

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
РАЗ, ДВА, ТРИ – БЮДЖЕТ, ЗАМРИ!

стр. 2

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
НА ГРЕБНЕ МИКРОФИНАНСОВОЙ
ВОЛНЫ

стр. 5

ИНДУСТРИЯ:
СКОЛЬКО РЕГИОНЫ ПЛАТЯТ
ЗА ЗАГРЯЗНЕНИЕ ВОЗДУХА,
ВОДЫ И ПОЧВЫ

стр. 8

LIFESTYLE:
НЕ ДАЙ СЕБЕ ЗАМЕРЗНУТЬ

стр. 12

kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursivkz
 kursivkz
 kursivkz



ПЕРВАЯ СРЕДИ РАВНЫХ
Женское лидерство в Центральной Азии

Новый выпуск
вы найдете внутри

Десятина Абдразакова

Сколько может стоить
10% ForteBank

Казахстанский предприниматель
Ельдар Абдразаков собирается войти
в капитал ForteBank, который при-
надлежит миллиардеру Булату Утему-
ратову.

Ольга ФОМИНСКИХ

Основатель и руководитель группы компаний Centras Ельдар Абдразаков возглавил 1 декабря совет директоров ForteBank. Это назначение в банке объяснили намерением Абдразакова войти в капитал пятого по активам казахстанского банка. «Такое участие со стороны нового председателя совета директоров ForteBank будет способствовать дальнейшему росту капитализации и устойчивому развитию финансового института», – считают в банке.

С 4 марта 2019 года Абдразаков был членом совета директоров – независимым директором.

> стр. 6



Magnum перешел границу

С какими конкурентами и проблемами столкнется казахстанская ретейл-сеть на рынке Узбекистана

В декабре казахстанский ретейлер
Magnum открывает в Ташкенте свои
первые два магазина – гипермаркет
и супермаркет. Что ждет Magnum на
новом для него рынке? Об этом – в
материале «Курсива».

Александр ТЕН,
Татьяна ТРУБАЧЕВА

В конце ноября на фасаде торгового центра Integro прикрепили баннеры с названием Magnum.

В Казахстане не сыщешь таких баннеров: яркие, со стилизованными изображениями овощей, фруктов, ягод – всего, что символизирует плодородную узбекскую землю. Подходящий образ для столицы Узбекистана, где 11 декабря начнет работать первый магазин казахстанского ретейлера.

Выбранную локацию тоже можно назвать символичной. Гипермаркет Magnum площадью 5 тыс. кв. м находится возле Чиланзарского базара, куда привыкли ходить местные жители. Доля неорганизованной торговли, по разным оценкам, в Узбекистане составляет 90–96%. С этим всепо-

глощающим традиционным ретейлом придется конкурировать Magnum.

В самом ТЦ «Integro» еще в октябре располагалась Kozinka – один из крупных узбекских ретейлеров. Можно сказать, что здесь казахстанцы смогли занять место локальных игроков. Однако в других районах Ташкента уже укоренились не только местные, но и международные FMCG-продавцы, с которыми Magnum также придется бороться за покупателя.

> стр. 9



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: София Жакеева

Щекотливый расчет

«Курсив» подсчитал, как изменились
средние зарплаты в казахстанских
банках в 2020 году. Общие расходы на
персонал в пандемийном году сокра-
тились только у двух из 14 участников
АQR. При этом среднее вознагражде-
ние работников, не относящихся
к топ-менеджменту, как минимум не
изменилось, а в большинстве банков
выросло.

Виктор АХРЭМУШКИН

Вопреки первоначальным ожиданиям и пессимистичным прогнозам, отечественный банковский сектор, в отличие от многих других отраслей,

не пострадал от коронакризиса. Совокупная прибыль БВУ по итогам 2020 года хотя и уменьшилась (с 791 млрд до 726 млрд тенге), но виной этой просадки стали несколько убыточных игроков, таких как АТФ (закончил год с минусом в 120 млрд тенге), Нурбанк (-31,2 млрд), Capital (-4,9 млрд) и AsiaCredit (-4,7 млрд). Большинство остальных банков, несмотря на карантинные ограничения и два локдауна, улучшили свой финансовый результат относительно докризисного 2019 года. На этом фоне неудивительно, что многие банки в прошлом году смогли не просто сохранить, но и увеличить размер фонда оплаты труда.

Поздняя публикация рейтинга банков по уровню зарплат объясняется тем, что «Курсив» ждал выхода аудированной отчетности двух главных

нюсмейкеров прошлого года – Jusan и АТФБанка. Однако по состоянию на 1 декабря эти документы на официальных ресурсах KASE и ДФО Минфина так и не появились.

На просьбу «Курсива» предоставить информацию, необходимую для расчетов (расходы на персонал, вознаграждение топ-менеджмента и фактическая численность работников по итогам 2020 года), в Jusan Bank не ответили. Поэтому данные по Jusan и АТФ за 2020 год были взяты из других публичных источников и с использованием определенных допущений. Соответственно, погрешность расчетов по этим банкам за 2020 год будет выше, чем по остальным игрокам.

> стр. 7



ЧИТАЙТЕ

КУРСИВ

НА БУМАГЕ!

Начинается подписка на 2022 год

Подписка через каталоги:

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

Доплатить за вредность

Ежегодные затраты крупных эмитентов CO₂ на покупку углеродных единиц могут вырасти до \$44 млн

Со следующего года правительство РК сократит бесплатные углеродные квоты на 26%, с 169 до 125 млн единиц. При текущей стоимости одной углеродной единицы это может увеличить общие ежегодные затраты предприятий, подпадающих под углеродное регулирование, в 22 раза, с \$2 млн в 2020-м до \$44 млн в 2022 году. «Курсив» рассказывает о текущих планах властей РК по ужесточению экологического регулирования.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

Сегодня углеродное регулирование в Казахстане охватывает выбросы только углекислого газа (CO₂) крупных «загрязнителей» – по действующему экологическому законодательству в этот список входят стационарные источники выбросов (установки) в таких сферах, как электроэнергетика, нефтегазовая, горнодобывающая, металлургическая и химическая промышленность, а также отрасли производства отдельных стройматериалов (цемент, известь, гипс, кирпич) обрабатывающей промышленности. Бесплатные квоты распределяет АО «Жасыл Даму» – подведомственная организация Министерства экологии, геологии и природных ресурсов (МЭГПР) РК.

В 2022 году количество бесплатных квот на эмиссии CO₂ для 128 компаний, подпадающих под углеродное регулирование в Казахстане, сократится на 26%, до 124,8 млн единиц (169,2 млн единиц в 2021-м). Такие данные приводятся в проекте Национального плана распределения углеродных квот на выбросы на 2022–2025 годы, разработанного МЭГПР. В документе отражено последовательное снижение квот до 2025-го в среднем на 5,4% в год.

Правительство идет на урезание квот, стремясь выполнить обязательства Казахстана в рамках Парижского соглашения по снижению выбросов парниковых газов на 15% к 2030 году от уровня 1990-го. Правовой основой изменений стал Экологический кодекс, обновленные нормы которого вступили в силу с 1 июля уходящего года.

Сократить всех

Под сокращение бесплатных квот попадут все основные промышленные «загрязнители», это 128 компаний и их 200 электрогенерирующих установок. Крупнейшие эмиттеры (такой термин используют казахстанские чиновники) из электроэнергетики и нефтегазового сектора. В электроэнергетическом секторе, где под углеродное регулирование подпадают 88 установок, квоты сокращают для большинства крупнейших электростанций. Среди них Экибастузские ГРЭС-1 и ГРЭС-2, станции комплекса «АлЭС» (все контролируются нацкомпанией «Самрук-Энерго») и активы частного игрока ЦАЭК (генерирующие активы корпорации представлены Павлодарскими



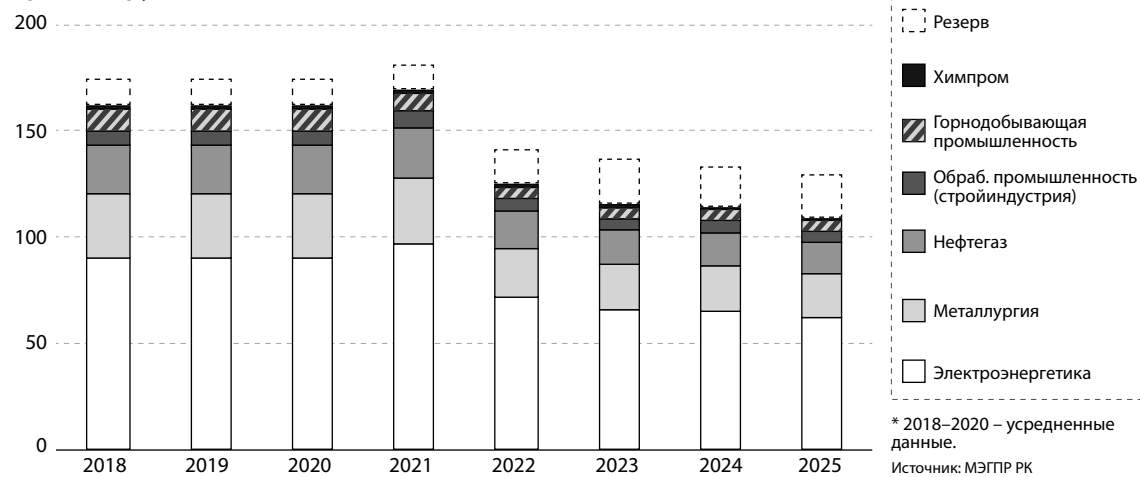
Фото: Аскар Ахметуллин

ТЭЦ-2 и ТЭЦ-3, а также Петропавловской ТЭЦ-2). В нефтегазовом секторе выбросы CO₂ должны быть сокращены на 50 установках, включая те, которые обеспечивают деятельность крупнейших нефтяных месторождений страны – Кашагана, Тенгиза и Карачаганана.

Для новых промышленных объектов в национальном плане предусмотрены резервные квоты. До 2025 года в Казахстане появятся сразу несколько крупных промышленных предприятий: газоперерабатывающие заводы в Жанаозене и вблизи месторождения Кашаган общей производительностью 1,5 млрд кубических метров товарного газа, а также мощности по производству поли-

Объемы бесплатных квот сократятся на треть за 8 лет

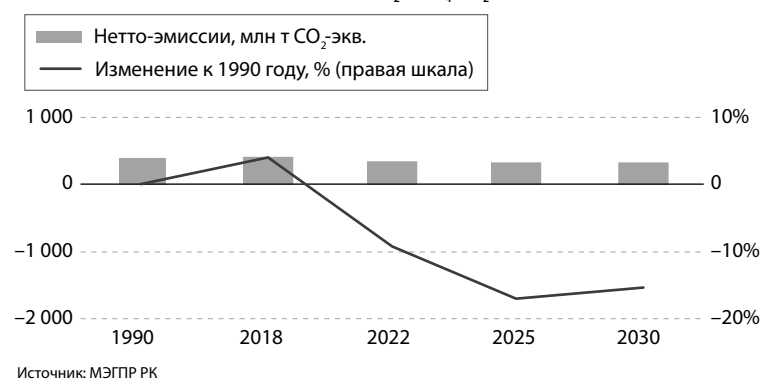
Распределение бесплатных квот на выбросы парниковых газов в РК, включая прогнозируемые объемы, млн единиц*



* 2018–2020 – усредненные данные. Источник: МЭГПР РК

К 2030 году Казахстан сократит выбросы ПГ на 15%

Целевые индикаторы выбросов парниковых газов в РК на 2021–2030 годы (включая CO₂, CH₄, N₂O)



Источник: МЭГПР РК

этилена на 430 тыс. тонн в год в Атырауской области и метанола на 130 тыс. тонн в год в Западно-Казахстанской области.

По словам директора департамента климатической политики и зеленых технологий Минэ-

кологии Олжаса Агабекова, резерв сформирован за счет сокращения квот у действующих эмиттеров. Однако даже с учетом резерва, который предусмотрен ежегодно, общий объем выделяемых квот (распределенные

квоты плюс резерв) все равно останется ниже пределов текущего года (180,7 млн единиц в 2021 году с учетом резерва).

«Сокращение квот в 2022 году связано не столько с траекторией выполнения Парижского соглашения, сколько с резервированием квот, необходимых для увеличения объемов производств в будущем, включения новых установок и предприятий», – объясняет Агабеков в комментарии «Курсиву».

Покупай-продавай

Компании, не укладывающиеся в свои квоты, могут приобрести их у предприятий, которые располагают свободными квотами. Торги квотами проходят на биржах «Каспий» (CCX), Modern Trading Solutions и СТБ, а также по прямым сделкам. По данным Национального энергетического доклада Kazenergy 2021, с 2018 по

2020 год в стране в общей сложности совершены 52 транзакции и реализованы квоты в объеме более 5,6 млн тонн CO₂ на \$5,6 млн (в среднем 1,9 млн тонн и \$1,9 млн ежегодно).

Полные данные за 2021 год будут доступны в 2022-м после сдачи верифицированной отчетности об инвентаризации парниковых газов. Среди тех, кто покупал квоты в текущем году (для покрытия дефицита предыдущего периода), были станции энергохолдинга ЦАЭК. Как сообщили «Курсиву» в компании, по окончании предыдущего трехлетнего нацплана распределения квот на выбросы (2018–2020) у ее дочерней организации, Петропавловской ТЭЦ-2, сформировался значительный дефицит квот в объеме 2,3 млн тонн, из которых 1,1 млн тонн компании пришлось покупать на бирже и напрямую у предприятий, имеющих их про-

фицит. «Сумма затрат на покупку квот составила 570 млн тенге, которые являются безвозвратным убытком для Петропавловской ТЭЦ-2, так как затраты на покупку квот не входят в тарифы на тепло- и электроэнергию», – уточнили в компании.

По информации Эрика Танаева, президента биржи CCX, на которой проходят основные торги углеродными единицами, в 2021 году главным покупателем квот выступил энергетический сектор, а продавцом – нефтяной, основные фонды которого более современные, а уровень эмиссий там ниже, чем у ГМК и энергетиков.

Стоимость углеродной единицы на торгах в 2021 году была на уровне \$1–1,2. «Курсив» обратился к государственному энергохолдингу «Самрук-Энерго», горно-металлургическим ERG и Polymetal за информацией о потребностях компаний в дополнительных квотах в предыдущие годы, но ответы на момент публикации не получил. В нацкомпании «КазМунайГаз» сообщили, что группа не осуществляла продажу или покупку дополнительных квот в 2020–2021 годах.

