

КУРСИВ



СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
РЕЗЕРВ ДЛЯ ПРЕЗИДЕНТА

стр. 2

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
С ГЛАЗ ДОЛОЙ – ИЗ БИРЖИ ВОН

стр. 5

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЕНФД ПРИРАСТЕТ ДЕПОЗИТАМИ

стр. 6

ИНДУСТРИЯ:
КОМУ ПРИНАДЛЕЖАТ КАЗАХСТАНСКИЕ
ЦЕМЕНТНЫЕ ЗАВОДЫ

стр. 8

kursiv.kz | kursiv.kz | kursiv.kz | kursiv.kz | kursiv.kz

Аукцион на упрощение

Министерство финансов предлагает упростить правила проведения торгов государственным имуществом, чтобы повысить поступления в бюджет.

Юрий МАСАНОВ

Правительство Казахстана планирует изменить правила проведения электронных торгов государственным имуществом. Аукционы и тендеры будут признаваться состоявшимися, если на них заявился хотя бы один участник. Соответствующие поправки содержатся в законопроекте «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам восстановления экономического роста».

Существующие сейчас правила требуют проведения вторых и третьих торгов (и только третьи торги могут быть с всего одним участником).

В Министерстве финансов, где готовили поправки, полагают, что это поможет государству ускорить приватизацию и передачу в доверительное управление объектов, к которым бизнес не проявляет активного интереса.

Как торги работают сейчас?

Основные правила проведения электронных торгов – аукционов и тендеров – по реализации госимущества прописаны в законе «О государственном имуществе» от 2011 года. Теперь их хотят изменить – внести поправки в рамках законопроекта «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам восстановления экономического роста», который 4 ноября был принят мажилисом в первом чтении.

Сейчас аукционы и тендеры по госимуществу признаются несостоявшимися, если заявку подал только один участник. Исключение – только третьи торги (они назначаются, если не состоялись первые два), на участие в которых подало заявку хотя бы одно физическое или юридическое лицо.

Аукционы и тендеры проводятся на электронной торговой площадке Информационно-учетного центра – единого оператора в сфере учета госимущества. Торги могут преследовать разные цели. Одни аукционы и тендеры проводятся, чтобы продать имущество. Другие – чтобы передать имущество в доверительное управление с правом последующего выкупа или временного использования, например под установку торгового терминала или объекта питания.

> стр. 3



Фото: Офелия Жакаева

В остатке чертова дюжина

АТФБанк будет продан и присоединен к Jysan. Цена сделки – доля в объединенном банке, размер которой будет определен после due diligence.

Виктор АХРЭМУШКИН

О достижении договоренности о покупке 99,76% акций АТФ у Галимжана Есенова банк-покупатель сообщил 2 ноября. Юридически оформить сделку стороны намерены до конца месяца. Из распространения Jysan пресс-релиза следует, что бренд АТФ прекратит существование и денег за актив продавец не получит. После подписания договора купли-продажи и его одобрения регулятором «действующий акционер АТФ приобретет часть акций Jysan в рамках допэмиссии», сообщил Jysan. Таким образом, после сделки в банковском секторе РК останется 13 крупных и средних универсальных игроков (поскольку в АQR принимали участие 14).

Для рынка заявление Jysan не стало новостью. Инсайдерская информация о готовящемся слиянии появилась еще в конце августа. Разумеется, участники сделки «слухи» опровергали. Однако в октябре произошло несколько событий, которые были очевидно связаны с предстоящей сделкой. Во-первых, 8 октября финнадзор выдал Есенову согласие на приобретение статуса крупного участника АТФБанка. До этого в течение более семи лет Есенов владел банком косвенно – через принадлежащее ему ТОО «KNG Finance», которое выкупило 99,75% акций АТФ у группы UniCredit в мае 2013 года.

Кроме того, акционер АТФ не торопился выполнять вмененное ему обязательство по докапитализации. В феврале текущего года АТФ вошел в четверку банков, у которых была выявлена потребность в существенном дорезервировании по итогам АQR. В обмен на господдержку Есенов обязался в срок до 25 мая пополнить капитал

банка на 10,3 млрд тенге. Судя по отсутствию официальной информации, это условие не выполнено до сих пор. Причем в примечаниях к аудированной отчетности АТФ (заключение аудитора было подписано 21 июля) договоренность звучала уже иначе. Там сказано, что «конечный собственник банка принял на себя обязательство по докапитализации на сумму более 14 млрд тенге до конца года».

Во-вторых, 20 октября S&P поместило рейтинг Jysan в список CreditWatch («рейтинги на пересмотре») с негативными ожиданиями. Данное действие аналитики агентства объяснили тем, что неопределенность относительно стратегии дальнейшего развития банка в последнее время повысилась. «Мы отмечаем вероятность пересмотра стратегии банка и увеличения его склонности к принятию рисков», – говорится в отчете S&P.

> стр. 7



Вакцины против COVID-19:

Что ожидается и когда

В гонку за производство безопасной и эффективной вакцины против коронавируса вступили разные страны и компании. Представляем обзор препаратов-лидеров.

Ana RIVAS, Peter LOFTUS, Alberto CERVANTES, THE WALL STREET JOURNAL

По данным ВОЗ, в мире сейчас разрабатывается примерно 170 вакцин против COVID-19. Каждая из них обещает стать средством, которое защитит

людей от смертоносного вируса и позволит им вернуться на работу и учебу.

В настоящее время более десятка вакцин вышли на финальную фазу тестирования либо вплотную подошли к этому этапу. Некоторые компании считают, что их вакцины могут быть одобрены для применения уже в этом году, но все зависит от результатов тестирования.

Лидеры гонки

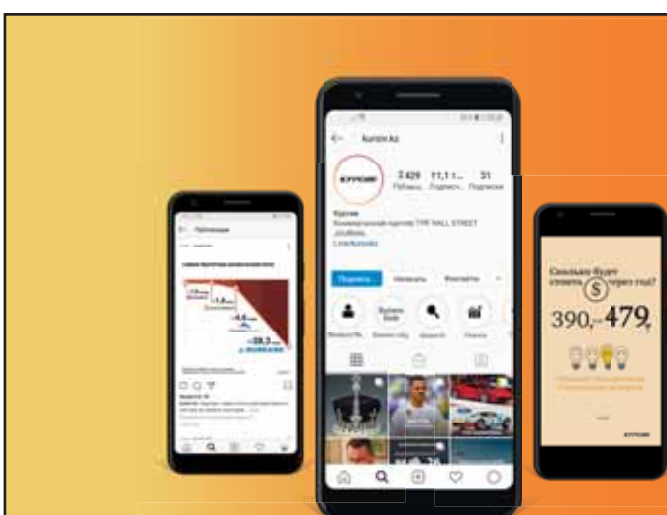
Одной из первых на финальный этап тестирования вышла вакцина, разработанная совместно Оксфордским университетом и компанией AstraZeneca

PLC. Далеко вперед продвинулись Pfizer Inc. и ее партнер BioNTech SE со своими экспериментальными прививками, а также компания Moderna Inc.

В разных странах разные правила, регулирующие разработку вакцин и их выпуск на рынок. Четыре вакцины-кандидата, созданные китайскими институтами, проходят последние этапы тестирования. В августе Россия стала первой страной в мире, одобрившей вакцину, разработанную государственным НИИ, и это было сделано без проведения современного клинического тестирования.

> стр. 11

THE WALL STREET JOURNAL.



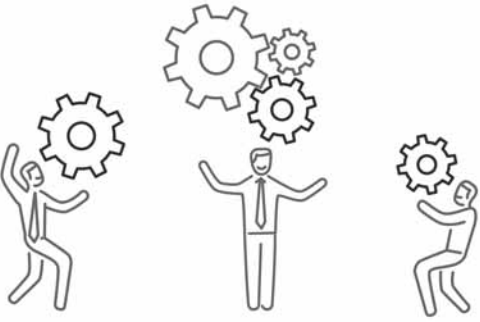
КУРСИВ в Instagram



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

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Резерв для президента



Правительство Казахстана меняет систему формирования расходной и доходной части бюджета.

Жанболат МАМЫШЕВ

На реализацию инициатив главы государства в республиканском бюджете будет предусматриваться специальный резерв. Такая норма заложена в поправках по вопросам совершенствования бюджетного законодательства, которые уже одобрены мажоритарным парламентом в первом чтении. Кроме того, законопроект меняет принципы формирования гарантированного трансферта в бюджет из Национального фонда, фактически вводя «точку отсечения» в виде расчетной цены на нефть.

Инициативы по плану

Правительство Казахстана предложило депутатам ввести в бюджетный классификатор новую статью расходов – резерв на инициативы президента. Его размер составит до 2% от общих расходов республиканского бюджета на очередной финансовый год. Администратором этой бюджетной программы станет правительство. Если бы данная новелла действовала сейчас, то размер резерва составил бы около 290 млрд тенге. В 2021 году его размер составит 275 млрд тенге при планируемых бюджетных расходах в 13,7 трлн тенге.

Предполагается, что из этих резервных средств будут финансироваться возможные инициативы президента, о которых он заявляет в ежегодном Послании народу Казахстана и других публичных выступлениях.

За последние 20 лет не было ни одного года, когда бюджет страны бы не пересматривался – его уточняют от двух до четырех раз в год. Во многом это связано не столько с изменениями мировой конъюнктуры и кризисами, сколько с выполнениями правительствам поручений и инициатив президента.

Например, только в прошлом, 2019 году, в феврале первый президент Нурсултан Назарбаев поручил направить 908 млрд тенге на 30%-ное повышение зарплат низкооплачиваемым работникам бюджетной сферы в 2019–2021 годах (144,3 млрд тенге в 2019 году), а в июне этого же года уже второй президент, Касым-Жомарт Токаев, принял решение о снижении кредитной нагрузки многодетным семьям и представителям других социально уязвимых категорий. Кредитная амнистия коснулась полумиллиона граждан и стоила бюджету дополнительно более 88 млрд тенге. Итого только по этим двум инициативам размер незапланированных расходов составил около 233 млрд тенге.

В утвержденном в декабре 2018 года бюджете средств на эти расходы предусмотрено не было. Так как любые изменения расходной части бюджета должны пройти долгий процедурный путь – от утверждения бюджетной комиссией до одобрения обеими палатами парламентами и лишь затем после подписи президента вступают в силу, – это серьезно влияет как на оперативность, так и на качество освоения бюджетных средств из-за дефицита времени в рамках бюджетного года.

Создание президентского спецрезерва позволяет правительству свести к минимуму формальные процедуры с одной стороны, с другой – сделать размер президентских инициатив более предсказуемым для расходной части бюджета.

Нацфонд сведет концы с концами

Этим же законопроектом правительство предлагает внести изменения в принципы формирования и в максимальный размер гарантированного трансферта в бюджет из Национального фонда (НФ РК). Ключевая суть новаций – сумма гарантированного трансферта в бюджет из Национального фонда не может быть больше суммы прогнозируемых на год поступлений в него при расчетной цене на нефть. Иначе говоря, вводится «точка отсечения» в виде цены на нефть, до которой налоги от нефтегазового сектора будут поступать в бюджет, а свыше которой – направляться в Нацфонд. Такая схема формирования аналогичных фондов применяется в соседней России, Норвегии и в других странах. Сама расчетная цена на нефть будет устанавливаться законом о гарантированном трансферте из Нацфонда.

До настоящего момента концепция формирования и использования средств национального фонда пересматривалась трижды – в 2005, 2010 и 2016 годах. Ключевой принцип формирования оставался неизменным: в Нацфонд поступали все налоги и доходы от нефтегазового сектора, а вот величина и расчет гарантированного трансферта менялись.

В настоящий момент максимальный размер гарантированного трансферта из Нацфонда составляет \$8 млрд (или 3 трлн 520 млрд тенге при долларе в 440 тенге), но при этом он не должен превышать треть часть активов (\$57,3 млрд на конец сентября). Кроме того, установлен неснижаемый остаток в размере 30% от прогнозного значения ВВП на конец года, что составляет около 20,94 трлн тенге, или \$47,6 млрд. По факту размер гарантированного трансферта на 2020 год определен в размере 4,7 трлн тенге. Одобренный мажоритарным гарантированный трансферт из Нацфонда на 2021 год определен в размере 2,7 трлн тенге.

Для сравнения: в 2019 году поступления в Нацфонд составили 4,5 трлн тенге, гарантированный трансферт из него – 2,7 трлн тенге, целевой – 370 млрд тенге. Еще годом ранее поступления в НФ РК – 5,8 трлн тенге, гарантированные трансферты – 2,6 трлн тенге. В 2017 году поступления в фонд составили 3,5 трлн тенге, а гарантированные трансферты из него превысили поступления и составили 4,4 трлн тенге. В 2016 году поступления составили 986 млрд тенге при трансфертах из Нацфонда в 2,1 трлн тенге.

Оценить максимальный размер трансферта при новом порядке его формирования можно исходя из суммы всех налоговых отчислений трех крупнейших казахстанских нефтегазовых компаний – ТШО, КПО и Карчаганского консорциума (не считая КМГ). В 2019 году, при средней годовой цене на нефть в \$66,13 за баррель, эта сумма составила около 3 трлн тенге.



Фото: Depositphotos/Alexey

Неоказанные услуги

В каких сегментах в республике снизился экспорт и импорт услуг

В первом полугодии 2020 года Казахстан значительно сократил как экспорт, так и импорт услуг. Внутренний рынок услуг также просел.

