

КУРСИВ



ИНВЕСТИЦИИ:
БОЛЬШАЯ РОЗНИЦА

стр. 4

ТЕХНОЛОГИИ:
КАК РАЗВИВАЕТСЯ КАЗАХСТАНСКИЙ
LEGALTECH

стр. 9

НЕДВИЖИМОСТЬ:
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ
ЖИЛИЩНОГО ФОНДА РК

стр. 11

LIFESTYLE:
ИДЕМ НА ВОСТОК

стр. 12

kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursivkz
 kursivkz
 kursivkz

Британская цикличность

Великобритания упрощает доступ эмитентов на LSE

Меняя правила листинга на фондовой бирже, Лондон намерен вернуть себе статус лидирующего глобального финансового центра.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Британское Управление по контролю за соблюдением норм поведения на финансовых рынках (FCA) внесет коррективы в правила листинга компаний на Лондонской фондовой бирже (LSE). Изменения помогут «устранить разрыв» между Лондоном и другими мировыми финансовыми центрами, отметил бывший еврокомиссар по финансовым рынкам, член Консервативной партии Джонатан Хилл, который руководил пересмотром правил листинга по поручению правительства.

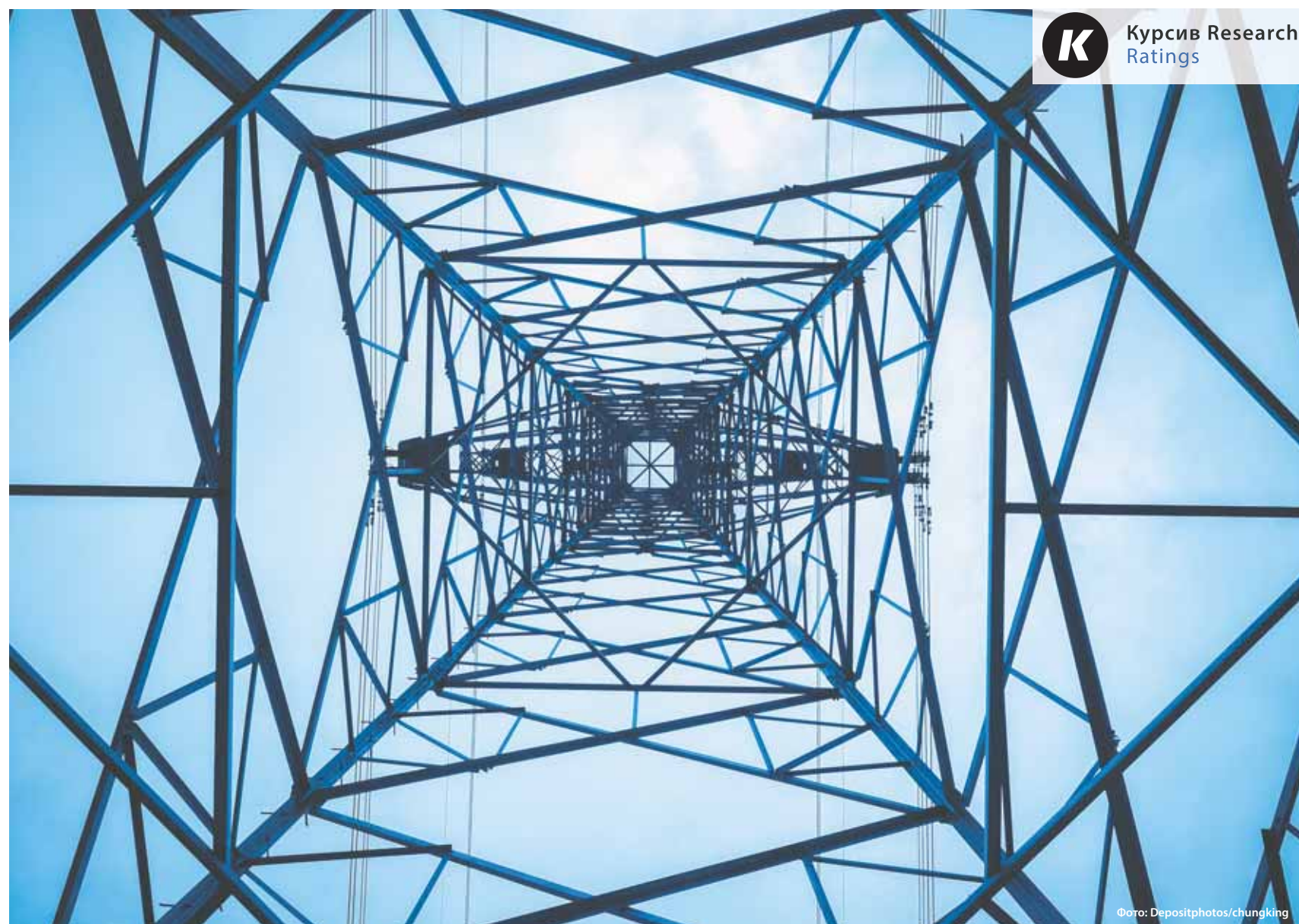
Догнать и перегнать

Британские власти беспокоит, что Лондон начал отставать от своих международных конкурентов, таких как Амстердам, Нью-Йорк и Гонконг. Согласно отчету Джонатана Хилла, с 2015 по 2020 год в Лондоне прошло всего 5% мировых IPO. Кроме того, ранее в этом году Амстердам обогнал Лондон по объему торговли акциями. Эксперты стали говорить о том, что за этим может последовать сокращение рабочих мест в Великобритании, по мере того как европейские компании покидают Лондон из-за Brexit.

В отчете, подготовленном Хиллом, предлагается более десятка реформ, призванных облегчить процесс листинга инновационных компаний в Великобритании.

Одним из основных изменений, которые призваны сделать листинг на LSE для европейских технологических стартапов таким же привлекательным с точки зрения сохранения контроля, как и листинг на Нью-Йоркской или Амстердамской фондовых биржах, является использование акций двойного класса, пояснил «Курсиву» директор департамента финансового консультирования и андеррайтинга Nalyk Finance Олег Хван. Эта мера, по его словам, позволит учредителям сохранять контроль над своими компаниями, предоставляя им право голоса при принятии решений, таких как, например, корпоративные поглощения.

> стр. 6



Год мощных турбин

Пять крупнейших электростанций Казахстана в 2020 году увеличили выработку на 2,5%

Казахстанская электроэнергетика росла даже в кризисный год. Просевшее потребление сектора услуг компенсировали крупные промышленные предприятия, для большинства которых год был отмечен ростом выпуска. В рейтинге крупнейших энергогенерирующих активов перестановок не наблюдается. Еще одно важное событие 2020 года – доля ВИЭ в генерации достигла 3%.

Сергей ДОМНИН

Рост выработки электроэнергии в Казахстане, по данным Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК, составил 2,5%. Расчеты, по оперативным данным Казахстанского оператора рынка электрической энергии и мощности (КОРЭМ), свидетельствуют о росте, близком к 2%.

Позитивная динамика вызвана несколькими факторами: на фоне сокращения потребления энергосбытовыми компаниями в крупных городах

увеличились поставки некоторым промышленным предприятиям; кроме того, осенью электростанции выручил экспорт в страны Центральной Азии.

Улучшаются перспективы возобновляемых источников энергии (ВИЭ): по итогам минувшего года они показали рост выработки на 36%, под занавес года через аукционы доступ на рынок получили еще 16 производителей с мощностью, близкой к 150 МВт.

> стр. 3

Металлический токен

Почему он пока не нужен казахстанским металлургам

Крупнейшие металлургические компании в мире пытаются нащупать новый канал продаж – токены, обеспеченные металлами.

Куралай АБЫЛГАЗИНА,
Юрий МАСАНОВ

Первую эмиссию металлических токенов на постсоветском пространстве провел российский «Норникель». В списке преимуществ этого инструмента, на которые указывали россияне, упрощение доступа инвесторов к торговле данными активами и, как следствие, рост их ликвидности.

«Курсив» рассказывает о промежуточных результатах проекта «Норникель» с токенами и о том, что о них думает казахстанский бизнес.

Всем по токену

Токены – единицы учета в цифровом балансе с применением технологии блокчейн. В этом токены схожи с криптовалютами, но, строго говоря, они не являются средством платежа, скорее это долеваемая ценная бумага, запись о транзакции которой зафиксирована в блокчейн-цепочке.

Металлические токены – это разновидность токенов, обеспеченных товаром (Asset-Backed Coin), которые могут выпускать самые разные произво-

дители. ABC-токены позволяют превратить товар в финансовый актив, сделки с которым можно осуществлять, не перемещая его физически со склада на склад, при этом необязательно регистрироваться на товарно-сырьевой бирже или работать с брокером.

Рынок металлов (особенно базовых, но также отдельных драгоценных и редкоземельных) до сих пор консервативен. Большая часть контрактов здесь до сих пор бумажная, а не электронная. Проблема не столько в нелюбви металлургов к цифровым технологиям, сколько в плохой совместимости систем документооборота.

> стр. 8

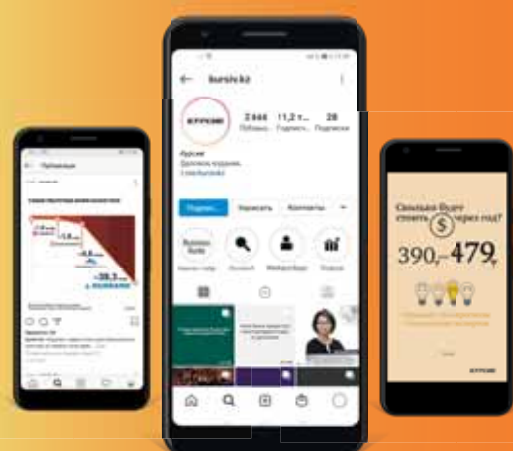


РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Depositphotos/lightsource



КУРСИВ В Instagram



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на Instagram-страницу

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Инфляцию загонят в коридор

Нацбанк определил приоритеты монетарной политики

Национальный банк опубликовал стратегию денежно-кредитной политики до 2030 года. В документе обозначены шаги, которые позволят Казахстану в течение десяти лет перейти к полноценному режиму инфляционного таргетирования и в дальнейшем удерживать инфляцию в коридоре 3–4%.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Самым важным приоритетом денежно-кредитной политики будет оставление обеспечения стабильности цен и сглаживание циклических колебаний экономической активности путем воздействия процентных ставок на спрос, отмечается в документе. В связи с этим Нацбанк устанавливает среднесрочную цель (таргет) по инфляции, к которой регулятор будет стремиться. Переход будет постепенным: в 2021–2022 годах целевой ориентир сохраняется на уровне 4–6%, в 2023–2024 годах ориентир составит 4–5% и начиная с 2025 года – 3–4%.

Установление таргета по инфляции обеспечит большую гибкость денежно-кредитной политики, так как даже при определенном отклонении инфляции от середины коридора Национальный банк не обязан реагировать на это изменением базовой ставки, подчеркивается в стратегии. Это позволит поддержать восстановление экономики и удерживать инфляцию на любом уровне внутри заданного диапазона.

Вместе с тем процентная политика в Казахстане в настоящее время слабо влияет на стоимость банковских продуктов, что не позволяет эффективно контролировать уровень инфляции, констатируют в Нацбанке. Регулятор обозначил ряд мер, которые необходимы для усиления эффективности инструментов ДКП. Эти усилия будут предприниматься в трех направлениях.

Во-первых, предполагается укрепление институциональной основы денежно-кредитной политики. Первый шаг в этом направлении уже сделан – в текущем году при Нацбанке был создан комитет по денежно-кредитной политике. Его главная задача – установление базовой ставки и ее коридора.

Кроме того, Нацбанк намерен постепенно выйти из программ по кредитованию экономики, так как участие в подобных мерах противоречит его основной политике и искажает стоимость денег на рынке. Регулятор начнет постепенное прекращение участия в госпрограммах поддержки экономики в 2023 году и планирует завершить этот процесс к 2025 году.

Во-вторых, Нацбанк указывает на необходимость диверсифицировать финансирование экономики путем развития фондового и страхового рынков. В финансовой системе страны доминирующим остается банковский сектор, активы которого на конец 2020 года составили 44,5% к ВВП. Активы других сегментов финансового сектора в экономике страны занимают незначительные доли: активы страховых организаций к ВВП составляют 2,1%, профессиональных участников рынка ценных бумаг – 0,7%, небанковских организаций – 1,8%, микрофинансовых организаций – 0,7%, ипотечных организаций – 1,9%.

Третье направление – усиление основ макроэкономической политики. В рамках этого направления Нацбанк рекомендует диверсификацию экспорта и снижение зависимости внутреннего потребления от импорта, а также реализацию гибкой фискальной политики, как обеспечивающей исполнение краткосрочных обязательств, так и способной адаптироваться к неожиданным шокам.

Монетарный регулятор также отмечает необходимость отказаться от субсидирования ставок по кредитам и вместо этого перейти к рыночным инструментам поддержки бизнеса, таким как фискальные стимулы, развитие инфраструктуры, увеличение инвестиций в образование и другим.

Единое окно для промышленной политики

Новый закон о промышленной политике должен систематизировать поддержку казахстанских предприятий обрабатывающего сектора.

Юрий МАСАНОВ

Правительство ставит развитие обрабатывающей промышленности в приоритет, называя ее драйвером роста экономики. Промполитика прописана одной из задач Национального плана развития до 2025 года.

По итогам кризисного 2020 года обрабатывающая промышленность оказалась в числе секторов, сохранивших позитивную динамику – за прошедший год она выросла на 3,9%. Лидерами стали фармацевтика (прирост на 47%), машиностроение (на 16%) и легкая промышленность (на 15%).

Ретроспектива не так радужна – концепция законопроекта о промполитике констатирует, что доля обрабатывающей промышленности в ВВП Казахстана в 2019 году составила 11,4%, что больше показателя 2010 года на 0,1%. Для сравнения: доля горнодобывающего сектора в ВВП увеличилась за 10 лет на 5%, доля услуг – на 3,9%. Другими словами, за последние 10 лет, несмотря на две пятилетки действия госпрограммы индустриально-инновационного развития, обрабатывающая промышленность не смогла увеличить свое влияние на экономический рост.

Тем не менее госпрограммы остаются финансовой базой для развития несырьевых отраслей в Казахстане. В 2021–2023 годах, судя по республиканскому бюджету, на одну только программу индустриально-инновационного развития направят свыше 100 млрд тенге.

Децентрализованный подход

Действующие нормы поддержки обрабатывающего сектора сформированы по отраслевому принципу: отдель-



Фото: DepoPhotos/Garysa

ные законы регулируют конкретные отрасли промышленности, так и инструменты их развития.

За отсутствие системности и централизованного подхода действующее промышленное законодательство критиковал президент Токаев в сентябрьском послании 2020 года. «Нам не хватает системности, целостного подхода, из-за этого мы распыляем ресурсы на слишком большое количество проектов», – сказал глава государства.

Токаев поручил разработать унифицированный закон «О промышленной политике», который должен определить основные принципы, цели и задачи развития обрабатывающей промышленности, «определить стратегически важные производства, ключевые экспортные приоритеты, а также существенно расширить инструментальный мер поддержки».

Ответственным назначили Министерство индустрии и инфраструктурного развития РК, так как это ведомство является ключевым государственным органом в сфере промышленного развития.

В представленной уже через месяц после поручения президента концепции законопроекта «О промышленной политике» отмечалось, что именно

ситуация с разобщенностью законодательства «может приводить к сложностям реализации промышленной политики».

Текст самого документа появился в ноябре 2020-го, в феврале 2021 года прошла его презентация в мажилисе. Сейчас законопроект находится в нижней палате, над поправками работают депутаты. Дата рассмотрения в первом чтении пока не назначена.

Политика без рамок

В январе 2021 года на открытии первой сессии парламента VII созыва Токаев свое предыдущее поручение уточнил: закон о промполитике «не должен быть рамочным... в нем следует предусмотреть конкретные меры, действенные механизмы поддержки и стимулирования отечественного бизнеса».

Разработанный МИИР документ поставленной президентом задаче отвечает не полностью. Большинство пунктов с мерами поддержки не имеют прямого действия, а отданы на откуп уполномоченным органам и институтам развития, которые сами могут прописывать методику своей работы.

Фактически законопроект в нынешнем виде обобщил все имеющиеся в стране подходы и инструменты развития обра-

батывающей промышленности – либо вобрав в себя нормы действующих законов, либо делая отсылки на них.

Из Предпринимательского кодекса сюда перенесли инструменты поддержки, такие как финансирование и софинансирование проектов, лизинг, субсидирование ставок вознаграждения и другие.

Законопроект ссылается на действующие законы с регулированием специальных экономических зон и венчурного финансирования.

Среди нововведений – внедрение встречных обязательств для получателей мер стимулирования и возможность получить комбинированный пакет мер стимулирования через «соглашение о повышении конкурентоспособности».

Впервые в законодательстве появится понятие «индустриальный климат», который «представляет собой совокупность правовых, экономических и финансовых условий для эффективного развития промышленности».

Разрабатывать и утверждать методику оценки состояния индустриального климата, а затем и заниматься его мониторингом будет Мининдустрии. На основании полученных данных будет сформирована промыш-

ленная политика на будущие периоды.

Ведомственное усиление

Законопроект укрепляет контроль Мининдустрии над реализацией промышленной политики. Ведомство, согласно документу, берет на себя более 40 функций. МИИР сможет не только формировать, координировать и контролировать работу над Картой индустриализации, но и косвенно влиять на деятельность нового органа – Межведомственной комиссии (МВК) по промышленной политике.

Возглавлять МВК будет заместитель премьер-министра (сейчас промышленность курирует Роман Скляр), а членами станут вице-министры, сами промышленники, депутаты, представители экспертного сообщества. МВК будет давать правительству рекомендации о введении новых, пересмотре и отмене мер стимулирования, а также заслушивать отчеты о реализации промышленной политики.

Кандидатуры в МВК будет предлагать Мининдустрии, и оно же, судя по всему, будет отчитываться перед комиссией о результатах мер по развитию промышленности.

Концептуальное новшество законопроекта – переход от общего к частному, то есть от отраслевой поддержки «к стимулированию эффективных предприятий обрабатывающей промышленности с акцентом на насыщение внутреннего рынка качественной продукцией и выход на экспорт», как заявил на презентации в мажилисе вице-министр индустрии Аманияз Ержанов.

Однако из законопроекта непонятно, как будут определять эффективные предприятия и оценивать успешность их работы в будущем. Их, как и индикаторы успеха реализации промполитики в Казахстане в целом, должно разработать Мининдустрии, а межведомственная комиссия – утвердить.

Зарплаты в Казахстане растут быстрее, чем в целом по ЕАЭС

Номинальные доходы казахстанцев в тенге за прошлый год выросли на 14,6%, реальные – на 7,3%. Это самые высокие темпы роста среди стран ЕАЭС. При сравнении абсолютных показателей в долларах Казахстан со средней номинальной зарплатой в \$515 отстает от России со средней зарплатой \$710.

Ирина ОСИПОВА

Согласно сводной информации Евразийской экономической комиссии, в 2020 году доход граждан в национальных валютах во всех государствах – участниках Союза увеличился. Самые низкие показатели роста номинальной заработной платы были у Армении: 3,9% (реальная средняя зарплата увеличилась на 2,7%). На втором месте среди аутсайдеров

Кыргызстан, где номинальные доходы выросли на 7,7%, а реальные – всего на 1,3%. В России номинальная зарплата изменилась на 6%, реальная – на 2,5%.

По размеру номинальной заработной платы среди стран ЕАЭС лидирует Российская Федерация. Граждане этой страны зарабатывают в среднем \$710. Казахстанцы получают почти на треть меньше своих северных соседей – \$515. За нами следует

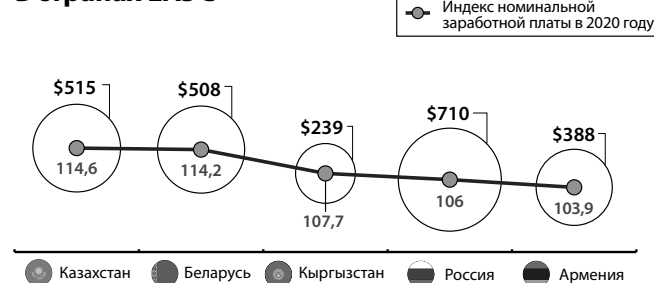
Беларусь с показателем \$508. Самая низкая номинальная зарплата в прошлом году была у граждан Кыргызстана – \$239.

В пересчете на доллары средние зарплаты в странах ЕАЭС в лучшем случае незначительно увеличились, в худшем – уменьшились. Казахстан и Армения – те страны Евразийского экономического союза, в которых изменение номинальной заработной платы в долларах имело плюсовой показатель (+5,5% и

+2,1% соответственно). В Беларуси граждане стали зарабатывать на 2,8% меньше (\$508 против \$523 в 2019 году). Средние зарплаты кыргызстанцев, и так самые низкие в ЕАЭС, в

2020 году сократились на 3,2% в долларовом эквиваленте. Россия показала самую большую отрицательную динамику номинальной заработной платы в долларах – минус 4% за год.

