

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.

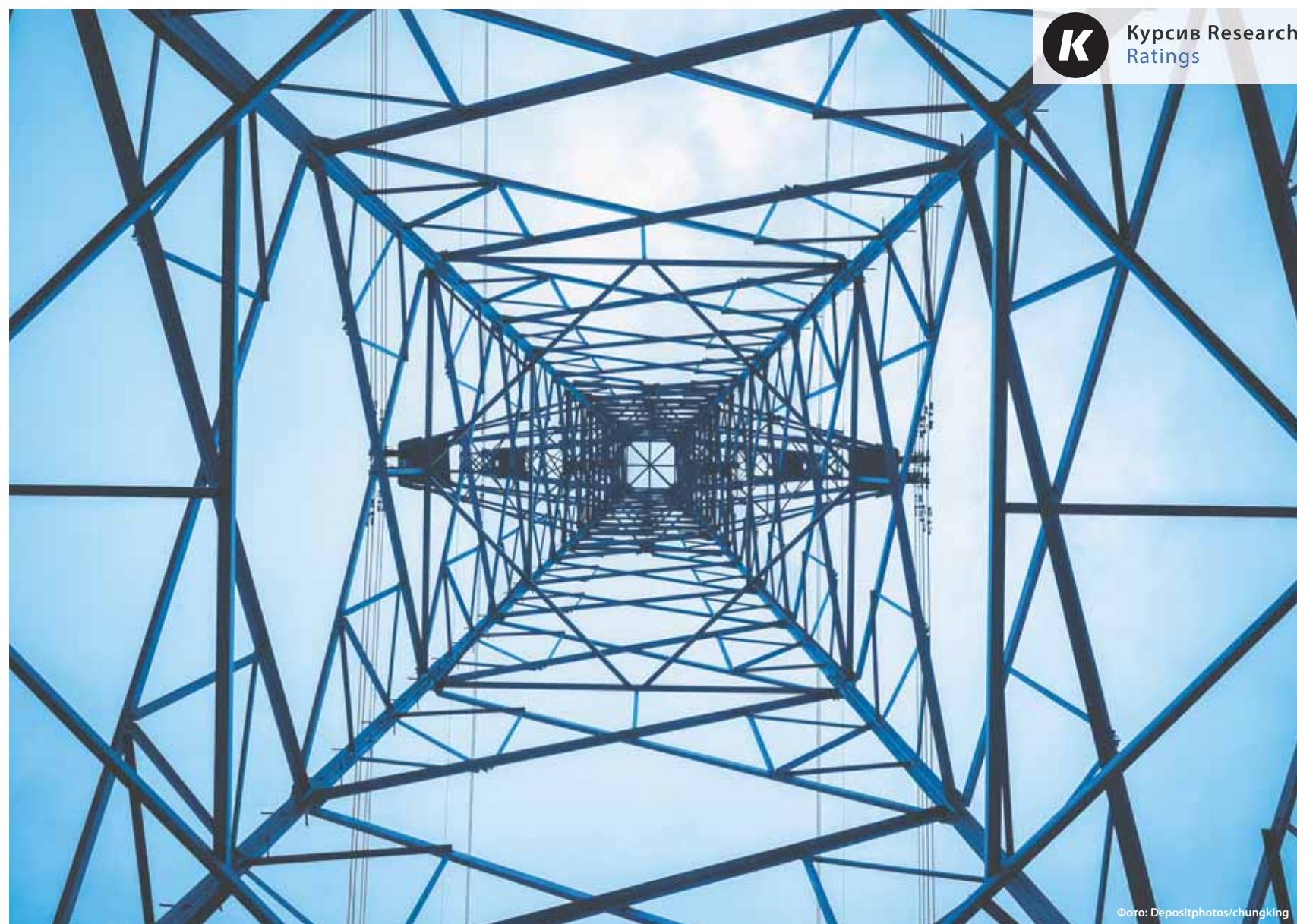
Догнать и перегнать

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

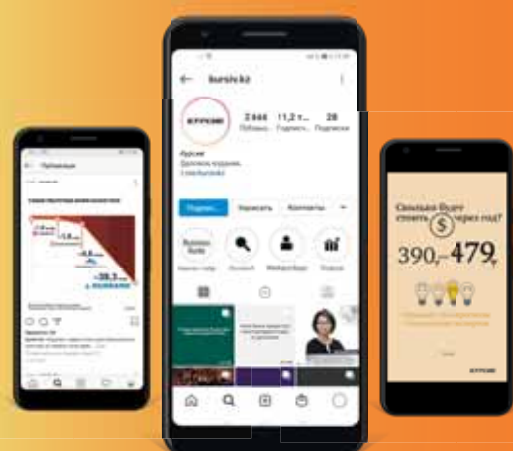


РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Depositphotos/lightsource



КУРСИВ В Instagram



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

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 доразмещение 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 добавляют 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 повысят 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.