Ирина ОСИПОВА

По данным платежного баланса за первое полугодие от Нацбанка РК, внешнеторговый оборот услуг Казахстана снизился на 22%. Если в первой половине 2019 года показатель был равен \$8,8 млрд, то по итогам января – июня 2020 года составил около \$6,9 млрд.

За первые два квартала Казахстан заработал на экспорте услуг \$2,6 млрд, это на четверть меньше, чем за шесть месяцев прошлого года (\$3,5 млрд). Во время карантина Казахстан сократил импорт услуг из других государств более чем на 21%, с \$5,3 млрд до \$4,2 млрд.

В минусе – транспорт и поездки

«Снижение экспорта услуг связано с уменьшением расходов нерезидентов на поездки в Казахстан на 67%, или на \$647 млн, из-за распространения COVID-19. Кроме того, на показатель повлияли сокращение

доходов отечественных транспортных компаний по трубопроводному транзиту нефти и газа через территорию республики на 19%, или \$210 млн; уменьшение доходов отечественных авиаперевозчиков на 58%, или на \$113,7 млн, в связи с сокращением рейсов гражданской авиации», – сообщает департамент платежного баланса Нацбанка РК.

Большую часть доходов от экспорта услуг Казахстан получает в транспортной сфере (62%), которая в период пандемии стала одной из самых уязвимых отраслей. Почти половина импорта – 49% и более \$2 млрд – приходится на покупку деловых услуг у иностранных компаний. Это сервис в сфере архитектурных, инженерных и прочих технических изысканий, консультирование в бизнесе и управлении. По сравнению с первым полугодием прошлого года затраты казахстанских предприятий на них сократились незначительно, всего на 4%, или на \$92 млн. Расходы казахстанцев на поездки за рубеж уменьшились на 65%, или на \$809 млн, и сейчас составляют незначительные 11% в общем импорте услуг, хотя в первом полугодии прошлого года на

него приходилась четверть всего объема.

Географическая структура товарооборота показывает, что Казахстан в этом году сократил экспорт услуг в страны СНГ (32% против 38% в 2019 году) и увеличил – в государства Европы (22% против 16% в 2019 году). Похожий тренд в импорте – отечественные предприятия стали реже пользоваться услугами компаний государств Содружества (минус 7%) и чаще – других стран мира (плюс 7%).

По данным аналитиков Евразийской экономической комиссии, экспорт и импорт услуг государств – членом Союза в первом полугодии 2020 года у Казахстана, Кыргызстана и России сократились примерно одинаково, в диапазоне от 20 до 27%. В Армении ситуация хуже: экспорт услуг упал на 39%, импорт – на 41%. У Беларуси минус 5,6% в экспорте, минус 14% – в импорте.

Локальное понижение

Внутренний рынок в общем объеме оказанных услуг показал неоднозначную динамику. По данным Комитета по статистике МНЭ РК, в первом полугодии 2019 года государственные и частные казахстанские предприятия оказали услуг на 3,8 трлн

тенге. В первом полугодии 2020 года сумма увеличилась на 13% и составила 4,3 трлн тенге.

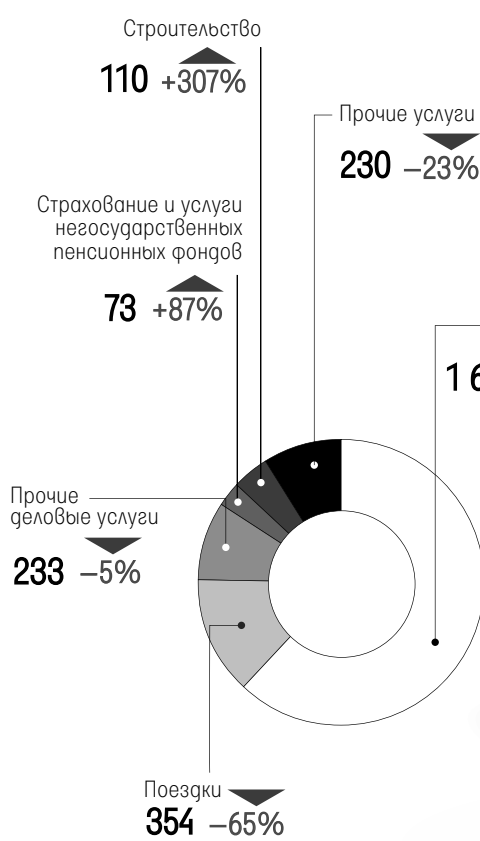
Если статистический показатель в денежном выражении дал положительную динамику, то индексы физического объема более чем в половине сфер деятельности ушли в минус. Из 26 отраслей 14 продемонстрировали отрицательные результаты.

Согласно данным из статбюллетеня «Об объемах оказанных услуг» за первое полугодие 2020 года, деятельность холдинговых компаний в процентном соотношении ИФО сократилась на 40%, прочие индивидуальные услуги – на 48%. В издательской деятельности – почти минус 20%, реклама просела на 15%, услуги по научно-исследовательским разработкам – на 23%.

Значительный прирост в денежном выражении в общей статистике обеспечили несколько капиталоемких отраслей. Например, рынок услуг по операциям с недвижимым имуществом увеличился на 77% – с 541 млрд в первом полугодии 2019 года до 941 млрд в 2020 году. Более востребованными стали проекты в сфере компьютерного программирования и информационного обслуживания – плюс 35% и 27% соответственно.

Казахстанский экспорт услуг за 1 полугодие 2020 года

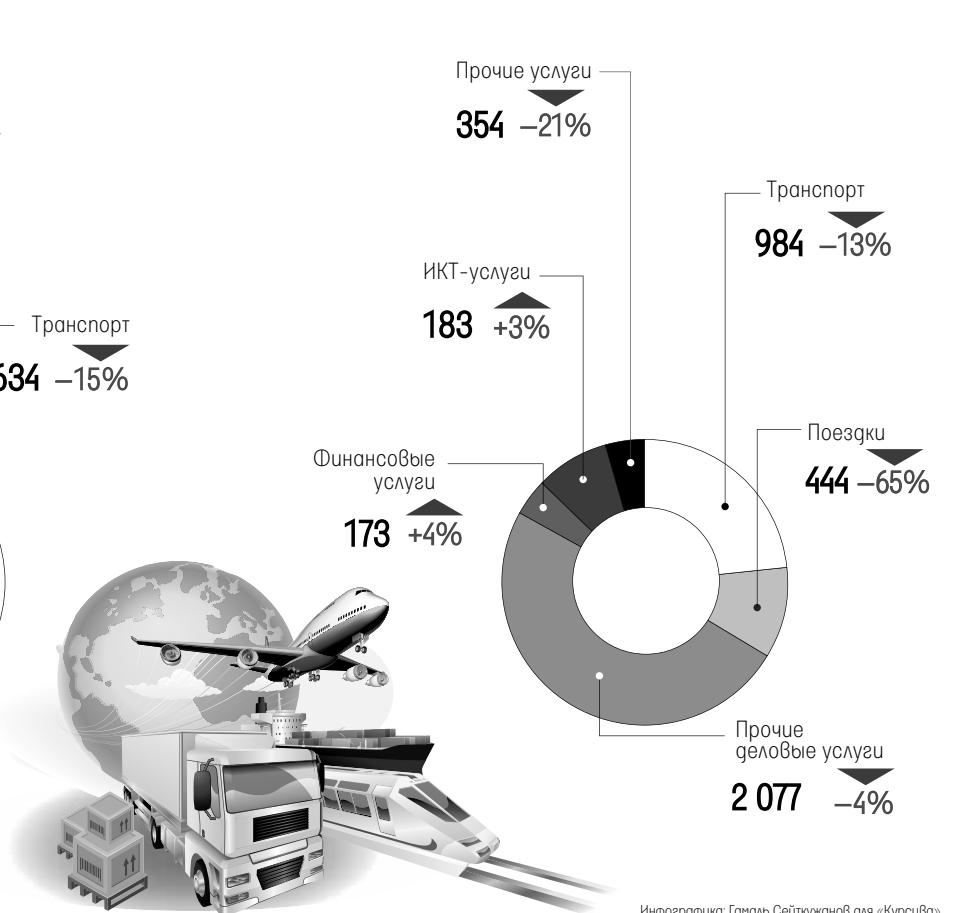
млн долларов, процентное изменение к 1 полугодию 2019 года



Источник: ЕЭК

Казахстанский импорт услуг за 1 полугодие 2020 года

млн долларов, процентное изменение к 1 полугодию 2019 года



Инфографика: Ганал Сайтанов для «Курсива»

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: TOO «Alteco Partners»
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz
Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL.

Генеральный директор/
Главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

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

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

Выпускающий редактор
сайта:
Татьяна ТРУБАЧЕВА
t.trubacheva@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:
Виктор АХРЕМУШКИН
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 БЕЗКОРОВАЯ/ИРИНА
Ирина ОСИПОВА
Ульяна ФАТЬЯНОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА
Юрий МАСАНОВ

Корректура:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЩЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА

Билд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Гамал Сейткужанов

Фотографы:
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

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

Руководитель по рекламе и PR:
Сабира АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88
s.agabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimadinov@kursiv.kz

Представительство
в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водно-зеленом
бульваре», ВП-80, 2 этаж, оф. 203
Тел. +7 (7172) 28 00 42
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного редактора
в Нур-Султане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель представительства
в Нур-Султане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

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

Отпечатано в типографии РПИК «Дауір».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17
Тираж 10 000 экз.

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



Фото: Яков Федоров

Аукцион на упрощение

> стр. 1

Аукционы бывают на повышение и понижение цены. В первом случае победителем становится участник, который готов предложить самую большую сумму за объект, а во втором – который согласен купить объект по первой предложенной на аукционе цене. Все ценовые предложения участников заявляются публично.

На тендерах же они предлагаются в закрытых конвертах, победителем признается участник, предложивший наиболее высокую цену. Но есть важное отличие при этом способе реализации – победитель обязан сохранить профиль деятельности объекта в течение определенного периода времени.

Описывается в законе и рыночная стоимость объекта, исходя из которой определяется начальная цена для торгов. Такой стоимостью сейчас считают сумму, по которой стороны сделки действуют, «располагая всей доступной информацией об объекте оценки, расчетливо и без принуждения». При этом конкретные механизмы проведения оценки в законе не описываются.

Сейчас при проведении аукциона стартовая цена равна начальной цене объекта приватизации, которая основывается на «рыночной стоимости» и устанавливается комиссией по вопросам приватизации объектов государственной собственности. На первых торгах объект выставляют на аукцион на повышение, но если они не состоялись, то применяют аукцион на понижение с минимальной ценой в 50% от начальной. На третьих торгах объект выставляют также по методу понижения, но без минимальной цены.

Что касается тендеров, то при выставлении объекта приватизации на первый тендер его стартовая цена равна начальной. Если же первые торги не состоялись, то на вторых и третьих торгах стартовая цена снижается на половину от предыдущего тендера.

Что изменится?

Предлагаемые поправки, если они будут приняты в нынешнем виде, изменят порядок признания итогов торгов. Теперь аукционы с одним участником будут признаваться состоявшимися, если единственный участник подтвердил стартовую или объявленную цену. Тендеры с одним участником признают состоявшимися, если он предложил сумму не ниже стартовой цены.

Также уточнение внесли и в механизм проведения торгов на понижение цены. Стартовую цену объекта предлагают определять путем умножения начальной цены на три. Благодаря этому, считают авторы законопроекта, получится исключить торги, где на первой же секунде участники

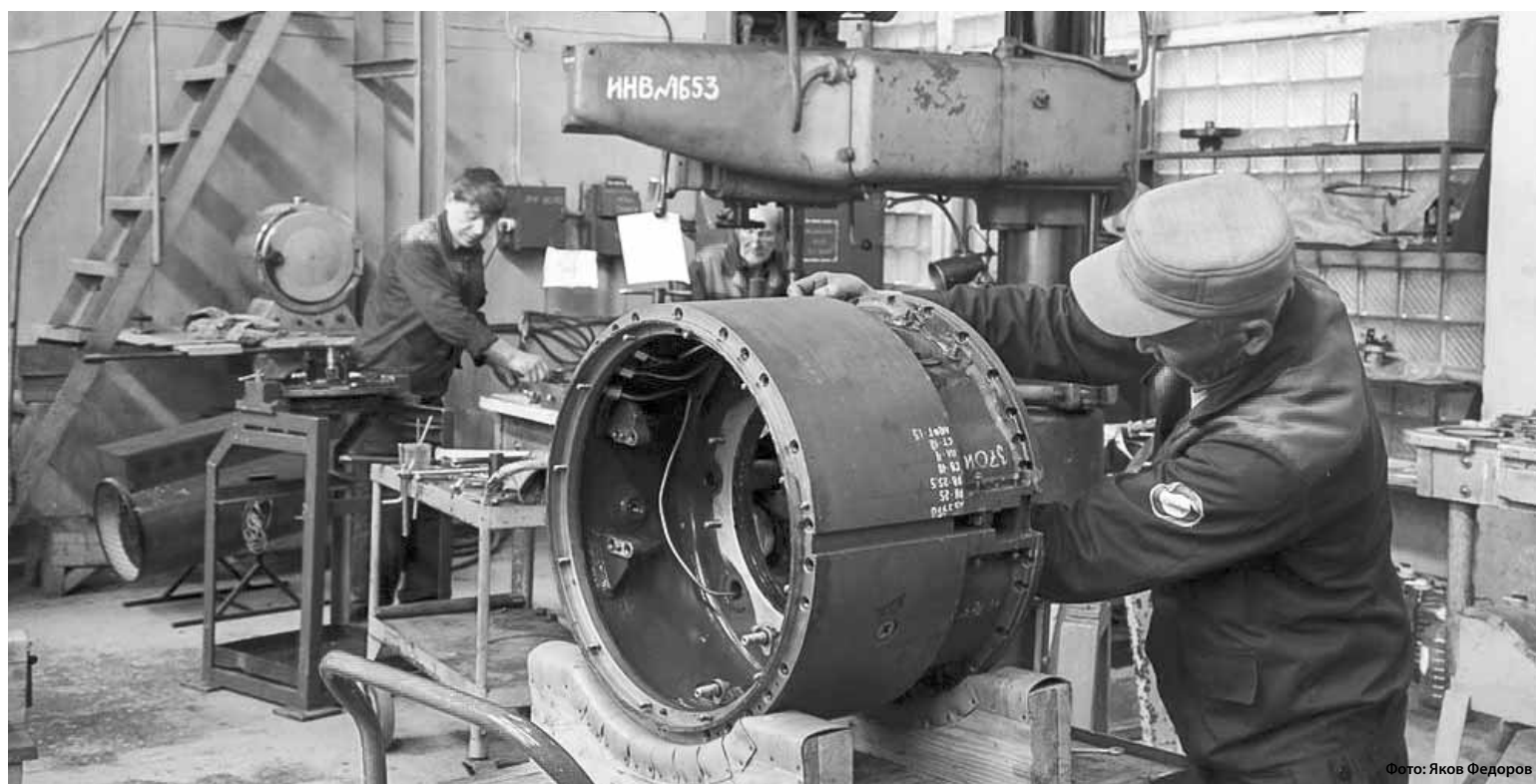


Фото: Яков Федоров

Машиностроительный завод им. С. М. Кирова – один из выставленных на торги объектов, находящихся в государственной собственности. Стартовая цена за 51% акций предприятия – 4,285 млрд тенге. Участники имеют возможность повысить свои ценовые предложения на аукционе по английскому методу торгов.