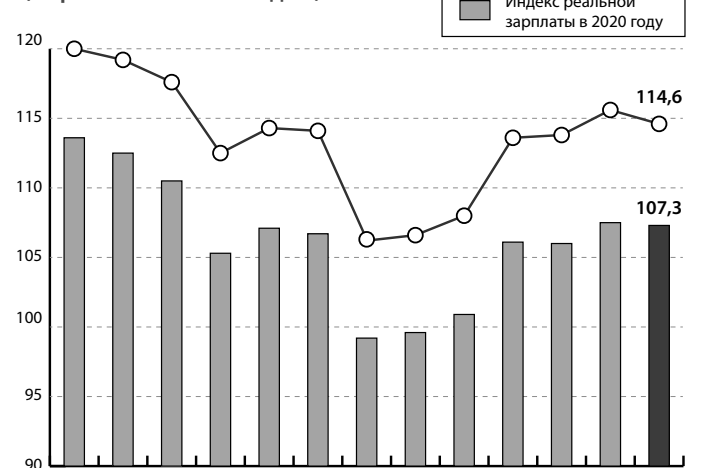
Зарплата в странах ЕАЭС



* Конвертация произведена по курсам валют центральных банков стран – участниц ЕАЭС. Источник: данные ЕЭК

Инфографика: Гамаль Сейтжанов для «Курсива»

Динамика заработной платы в Казахстане в 2020 году



* Среднегодовое значение. Источник: данные ЕЭК

Инфографика: Гамаль Сейтжанов для «Курсива»

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco 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:

Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:

Александр ВОРОТНИЛОВ
a.vorotnilov@kursiv.kz

Выпускающий редактор:

Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор спецпроектов:

Татьяна ТРУБАЧЕВА
t.trubacheva@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:

Виктор АХРЭМУШКИН
v.akhremushkin@kursiv.kz

Редактор отдела «Недвижимость»:

Наталья КАЧАЛОВА
n.kachalova@kursiv.kz

Редактор отдела «Фондовый рынок»:

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА
d.bekmagambetova@kursiv.kz

Специальный корреспондент
по международным рынкам:

Павел НОСАЧЕВ
p.nosachev@kursiv.kz

Редакция:

Ксения БЕЖКОВАЯИНА
Ирина ОСИПОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА
Юрий МАСАНОВ

Корректура:

Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:

Илья КИМ

Верстка:

Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:

Гамаль СЕЙТКУЖАНОВ

Фотограф:

Аскар АХМЕДУЛЛИН

Коммерческий директор:

Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR:

Сабыр АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (701) 950 88 88
s.agabek-zade@kursiv.kz

Нац. отдела распространения:

Ренат ГИММАДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimmadinov@kursiv.kz

Представительство
в Нур-Султане:

РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водно-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 «Дәуір».
РК, г. Алматы, ул. Калдакжова, д. 17

Тираж 10 000 экз.

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

Год мощных турбин

Пять крупнейших электростанций Казахстана в 2020 году увеличили выработку на 2,5%

> стр. 1

Однако отрасль все еще остается проблемной: восстановление объема инвестиций в сектор в 2020 году после некоторой коррекции тарифов не компенсировало удар, нанесенный снижением тарифов в 2018 году.

Дважды два с половиной

Стандартная реакция экономики на кризис – сокращение потребления электроэнергии. Но казахстанская экономика подчиняется этому правилу не строго. Если в 2015 году на фоне рецессии в экономике производство электроэнергии отреагировало сокращением на 3,3%, то в год 4,5-процентного роста экономики выработка упала на 0,7%. А в 2020 году, когда ВВП сократился на 2,6%, в электроэнергетике наблюдался рост на 2,5%, до 109,2 млрд кВт*ч – это данные БНС АСПР РК. Анализ оперативной информации КОРЭМ (ежемесячные отчеты) также подтверждает, что генерация электроэнергии выросла на 1,9% (107,9 млрд кВт*ч).

В структуре производства электроэнергии по-прежнему доминируют тепловые электростанции: их доля в структуре производства составляет 88% (включая газотурбинные электростанции), доля ГЭС – 9%, ВИЭ – 3%.

Устойчивых трендов два: рост выработки на ВИЭ, а также сокращение генерации на ГЭС, при том что угольные и газовые ТЭС продолжают наращивать производство: в 2020 году ТЭС выработали на 0,4% электроэнергии больше прошлогоднего, а ГЭС – на 4,3% меньше.

Анализ кривых производства и потребления электроэнергии по месяцам в 2020 и 2019 годах показывает, что карантинные ограничения оказали незначительное влияние на потребление весной, но были ощутимы летом.

В целом по году потребление оставалось ниже прошлогоднего уровня, но в несколько месяцев оно было ощутимо ниже (июль, август), причём снижение отмечалось во всех трех зонах национальной энергосистемы. Полное восстановление потребления (превышение показателей прошлого года во всех трех зонах) произошло в декабре.

Мейджоры в ударе

В рейтинг крупнейших энергопроизводящих предприятий Казахстана входят 14 организаций (отдельные станции или группы, представленные несколькими источниками), которые выделяются в оперативной статистике КОРЭМ. В 2020 году на эти 14 предприятий пришлось 65% всей производимой в стране электроэнергии, причём на топ-10 – 59%, а на топ-5 – 48%. Генерирующий сегмент казахстанской электроэнергетики с советского периода остается высококонцентрированным, степень зависимости от ряда энергоисточников предельно высока.

В рейтинге крупнейших энергопроизводящих предприятий за год изменений не произошло. Как и год назад, лидирует Экибастузская ГРЭС-1 (актив нацкомпании «Самрук-Энерго»; станция с установленной мощностью в 4000 МВт), объем производства на которой в 2020 году составил около 19,5 млрд кВт*ч, что на 6,4% выше уровня 2019 года. Последние пять лет были для станции периодом восстановления былого потенциала – произведен капремонт нескольких блоков, в результате чего средние темпы прироста генерации составили 23,7%. Станция обеспечивает электроэнергией энергодефицитные зоны страны (Юг и Запад), а также экспортирует.

Второй номер списка – Аксуская ГРЭС ЕЭК (энергетический актив ERG; Евразийская группа; установленная мощность – 2450 МВт), где выработка составила 14,0 млрд кВт*ч, увеличившись на 1,8%. Станция – яркий пример так называемой связанной генерации, она обеспечивает потребность крупнейшей металлургических заводов Евразийской группы – Аксуского завода ферросплавов, Павлодарского алюминиевого завода и Казахстанского электролизного завода.

На третьем месте еще один актив «Самрук-Энерго» – Экибастузская ГРЭС-2 (установленная мощность – 1000 МВт) с 5,0 млрд кВт*ч и ростом на 0,9%. Четвертая в списке – ГРЭС Топар (бывшая Карагандинская ГРЭС-2; установленная мощность – 743 МВт), контролируемая корпорацией

«Казахмыс» и призванная обеспечивать потребность горно-металлургических предприятий корпорации в Карагандинской области, сократила выработку на 1,6% (до 4,6 млрд кВт*ч).

Закрывает пятерку Карагандинская ТЭЦ-3 (входит в Казахстанские коммунальные системы; ККС; установленная мощность – 670 МВт), где, по оперативным данным КОРЭМ, выработка сократилась на 5,3%, до 4,2 млрд кВт*ч, однако в пятилетней ретроспективе станция наращивает производство в среднем на 4,6% в год.

Пять крупнейших станций в 2020 году увеличили выработку на 2,5%, динамика топ-10 энергопроизводящих предприятий – +1,7%.

Корпораты планируют рост

В «общекорпоративном зачете» первое место удерживает госхолдинг «Самрук-Энерго», на который приходится около 30% генерации (в 2020 году – 28,7%). Под контролем компании находятся обе экибастузские ГРЭС, а также электростанции «АлЭС», Мойнакская и Шардаринская ГЭС и Ерейментауская ВЭС (ТОО «ПВЭС»). У компании прочные позиции на рынке мощности: например, в 2020 году из 5179 МВт мощности, по которой проходили аукционные торги в Северной и Южной зонах энергосистемы РК «Самрук-Энерго», закрыла 2768 МВт (53%). Большая часть этого объема приходится на ЭГРЭС-1 и ЭГРЭС-2. «Самрук-Энерго» обеспечивает и экспорт электроэнергии: в 2020 году в Узбекистан и Кыргызстан было поставлено около 1,1 млрд кВт*ч.

Одно из важных событий для генерирующих активов нацкомпании в 2020 году – решение перевести ТЭЦ-2 и ТЭЦ-3 в Алматы с угля на газ. У компании уже готово технико-экономическое обоснование, а с источниками финансирования еще предстоит определиться. Еще один перспективный проект – восстановление энергоблока №1 на ЭГРЭС-1 (540 МВт) и строительство энергоблока №3 (636 МВт) на ЭГРЭС-2. Оба проекта будут реализованы в горизонте 2024–2025 годов. «Самрук-Энерго» планирует развивать и ВИЭ: наращивание мощности ПВЭС с 45 до 50 МВт, строительство ВЭС на 60 МВт в Алматинской области и на 50 МВт в Акмолинской области.

Для ЕЭК (Аксуская ГРЭС) год был отмечен завершением реконструкции энергоблока №5, капремонтом энергоблока №6, средним ремонтом энергоблока №2 и продолжением капремонта энергоблока №1 (все блоки с установленной мощностью по 325 МВт).

«Центрально-Азиатская электроэнергетическая корпорация» (ЦАЭК), контролирующая Павлодарские ТЭЦ-2 и ТЭЦ-3, а также Петропавловскую ТЭЦ-2 и Экибастузскую ТЭЦ (совокупная установленная мощность – 1218 МВт), в этом году получила нейтральные результаты: на павлодарских станциях генерация выросла на 4,2% (до 3,6 млрд кВт*ч), в Петропавловске снизилась на 4,7% (до 3,3 млрд кВт*ч).

В 2020 году компания была нацелена на сокращение эмиссий парниковых газов и твердых частиц. На Павлодарских ТЭЦ-2 и ТЭЦ-3 отремонтировали батарейные эмульгаторы, золоулавливающие и аспирационные установки. Цель – обеспечить эффективность золоулавливания на уровне 99,5%. ЦАЭК, который детально отчитывается об эмиссиях CO₂, фиксирует сокращение выбросов по павлодарским станциям на 10% (данные за январь – сентябрь 2020 года).

Зеленый марш

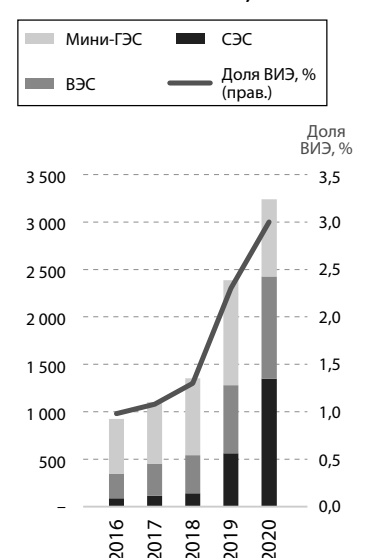
Доля ВИЭ в энергобалансе Казахстана в 2020 году достигла 3%, как и было запланировано в концепции по переходу к зеленой экономике. По данным Минэнерго РК, общий объем генерации на ВИЭ составил 3,2 млрд кВт*ч, увеличившись с предыдущему году более чем на треть. Наиболее динамичный рост фиксируется в сегменте солнечных электростанций (СЭС), генерация на

которых за год выросла на 140% (до 1350 млн кВт*ч), а за пять лет – в 15 раз. Вчетверо за пятилетку увеличилось производство на ветроэлектростанциях (ВЭС) и по итогам 2020 года составило 1077 млн кВт*ч (+50% за год). Малые ГЭС дали 812 млн кВт*ч электроэнергии, что на 27% ниже результата 2019 года, но почти в полтора раза выше выработки в 2016 году.

В 2020 году прошло восемь аукционов по распределению мощности площадок под строительство источников возобновляемой энергетики, по итогам которых были определены 16 победителей, получивших возможность строить ВИЭ общей установленной мощностью в 148 МВт: три ветростанции на 65 МВт, четыре солнечные станции на 60 МВт и девять мини-ГЭС на 23 МВт. Средний тариф составил 15,80 тенге за 1 кВт*ч. Наиболее низкими были тарифы на ГЭС –

Вес ВИЭ вырос за пятилетку втрое

Производство электроэнергии на ВИЭ в 2016–2020 гг., млн кВт*ч



Источник: Минэнерго РК

от 13,48 тенге, минимальный тариф на солнечные электростанции составил 14,58 тенге, на ВЭС – 15,90. Большая часть одобренной в 2020 году мощности ВИЭ находится в энергодефицитной Южной зоне энергосистемы страны.

В минувшем году была принята попытка реформирования законодательства о ВИЭ. 7 декабря 2020 года был принят закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам поддержки использования возобновляемых источников энергии и электроэнергетики». В законе было предусмотрено стимулирование строительства маневренной мощности (потребность достигает 600–800 МВт, которая сейчас удовлетворяется за счет перетоков из РФ) через плату за поддерживаемую мощность. Выбор поставщика мощности будет осуществляться через аукционный отбор по цене.

Закон также устанавливает так называемый сквозной тариф на поддержку ВИЭ. Ранее традиционные источники (ТЭС) получали предельный тариф, куда включались операционные и инвестиционные затраты станций. Однако часть поступающего денежного потока им приходилось тратить за выкуп у расчетно-финансового центра (РФЦ) КЕГОС электроэнергии с ВИЭ. Смысл новации в том, чтобы разделить потоки: предельный тариф, включающий затраты на производство и рассчитанную по определенной методике норму прибыли, и расходы на приобретение электроэнергии ВИЭ, за которые традиционным источникам положена надбавка сверх предельного тарифа.

Третья группа новаций – пакет стимулов для ВИЭ. РФЦ получит финансовую поддержку правительства, что позволит инвесторам в ВИЭ с большей вероятностью планировать операционный денежный поток. Сроки действия контрактов на покупку электроэнергии у ВИЭ увеличены с 15 до 20 лет. Удлинение сроков проектов должно стимулировать инвесторов снижать аукционные цены по новым

проектам. Для ГЭС внедряется инструмент централизованной покупки-продажи паводковой электроэнергии. Обязательство по продаже электроэнергии, вырабатываемой во время природоохранного попусков воды, было сформулировано давно, и ГЭС продавали получаемые объемы трейдерам по низким ценам. Теперь эту электроэнергию будет выкупать РФЦ.

Тариф нынче низок

Минувший год продолжил период низких тарифов, который начался после завершения действия программы «Тариф в обмен на инвестиции» в 2018 году (формально программа действовала с 2009 по 2015 год, но была продлена на два года с фиксацией инвестиционной составляющей на одном уровне до запуска рынка мощности в 2019 году), когда тарифы энергоснабжающих, передающих и распределительных компаний были снижены.

Первый сигнал о том, что низкие тарифы не позволяют энергетическим компаниям обеспечивать надежное энергоснабжение, пришел, когда в 2019 году произошла авария на подстанции «Левобережная» в Нур-Султане: без централизованного энергоснабжения осталась часть левого берега столицы, в том числе Акорда. В 2019 году тарифы и для генераторов, и для передающих и распределительных предприятий были пересмотрены с некоторым повышением.

По итогам 2019 года в секторе электроснабжения фиксировался рост инвестиций в основной капитал электроэнергетических предприятий (выработка и передача электроэнергии) на 64%; вероятнее всего, рост происходил по инерции – компании завершали крупные инвестпрограммы. В 2020 году произошло сокращение капзатрат на 20,5%. Как видно из информации крупных энергокомпаний о своих инвестиционных программах, предприятия не вводили новую мощность, ограничившись капремонтами. В том числе из-за недостатка средств было приостановлено строительство нового золотавала на Павлодарской ТЭЦ-3.

2020 год и начало 2021-го были отмечены несколькими авариями на Топарской ГРЭС и Карагандинской ТЭЦ-2, обслуживающей «АрселорМиттал Темиртау». В июне 2020 года оценку ситуации дали в Минэнерго РК: на заседании правительства министр энергетики Нурлан Ногаев заявил, что проблемы с энерго- и теплоснабжением города Темиртау связаны с тем, что котлы станции в зимний период часто выводятся в аварийный порядок, а резерва мощности недостаточно для покрытия потребности города.

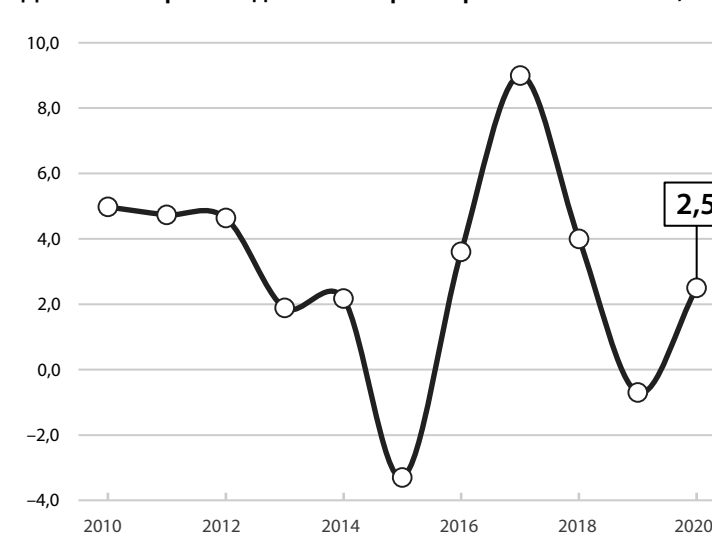
В 2017 году обсуждался проект модернизации Карагандинской ТЭЦ-2 и ТЭЦ-ПВС, обеспечивающих потребности АМТ и города, однако соглашения с наиболее вероятным партнером – ЦАЭК – достичь не удалось (стоимость проекта тогда оценивалась в 83 млрд тенге), а после изменений в тарифы в 2018 году об инвестициях в генерацию пришлось забыть на несколько лет.

С июля 2020 года в РК вновь пересмотрели тарифы электростанций. Большей части, 34 из 44 групп, тариф повысили (ЭГРЭС-1 на 0,7%, ЭГРЭС-2 – на 18,1%, Аксуской ГРЭС – на 23,3%, Карагандинской – на 18,0%), девяти оставили на прежнем уровне (в том числе Карагандинской ТЭЦ-2 и ТЭЦ-ПВС, находящимся под контролем АМТ), одной (Шардаринская ГЭС) снизили.

Коррекцию объяснили ростом затрат на приобретение топлива, увеличением выработки на ВИЭ (этот объем выкупается по повышенным тарифам угольными ТЭС), ростом цен на услуги системного оператора, а также обязательными платежами в бюджет. Несмотря на рост, многие эксперты рынка считают тариф и плату за мощность недостаточными для восстановления инвестиций в новую мощность на крупных энергоисточниках, которая бы решила проблему накопившегося износа.

В кризисный год энергогенерация показала рост после спада

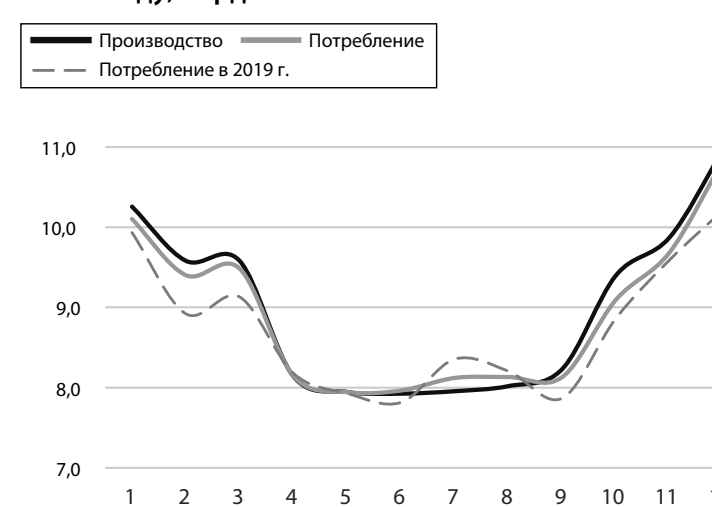
Динамика производства электроэнергии в Казахстане, %



Источник: БНС АСПР РК

В кризисный год энергогенерация показала рост после спада

Производство и потребление электроэнергии в РК в 2020 году, млрд кВт*ч



Источник: расчеты по данным КОРЭМ

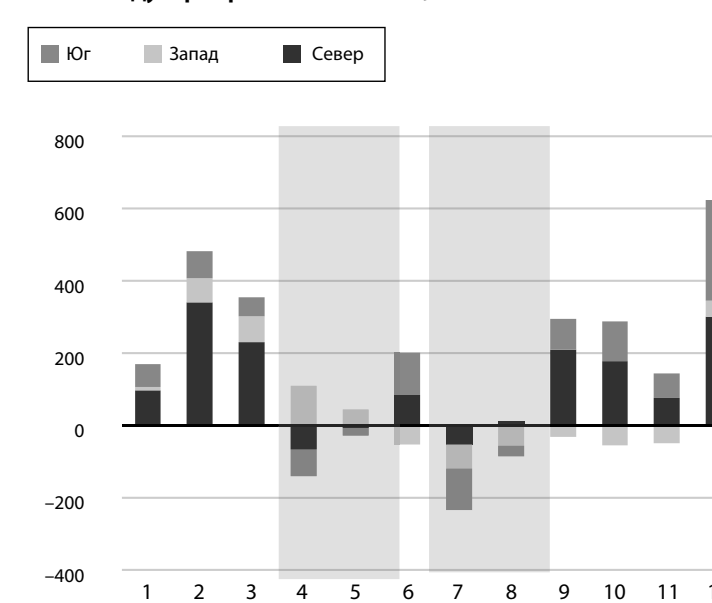
Рейтинг крупнейших энергогенерирующих предприятий Казахстана по итогам 2020 года

Место в 2019 (2020) году	Энергогенерирующее предприятие	Объем производства в 2020 году, млн кВт*ч	Изменение к 2019 году	Средняя динамика за 2016–2020 гг., %
1	Экибастузская ГРЭС-1	19 465	6,4%	23,7%
2	ЕЭК (Аксуская ГРЭС)	14 020	1,8%	0,4%
3	Экибастузская ГРЭС-2	4 974	0,9%	0,2%
4	ТОО «ГРЭС Топар»	4 640	-1,6%	1,7%
5	Карагандинская ТЭЦ-3 («Караганда-Энергоцентр»)	4 204	-5,3%	4,6%
6	Алматинские ТЭЦ-1, 2, 3 («АлЭС»)	4 196	1,9%	-0,4%
7	Павлодарские ТЭЦ-2, 3 («Павлодарэнерго»)	3 636	4,2%	-3,9%
8	Петропавловская ТЭЦ-2 («Севказэнерго»)	3 304	-4,7%	-5,6%
9	Бухтарминский ГЭК (БГЭС)	2 940	-4,7%	-2,0%
10	Павлодарская ТЭЦ-1 («Алюминий Казахстана»)	2 127	0,3%	-6,0%
11	Жамбылская ГРЭС	1 809	-3,7%	-6,1%
12	Шульбинская ГЭС	1 738	-3,6%	0,9%
13	Усть-Каменогорская ГЭС	1 730	-2,6%	1,4%
14	Мойнакская ГЭС	926	-2,4%	-4,7%
	Прочие	38 151	2,9%	3,5%

Источник: расчеты по оперативным данным КОРЭМ

Полное восстановление потребления произошло в декабре

Отклонение потребления электроэнергии в РК в 2020 году к 2019 году в разрезе зон ЕЭС РК, млн кВт*ч



Источник: расчеты по данным КОРЭМ

ИНВЕСТИЦИИ

Российская сеть магазинов низких фиксированных цен Fix Price в среду начала торги глобальными депозитарными расписками (GDR) на Лондонской бирже. В ходе IPO компания разместила 178,37 млн ценных бумаг по цене \$9,75 за штуку. В первый день торгов стоимость GDR колебалась в диапазоне от \$9,65 до 10,19. Одновременно с этим Рейтер начал торги и на Московской бирже. В случае реализации опциона на доращение IPO Fix Price станет крупнейшей сделкой подобного рода среди российских компаний с 2010 года с объемом привлеченных средств \$2 млрд. Рассказываем, почему российская сеть выбрала удачное время для размещения и на бумаги каких компаний стоит обратить внимание инвесторам.