Затраты «загрязнителей» вырастут

В результате сокращения бесплатных квот их дефицит в 2022 году составит 44,4 млн единиц. При текущей стоимости одной углеродной единицы (\$1 за тонну) затраты «загрязнителей» в следующем году могут вырасти не менее чем на \$44,4 млн. В ЦАЭК ожидают, что суммарный дефицит квот для холдинга в 2022 году может сформироваться в объеме 2 млн тонн CO₂. Компания будет вынуждена купить дополнительные квоты у других или выплатить штраф (за непокрытый дефицит квот предусмотрен штраф в размере 5 МРП, или \$35, за тонну CO₂). С высокой вероятностью в условиях дефицита цена на углеродные единицы на торгах вырастет, поэтому затраты эмиттеров окажутся больше.

Высокая стоимость углеродных единиц будет выгодной для тех, кто продает свободные квоты, но для энергетиков (около 70% электроэнергии в РК вырабатывается на угольных электростанциях) это станет проблемой. «Группа компаний уже покупает и планирует покупать в дальнейшем квоты, так как нет другого способа погасить дефицит квот», – подчеркивают в ЦАЭК.

В Минэкологии не могут назвать ориентир по будущей стоимости углеродных единиц и уточняют, что их ценовой порог пока не предусмотрен законодательством. В ведомстве только комментируют, что стоимость углерода должна будет отвечать целям Парижского соглашения, но без негативного эффекта на экономику. В дорожной карте реализации обновленного документа «Определяемый на национальном уровне вклад РК на 2021–2025 годы», разработанной в МЭГПР, отмечается, что рекомендуемая цена углеродной единицы должна вырасти с \$1,1 в 2021 году до \$16,9 за тонну CO₂-эквивалента в 2023–2025 годах и до \$50,8 за тонну в 2026–2030 годах. Для сравнения: в Евросоюзе цена углеродных единиц на торгах превышает \$70 за тонну.

В казахстанских селах появился высокоскоростной интернет

В Алматинской области начали тестировать спутниковую систему

Глобальный спутниковый оператор SES, Республиканский центр космической связи (РЦКС) и казахстанский оператор связи AsiaNetCom запустили демопроект для тестирования высокоскоростных каналов связи посредством спутниковой системы O3b. Тестовый запуск проводится в селах Актерек и Бериктас, расположенных в Жамбылском районе Алматинской области. В ходе демонстрации через спутниковую группировку SES O3b партнерам проекта

удалось обеспечить скорость интернета 380 Мбит/с по нисходящему каналу и 120 Мбит/с по восходящему. Это рекордная скорость, которую когда-либо фиксировали в Казахстане через спутник. Демопроект продлится 30 дней.

Тестовое подключение отдаленных сел к высокоскоростному интернету стало возможным благодаря соглашению о сотрудничестве между SES и РЦКС, подписанному в этом году. Согласно договоренностям РЦКС

рассмотрит возможность использования спутников SES для обеспечения отдаленных сел быстрым интернетом.

Подключение сел к высокоскоростному интернету проводится в рамках национального проекта «Технологический рывок за счет цифровизации, науки и инноваций». Цель проекта – преодолеть цифровой разрыв и предоставить населению, бизнесу, больницам и школам доступ к высокоскоростному интернету.





Фото: Depositphotos/gipsyking

Индексы Kursiv-10 и Kursiv-G38: охлаждение перед зимой

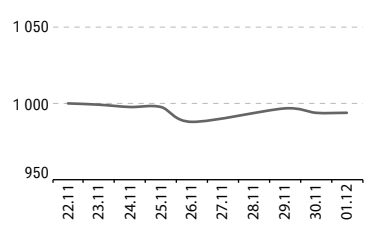
С декабря 2021 года Kursiv Research запускает регулярные публикации, в которых отслеживает два индекса – Kursiv-10 и Kursiv-G38. С марта 2021 года мы отслеживали индекс Kursiv-20, который включал в себя простые акции из групп «Премиум» (7 бумаг) и «Стандарт» (13 бумаг), отобранные исходя из их ликвидности и перспективности, по мнению авторов рейтинга.

Аскар МАШАЕВ

С 15 ноября 2021 Казахстанская фондовая биржа (KASE) запустила сектор KASE Global, предназначенный для торговли ценными бумагами иностранных эмитентов, преимущественно американскими. Отличие нового сектора от существующего – в валюте котирования акции (доллар США), а также в том, что торги заканчиваются в 22:00 на условиях T+2. Бумаги иностранных эмитентов, которые ранее торговались на общих условиях и учитывались при расчете Kursiv-20, перешли в новый сектор.

В этой связи Kursiv Research счел необходимым отслеживать два индекса по отдельности. Индекс Kursiv-10 включает в себя акции из групп «Премиум» (7 бумаг) и «Стандарт» (в том числе 3 бумаги российских эмитентов). Индекс Kursiv-G38 включает в себя все бумаги сектора KASE Global, их на данный момент 38. Важно отметить, что

Индекс Kursiv-G38



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

KASE планирует расширить перечень торгуемых ценных бумаг. С другой стороны, необходимо время, чтобы в этом секторе определились наиболее ликвидные и перспективные ценные бумаги. В связи с этим в будущем предполагается пересмотреть методологию расчета Kursiv-G38. В минувшие 14 дней позиции 10 эмитентов, представленных на KASE и вошедших в индекс Kursiv-10, снизились. Значение индекса скорректировалось с 1352,59 (по итогам торгового дня) до 1284,53 пункта (по состоянию на 15:00 01.12.2021).

Среди казахстанских эмитентов слабым ростом отметились Банк ЦентрКредит (+0,8%) и KEGOC (+0,5%). Последние две недели оказались особенно неудачными для Народного банка (-7,3%)

и «Казатомпрома» (-8,3%). Остальные казахстанские эмитенты показали незначительное снижение.

Три российских эмитента, которые представлены на KASE и включены в индекс Kursiv-10, продемонстрировали заметное снижение стоимости акций: Сбербанк (-10,1%), Банк ВТБ (-9,7%) и Yandex N.V. (-6,9%).

Активная торговля для большинства иностранных эмитентов, представленных в секторе KASE Global, началась с 22 ноября 2021 года. Соответственно, эта дата взята в качестве базового периода, начальное состояние индекса (100%) равно 1000 пунктам.

В минувшие 14 дней позиции 38 эмитентов, представленных в секторе KASE Global и вошедших в индекс Kursiv-G38, снизились. Значение индекса скорректировалось – с 1000,00 (по итогам торгового дня) до 993,97 пункта (по состоянию на 15:00 01.12.2021).

Чемпионом роста оказалась фармацевтическая компания Moderna (+18,6%), далее идет американская IT-компания Fortinet (+6,3%), тройку замыкает еще одна фармацевтическая компания – Pfizer (+4,2%). Аутсайдером оказался авиаперевозчик American Airlines (-14,9%).

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 17.11.2021 по 01.12.2021.

Народный банк

14-е купонное вознаграждение получили держатели 10-летних тенговых облигаций (HSBKb18) на 3,7 млрд тенге. Номинальная стоимость одной облигации составляет 10 тыс. тенге, текущая купонная ставка – на уровне 7,5%, объем выпуска – 100 млрд тенге.

Народный отчитался о финансовых результатах за девять месяцев и III квартал 2021 года. Результаты сокращенной промежуточной консолидированной финансовой отчетности: чистая прибыль простых акционеров увеличилась на 21,4%, до 107,7 млрд тенге, за III квартал 2021 года по сравнению с 88,7 млрд тенге за аналогичный период 2020 года.

Kcell

26 ноября один из лидирующих операторов сотовой связи на телекоммуникационном рынке Казахстана сообщил о полном погашении основного долга и начисленных вознаграждений по займу в Евразийском банке развития на сумму 6,5 млрд тенге.

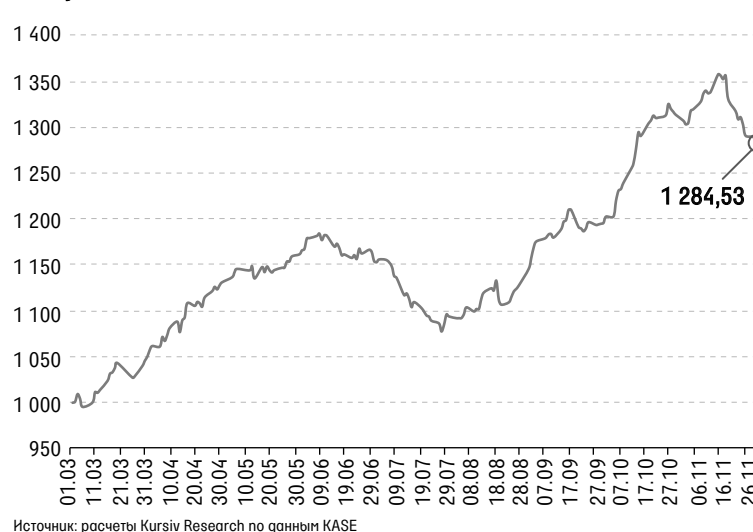
KEGOC

Оператор магистральных электрических сетей 18 ноября выплатил дивиденды по простым акциям (KZ1C00000959) за первое полугодие 2021 года. Размер выплаты составил 84,72 тенге на одну акцию, общая сумма – 22 млрд тенге.

24 ноября решением общего собрания акционеров избран новый председатель правления

компании сроком на три года, им стал **Каныш Молдабаев**. Его полномочия в качестве председателя совета директоров компании досрочно прекращены. Председателем совета директоров KEGOC стал **Суиншлик Тиесов**. Также принято решение избрать **Ерната Бердигулова** членом совета директоров в качестве представителя интересов ФНБ «Самрук-Казына». Срок полномо-

Индекс Kursiv-10



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

чий Тиесова и Бердигулова определен до истечения полномочий совдира KEGOC в целом.

Каныш Молдабаев по специальности инженер-электрик, окончил Павлодарский индустриальный институт в 1987 году. В системе KEGOC начал работать с 2007 года в должности директора филиала «Северные МЭС» KEGOC. В 2012 году после недолгого пребывания на должности директора по управлению индустриальными активами ФНБ «Самрук-Казына» стал директором департамента инновационно-технологической политики и развития «Самрук-Энерго». В системе «Самрук-Энерго» он проработал до 2018 года и ушел оттуда с поста управляющего директора – члена правления. В 2019 году вернулся в ФНБ «Самрук-Казына» в качестве руководителя сектора «Энергетика». Последняя должность – директор дирекции энергетических и горнорудных активов «Самрук-Казыны», и по совместительству он представлял интересы акционера в совете директоров KEGOC.

«Казателеком»

Лидер телекоммуникационной отрасли РК сообщил о предстоящей выплате гарантированных дивидендов по привилегированным акциям (KZ0009094645) за 2021 год в размере 300,00 тенге на одну акцию, общая сумма выплаты составит 89,6 млн тенге. Выплаты будут произведены с 6 по 31 декабря 2021 года.

25 ноября компания проинформировала биржу о том, что перестала обладать долей участия в KT Cloud Lab. Ранее оператор связи обладал 70%-ной долей участия в этой компании. KT Cloud Lab (ранее «Кептер телеком») была создана в 1997 году

как интернет-провайдер в составе группы компаний «Казателеком». С 2011 года деятельность компании была сосредоточена на разработке облачных решений. Кроме того, KT Cloud Lab предоставляет в аренду IT-инфраструктуру (IaaS), занимается проектированием и внедрением частного или публичного облака под ключ, предоставляет услуги аутсорсингового контакт-центра.

«КазТрансОйл»

В составе совета директоров «КазТрансОйл» произошли изменения. В него вошли **Маркетинг Лопес Альберто** (независимый директор) и **Марлен Оразбеков** (представитель «КазМунайГаза» – КМГ). Строитель по образованию, Марлен Оразбеков долгое время делал карьеру в системе КМГ. В 2017 году он стал управляющим директором по правовым вопросам «Разведка Добыча «КазМунайГаз», с 2020 года – руководитель аппарата нацкомпании.

Банк ЦентрКредит

Банк сообщил о том, что международное рейтинговое агентство Moody's Investors Service повысило долгосрочный рейтинг по банковским депозитам в национальной и иностранной валюте по международной шкале с уровня «B2» до «B1», прогноз – «стабильный». Также агентство повысило долгосрочный рейтинг банка по банковским депозитам по национальной шкале с «Ba3.kz» до «Ba2.kz».

«Казатомпром»

Нацкомпания сообщила о финансовых результатах за девять месяцев текущего года. Выручка «Казатомпрома» упала на 7%, до 331 млрд. Чистая прибыль за этот период снизилась вдвое, до 79 млрд с 157 млрд тенге годом ранее. Чистый денежный поток компании сократился почти вчетверо, с 34 до 9 млрд тенге. Ухудшение финансовых показателей связано с сокращением продаж «Казатомпрома»: в январе – сентябре 2021 года компания реализовала 2,2 тыс. тонн урана после 5,6 тыс. тонн в аналогичном периоде минувшего года (-61% г/г).

Инвестидея от Freedom Finance

Square: бенефициар глобальной цифровой трансформации

Бумаги Square Inc. интересны для покупки благодаря таргету на горизонте года на уровне \$294 (цена на момент анализа \$226,36) и потенциалу роста от текущих уровней более чем на 30%, считают аналитики ИК «Фридом Финанс».

Square Inc. (тикер SQ) занимает лидирующие позиции в сегменте цифровых финансовых услуг и ведет деятельность на рынках США, Канады, Европы, Японии и Австралии. К ключевым продуктам компании можно отнести ПО и оборудование для приема и обработки электронных платежей. В последние годы Square активно развивает собственные финансовые сервисы для корпоративных и розничных клиентов.

Эмитент специализируется на решениях для развития бизнеса продавцов, предлагая инструменты для разработки и хостинга собственных сайтов, аналитики и маркетинга, бухгалтерских расчетов и управления поставками. Корпорация выпускает собственные дебетовые карты и предоставляет услуги кредитования для малого и среднего бизнеса без привлечения посредников в лице традиционных банков. Это обеспечивает высокую маржинальность за счет экономии издержек и повышает лояльность клиентов, получающих необходимые услуги на единой платформе.

В течение последних двух лет среднегодовой рост выручки эмитента в данном сегменте составил 23%, а валовая прибыль увеличилась в среднем на 29%. При этом доля крупных компаний в объеме доходов Square расширилась до 66% по итогам III квартала 2021 года.

Эмитент активно продвигает свой бренд на зарубежных рынках. В текущем году наиболее востребованные решения в Великобритании, Австралии и Кана-

де, в сентябре компания впервые вышла на рынок Франции – второй по объемам электронных платежей в Европе. Для физических лиц Square предлагает мобильное приложение Cash App. В 2020/2021-м среднегодовые темпы роста выручки и валовой прибыли в потребительском сегменте составили 179 и 104% соответственно. Сервис Cash App был запущен в 2015 году и изначально предназначался для осуществления денежных переводов. Но в 2018-м функционал приложения расширился за счет возможностей инвестирования в акции, ETF и биткойн, после чего число активных пользователей увеличилось на 180%, превысив 40 млн. Обслуживание транзакций с криптовалютой обеспечило

рост выручки в потребительском сегменте на 186% г/г по итогам девяти месяцев 2021 года. Сервисы для цифровых валют стали новым приоритетным направлением бизнеса SQ. В ноябре компания представила планы по разработке собственного криптокошелька и децентрализованной биржи для криптоактивов. Square продолжает расширять присутствие на рынке за счет органических инвестиций и сделок M&A. В октябре Cash App открыл доступ для подростков 13–17 лет. Новой аудиторией сервиса могут стать 20 млн юных американцев. Компания также выходит на быстрорастущий рынок платежей в рассрочку (buy now, pay later – BNPL) за счет приобретения в августе 2021 года австралийского финтех-стартапа Afterpay, занимающего лидирующие позиции в данном сегменте. Сделка позволит укрепить позиции Square в секторе электронной коммерции, а также расширить международное присутствие за счет 16 млн покупателей и 98 тыс. розничных продавцов, обслуживаемых Afterpay в США, Австралии, Франции и Италии.