будут подтверждать стартовую цену объекта приватизации. А установление коэффициента 3 для начальной цены поможет продать объект дороже, что опять же предполагает больше поступлений в казну.

Кроме того, новые поправки уточняют механизм определения стоимости объекта приватизации. В законопроекте говорится, что начальную цену будут определять на основании мнения оценщиков и утверждать

решением комиссии по приватизации. Ранее эта норма давала объяснение только по аукционам, а теперь охватит и другие виды торгов.

Еще один момент – это решение судьбы объектов, которые

не получилось реализовать ни на одних из трех торгов. В нынешнем варианте закона «О государственном имуществе» говорится, что в таком случае юридические лица подлежат ликвидации. Теперь же предлагается

помимо этого их реорганизовывать – через присоединение или слияние с другими компаниями. Относится это в первую очередь к организациям, ликвидация которых может иметь «негативные социальные последствия».

Зачем что-то меняют?

Всего в рамках второй волны приватизации, по данным Реестра объектов приватизации, через аукционы на повышение цены получилось передать в частную собственность 47 объектов более чем на 16 млрд тенге, а на понижение – 140 объектов на 9,5 млрд. Через торги на передачу в доверительное управление с правом последующего выкупа – 73 объекта на 84 млрд.

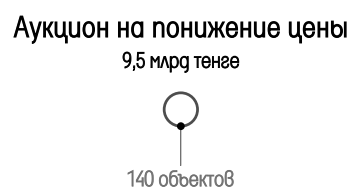
Из 862 объектов, которые планировали передать в конкурентную среду, сняли с торгов 291 объект и 34 – выставляли три раза, но реализовать их не получилось.

С этим и связана необходимость внесения поправки о признании торгов состоявшимися всего при одном участнике на первых торгах. Анализ продаж показал, отмечают авторы законопроекта, что объекты зачастую уходят с молотка лишь на вторых или третьих торгах. В доказательство приводятся данные, что на первых торгах продано 28,7% объектов от их общего количества, на вторых и третьих торгах – 60%, а на четвертых и более – 11,3%.

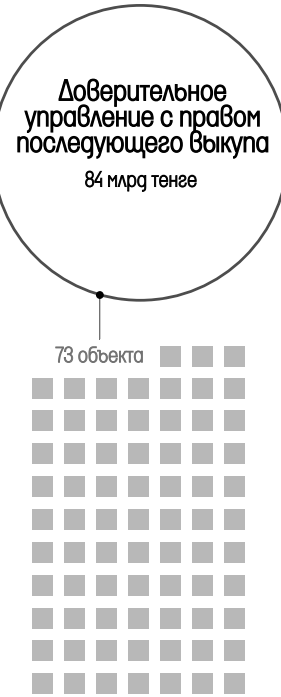
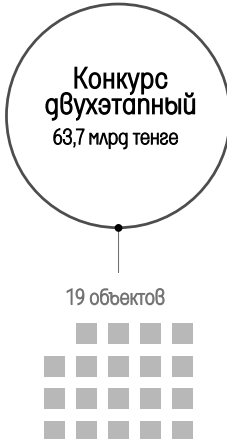
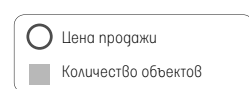
Законодательство в его нынешнем виде, считают авторы поправок, ограничивает единственного участника торгов в покупке объекта «с максимальной выгодой для государства». Например, стартовая цена на третьих торгах снижается в сравнении с первыми в 4 раза, а потому участник третьего этапа, когда участие лишь одного претендента допускается, может купить госимущество на 75% дешевле. «Государство в данном случае недополучает в бюджет деньги», – говорится в пояснении.

Внесение такой поправки позволит достичь сразу нескольких целей, например ускорить процесс продажи объектов приватизации и увеличить поступления в бюджет, а также исключить риски продажи активов методом понижения цены. С другой стороны, предлагаемые изменения упростят участие в процедурах субъектам бизнеса.

Свежий пример того, как объект не удалось реализовать из-за участия всего одного претендента, – аэропорт Шымкента. Его планировали передать в доверительное управление на 10 лет с правом выкупа, но на первый тендер, назначенный на 8 октября, была подана лишь одна заявка. Второй тендер, 3 ноября, опять не состоялся. В управлении финансов Шымкента сообщили: на этот раз тендер приостановили по определению суда.



СПОСОБЫ ПРОДАЖИ ОБЪЕКТОВ ВТОРОЙ ВОЛНЫ ПРИВАТИЗАЦИИ



Источник: Реестр объектов приватизации

Информация: Татьяна Сабитжанов для «Курсива»

ИНВЕСТИЦИИ



Выпуск конвертируемых облигаций растет

По мере того, как инвесторы фиксируют доходность

Во время пандемии круизные операторы привлекали дополнительное финансирование для того, чтобы улучшить свое финансовое состояние. Пассажиры на борту круизного лайнера компании Royal Caribbean в порту Майами (март 2020 года).

Caitlin OSTROFF,
Paul J. DAVIES,
THE WALL STREET JOURNAL

Компании, сильно пострадавшие от пандемии коронавируса, наводнили рынок самым большим с 2007 года количеством конвертируемых облигаций. Инвесторы, которые приобрели эти ценные бумаги, были вознаграждены высокой доходностью.

Глобальные туристические и гостиничные операторы, в числе которых Carnival Corp., Southwest Airlines Co. и Royal Caribbean Group, по состоянию на 30 октября привлекли через продажи конвертируемых облигаций (эти бумаги можно обменять на акции) \$147 млрд, используя их как источник дешевых денег для того, чтобы остаться на плаву во время пандемии. Для сравнения: за аналогичный период 2019 года выпуск таких облигаций составил сумму \$108 млрд.

Сейчас в обращении находятся конвертируемые облигации на сумму около \$450 млрд, и почти треть из них была выпущена в этом году. Активно продавать такие бумаги компании начали в апреле, после очень сложного месяца, когда инвесторы выводили деньги даже из самых безопасных активов. Компании из сферы путешествий, туризма и гостеприимства, акции ко-

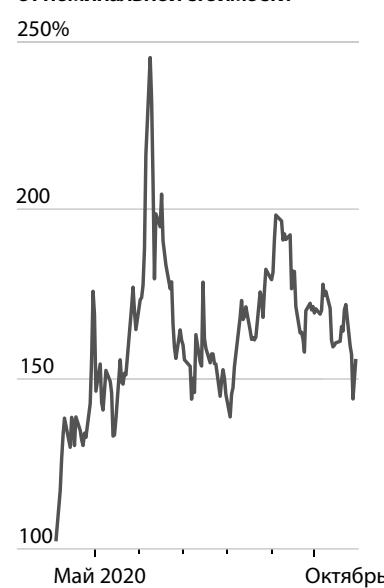
торых сильно потеряли в цене, использовали эту опцию вплоть до июня.

Конвертируемые облигации – это гибриды облигаций и акций. Как и у облигаций, у них есть купон, по которому выплачивается установленная процентная ставка за определенный период, что обеспечивает стабильную доходность. Однако, в отличие от облигаций, в случае если цена акций компании превышает определенный показатель, держатель этих облигаций может конвертировать их в акции, фиксируя при этом значительную прибыль.

Процентные ставки, по которым компании должны погашать конвертируемые облигации, как правило, ниже, чем по обычным облигациям, поскольку у инвестора есть шанс получить прибыль в случае, если цена акций будет расти. Этот инструмент оказался весьма привлекательным для тех компаний, которым не хватало денег – ведь из-за пандемии авиаперелеты и морские круизы были приостановлены, а магазины и рестораны – закрыты.

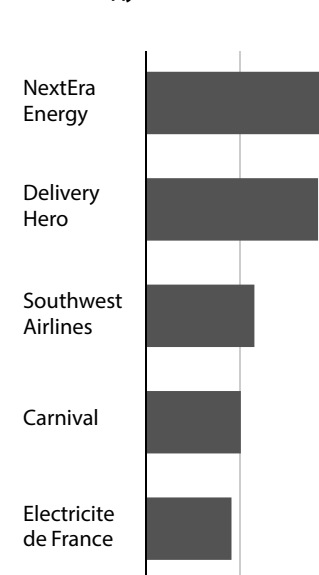
«Оценивая те события, можно сказать, что самый лучший способ играть на рынке [конвертируемых облигаций] – это покупать все, что становится доступным, поскольку, достигнув дна, фондовый рынок снова рас-

Цена конвертируемых облигаций компании Carnival с момента выпуска в процентах от номинальной стоимости

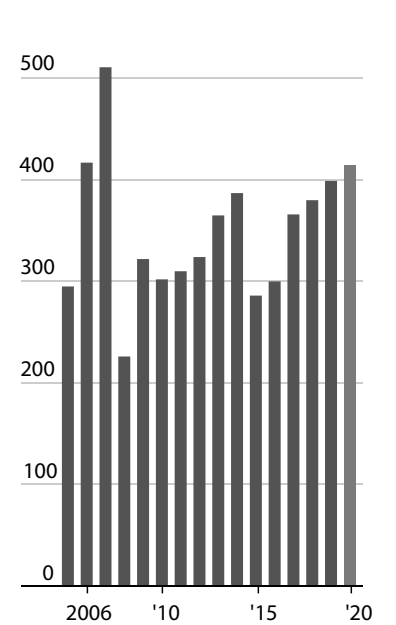


* В период по 30 октября 2020 года.
Источник: FactSet (цена); Refinitiv (крупнейшие эмитенты, число выпущенных облигаций)

Крупнейшие эмитенты конвертируемых облигаций в 2020 году



Число конвертируемых облигаций, выпущенных в мире*



тет», – говорит Максим Перрин, менеджер клиентского портфеля в компании Lombard Odier Investment Management.

В рейтинге Reuters Qualified Global Convertible Index стоимость конвертируемых облигаций в этом году выросла почти на 22%.

По данным FactSet, конвертируемые облигации компании Carnival, выпущенные в апреле

на сумму \$2 млрд с купоном 5,75%, теперь торгуются по цене выше 155% от своей номинальной стоимости. Это произошло после того, как, достигнув минимума, акции круизного оператора показали быстрый рост. В том же месяце Carnival выпустила обычные корпоративные облигации на сумму \$4 млрд с купоном 11,5%, что вдвое выше стоимости конвертируемых облигаций.

Условия продажи конвертируемых облигаций Carnival обеспечили инвесторам возможность обменять каждую бумагу на 100 акций по цене \$10 за штуку в момент, когда акции компании торговались в этом году почти на минимальных значениях. Четыре месяца спустя, когда цена приблизилась к \$15, Carnival досрочно погасила облигации на сумму почти \$900 млн. За обли-

Инвестидея от Freedom Finance

Cisco: слишком дешева, чтобы игнорировать

Инвестидея для американского рынка от аналитиков ИК «Фридом Финанс», которые предлагают обратить внимание на одну из крупнейших компаний в области информационных технологий и сетей. Усиление спроса на продукцию Cisco (тикер: CSCO) и улучшение конъюнктуры в секторе, где компания лидирует, позволяют рекомендовать ее акции для покупки. Цена акций на момент анализа – \$39,30, целевая цена – \$46,41. Текущая дивидендная доходность – 3,5%.

Cisco – один из ведущих производителей сетевого оборудования и коммутационных решений для корпоративных сетей, центров обработки данных, средних и малых предприятий. Решения Cisco оптимизированы для поставщиков услуг, финансовых организаций и государственно-го сектора. Инфраструктурные платформы (коммутаторы, роутеры, Wi-Fi-точки) приносят

компания 54,5% выручки, программные и аппаратные продукты, включая Cisco TelePresence, AppDynamics, Webex portfolio, и аналитика – 11,2%, брендмауэры – 6,7%, сервисы и поддержка – 27,3%, прочее – 0,3%.