Султан ЖУМАГАЛИ,
инвестиционный консультант
АО «Фридом Финанс»

Глобальный ретейл пережил непростой год, но вместе с тем открывший ему новые возможности для трансформации и роста. Мы стали свидетелями технологической адаптации розничных торговцев, которые смогли создать рабочие онлайн-платформы буквально за считанные месяцы. Например, Target – один из крупнейших розничных магазинов в США – заработал почти \$9 млрд и увеличил выручку на \$15 млрд в 2020 году, что больше, чем за предыдущие 11 лет, вместе взятые.

Ралли на рынке позволило Target Group вырасти более чем на 90% со дна в марте прошлого года. Его конкурент в лице Walmart с высокой вероятностью сохранит лидирующие позиции и после окончания пандемии COVID-19 во многом благодаря значительному свободному денежному потоку и устойчивому росту. Что касается российских ретейлеров, то ситуация во многом схожа с их заокеанскими коллегами. Чистая прибыль «Магнита» по МСФО в IV квартале увеличилась в 2,8 раза, а недавно компания объявила о реализации плана по стабильным дивидендным выплатам.



Фото: Depositphotos/Stroppy1

Большая розница Можно ли еще заработать на акциях торговых сетей?

Цифровизация – двигатель торговли

Вместе с тем в 2021 году может наблюдаться потенциальный рекордный рост розничных продаж, если коронавирус будет взят под контроль и экономика будет выздоравливать. Национальная федерация розничной торговли прогнозирует рост розницы в США на 6,5% – до 8,2%, или до \$4,4 трлн в этом году. Высокий уровень сбережений, рост цен на жилье, низкие процентные ставки и государственные стимулы добавят покупательную способность потребителям. А в сочетании с отложенным спросом, в то время как люди долгое время оставались дома, это должно ускорить рост потребительских расходов.

Сюда же стоит добавить и стимулирующий пакет господомощи в США на \$1,9 трлн. Розничные торговцы и отраслевые торговые группы готовы увидеть рост потребительских расходов благодаря потоку чеков на \$1400, которые могут выпасть к концу месяца, что напрямую повлияет на рост продаж в ближайшее вре-

мя. Последний стимулирующий пакет прервал трехмесячный спад в ретейле и привел к скачку в розничной торговле в январе. Пандемия заставила ретейлеров если не полностью пересмотреть модели своего бизнеса, то внести в них серьезные коррективы. Цифровые каналы постепенно трансформируются в основной механизм сбора заказов. Не исключено, что в ближайшее время начнется повсеместная тенденция превращения обычных магазинов в дарксторы (dark store) – магазины, предназначенные только для сотрудников с целью выполнения заказов и доставки. Например, «Магнит» уже открыл два пилотных магазина в Москве.

Текущая ситуация создает нагрузку на цепочки поставок, увеличивает затраты на хранение запасов, одновременно увеличивая более дорогостоящую доставку востребованных товаров. Розничным торговцам необходимо будет использовать планирование спроса и предложения на основе искусствен-

ного интеллекта и машинного обучения для прогнозирования всплесков спроса на продукцию на фоне меняющейся ситуации с COVID.

Кроме того, ретейлеры также смогут положительно повлиять на восприятие бренда, активизируя онлайн- и офлайн-стратегии, благодаря которым продукты быстро доставляются не только покупателям, но и тем, кто больше всего в нем нуждается. Такие стратегии, как рекламные акции, в рамках которых продукты или деньги раздаются дома престарелых или нуждающимся людям, с помощью помогут повысить популярность брендов среди потребителей, поддерживая их лояльность и сохраняя клиентов за счет усиления близости к бренду.

Mass market vs luxury

Ретейлеры, которые переживут кризис COVID-19, – это те, кто рассматривает текущую ситуацию как возможность, независимо от того, с каким сценарием они столкнутся на пути к восстановлению.

Еще до того, как разразилась пандемия, оптовые торговцы предметами роскоши в Европе и Северной Америке уже испытывали трудности из-за перехода люксовых брендов к вертикальной интеграции и развития электронной коммерции. Сейчас рынок роскоши во многом страдает из-за социальных ограничений. Например, от 20 до 30% доходов отрасли приносят потребители, совершающие покупки за пределами своей страны – не международный туризм был фактически приостановлен. Как и проведение недель моды, которые являются важными каналами продвижения товаров. В связи с этим продажи весеннего сезона этого года на 70% ниже, чем в прошлом году, что неудивительно, учитывая, что покупатели имели мало возможностей ознакомиться с весенними и летними коллекциями.

Экономсегмент, так же как и сегмент торговли товарами по фиксированной цене, очевидно имеет ряд преимуществ перед luxury ввиду востребованности и доступности таких товаров. Однако и этот сегмент в целом очень завязан на решении проблем с коронавирусом. При снятии ограничений и при наличии таких драйверов для ретейла, как отложенный спрос, стимулирующие чеки и высокий уровень сбережений, отрасль ожидает солидных прибылей как в сегменте роскоши, так и в экономсегменте.

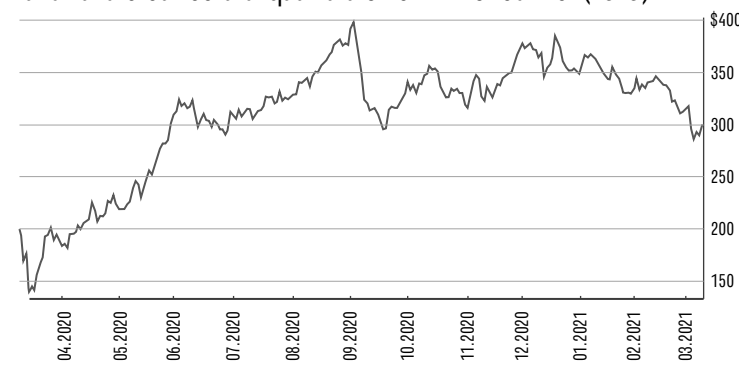
Перспективная розница

Ретейлеры были среди компаний, которые больше всего пострадали во время последнего краха рынка, поскольку пандемия коронавируса заставила покупателей оставаться дома. В связи с этим стоит обратить внимание на акции тех компаний, которые лучше всего смогли пережить трудный период блокировок и ограничений.

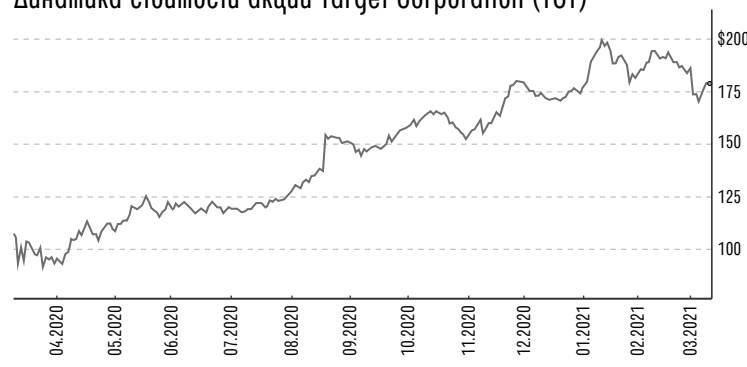
Target (TGT) в течение многих лет расширяла свою онлайн-платформу и возможности бесконтактного приема сообщений, и в 2020 году эти услуги действительно процветали. В годовом исчислении цифровые продажи росли на трехзначные проценты каждый квартал, а услуги по доставке и подъему автомобилей взлетели на 217% в последнем квартале. Недавние апгрейды инвестиционных банков показывают привлекательность инвестиций в магазин. Так, Guggenheim повышает рейтинг Target до Buy с Neutral и устанавливает целевую цену \$200, а Bank of America сохраняет рейтинг Buy с целевой ценой \$260.

Lululemon Athletica (LULU) – производитель спортивной одежды – сообщила о двузначном процентном приросте онлайн-продаж во время пандемии коронавируса. Это было особенно важно на начальном этапе, когда магазины были временно закрыты. Что больше всего обнадеживает сейчас, так это темпы восстановления Lululemon. В III квартале Lululemon сообщила об увеличении общей выручки, операционной прибыли и прибыли на акцию по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Компания недавно заявила, что ожидает, что выручка и прибыль в IV квартале будут на верхнем пределе ожидаемого диапазона. В долгосрочной перспективе ретейлер подчеркнул приверженность своему пятилетнему стратегическому плану роста. Это включает в себя удвоение доходов от мужской линии и четырехкратное увеличение международных доходов к 2023 году.

Динамика стоимости акций Lululemon Athletica Inc. (LULU)



Динамика стоимости акций Target Corporation (TGT)



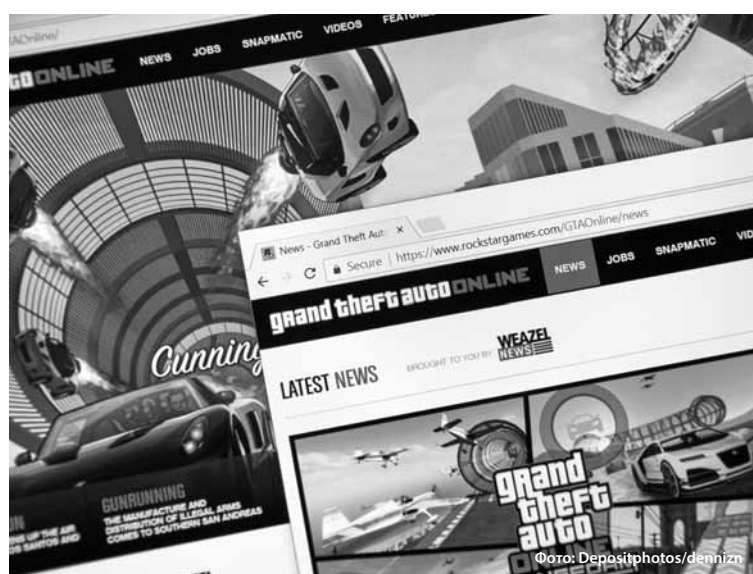
Динамика стоимости акций Walmart Inc. (WMT)



Инвестидея от Freedom Finance

Take-Two Interactive Software: игры не кончились

Инвестиционная идея для американского рынка от аналитиков «Фридом Финанс». По их мнению, акции Take-Two Interactive Software (тикер: TTWO) привлекательны для долгосрочных инвестиций с целевой ценой \$226 благодаря устойчивым позициям в секторе и интенсивному развитию бизнеса. Стоимость акций Take-Two 10 марта на момент закрытия составляла \$164,8.



на создании игр для консолей, разрабатывает компьютерные и мобильные игры, а также их версии для облачных платформ. Пандемия привела к росту игрового рынка в США на 27%

г/г, до \$57 млрд. Акции TTWO в 2020 году подорожали на 70%, но инвестаналитики полагают, что они по-прежнему привлекательны для долгосрочных инвесторов.

Финансовые результаты. Последние квартальные результаты Take-Two превзошли ожидания. Чистая выручка (net bookings), основной показатель для игровых компаний, составила \$814 млн, притом что консенсус закладывал ее на уровне \$757 млн. Скорректированная прибыль на акцию составила \$1,24 при общерыночных ожиданиях на отметке \$0,96. Сильные результаты были обусловлены как ростом продаж игр онлайн, так и внутриигровыми покупками. Чистая выручка сегмента Digital Online составила \$729 млн при прогнозе \$618 млн. Наибольшей популярностью пользовались такие продукты компании, как NBA 2K21, NBA 2K20; Grand Theft Auto Online, Grand Theft Auto V; Red Dead Redemption 2, Red Dead Online и другие.

Краткосрочным драйвером роста акции способна обеспечить отчетность за текущий квартал, который завершится 31 марта и по которому менеджмент дал

достаточно сильный прогноз. Чистая выручка ожидается в диапазоне \$602–652 млн, EPS – в пределах \$0,88–0,98. Оба показателя выше консенсуса инвесторов, причем не исключено, что в отчетности будут приятные сюрпризы. Высокий спрос на видеоигры сохраняется благодаря действию антиковидных ограничений, а также сильным продажам консолей нового поколения PS5 и Xbox Series X. При приобретении новых консолей игроки склонны покупать новые игры к ним. Take-Two полностью адаптировала для PS5 популярную игру NBA 2K21. Во втором полугодии ожидается релиз обновленной версии GTA 5 для консолей последнего поколения.

Перспективы. Акции TTWO торгуются с премией по отношению к конкурентам и к собственным средним историческим значениям. Текущее значение мультипликатора P/E NTM составляет 30,6 при среднем за пять

лет уровне 26,2. По EV/EBITDA компания оценена в 26,2, что также превышает пятилетнее среднее значение, равное 24,8. Однако аналитики «Фридом Финанс» считают эти оценки полностью оправданными.

В следующие несколько лет компания будет выпускать вдвое больше игр, чем ранее (аналитики рассчитывают, что в год будет выходить до пяти игр-блестеров, хотя до последнего времени ежегодное число таких релизов не превышало трех). В настоящий момент отсутствуют какие-либо официальные подробности о выходе игры GTA 6, но эксперты ожидают появления приблизительной даты релиза в течение следующих 12 месяцев. Эта новость способна придать мощный драйвер роста акциям TTWO. Работа над новой GTA уже идет, появление игры на рынке возможно в 2023–2024 годах. Всего в разработке у компании сейчас находится свыше 90 игр.

Удвоить за 60 дней

Как британский инвестфонд увеличил капитализацию фондового рынка Узбекистана

Стремительный рост акций всего лишь одной страховой компании Universal Sug'urta поднял общую капитализацию компаний в листинге Республиканской фондовой биржи (РФБ) «Тошкент» более чем в 2 раза за пару месяцев. 26 февраля 2021 года капитализация листингованных на РФБ компаний достигла 113,33 трлн сумов (\$10,8 млрд), хотя еще 23 декабря 2020 года эта цифра была ниже – 54,65 трлн сумов (\$5,2 млрд). РФБ заявила, что меняет правила торгов.

Вадим ЕРЗИКОВ

мов (\$4,41 млрд), что составляет почти половину (47%) от общей капитализации всех компаний в листинге на РФБ – 98,59 трлн сумов (\$9,4 млрд).

Кто стал миллиардером

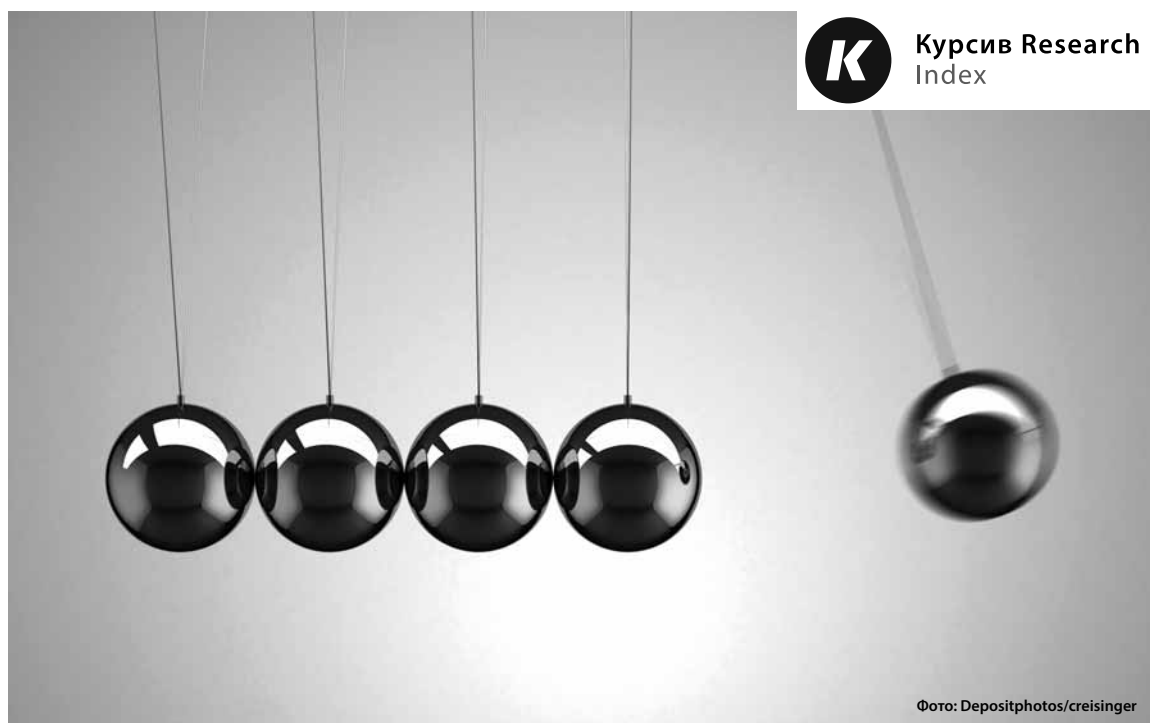
По данным компании Universal Sug'urta, ее история началась с создания акционерного страхового общества «Метро» в 1994 году. Когда в состав учредителей пришли швейцарские инвесторы, организация получила новое название – «Совместная узбекско-швейцарская страховая компания ЗАО Universal Sug'urta». Позже иностранцы вышли из состава учредителей, и организация потеряла статус совместной.

Согласно информации на сайте РФБ «Тошкент», в список аффилированных лиц Universal Sug'urta сейчас входит несколько юрлиц. Среди них инвестфонд

«С одной стороны, такой рост может отпугивать часть разумных инвесторов от вложений в рынок, где после сделок на \$430 узбекская страховая компания может стоить как системообразующие для экономики компании. С другой стороны, рынок может увидеть приток авантюристов, которых всегда привлекает возможность заработать. Однако стоит помнить, что такие сделки могут быть расценены как манипуляционные и привести к ответственности в соответствии с действующим законодательством рынка ценных бумаг РУз», – рассказал «Курсиву» аналитик Freedom Finance в Узбекистане Бехрузбек Очилов.

Индекс вверх

Рост стоимости Universal Sug'urta потянул за собой биржевой индекс Uzbek Composit Index (UCI). С момента увеличения стоимости бумаги и до



Курсив Research Index

Фото: Depositphotos/creisinger

Индекс Kursiv-20: нейтральная динамика

С марта 2021 года Kursiv Research запускает регулярные публикации Kursiv-20 – индекса простых акций эмитентов с листингом на KASE. В список бумаг, который включает в себя простые акции из групп «Премиум» (7 бумаг) и «Стандарт» (13 бумаг), входят ликвидные и перспективные, по мнению авторов рейтинга, акции.

Сергей ДОМНИН

Первая неделя марта оказалась нейтральной для бумаг, котирующихся на KASE. Индекс Kursiv-20, начав с 1000,00 пункта, ко вторнику вырос до 1012,54 пункта, а к пятнице, 5 марта, показал коррекцию до 1000,50 пункта. Это отражает умеренный спрос на долевые ценные бумаги казахстанских эмитентов, волатильность по которым оставалась низкой.

В течение всей недели снижались цены на такие бумаги премиального сегмента KASE, как Народный банк, «Кселл», KEGOC, «Казахтелеком». Укрепились позиции «КазТрансОйла» и Сбербанка. Из «стандартных» бумаг позитивная динамика отмечалась по акциям Nostrum Oil, «Казатомпрома» и Банка ЦентрКредит. Из иностранных эмитентов росли Ford и «Газпром».