Square опережает конкурентов по темпам развития бизнеса. За последние пять лет среднегодовой рост выручки Square составил 49,6%. В 2020 году компания стала одним из бенефициаров процесса перехода на безналичные платежи и расширения рынка электронной коммерции на фоне пандемии, увеличив выручку на 101,5%, и продолжает наращивать объем операций, добившись по итогам последнего квартала 66%-ного роста в годовом исчислении.

С учетом высокой накопленной базы компании аналитики ИК «Фридом Финанс» ожидают замедления темпов роста выручки до 86,5% по итогам 2021 года и до 20–26% в 2022 году, однако позитивно оцениваем перспективы дальнейшего развития бизнеса SQ. По оценкам аналитиков, на горизонте до 2025 года глобальный рынок электронной коммерции может в



Фото: Shutterstock/gipsyking

среднем увеличиваться на 29% в год. При этом темпы роста рынка бесконтактных платежей могут составить в среднем 20,6% в год. Square реинвестирует полученную прибыль в технологии и разработки, поэтому по текущим мультипликаторам выглядит дороже отраслевых аналогов. В то же время компания уже добилась устойчивых показателей рентабельности бизнеса: показатель ROE (return on equity) составляет 25% при среднем для финтех-компаний значении 16%. Корпорация расширяет международное присутствие и диверсифицирует бизнес за счет внедрения новых продуктов и технологий, создавая драйверы для роста долгосрочной прибыли и претендуя на статус независимого онлайн-банка.

На гребне микрофинансовой волны

Что нужно знать об инвестировании в облигации МФО

Микрофинансовая организация TAS Finance Group 3 декабря разместит на AIX двухлетние облигации объемом 5 млрд тенге с индикативной доходностью 19% годовых. «Курсив» оценил преимущества и риски инвестиций в высокодоходные бонды МФО.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Законодательно МФО получили разрешение привлекать финансирование через размещение облигаций на фондовом рынке с 1 января 2020 года. За год и десять месяцев объем размещений МФО на KASE составил более 30 млрд тенге, на AIX – чуть больше 20 млрд тенге.

Бывалый эмитент

TAS Finance Group на рынке долга не новичок. Еще в 2018 году, когда МФО не могли напрямую размещать облигации, компания привлекла 1,6 млрд тенге на неорганизованном рынке через CFC Finance Investment Group. Год спустя TAS Finance Group прошла аккредитацию на европейской инвестиционной платформе Mintos и привлекла там ссуду в размере около 5 млн евро. В декабре 2019 года компания стала первой микрофинансовой организацией, которая вышла на долговой рынок в юрисдикции МФЦА. TAS Finance Group разместила на AIX двухлетние бонды на 2,5 млрд тенге со ставкой купона 20%.

По словам основателя и управляющего TAS Group Дулата Тастекеева, среди казахстанских МФО компания лидирует в сегменте кредитования под залог автомобиля. Доля таких кредитов в общем портфеле составляет чуть больше 90%. «Что интересно, де-юре наши клиенты – физические лица, но де-факто около 50% наших клиентов – это микро- и малый бизнес», – отметил Тастекеев во время телеконференции для инвесторов 22 ноября. Он пояснил, что хотя такие клиенты оформляют займы как физические лица, деньги они фактически направляют на оборотный капитал своего бизнеса.

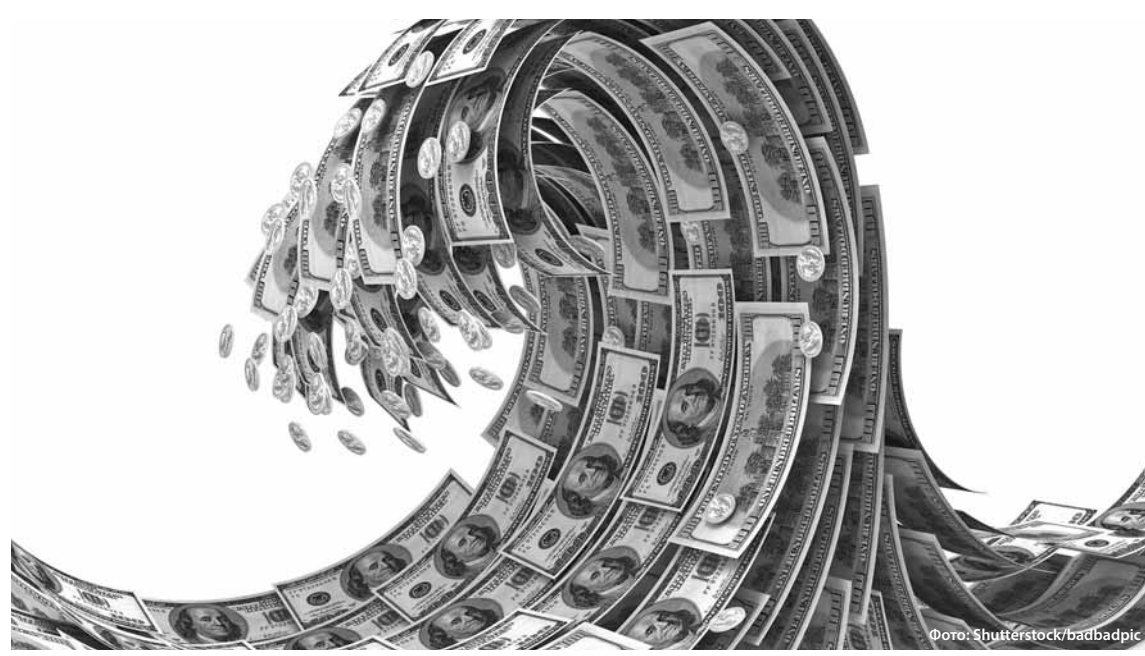
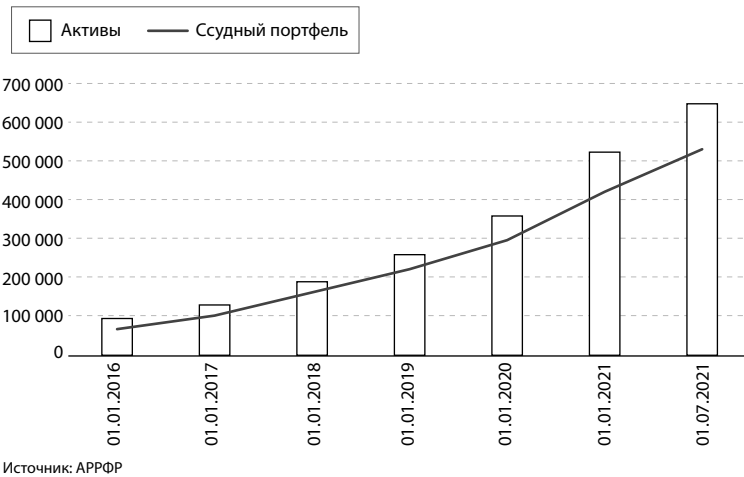
Общий объем ссудного портфеля TAS Finance Group на 1 октября составлял 22,6 млрд тенге. Компания прогнозирует, что в 2022 году портфель займов вырастет до 44,4 млрд тенге, в 2023-м – до

77,5 млрд тенге. Основным источником фондирования TAS Finance Group – собственный капитал (59%), 30% приходится на займы финансовых организаций и 11% – на облигации.

Кованты в ассортименте

Новый облигационный выпуск компании на AIX будет проведен путем подписки. Номинальная стоимость одной облигации составит 500 тыс. тенге, ставка квартального купона будет определена по итогам подписки. Андеррайтером выпуска выступает Halyk Finance. Облигации будут гарантированными. Гарантом в данном случае выступает аф-

Совокупные активы МФО за последние пять лет увеличились всемерно, млн тенге



филированное ТОО «МФО «TAS Microfinance».

Главная особенность этого выпуска бондов – большая корзина ковантов, то есть условий, при которых инвесторы могут требовать досрочного погашения, сообщил председатель правления Halyk Finance Фархад Охонов. По его словам, это редкость не только для бондов МФО, но и для многих выпусков корпоративных облигаций, представленных сейчас на отечественном рынке.

«Каждый из ковантов структурирован так, чтобы давать дополнительную степень комфорта инвестору в отношении таких вещей, как поддержание бизнеса, его развитие, запрет на отчуждение или продажу части активов, вывод денег, в том числе посредством аффилированных компаний, ограничение по выплатам дивидендов», – отметил Охонов, выступая на телеконференции для инвесторов.

Список ковантов также включает обязательство о соблюдении пруденциальных нормативов, поддержание доли NPL на определенном уровне, запрет на изменение учредительных документов, запрет на изменение условий выпуска облигаций.

Отдельно выделены финансовые кованты. В их список входят как стандартные условия составления аудированной отчетности, так и кованты, определяющие порядок взаимодействия между эмитентом и гарантом. Tas Finance Group обязана отчитываться о соблюдении ковантов по итогам каждого финансового квартала.

«Нарушение любого из этих ковантов вызывает, по сути, дефолт, то есть у инвестора возникает право прийти и сдать бумагу обратно эмитенту по номинальной стоимости», – пояснил Охонов. – Даже факт того, что компания пошла на эти условия,

говорит о многом – о том, что компании комфортно брать на себя эти ограничения».

Глава Halyk Finance добавил, что брокер выступит «якорным инвестором» предстоящего выпуска и планирует приобрести существенный объем облигаций.

Обудоострый меч

Ссудный портфель МФО за последние три с половиной года увеличился более чем втрое из-за растущего спроса на микрокредиты. Такой рост невозможно постоянно финансировать собственными средствами, поэтому средние и крупные МФО пытаются нарастить свои кредитные портфели за счет привлечения заемных ресурсов, а именно за счет привлечения банковского финансирования и/или выпуска облигаций, комментирует директор департамента инвестиционного банкинга АО «Фридом Финанс» Ренат Сыздыков.

Банковское финансирование, по его словам, в основном доступно только для крупных МФО, у которых есть сильные акционеры, большие портфели с хорошим кредитным качеством. «МФО, которые ограничены собственными средствами и не могут получить займы от банков, пробуют привлечь финансирование через выпуск облигаций на KASE/AIX, но не все они привлекательны для инвесторов с точки зрения риска», – предупреждает Сыздыков.

Преимущества облигаций МФО для розничных инвесторов: относительно небольшой срок обращения (два-три года), довольно высокая доходность и частая периодичность выплаты купона (ежемесячно или ежеквартально). Для сравнения: по облигациям крупных корпоративных эмитентов выплата происходит один или два раза в год, рассказывает директор департамента инвестиционного банкинга АО «Фридом Финанс».

Доходность по облигациям МФО, размещенным на KASE и AIX, составляет около 19–20% годовых в тенге и 7–9% в долларах. По данным KASE, «физику» в этом году составляют более четверти инвесторской базы на первичном рынке таких бондов, на вторичном – 28% всех инвесторов.

Главный риск облигаций МФО – кредитный. Сегмент микрофинансовых организаций сам по себе априори рискованный, предупреждает Фархад Охонов. «Это компании, которые работают в большинстве своем с розничным сегментом людей, которые берут кредиты под высокие процентные ставки», – напомнил он.

Если банковские депозиты гарантируются фондом гарантирования вкладов, то облигации МФО никто не гарантирует. «Сейчас большая часть облигаций МФО на рынке необеспеченные, то есть если у эмитента будет ухудшаться качество кредитного портфеля и ситуация полностью выйдет из-под контроля руководства и собственников МФО, а в активах по просроченным кредитам будет недостаточно залогов для их конвертации в кэш, то такая МФО может оказаться неплатежеспособной, и инвестор с большой вероятностью может потерять деньги», – отмечает Ренат Сыздыков.

Как выбрать эмитента

Брокеры рекомендуют подходить к инвестированию в бонды МФО как можно более взвешенно. Предпочтительнее выбирать компании, которые работают на рынке не менее пяти лет – такие компании наверняка уже наладили свои бизнес-процессы. Надежными также считаются МФО, которые специализируются на залоговых займах – это означает, что организации консервативнее подходят к выдаче кредитов.

Стоит проверить уровень просрочек по кредитам – в целом в сегменте МФО он сейчас составляет 12–13%, но может варьироваться от компании к компании. Большой плюс – если у компании есть рейтинг от международного агентства.

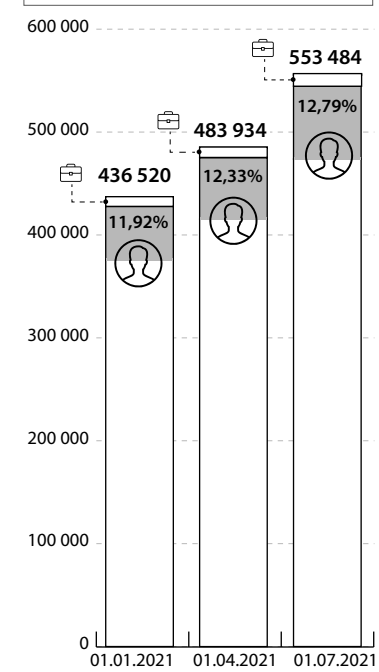
В АО «Фридом Финанс» потенциальным покупателям облигаций МФО советуют в первую очередь обратить внимание на лидеров этого рынка, у которых есть кредитные рейтинги, сильные акционеры, большие кредитные портфели (желательно обеспеченные движимыми и недвижимыми залогами).

Нелишним также будет изучить финансовые показатели, историю компании, насколько давно и успешно она работает на рынке. «Кроме того, советуем периодически смотреть статистику Национального банка по сектору МФО, следить за динамикой кредитного качества активов как в секторе в целом, так и по отдельным МФО. Предварительный анализ по данным критериям поможет инвесторам минимизировать риски при покупке облигаций МФО», – считает Ренат Сыздыков.