Географически выручка распределена следующим образом: США – 53%, Китай – 3,3%, Япония – 2,7%, Германия – 2,5%, Италия – 1,7%, прочие страны – 36,8%. Cisco лидирует в сегменте производства сетевого оборудования для организации частных сетей, публичных облачных вычислительных мощностей гибридных сетей. Согласно данным IDC, доля компании на рынке интернет-коммутаторов по итогам 2019-го превысила 50%. Индустрия сетевого оборудования характеризуется высокой циклическостью, поэтому наблюдаемый в течение последних нескольких кварталов спад оказал давление на финансовые показатели Cisco. Между тем развертывание сетей связи в формате 5G окажет среднесрочную поддержку спросу на сетевые аппаратные решения.

Кроме того, аналитики ИК «Фридом Финанс» ожидают, что развитие направленных гибридных облачных сред также будет способствовать улучшению

показателей инфраструктурного подсегмента компании. По оценкам GlobeNewswire, рынок сетевых решений будет расти среднегодовым темпом 5,4% до 2027 года. Cisco усилила портфель аппаратных решений за счет покупки в 2019 году одного из лидеров рынка оптических решений Acacia Communications.

В число факторов, благоприятствующих повышению финансовых показателей компании, аналитики ИК «Фридом Финанс» включают и санкционное давление, которое США оказывают на Huawei – одного из конкурентов Cisco. Менеджмент Cisco на протяжении последних нескольких лет активно работает над диверсификацией бизнеса, чтобы обеспечить устойчивость денежных потоков и ускорить рост бизнеса.

Cisco – один из ведущих поставщиков аппаратных и программных решений для рынка кибербезопасности, портфель которых был усилен за счет приобретения IoT-безопасности, позволяющей мониторить и защищать IT-инфраструктуру. На решение этих задач нацелена также система Cisco Cyber Vision для автоматического обнаружения производственных объектов, реализованная на базе портфеля

Cisco Industrial IoT. Данный подсегмент рынка демонстрирует двузначные темпы роста, Gartner включил относящиеся к этому подсегменту продукты Cisco в список лидеров.

Направление аналитики развивается и выступает в качестве важной составляющей для аппаратной части. Одним из ключевых генераторов роста стал AppDynamics, который расширяет возможности Intention based network, SD-WAN. Cisco также активно развивает решения для видеоконференций в формате облачных SaaS-сервисов для проведения конференций и совещаний онлайн с аудио- и видеосвязью, а также с инструментами для совместной работы с документами. Соответствующие решения компании Gartner также называют в числе лидеров. Сегмент фиксирует высокие двузначные темпы роста с начала 2020 года.

В результате развития программных и сервисных сегментов совокупная доля составила 45,5% по итогам II квартала по сравнению с 41,9% в том же периоде 2019 года. Кроме того, доля продаж программного обеспечения по подписке за II квартал расширилась до 77% с прошлогод-



них 52%. Аналитики ИК «Фридом Финанс» полагают, что прогресс в развитии программных решений и решений в области кибербезопасности обеспечит повышение оценки Cisco по мультипликаторам до диапазона, характерного для разработчиков аппаратных и программных решений. Также аналитики прогнозируют, что снижение выручки прекратится в IV квартале текущего года, а в будущем году она начнет восстанавливаться. Вторая волна эпидемии и затягивание появления вакцин от COVID-19

гацию номинальной стоимостью \$1000 компания предложила инвесторам 112 акций по цене \$14,02 за штуку.

Этот шаг позволил держателям конвертируемых облигаций зафиксировать определенную прибыль, хотя и означал отказ от потенциальной возможности выиграть от дальнейшего роста.

Когда-то на этом рынке доминировали хедж-фонды и трейдинговые отделения инвестиционных банков. Как правило, они скупали конвертируемые облигации, а затем торговали привязанными к ним акциями и кредитными рисками по отдельности, зачастую применяя деривативы и кредитное плечо, чтобы воспользоваться даже небольшими отличиями в стоимости.

Сегодня же значительно возросла роль долгосрочных инвесторов, действующих по принципу «купил и держи». Трейдинговых отделов в инвестиционных банках больше нет, и хедж-фондам стало намного труднее получить кредитное плечо для совершения рискованных сделок.

Максим Перрин выступает как раз в качестве долгосрочного инвестора, которому интересны сделки, способные принести прибыль в течение многих лет, тогда как краткосрочный трейдер или специалист по арбитражу будет искать быструю прибыль. Это означает, что в этом году Перрин упустил возможность сыграть на резком взлете цены акций, поскольку не уверен, что эти сделки будут выглядеть столь же привлекательными через несколько лет.

«Не думаю, что для круизных операторов худшее уже позади. Пока я не вижу устойчивого роста продаж», – отмечает Перрин.

Среди компаний, которым он отдает предпочтение, Southwest Airlines, французский промышленный конгломерат Safran SA и принадлежащая Booking Holdings молодая и быстрорастущая туристическая компания Booking.com.

«Объем выпуска облигаций был огромным и по своему характеру имеет историческое значение. Мы заметили бум на рынке выпуска облигаций и нарастили наши позиции здесь, чтобы не упустить эту возможность», – говорит Кевин Рассел, директор по инвестициям хедж-фонда O'Connor (входит в группу UBS).

По словам Рассела, он вложил в рынок немного свободных денег и за счет сокращения спекулятивных облигаций нарастил долю конвертируемых облигаций.

Недавно Рассел продал несколько позиций, чтобы зафиксировать прибыль, но полон оптимизма в отношении дальнейшего роста – ведь рынки остаются волатильными.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

С глаз долой – из биржи вон

Почему горно-металлургические компании уходят с LSE

KAZ Minerals станет третьей горно-металлургической компанией Казахстана, покинувшей биржу, если ее акционеры одобряют делистинг. Какие казахстанские и мировые горно-металлургические компании ушли с биржи и почему – в материале «Курсива».

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

KAZ Minerals наряду с «Казцинком» и ENRC (сейчас Eurasian Resources Group) входит в число крупнейших горнодобывающих компаний Казахстана. Все они в определенный момент решили уйти с биржи: ENRC и KAZ Minerals – с лондонской (LSE), «Казцинк» – с казахстанской (KASE). Причины у компаний были разные, но время их ухода на биржу и ухода с нее укладывается в определенный тренд.

В начале 2000-х, с началом так называемого сырьевого суперцикла, Лондон стал основной площадкой привлечения средств для горнодобывающих компаний, в частности из стран СНГ. На фоне стабильного роста цен на медь, цинк и другие металлы институциональные инвесторы охотно вкладывались в бумаги горно-металлургических компаний.

S&P GSCI – биржевой индекс, отслеживающий фьючерсы на 24 вида сырьевых товаров – начиная с 90-х годов XX века показывал скачкообразный рост. К середине 2008 года он достиг своего пикового значения, превысив 9000 пунктов, однако во время мирового финансового кризиса резко упал и стал снижаться. С падением цен на металлы в течение последних десяти лет упал и интерес инвесторов к акциям горно-металлургических компаний. Их капитализация тоже снизилась. Многие производители металлов посчитали оценку рынка неадекватной и решили покинуть биржу.

ENRC

IPO ENRC, состоявшееся в декабре 2007 года в Лондоне, считается крупнейшим среди казахстанских размещений. Несмотря на мировой финансовый кризис, компании удалось привлечь 1,34 млрд фунтов стерлингов, разместив бумаги по 540 пенсов за штуку. Всего несколько месяцев спустя ENRC уже включили в число голубых фишек Лондонской фондовой биржи – индекс FTSE 100. Общая стоимость компании оценивалась в 13 млрд фунтов стерлингов.

В первой половине 2013 года основные владельцы ENRC предложили миноритариям приобрести их бумаги по 260 пенсов за штуку. Независимые директора компании порекомендовали акционерам отказаться от предложения. Следующее предложение было еще более невыгодным для миноритариев – 228 пенсов за бумагу. Горнодобывающая компания «Казахмыс» (впоследствии реорганизованная в KAZ Minerals), которой на тот момент принадлежало 26% акций ENRC, поддержала новое предложение, и у миноритариев не осталось иного выбора кроме как согласиться.

Сделка проходила на фоне расследования британского Бюро по борьбе с мошенничеством в особо крупных размерах (SFO) по некоторым аспектам деятельности ENRC в Казахстане и Африке. Другим негативным обстоятельством стали разногласия в руководстве компании – ENRC один за другим покинули несколько топ-менеджеров.

Акции компании на момент делистинга стоили на 80% меньше, чем на пике котировок в 2010 году.

«Казцинк»

Акции крупного казахстанского производителя меди, цинка, свинца и драгоценных металлов – «Казцинка» – считались привлекательным активом. Размещенные на KASE в 1997 году по 447,02 тенге за штуку, они в начале 2006 года выросли до 18 500 тенге за акцию. Накануне делистинга

в том же 2006 году акции «Казцинка» занимали 5-е место по количеству заключенных сделок в секторе купли-продажи KASE.

В октябре 2006 года биржевой совет KASE принял решение о делистинге акций «Казцинка» с 12 апреля 2007 года. Уход с биржи был добровольным – компания попросила исключить ее простые акции из официального списка KASE в связи с нарушением листинговых требований биржи. В частности, «Казцинк» не представил KASE аудированный отчет за 2005 год и ежеквартальные отчеты за I и II кварталы 2006 года. Компания также не представляла бирже сведения об акциях и акционерах в 2006 году.

Уход «Казцинка» с биржи сказался на рядовых казахстанцах в лице вкладчиков накопительных пенсионных фондов (НПФ).

лась от корпорации «Северсталь» и в результате сложной схемы обмена акциями получила листинг на LSE. Компания разместила на рынке 10,6% акций в виде GDR за \$292 млн. По данным Reuters, объем акций Nordgold в свободном обращении (free float) весной 2013 года вырос до 15%. Впоследствии компания выкупила акции с рынка, пытаясь поддержать падающие котировки на фоне обвала цен на золото. На момент объявления новости о делистинге в 2017 году free float составлял 9,3%.

Главной причиной делистинга в руководстве компании назвали несправедливую рыночную капитализацию. Золотодобытчик пояснил, что анализировал разные возможности для повышения рыночной капитализации, в том числе выход на



Фото: kaz minerals

Сколько заработали держатели акций KAZ Minerals

KAZ Minerals покидает Лондонскую фондовую биржу спустя 15 лет после IPO. Первичное размещение акций компании совпало с сырьевым суперциклом, когда цены на сырье – от золота и алюминия до меди – росли на ожиданиях ускорения экономики Китая. Инвестор, который вложил \$1000 в IPO KAZ Minerals в 2005 году, при обратном выкупе акций, о котором объявила компания, получит \$1184. Тот же инвестор мог продать бумаги на пике их цены в мае 2008 года (16,9 фунта за штуку), тогда инвестированная сумма выросла бы более чем втрое, до \$3128.



Фото: kaz minerals

Согласно законодательству НПФ не могли инвестировать в непубличные компании, из-за чего им пришлось избавиться от акций «Казцинка». Учитывая, что акции после объявления о делистинге упали, НПФ распродали бумаги с ущербом для себя.

Nordgold

У российской золотодобывающей Nordgold не было формального IPO. В 2012 году она отдели-

премиальный листинг путем дополнительного размещения акций для увеличения free float и ликвидности капитала. Тем не менее, по мнению членов совета директоров Nordgold, «рост рыночной капитализации компании в период значительного повышения цен на золото был несоизмерен росту рынка в целом и сопоставимых компаний в частности». Как заявили в компании, основная причина

недооценки заключалась в малом объеме торгов и низкой ликвидности GDR.

Nordgold предложила миноритариям приобрести их бумаги по \$3,45 за штуку. Как писал Reuters, это было более чем вдвое ниже котировок на момент начала торгов в январе 2012 года. Ряд миноритариев отметили агентству, что разочарованы отсутствием хотя бы минимальной премии к рынку. При этом другое

предложение Nordgold – остаться ее акционером и удерживать в портфеле бумаги непубличной компании – вызвало еще меньше энтузиазма у неконтролирующих акционеров.

«Полос»

Другая российская золотодобывающая компания – ПАО «Полос» – единственная в этом списке после делистинга вернулась на биржу. Как и предыдущая компания, «Полос» отделился от своей материнской компании («Норильский Никель») и так же, как и Nordgold, не проводил формального IPO. В 2006 году американские депозитарные расписки (ADR) «Полоса» получили листинг в Лондоне, а в 2012 году были включены в премиальный листинг LSE.

В 2009 году российский бизнесмен Сулейман Керимов приобрел 37% акций компании у предыдущего владельца Владимира Потанина. В 2015 году семья Керимовых выкупила у миноритариев еще 60% акций и произвела делистинг бумаг с LSE. При этом акции «Полоса» продолжали торговаться на Московской фондовой бирже (МОЕХ).

Менее чем два года спустя компания провела вторичное размещение (SPO) в Лондоне. На фоне роста котировок на золото бумаги «Полоса» пользовались повышенным спросом, причем 80% аллокации досталось международным фондам. Компания продала 9% акций за \$879 млн. Рыночная капитализация «Полоса» начала расти и с момента SPO увеличилась более чем втрое, на 4 ноября составив \$29,63 млрд.

Vedanta Resources

Индийская Vedanta Resources провела делистинг своих акций с LSE, однако не сумела вывести с местной биржи акции своего индийского подразделения.

Компания производит алюминий, медь, цинк, свинец, серебро и добывает железную руду. Vedanta работает в Индии, Замбии, Австралии, Намибии, Южной Африке, Либерии и Ирландии.