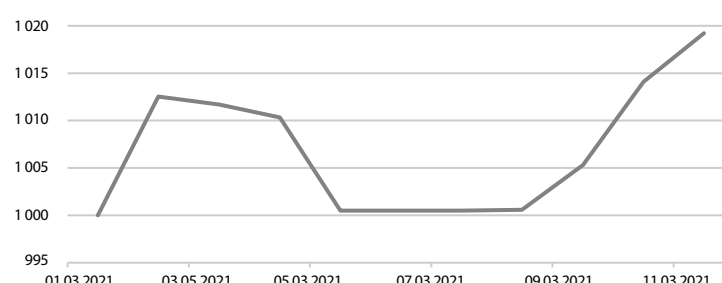
В среду, 11 марта, значение индекса выросло до 1019,22.

Ключевые корпоративные события отдельных участников индекса с 01.03.2021 по 09.03.2021

Народный банк

С 03.03.2021 из официального списка были исключены десятилетние облигации Народного банка (BTASE16) общей стоимостью \$750 млн, с номинальной доходностью 5,50%: банк погасил этот долг полностью и до-

Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

срочно. Последней выплаченной держателям бондов суммой стали \$248 млн с датой валютирования 01.03.2021. Сумма включала в себя начисленное, но не выплаченное вознаграждение.

На минувшей неделе в банке определились с датой годового общего собрания акционеров, оно пройдет 23.04.2021 посредством заочного голосования. На собрании будет принята годовая финансовая отчетность Халыка (пока не опубликована) и утвержден порядок распределения чистой прибыли. Также будут закреплены изменения в методике определения стоимости акций при их выкупе банком на неорганизованном рынке ценных бумаг.

«Кселл»

Отчитался за 2020 год один из ведущих операторов мобильной связи – «Кселл». Выручка компании, 75% которой контролирует нацкомпания «Казахтелеком», в 2020 году выросла на 11,5% (до 174,7 млрд тенге), чистая прибыль – на 75,5% (до 17,6 млрд тенге). Таким образом, показатель ROE вырос с 13,52 до 21,41%, а балансовая стоимость акции увеличилась на 20,0%. Компания продолжала наращивать активы и обязательства. Денежный поток, направленный на приобретение основных средств, по итогам 2020 года увеличился на 37,5%.

«Казатомпром»

Национальная атомная компания «Казатомпром» сообщила о

планах опубликовать и обсудить с инвесторами операционные результаты за минувший год 16.03.2021. В начале февраля «Казатомпром» опубликовал операционные результаты за 4К2020 и по итогам года: объем производства оксида урана на добывающих активах (пропорционально доле владения компании в активах) сократился на 19%, до 10,7 тыс. тонн, объем продаж не изменился (14,1 тыс. тонн), средняя цена по сделкам «Казатомпрома» за год выросла на 10%, но оказалась ниже средней по рынку (\$29,63 за фунт у «Казатомпрома» против \$29,96 на споте).

«КазТрансОйл»

Владелец большей части нефтепроводной сети Казахстана нацкомпания «КазТрансОйл» сообщила о финансовых результатах 2020 года: консолидированная выручка компании сократилась на 1,8% (до 235,2 млрд тенге), при этом чистая прибыль увеличилась на 24% (56,0 млрд). Таким образом, рентабельность продаж (ROS) составила 23,8%, а рентабельность собственного капитала – 8,6%.

ForteBank

ForteBank сообщает о планах провести годовое общее собрание акционеров 29.03.2021. Акционеры утвердят финансовую отчетность по итогам 2020 года и определят, как будет распределена чистая прибыль финансового института.



Фото: пресс-центр uzse.uz

Страховая половина

Драматическому скачку общей капитализации РФБ предшествовал ряд событий. По решению правления РФБ 21 июля 2020 года акции Universal Sug'urta были исключены из биржевого котировального листа биржи, причины не озвучивались. Позже, 28 сентября, компания вновь получила листинг. С того момента и до 22 декабря сделки с бумагами эмитента не совершались. Далее, 23-го числа прошло семь операций купли-продажи на 514,6 млн сумов (\$49,1 тыс.) по номинальной стоимости – 1 тийин за штуку (0,01 сума). На следующий

Sturgeon Central Asia Balanced Fund Ltd (Великобритания). Организация является аффилированным лицом, так как владеет более чем 20% акций страховой компании. По данным юридической фирмы Ashfords, организация Sturgeon Central Asia Balanced Fund Ltd была зарегистрирована на Бермудах и ориентирована на японских инвесторов, желающих вкладывать в Среднюю Азию.

Тонкий рынок

Ситуация с ростом акций не прошла мимо брокеров. Некоторые участники фондового рынка Узбекистана предупреждали о

5 марта он вырос почти в 2 раза, до 1255,13 пункта.

Бехрузбек Очилов считает, что UCI не отражает реальную ситуацию на рынке и в данном случае это наглядно видно.

Дело в том, что индекс привязан к капитализации всех акций на РФБ и при ее росте он тоже увеличивается, а при падении снижается. В формуле расчета не учитываются объем сделок и их число. Достаточно совершить единственную сделку с одной акцией по стоимости, сильно отличающейся от котировальной цены, чтобы индекс резко подскочил.

«Мы сейчас работаем над изменениями в расчете, а также над новым индексом», – рассказал «Курсиву» исполняющий обязанности начальника отдела международного сотрудничества РФБ «Тошкент» Дмитрий Неудачин.

По его словам, ситуация с акциями страховой компании «уникальная» и прежде подобного на рынке не происходило. «Мы отправляли письма в Агентство по развитию рынка капитала, где обращали внимание на этот случай. До недавнего времени биржа могла лишь уведомлять регулятор о такого рода сделках. С 10 марта мы теперь можем останавливать торги по определенным ценным бумагам в подобных ситуациях», – заявил «Курсиву» специалист.

По данным РФБ, с целью предотвратить возникновения схожих случаев в будущем разработаны изменения и дополнения в правила торгов с ценными бумагами на РФБ. Теперь биржа сможет останавливать торги с определенными ценными бумагами при необоснованном резком повышении или понижении цен сделок более чем в 2 раза за период 10 рабочих дней.



Коллаж: Илья Ким

день, 24-го числа, цена выросла вдвое – до 2 тийин, а к концу 2020 года – в 6 раз.

Максимальной стоимости бумага достигла 1 марта – 24 сума за штуку (рост в 2400 раз). Цена закрытия 5 марта была уже ниже – 15,4 сума. Капитализация Universal Sug'urta в этот день достигла 46,20 трлн су-

необоснованном росте цены и призвали быть осторожными.

С акциями Universal Sug'urta в текущем году до 5 марта прошло всего 165 сделок на 4,5 млн сумов (\$430) на РФБ. Всего же на бирже за этот период прошло 8,67 тыс. операций купли-продажи акций узбекских эмитентов на 61 млрд сумов (\$5,8 млн).

Методология

Индекс акций Kursiv-20

Индекс акций формируется на базе списка наиболее ликвидных и перспективных, с точки зрения составителей рейтинга, долевых ценных бумаг листинга Казахстанской фондовой биржи, исходя из количества операций по состоянию на понедельник, 1 марта 2021 года.

В индексе учитываются только простые акции, под ценой бумаги понимается цена закрытия.

Индекс паевых инвестиционных фондов Kursiv_MF

Индекс акций формируется на базе списка открытых, интервальных и закрытых паевых инвестиционных фондов, представленных на Казахстанской фондовой бирже, а также на официальных порталах инвестиционных компаний на понедельник, 1 марта 2021 года.

В индексе учитываются все ПИФы, представленные на KASE и

Начальное состояние индекса (100%) равно 1000 пунктов.

Индекс представляет собой сумму вкладов всех компаний.

*Вклад компании A = вес бумаги A * изменение биржевой цены (рыночной цены) бумаги A*

Из-за того что цена бумаги значительно различается по номиналу, расчет веса бумаг в индексе производится по степени их приоритетности, которую определяет KASE, помещая бумаги в список «Премиум» или в список

«Стандарт». Бумагам из списка «Премиум» (7 бумаг) определяется вес 7,407%, бумагам из списка «Стандарт» (13 бумаг) определяется вес 3,704%.

Взвешивание происходит раз в год, в первый понедельник марта.

Авторы рейтинга оставляют за собой право корректировать веса, исходя из изменения списка эмитентов KASE и в случае резкого изменения ликвидности по бумаге.

на официальных площадках казахстанских инвестиционных компаний. Под ценой понимается цена закрытия на бирже либо цена, указанная в официальных сводках инвестиционных компаний.

Начальное состояние индекса (100%) равно 1000 пунктов.

Индекс представляет собой сумму вкладов всех ПИФов.

*Вклад ПИФ A = вес пая в ПИФ A * изменение биржевой цены пая в ПИФ A.*

Учитывая значительно различающуюся стоимость паев и представленность ПИФов на разных рынках, чтобы сгладить эти различия, все участники индекса получают равные веса.

Авторы рейтинга оставляют за собой право корректировать веса, исходя из изменения списка открытых ПИФов на KASE и при появлении новых ПИФов.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

> стр. 1

Речь идет о компаниях по приобретению специального назначения (SPAC). Ведущий мировой деловой телеканал CNBC характеризует SPAC так: «Подставная компания, созданная инвесторами с единственной целью – собрать деньги посредством IPO для последующего приобретения другой компании». SPAC не ведет коммерческих операций и создается исключительно для привлечения капитала через IPO. Такие компании существуют уже несколько десятилетий. В последние годы они стали более популярными, привлекая известных андеррайтеров и инвесторов.

«Создание условий для привлечения SPAC-компаний, созданных специально для слияния с другими частными компаниями, желающими выйти на LSE, минуя процедуру IPO, позволит целевым компаниям быстрее получить доступ к долевого рынку капитала», – отметил Хван.

Согласно текущей версии правил при объявлении о слиянии SPAC с другой компанией торговля ее акциями приостанавливается. В связи с этим SPAC в настоящее время не размещаются в Лондоне. Хилл предлагает отменить это правило, а также обеспечить дополнительные механизмы защиты для акционеров SPAC – дать им право голоса и выкупа акций. Предполагается, что создание условий для размещения SPAC позволит Лондону конкурировать с Нью-Йорком, где только за прошлый год такие компании привлекли около \$84 млрд.

Вместе с тем аналитик АО «Фридом Финанс» **Тамерлан Абсалюмов** сомневается, что даже при создании условий для листинга SPAC Лондон сможет поспорить в этом направлении с Нью-Йорком. Рынок США, по его словам, обладает гораздо более широкой базой инвесторов с достаточно высоким аппетитом к риску, что влечет за собой более высокие мультипликаторы и, соответственно, более высокую потенциальную прибыль. В США также есть развитая система венчурных фондов, которые позволяют таким стартапам развиваться и далее выходить на рынок через SPAC-сделки, провоцируя повышение спроса на такого рода сделки.

«В США это целая экосистема, которая строилась долгие годы, и именно поэтому большинство SPAC-сделок либо американские, либо нацелены торговаться на американских площадках, так как NASDAQ более ликвиден и



Британская цикличность Великобритания упрощает доступ эмитентов на LSE

до сих пор является лидирующей площадкой для размещения технологических компаний. Вполне логично, что снижение регулирования должно повысить популярность SPAC-сделок на рынке LSE, но из-за указанных выше факторов маловероятно, что LSE сможет составить серьезную конкуренцию американским рынкам», – отметил Абсалюмов «Курсиву».

Другой барьер, который, по данным отчета, делает Лондон менее популярной площадкой, – это высокие требования для премиального листинга. Этот сегмент предоставляет компаниям возможность включения их в индексы FTSE и подразумевает более высокие объемы торгов. Хилл предлагает сократить требуемый при премиальном листинге объем free float с 25 до 15%, а также упростить процесс подачи документов на размещение.

Другие рекомендации, представленные в отчете, включают «полное переосмысление» документов, подаваемых при размещении акций на бирже (проспект эмиссии); более активное привлечение розничных инвесторов к сбору средств и голосованию



акционеров, а также возложение на регулятора обязанности учитывать «общую привлекательность Великобритании как места для ведения бизнеса» при принятии решений.

Министр финансов Великобритании **Риши Сунак** заявил, что правительство намерено быстро отреагировать на рекомендации.

Старая экономика против новой

Еврокомиссар **Джонатан Хилл** в своем отчете также отметил, что в индексе FTSE 100, состоящем из самых «дорогих» эмитентов LSE, очень мало инновационных технологических компаний. Летом 2020 года капитализация одной только Apple превысила капита-

лизацию всего индекса FTSE 100. Крупнейшие компании, зарегистрированные на LSE, работают либо в финансовом секторе, либо в каком-либо другом секторе «старой экономики».

Между тем 4 марта, на следующий день после объявления о реформах, стало известно, что британский стартап по доставке

еды Deliveroo выбрал Лондон для проведения IPO. Участники рынка полагают, что на решение компании повлияли недавние заявления правительства о планируемых реформах фондового рынка. Ожидается, что оценка Deliveroo при размещении составит около \$10 млрд.

По словам **Олега Хвана**, Deliveroo будет одним из первых эмитентов, который сможет воспользоваться смягченными требованиями LSE. «Компания планирует использовать структуру двойного класса акций, что позволит ее основателю сохранить дополнительные права голоса после IPO на LSE и, как следствие, больший контроль над компанией», – пояснил аналитик.

Стоит отметить, что Лондонская биржа – любимая площадка для размещения казахстанских банков и компаний горно-металлургического сектора. В Лондоне проходили IPO крупнейших и наиболее успешных казахстанских компаний: сырьевых Eurasian Resources Group, KAZ Minerals, «Разведка Добыча КазМунайГаз», мобильного оператора Kcell, Казкоммерцбанка и Народного банка. На LSE торгуется и одна из самых перспективных национальных компаний – уранодобывающая «Казатомпром», акции которой за последний год выросли на 80%. На этой же площадке в октябре прошлого года состоялось IPO финтех-компании Kaspi.kz, которая с капитализацией \$13,4 млрд является самой дорогой отечественной компанией.

Смягчение правил листинга на LSE может коснуться и отечественных компаний, планирующих выйти на биржу.

«В случае если предложенные изменения в правила размещения ценных бумаг на LSE будут касаться не только премиального, но и стандартного сегмента основной площадки LSE, в котором как раз и находятся глобальные депозитарные расписки казахстанских эмитентов (за исключением акций KAZ Minerals PLC), то предложение по снижению требования по минимальной доле акций в свободном обращении с 25 до 15% может сделать стандартный листинг глобальных депозитарных расписок более привлекательным и для потенциальных казахстанских эмитентов», – отметил Хван.

При этом он добавил, что, с точки зрения координаторов и ведущих менеджеров, объем работ, связанный с выводом компаний на IPO, необходимо рассматривать в индивидуальном порядке для каждого эмитента.

Глава Freedom Holding предложил дать больше свободы управляющим пенсионными активами



Вкладчикам ЕНПФ, чей объем пенсионных накоплений превышает уровень достаточности, необходимо позволить передавать весь объем активов в частное управление. Об этом высказался CEO Freedom Holding Corp. Тимур Турлов на встрече с журналистами 9 марта. По его мнению, это сделает управление пенсионными активами более интересным как для самих вкладчиков, так и для управляющих компаний.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

С 2021 года у казахстанцев появилась возможность использовать часть своих пенсионных накоплений на улучшение жилищных условий, оплату лечения или передачу в управление частным управляющим компаниям. Использовать можно только ту часть активов, которая превышает минимальный порог достаточности, устанавливаемый в зависимости от возраста вкладчика.

По словам Турлова, из-за действующих ограничений объемы пенсионных накоплений, передаваемых в управление частным компаниям, слишком малы, что делает управление пенсионными активами нецелесообразным с точки зрения управляющих.

«Если бы речь шла о передаче в частное управление всей суммы накоплений или хотя бы о передаче всей суммы для тех клиентов, у которых есть сверхдостаточная сумма, по аналогии с пенсионным

аннуитетом. В противном случае размер приза слишком маленький, чтобы покрыть операционные издержки всех участников рынка», – пояснил он.

По данным ЕНПФ, по состоянию на 1 февраля 169 вкладчиков подали заявления на передачу пенсионных накоплений в частное управление. Общая сумма накоплений заявителей составила около 448 млн тенге, средняя сумма выплаты – 2,5 млн тенге.

При этом ЕНПФ уже исполнил 119 364 заявления на улучшение жилищных условий на общую сумму 631,9 млрд тенге. В обработке находятся еще 2445 заявлений на 11,2 млрд тенге.

«У нас не так много сверхдостаточных пенсионных накоплений в системе (2,5 трлн тенге, по оценке ЕНПФ – «Курсив»), а после программы по покупке недвижимости там в принципе почти ничего не останется», – предположил Турлов.

Он отметил, что фондовый рынок ожидает дальнейших шагов регулятора в процессе передачи пенсионных активов в частное управление, притом что эта инициатива позитивна для рынка.

«Идет дискуссия относительно необходимости гарантирования собственным капиталом минимальной доходности накоплений. Если клиент будет принимать более активное участие в выборе стратегии и стратегия будет не консервативная, то, возможно, гарантия минимальной доходности должна уйти», – отметил Турлов, напомнив, что, согласно текущим правилам, в случае если доходность управляющей компании ниже минимальной, то она должна компенсировать разницу из собственных средств.

Другой вопрос, который обсуждается рынком, – это слишком узкий спектр инструментов, в которые могут быть инвестированы пенсионные активы.

«Средняя доходность, которую сейчас обеспечивает Национальный банк, – это 9–10% годовых. Довольно сложно заработать больше, находясь в текущем бассейне финансовых инструментов, в которые можно инвестировать», – отметил Тимур Турлов.

По его словам, дочерняя компания Freedom Holding Corp. АО «Freedom Finance» не вошла в список управляющих компаний, имеющих право распоряжаться пенсионными активами, в связи с тем, что масштабно не занималась управлением активами.

«В прошлом году у нас начал появляться такой опыт. Мы запустили ЗПИФ «Фонд первичных размещений», который в том числе прошел листинг на Казахстанской фондовой бирже. Он собрал более \$300 млн активов за полгода», – рассказал гендиректор Freedom Holding Corp.

Кроме того, у компании есть опыт управления собственным инвестпортфелем.

«В прошлом году инвестиционный доход, который мы получили на собственный портфель, составил 9,2 млрд тенге, это 20% доходности. Требования к частным управляющим компаниям достаточно выполнимые, и мы можем их выполнить в течение месяца. Вопрос в том, имеет ли смысл это делать. Поэтому мы с нетерпением ждем второго этапа реформы для того, чтобы прийти на этот рынок», – заключил Турлов.

Объем пенсионных активов ЕНПФ на 1 февраля составил 13,1 трлн тенге.

Дороги, которые мы выбираем

В текущем году финсектор РК обретет новую концепцию развития на ближайшие почти десять лет. Разработкой стратегического документа занимается АРРФР. Пока концепция пишется, «Курсив» решил расспросить банкиров и экспертов об их видении того, как надлежит развивать отечественный банковский рынок.

Виктор АХРЭМУШКИН

Официальной информации о документе под рабочим названием «Концепция развития финансового сектора до 2030 года» немного. О том, что работа над концепцией ведется и будет завершена в этом году, сообщила глава АРРФР **Мадина Абылкасымова** на заседании правительства 23 февраля. По ее словам, в документе будут определены «стратегические направления развития финансового рынка в среднесрочной перспективе».

В свою очередь премьер-министр РК **Аскар Мамин** отметил, что государство намерено «принять меры по существенному расширению банковского кредитования экономики на основе рыночных механизмов с учетом необходимости обеспечения стабильности финансовой системы и роста экономики». Еще раньше Нацбанк заявил, что к 2025 году планирует полностью выйти из программ кредитования экономики. «Это позволит устранить искажения в ценообразовании на финансовые ресурсы, что приведет к полноценному развитию финансового рынка и повышению экономической конкуренции в целом», – пояснил логику решения зампред Нацбанка **Акылжан Баймагамбетов**.

Листая отчеты

О том, как сами банки оценивают состояние банковского сектора, можно судить по информации из последних годовых отчетов БВУ. Тот факт, что эти отчеты были опубликованы во второй половине прошлого года, не отменяет их актуальности, поскольку упомянутые проблемы и негативные тренды на рынке никуда не делись. Почти все основные игроки признают, что в целом значимость сектора для экономики снижается.

«Несмотря на более высокие темпы роста банковского сектора в 2019 году по сравнению с 2018-м (в частности, совокупный кредитный портфель вырос на 7,1% против 1,3% годом ранее. – «Курсив»), его влияние на экономику продолжило снижаться», – констатируется в годовом отчете Халык Банка. Отношение кредитов к ВВП за год снизилось с 22,3 до 21,4%, а отношение депозитов к ВВП – с 27,6 до 26,1%. Номинальный рост кредитов и депозитов отставал от номинального роста экономики. «Как и прежде, основными причинами данного отставания стали структурные проблемы казахстанской экономики, ориентированной на экспорт природных ресурсов с низкой долей добавленной стоимости и характеризующейся высокой степенью присутствия государства. Результатом этого является недостаточное развитие, а также медленный рост реальных доходов в секторах, которые не были затронуты государственными мерами по повышению зарплат», – считают в Халыке.

Снижение уровня влияния банковского сектора на экономику продолжилось в 2019 году, отмечают аналитики казахстанского Сбербанка. Основным фактором, по их мнению, стала стагнация в корпоративном кредитовании, продолжающаяся с момента кризиса 2014–2016 годов. Хотя существует и более радикальная точка зрения, согласно которой банковская система РК до сих пор не оправилась от последствий кризиса 2008 года.

В годовом отчете ForteBank говорится, что основным драйвером кредитного рынка по-прежнему являются розничные займы. Их доля в совокупном ссудном портфеле выросла с 36,3% на конец 2018 года до 42,9% на конец 2019-го, при этом почти 70% розничного портфеля приходилось на потребительские займы. В то же время доля корпоративных кредитов составила 27,8%, почти оставшись на уровне 2018 года, а доля займов МСБ сократилась с 33,2 до 26,9%, подчасматри аналитики Forte.