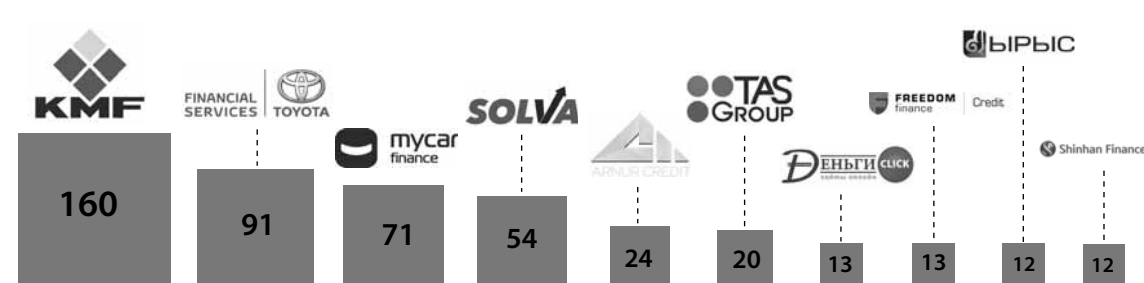
Когда интересный эмитент выбран, стоит тщательно прочитать инвестиционный меморандум (размещается на сайте биржи)

Доля просроченных займов МФО в этом году не превышала 13%

Микрокредиты, выданные юридическим лицам
Микрокредиты, выданные физическим лицам
Микрокредиты, по которым имеется просроченная задолженность



Крупнейшие МФО Казахстана по размеру активов*, млрд тенге



АКК направила 22,5 млрд тенге на микрокредитование бизнеса в регионах

Льготные займы под 6% годовых доступны для малого бизнеса.

Канат БАПИЕВ

АО «Аграрная кредитная корпорация (АКК), дочерняя организация АО «НУХ «Байтерек», крупная финансовая организация, которая с 2001 года реализует программы по приоритетным направлениям развития сельскохозяйственного производства, открыла кредитные линии для фондирования микрофинансовых организаций (МФО). В качестве партнеров АКК выступают 15 МФО, созданных с участием НПП «Атамекен» и местных исполнительных органов. Они

представлены во всех регионах страны, кроме Нур-Султана и Алматы.

Бюджетные займы могут получить выпускники проекта «Бастау Бизнес» либо других курсов обучения основам предпринимательства в рамках государственных программ.

«Для поддержки бизнес-инициатив участников по программе «Дорожная карта занятости» выделено 22,5 млрд тенге. Эти средства ориентированы на начинающих предпринимателей, представителей малого бизнеса, микропредпринимательства, в том числе на развитие семейного и социального предпринимательства, которые выдаются в виде льготных кредитов под сниженную процентную ставку. Срок кредитования по проектам



в сфере животноводства до 7 лет, в других отраслях – до 5 лет», – говорит заместитель председателя правления АКК Айжан Кенжебаева.

Программа позволяет значительно облегчить доступ начинающим предпринимателям к финансированию, способствуя реализации поручений

Касым-Жомарта Токаева по развитию микрофинансирования.

Чтобы подать заявку на кредит, необходимо наличие сертификата проекта «Бастау Бизнес» либо других государственных программ. Участник, защитивший бизнес-план, может оформить кредит в МФО.

Максимальная сумма микрокредита:

■ в сельских населенных пунктах (вне зависимости от их административной подчиненности) и малых городах – до 2,5 тысячи МРП (7,2 млн тенге);
■ в городах, моногородах (кроме Шымкента, Актау, Атырау) – до 6,5 тысячи МРП (18,9 млн тенге); в Шымкенте, Актау, Атырау – до 8 тысяч МРП (23,3 млн тенге).

У предпринимателей есть возможность получить бюджетный кредит в МФО. Из выделенных 22,5 млрд тенге АО «Аграрная кредитная корпорация» приняло заявки от микрофинансовых организаций на общую сумму более 4,7 млрд тенге. Из этой суммы выданы кредиты более чем на 2,6 млрд тенге.

В реализации программы «Аграрная кредитная корпорация» содействует доступному финансированию широкого круга субъектов предпринимательства, что отражается на повышении уровня благосостояния граждан в сельской местности: появляются рабочие места, открываются новые производства, развивается сфера услуг и многое другое.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

> стр. 1

«Банк придерживается самых высоких стандартов качества и обладает большим потенциалом роста. Для нас это интересная инвестиция. Мы планируем инвестировать до 10% акций банка. Я благодарен главному акционеру Булату Утемурагову за приглашение и возможность участия в успешном развитии ForteBank», – прокомментировал свое назначение Ельдар Абдразаков.

Булат Утемурагов – один из немногих бизнесменов в Казахстане, который умеет покупать и продавать банки. В 1995 году он был в числе учредителей Алматинского торгово-финансового банка, позже сменившего название на АТФ. В 2006 году Утемурагов приобрел статус крупного участника АТФ – 52% акций. На следующий год АТФ продал и итальянской группе UniCredit (через ее дочернюю структуру Bank Austria Creditanstalt). Группа оценила казахстанский банк в \$2,175 млрд.

В 2008 году Утемурагов вернулся в финансовый бизнес, создав микрокредитную организацию Kassa Nova, позже она стала банком. В конце 2020 года 100% акций Kassa Nova были проданы АО «Фридом Финанс».

В 2010 году Булат Утемурагов выкупил контролируемую долю в капитале Метрокомбанка, спустя два года банк был переименован в ForteBank. В 2014-м Утемурагов приобрел Темірбанк и Альянс Банк у «Самрук-Казыны». В феврале 2015 года завершилось объединение трех БВУ под брендом ForteBank. Сейчас Утемурагов владеет 90,78% простых акций ForteBank.

Синергетический прием

Будет инвестиция Ельдара Абдразакова односторонней или ForteBank интересуется страховой и брокерский бизнес группы Centras? Этим вопросом задается глава DAMU Capital Management Мурат Кастаев. «Банк может стремиться к формированию полноценной экосистемы финансовых продуктов вслед за Kaspi, Халыком и Jusan. Учитывая, что с нуля ее создавать уже некогда и конкуренты уходят вперед, банк может быть заинтересован в приобретении действующих игроков этих отраслей», – считает собеседник.

Покупка может быть связана с планами по развитию совместных проектов ForteBank и группы Centras, соглашается Игорь Додонов, аналитик ФГ «ФИНАМ». Возможно, благодаря сотрудничеству с ForteBank группа Centras рассчитывает расширить масштабы деятельности, предлагая клиентам банка свои финансовые услуги (брокерские, страховые и другие).

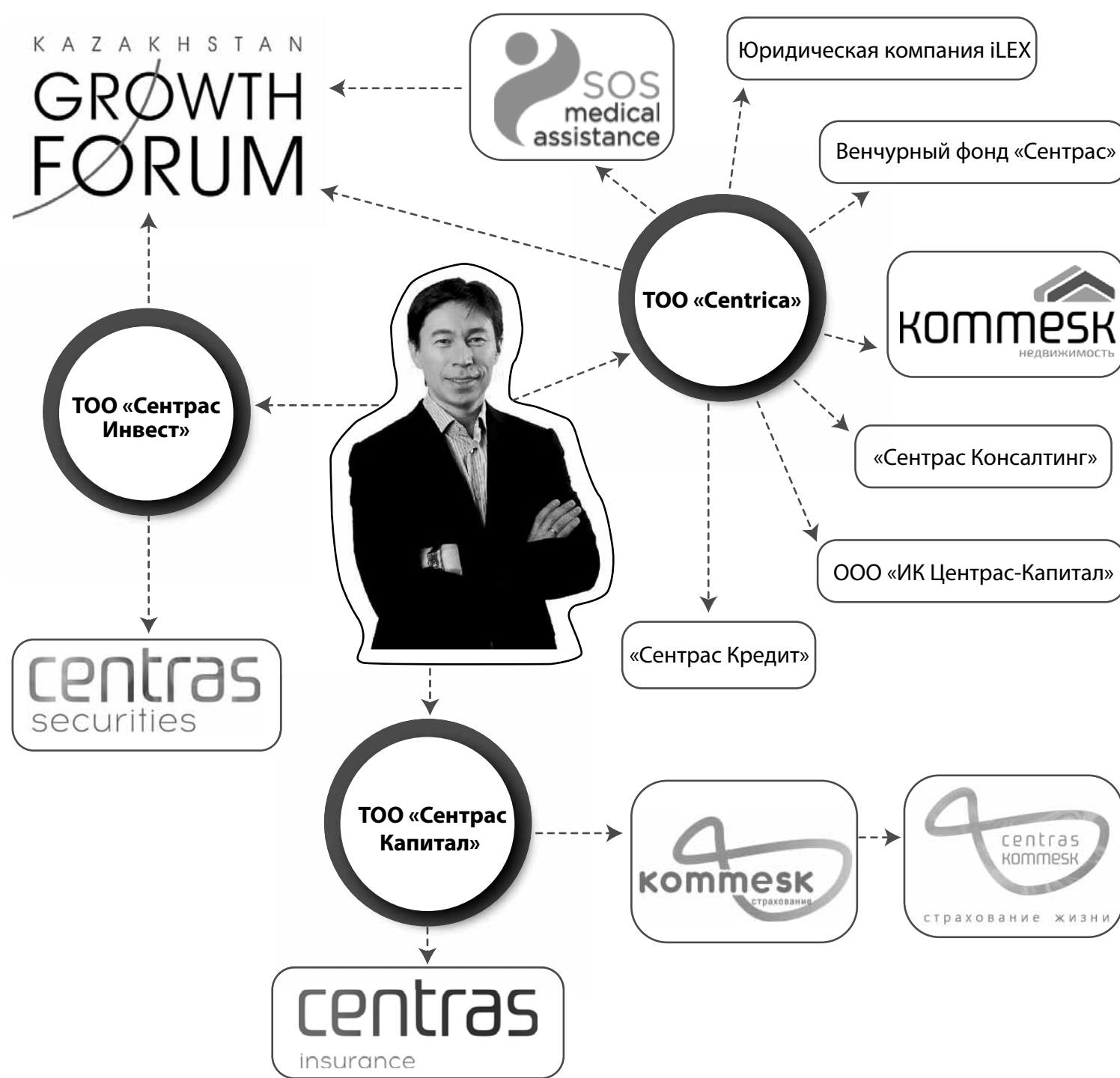
Похожее мнение высказал и директор консалтинговой компании Ulagat Consulting Group Марат Каирленов: «На фоне роста интереса казахстанцев к рынку ценных бумаг и увеличения числа розничных счетов на KASE и AIX казахстанские банки стремятся развивать услуги, связанные с фондовым



Фото: Офелия Жакаева

Десятина Абдразакова Сколько может стоить 10% ForteBank

Чем владеет Ельдар Абдразаков?



рынком, для своих клиентов. Не исключено, что ForteBank решил воспользоваться опытом Ельдара Абдразакова в этом сегменте и таким образом ищет возможность расширения своих услуг».

Напомним, что в 2020 году ForteBank создал дочернюю ForteFinance – инвесткомпанию, в числе услуг которой брокерское обслуживание и предоставление доступа к казахстанским и международным торговым площадкам, управление индивидуальными и коллективными инвестиционными портфелями.

«Его (Абдразакова. – «Курсив») приход может повлиять на рост капитализации банка, хотя данный аспект, на мой взгляд, имеет меньше значения. У некоторых конкурентов ForteBank есть дочерние инвестиционные и страховые компании, играющие заметную (сравнимую с Centras Абдразакова) роль на рынке. Таким образом, наличие стратегического партнерства с коммерческим банком при правильной постановке задач и распределении функций может быть очень выгодным для обеих сторон», – считает руководитель филиала АКРА в МФЦА Аскар Елемесов. Отметим, что финансовые институты уже сотрудничают: ForteBank предлагает страховые услуги «Сентрас Иншурэнс» – страхование туристов, автострахование.

Сняли мерки

В ForteBank на запрос «Курсива» не раскрыли информацию о сроках завершения сделки, однако прокомментировали новую роль Абдразакова. «Назначение независимого директора председателем совета директоров является прецедентом в банковской системе Казахстана... Значительный предпринимательский опыт Ельдара Абдразакова и участие в развитии банковских и небанковских финансовых институтов Казахстана даст новый импульс в развитии организации», – считают там.

В Centras Securities на запрос «Курсива» сообщили, что пока не могут озвучивать подробности сделки.

10% акций ForteBank может обойтись в \$75–85 млн, прикинули опрошенные «Курсивом» эксперты. «Стоимость этой доли мы оцениваем в \$75–85 млн, в зависимости от деталей и условий сделки, которые не озвучены», – подсчитал Мурат Кастаев. «Справедливая стоимость ForteBank составляет 352,6 млрд тенге. Соответственно, 10% акций банка может обойтись в 35,3 млрд тенге (\$80 млн)», – отметил Игорь Додонов.

В последние годы ForteBank показывает двузначную доходность на капитал и выплачивает акционерам почти 100% прибыли в виде дивидендов, говорит вице-президент, старший аналитик агентства Moody's Семен Исаков. Поэтому, по его мнению, миноритарный пакет может обеспечить неплохую доходность Абдразакову в будущем. При выплате 100% прибыли в виде дивидендов инвестиция Ельдара Абдразакова может принести ему до \$13–14 млн в год, привел расчеты Кастаев.

Пополнить брокерский счет в валюте во Freedom Finance Global можно через банк

С 1 декабря вступают в силу новые правила МФЦА

С декабря казахстанские банки смогут принимать средства клиентов при пополнении счета Freedom Finance Global за оказание брокерских услуг не только в тенге, но и в иностранной валюте.

Ольга ФОМИНСКИХ

МФЦА опубликовал новые правила валютного регулирования и предоставления сведений о проводимых валютных операциях. Документ вступает в силу с 1 дека-

бря и позволяет расширить доступ инвесторов к рынку ценных бумаг, а также упростить механизм торговли на фондовых рынках. Правила касаются как юридических, так и физических лиц.

Участники МФЦА смогут оказывать услуги резидентам, не являющимся участниками МФЦА, брокерские услуги (заключение сделок в интересах клиента) в любой валюте. Возможность оперировать в любой валюте распространяется как на бумаги, выпущенные по праву МФЦА и международному праву, так и на казахстанские

ценные бумаги, если у агента есть лицензия от регулятора и прямой доступ к расчетам в Центральном депозитарии ценных бумаг.

Новые правила позволят любому инвестору пополнять счета Freedom Finance Global за оказание брокерских услуг не только в тенге, но и в иностранной валюте.

«Это позволит упростить способ пополнения брокерских счетов в иностранной валюте и приведет к росту интереса казахстанских инвесторов к зарубежному рынку ценных бумаг. А простота и удобство

пополнения сделают процедуру более востребованной среди наших клиентов», – отметили во Freedom Finance Global.

Клиенты «Фридом Финанс» на казахстанском рынке могут пополнить счет через банк – по реквизитам брокерского счета или через платформу Tradernet – банковской картой в личном кабинете. Для торговли на американском рынке пополнение можно осуществить через банк – по реквизитам счета, «Картой инвестора» от Банка Фридом Финанс Казахстан и через платформу Tradernet.