IPO Vedanta Resources состоялось в 2003 году в Лондоне, где компании удалось привлечь \$644 млн. В октябре 2018 года основной акционер Vedanta Анил Агарвал выкупил у миноритариев 33,3% акций и вывел компанию с биржи. В числе причин делистинга компания указывала необходимость упрощения своей корпоративной структуры и падающие цены на сырье. Были и неофициальные причины – Vedanta Resources неоднократно подвергалась критике за нанесение вреда окружающей среде в Индии и Замбии, а также за нарушение прав жителей территорий, возле которых находятся разрабатываемые компанией месторождения. Из-за того, что акции компании торговались в Лондоне, она находилась под пристальным наблюдением британских регуляторов и общественности.

В октябре 2020 года Vedanta Resources попыталась вывести акции своего индийского подразделения Vedanta Limited с Национальной фондовой биржи Индии, но не сумела получить достаточного уровня поддержки акционеров.

Уход горно-металлургических компаний с биржи – часть глобального тренда по делистингу, затрагивающего разные сектора – от торговли до телекоммуникаций. По данным Bloomberg, с января по сентябрь 2020 года компании по всему миру потратили на выкуп своих акций \$26 млрд, что на 2500% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Объявления

- ТОО «ТрансМаш1520» «TransMasch 1520», БИН 200140019114, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Гете, д. 257/7.
- ТОО «K-Labs», БИН 190440011710, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматы, мкр. Мамыр-4, д. 50, телефон: +7(707)-870-79-53.
- ТОО «TopFlight Tours», БИН 190940027794, сообщает о своей реорганизации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, г. Нур-Султан, р-н Алматы, Жилой массив «Ақ-Бұлақ-3», ул. Аскара Токпанова, зд. 23/1.
- ТОО «SSC Trade», БИН 161240016463, сообщает о своей реорганизации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, г. Нур-Султан, р-н Алматы, Жилой массив «Ақ-Бұлақ-3», ул. Аскара Токпанова, зд. 23/1.
- Договор №4527 от 17.09.2015 года на квартиру по адресу: Тоқырауын, 10, кв. 3, считать недействительным в связи с утерей.

ЕНПФ прирастет депозитами

Невостребованные депозиты ликвидируемых банков станут добровольными пенсионными отчислениями.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Правительство нашло способ использовать депозиты в ликвидируемых банках, за которыми не обращаются вкладчики. С апреля 2021 года невостребованные вклады будут считаться добровольными пенсионными отчислениями и перечисляться на счет вкладчика в ЕНПФ.

Такая поправка содержится в законопроекте «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам восстановления экономического роста». Документ сейчас находится на рассмотрении в мажилисе.

Напомним, в Казахстане защищены депозиты физических лиц и индивидуальных предпринимателей. Если банк лишается лицензии, Казахстанский фонд гарантирования депозитов (КФГД) принимает на себя обязательства этого банка перед вкладчиками и выплачивает им деньги.

Максимальная гарантируемая сумма зависит от валюты и вида депозита: 5 млн тенге – любые депозиты в иностранной валюте; 10 млн тенге – депозиты в тенге: вклады, платежные карточки, банковские счета; 15 млн тенге – сберегательные вклады в тенге.

«Курсив» уже писал, что вкладчики ликвидируемого АО «Банк Астаны» не спешат обращаться в КФГД за небольшими депозитами. В январе текущего года 95% невостребованных депозитов были на сумму менее пяти тысяч тенге, в том числе 80% – в пределах одной тысячи тенге. Общее количество вкладчиков с такими депозитами в банке составило свыше 200 тыс., а общая сумма вкладов – около 165 млн тенге.

Казахстанцы не обращаются за небольшими вкладами из-за бюрократических проволочек, связанных с получением денег. Для получения гарантийного возмещения вкладчикам приходится идти в банк-агент и писать заявление на бумажном носителе. Разработчики законопроекта предлагают предусмотреть возможность подать заявление на получение возмещения онлайн через специальный электронный портал КФГД.

Если вкладчик лишеного лицензии банка не обратится за гарантийным возмещением в течение года после начала выплаты, невостребованная сумма будет перечисляться в ЕНПФ для зачисления на его индивидуальный пенсионный счет. Таким образом, факт необращения депозитора за выплатой будет приравниваться к его согласию на перечисление КФГД суммы гарантийного возмещения в качестве добровольного пенсионного взноса.

Эти нормы предлагается ввести с 1 апреля 2021 года.

По данным КФГД, по состоянию на 1 октября 2020 года вкладчики банков, ликвидированных с 2006 по 2018 год, не забрали причитающееся им гарантийное возмещение на сумму свыше 1,1 млрд тенге. В числе этих банков АО «Валют-Транзит Банк», АО «Delta Bank», АО «Qazaq Banki» и другие.

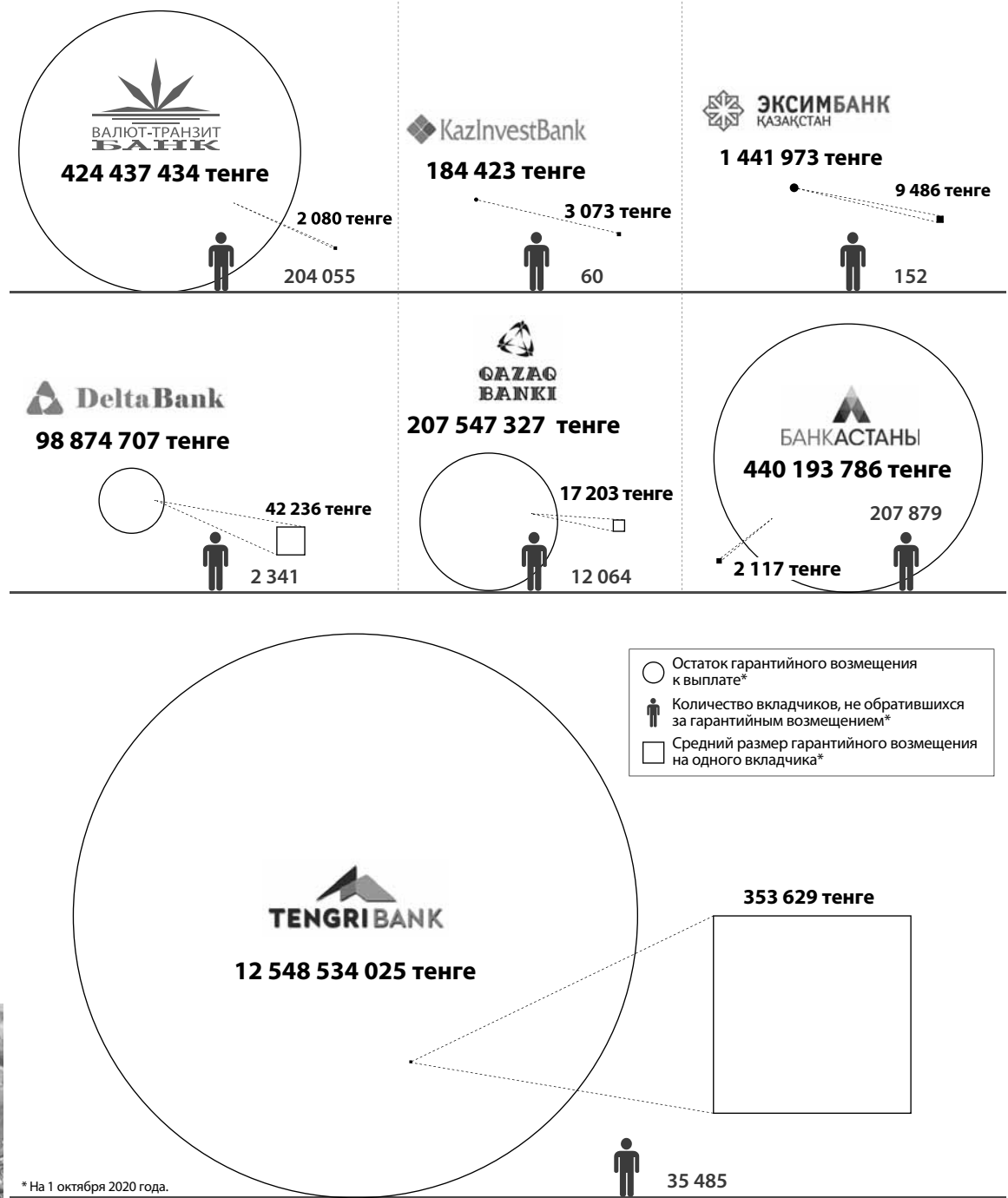
Выбывшие из игры

КФГД последние 15 лет выплачивал гарантийное возмещение вкладчикам восьми казахстанских банков, включая Tengri Bank, лишенный лицензии в сентябре текущего года.

Распространенная причина банкротства казахстанских банков – преступный вывод средств руководителями. Например, Наурыз Банк, ранее известный как Казагропромбанк, из-за отрицательных результатов деятельности несколько раз помещался в режим консервации, прежде чем окончательно лишиться лицензии в июне 2005 года. Бывший председатель правления банка **Оразалы Ержанов** спустя семь лет был приговорен к пяти годам тюрьмы по обвинению в создании организованной преступной группы и хищении около 3,4 млрд тенге (около \$30 млн по курсу 2004 года).

Гораздо более резонансным стало лишение лицензии Валют-Транзит Банка, у которого

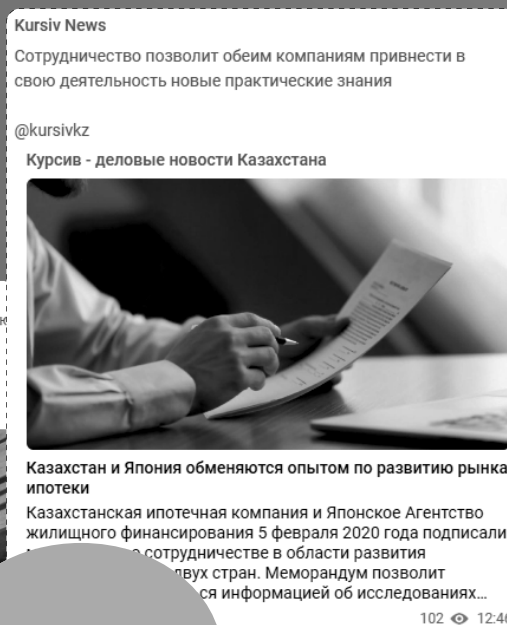
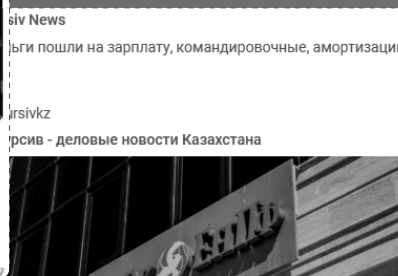
Депозиты, за которыми вкладчики так и не обратились



на момент ликвидации было 390 тыс. вкладчиков. Агентство финансового надзора, осуществлявшее тогда контроль за банками, впервые официально сообщило о плачевном положении Валют-Транзит Банка в сентябре 2006 года. Спустя три месяца регулятор отозвал лицензию, а в следующем, 2007 году бывший глава совета директоров Валют-Транзит Банка **Айтбақы Белялов** был осужден и приговорен к трем с половиной годам заключения. В 2011 году Белялову были предъявлены новые обвинения, в результате банкир получил еще 10 лет тюрьмы. Бывший глава Валют-Транзит Банка незаконно выводил фининститута средства вкладчиков. Общий ущерб был оценен более чем в 30 млрд тенге.

История ликвидации Банка Астаны выделяется на этом фоне. Началом конца для этого фининститута, как и для Эксимбанка и Qazaq Banki, стали заявления первого президента Казахстана **Нурсултана Назарбаева**. 18 апреля 2018 года он назвал показатели этих трех банков «ужасными» и заявил, что господдержка этим банкам оказываться не будет. Практически сразу после этого вкладчики Банка Астаны стали массово изымать свои средства, игнорируя заверения руководства банка в его платежеспособности. Состояние Банка Астаны резко ухудшилось, и в сентябре того же года его лишили лицензии. Та же судьба постигла и два других банка, упомянутых Нурсултаном Назарбаевым.

Читайте КУРСИВ в Telegram



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на Telegram-канал

В остатке чертова дюжина

> стр. 1

В S&P заявили, что намерены внимательно следить за дальнейшими стратегическими инициативами банка, чтобы сделать выводы относительно его будущего развития и влияния стратегии на общий кредитный профиль. Агентство сообщило, что намерено вывести рейтинги Jysan из списка CreditWatch в ближайшие 90 дней – после получения большей ясности относительно стратегических целей банка и их возможного влияния на характеристики кредитоспособности.

Рейтинги банка будут подтверждены, если S&P будет уверено в том, что коэффициент капитала, скорректированного с учетом риска, останется на уровне устойчиво выше 10%, а способность банка генерировать прибыль будет постепенно восстанавливаться. Для подтверждения рейтингов также необходимо, чтобы банк поддерживал высокие запасы ликвидности и придерживался стратегии, направленной на минимизацию принимаемых рисков. «Мы можем понизить рейтинги, если придет к выводу, что склонность Jysan к принятию рисков повысилась и это оказывает давление на показатели капитализации и запасы ликвидности банка», – резюмировали аналитики агентства.