Несмотря на то что совокупные активы БВУ в 2019 году вырос-



Фото: Depositphotos/suchen

ли на 6,2%, банковский сектор «продолжает демонстрировать незначительное участие в экономике: отношение активов к ВВП по-прежнему сохраняется на уровне 40%», говорится в годовом отчете Банка ЦентрКредит. Как и годом ранее, базис роста ссудного портфеля обеспечен розничными кредитами (+26,8% за 2019 год), в то время как кредиты корпоративного сегмента выросли на 4,5%, а займы МСБ снизились на 13,3%. «Розничное кредитование демонстрирует устойчивую тенденцию к росту на протяжении последних трех лет. В структуре займов физлиц основной прирост приходится на потребительское кредитование и ипотечные кредиты, стимулируемые государством», – отметили аналитики БЦК.

По мнению Евразийского банка, в 2019 году банковский сектор продолжил демонстрировать стагнацию. «Доля активов банковского сектора в ВВП снизилась с 42,9% в 2018 году до 39,6% в 2019-м, несмотря на достаточно хороший прирост депозитов (+5,5%). Также в 2019 году усилился общий тренд направленности банков в сторону обслуживания населения как в части привлечения депозитов, так и в части кредитования», – говорится в годовом отчете Евразийского.

В АТФБанке считают, что роль банковской системы в экономике ослабевает начиная с 2016 года, при этом 2019 год характеризуют как «год восстановления после двухлетнего периода банкротств, слияний и поддержки банков со стороны государства». «В целом банковская система РК по итогам 2019 года имела как слабые стороны, в числе которых стремительный рост розничного кредитования, высокий уровень долларизации ресурсной базы, снижение роли в экономике, так и сильные, в том числе значительный запас ликвидности, а также возможности для развития высокотехнологичных и сервисных решений. Рост доли банковского сектора в ВВП возможен после решения ряда структурных проблем в экономике, которые ограничивают рост банковского кредитования бизнеса», – говорится в годовом отчете АТФ.

Хотя все крупнейшие БВУ страны заявляют о снижении роли банков в экономике, прибыль сектора тем не менее растет. «Изменения в структуре ссудного портфеля в пользу более доходных розничных кредитов, а также снижение стоимости фондирования способствовали росту доходности банковского сектора. По итогам 2019 года чистый процентный доход, связанный с получением вознаграждения, по системе составил 1151 млрд тенге против 981 млрд в 2018-м, что привело к росту чистой процентной маржи», – отмечается в годовом отчете БЦК. Халык в своем отчете подчеркивает, что в 2019 году чистая прибыль сектора достигла 812 млрд тенге, и это рекордное значение за последние восемь лет.

Этому тренду не смогла помешать даже пандемия. В 2020 году банки сообщают заработали хоть и меньше (726 млрд тенге), но эта сумма включает в себя убытки АТФ и Нурбанка в размере 120 млрд и 48 млрд тенге соответственно. Без них сектор установил бы новый рекорд.

Предвкусная события

«Курсив» обратился в крупнейшие универсальные банки страны, а также к профессиональным экспертам с просьбой ответить на два вопроса: какие ключевые меры, способствующие дальнейшему развитию банковского сектора, следует прописать в разрабатываемой концепции? какие основные внутренние проблемы сегодня препятствуют здоровому росту сектора и как их можно решить в том числе в рамках разработки и последующей реализации концепции? Из десяти банков, куда были направлены запросы, ответить согласились три.

Пресс-служба Сбербанка, отвечая на первый вопрос, предложила перечень из четырех мер. Во-первых, повышение устойчивости базы фондирования, которая зависит от надежности банковской системы в целом и системы страхования вкладов. Во-вторых, формирование и развитие эффективной инфраструктуры рынка, развитие рынка межбанковского кредитования, создание условий для развития новых финансовых инструментов, продуктов и услуг, продвижение высокотехнологичных дистанционных услуг по всей территории страны. В-третьих, повышение охвата населения и субъектов экономики финансовыми услугами, повышение финансовой грамотности потребителей финансовых услуг и уровня защиты прав населения в сфере финансовых услуг. В-четвертых, повышение инвестиционной привлекательности рынка для инвесторов, как внутренних, так и внешних.

В Нурбанке считают, что в текущей ситуации, с учетом реального состояния МСБ, преждевременно говорить об исключении и даже о снижении господдержки реальных секторов экономики. По мнению банка, возможна переориентация такой поддержки, в том числе путем применения следующих мер:

- стимулирование долгосрочных тенговых банковских вкладов рыночными методами, вплоть до хеджирования от риска девальвации через гарантирование возмещения ставок от КФГД;
- развитие рынка синдицированных займов с участием государственных фининститутов совместно с частными банками;
- развитие рынка и механизма гарантирования перспективных проектов (как МСБ, так и крупного бизнеса), находящегося на стадии роста, путем безусловного гарантирования в качестве обеспечения обязательств предпринимателя, а также создания ско-

ринга (перспективная отрасль, доля и растущая емкость рынка, положительное финансовое положение, кредитная история);

- развитие рынка международных платежей и уменьшение себестоимости. Для этого необходимо развитие рынка платежей напрямую со страной-бенефициаром, для чего требуется поддержка со стороны Нацбанка путем гарантирования определенного лимита на банки РК;

- развитие рынка межбанковского кредитования. «Это вопрос доверия казахстанских банков, которые в 2015 году перестали кредитовать друг друга. В данном вопросе Нацбанк мог бы выступить не только в качестве регулятора, но и организатором этого рынка», – пояснили в Нурбанке.

Отвечая на второй вопрос, в Нурбанке сообщили, что одна из главных проблем на сегодня – это риск девальвации, «поэтому необходимо снизить зависимость от валютного фондирования». Еще одна проблема – нехватка ликвидного залогового обеспечения. Для ее решения, считают в банке, необходимо гарантирование фондом «Даму» как малых, так и крупных проектов во всех приоритетных отраслях экономики. Совершенствование законодательства для развития инвестиционного банкинга и пересмотр существующих пруденциальных нормативов также помогут развитию реального сектора. Наконец, необходимо усовершенствование рынка ценных бумаг крупных казахстанских эмитентов путем создания отечественного рейтинга под требования БВУ. «Создание механизма гарантирования данного рынка на примере КФГД позволит защитить интересы инвесторов, в том числе банков», – подытожили в Нурбанке.

Председатель правления Банка ВТБ (Казахстан) **Дмитрий Забелло** отметил: «Мы всегда приветствуем действия госорганов, направленные на развитие здорового рынка». Но стоит понимать, продолжил он, что «чистая рыночная экономика», которой государство не помогает или помогает минимально, – это довольно жесткая среда. «Если разработка рыночных механизмов предполагает сокращение объемов господдержки в реальном секторе экономики, мы, конечно, это поддержим, потому что чрезмерная забота государства о МСБ часто приводит к тому, что бизнес на дотациях расслабляется и не стремится к развитию, а это в итоге замедляет темпы экономического роста. Но стоит помнить, что в любой стране есть такие слои населения и виды бизнеса, которым нужна господдержка, иначе они просто не выживут. А есть и другие – те, кто, наоборот, чувствуют себя комфортно исключительно в рыночных условиях. И тут очень важно соблюсти баланс социально-экономических сил. Идея хорошая, но очень многое будет зависеть от механизмов ее реализации», – сказал Забелло.

Экспертиза



Ирина ВЕЛИЕВА, директор направления «Финансовые институты и государственные финансы» S&P Global Ratings

Мы как рейтинговое агентство можем только оценить фактическое состояние сектора и не даем советов и рекомендаций по разработке ключевых мер. Среди слабостей банковского сектора Казахстана можно в первую очередь выделить высокий объем проблемных активов на балансах банков (порядка 20% портфеля по МСФО). И это несмотря на ежегодные масштабные меры по расчистке банковской системы, принимаемые регулятором. Бремя плохих активов ведет к тому, что возможности роста для банков ограничены – роль банковского сектора в экономике страны существенно снизилась за последние десять лет, отношение кредитного портфеля к ВВП по итогам 2020 года составляет всего порядка 23%. Это крайне низкий показатель даже для развитых экономик. Тем не менее масштабная расчистка сектора и переход к устойчивому росту и расширению роли в экономике невозможны без улучшения прозрачности и качества корпоративного управления в банках, без повышения ответственности собственников и менеджмента банков за результаты управления финансовыми институтами. Изменения в области корпоративного управления требуют продолжительного периода времени, и результаты будут заметны не сразу.



Семен ИСАКОВ, вице-президент – старший аналитик Moody's

Основной проблемой в банковском секторе РК на сегодняшний день является крайне высокий уровень процентных ставок, что делает банковское кредитование малопривлекательным, особенно для корпоративных заемщиков. Высокие объемы субсидированного кредитования через государственные институты развития также отвлекают на себя часть бизнеса, который теоретически мог бы достаться коммерческим банкам. Для исправления данной ситуации необходимы более низкие темпы инфляции в сочетании с существенным ростом доверия к долгосрочным сбережениям в тенге. Это поможет привлечь новых заемщиков, а также позволит текущим заемщикам успешно обслуживать большие объемы кредитной задолженности.



Аскар ЕЛЕМЕСОВ, глава офиса АКРА в МФЦА

Проблемы отечественного банковского сектора достаточно многочисленны. Среди них, условно, есть характерные для банков по всему миру, есть более присущие нашему региону и даже конкретно Казахстану.

Например, одной из заметных глобальных тенденций последних лет стало ускоренное проникновение в разные сектора экономики так называемых подрывных технологий (disruptive technologies). Термин переведен не слишком точно. По сути, речь идет о разрушении существующих рынков и цепочек добавленной стоимости и создании новых. Финансовая отрасль наряду с несколькими другими (например, с образованием и сельским хозяйством) вошла в число наиболее подверженных внедрению подрывных технологий и ускоренному переформатированию. В результате в выигрыше оказываются либо наиболее крупные фининституты, как располагающие самым большим объемом капитала для долгосрочных и рискованных инвестиций в новые технологии, либо наиболее креативные мелкие игроки. Одним из ярких проявлений этого всемирного процесса конкретно в нашей стране стало усиление концентрации в секторе. Например, по чистой прибыли: три системообразующих банка в последние годы быстро наращивали свою долю в совокупном показателе всего сектора (в 2018-м – 67,8%, в 2019-м – 68,3%, в 2020-м – 90%).

Однако есть и страновая специфика. В частности, много критики в последние годы звучит в адрес банков Казахстана из-за стагнации объемов кредитования так называемого реального сектора экономики. Действительно, если сравнить показатели кредитования по крупным странам нашего региона либо со среднемировыми показателями, то достижения Казахстана выглядят весьма скромно (см. таблицу).

Внутренний банковский кредит частному сектору, 2019 год

Страна	% от ВВП
Россия	52,35
Узбекистан	30,04
Беларусь	24,72
Украина	22,83
Азербайджан	22,21
Казахстан	21,20
Мир	132,28

Источник: <https://data.worldbank.org/indicator/FD.AST.PRVT.GD.ZS?locations>

С большой долей вероятности потенциал роста рынка банковского кредитования в РК в ближайшие годы невысок. Во многом это определяется сырьевой направленностью экономики и высоким удельным весом крупных иностранных игроков в добывающих отраслях. Предприятия, находящиеся под прямым иностранным контролем, в нашем регионе в основном предпочитают финансироваться напрямую на международных рынках. Они редко прибегают к заимствованию в местных банках. Таким образом, страны с наибольшей долей иностранного присутствия в национальной экономике (Азербайджан, Казахстан) также демонстрируют наихудшие показатели в банковском кредитовании.

В последние годы зарубежные акции и криптовалюты привлекают повышенное внимание казахстанских розничных инвесторов, ищущих более доходные/ликвидные вложения, нежели банковские депозиты. Само по себе это нормально, однако этот процесс не имеет положительного влияния на национальную экономику. На мой взгляд, наиболее перспективным направлением для финансовой отрасли РК в целом является ускоренное развитие ее небанковских сегментов, таких как рынок ценных бумаг и страхование. В частности, необходимо отразить в концепции важность такого инструмента, как секьюритизация, который мог бы придать импульс рыночным инвестициям в реальный сектор.

РЕСУРСЫ

> стр. 1

Металл поставляется напрямую контрагентам или реализуется трейдером. Фьючерсы и другие производные финансовые инструменты здесь не получили большого распространения: большая часть торгов – спотовые.

Чтобы торговать токенами, необходима инфраструктура – электронная платформа, позволяющая автоматизировать заключение контрактов через блокчейн. Блокчейн позволяет минимизировать риски транзакционных издержек – вся информация о сделке и любое изменение ее параметров записывается без возможности удалить какие-либо данные.

Для непосредственных потребителей металлов торговля через токены позволяет обеспечить большую операционную эффективность (условия сделки не могут корректироваться без их ведома, товар прослеживается). Например, токены «Норникеля» – это стейблкоины, вид криптовалюты, обеспеченный реальным активом – запасами металла, которые будут регулярно аудировать.



Фото: Depositphotos/macrovector

Металлический токен Почему он пока не нужен казахстанским металлургам

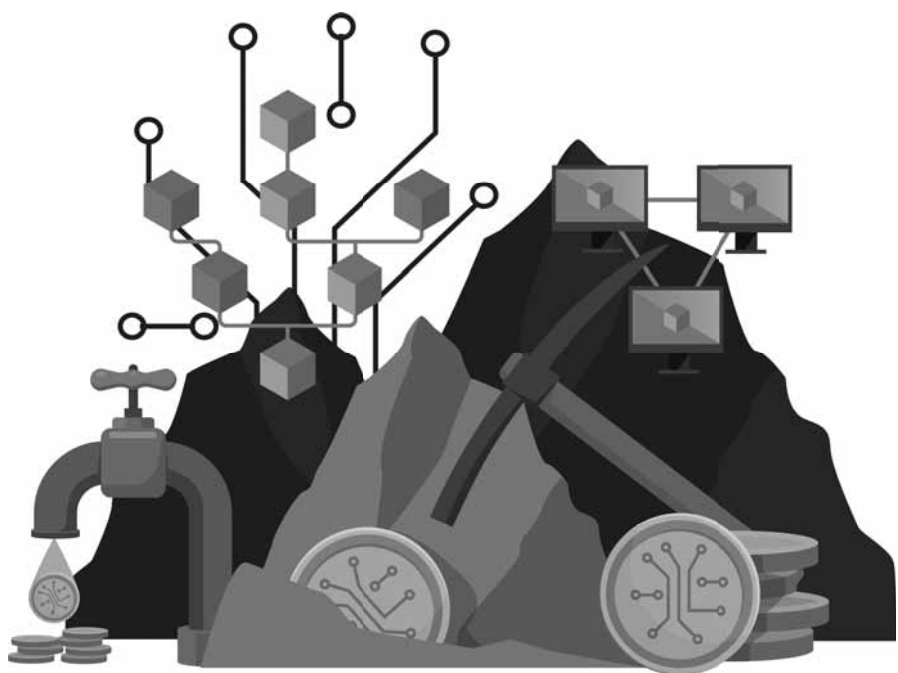


Фото: Depositphotos/macrovector

Также благодаря привязке к конкретному товару волатильность стейблкоинов меньше – их цена привязана к биржевой стоимости товара.

Инвесторы (в том числе розничные, стоимость входа на рынок для которых минимальна) получают в свои портфели новый актив, позволяющий диверсифицировать вложения, а следовательно, и риск.

Преимущество, которое получают металлурги, развивая торговлю металлическими токенами, – их металл превращается из товарно-материальных запасов на баланс в высоколиквидный актив, что позволяет компании-эмитенту привлекать финансирование на более комфортных условиях. Кроме того, высокая ликвидность позитивно влияет на цену актива.

Именно эти аргументы, вероятно, и подтолкнули «Норникель», одного из крупнейших мировых производителей палладия, никеля, платины и меди, войти на этот рынок. Российские металлурги создали Global Palladium Fund, который выступил эмитентом первых металлических токенов, обеспеченных металлом «Норникеля». Базой стала швейцарская блокчейн-платформа Atomize, в создании которой инвестировали сами же металлурги.

«Норникель» нацелен довести долю продаж металлов через цифровые транзакции до 20% от всех продаж. По итогам 2020 года суммарные доходы от продаж «Норникеля» составили почти \$15 млрд. Если ориентироваться на этот объем, то цель «Норникеля» – реализовать через токены металла на \$3 млрд.

Пока первыми клиентами, приобретающими металлические токены, стали партнеры компании Tgaxus и Umicore – трейдер и производитель продукции из палладия, которые и ранее приобретали этот металл у «Норникеля». Однако ожидания россияне явно связаны с приходом на площадку розничных инвесторов.

Есть примеры использования токенов и металлургами из развитых стран: американская Asia Broadband Inc., которая занимается производством и торговлей металлами на азиатских рынках. В феврале этого года там заявили о скором завершении работы над криптокошельком AABV и золотыми токенами AABV. Последний будет привязан к курсу золота и будет оцениваться как одна десятая грамма этого драгоценного металла. У владельца токена появится возможность менять золотые токены компании на другие криптовалюты и впоследствии обычные деньги на от-

дельной криптобирже, которая сейчас находится в разработке.

Активные условия

О планах выпустить токены «Норникель» заявлял еще в феврале 2020 года. Время заняла подготовка площадки и эмиссия. С нынешнего года, после вступления в силу закона «О цифровых финансовых активах», подобные операции возможны и в России. Особенность российского регулирования – выпуск и оборот цифровых активов можно вести только через специализированные организации, требования к которым будет устанавливать Центробанк России.

В случае с Казахстаном правовая база для торговли цифровыми активами существовала и ранее, но только в юрисдикции Международного финансового центра «Астана», что отражено в правилах МФЦА по работе на рынках. В документах регулятора МФЦА – AFSA – прописано управление механизмом торговли цифровыми активами. Механизм предполагает заключение контрактов по покупке, продаже или обмену цифровых активов на фиатную валюту (обычные деньги) или же обмену на другой цифровой актив.

Как стало известно «Курсиву», сейчас выпуск обеспеченных цифровых активов возможен в регуляторной «песочнице» Fin Tech Lab, где компании могут тестировать финансовые продукты в сфере финтех.

В юрисдикции самой Республики Казахстан понятие цифровых активов и их разновидности – токенов – появилось лишь летом 2020 года, почти одновременно с Россией: возможность применения новых инструментов прописали в законе «Об информатизации».

Согласно законодательству цифровой актив – это «имущество, созданное в электронно-цифровой форме с применением средств криптографии и компьютерных вычислений». Законодательно цифровые активы в Казахстане поделены на два вида – обеспеченные (ОЦА) и не обеспеченные (НЦА). Как раз к первым и относятся токены, поскольку они привязаны к реальным товарам или услугам. К не обеспеченным цифровым активам относятся криптовалюты, их оборот на территории Казахстана запрещен.

Осенью 2020 года Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК выпустило «Правила выпуска и оборота обеспеченных цифровых активов». В

документе говорится, что токены можно выпускать только на распределенных платформах данных, то есть с использованием блокчейна.

В казахстанской юрисдикции токен, выпущенный компанией – производителем металла, не будет финансовым инструментом. Но фактически это вид имущества, говорит Сергей Путра, координатор по взаимодействию с государственными органами Ассоциации блокчейн и индустрии дата-центров в Казахстане. На специализированных платформах можно будет проводить сделки по покупке и продаже, как и с обычными товарами.

Мы только посмотреть

Пока казахстанские компании сектора добычи, опрошенные «Курсивом», четких планов по выпуску собственных токенов или оцифровке контрактов не имеют. Часть игроков изучает эту возможность, другие новые инструменты для своей работы не рассматривают.

Например, в горно-металлургической Евразийской группе (ERG) сообщили, что пока не планируют перевод своих поставок на цифровые платформы. «Но мы изучаем этот рынок и все возможные варианты реализации таких планов», – сообщили «Курсиву» в ERG.

В KAZ Minerals, крупной медедобывающей компании, отметили, что сейчас продажи продукции идут традиционным способом и перевод на цифровую платформу в ближайшее время не планируется. Тем не менее «служба снабжения проявляет определенный интерес к этому проекту и вопрос изучается».

В Polymetal, которая занимается добычей золота в Казахстане, также пока не планируют выпуск токенов. В «Казатомпроме», мировом лидере по поставкам урана, объяснили отсутствие планов по переводу поставок на цифровую платформу «особенностями уранового рынка». Однако при достижении в будущем «необходимого уровня развития технологий и рынка» рассмотрение такой возможности в компании не исключили.

Другие производители и экспортеры сырья также не заинтересованы в создании ABC-токенов. В «КазМунайГазе», как и в «Казатомпроме», в ответе на запрос «Курсива» сообщили, что компания сейчас использует «классические методы взаимодействия с потребителями и партнерами». Но после того как будет создана соответствующая IT-инфраструктура и отлажены правовые механизмы, КМГ, как и другие участники рынка, возможно, «будет рассматривать новые для себя возможности».

Одним из препятствий на пути к внедрению токенов может быть высокая концентрация казахстанского экспорта металлов по направлениям. Например, в Китай направляется до 66% всей казахстанской меди и 75% цинка. Наверняка это долгосрочные контракты с крупными контрагентами, где предусмотрены стабильные условия поставок, менять которые не в интересах сторон.

Вход на рынок металлических токенов связан с достаточно серьезным объемом инвестиций в создание площадки. На следующем этапе проблемой будет обеспечить ликвидность, которая и на традиционном фондовом рынке в Казахстане недостаточна. Необходимо будет убедить своих контрагентов, что система работает прозрачно и эффективно и их интересы будут надежно защищены.