Фото: Илья Ким

Щекотливый расчет

> стр. 1

В конце 2020 года в стране работало 26 банков. Два из них (Capital и AsiaCredit) к тому времени уже больше года дышали на ладан и вскоре обанкротились, карликовый НБ Пакистана сдал лицензию добровольно. У пяти небольших игроков (Банк Китая, ТПБ Китая, КЗИ, Шинхан и Заман) расходы на персонал в 2020 году составили менее 1 млрд тенге. Оставшиеся 18 банков были включены в рейтинг «Курсива».

Из них только у четырех, в том числе у двух участников AQR, расходы на персонал в 2020 году сократились. Наибольшее снижение (-22%) произошло в Банке Kassa Nova. Очевидно, что это было связано с процессом перехода банка от старого собственника в лице ForteBank к новому в лице компании «Фридом Финанс». На 10% меньше потратил на сотрудников небольшой Al Hilal. В Евразийском и Хоум Кредите эта статья расходов сократилась на 6,5 и 4,8% соответственно.

Самый высокий рост ФОТ (+40%) смог себе позволить Jusan Bank. В Альфе расходы на персонал увеличились на 24%. Двухзначные темпы роста продемонстрировали также Нурбанк (+11%) и Отбасы (+10%). У тройки крупнейших игроков рост составил от 4,5% у Сбера до 9,4% у Kaspi.

Гораздо большим колебаниям были подвержены зарплаты топ-менеджеров. В Kaspi суммарное вознаграждение ключевого управленческого персонала (членов СД и правления) сократилось на 53% (с 570 млн до 269 млн тенге), в Хоум Кредите – на 40% (с 1,65 млрд до 1,0 млрд тенге). В дочернем Ситибанке топы заработали на 31% меньше (486 млн тенге против 703 млн), причем почти все это сокращение пришлось на членов СД: в 2019 году им было выплачено 236 млн тенге, в 2020-м эта сумма упала до символических 23 млн тенге.

Наоборот, наибольший рост зарплат ключевого руководства (+61%) зафиксирован в Bank RBK. Здесь расходы на персонал

в целом увеличились на 620 млн тенге, из них 517 млн достались топ-менеджменту. Также значительно выросло вознаграждение топ-ов в Альфа-Банке – на 43%, или на 447 млн тенге. В 2020 году Альфа почти вдвое нарастила чистую прибыль (25,3 млрд против 13,3 млрд тенге), поэтому управленцы были вправе рассчитывать на благодарность акционера. Bank RBK тоже улучшил финансовый результат, но не настолько впечатляюще и с более низкой базы: его прибыль выросла с 9,8 млрд до 12,1 млрд тенге, или на 24% за год.

Для расчета средней ежемесячной зарплаты в банках «Курсив» исключил из расходов на персонал выплаты ключевым управленцам. Разумеется, полученную сумму нельзя считать зарплатой в строгом смысле слова, поскольку в затратах банков на персонал защиты не только оклады и премии, но и различные опции соцпакета вроде единовременной матпомощи при тех или иных жизненных обстоятельствах. Тем не менее расходы банка

на единицу персонала, даже с учетом неизбежных погрешностей в расчетах, дают достаточно близкое представление об уровне вознаграждения в этом банке и еще более близкое – при сравнении зарплат в разных БВУ (поскольку погрешность расчетов будет примерно одинаковой для всех организаций).

Рейтинг условных средних зарплат за 2020 год с огромным отрывом возглавил дочерний Ситибанк. Банк отказался раскрыть информацию о численности персонала, поэтому «Курсиву» пришлось использовать данные ДФО, где указана среднегодовая численность работников без уточнения года. По нашим расчетам, в среднем служащий Ситибанка в прошлом году зарабатывал 1,8 млн тенге в месяц (включая налоги и прочие обязательные отчисления). С учетом небольшого штата и высокой прибыли банк, в принципе, может позволить себе такую роскошь.

«Курсив» попросил Ситибанк прокомментировать полученный результат. «Мы не

можем подтвердить приведенный расчет средней зарплаты, поскольку считаем, что данный подход не является корректным. Мы не оперируем понятием «среднестатистического работника» – уровень зарплат наших сотрудников зависит от занимаемой позиции, опыта, сложности и объема выполняемой работы. В Сити основным принципом управления эффективностью деятельности, вознаграждения и поощрения сотрудников является принцип меритократии – оценки сотрудников согласно их вкладу и способностям», – отметили в Ситибанке.

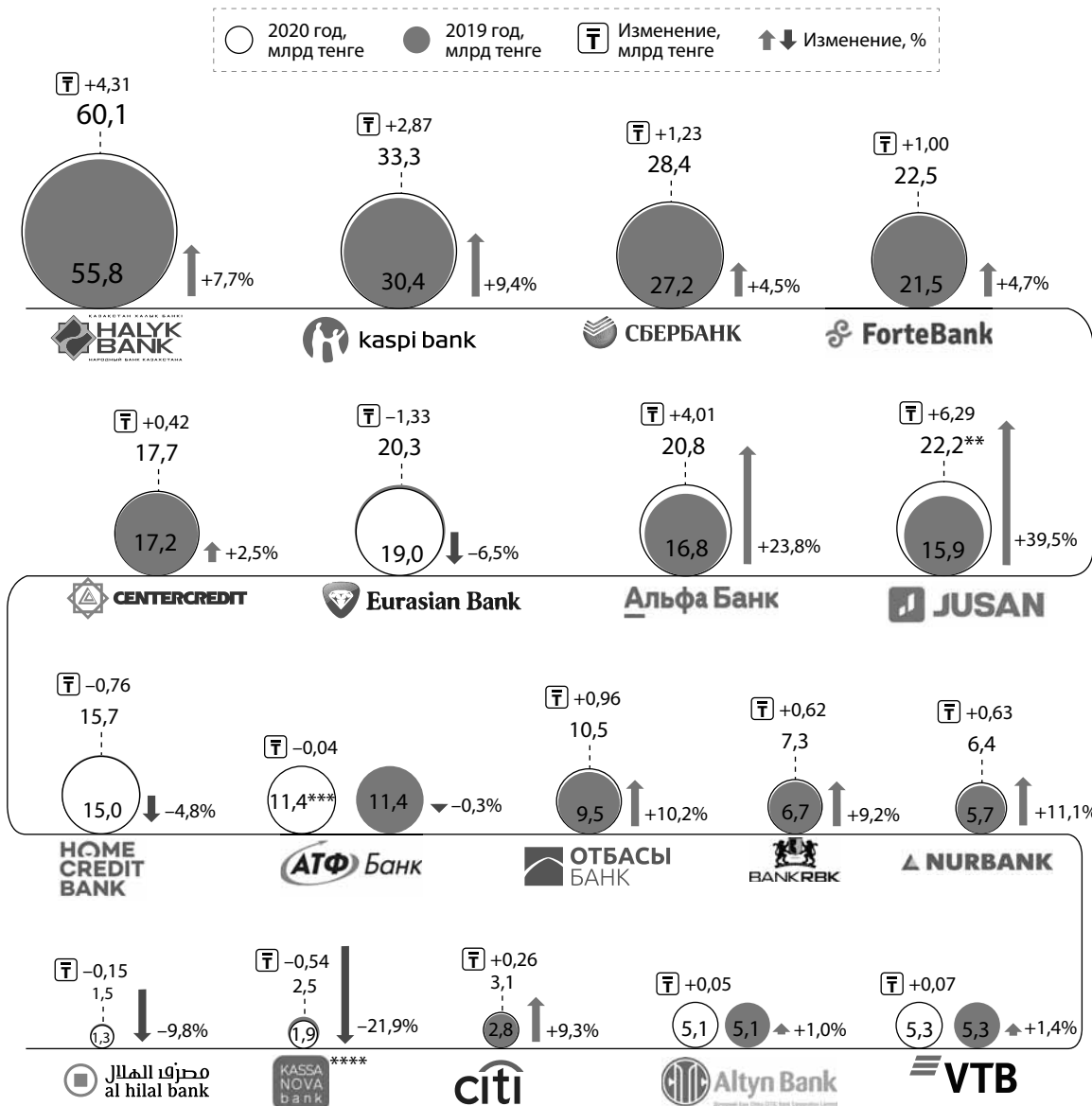
Второе и третье места в рейтинге тоже заняли иностранные «дочки» – карликовый Al Hilal (с показателем 776 тыс. тенге) и Altyn Bank (683 тыс.). На четвертой строчке – государственный специализированный Отбасы (634 тыс.). Из крупных универсальных банков больше всех своим сотрудникам платит Jusan (560 тыс.), однако расчеты по этому банку за 2020 год, в связи с отсутствием аудированной

отчетности, содержат высокую погрешность. Замкнул шестерку Сбер с показателем 519 тыс. тенге.

В нижней части рейтинга находятся розничные банки, располагающие большим штатом в силу специфики своего бизнеса, где численность персонала и вовсе превышает 15 тыс. человек, а также АТФ и Нурбанк. Из них Kaspi и Евразийскому удалось в прошлом году прилично увеличить среднее вознаграждение работникам – на 44 тыс. и 39 тыс. тенге соответственно. В Хоум Кредите условная средняя зарплата выросла на 25 тыс. тенге, в Халыке – на 15 тыс., в Нурбанке – на 12 тыс.

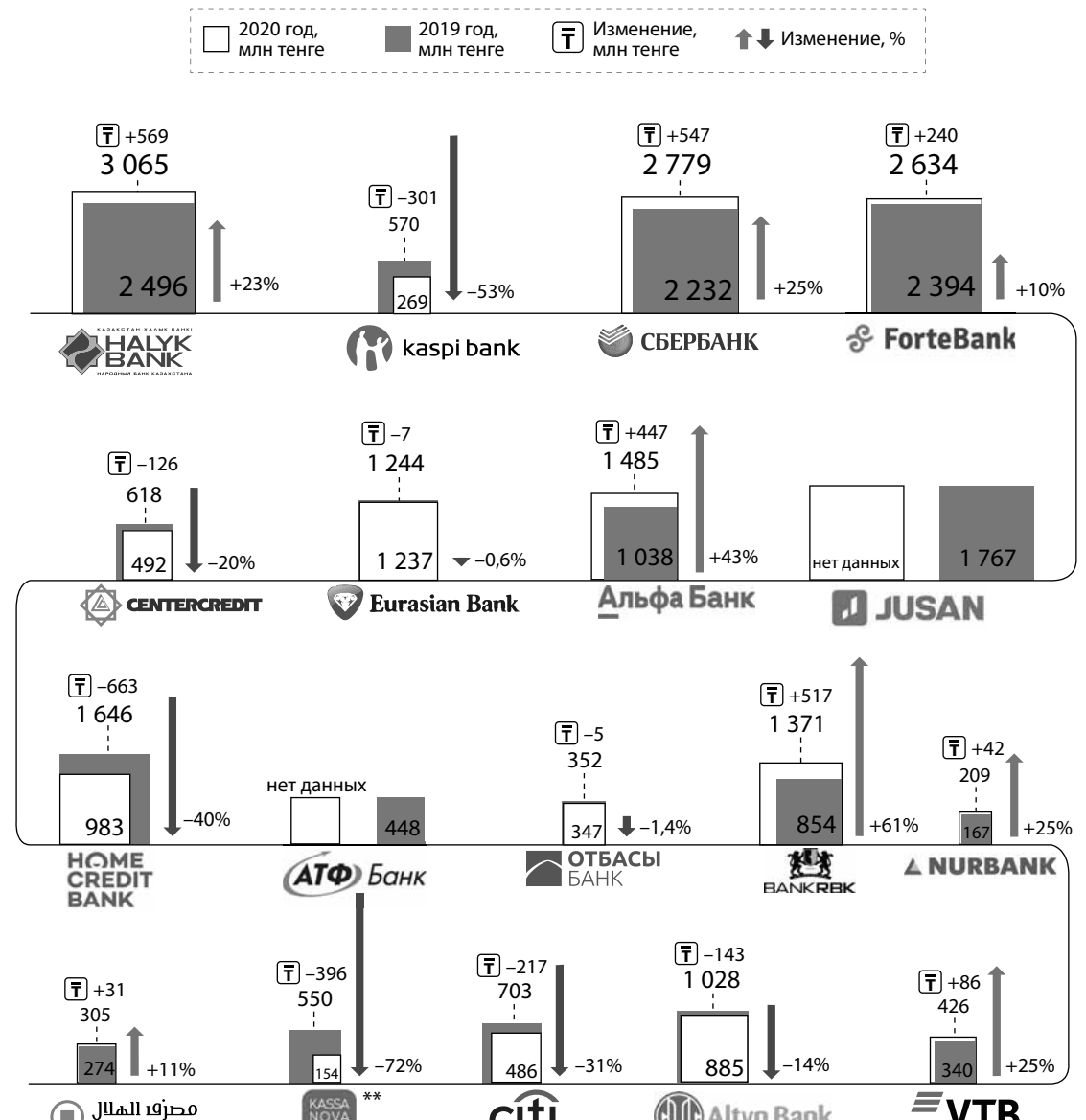
Аномально высокий рост средней зарплаты в Kassa Nova объясняется тем, что за прошлый год штат этого банка сократился с 465 до 319 человек. Ушедшие полтора человека не покинули банк одновременно и получали зарплату в течение большей части 2020 года, однако в расчетах вся эта зарплата «досталась» 319 оставшимся сотрудникам.