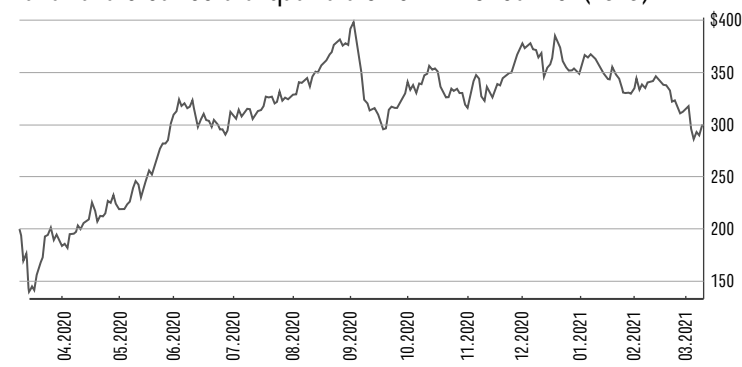
Перспективная розница

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.

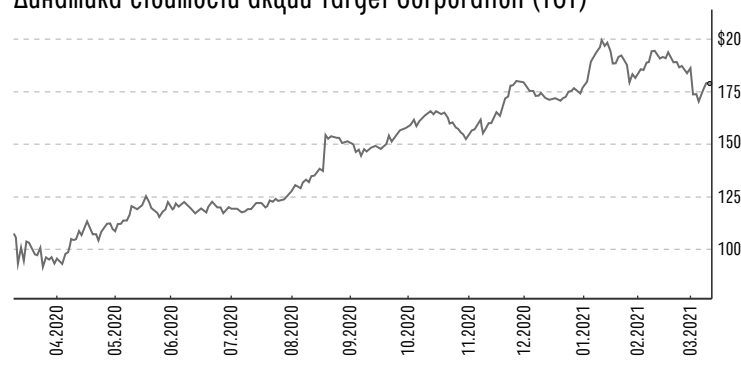
Target (TGT) в течение многих лет расширяла свою онлайн-платформу и возможности бесконтактного приема сообщений, и в 2020 году эти услуги действительно процветали. В годовом исчислении цифровые продажи росли на трехзначные проценты каждый квартал, а услуги по доставке и подъему автомобилей взлетели на 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.

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 Абсалямов** 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 Абсалямов «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.

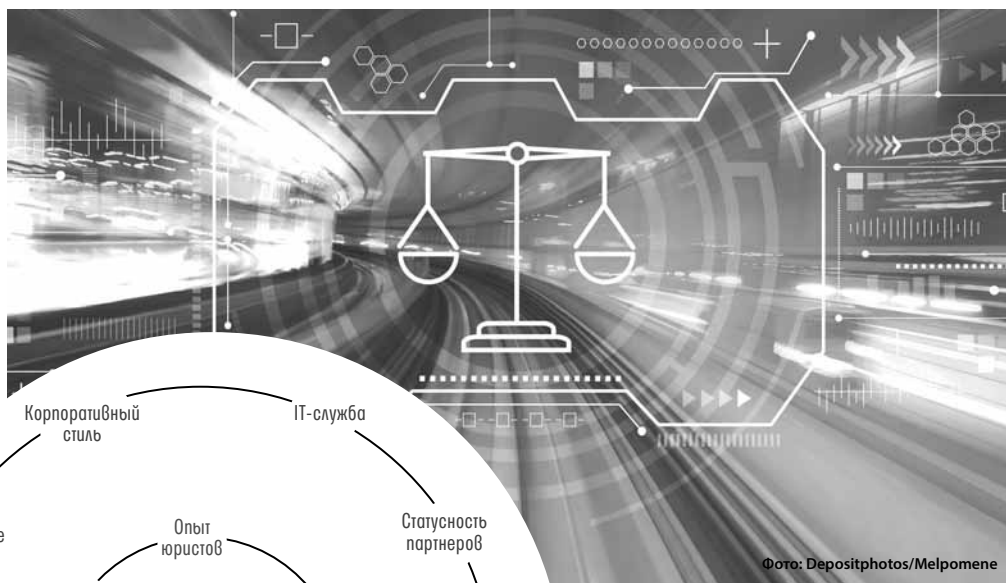
Кроме того, у компании есть опыт управления собственным инвестпортфелем.