Даже если предположить, что казахстанские сырьевики вдруг решат стать эмитентами обеспеченных продукцией токенов, с высокой вероятностью, они выберут уже действующие площадки.

Почему казахстанские компании редко думают о гендерном равноправии

Казахстанский бизнес, как правило, в целом знаком с современной повесткой обеспечения равных карьерных возможностей для разных социальных групп. Молодые менеджеры с легкостью поддерживают разговор на эту тему, считая, что именно в их бизнесе никакой дискриминации нет – всем обеспечены равные возможности.

Ощущение, что проблемы нет, у менеджмента складывается из-за недостатка информации. Практика показывает, что оперировать данными при обсуждении проблемы руководители в большинстве случаев не могут просто потому, что эти данные не собираются и не изучаются.

Простой пример: почти все менеджеры с уверенностью утверждают, что в их компании равные зарплаты для мужчин и женщин. Эта уверенность сохраняется ровно до того момента, пока не сделаны подсчеты. Когда начинают считать (соотношение зарплат считают по отдельным категориям работников: отдельно по руководящим и неруководящим позициям, отдельно административный персонал и производственный и т. п.), оказывается, что разница есть. Обычно только на самых базовых позициях зарплата фиксирована. По мере роста позиции уровень вознаграждения договорной, и тут почти всегда оказывается, что мужчины обеспечили себе более выгодные условия в среднем.

Доля женщин в руководстве – один из самых распространенных показателей, отражающих, обеспечены ли нет равные карьерные возможности. Этот показатель важен по двум причинам: во-первых, он показывает, насколько велика или мала перспектива карьерного продвижения женщины. Во-вторых, диверсификация руководства по разным социальным признакам (не только гендерным, но и, например, возрастным) показывает, что в руководстве представлены люди с разным бэкграундом. А это значит, что они принимают более взвешенные решения – именно такому руководству больше готовы доверять инвесторы и прочие заинтересованные стороны. Фактически диверсификация руководства становится важным фактором привлечения капитала.

В феврале 2021 года произошел любопытный прецедент: ушел в отставку глава оргкомитета Олимпийских игр-2021 в Токио Ёсио Мори. Причина – он прокомментировал участие женщин в составе комитета, сказав, что женщины слишком много говорят, и совещания из-за этого длятся слишком долго. Шквал негодования общественности в ответ на это замечание привел к потере должности. Ёсио Мори можно постараться понять – очевидно, он привык к определенному окружению и сложившемуся формату работы. И изменения в составе коллег, повлекшие изменения в работе, вызвали у него определенную фрустрацию. Именно об этом мы и говорим, когда считаем, что руководство должно быть более диверсифицированным – мы хотим разные мнения, разную манеру речи и разные подходы к проблеме. Консервативное устоявшееся руководство – верный путь к инертности, недосмотрам и падению эффективности.

В 2020 году KPMG в Казахстане и Центральной Азии представило свое исследование гендерного разнообразия в топ-менеджменте казахстанских



Василий КАЛАБИН,
научный руководитель проектов,
Рейтинговое агентство QRA

компаний. Они изучили состав совета директоров и исполнительного органа (правления) в 66 компаниях разных размеров и разных отраслей. Общий процент мужчин в составе совета директоров составляет 90%, а женщин – 10%. В 60% представленных компаний совет директоров состоит только из мужчин. Общий процент мужчин в исполнительном органе составил 85%, а женщин – 15%.

Например, в компаниях нефтегазовой отрасли доля женщин в составе совета директоров составила 13%, а в исполнительном органе – 17%. В сфере финансовых услуг доля женщин в советах директоров – 9%, а в исполнительном органе – 25%.

Возможно, эта информация вас удивит, но если в вашей компании более 50% штата женщины, а в правлении и совете директоров их либо нет совсем, либо меньше половины, то в вашей компании существует дискриминация по гендерному признаку.

Вы можете сказать, что аналогичная ситуация у всех компаний, и квалифицированные кандидаты, которые приходят на собеседования, – чаще всего мужчины. Но это лишь показывает, что проблема носит отраслевой системный характер, и она еще сложнее и масштабнее, чем кажется на первый взгляд.

Особенность дискриминации еще в том, что она скорее подсознательная. Именно поэтому ее трудно идентифицировать, и на первый взгляд кажется, что ее нет. Никто не пишет в описании вакансии на руководящую должность «нужен мужчина сорока пяти лет с легкой седью в висках и по возможности с опытом работы в финансовой сфере». И тем не менее с высокой вероятностью будет выбран именно такой кандидат.

Что сделать, чтобы изменить ситуацию? Сначала собрать данные и понять масштаб проблемы. Дискриминация может проявляться на самых разных этапах карьерного пути, поэтому сегодня все показатели, связанные с управлением персоналом (количество нанятых сотрудников, текучесть персонала, количество обученных, количество прошедших оценку и т. п.), считаются также с разбивкой по гендерным группам. Только так можно понять, есть ли проблема.

Теперь нужен план действий. Когда спрашиваешь менеджеров, что вы сделали для обеспечения равных карьерных возможностей для всех, часто получаешь ответ: «мы написали в кадровой политике (или кодексе этики) «не допускать дискриминации», и теперь ее не допускаем, так что в нашей компании дискриминации нет». Отличный последовательный план действий. На самом деле политика равных возможностей должна быть активной и содержать конкретные инициативы и КПД, по которым отслеживается прогресс. Инициативы могут включать специальное обучение для менеджеров и кадровиков или политику организации работы, учитывающую баланс между личной жизнью и работой (например, женщинам работа из дома иногда дается труднее в силу семейных обязанностей, и работодатели часто это игнорирует, в то время как мужчины часто даже не знают, что им доступен отпуск по уходу за ребенком), или развитие соответствующих аспектов корпоративной культуры, или наставничество и коучинг для поддержки женщин и мотивации, или вопросы индексации заработной платы для женщин, выходящих из декретного отпуска.

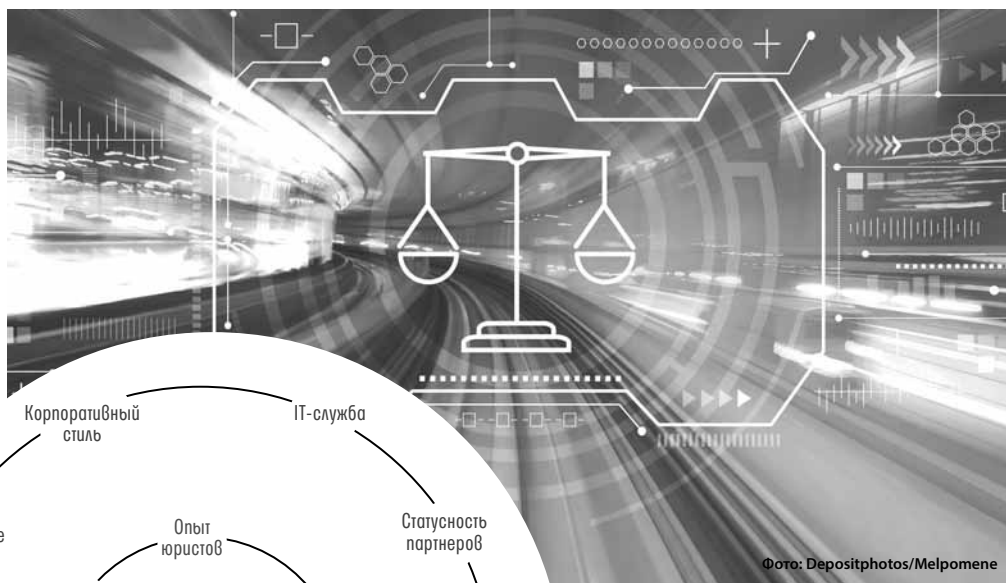
Когда мы говорим о дискриминации и неравных возможностях, то чаще имеем в виду гендерное неравенство. Но люди дискриминируются и по другим признакам. Даже если не упоминать сексуальные меньшинства (от этой темы воздуж в зале заседаний совета директоров электризуется так, что можно развивать альтернативную энергетику), можно вспомнить, насколько сложно найти работу мужчинам и женщинам старше пятидесяти лет. Равные возможности для всех социальных групп: гендерных, возрастных, национальных и т. п. – это кадровая политика, которая нам нужна для эффективной работы компании в долгосрочной перспективе и для преобразований в обществе.



Фото: Depositphotos/AndrewLozoviy

LegalTech – версия 1.0

Как развивается казахстанский LegalTech



Казахстанские кейсы LegalTech

Прогнозирование исхода гражданского дела

Проект реализуется Казахстанско-Британским техническим университетом (КБТУ) при поддержке Верховного Суда РК и НПП «Атамекен» на деньги спонсоров. В проекте задействована технология машинного обучения. Предполагается, что после запуска, запланированного на 2021 год, сервис будет передан государству.

Суть проекта: в сервис загружаются данные по определенным гражданским делам, затем сервис в автоматическом режиме выдает прецеденты по делу, а также прогноз по исходу дела в процентном соотношении.

Разработчики отмечают, что в минуту договор могут подписать несколько тысяч жильцов.

ARBIS.KZ

Сервис экспресс-проверки товарных знаков в Казахстане.

Суть проекта: сервис ускоряет процесс регистрации товарного знака в РК, позволяя перед подачей заявления в госорганы на регистрацию товарного знака быстро проверить его на возможные повторы.

Как зарабатывает проект: после прохождения экспресс-проверки при отсутствии совпадений юристы сервиса берут на себя последующую полную регистрацию товарного знака за вознаграждение.

«Сейчас в стране замечен рост судебных процессов, касающихся товарных знаков, когда владельцы бизнеса, вовремя не зарегистрировавшие свой бренд, теряют его по этой причине», – отмечает Тимур Жаркенов.

ZAN.BAR

Мобильное приложение и сайт для поиска юристов, финалист третьего потока программы «Сбер-500». В базе сервиса насчитывается более 1200 юристов и адвокатов со всего Казахстана. Сервис работает с мая 2020 года.

Суть проекта: первый в РК маркетплейс юристов дает клиентам возможность выбрать юриста.

Как зарабатывает проект: на подписках, оплата взимается с юристов за доступ к информации о них гражданам.

Разработчики zan.bar отметили, что казахстанцы при поиске юриста в основном обращаются за советом к знакомым, но этот рекомендованный специалист не всегда может решить проблему. Отсутствие как рейтинга, с помощью которого можно судить о квалификации юристов, так и прозрачного механизма формирования стоимости юридических услуг, подтолкнули разработчиков к созданию LegalTech-сервиса.

«Проект скоро выходит на рынок России и Юго-Восточной Азии. Недавно zan.bar запустил проект заботы о клиентах совместно со Сбербанком в Казахстане. Новое решение должно помочь клиентам Сбербанка быстрее найти юриста и решить проблему по разблокировке счета. Теперь клиенты банка, которые получили сообщение об аресте счета, могут оставить заявку в приложении и ускорить процесс снятия ареста со счетов», – рассказывает операционный директор проекта zan.bar Самал Абаева.

DATCOM-DOM и DATCOM-KZ

Datcom.kz – сервис по подписанию договоров, актов, протоколов и любых иных документов с использованием ЭЦП. У проекта около 1 тыс. клиентов. В марте 2021 года планируется запуск мобильной версии datcom.kz.

Суть проекта: сервис разработан для субъектов МСБ и физических лиц.

Как зарабатывает проект: после регистрации возможность подписания первых пяти документов предоставляется бесплатно. В дальнейшем пользователь может приобрести пакет или продолжить пользоваться разовыми услугами (100 тенге за один документ). Сервис берет деньги за подпись, только если документ подписан всеми заинтересованными сторонами.

На сегодняшний день из всех документов, подписываемых онлайн в datcom.kz, основную часть составляют договоры ГПХ – 52%, на остальные документы приходится 37%.

Datcom-dom.kz – сервис голосования по протоколам общего собрания онлайн при помощи ЭЦП. Предназначен для КСК.

Суть проекта: сервис должен упростить управление домом жильцам и КСК.

Как зарабатывает проект: по подписке, то есть зарегистрированные пользователи оплачивают абонентскую плату.

Почему государственные IT-сервисы одновременно выступают драйвером и тормозом для LegalTech в Казахстане, а частный бизнес не спешит автоматизировать юридическую составляющую своей деятельности – в материале «Курсива».

Санжар АМЕРХАНОВ, Татьяна НИКОЛАЕВА

Под LegalTech (сокращение от legal technology) подразумевается IT-обслуживание профессиональной юридической деятельности, а также предоставление потребителям юридических услуг с использованием информационных технологий.

Цифровизация консервативной юридической индустрии в мире ускоряется: с 2017-го по 2020 год расходы юридических служб на информационные технологии выросли в полтора раза, вместо 2,6% внутреннего бюджета на них стало уходить 3,9%. По прогнозам Gartner, к 2025 году эти затраты увеличатся еще в три раза и доля технологий в бюджетах юридических служб дойдет до 12%.

На Казахстан этот тренд пока значительного влияния не оказывает.

Правовая техноэволюция

Российский аналитический центр НАФИ создал модель эволюции LegalTech, условно разделив ее на четыре основные стадии. LegalTech на нулевом уровне развития – это юридическая компания, которая не использует IT-технологии.

LegalTech версии 1.0 предполагает, что у компании уже появилась IT-служба, внедряется система качества, началась автоматизация процессов. Оказание правовых услуг автоматизируется пока только в формате b2b, пример – справочная система по законодательству Казахстана «Юрист» (сейчас входит в информационную систему «Параграф»).

В версии 2.0 автоматизируются не только внутренние процессы, но и обслуживание, и лидогенерация. Другими словами, начинается автоматизация b2c – юристы создают сервисы для людей и компаний. Часть из этих сервисов позволяет получать определенные юридические услуги без фактического участия юриста. Пример такого сервиса – американский LegalZoom. Онлайн-сервис для физлиц и малого бизнеса позволяет создавать юридические документы – от завещания до заявки на открытие бизнеса или заявки на регистрацию товарного знака, для каждого действия – фиксированная цена. Если у клиента сложный вопрос, который не попадает под стандартный порядок действий, то сервис свяжет его с опытным адвокатом. Как утверждает на сайте LegalZoom, его услугами воспользовались более 4 млн человек. Там же упоминается, что использование компьютерных технологий приводит к более низким ценам на предоставляемые услуги.

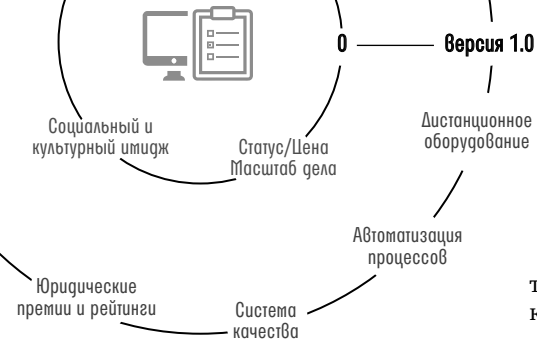
Последняя из существующих на данный момент версий, третья, требует от компаний юридической индустрии использования технологий искусственного интеллекта, блокчейна, полностью роботизированных сервисов – например, чат-ботов-юристов, которые помогают оспорить штрафы, подготовиться к выступлению в суде или рассчитать налоговые вычеты. Юридические сервисы становятся максимально доступными – в любое время дня и ночи – и не требуют ничего, кроме смартфона.

Тяни-толкая казахстанского LegalTech

В предложенной НАФИ модели место казахстанского LegalTech – на первой ступени эволюции. Юридические IT-сервисы в республике появляются, но в большинстве случаев их услуги сводятся к использованию ЭЦП в различных бизнес-процессах.

Драйвером развития LegalTech разработчики казахстанского сервиса zan.bar называют развитие GovTech (сокращение от government technology, подразумевает оцифровку государственных продуктов и услуг).

В то же время госорганы в ряде случаев не слишком внимательно относятся к тому, насколько удобно пользоваться GovTech-продуктами, и это не дает LegalTech выйти за рамки версии 1.0. Такое мнение высказывает основатель Агентства развития и безопасности интеллектуальной собственности Тимур Жаркенов. Он приводит в пример ЭЦП: «Хотя Закон РК «Об электронном документе и электронной цифровой подписи» существует с 2003 года, некоторая часть населения до сих пор не адаптирована к использованию ЭЦП, поскольку само ее получение, а также обязательное установление программы NCLayer (работает только на десктопах)



вызывает трудности у общества. Различного рода разработки LegalTech на Android и iOS не взаимодействуют с ЭЦП (поскольку ее невозможно применять без NCLayer), а облачные ЭЦП еще в разработке у НУЦ РК, и точная дата запуска неизвестна. Несомненно, все это тормозит LegalTech».



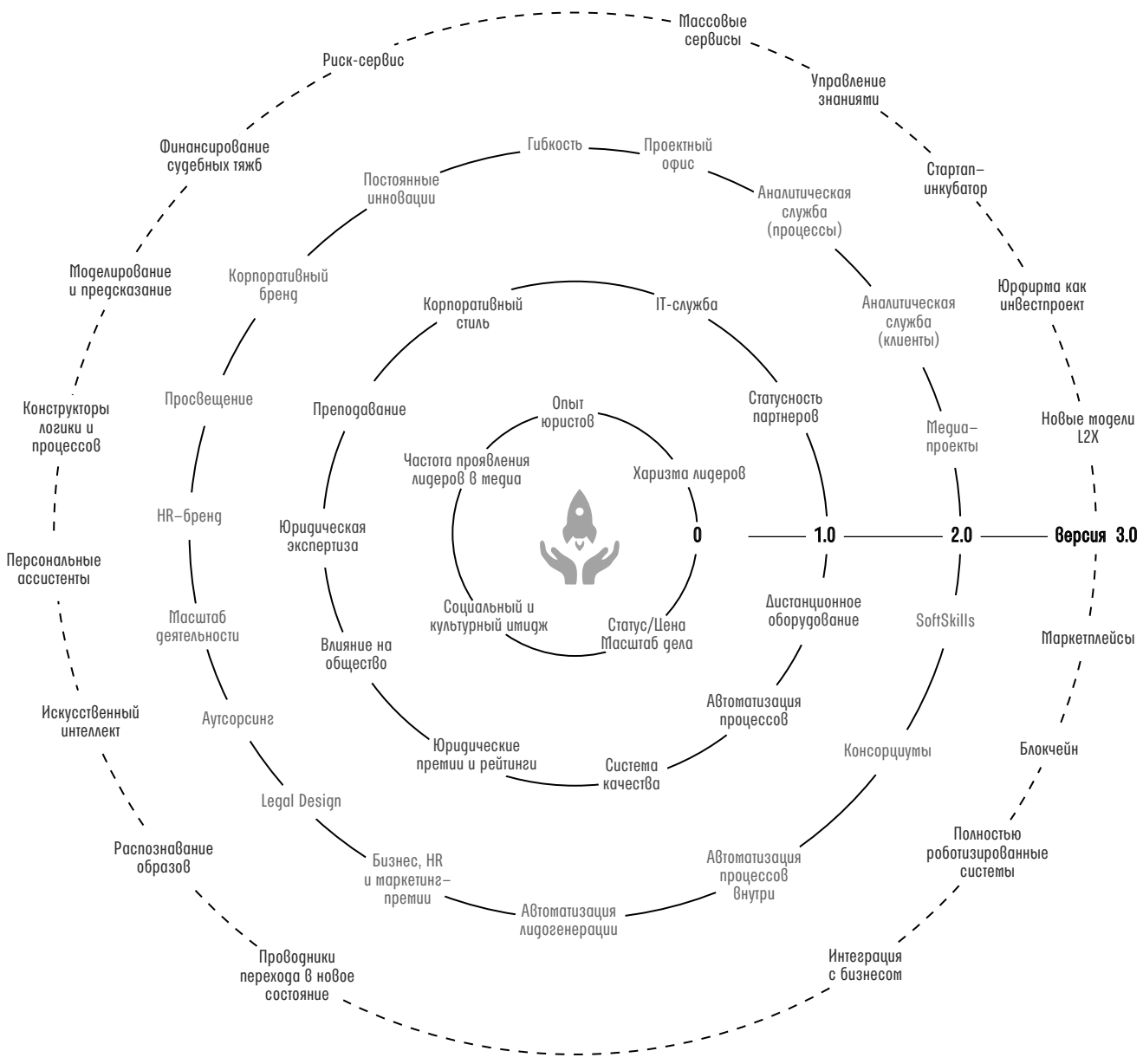
Пока казахстанский LegalTech развивается в тесной связке с государством. Все крупные LegalTech-проекты с использованием блокчейн, машинного обучения, Big Data либо разрабатываются на государственные деньги, либо создаются с конечной целью интеграции в цифровые государственные сервисы.

Частный случай

На частные деньги в Казахстане сегодня создаются небольшие проекты в LegalTech – например, маркетплейсы для юристов и их клиентов, сервисы по подписанию документов с помощью ЭЦП, или сервис, который автоматизирует подачу заявлений по взысканию алиментов.

По оценке Тимура Жаркенова, развитию частного казахстанского LegalTech препятствует целый ряд факторов. Это и консерватизм, свойственный большинству юристов, и страх перед сложностью внедрения новых технологий в бизнес-процессы, и недоверие к частным сервисам, и нежелание изучать новые технологии. «МСБ в Казахстане до сих пор, к сожалению, не считает переход на сервисы LegalTech первой необходимостью», – констатирует Жаркенов.