СКОЛЬКО БАНКИ* ТРАТЯТ НА ПЕРСОНАЛ



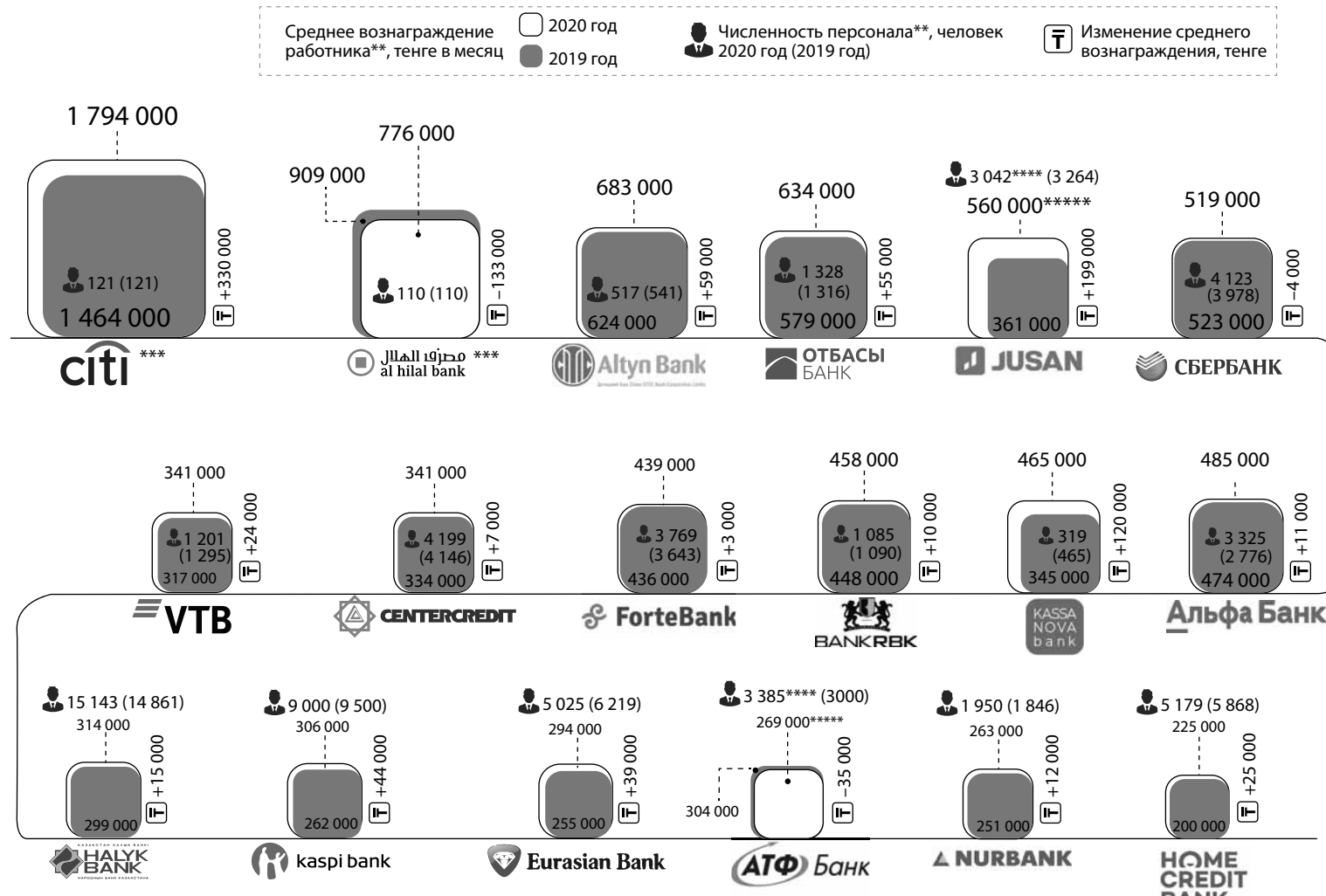
* Банки расположены в порядке убывания расходов на персонал по итогам 2020 года.
 ** Данные из отчета о прибыли или убытке; аудированная отчетность за 2020 год не опубликована.
 *** Данные из отчета об остатках на балансовых и внебалансовых счетах; аудированная отчетность за 2020 год не опубликована.
 **** С 1 февраля 2021 года – Банк Фридом Финанс Казахстан.
 Источник: отдельная аудированная отчетность банков, расчеты «Курсива»

СКОЛЬКО БАНКИ* ТРАТЯТ НА КЛЮЧЕВЫХ УПРАВЛЕНЦЕВ



* Банки расположены в порядке убывания расходов на весь персонал по итогам 2020 года.
 ** С 1 февраля 2021 года – Банк Фридом Финанс Казахстан.
 Источник: отдельная аудированная отчетность банков, расчеты «Курсива»

РЕНКИНГ БАНКОВ ПО РАЗМЕРУ СРЕДНИХ ЗАРПЛАТ* РАБОТНИКОВ



* Сумма включает налоги и прочие социальные отчисления.
 ** Без учета ключевого управленческого персонала (членов совета директоров и правления).
 *** Численность персонала – по данным ДФО Минфина на момент публикации материала; исторические данные в публичном доступе отсутствуют.
 **** Данные ДФО Минфина на момент публикации материала; годовой отчет за 2020 год не опубликован.
 ***** Сумма рассчитана из допущения, что вознаграждение ключевого управленческого персонала в 2020 году не изменилось.
 Источник: расходы на персонал – согласно аудированной отчетности банков; численность персонала – разные источники (аудированная отчетность и неаудированные годовые отчеты банков, данные пресс-служб); расчеты «Курсива»

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЕРСОНАЛА БАНКОВ В 2020 ГОДУ

Банк	Прибыль в расчете на единицу персонала, млн тенге	Численность персонала, человек	Среднее годовое вознаграждение одного работника, млн тенге
citi	50,8	128	397
Altyn Bank	15,8	530	29,8
kaspi bank	232	9 000	25,7
ОТБАСЫ БАНК	31,8	1 341	23,7
HALYK BANK	318	15 158	21,0
ForteBank	56,6	3 782	15,0
СБЕРБАНК	60,6	4 136	14,6
JUSAN	40,7	3 052	13,3
BANKREK	12,1	1 093	11,1
Альфа Банк	25,3	3 338	7,6
HOME CREDIT BANK	23,3	5 186	4,5
KASSA NOVA bank	1,5	326	4,5
VTB	5,1	1 207	4,2
Мصرف المال al hilal bank	0,4	118	3,7
CENTERCREDIT	8,6	4 210	2,0
Eurasian Bank	4,2	5 036	0,8
NURBANK	-31,2	1 959	-15,9
АТФ Банк	-120	3 395	-35,3

Источник: отдельная аудированная отчетность и неаудированные годовые отчеты банков, ДФО Минфина РК, данные пресс-служб; расчеты «Курсива»

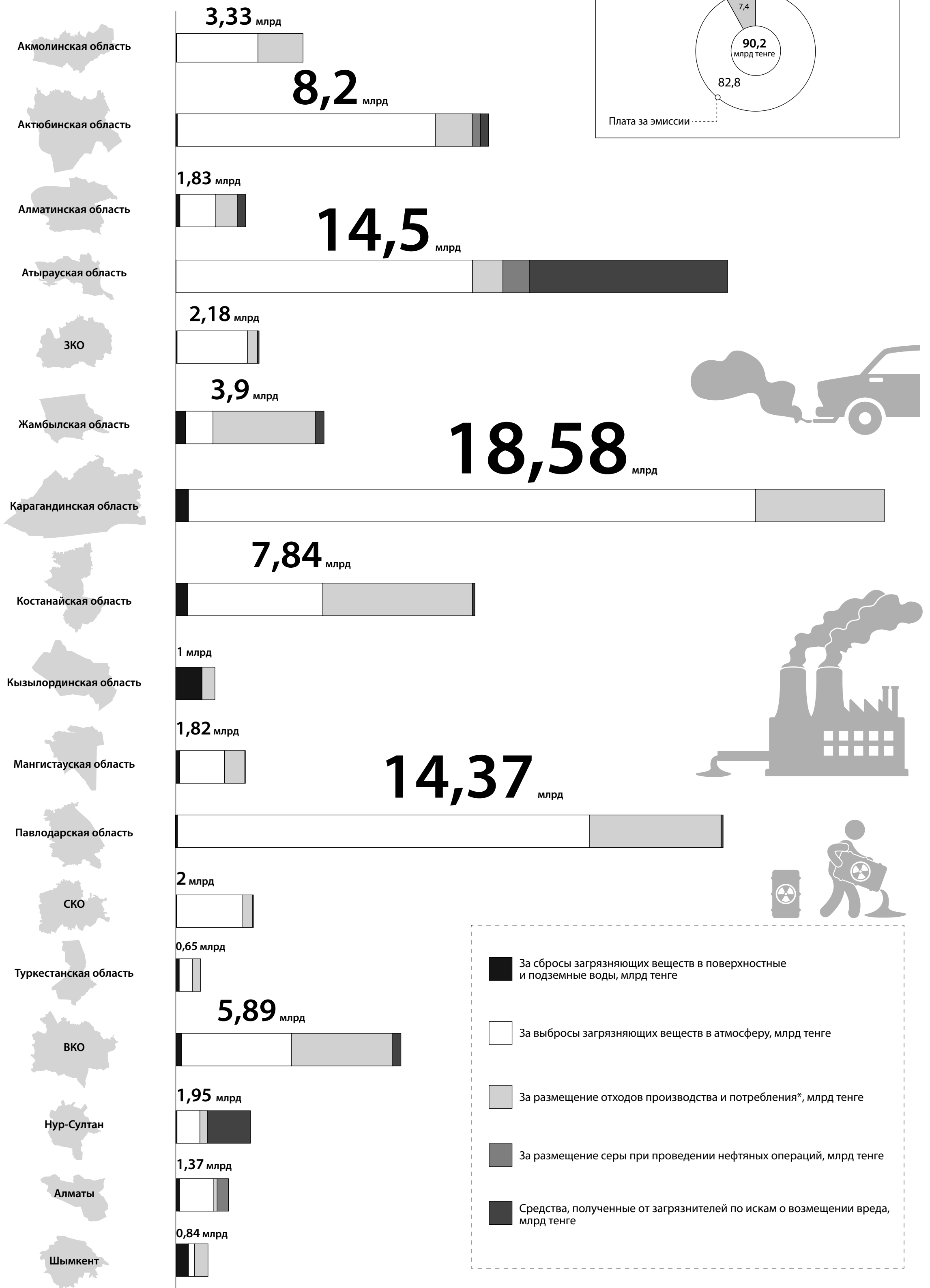
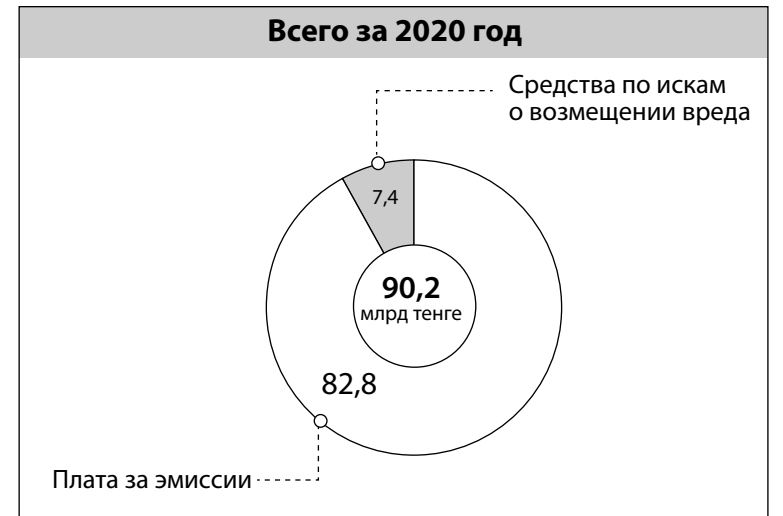
ИНДУСТРИЯ

Сколько регионы платят за загрязнение воздуха, воды и почвы

В 2020 году казахстанские предприятия заплатили за загрязнение воздуха, воды и почвы свыше 90 млрд тенге. Половина этой суммы поступила за эмиссии от промышленных предприятий трех регионов – Карагандинской, Павлодарской и Атырауской областей. Лидером по объемам выплат за загрязнение рек и подземных вод стала Кызылординская область, за загрязнение почвы – Коста-

найская, больше всех за загрязнение воздуха заплатила Карагандинская область.

Общей суммы экоплатежей в прошлом году не хватило, чтобы покрыть затраты на защиту окружающей среды. На очистку воды, почвы, обращение с отходами, охрану атмосферного воздуха за год госказна потратила в четыре раза больше – 384 млрд тенге.



* Категория включает в себя захоронение твердых и жидких промотходов, шлаков, шламов, ТБО на полигонах и прудах-накопителях.

Источник: БНС РК

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА

«Казпочта» – одна из операционно убыточных портфельных компаний ФНБ «Самрук-Казына». В 2020 году убыток национального почтового оператора составил 5,1 млрд тенге. Восстановление экономики в нынешнем году не привело к улучшению показателей компании: за три квартала 2021-го – минус 3,8 млрд тенге (на 70% больше убытка в аналогичный период 2020-го). Чтобы вывести компанию из кризиса, в минувшем сентябре главой «Казпочты» был назначен Серик Саудабаев. «Курсив» обсудил с ним, как компания планирует выходить в плюс и в каком виде будет продана новому инвестору.

Ольга ФОМИНСКИХ

– Серик Болатович, вы возглавили компанию относительно недавно. В качестве нового руководителя решение каких задач «Казпочты» вы считаете первоочередным?

– «Казпочта» – агрегатор огромного спектра услуг. Мы оказываем почтово-логистические, финансовые, брокерские, агентские услуги. К тому же, несем социальную ответственность по доставке пенсий, пособий и периодических печатных изданий. Пандемия сказалась на финансовых показателях ряда компаний, многие из них до сих пор не могут выйти в плюс. «Казпочта» – не исключение. И моя задача вместе с командой приложить максимум усилий для улучшения результата и реализации новых инициатив, которые позволят компании обеспечить доход и стабильное развитие. У нас работают почти 20 тыс. человек, ответственность за каждого из них лежит на мне.

– В последнее время СМИ пишут об убытках компании, муссируются слухи о том, что это грозит массовым сокращением сотрудников. Каково сейчас положение компании?

– Да, к сожалению, сейчас в информационном пространстве очень много необоснованных агрессивных нападок в сторону «Казпочты». Общество забывает, что мы – социально-ориентированная компания. Пандемия не обошла нас стороной. Прошлый год «Казпочта» завершила с минусом в 5,1 млрд тенге. Отрицательный финансовый результат прошлого года сильно отразился на компании и в текущем году. В допандемийный период, к примеру, в 2019 году, мы были в плюсе на 54,4 млн тенге. Этот год мы также завершим с отрицательным финпоказателем. Но ни о каких массовых сокращениях



Фото предоставлено АО «Казпочта»

Переупаковка «Казпочты»

Казахстанский нацоператор почтовой связи планирует выйти в плюс в 2022 году

курьерской доставки. Было разработано мобильное приложение для сокращения времени обработки, выгрузки и загрузки почтовых отправок за счет автоматизации процессов, приложении GoPost для курьеров, паллетизация и контейнеризация посылки.

Уже можно озвучить первые результаты, например, в сравнении с прошлым годом доход по курьерскому продукту GoPost вырос на 50%. В связи с переходом на сдельную оплату труда доходы курьеров увеличились на четверть, на столько же улучшилось качество доставки при сокращении сроков почти на 40%.

– Вы делаете акцент на цифровизации, рынок электронной коммерции на сегодня набирает обороты во всем мире. Как это отражается на эффективности компании?

– Развитие электронной коммерции открывает для Казахстана международный рынок с глобальными ресурсами сбыта товаров, доступ к качественной продукции, переход на безналичные платежи. Мы «идем в ногу» с рынком. Для повышения качества оказания услуг в e-commerce, как я уже отметил, нами был произведен реинжиниринг процессов и создана экосистема GoPost.

В «Казпочте» открыты фулфилмент-центры, в которых

в течение 2021 года было доставлено более 5,5 млн посылок из отечественных интернет-магазинов и 6 млн покупок наших соотечественников, сделанных на зарубежных интернет-площадках. Доля рынка «Казпочты» в данном сегменте составляет более 19%.

Хочу отметить, что супермаркеты посылок – наша инициатива, подобных супермаркетов в других странах не было.