«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.

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.

«Из сложностей проекта назову потребность в постоянном обновлении данных по законодательству, трудность получения персональных данных по гражданским делам, бюрократические нюансы», – сообщил заместитель председателя правления НПП «Атамекен» Шынғыс Темир.

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.

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.

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.

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.

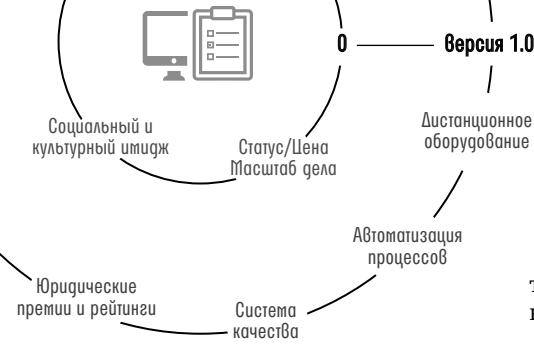
Последняя из существующих на данный момент версий, третья, требует от компаний юридической индустрии использования технологий искусственного интеллекта, блокчейна, полностью роботизированных сервисов – например, чат-ботов-юристов, которые помогают оспорить штрафы, подготовиться к выступлению в суде или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

Тяни-толкая казахстанского LegalTech

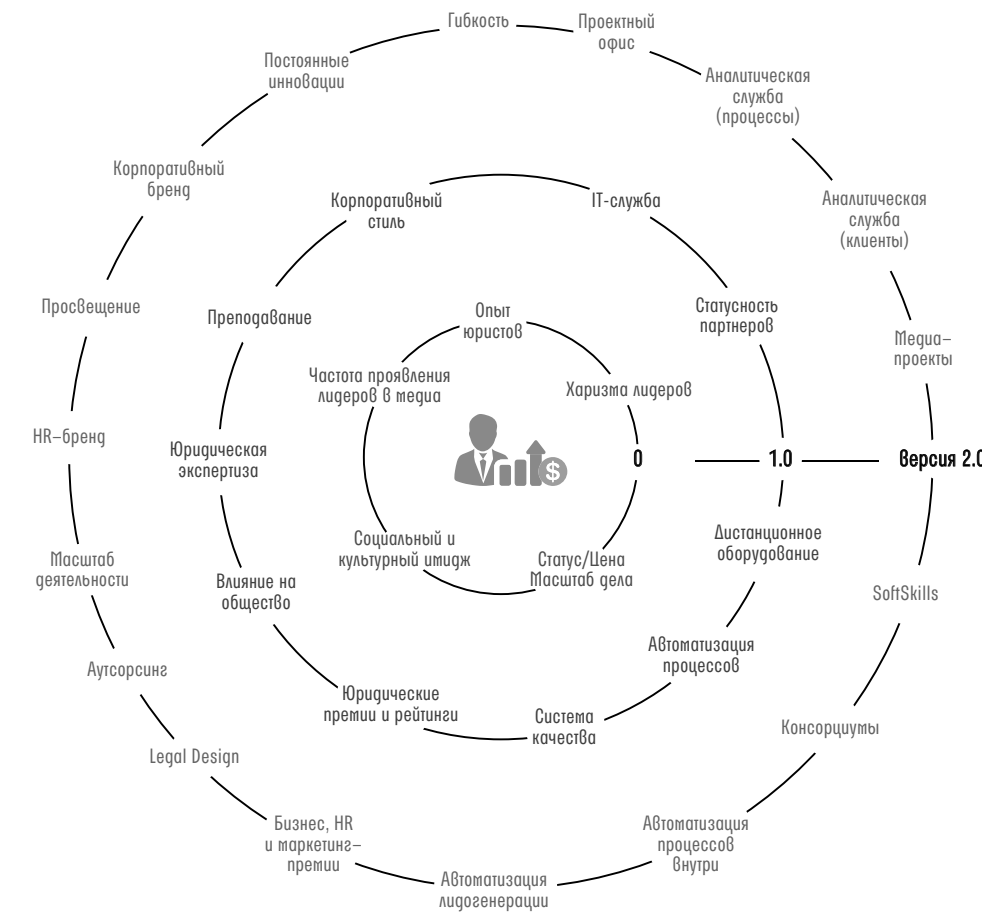
В предложенной НАФИ модели место казахстанского LegalTech – на первой ступени эволюции. Юридические IT-сервисы в республике появляются, но в большинстве случаев их услуги сводятся к использованию ЭЦП в различных бизнес-процессах.