Недоверие бизнеса к LegalTech нередко усугубляет уже приобретенный опыт по автоматизации работы юристов. «Многие пытаются внедрить уже готовый продукт, который в компании «не заходит». Итог – негативный опыт пользователей и потраченные средства. Как результат – компания стоит на прежнем месте, либо, по сравнению с конкурентами, осталась позади. К примеру, функция подписания договоров, доверенностей, приказов и иных документов нужно автоматизировать так, чтобы к ней могли адаптироваться не только юристы, но и простые потребители услуг», – поясняет Жаркенов. Он добавляет – избежать отрицательного опыта можно. Для этого компании нужно сначала определить,



Дефицитная шестерка

Сколько средств выделено на то, чтобы стимулировать агроинвесторов и повысить продовольственную безопасность Казахстана, – в материале «Курсива».

Жанболат МАМЫШЕВ

Министерство сельского хозяйства совместно с Министерством экологии, геологии и природных ресурсов планирует за три года практически полностью обеспечить Казахстан мясом птицы, колбасой, сыром и творогом, яблоками, сахаром и рыбой. Меры, благодаря которым это должно произойти, прописаны в проекте Комплексного плана по насыщению внутреннего рынка отечественной продукцией на 2021–2023 годы. Поскольку импортозамещение должно произойти за рекордные сроки, документ предлагает дополнительные меры отраслевой поддержки.

Шесть из двадцати девяти

Минсельхоз регулярно мониторит, насколько внутренний рынок обеспечен 29 продовольственными товарами. По итогам 2019 года оказалось, что на 100% и даже более Казахстан обеспечен 12 товарами. Проблем нет с картофелем, огурцами, свеклой, рисом, гречневой крупой, ба-

чение – сахар, обеспеченность им должна вырасти не до 100%, а до рубежных 80%.

Подножка «ножкам Буша»

Первым в списке Минсельхоза стоит мясо птицы. Крупнейшим поставщиком «ножек Буша» в республику пока остаются США. В 2019 году эта страна завезла в Казахстан 129,9 тыс. т – это три четверти всего объема импорта. Ближайший конкурент, Россия, продала в РК 27,9 тыс. т (16% от общего импортного объема). Всего республика импортировала 171,3 тыс. т мяса птицы при производстве 223 тыс. т. За счет открытия новых и расширения действующих птицефабрик производство мяса птицы в 2023 году планируется довести до 406 тыс. т, что полностью покроет потребность внутреннего рынка.

Для стимулирования инвесторов Минсельхоз запросил заложить в бюджет дополнительные 12 млрд тенге на подведение инфраструктуры в рамках программы «Дорожная карта бизнеса» (ранее эти средства не предусматривались), увеличить сумму инвестиционного субсидирования – с 3,8 млрд до 34 млрд тенге, более чем удвоить субсидии на производство мяса птицы – с 30 млрд до 62 млрд тен-

почти двукратного увеличения посевных площадей сахарной свеклы – с 19,6 тыс. га в 2019 году до 36 тыс. га в 2023 году. Все четыре сахарных завода (два в Алматинской и два в Жамбылской области) модернизируют и построят два новых – еще один в Жамбылской и один в Павлодарской. В 2023 году производство сахара должно составить 390 тыс. т, или 80% от общего объема потребления.

Кардинально новых мер для привлечения инвесторов в отрасль Минсельхоз не предлагает, лишь снижение на 15% железнодорожного тарифа на перевозку сырья и готового сахара. Сохраняются действующие 25%-ные инвестсубсидии на строительство сахарного завода, 50%-ные инвестсубсидии на приобретение свеклоуборочной техники, 25%-ные инвестсубсидии на приобретение спецтехники и оборудования для сахарного завода, а также субсидия в 10–12 тыс. тенге за тонну сахарной свеклы, сданной

ежегодно (с 3962 тыс. т молока в 2019 году до 4486 тыс. т в 2023-м).

Создание новых ферм должны стимулировать льготные кредиты и субсидии. К предусмотренным на 2021–2023 годы 79,6 млрд тенге кредитных средств дополнительно потребуется 132,3 млрд тенге. Инвестсубсидии вообще совершат «молочный скачок» – плюс 54 млрд тенге к предусмотренным 6,4 млрд тенге. На производство молока потребуются на 32 млрд тенге субсидий больше, чем предполагали более ранние отраслевые программы, на переработку молока – на 21 млрд тенге больше. Кроме того, дополнительно необходимо 26 млрд тенге на подведение инфраструктуры. Молочная отрасль станет самой капиталоемкой, потребовав 265,3 млрд тенге сверх ранее предусмотренного.

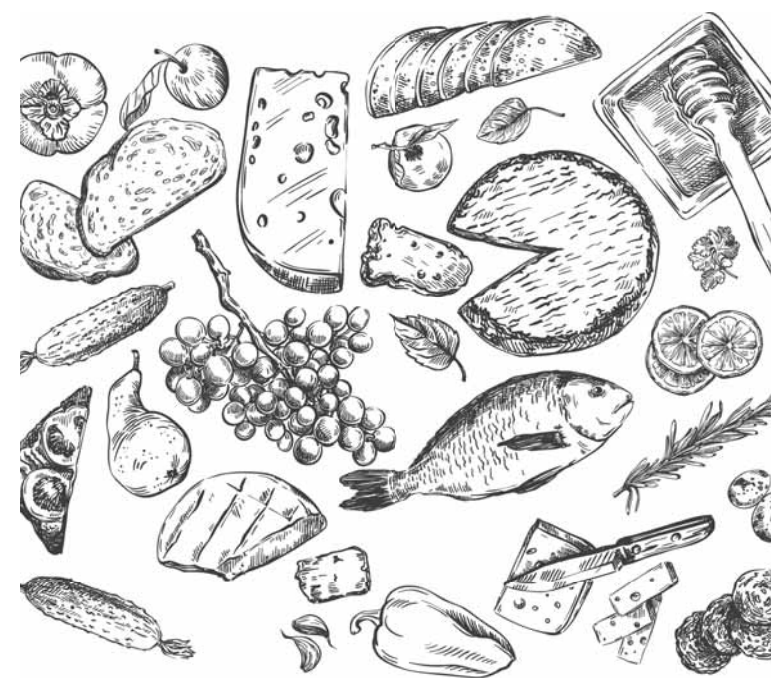


Фото: Depositphotos/lapuma

Меры поддержки отечественного производства

Что предлагается в птицеводстве на 2021–2023 годы

Предусмотрено	Кредитные средства	Требуются дополнительно	Всего предусмотрено в 2021–2023 годы
61,5 млрд тенге	69 млрд тенге	69 млрд тенге	95,3 млрд тенге
–	12 млрд тенге	12 млрд тенге	Дополнительно необходимо
30 млрд тенге	32 млрд тенге	32 млрд тенге	147 млрд тенге

Развитие производства и переработки молока, 2021–2023 годы

Предусмотрено	Кредитные средства	Требуются дополнительно	Всего предусмотрено в 2021–2023 годы
79,6 млрд тенге	132,3 млрд тенге	132,3 млрд тенге	142,6 млрд тенге
–	26 млрд тенге	26 млрд тенге	Дополнительно необходимо
51 млрд тенге	32 млрд тенге	32 млрд тенге	265,3 млрд тенге
5,6 млрд тенге	21 млрд тенге	21 млрд тенге	

Производство сахара, 2021–2023 годы

Сохраняются прежние условия	Инвестсубсидии на строительство сахарного завода
25%	Инвестсубсидии на приобретение свеклоуборочной техники
50%	Инвестсубсидии на приобретение спецтехники и оборудования для сахарного завода
25%	Субсидия за тонну сахарной свеклы, сданной на переработку
10–12 тыс. тенге	

Развитие рыболовства, 2021–2023 годы

6 млрд тенге	Требуются на инвестсубсидии
25%	40%
25%	40%
50% субсидии	На приобретение рыбопосадочного материала, приобретение и содержание маточных стад ценных видов рыб

Развитие яблоневых садов, 2021–2023 годы

25% <th>40% <th>10,2 млрд тенге</th> </th>	40% <th>10,2 млрд тенге</th>	10,2 млрд тенге
25%	40%	Бюджет направлено на строительство лабораторий и сертификационного центра в 2021 году
23,6 млрд тенге	Потребуется в 2021–2023 годы на инвестиционное субсидирование для 33,8 тыс. га садов	

Меры поддержки уточняются

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ АПК

Наименование продукции

Мясо птицы
Молочные продукты
Сахар
Рыба
Яблоки
Мясо

Обеспеченность в 2019 году

Мясо птицы – 58,3%

Сыр и творог – 57%

Сахар – 46,6%

Рыба – 60,8%

Яблоки – 62,9%

Колбасные изделия – 62%

Обеспеченность в 2021–2023 годы

2021 2022 2023
75% 80% 100%

2021 2022 2023
70% 80% 100%

2021 2022 2023
65% 70% 80%

2021 2022 2023
75% 80% 100%

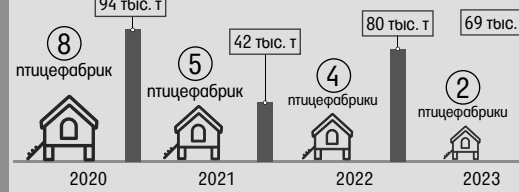
2021 2022 2023
80% 88% 100%

2021 2022 2023
70% 85% 100%

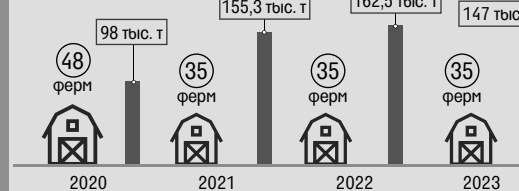
За счет чего вырастет отечественное производство

Общая мощность, тыс. тонн

Открытие птицефабрик



Открытие молочно-товарных ферм



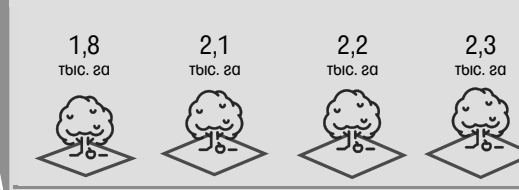
Модернизация и запуск сахарных заводов



Производство рыбы



Закладка яблоневых садов



Запуск мясокомбинатов



Расцветают яблони

Аналогично складывается ситуация с яблоками – наибольшая урожайность наблюдается в крупных и средних хозяйствах: 40–45 т яблок с гектара собирают в хозяйствах площадью более 50 га и 30–35 т – в хозяйствах площадью 10–50 га. В 2019 году было собрано 216,5 тыс. т, а нужны казахстанцам 344,3 тыс. т яблок. Способствовать сокращению импорта яблок должны местные урожаи с сотен гектаров новых садов. Эти новые сады планируется закладывать ежегодно, плодоносить деревья начнут на второй-третий год после высадки. К 2024 году общая площадь яблоневых садов увеличится до 44,7 тыс. га (с 36 тыс. га в 2019 году), и Казахстан полностью обеспечит себя яблоками.

Земельные участки под сады обещают выделять в приоритетном порядке и подводить к ним электричество и воду. Минсельхоз предлагает увеличить инвестсубсидии на закладку яблоневых садов с 25 до 40%, на строительство фруктохранилищ – с 25 до 40%. Также вводятся инвестсубсидии на строительство скважин для полива садов.

Всего в 2021–2023 годы на инвестсубсидии потребуются 23,6 млрд тенге. Также в 2021 году будет направлено 10,2 млрд тенге на строительство лабораторий и сертификационного центра.

Проект Комплексного плана по насыщению внутреннего рынка отечественной продукцией предполагает, что при приобретении яблок в рамках госзакупки и закупок субъектов квазигосударственного сектора будет отслеживаться процент казахстанского содержания.

Домашняя колбаса

В 2019 году потребление колбасных изделий в Казахстане составило 86,6 тыс. т, а производство – 53,6 тыс. т. Основные поставщики колбасы в Казахстан – Россия и Беларусь, 28,4 тыс. т и 4,1 тыс. т соответственно. За счет открытия новых мясокомбинатов производство колбасы должно достигнуть в 2023 году 93,6 тыс. т. Меры, благодаря которым это произойдет, в Минсельхозе не уточняют.

Рыбный день

Масштабная поддержка предназначена рыболовству. Объемы выращиваемой в стране рыбы должны увеличиться более чем в 80 раз (целевой показатель производства на 2030 год – 600 тыс. т, половина из которых должна уйти на экспорт). Минэкологии, которое курирует рыбную отрасль, готово потратить в 2021–2023 годы 6 млрд тенге. Субсидии на создание и расширение садкового рыбного хозяйства – более 40 т рыбы в год, а также хозяйства с замкнутым циклом водообеспечения – более 20 т рыбы в год увеличатся с 25 до 40%. Аналогичные меры должны коснуться бизнеса, который создает и расширяет рыбоперерабатывающие цеха мощностью более 5 т в сутки. Кроме того, вводятся 50%-ные субсидии на закуп рыбопосадочного материала, приобретение и содержание маточных стад ценных видов рыб.

раниной, яйцом, пшеничной мукой, хлебом, макаронами, молоком и солью. Еще 11 продуктов отечественные предприятия и фермеры производят в объеме 80% и более от уровня потребления. Это томаты, морковь, капуста, лук, перец, говядина, конина, свинина, кисломолочные продукты, сливочное и подсолнечное масло. Показатель в 80% не случаен – его как точку отчета для продовольственной безопасности использует ФАО (Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН).

Шесть групп продуктов в Казахстане в небезопасной зоне и зависят от импорта. Мясом птицы страна обеспечена на 58,3%, колбасными изделиями – на 62%, сырами и творогом – на 57%, яблоками – на 62,9%, сахаром – на 46,6%, рыбой – на 60,8%. К концу 2023 года власти намерены эту продуктовую линейку перевести в безопасную зону, полностью закрыв потребности республики продукцией собственного производства. Исклю-

ге. На выдачу льготных кредитов птицефабрикам нужны 69 млрд тенге, помимо предусмотренных 61,5 млрд тенге.

Инвесторам обещают помочь с выделением земель сельскохозяйственного назначения для выращивания кормовых культур, чтобы птицеводы не зависели от колебаний цен на зерно и другие корма. Также в Минсельхозе заявляют об изменении механизма распределения тарифных квот на импорт мяса птицы в пользу переработчиков (то есть импортная птица попадает не на розничные прилавки, а на мясокомбинаты), что поможет нарастить обеспеченность другой группой продуктов – колбасными изделиями.

Сахарная мечта

В 2019 году Казахстан произвел 212 тыс. т сахара при потреблении в 454,6 тыс. т. Дефицит традиционно покрывается импортом. Изменить ситуацию планируется за счет повышения урожайности с 324,5 ц/га в 2019 году до 380 ц/га в 2023 году и

на переработку. На обновленные потребности по инвестсубсидиям потребуются 42 млрд тенге.

Молочные реки и сырные берега

По статистике, Казахстан обеспечен молоком более чем на 100%, однако республика активно импортирует продукты переработки, и чем глубже переработка – тем выше зависимость от импорта. Обработанного молока в 2019 году было произведено 556,5 тыс. т (103,3% от потребности), а сыром и творогом республика обеспечила себя в 2019 году только на 57%, сгущенным молоком и сливками – на 31,6%, сухим молоком – на 12,6%.

Основные объемы молока формально производятся на личных подворьях, но при этом наиболее активны в сдаче молока на переработку молочно-товарные фермы. Поэтому Минсельхоз нацелен увеличивать количество таких ферм и наращивать в ближайших три года производство молока на более чем 100 тыс. т

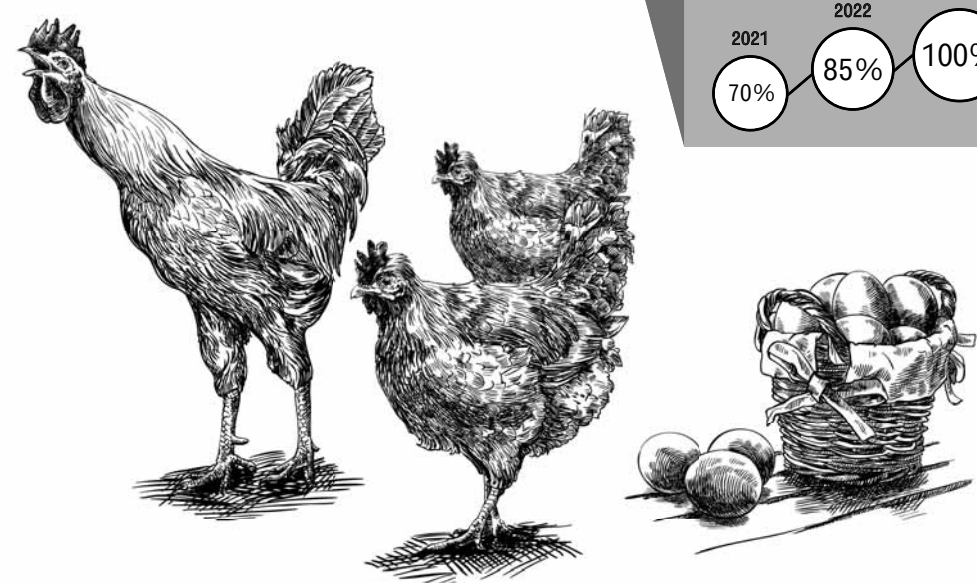
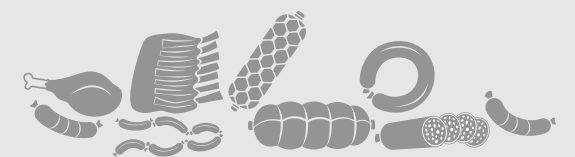


Фото: Depositphotos/lapuma



За два месяца 2021 года в Казахстане сдано в эксплуатацию почти 2 млн «квадратов» жилплощади – это на 12,8% выше показателя прошлого года, сообщил 11 марта министр национальной экономики Асет Иргалиев. За год должно быть построено 17 млн кв. м нового жилья. «Курсив» подсчитал, как растет обеспеченность казахстанцев квадратными метрами, и изучил особенности жилищного фонда в каждом из мегаполисов республики.

Наталья КАЧАЛОВА

Общая площадь жилищного фонда в Казахстане – 373 млн кв. м, и большая его часть (64%) расположена в городах. По данным Бюро нацстатистики, почти 40% всего городского жилья сосредоточено в трех мегаполисах страны – Алматы (47,4 млн кв. м), Нур-Султане (24,3 млн кв. м) и Шымкенте (19,8 млн кв. м).

Недвижимое наследие

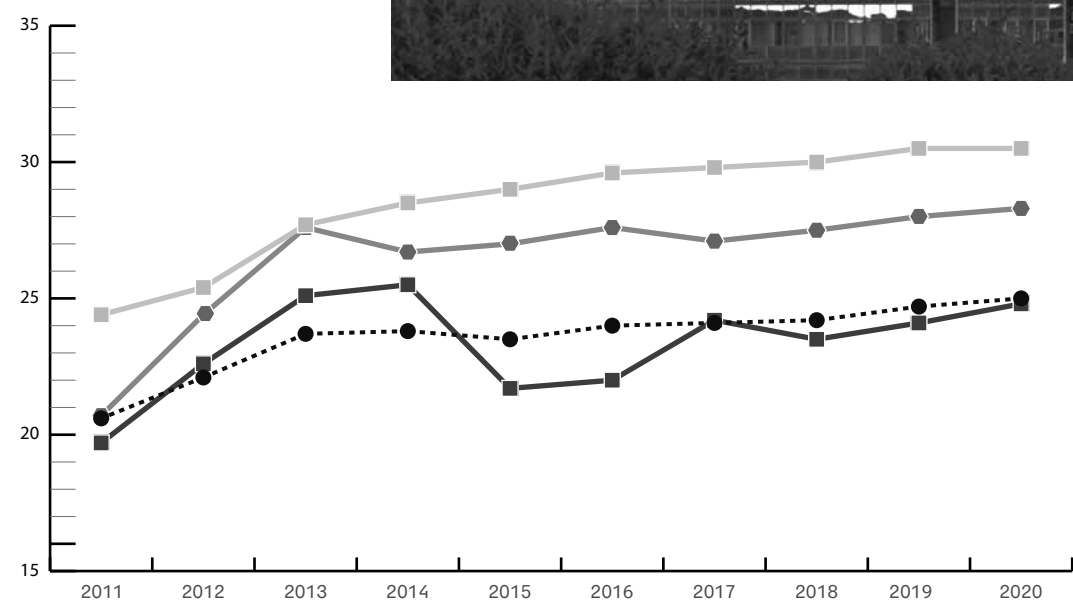
Пятая часть жилых домов в Нур-Султане возведена более полувека назад, до 1970 года, еще почти столько же домов – в возрасте 16–20 лет. Пятнадцать лет и меньше – 21% домов.

В Алматы доля домов с полувековой историей больше – до 1970 года построен каждый четвертый дом из сохранившегося жилого фонда. Каждый десятый имеет возраст 21–25 лет, каждому шестому – 16–20 лет. Домов, построенных не позже, чем 15 лет назад, – 15%.

Шымкент – мегаполис молодых домов. Четвертая их часть не старше 10 лет, еще столько же имеют возраст 11–20 лет, а домов, отметивших полувековой юбилей, – 15%.