22 октября «Курсив» обратился в Jysan с вопросом, какие стратегические решения, повысившие, по мнению агентства, риски банка, повлияли на рейтинговое действие S&P и связано ли это с готовящейся сделкой по слиянию с АТФ. Оставив вторую часть вопроса без комментариев, в пресс-службе Jysan отметили важность того факта, что S&P сохранило рейтинг банка на уровне «В», учитывая высокий запас капитала и объем ликвидности. По информации Jysan, коэффициент достаточности собственного капитала банка (k1) составляет 0,366, что превышает минимальные регуляторные требования в 3,6 раза; коэффициент текущей ликвидности (k4) равен 3,242, что почти в 11 раз выше норматива; созданный запас провизии покрывает проблемную задолженность на 105% и является одним из самых высоких среди казахстанских БВУ. «Агентство в настоящее время поместило под наблюдение только прогноз для дополнительного изучения и сбора данных, что является стандартной практикой. В этой связи банк в ближайшие недели планирует предоставить агентству необходимую информацию, после чего мы ожидаем, что S&P примет решение о подтверждении прогноза и рейтинга», – рассказали в Jysan Bank.

3 ноября, на следующий день после объявления о слиянии, S&P выпустило бюллетень, в котором заявило, что неопределенность в отношении будущей стратегии Jysan сохраняется. «Мы полагаем, что предварительная договоренность о заключении сделки не оказывает немедленного воздействия на рейтинги обоих банков. Мы отмечаем, что условия сделки, включая все детали, сроки проведения и возможную поддержку со стороны регулятора, если она будет иметь место, еще не определены», – сказано в бюллетене.

Регулятор заявил, что «поддерживает достигнутое соглашение между банками». «Решение об объединении является следствием проводимой агентством работы по результатам AQR и будет способствовать повышению устойчивости банковского сектора», – говорится в комментарии, размещенном на сайте финнадзора. По информации регулятора, инвестор проведет due diligence для определения конечных параметров слияния, а риски будут покрываться за счет собственного капитала АТФ. «Модель объединения предусматривает урегулирование текущих обязательств АТФ по созданию необходимых дополнительных провизий, последующее его приобретение Jysan Банком и формирование достаточного уровня

капитала для покрытия рисков», – подчеркнули в финнадзоре.

Jysan и АТФ по-разному справились с AQR. У Jysan коэффициент достаточности капитала (k1, должен составлять не менее 7,5%) хоть и снизился в результате корректировок с 22,9 до 17,8%, но это был третий показатель на рынке (лучше только у Халыка и Алтына). В отношении АТФ ревизия показала, что ему необходимо создать дополнительные провизии на сумму 44,1 млрд тенге. Достаточность основного капитала АТФ (с учетом мер, принятых банком и его акционерами в период с 1 апреля по 31 декабря 2019 года) составила лишь 5,2% против декларируемых до ревизии 8,9%. Поэтому чиновники и предложили АТФБанку и еще трем игрокам воспользоваться дополнительным инструментом защиты активов (платной гарантией Фонда проблемных кредитов) в обмен на обязательства по докапитализации и ограничению рисков.

У Jysan была обнаружена самая высокая доля кредитов Стадии 3 (повышенный риск дефолта) – 55,1% от портфеля. Но, во-первых, этот показатель не претерпел никаких изменений в ходе AQR, что может говорить о достоверной отчетности банка. Во-вторых, плохие займы надлежат зарезервированы. На 1 октября текущего года Jysan сформировал 434 млрд тенге провизий на 387 млрд тенге безнадежной просрочки, составляющей 44,3% от объема ссудника.

У АТФ доля кредитов Стадии 3 после корректировок AQR выросла с 29,1 до 32,6%. В то же время отражаемая этим банком в отчетности доля NPL 90+ составляет безобидные 6,5%. У банка 57 млрд тенге безнадежной просрочки и, казалось бы, почти втрое больше резервов (153 млрд). Риски банка заключаются в том, что удельный вес всех его проблемных кредитов в 5 раз превышает уровень NPL.

Еще одним риском для АТФ является возможная зависимость его фондирования от квазигосударственных структур. В частности, три портфельные компании ФНБ «Самрук-Казына» держали в АТФ значительные суммы на конец 2019 года: «КазМунайГаз» – 23,6 млрд тенге, «Казхателеком» – 11,8 млрд, KEGOC – 11,5 млрд, что в совокупности составляло 47 млрд тенге. Здесь может идти речь еще и об определенном конфликте интересов, поскольку бывший председатель правления и действующий член совета директоров АТФБанка Энтони Эспина в мае 2019 года параллельно вошел в СД «КазМунайГаза», причем не как независимый директор, а как представитель акционера – фонда «Самрук-Казына». И если, например, иностранные банки, которым доверяют свои деньги «дочки» фонда, имеют международные рейтинги не хуже «ВВВ+», то АТФБанку в настоящее время присвоен рейтинг «В».

Последнее рейтинговое действие S&P в отношении АТФБанка (подтверждение рейтинга на уровне «В» и стабильного прогноза) было предпринято 12 марта – после объявления о мерах поддержки по итогам AQR. Базовый сценарий агентства предполагал, что поддержка будет предоставлена в течение ближайших трех месяцев. «Прогноз «Стабильный» отражает наши ожидания того, что банк сможет поддерживать устойчивый профиль фондирования и выполнять свои обязательства, в то время как меры поддержки будут способствовать постепенному формированию дополнительных резервов на возможные потери по кредитам в ближайшие 12–18 месяцев», – отмечали аналитики.

За девять месяцев текущего года АТФ допустил самое большое в банковском секторе снижение активов (–55 млрд тенге на 1 октября) и самый большой отток средств юрлиц (–56 млрд). По динамике ссудного портфеля (–64 млрд тенге) АТФ стал вторым в списке антилидеров. Прибыль банка за три квартала составила 1,7 млрд тенге, из участников AQR хуже результат только у Нурбанка.

Снова на витрине



Фото: Офелия Жакаева

С АТФБанком связаны, наверное, самые громкие сделки купли-продажи на отечественном банковском рынке. «Курсив» предлагает вспомнить 25-летнюю историю этой организации.

Максим АЗАРОВ

Алматинский торгово-финансовый банк был образован в 1995 году группой местных и зарубежных учредителей. За первые 10 лет существования в числе его иностранных акционеров успели побывать голландская компания Mees Person, The Bank of New York, швейцарские Glencore International и Reson Holdig и другие. В 2006 году Булат Утемурастов приобрел статус крупного участника банка. По данным аудированной финотчетности АТФ, на конец 2006 года семья Утемурастовых владела 52% акций банка, «Казцинк» принадлежало 6,8%, ТОО «Астана Моторс» – 5%.

До 2007 года АТФ активно наращивал свое присутствие на рынках Казахстана и ближнего зарубежья. Первая покупка произошла в апреле 2001-го, когда Алматинский торгово-финансовый банк приобрел 100% акций Казпромбанка за \$8,5 млн. В августе банки были объединены.

В январе 2002-го АТФ приобрел 89,7% доли в костанайском Банке Апогей за 504 млн тенге. Спустя два месяца банк докупил 3,2% акций Апогея у других акционеров в связи с их несогласием на слияние. «В итоге общая сумма инвестиций составила 522,7 млн тенге (около \$3,4 млн по официальному курсу на тот период времени. – «Курсив»», – сообщает в пояснительной записке АТФБанка. В мае 2003-го Апогей был присоединен к АТФ.

С 2004 года в истории АТФ начинается период международной экспансии. Тогда он вышел на рынок Кыргызстана, купив 34,4% акций Энергобанка. В течение следующих двух лет АТФ увеличил долю в «дочке» до 94,2%, сумма инвестиций в совокупности составила 1,6 млрд тенге (около \$12,4 млн). В 2006-м Энергобанк был переименован в АТФБанк-Кыргызстан (сегодня Оптима Банк).

Одновременно АТФ присматривался к российскому рынку и в ноябре 2005-го купил 100% акций ЗАО «Омский коммерческий банк «Сибирь» за 58,7 млн тенге (около \$437 тыс.).

В феврале 2006-го на Казахстанской фондовой бирже была опубликована информация о том, что руководство АТФ провело успешные переговоры о приобретении контрольного пакета акций Валют-Транзит Банка. Покупатель даже начал комплексную проверку деятельности Валют-Транзита, однако в конце 2006-го регулятор отозвал у последнего лицензию. АТФ, владевший 2,8% акций Валют-Транзита, признал 239 млн тенге убытка от обесценивания инвестиций в этот актив. Зато в том же году АТФ купил 24% акций таджикского Сохиборбанка за 126 млн тенге, а в 2007-м довел долю до 75%, заплатив еще 263,6 млн тенге.

В 2005-м появляются первые сообщения о возможном выводе банка на IPO, в качестве площадки рассматривались Лондон и Франкфурт. Через год руководство АТФ подтвердило желание провести первичное размещение акций, назвав в качестве предполагаемого срока 2007 год.

Однако вместо IPO финансовый институт был продан итальянской группе UniCredit (через ее дочернюю структуру Bank Austria Creditanstalt). Группа оценила казахстанский банк в \$2,175 млрд.

В 2007 году на пресс-конференции председатель совета директоров АТФБанка Тимур Исатаев рассказал о причинах сделки: «Капитал можно найти тремя способами: либо существующие акционеры должны его предоставить, либо надо привлечь новых акционеров посредством IPO, либо привлечь стратегического инвестора. Наши акционеры постоянно предоставляли капитал, но этого недостаточно. Мы одновременно готовили два последних варианта. Мы наняли консультантов для подготовки IPO. Но цены и та оценка банка, которую мог предложить рынок на тот момент, нас не устраивали. Та оценка, которую предоставил стратегический инвестор, была намного интереснее» (цитата по «Интерфакс-Казахстан»).

Согласно годовой финотчетности Bank Austria, в 2007 году группа приобрела 92,88% уставного капитала АТФБанка, включая дочерние компании в Кыргызстане, Таджикистане и России, за 1,6 млрд евро (около \$2,2 млрд). «После дальнейших приобретений доля UniCredit Bank Austria в АТФБанке увеличилась до 99,6% по состоянию на 31 декабря 2008-го. Общая стоимость покупки, включая дополнительные расходы, составила 1,898 млрд евро (около \$2,6 млрд. – «Курсив»», – отмечается в отчетности Bank Austria за 2008 год.

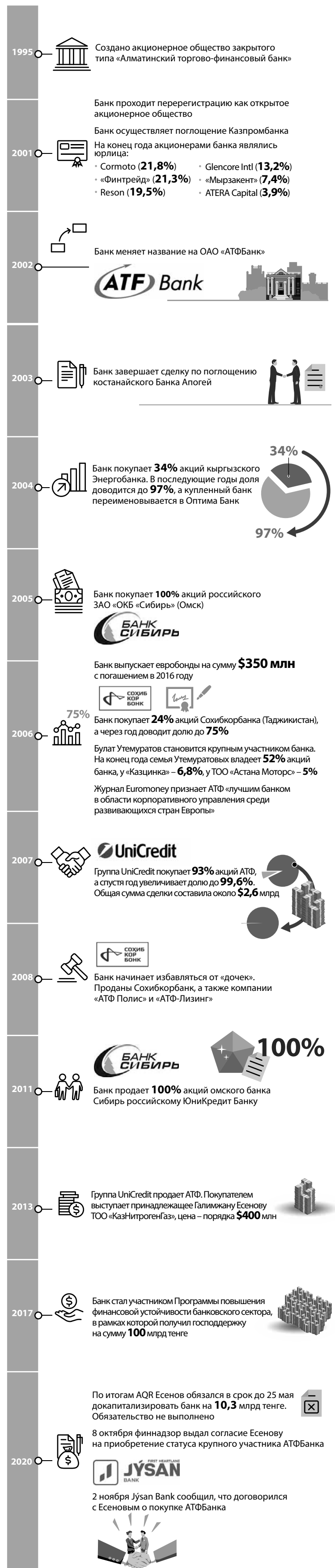
Покупка казахстанского актива итальянской группой состоялась накануне мирового финансового кризиса, и с 2008 по 2012 год АТФБанк демонстрировал убытки, которые совокупно за это время превысили 100 млрд тенге. Одновременно UniCredit начал избавляться от дочерних компаний АТФ, доставшихся при покупке. В июле 2008-го был продан таджикский Сохиборбанк за 432 млн тенге (около \$3,6 млн). В 2011-м омский Банк Сибирь был продан российскому ЮниКредит Банку.

В 2013 году, после пяти лет убытков, группа UniCredit продает 99,75% АТФБанка компании «КазНитрогенГаз» (позже переименована в KNG Finance), которая принадлежит Галимжану Есенову. В годовой отчетности UniCredit Bank Austria сообщается, что сумма сделки составила 299,7 млн евро (около \$400 млн). Сразу после покупки банк под управлением нового акционера отарпортовал о получении прибыли, которая в 2013 году составила 1,8 млрд тенге.

Спустя четыре года, в 2017-м, АТФ стал участником Программы повышения устойчивости банковского сектора, в рамках которой получил господдержку в виде субординированного займа от Нацбанка на сумму 100 млрд тенге. Деньги были выданы на 15 лет под 4% годовых. Доход АТФ от первоначального признания субординированных облигаций (образовавшийся в силу того, что бумаги размещались по цене ниже справедливой) составил 69 млрд тенге. По условиям программы акционер должен был принять солидарное участие в увеличении капитала банка в размере не менее 50% от полученного льготного кредита.

По итогам AQR, озвученным в феврале 2020 года, АТФБанку вновь понадобилась господдержка для реализации необходимых мер по улучшению качества активов.

Чем запомнился АТФ



Кому принадлежат казахстанские цементные заводы

В Казахстане, по данным МИИР РК, цемент производят 15 предприятий суммарной мощностью около 16,5 млн т в год. Большая часть отечественного производства принадлежит иностранным инвесторам.