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».



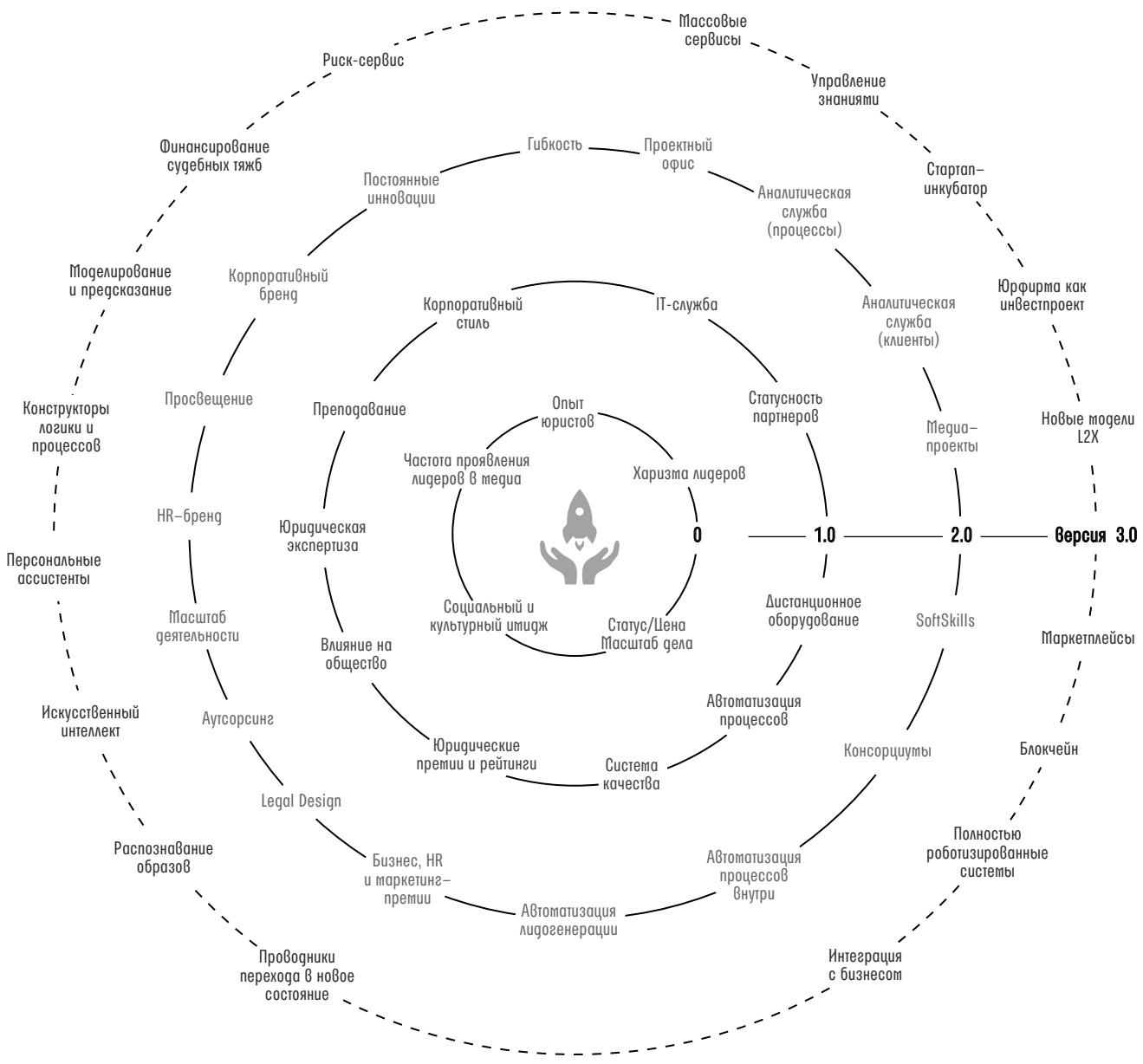
Пока казахстанский LegalTech развивается в тесной связке с государством. Все крупные LegalTech-проекты с использованием блокчейн, машинного обучения, Big Data либо разрабатываются на государственные деньги, либо создаются с конечной целью интеграции в цифровые государственные сервисы.