– «Казпочта» несет социальную нагрузку, насколько это большая проблема?

– Социальная ответственность нашей компании велика – мы доставляем пенсии и пособия на дом людям старше 80 лет, людям с ограниченными возможностями, ветеранам, а также периодические печатные издания в самые отдаленные населенные пункты. Следующий год в нашей компании мы объявили Годом почталона, что позволит решить приоритетные вопросы почталонов и операторов «Казпочты».

К сожалению, не все затраты по доставке газет субсидируются государством, только по доставке в села, а дотации ежегодно снижаются. В последние три года «Казпочта» несла убытки, при этом компания не сорвала обязательства по доставке периодики. В этом году мы также будем в минусе по этому направлению – 1,4 млрд тенге.



Фото предоставлено АО «Казпочта»

– К концу года должна состояться сделка по продаже контрольного пакета акций «Казпочты». Озвучены три потенциальных инвестора: Народный банк и два консорциума – Eurasian Digital Ventures LP и ТОО «ТрансКом» и ТОО «КУА «Алмалы» и ТОО «Хави Казахстан». Времени осталось

можем комментировать детали процесса. Но при этом «Самрук-Казына», являясь фондом национального благосостояния, учитывает, в первую очередь, интересы казахстанцев.

– Насколько активно «Казпочта» развивает финансовые услуги? Если посмотреть на опыт Украины, там «Укрпочта» приобретает банк.

– Мы оказываем практически весь спектр финансовых услуг, кроме кредитования, на эту услугу у нас нет лицензии. «Укрпочта», к примеру, может кредитовать. «Казпочта» работает в конкурентной среде среди банков, которые имеют лицензии на кредитование и ведение депозитов – это важная составляющая доходности. На сегодняшний день мы оказываем эти услуги как агент банков-партнеров.

Отмечу, что наш главный вектор – почтово-логистические ус-

луги, которые не приносят такой прибыли, как финансовый блок.

– Как вы будете решать вопрос с малыми населенными пунктами?

– Мы внедряем ряд модификаций по развитию наших услуг в малых населенных пунктах. Сейчас эти инициативы находятся на согласовании с местными исполнительными органами и заинтересованными ведомствами. Думаю, что в 2022 году мы уже увидим результат этой работы.

– Каковы ближайшие и долгосрочные планы «Казпочты» на рынке?

– Выйти на положительный финансовый результат в 2022 году. Эту задачу перед нами поставил единственный акционер – «Самрук-Казына», мы будем делать все возможное, чтобы реализовать это поручение.



Фото предоставлено АО «Казпочта»



Фото предоставлено АО «Казпочта»

наших сотрудников речи не идет. Команда «Казпочты» работает над запуском новых проектов и инициатив, которые должны выправить финансовую ситуацию.

– Что именно предпринимает «Казпочта» сейчас, чтобы выйти из сложившегося кризиса?

– Мы разработали и внедряем антикризисный план действий, пересмотрели стратегию развития – ускоренная цифровизация. Кроме того, команда «Казпочты» активно ведет работу по автоматизации процессов логистики, реинжинирингу курьерских продуктов, внедрению сдельной оплаты труда для наших курьеров. Также мы сфокусированы на повышении качества сервиса

владельцы интернет-магазинов могут получить комплекс услуг, включающий приемку, обработку, хранение, отслеживание и доставку товаров до конечного потребителя. При этом интернет-магазины минимизируют свои расходы на логистику, аренду склада для товара, персонал и другие затраты, а также значительно сокращаются сроки доставки посылок. В 2019 году было открыто четыре таких фулфилмент-центра в столице, Алматы и Актобе.

Кроме того, в Караганде, Нур-Султане, Алматы и Шымкенте работают центры электронной коммерции.

Еще одно направление электронной коммерции – почтоматы и супермаркеты посылки. За де-

к примеру, в Швеции, Германии, Швейцарии и Финляндии государство частично субсидирует расходы на доставку и пересылку прессы. Это международная практика поддержки почтовых служб.

Уверен, что объединение усилий менеджмента компании, государственной поддержки и наших партнеров позволит решить вопросы нерентабельности доставки.

К тому же у нас есть цель стать своеобразным «единым окном услуг» для жителей сельской местности, включая доставку, к примеру, продуктов питания. Пока у нас нет возможности реализовать эту инициативу, но в будущем, думаю, внедрим ряд таких проектов.

немного. Перейдет ли «Казпочта» в декабре в частные руки? Какова будет судьба сотрудников в таком случае? Сохранятся ли социальные гарантии для них при продаже?

– Потенциальные инвесторы подали предложение на участие в приватизации «Казпочты» и ожидают решения от нашего единственного акционера в лице ФНБ «Самрук-Казына». Однако мы не можем комментировать детали процесса.

– Если частные инвесторы купят «Казпочту», не вырастет ли стоимость ее услуг?

– Инвесторы изложили свое видение и условия участия в приватизации «Казпочты» и направили их акционеру. Мы не

Объявления

ТОО «Капитал консалт», БИН 070740003319, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр-н Коктобе, ул. Жанибекова, д. 84. Тел. +7 706 400 96 70.

ТОО «Тауснаб-Сервис», БИН 030940006086, юридический адрес: Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Мынбаева, д. 47, кв. 51, почтовый индекс 050008, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня опубликования объявления по адресу: г. Алматы, ул. Мынбаева, д. 47, кв. 51, почтовый индекс 050008. Тел. +7 727 375 54 87.

«Тауснаб-Сервис» ЖШС, БИН 030940006086, занды мекенжайы: Қазақстан Республикасы, Алматы қ., Мынбаева к-сі, 47 үй, 51 п., пошталық индекс 050008, өзінің таратылатыны туралы хабарлайды. Шағымдар Алматы қ., Мынбаев к-сі, 47 үй, 51 п., пошталық индекс 050008 мекен-жайына хабарландыру жарияланған күннен бастап 2 ай ішінде қабылданды. Тел. +7 727 375 54 87.

Утерьяные книгу учета наличных денег, книгу товарных чеков, регистрационную карточку ККМ, контрольно-кассовую машину марки «Меркурий-115» ФКЗ (версия Online KZ) 2016 г. в., заводской номер 000001367304, зарегистрированную 18.01.2017 по адресу: РК, г. Алматы, ул. Кабдолова, д. 1, кв. (офис) 11 на ИП «Баимбетов», ИИН 960724300174, считать недействительными с 26 ноября 2021 года.

ТОО «ГАСТ.КЗ», БИН 140340005138, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, мкр-н 18, д. 3, кв. (офис) 44. Тел. +7 701 543 99 00.

Где экспатам жить хорошо

Опубликован новый Expat City Ranking

Expat City Ranking 2021 отражает результаты опроса 12,4 тыс. экспатов из 57 городов во всем мире. Респонденты оценили более 25 аспектов городской жизни за рубежом, которые были объединены в пять тематических индексов: качество городской жизни, обустроенность, условия работы, доступность жилья и стоимость жизни.

Наталья КАЧАЛОВА

1 | Куала-Лумпур: лучший в мире город для жизни экспатов

В столице Малайзии 75% экспатов чувствуют себя как дома, а 78% легко привыкают к местной культуре. Подавляющее большинство (81%) отмечают дружелюбие местного населения в целом и прекрасное отношение к иностранцам (77%).

Более двух третей опрошенных утверждают, что в Куала-Лумпуре легко найти жилье по доступной цене, 80% довольны своим финансовым положением, а 64% говорят, что их доходов более чем достаточно. Кроме того, город находится в топ-3 по индексу стоимости жизни.

Экспаты довольны своим рабочим временем и балансом между работой и личной жизнью, а вот к уровню экономики и возможностям карьерного роста у них есть вопросы. Кроме того, работники-иностранцы сомневаются в политической стабильности в стране (она устраивает только

35% опрошенных в Куала-Лумпуре, а средний показатель по миру – 64%) и не слишком удовлетворены общественным транспортом (57% против 69% во всем мире).

2 | Малага: лучший город для знакомства и общения

По дешевизне жизни портовый город в Андалусии, по мнению 86% экспатов, превзошел даже лидера рейтинга – Куала-Лумпур. Малага входит в пятерку лучших по индексу доступности жилья и в топ-3 индекса обустроенности. Кроме того, это лучший город для знакомств и общения: 69% экспатов считают, что здесь легко заводить новых друзей, а 78% довольны своей социальной жизнью (по сравнению с 57% во всем мире). Большинство экспатов отмечают дружелюбие местных жителей.

Хотя Малага лишь на 15-м месте по качеству городской жизни, абсолютно все респонденты отметили комфортный климат, а 86% высоко оценили качество отдыха. «В Малаге есть все, что можно предложить для отдыха», – говорит австралийский эмигрант.

Но в индексе трудовой жизни и безопасности город находится в десятке худших, в категории «работа и карьера» Малага на предпоследнем месте, а баланс между личной жизнью и работой респонденты оценили ниже среднего.

3 | Дубай: легко устроиться, но трудно достойно заработать

Дубай замыкает тройку лучших городов для жизни экспатов в 2021 году. В этом городе легко жить, не владея местным языком (отметили 94% опрошенных),

75% приезжих чувствуют себя в Дубае как дома, а 59% легко заводят новых друзей.

Дубай хорош по качеству городской жизни, политической стабильности и безопасности. Но многие экспаты недовольны балансом между работой и личной жизнью и только 65% удовлетворены своей работой в целом (против 68% во всем мире).

Дубай получил неоднозначные оценки по доступности жилья.

86% респондентов отмечают, что жилье легко найти, но 41% считают его недоступным по цене. Трети экспатов недостаточно дохода, которым они располагают.

4 | Сидней: солнечный город с лучшими возможностями для карьеры

Сидней предлагает высокое качество городской жизни: экспаты особенно довольны возможностями для отдыха (89% против 72% во всем мире), климатом и погодой (95% против 66% во всем мире), а также качеством медицины (89% против 71% во всем мире) и городской среды (92% против 71% во всем мире). «Мне нравится чистота окружающей среды, красивые пейзажи и смешение культур», – говорит эмигрант из Пакистана.

Большинство экспатов легко привыкают к местной культуре и отмечают дружелюбие местных жителей. Две трети респондентов довольны возможностями карьерного роста, а 78% положительно оценивают баланс между работой и личной жизнью.

Однако более половины опрошенных отмечают высокую стоимость жизни и жилья.

5 | Сингапур: высокое качество жизни, но плохой баланс между работой и личной жизнью

Сингапур в тройке лучших по индексу качества городской жизни. 95% экспатов довольны политической стабильностью и 99% чувствуют себя в безопасности. В Сингапуре легко заводить новых друзей, 60% обособившихся там довольны социальной жизнью.

Однако отношение экспатов к уровню здравоохранения неоднозначно: большинство экспатов устраивает качество медицины (84%), но каждый второй отмечает ее дороговизну. Жилье в Сингапуре тоже дорогое – 66% считают его недоступным по цене.

Индекс трудовой жизни здесь ниже среднего. В то время как экспаты высоко оценивают местную экономику (85%), возможности для карьерного роста довольно средние, а по балансу между работой и личной жизнью город в нижней десятке рейтинга.

6 | Хошимин: дешевая жизнь, но и качество ее не очень

Хошимин признан лучшим в мире по общей удовлетворенности работой, второй в индексе стоимости жизни и индексе стоимости жилья. Город вошел в десятку в индексах городской трудовой жизни и обустроенности (10-е место).

Но по качеству урбанистики вьетнамский город лишь 52-й: 65% экспатов недовольны работой общественного транспорта, каждый второй негативно оценивает городскую среду. «Качество окружающей среды сомнительно – загрязненность, отсутствие переработки и шум», – поясняет канадский эмигрант.

7 | Прага: отличные условия для работы и высокое качество жизни

В Праге экспаты довольны возможностями карьерного роста (60% против 45% во всем мире) и балансом между работой и личной жизнью (79% против 66%). Город занимает 5-е место по индексу качества городской среды: 83% положительно оценивают возможности для отдыха, а 91% довольны транспортной системой.

Жилье в Праге найти легко, но 43% респондентов считают его довольно дорогим. Тем не менее две трети опрошенных удовлетворены своим финансовым положением и уровнем жизни.

Хотя экспаты считают местных жителей в целом недружелюбными по отношению к иностранцам, 72% довольны своей социальной жизнью и чувствуют себя в Праге как дома.

8 | Мехико: прекрасный климат и гостеприимная атмосфера

В рейтинге городов для экспатов Мехико показывает лучшие результаты по индексу обустроенности, занимая 1-е место в подкатегории «гостеприимство».

Экспатам легко привыкнуть к местной культуре и чувствовать себя как дома. Они довольны своей социальной жизнью, считают местных жителей дружелюбными и легко заводят новых друзей.

Столица Мексики хороша в индексе стоимости жизни (5-е место) и доступности жилья (4-е место): 92% говорят, что дохода семьи достаточно или более чем достаточно для покрытия расходов.

Но экспаты недовольны продолжительностью рабочего дня, общественным транспортом, не чувствуют себя в безопасности и негативно оценивают городскую среду.

Тем не менее многим нравятся климат, погода и местные варианты отдыха.

9 | Базель: лучшие условия работы для экспатов в Швейцарии

Базель показывает лучшие результаты по индексу качества городской жизни, особенно безопасности. Впечатляет экспатов и швейцарская точность работы общественного транспорта. «Система общественного транспорта превосходна», – отмечает австралийский эмигрант. Город имеет высокий рейтинг по уровню экономики и условий труда.

84% эмигрантов считают доход семьи недостаточным, тем не менее 69% недовольны стоимостью жизни.

Каждый четвертый эмигрант отмечает, что привыкнуть к местной культуре довольно трудно.

10 | Мадрид: гостеприимный город с высоким качеством жизни

Мадрид замыкает десятку лучших городов для жизни экспатов. Он входит в топ-5 городов с хорошим климатом и возможностями для отдыха. Эмигранты также положительно оценивают доступность и качество здравоохранения.

85% экспатов легко привыкают к местной культуре, а 73% удовлетворены своей социальной жизнью, но каждый четвертый недоволен продолжительностью работы и уровнем экономики.

Топ-10 лучших для экспатов городов



Топ-10 худших для экспатов городов



57 | Рим: худший город для экспатов

Экспаты считают Рим худшим городом. Приезжие недовольны карьерными возможностями (60% против 33% по всему миру), безопасностью работы (45% против 20%) и балансом между личной жизнью и работой (27% против 16%). Эмигрант из Великобритании так описал Рим: «Экономика ужасная, а зарплата низкая».

Рим симпатичен экспатам погодой и климатом: 86% опрошенных довольны этими факторами. Однако при этом им не нравится общественный транспорт – 47% (против 20% по всему миру), уровень политической стабильности – 34% (против 16%), а также доступности – 16% (против 11%) и качества – 20% (против 14%) медицины.