Наталья КАЧАЛОВА

В 2020 году на территории Алматинской области запустили новый цементный завод – совместное казахстанско-сингапурское предприятие «АлаЦем» мощностью 1,2 млн т. Инвестиции в проект, по данным районного акимата, составили \$124 млн. Доля иностранного капитала в «АлаЦем» – 40%. Кому принадлежат остальные казахстанские заводы по выпуску цемента – в материале «Курсива».

Железобетонный передел

Две трети действующих цементных заводов в РК – это новые производства, открытые за последние 10–15 лет. Те производства, которые существовали в республике еще с советских времен, во-первых, использовали устаревший и неэкологичный метод «мокрого» производства и требовали дорогостоящей модернизации, а во-вторых, располагались на востоке (ВКО), в центре (Карагандинская область) и на юге (ЮКО) страны. В результате северные и западные регионы завозили цемент для своих строек из соседних стран, что повышало стоимость стройматериала. В 2006–2007 годах доля импортного цемента составляла 35–38% от общего объема потребления цемента в Казахстане. Растущий спрос и программа ГПФИИР стали стимулом для строительства новых мощностей по производству цемента.

Западный нефтяной регион, формирующий огромный спрос на стройматериалы, получил свое цементное производство шесть лет назад. Завод «КаспийЦемент» мощностью 0,8 млн т в год в



районе села Шетпе в Мангистауской области построил немецкий холдинг Heidelberg Cement (чистая прибыль за 2019 год – 1,1 млрд евро).

Иностранный инвестор вложил в казахстанское производство 200 млн евро.

Крупному мировому производителю цемента со 150-летней историей (Heidelberg Cement создан в 1874 году) в Казахстане принадлежит не только «КаспийЦемент». Холдинг также владеет казахстанскими цементными заводами в ВКО и Шымкенте. «Бухтарминская цементная компания» (образована в 1964 году, мощность 1,3 млн т/год) в 100 км к югу от Усть-Каменогорска и входящая в ее структуру компания «Восток-цемент» стали первым приобретением немецкого холдинга в Казахстане – соглашение о покупке 100% акций казахстанской компании Heidelberg Cement подписали в ноябре 2005 года. В 2016 году в состав группы Heidelberg Cement вошел «Шымкентцемент» (завод 1958 года модернизирован в 2016-м, мощность 1 млн т/год). Завод стал частью немецкого холдинга после поглощения последним итальянской компа-

нии Italcementi, которая владела казахстанским предприятием с 1998 года.

В результате по состоянию на 2020 год доля производственных мощностей Heidelberg Cement на казахстанском рынке составила, по подсчетам «Курсива», 19% (3,1 млн т/год).

До 2014 года на лидерство на казахстанском рынке претендовал другой иностранный холдинг – малайзийский Stepre Cement Ltd. (чистая прибыль за 2019 год – \$9,7 млн), владеющий крупным производством в центре страны – Central Asia Cement / «Карцемент» в Карагандинской области (суммарная мощность 2 млн т). Планы малайзийского холдинга, зафиксированные в инвестиционном меморандуме 2006 года, предполагали, что он займет не менее трети казахстанского рынка цемента, обогнав лидеров тех лет – «Восток-цемент» (на тот момент доля рынка – 20,9%), «Семей-цемент» (20,3%) и «Шымкент-цемент» (13,5%). Завоевать треть рынка Stepre Cement Ltd. собиралась за счет расширения производства.

Нарушил планы малайзийской компании немецкий конкурент

Heidelberg Cement, который купил двух из трех лидеров рынка и запустил новое производство на западе страны. Даже увеличение Stepre Cement Ltd. мощностей с 0,8 млн т в 2005 до 2 млн т в 2020 году не помогло ей занять треть казахстанского рынка, но позволило сохранить позиции на уровне 12% доли рынка.

Еще один иностранный участник на отечественном цементном рынке появился в октябре 2019 года, когда на юго-западе страны, в Шиелийском районе Кызылординской области, ввели в эксплуатацию завод «Гежуба Шиели Цемент» проектной мощностью один миллион тонн в год. Главным инвестором выступила одна из крупнейших китайских строительных компаний China Gezhouba Group Cement (чистая прибыль за 2019 год – \$814 млн). По данным информагентства «Синьхуа», объем инвестиций в проект составил \$178 млн. Среди учредителей – китайские компании China Gezhouba Group Cement Co (50% доли) и China Gezhouba Group Overseas Investment Company Limited (20%), а также Гүлнар Тұрлыханова через ТОО «Корпорация

DANAKE» (25%) и Кадилет Набиулы (5%).

Через год, в 2020-м, число азиатских инвесторовполнили новые компании. В Алматинской области в районе села Сарыозек заработало совместное казахстанско-сингапурское предприятие «АлаЦем». Учредители компании – International Cement Kazakhstan Pte. Ltd. и казахстанский бизнесмен Нуржан Шакиров, в активах которого, помимо прочего, находится авиакомпания Qazaq Air.

Акционерами «Жамбылской цементной производственной компании» (мощности 1,3 млн т, образована в 2010 году) являются французская корпорация Vicat (90%, входит в тройку крупнейших производителей цемента во Франции) и Международная финансовая корпорация (10%, член Группы Всемирного банка). Крупным акционером Рудненского цементного завода (образован в 2018 году, мощность 0,5 млн т) выступает английская компания Taborwood Holdings Limited. А туркестанский цементный завод SAS-Tobe Technologies в 2000 году оказался в собственности турецкой компа-

нии Plastik Sanayi ve dis Ticaret Ltd., затем попал в структуру российской компании «Базэл Цемент» и лишь в середине 2013 года вернулся во владение казахстанской компании.

Таким образом, не менее 55% мощностей отечественного производства цемента (9,1 из 16,5 млн т) сейчас находится под контролем иностранных инвесторов.

Что осталось Казахстану

В семи предприятиях суммарной мощностью 7,4 млн т в год (45% от общего объема мощностей) «Курсив» иностранных акционеров не обнаружил.

SAS-Tobe Technologies в Туркестанской области (образован в 1953 году, мощность 0,5 млн т) через Nomad Investmetn Group управляется Евгением Евсеевым, Арманом Есжановым и Галымжаном Айтбаевым.

Акционером производства ACIG (образовано в 2014 году, мощность 0,4 млн т) в Жамбылской области является Даурен Жаутикбаев.

Небольшое производство «Жамбыл Недр» (образовано в 2017 году, мощность 0,3 млн т) принадлежит Уразгалию Каршегенову и Владимиру Сидельковскому.

Учредители ПО «Кокше-Цемент» в Акмолинской области (образовано в 2017 году, мощность 2,0 млн т) – Кожаметова Алия и Тортаева Гюльнара, аффилированные с Нурбанком и «Атамекен Нур Технолоджи S».

ПК «Цементный завод Семей» (образован в 1958 году, мощность 1,2 млн т) управляется компанией Saikan, учредители – Ермак Ашкенов и Елдос Бимурза, являющиеся также владельцами Таразского металлургического завода.

Конечный владелец завода «Казахцемент» в ВКО (образован в 2006 году, мощность 1,0 млн т) – Ерболат Апсальмов.

А учредителями завода Standard Cement (образован в 2006 году, мощность 2,0 млн т) через ФТПК «Оңтүстік» являются шесть членов семьи Сейтжановых.

Цементная статистика

Средняя загрузка казахстанских цементных заводов немногим превышает 50%.

Наталья КАЧАЛОВА

Объем производства цемента напрямую связан с объемами строительного рынка страны: если в 2009 году объем строительства в Казахстане составлял 9,9 млн кв. м, а объем производства цемента* – 6 млн т, то к 2019 году объем строительства вырос до 17,4 млн кв. м (+74% к 2009 году), а объем производства цемента – до 9,9 млн т (+65% к 2009 году).

В Казахстане, по данным Министерства индустрии и инфраструктурного развития (МИИР), 15 цементных заводов суммарной мощностью 16,5 млн т в год, но загружено в среднем лишь 60% мощностей.

«Внутреннее потребление цемента в РК (9,1 млн т) обеспечивает загрузку 50–55% мощности отечественной цементной отрасли», – сообщает МИИР.

Остальные 5–10% объемов производства идут на экспорт, в основном в Узбекистан. За восемь месяцев 2020 года, по данным Комитета госдоходов Минфина РК, в Узбекистан было экспортировано 823,5 тыс. т цемента на \$41,8 тыс. – это 99,9% всего объема экспорта Казахстана. Наибольший объем – 595,4 тыс. т – узбекский сосед получил из Шымкента, остальное – из Жамбылской (86 тыс. т), Карагандинской (84 тыс. т), Кызылординской (37 тыс. т) и других областей. По данным ассоциации «Узпромстройматериалы», Узбекистан планирует до конца 2020 года за счет иностранных инвестиций увеличить производство собственного цемента

на 60% – до 20 млн т и снизить зависимость от экспорта из Казахстана.

Еще одним торговым партнером Казахстана является Туркмения, но туда за 2020 год было

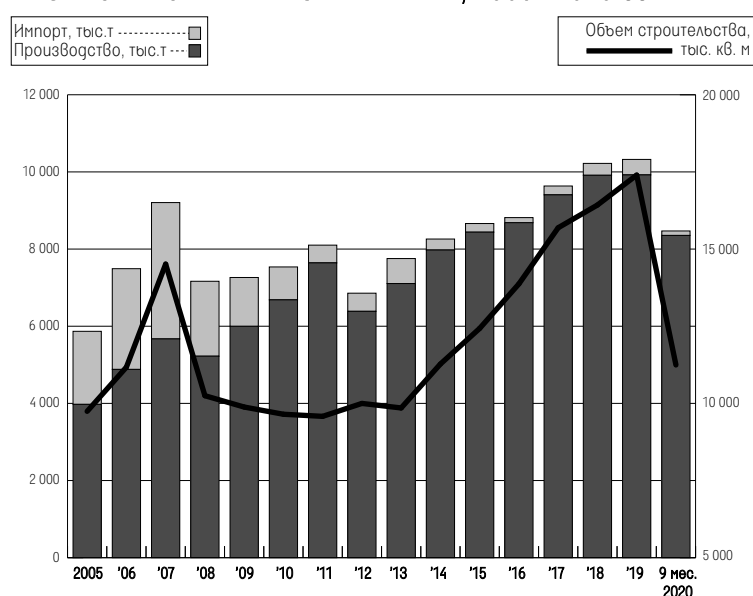
экспортировано лишь 37 т цемента из Алматы.

Объем импортируемого цемента незначителен – в 2019 году он составил 401 тыс. т (–68% к 2009 году). Основной импортер

цемента в РК в 2020 году – Иран. За восемь месяцев текущего года Исламская Республика поставила в Казахстан 112,5 тыс. т цемента. Это 99% от всего объема импорта за этот период (115,8 тыс. т).

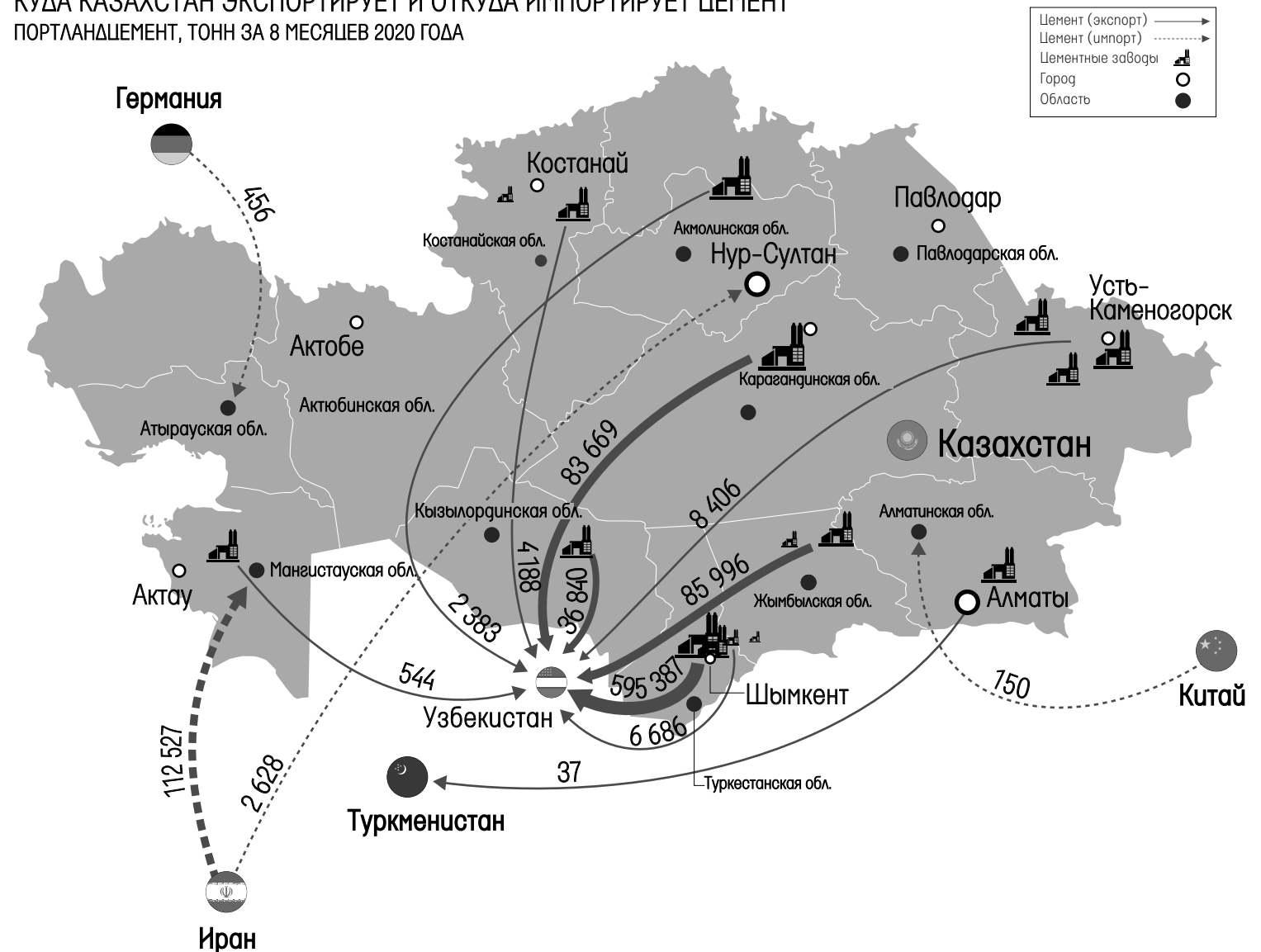
Почти весь импортный цемент (112,5 тыс. т) ушел в Мангистау. Из Германии Казахстан получил 456 т цемента (получатель – Атырауская область), из Китая – 150 т (получатель – Алматинская область).