Частный случай

На частные деньги в Казахстане сегодня создаются небольшие проекты в LegalTech – например, маркетплейс 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,



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

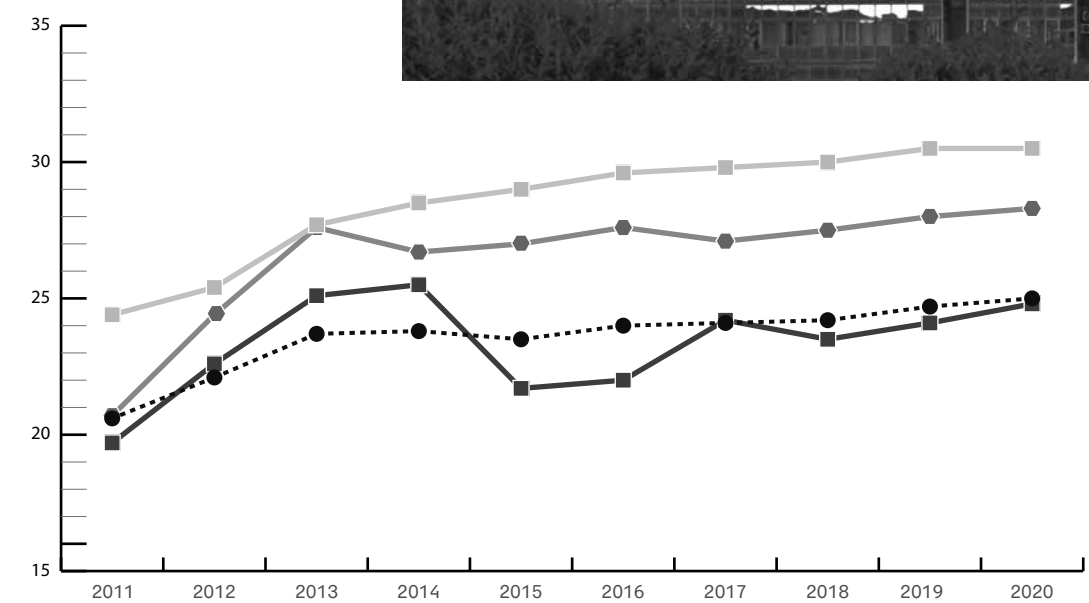
Пятая часть жилых домов в Нур-Султане возведена более полувека назад, до 1970 года, еще почти столько же домов – в возрасте 16–20 лет. Пятнадцать лет и меньше – 21% домов.