56 | Милан: разочарованные эмигранты по всем направлениям

Чуть лучше Рима – это о Милане, который находится на 56-м месте общего рейтинга. Город занимает 55-е место в индексе городской трудовой жизни: 47% экспатов негативно оценивают возможности для карьерного роста (33% во всем мире), а 38% недовольны местной экономикой (19% во всем мире).

55 | Йоханнесбург: проблемы с безопасностью

В рейтинге городов для экспатов Йоханнесбург (55-е место из

57) занимает последнее место по индексу качества городской жизни (57-е место). Так, 63% экспатов не удовлетворены общественным транспортом (20% во всем мире), и ошеломляющие 68% беспокоятся о своей личной безопасности (8% во всем мире). Ирландский эмигрант считает, что он должен «всегда быть начеку из-за проблем с безопасностью».

54 | Стамбул: отсутствие баланса между работой и личной жизнью

В Стамбуле иностранные специалисты недовольны состоянием местной экономики – по этому показателю турецкий мегаполис на последнем месте среди всех оцениваемых городов. Кроме того, работать там приходится дольше, что ведет к дисбалансу между работой и личной жизнью – процент недовольных и тем, и другим экспатов в Стамбуле примерно вдвое больше, чем в среднем по миру. Экспаты также не удовлетворены своей безопасностью на работе и местными возможностями для карьерного роста.

По мнению 51% опрошенных, жить в Стамбуле, не говоря на местном языке, трудно (против 29% во всем мире). Но зато жилье считают доступным 50% опрошенных экспатов (среднемировой показатель – 42%).

53 | Токио: один из худших городов в мире для работы

Экспаты отмечают, что здесь трудно изучать язык (75% против 42% по всему миру) и жить, не говоря на местном языке (54% против 29% по всему миру). Еще 38% опрошенных считают, что им трудно привыкнуть к местной культуре, а 40% описывают местное население как недружелюбное по отношению к иностранным жителям (среднемировой показатель по этим двум параметрам – 18%).

Снова претензии к длительности рабочего дня (35% против 16% в мире) и дисбалансу между работой и личной жизнью (32% и 17%). Еще в Токио половина опрошенных иностранных работников отмечают трудности с поиском жилья (в среднем по миру с этой проблемой сталкивается четверть экспатов).

Хвалят экспаты безопасность японского мегаполиса, систему общественного транспорта и доступность здравоохранения.

52 | Каир: доступный, но с очень низким качеством жизни

В Каире экспатов особенно огорчает транспорт и качество медпомощи. Они недовольны своей работой в целом (22% против 16% во всем мире) и местными возможностями карьерного роста (42% против 33% во всем мире). Зато найти друзей в Каире легко, и 70% респондентов описывают

местных жителей как в целом дружелюбных (69% во всем мире). В Каире нетрудно найти жилье, а по дешевизне жизни он в лидерах – на седьмом месте.

51 | Париж: недружелюбный, небезопасный и недоступный

Экспаты описывают парижан как особенно недружелюбных по отношению к иностранцам, каждому второму здесь сложно заводить новых друзей. По уровню доступности жилья город не намного лучше: 59% респондентов отмечают, что жилье трудно найти, а 77%, что оно недоступно по цене.

Хотя Париж в середине рейтинга по качеству городской жизни, каждый пятый не чувствует себя здесь в безопасности, а каждый четвертый негативно оценивает городскую среду.

Тем не менее столица Франции входит в десятку лучших по доступности медицины и возможностям для отдыха. Здесь легко найти хорошую работу и большинство экспатов удовлетворены возможностями карьерного роста.

50 | Маастрихт: худший голландский город для карьеры

В Маастрихте экспатам трудно заводить новых друзей и они недовольны своей социальной жизнью. «Местные жители не стремятся подружиться с вами, так как у них уже есть свои соб-

ственные сообщества», – объясняет эмигрант из США.

Это не лучший город для работы, особенно в отношении карьерного роста. Город также занимает низкие позиции в рейтинге доступности жилья: каждый второй отмечает, что жилье трудно найти, а 57% считают его недоступным.

Один из самых древних городов Нидерландов входит в число худших в мире по качеству окружающей среды и качеству медицины. Каждый третий эмигрант недоволен климатом и возможностями для отдыха.

49 | Москва: трудное место для карьеры и жизни

Многие экспаты в Москве считают неприемлемым баланс между работой и личной жизнью, продолжительность рабочего дня и возможности карьерного роста. «Трудно устроиться на работу, не имея местного гражданства», – говорит датский эмигрант.

Большинству эмигрантов (60%) трудно выучить местный язык, при этом три четверти опрошенных отмечают, что без знания русского языка жить в Москве нелегко.

Почти треть приезжих воспринимают местных жителей как недружелюбных, а каждый четвертый чувствует себя в столице России неуютно. Тем не менее 63% экспатов довольны своей социальной жизнью.

Город получил посредственные результаты по качеству городской жизни и доступности жилья: каждый третий говорит, что дохода семьи недостаточно для покрытия расходов.

48 | Нью-Йорк: здесь жертвуют личной жизнью ради карьеры

Нью-Йорк занимает предпоследнее место в индексе стоимости жизни: три четверти экспатов недовольны этим показателем. Кроме того, 78% считают недоступным нью-йоркское жилье.

Индекс качества городской жизни выглядит ненамного лучше. «Мне не нравится политическая и социальная нестабильность», – выражает мнение большинства филиппинский эмигрант.

Респонденты также считают недоступным местное здравоохранение. Каждый четвертый из опрошенных недоволен городской средой, но большинство (84%) положительно оценивают местные варианты досуга.

По индексу трудовой жизни у Нью-Йорка противоречивые результаты. 69% экспатов довольны возможностями карьерного роста, но 38% отрицательно оценивают баланс между работой и личной жизнью.

Однако обустроиться в Нью-Йорке довольно легко: две трети опрошенных быстро привыкли к местной культуре и чувствуют себя как дома.

LIFESTYLE

Как выбрать правильный пуховик

Вне зависимости от того, какую роль пуховику придется играть в вашей жизни, его дизайну (спорт или fashion) и предназначения (бродить по горам или добираться домой из ночного клуба), основные требования к нему одинаковы: он должен греть, защищать от ветра и снега и при этом классно выглядеть. Вопрос лишь в температуре, которую предстоит в нем выдержать, или степени wow-эффекта, который он должен произвести. Поэтому представляем общие правила, как выбрать идеальный пуховик.

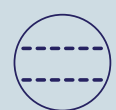


Наполнитель

Конечно, сейчас существуют синтетические материалы, но, как уже говорилось выше, лучше выбрать куртку (пальто) с натуральным пухом. В большинстве случаев в составе наполнителей есть и перо – для того, чтобы пуховик был легче. Считается, что правильное сочетание пуха и пера на зиму – это 70/30, но у некоторых брендов – например, Massimo Dutti – есть модели с пропорцией 80/20.

Еще одна характеристика наполнителя – так называемый коэффициент набивки, fill power (на этикетке может быть просто F.P.), то есть насколько пух восстанавливает объем после сжатия, что очень важно – от этого зависят теплоизоляционные свойства. Если показатель больше 800 – это пух самого высокого качества, почти без примеси пера, если 650 и выше – это тоже хорошо, главное, чтобы не ниже 550. Если этого значения на этикетке нет, попробуйте проверить сами: сожмите любой участок и отпустите: при хорошем наполнителе вещь быстро расправится.

Да, и в большинстве пуховиков состав наполнителя указывается на английском языке: пух – это down. Дорогие бренды (например, Hugo Boss) иногда могут сделать отдельную нашивку на подкладке – real down, «настоящий пух».



Прострочка

Без нее не обойтись: иначе пух не будет равномерно распределяться. Но, что бы там ни придумывали дизайнеры, создавая замысловатые узоры или прострачивая модели предельно плотно – прямо как на традиционных таджикских чапанах, правильным считается расстояние не больше 20 см. Другое дело, что сегодня многое зависит от модели и ее кроя – иногда можно и отойти от правила. И здесь, как и в случае с коэффициентом набивки, нужно идти опытным путем – щупать, как лежит пух между строчками. Если есть комки – понятно, что вещь некачественная.



Материал верха

Сегодня их великое множество. Пуховики шьют даже из трикотажа и шерсти, не говоря уже об искусственной коже – тренде последних сезонов. Но самой теплой и функциональной будет вещь из классических тканей для пуховиков – нейлона, полиамида и т. д., хотя это может быть и специально обработанный хлопок, и совсем новые технологичные материалы. Главное, чтобы ткань была плотной, прочной, и лучше – с водоотталкивающим покрытием.



Крой, посадка, детали

А вот здесь уже «на вкус и цвет». Можно сколько угодно рассуждать о том, что у правильного пуховика молния доходит до самого подборка, длина не должна быть слишком короткой, а манжеты – слишком свободными, но что толку, если в некоторых оверсайз-моделях манжеты не предусмотрены в принципе, а укороченные дутые курточки в последние пару зим – один из главных трендов?



Фото: Louis Vuitton

Рассказываем на исторических примерах, как выбрать правильный пуховик для зимы 2021/2022.

Гульнар ТАНКАЕВА

Louis Vuitton предлагает этой зимой носить объемные пуховики с карманами, украшенными узором из металлических заклепок. То есть ничего нового: истории моды уверяют, что еще в XII–XIII веках богатые жители Китая и Японии надевали верхнюю одежду «с наполнителем», прошитую укрепляющими стежками и отделанную драгоценными камнями и вышивкой – это и был прообраз будущих пуховиков. Как появился главный на сегодняшний день элемент зимнего гардероба и как выбрать лучший среди модных в этом сезоне – в материале «Курсива».

Пух ценной утки

Если в Азии наполнителем для верхней одежды, скорее всего, были вата или шерсть, то в Европе в Средние века оценили преимущества гагачьего пуха.

Король Норвегии Кристиан IV в начале XVI века организовал первый питомник, где выращивались гаги, а того, кто пытался навредить ценной утке, могли приговорить к смертной казни. Верхняя одежда из дорогой ткани, утепленная гагачьим пухом, по цене была сопоставима с шубой – впрочем, как и по своим тепловым характеристикам.

Самое интересное, что производство гагачьего пуха было тогда и остается сейчас полностью этичным и экологичным: его просто забирают из гнезд. Гага сама выщипывает пух из своего брюшка перед откладыванием яиц, чтобы утеплить гнездо, и сборщики заменяют часть пуха сеном, что, согласно научным исследованиям, не причиняет вреда ни гнездам, ни яйцам.

Еще интереснее, что за прошедшие с XVI века 500 лет человечество так и не придумало лучшего утеплителя для верхней одежды: гагачий пух и сегодня вне конкуренции по устойчивости к низким температурам, хорошей воздухопроницаемости, легкости и упругости.

Не дай себе замерзнуть



Реклама первого пуховика Skyliner и его современная модель

Ватник haute couture

Именно эти качества гагачьего пуха решил использовать в 1922 году Джордж Ингл Финч, химик и альпинист, надев на восхождение «куртку норвежских крестьян». Судя по тому, что именно в то время он поставил рекорд по высоте восхождения (8321 м), эксперимент удался.

Примеру Финча захотели последовать многие искатели приключений, но гагачий пух было не так просто найти, не говоря уже о высокой цене. Так был найден заменитель – гусиный пух, пусть не такой теплый и легкий, но более доступный и дешевый.

С него и началась новая история пуховика: в 1936 году американец Эдди Бауэр после экстремальной рыбалки, которая чуть не закончилась для него обморожением, решил найти более подходящую одежду – и нашел куртку с гусиным пухом. Бауэр был человеком предприимчивым и понял, что это не только прекрасная вещь, но и не менее замечательная бизнес-идея. Через четыре года, в 1940-м, он получил патент на первую стеганую куртку с утеплителем из гусиного пуха – Skyliner. Сегодня Eddie Bauer – это сеть американских магазинов одежды, где и сейчас продается модель пуховика, названная в честь той знаменитой рыбалки: Eddie Bauer 1936 Skyliner. Цена на сайтах – немного больше \$70.

Примерно в то же самое время, в середине 1930-х, другой американец, Чарльз Джеймс, которого Баленсиага называл «величайшим американским кутюрье», создает дутый женский жакет с объемными рукавами из блестящего сатина – то есть первый «кутюрный» пуховик. Его регулярно показывают на выставках моды в разных музеях, от Метрополитен в Нью-Йорке до Музея Виктории и Альберта в

Лондоне, и называют, среди прочих творений Чарльза Джеймса, «мягкой скульптурой».

Таким образом уже в самом начале новой (и настоящей) истории пуховика определились две совершенно разные «роли», которые предстояло сыграть утилитарной куртке с утеплителем: инновационной и удобной одежды для спортсменов, альпинистов, полярников – и объекта пристального внимания знаменитых дизайнеров, от Мартина Марджелы в 1999-м до Демны Гвасалии для Balenciaga в 2016-м, которые сделали пуховик героем модных показов.



Фото с сайта monochrome.ru

Фото: Carlo Scarpatto с сайта gorunway.com

Закутаться и слиться с толпой

Кстати, о трендах пуховиков на зиму 2021/2022. Спойлер: ничего нового – за одним исключением.

Пуховик-одеяло. Как для мужчин, так и для женщин. Гиперобъемный, очень теплый и при этом достаточно функциональный: в случае необходимости в него можно закутаться, как в настоящее одеяло, а если такой нужды нет – благодаря свободному крою в таком пуховике жарко не будет. С чем носить? Неизбежно: с ботинками на массивной тракторной подошве, или, если совсем надоели, с сапогами на платформе (женщинам). Из больших и знаменитых такие пуховики выпустили Philipp Plein и Rick Owens. (Последний явно переборщил с длиной).



Фото с сайта theory.com

Короткие куртки. По-прежнему в тренде, несмотря ни на что. И по-прежнему – достаточно объемные. Радикальный вариант, да еще и в леопардовый принт, показали Dolce & Gabbana. Совсем «не про жизнь», а исключительно для подиума. «Про жизнь» сделал Theory – модно и элегантно.



Фото с сайта vogue.com

Пуховик с расклеванной юбкой. Едва ли не единственная неожиданность. Представил знаменитый итальянский бренд Moncler. В отличие от моделей прошлых сезонов, юбка в трендовых пуховиках не такая широкая, как была раньше – таким колокольчиком, но зато длинная – миди. И еще: теперь такие женственные модели предлагаются носить не с сапогами на каблуках, а, опять же, с достаточно дерзкой обувью на платформе.

Кроме того, в прошлых сезонах перешли элегантные пуховики-жакеты; вариант на любителя – пуховики из экокожи (не рекомендуются для северных регионов – замерзнете), и, конечно, никто не отменял пуховики в спортивном стиле – они в этом сезоне особенно хороши.

СОЗДАВАЙТЕ МОМЕНТЫ

МАЛЬДИВЫ

Прямые рейсы из Алматы 5 раз в неделю

airastana.com

air astana

Сертификат № KZ 01/032 от 11.04.2019