Хотя доля старых домов самая высокая в Алматы, здесь, по

Обеспеченность жильем в городах Казахстана, м²/чел



Источник: Бюро национальной статистики

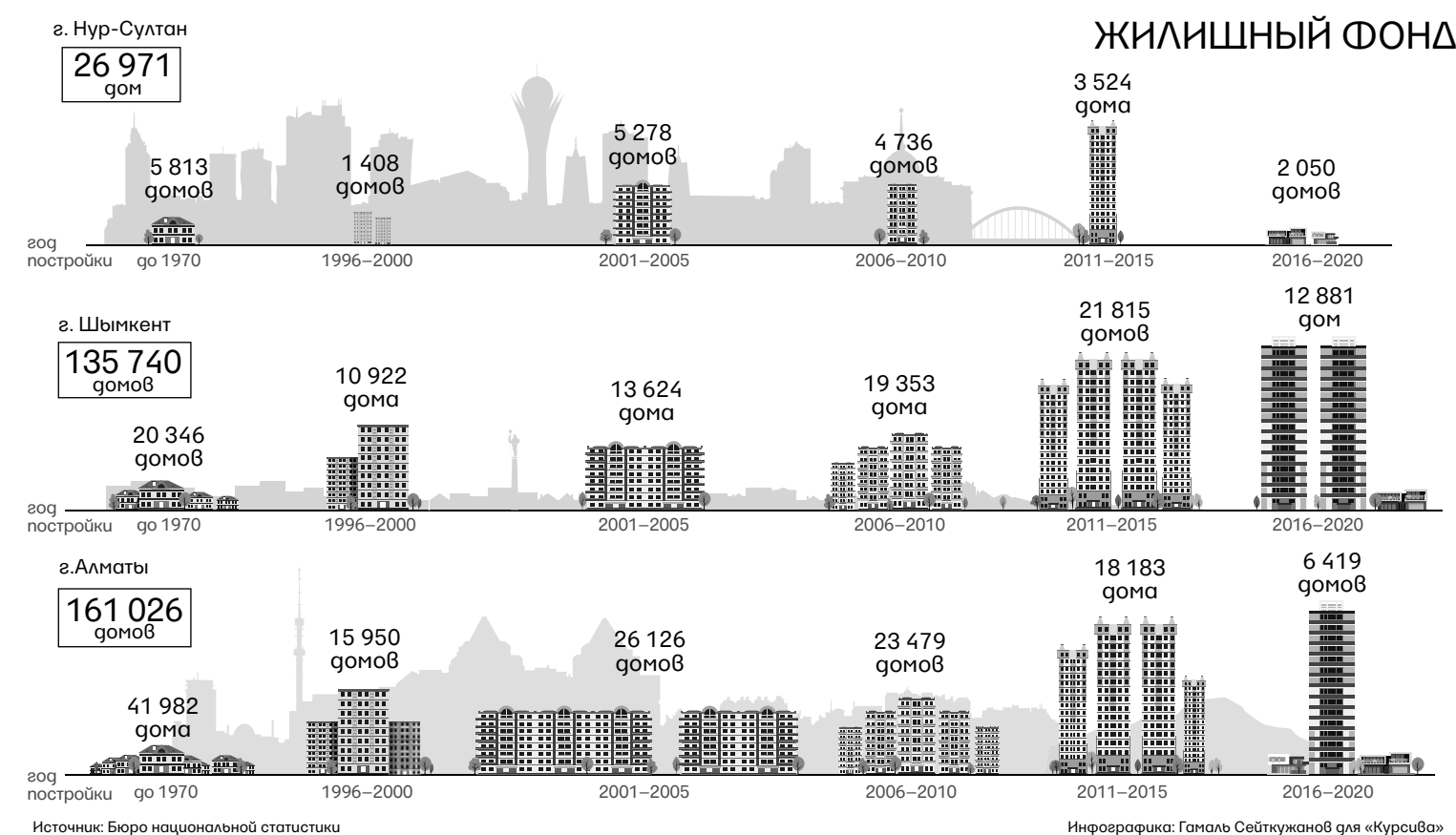
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

данном Бюро национальной статистики, всего один аварийный жилой дом площадью 500 кв. м, в котором проживают 17 человек. А самое большое количество аварийных домов общей площадью 83,3 тыс. кв. м проживают 5,7 тыс. столичных жителей. В Шымкенте 41 аварийный дом (20,3 тыс. кв. м), проживают в них 1,3 тыс. жителей.

Южный фактор

Примерно две трети жилищного фонда Нур-Султана – это двух- и однокомнатные квартиры, 34% и 31% от общего числа столичных квартир соответственно. Доля «однушек» в Нур-Султане в два раза больше, чем в среднем по стране. Каждая четвертая квартира – трехкомнатная, а многокомнатные, «четыре плюс», квартиры занимают только 10% жилищного фонда, и этот показатель вдвое меньше, чем в среднем по стране.

В Алматы доля двух- и однокомнатных квартир чуть меньше, чем в столице, – 33% и 25% соответственно. А доля «трешек», наоборот, чуть выше – 27%. Многокомнатное жилье тоже представлено шире – его в



Источник: Бюро национальной статистики

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Растущий квадрат
Региональные особенности жилищного фонда Казахстана



Фото: Depositphotos/nokola

всех источников финансирования в стране планируют возвести 17 млн кв. м жилья (+11% к 2020 году).

Более трети республиканских новостроек 2020 года построили в Нур-Султане (3 млн кв. м) и Алматы (2,4 млн кв. м). А если считать поквартирно, то в главных мегаполисах страны сдано 40% казахстанских квартир.

Предоставленные изданию данные портала kottet.kz свидетельствуют, что почти половина всех новостроек – жилье класса комфорт. Типичный представитель класса – дом в спальном или развивающемся районе рядом с дорогами или развязками, минимальной инфраструктурой и придомовым благоустройством – скамейками и детскими площадками. В то же время диапазон новостроек этого класса довольно широк как по характеристикам, так и по цене. Именно до этой категории девелоперы стараются дотянуть даже свои самые бюджетные проекты и сюда же попадают дома категории «комфорт+», лишь немного уступающие классу бизнес по локации, инфраструктуре или используемым материалам.

Каждая третья новостройка казахстанских мегаполисов заявлена в классе бизнес. Это дома в центральных районах с развитой внешней и внутренней инфраструктурой – озеленением, зонами отдыха и крытыми спортивными площадками.

В самой низкой ценовой категории – эконом – в мегаполисах возводят каждый шестой жилой комплекс. А в самой высокой – элит – примерно каждый десятый.

Столичные новостройки

Большее всего жилищного жилья в последние два года, по данным kottet.kz, строят в престижном Есильском районе – здесь сосредоточено 80% новостроек

классов бизнес и элит, но встречаются и бюджетные проекты. Ежегодно на Левобережье возводят 25–30 новостроек.

Второй по активности застройщики – правобережный Алматинский район. Здесь в 2019–2020 годах появлялось в среднем по 10 новых домов. Но статус новостроек ниже, в основном это эконом- или комфорт-класс.

В обжитом Сарыаркинском районе столицы новых проектов немного – по три-четыре в год, класс – от эконом до элит.

Алматинские новостройки

В Алматы больше всего нового жилья в последние два года возводится в Бостандыкском районе. В 2019 году здесь сдали 13 жилых комплексов, это каждая третья новостройка города. В квидном 2020 году объем сдачи уменьшился до девяти ЖК, но и это почти половина всех новостроек Алматы.

Планы на 2021-й у застройщиков грандиозные – в текущем году в Бостандыкском районе

планируют сдать жилье сразу в 23 жилых комплексах. В одном из самых дорогих районов города, немалая часть которого расположена в предгорьях, сосредоточены девелоперские проекты в классах бизнес и элит.

Еще один престижный район Алматы – Медеуский. Самый большой алматинский район охватывает исторический центр города, а также предгорья, включая каток «Медеу». Проектов здесь сдано чуть меньше – три в 2019-м, семь – в 2020-м и 17 запланировано на 2021 год. Но, как и в Бостандыкском районе, почти все проекты представлены в самых дорогих классах – бизнес и элит.

На третьем месте по количеству новостроек – Алмалинский район. В 2019 году здесь появилось семь новых многоэтажек, а в 2021-м планируют сдать еще три. В центральном районе города с уже сложившейся застройкой в основном строят жилье среднего класса комфорт и элит.

В самом густонаселенном Ауэзовском районе на западе Алматы в 2019–2020 годах появилось по четыре новых многоэтажки бюджетного класса эконом и комфорт. В 2021 году застройщики планируют сдать здесь по одному дому, заявленному в классах комфорт и элит.

Самый молодой район города – Наурызбайский, частично находящийся в предгорьях, обновляет жилфонд: вместо частного сектора в 2019–2020 годах здесь сдали два малоэтажных ЖК бизнес-класса и по одному малоэтажному ЖК в классах эконом и элит. На 2021 год в районе запланирована сдача по одному ЖК в классах эконом и бизнес и два – в классе элит.

Наименее популярны среди алматинских застройщиков северо-западный Алатауский и северный Жетысуский районы. За последние два года здесь сдано три бюджетных жилых комплекса, а на 2021 год запланирована сдача еще двух ЖК – по одному в классах эконом и комфорт.

Новостройки Шымкента

В Шымкенте по сравнению с Нур-Султаном и Алматы жилье строят в разы меньше. По данным портала kottet.kz, в 2019 году в городе появилось четыре новых ЖК, в 2020-м – семь новостроек. Два трети новостроек заявлены в дорогом классе бизнес, и почти все из них выросли в развивающихся микрорайонах Нуртас и Нуртас-2 недалеко от нового административного центра города.

Но Шымкент наращивает темпы строительства: за два первых месяца 2021 года в городе, по данным Министерства экономики (официальные статистические данные за февраль на момент подготовки материала не опубликованы), объем ввода жилья в 4,6 раза превысил прошлогодний показатель.

Квартирный вопрос

На каждого жителя Казахстана в среднем приходится 25 квадратных метров жилья. Это почти на пять «квадратов» больше, чем было десятилетие назад.

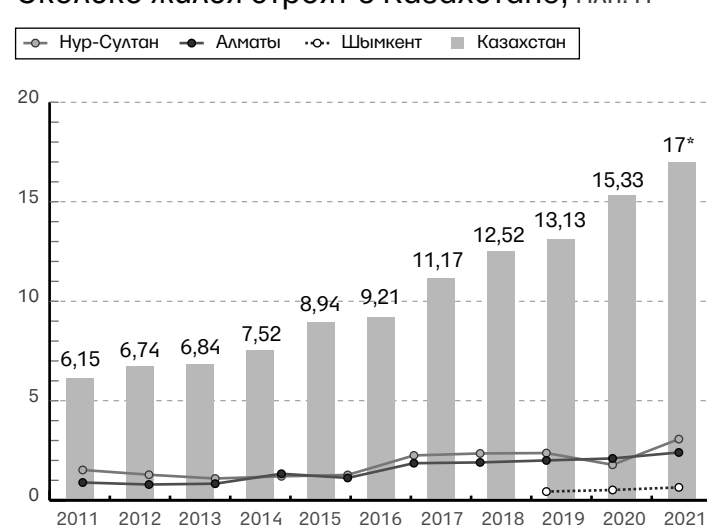
Самая высокая обеспеченность жильем в Нур-Султане. На каждого столичного жителя, по данным Бюро национальной статистики, приходится 30,5 кв. м жилья, в Алматы – 28,3 кв. м жилплощади, а в Шымкенте – всего 24,8 «квадрата» на человека.

К 2030 году, по планам властей, на каждого казахстанца будет приходиться в среднем 30 кв. м жилья. Для этого в ближайшее десятилетие республике нужно как минимум сохранить существующий темп жилищного строительства.

Объявления

- ТОО «ASTANA SERVIS GROUP», БИН 191140031588, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. А. Бокейхан, д. 42. Тел. +7 778 420 42 71.
- ТОО «Акбота Land», БИН 140140015702, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Хан-Тенгри, д. 10.
- ТОО «QazBay», БИН 171040024875, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. 38, д. 8, кв. 14. Тел. +7 775 933 29 92.
- ТОО «Бизнес-проспект», БИН 040940001820, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Назарбаева, д. 220/3. Тел. +7 701 711 80 17.
- ТОО «Аудиторы КЗ», БИН 170540029811, сообщает о ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Каблукова, д. 28, кв. 19. Тел. +7 776 702 00 04.
- Продам ТОО «Статус Сервис», БИН 021040002339. Существует на рынке с 2002 года. Цена договорная. Звонить по телефону +8 775 101 11 19, директор.
- ТОО «Казына Ком», БИН 170740015155, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Каблукова, д. 28, кв. 19. Тел. +7 776 702 00 04.
- Курметті қала тұрғындары мен қонақтары, Сіздерден темір жол вокзалдарында және оның аумақтарында өз жеке мультіртеріңізге және жеке басыңыздың қауіпсіздігіне абай болуларыңызды сұраймыз. Нұр-сұлтан станциясындағы ЖІПБ «Нұрлы Жол» т/ж вокзалындағы ЖІПБ.

Сколько жилья строят в Казахстане, млн. м²



* Плановый показатель
Источник: Бюро национальной статистики, данные правительства РК
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

LIFESTYLE



Идем на Восток

Как горнолыжнику и/или гурману провести трехдневный отпуск

Усть-Каменогорск – город с историей и историями. Усть-Каменная крепость основана в 1720 году, официально городом поселение стало в 1804-м. Прикоснуться к истории легко, по ней можно в буквальном смысле идти ногами, прогуливаясь по сохранившемуся крепостному валу.

Для ценителей искусства в целом и монументализма в частности здесь скульптуры **Евгения Вучетича** «К звездам» и «Перекуем мечи на орала». Последняя – авторская копия той работы, что находится в коллекции искусств ООН.



Поклонникам трамваев – прекрасный шанс покататься на них по городу. Колесами по середине усть-каменогорских улиц стучат в том числе и трамвайные вагоны из Алматы, отказавшегося от этого вида общественного транспорта.

Прогулки по местному Арбату и набережной Иртыша – must have для любого туриста. На набережной тоже есть скульптуры, хоть и далеко не столь известных авторов, как Вучетич. Зато можно поэкспериментировать и сделать забавные фото для соцсетей. А следующая серия фотографий для Instagram с почти стопроцентной вероятностью будет из ресторана казахской



кухни – хотя бы от пары снимков удержаться просто невозможно.

Курт как часть высокой гастрономии

Мы недооцениваем курт, уверен усть-каменогорский ресторатор **Мухтар Тойбазаров**. И с ним невозможно не согласиться, когда приносят стейки из конины с муссом из курта. Мусс – местное ноу-хау, хотя общим принципом создания Тойбазаров готов подделиться: «Курт замачивается в молоке, утром взбивается на блендере, затем пропускается вручную через самое мелкое ситечко, после мы добавляем в него по вкусу сливки или молоко. Шеф-повар сам определяет – сделать кислее или солнее. Потом он загоняет курт в кондитерский сифон, чтобы он стал таким воздушным, и затем мы украшаем любые наши блюда».

Сочетание «гастрономический туризм и Усть-Каменогорск» кажется странным только до тех пор, пока не зайдешь в заведение Мухтара Тойбазарова – неважно, где они – в центре города или на территории центра развлечений и отдыха «Резиденция «Остров», с трех сторон окруженного протокой Иртыша. А потом копченая груша с козьим сыром, перепелка, начиненная бидай в сливках, поданная с овощами и пюре из моркови (Тойбазаров отдельно акцентирует – местной!) и балкаймак на подушке из талкана развеивают последние сомнения.

«Мы абсолютно уверены, что каждая туристическая поездка должна быть связана с уникальной местной гастрономией», – говорит Тойбазаров. Иллюстрирует ресторатор свою позицию простым примером – возвращаясь из Грузии, люди обсуждают хинкали и чачапурри, а не монастыри. После поездки в Прагу предметом разговоров чаще становится вепрево колено, чем скульптуры Карлова моста.

Впечатлять гастрономией в Усть-Каменогорске приходится не только и не столько иностранцам, сколько соотечественникам – с приходом пандемии в Казахстане одни внутренние туристы. Поэтому здесь знают, каким бешбармаком удивить казаха. «Мы берем казы, жая и не варим мясо, как все, не коптим его, как на Севере, не делаем из осетра, как на Западе. Мы его томим шесть часов в казане, на подстилке из лука и горных трав Алтая. Оно пропитывается сочным ароматом горных трав риддерских и катонских гор. Поддача – с картофелем, черемшой и диким луком», – слушая Мухтара Тойбазарова, поневоле сглатываешь слюну. А он добавляет: «Нам важно, чтобы люди, приехавшие из гастрономического рая Шымкента, из пресыщенного изысками Алматы, из насыщенного форматами Нур-Султана, попали сюда и удивились».

Гастроужин современной казахской кухни «Алтай дэми» требует подготовки, поэтому, если хотите поужинать в Port Love в



«Резиденции «Остров» завтра, заказ нужно сделать сегодня. Не такая высокая, но не менее вкусная современная казахская кухня всегда доступна в еще одном заведении Тойбазарова – Qurt&Wine. «Это концепт, в котором нет уйгурского лагмана, шашлыка, узбекского плова и мант – мы должны выезжать на казахской кухне», – комментирует ресторатор. И становится немного завидно: усть-каменогорцы теперь, наверное, даже не думают, чем удивить иностранцев, сколько соотечественников – с приходом пандемии в Казахстане одни внутренние туристы. Поэтому здесь знают, каким бешбармаком удивить казаха. «Мы берем казы, жая и не варим мясо, как все, не коптим его, как на Севере, не делаем из осетра, как на Западе. Мы его томим шесть часов в казане, на подстилке из лука и горных трав Алтая. Оно пропитывается сочным ароматом горных трав риддерских и катонских гор. Поддача – с картофелем, черемшой и диким луком», – слушая Мухтара Тойбазарова, поневоле сглатываешь слюну. А он добавляет: «Нам важно, чтобы люди, приехавшие из гастрономического рая Шымкента, из пресыщенного изысками Алматы, из насыщенного форматами Нур-Султана, попали сюда и удивились».

Гастроужин современной казахской кухни «Алтай дэми» требует подготовки, поэтому, если хотите поужинать в Port Love в

«Резиденции «Остров» завтра, заказ нужно сделать сегодня.

«Резиденции «Остров» завтра, заказ нужно сделать сегодня. Не такая высокая, но не менее вкусная современная казахская кухня всегда доступна в еще одном заведении Тойбазарова – Qurt&Wine. «Это концепт, в котором нет уйгурского лагмана, шашлыка, узбекского плова и мант – мы должны выезжать на казахской кухне», – комментирует ресторатор. И становится немного завидно: усть-каменогорцы теперь, наверное, даже не думают, чем удивить иностранцев, сколько соотечественников – с приходом пандемии в Казахстане одни внутренние туристы. Поэтому здесь знают, каким бешбармаком удивить казаха. «Мы берем казы, жая и не варим мясо, как все, не коптим его, как на Севере, не делаем из осетра, как на Западе. Мы его томим шесть часов в казане, на подстилке из лука и горных трав Алтая. Оно пропитывается сочным ароматом горных трав риддерских и катонских гор. Поддача – с картофелем, черемшой и диким луком», – слушая Мухтара Тойбазарова, поневоле сглатываешь слюну. А он добавляет: «Нам важно, чтобы люди, приехавшие из гастрономического рая Шымкента, из пресыщенного изысками Алматы, из насыщенного форматами Нур-Султана, попали сюда и удивились».

А за городом – зима, зима, зима!

В Восточно-Казахстанской области 52 базы отдыха, готовые принять любителей зимних активностей. Для трехдневного отпуска самый оптимальный вариант, пожалуй, остаться в городе и съездить на пару ближайших горнолыжных курортов

отсутствие систем оснежения на склонах – а значит, естественный снег, и проблема неравномерной загрузки на неделю – почти пустой склон по будням и аншлаг в выходные (и это тоже стоит учесть туристу).

«Алтайские Альпы» находятся в 38 км от Усть-Каменогорска, недалеко от поселка Горная Ульбинка. Пять канаток – две кресельные, три бугельные, 15 км трасс. Отличительная особенность – предложение all inclusive, включающее проживание, трехразовое питание, ски-пасс, аренду снаряжения и даже начальное обучение с инструктором. Цены демократичные. «Россияне всегда приятно шокированы», – смеется владелец «Алтайских Альп» **Александр Чиликин**.

Курорт «Нуртау», расположенный в 35 км от Усть-Каменогорска, недалеко от поселка Бобровка, создан для отдыха состоятельных клиентов. Дорогой (4 тыс. тенге) въезд, поэтому территория не забита запаркованными как попало машинами. Продуманная планировка целого городка с комфортабельными коттеджами, кафе (одно из них, на вершине горы, так и называется – «На вершине») и рестораном «Намедни». Последний тоже удивляет кулинарными изысками – бешбармак в виде роллов из языка, говядины и казы просто не может оставить равнодушным (а еще это красиво, потому что каждый вид мяса завернут в тесто отдельного цвета). Катание пока не слишком разнообразное – на курорте два бугельных подъемника и километра четыре трасс, в перспективе трасс может быть больше – склон позволяет.

Материал подготовлен при поддержке национальной компании Kazakh Tourism

– «Алтайские Альпы» и «Нуртау». Если отпуск дольше, можно на одном из них поселиться, хотя возможны и другие варианты (если вы едете кататься на базы «Риддер Хютте» и «Восточный полюс», дальше можно не читать). Ньюанс – ни в «Алтайские Альпы», ни в «Нуртау» не ходят маршрутки, поэтому для поездки туда придется арендовать автомобиль. Горнолыжки совершенно разные – и по условиям катания, и по условиям проживания. Объединяет их, пожалуй, только

ЧТО НУЖНО ОБЯЗАТЕЛЬНО СДЕЛАТЬ В УСТЬ-КАМЕНОГОРСКЕ

Купить алтайский мед – хоть себе, хоть как сувенир друзьям и коллегам. Важно: если вы летите самолетом, при покупке меда обязательно возьмите сертификат на него – могут проверить в аэропорту.

Постоять на крепостном валу, вспомнить сибирскую экспедицию Ивана Лихарева и оценить, как легко мы путешествуем сейчас.

Бросить монетку там, где Иртыш сливается с Ульбой, и загадать желание. Я загадала вернуться сюда летом, снова на три дня – этого хватит, чтобы проехать по самой живописной трассе Восточного Казахстана – Старо-Австрийской дороге и побывать в сказочном урочище Киин Кириш.