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

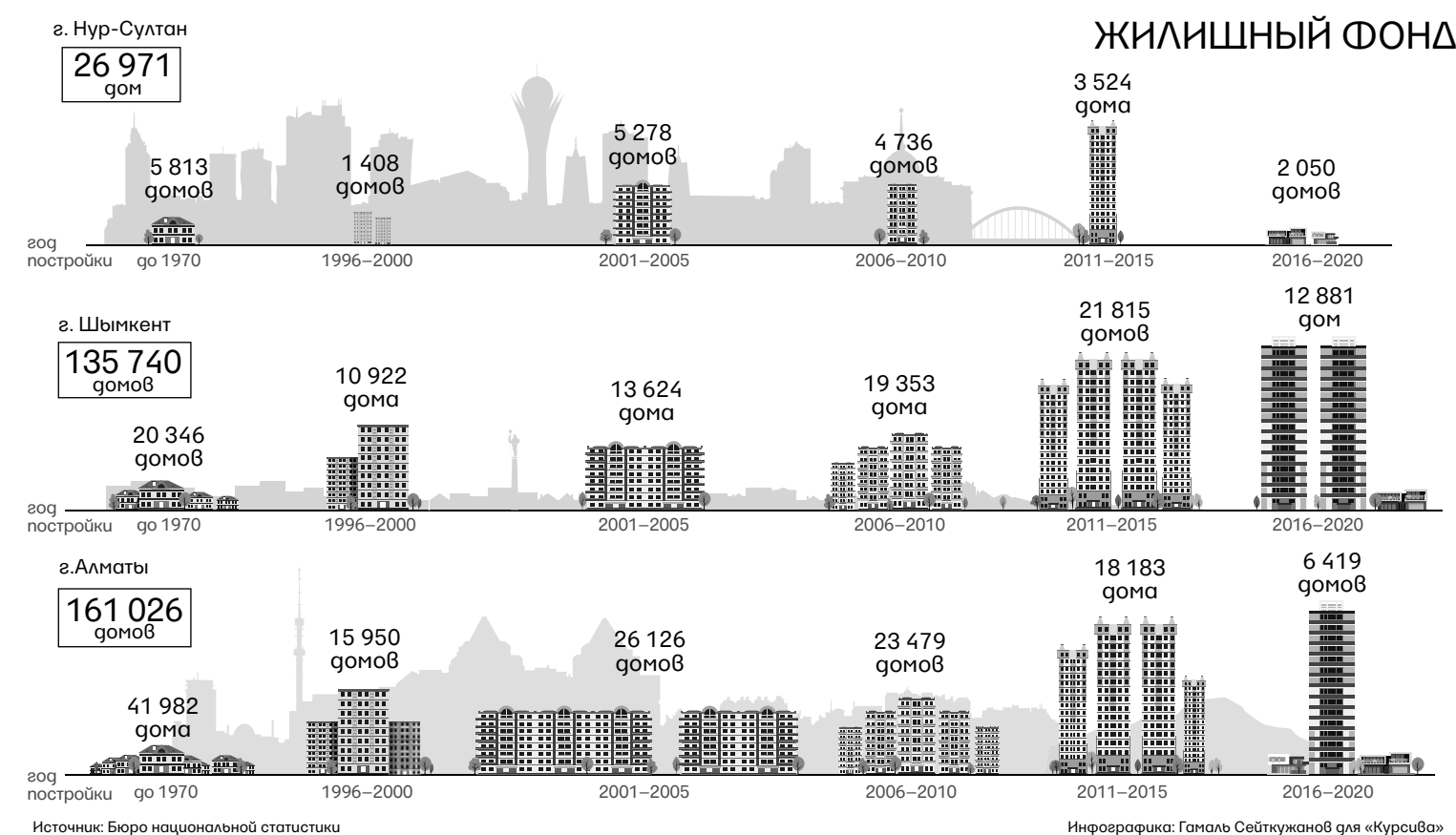
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

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.

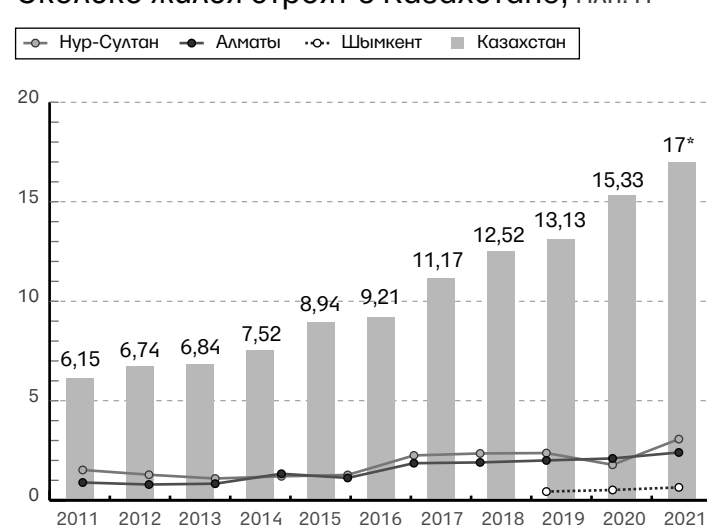
Самая высокая обеспеченность жильем в Нур-Султане. На каждого столичного жителя, по данным Бюро национальной статистики, приходится 30,5 кв. м жилья, в Алматы – 28,3 кв. м жилплощади, а в Шымкенте – всего 24,8 «квадрата» на человека.

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. 33.
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 аумағында өз жеке мультіртеріңізге және жеке басыңыздың қауіпсіздігіне абай болуларыңызды сұраймыз. Нұр-сұлтан станциясындағы ЖІП «Нұрлы Жол» т/ж вокзалындағы ЖІП.

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 бидой 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.



Текст подготовила Татьяна НИКОЛАЕВА
Коллажи: Гамаль Сейткужанов