяет Азамата и его родственников – это молчаливые трапезы за бедным

дастарханом. Но ценность даже такого семейного очага все они поймут только тогда, когда он эффектно сгорит дотла.

С одной стороны, фильм Алишера Жадигерова – это типично казахское кино, в котором есть все элементы нашего авторского кинематографа: проблема нищеты, безработицы, насилия в молодежной среде, «рядовых» преступлений, оборачивающихся на деле большой трагедией, самоубийств, полицейского произвола и т. п. Из-за этого картина будто бы вдохновлена нашумевшим дебютом Эмира Байгазина, драмой «Уроки гармонии», отмеченной восемь лет назад в Берлине.

Однако фильм Жадигерова другой, он достаточно самобытен, и он не о ненависти, а напротив – о любви, пусть даже в такой форме. А поскольку «Отау» еще и о нашем доме, который мы часто критикуем, но без которого жить не можем, это фильм в том числе и о патриотизме. Не случайно ведь герой собирается в армию – служить стране, и не зря зритель видит в кадре плакат с пламенной надписью: «Отан үшін отқа түс, күймейсін» («Ради Родины можешь и в огонь броситься, не сторишь»). В одной из сцен, где сын укоряет отца: «А что ты дал нам, кроме этого страшного дома? Что хорошего для нас сделал?», можно услышать, собственно,

вопрос молодого поколения, поколения независимости к отцам.

Ведь жизнь в Казахстане только в коммерческих фильмах происходит в небоскребах и торговых центрах, а в авторском кино сплошь средневековье – люди по-прежнему топчут печи, заготавливают дрова, возят их на повозках, ловят рыбу, чтобы прокормиться, а живут в плохоньких домах, затерянных в казахской степи посреди песков и неуютных дорог. Но и этот взгляд через битое стекло, как в первой сцене фильма, меняется, как только герои понимают, что даже такой дом может сгореть и у них не останется ничего другого, как принять его, полюбить и сделать всем вместе лучше.

Хотя это работа дебютанта, и там есть свои несовершенства – например, отчаянно не хватает хронометража и более полного раскрытия некоторых заявленных линий, «Отау» – это все же достаточно выразительное кино, где использованы интересные приемы. Например, в одной из сцен висящий на турнике парень снят так, будто бы зрители предупреждают о самоубийстве одного из героев. Так оно и выходит. В картине Жадигерова заметно его очарование Тарковским – для молодого казахского режиссера, как и для русского гения, дом – основа миропорядка. Если в «Солярисе» внутри дома идет дождь, то здесь – польхает огонь, если в последнем фильме Тарковского герой сжигал дом, чтобы избежать конца света, здесь он сжигает его для того, чтобы не допустить разрушения семьи.

Созданию эффектных сцен пожара немало поспособствовал оператор Сатбек Улан и, как это ни странно, небольшой бюджет – снято минималистично и по-казахски сурово. Точная дата выхода фильма в казахстанский прокат пока неизвестна.