КАЗАХСТАНСКИЙ РЫНОК ЦЕМЕНТА, 2005–2020 гг.



Источник: Бюро национальной статистики, КГД МД РК

КУДА КАЗАХСТАН ЭКСПОРТИРУЕТ И ОТКУДА ИМПОРТИРУЕТ ЦЕМЕНТ ПОРТЛАНДЦЕМЕНТ, ТОНН ЗА 8 МЕСЯЦЕВ 2020 ГОДА



* Приведена статистика по портландцементу

Переходи на темную сторону

Особенности форматов dark store и dark kitchen на локальном рынке.

Ульяна ФАТЪЯНОВА

Dark kitchen, или «темные кухни», – это рестораны, в которых никогда не бывает посетителей. Такие заведения получают заказы онлайн и работают исключительно на доставку. Dark store – это тот же формат, но в сфере ретейла: склады, где собирают заказы, очень похожи на привычные супермаркеты, но товары выставляются не так, чтобы привлечь внимание покупателя, а так, чтобы ускорить процесс сборки заказа. В материале «Курсива» – о перспективах развития этих форматов в мире и в Казахстане.

Темная сторона ресторанов

Из-за коронакризиса в Казахстане уже закрылось около 15% кафе и ресторанов, а если ограничения в работе сохранятся и дальше, зиму не переживет еще примерно столько же – прогнозирует директор AB Restaurants Аскар Байтасов. По его прогнозам, часть заведений перейдет в более популярные ниши, а общий уровень ресторанного рынка вырастет за счет устоявшейся конкуренции.

Открытие «темной кухни» позволяет ресторанам существенно сократить расходы, сэкономив на аренде, оформлении интерьера и работе официантов. Меньшее количество вложений позволит легче масштабировать бизнес, а перевод общения с клиентом в онлайн упростит сбор аналитики. Минусы темной стороны: высокая скорость работы, расходы на доставку и отсутствие живого контакта с пользователем.

Основатель и совладелец La Vagca Family Руслан Абишев следит за тенденциями этого формата уже несколько лет и считает, что меню хорошей «темной кухни» должно быть достаточно обширным и включать блюда разных кухонь.

К примеру, российская сеть «Кухня на районе» (с 2017 года компания открыла более 30 точек в Москве и недавно привлекла очередной раунд инвестиций – \$3,8 млн от Mail.Ru Group и Сбербанка) в день обрабатывает до 10 тыс. заказов – в среднем за 15 минут каждый. Чтобы обеспечить скорость и стабильность, «темные кухни» производят до ста позиций меню, которые меняются в зависимости от времени суток, дня недели и времени года. Во время пандемии «Кухня» начала готовить и доставлять еду по рецептам заведений-партнеров. Рестораны получали 10% от заказа, а сеть за 2,5 месяца существования



Фото: flicker/X5 Retail Group

программы заработала более \$250 тыс.

Формат dark kitchen казахстанские рестораторы только собираются использовать – о своем желании открыть «темную кухню» заявлял Аскар Байтасов. Летом 2020 года основатели столичных ресторанов One more Burger, One more sake и еще нескольких стритфуд-проектов искали инвесторов для открытия dark kitchen в популярной нише – пиццерии. Планы у них были грандиозные: занять 20–30% столичного рынка и масштабироваться в семь других городов. Ожидаемая прибыль одной точки – от 2,5 до 4,5 млн тенге при сроке окупаемости в два-три года. Идею открытия «темной кухни» пришлось отложить – Руслан Байдаулетов, занимающийся маркетингом и развитием проекта, рассказал, что пока инвестора найти не удалось.

La Vagca Family запустила отдельную фабрику-кухню еще пять лет назад. Это многофункциональная профессиональная система, которая обеспечивает всю технологическую цепочку сети: разделка, хранение, приготовление полуфабрикатов, выпечка и так далее. Однако использовать ее как полноценную «темную кухню» Абишев пока не планирует, поскольку массового спроса на такой формат не видит.

Темная сторона супермаркетов

Первой торговой сетью, выделившей отдельное помещение для сборки онлайн-заказов, ста-

ла британская розничная сеть Sainsbury's. В начале 2000-х она управляла распределительным центром в промышленном районе Лондона, однако заказов было немного, и точку пришлось закрыть. Первый полноценный

году dark store стало шесть, а сеть выполняла почти 50% онлайн-доставок в Великобритании. В 2020 году число еженедельных заказов, которые выполняет Tesco, по собственным данным компании, составляет около 1,5 млн.

кета Arbuз.kz. Проект, никогда не имевший традиционного магазина, существует с 2011 года, но заметным игроком стал лишь в 2018-м, когда стартап выкупил Алексей Ли и привлек в него инвестиции.



Фото: Unsplash

dark store в 2009 году открыла другая британская сеть – Tesco. К этому моменту сеть уже выполняла 475 тыс. заказов на доставку в неделю – эти заказы формировались в магазинах Tesco. В 2013

В России история продуктовых dark store началась в 2018 году, со открытия X5 Retail Group склада для сборки заказов с Perekrestok.ru. В Казахстане отчет вполне можно начинать с онлайн-супермар-

По оценке CEO Arбуз.kz Алексея Ли, доля онлайн-продаж продуктов питания в Казахстане меньше 5%. Эта категория не склонна к быстрому перетоку в e-commerce из-за устоявшихся

пользовательских привычек и сомнений. По опыту собственного проекта Ли отмечает, что вслед за введением жесткого карантина пользовательская активность увеличивалась примерно вдвое, но затем показатели откатывались почти на прежний уровень.

В Казахстане есть несколько категорий игроков, занимающихся доставкой товаров FMCG. Кроме dark store (таких как Arбуз.kz, алматинский проект «Рядом» или polkilo.kz из Нур-Султана) это еще сети офлайн-магазинов с собственной службой доставки (Magnum Go или Froot) или сотрудничающие с агрегаторами (Small); сервисы доставки, объединяющие под своим крылом несколько магазинов и базаров (Instashop.kz); гибридные сети, сочетающие офлайн-магазины, пункты выдачи заказов и доставку день в день (сеть супермаркетов «Астыкжан»).

Конкуренты по доставке выделяют главную проблему формата dark store в Казахстане: они не способны конкурировать с классическими супермаркетами в объемах выручки, а значит, не могут получать скидки от дистрибьюторов и долго удерживать низкие цены.

Алексей Ли согласен, что онлайн не станет преобладающим каналом продаж в продуктовом сегменте, а лишь переманит часть аудитории, которая дорожит своим временем. Поэтому он не видит необходимости конкурировать с традиционными супермаркетами в объемах продаж. «В современном мире само понятие «отжимать поставщиков» – нездоровое и токсичное. Сейчас все – от фермеров до FMCG-дистрибьюторов – ищут скорее win-win-отношения. Поэтому не должно быть такого, что одна-две офлайновых сети будут получать преимущества по цене, это неправильно даже для самих поставщиков, и они это понимают», – уверен CEO Arбуз.kz.

Операционный директор сервиса «Рядом» Олжас Тамабаев тоже не уверен, что им придется конкурировать с супермаркетами. По его словам, сфера доставки еды за несколько недель пандемии совершила такой скачок в развитии, на который при других условиях потребовалось бы несколько лет. И сейчас у казахстанцев есть потребность в максимально быстром сервисе.

У проектов Arбуз.kz и «Рядом» разные стратегии. Если первый в большей степени ориентирован на тех, кто закупается примерно одинаковым набором продуктов пару раз в месяц, то второй планирует создать «магазин у дома, в который даже не нужно идти». Обе компании на данный момент не готовы раскрывать свои обороты.

АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» подписало соглашение с новым финансовым партнером АО «ДБ «Казахстан – Зираат Интернешнл Банк» в рамках программы финансирования региональных приоритетных проектов МСБ «Даму регионы III». Соглашение заключено на сумму 5 млрд тенге со сроком размещения средств семь лет.

Канат БАПИЕВ

АО «ДБ «КЗИ Банк» – один из первых банков в Казахстане с иностранным участием, является дочерним банком одного из крупнейших государственных банков Республики Турции – Т. С. Зираат Банкасы А. Ш. С подписанием соглашения предприниматели – клиенты «КЗИ Банка» смогут получить льготное финансирование с возможностью получения субсидирования и/или гарантирования в рамках Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025» практически без отраслевых ограничений в случае соответствия условиям госпрограммы.

Таким образом, Фонд «Даму» продолжает активную работу

5 млрд тенге на цели льготного финансирования разместит Фонд «Даму» в «КЗИ Банк»

Фонд «Даму» наращивает каналы предоставления льготного финансирования для МСБ

по вовлечению финансовых организаций и привлечению партнеров к реализации программ поддержки предпринимательства. Так, за девять месяцев текущего года было размещено 28,4 млрд тенге в банках, лизинговых компаниях и микрофинансовых организациях на цели льготного финансирования.

«Широкий спектр партнеров способствует оперативному доведению средств до предпринимателей и увеличению охвата программами поддержки, что поможет преодолеть кризисный период и будет способствовать устойчивому развитию», – отметил председатель правления Фонда «Даму» Гаухар Бурибаева.

В целях поддержки и развития МСБ Фонд «Даму» продолжает активную работу по реализации

стратегии развития фонда и внедрению новых инструментов поддержки. Так, в апреле текущего года с первым исламским банком в Казахстане и СНГ АО «Исламский Банк Al Hilal» было подписано соглашение, направленное на развитие малого и среднего бизнеса путем использования одного из инструментов исламского финансирования – Договора Мурабаха. В августе Фонд «Даму» осуществил успешное дебютное размещение «зеленых» облигаций в торговой системе фондовой биржи Международного финансового центра «Астана», а с сентября ведется активная работа по портфельному гарантированию и портфельному субсидированию кредитов микро- и малого бизнеса в рамках реализации госпрограммы «Дорожная карта бизнеса-2025».



Фото предоставлено Фондом «Даму»

ТЕНДЕНЦИИ

Первоначальные колебания высшего руководства одного из крупнейших в мире производителей вакцин поставили компанию в необычное положение.

**Gregory ZUCKERMAN,
Jared S. HOPKINS,
THE WALL STREET JOURNAL**

Когда в середине февраля новый коронавирус был уже повсюду, между руководством и научными работниками компании Merck & Co. разгорелась дискуссия, по итогам которой мнения разделились.

Часть участников обсуждения стремилась запустить процесс разработки вакцины, утверждая, что Merck как лидер в области производства вакцин имеет все необходимое для того, чтобы сфокусировать усилия на новом вирусе.

Но руководство компании эту идею отвергло, несмотря на опасения, что вирус может стать причиной пандемии. Генеральный директор Merck **Кен Фрейзер** и глава отдела исследований и разработок **Роджер Перлмуттер** руководствовались простыми соображениями – для разработки вакцины требуются годы, и они опасались, что это отвлечет ресурсы от тех сфер бизнеса, где дела компании процветали, например, в области исследования рака. Как Перлмуттер рассказал в интервью, его беспокоила необходимость делать ставку на непроверенную технологию создания вакцины.

Через месяц, когда было объявлено о пандемии и потребность в вакцине стала более очевидной, компания Merck начала искать партнера. Перлмуттер предложил сделку Оксфордскому университету, но ведущие научные специалисты этого учреждения ответили отказом. Это заставило Merck искать другие возможные партнерства, и в конце мая компания объявила о программе создания вакцины против COVID-19. К тому времени несколько фирм-конкурентов уже разработали вакцины и начали их тестирование на здоровых добровольцах.

Из-за столь запоздалого старта одному из ведущих мировых производителей вакцин Merck приходится наверстывать упущенное в этой самой важной в современной истории гонке за создание вакцины. Однако дебаты, имевшие место в Merck, наглядно демонстрируют те проблемы, с которыми сталкиваются все производители вакцин, несмотря на ажиотаж и шумиху вокруг ведущих вакцин-кандидатов.

В Merck не отрицают факт разногласий внутри компании и говорят, что осознавали уровень угрозы, которую представляет вирус.

«С самого начала пандемии Merck предприняла безотлагательные меры», направленные на решение возникшей проблемы, говорит официальный представитель компании, отметив, что на данный момент Merck уже инвестировала в решение этих вопросов \$800 млн.

И хотя руководство компании все еще не было уверено в том, что вакцина должна стать приоритетом номер один, в конце января ученые Merck приступили к изучению своей библиотеки химических элементов, которые могли бы выступить в качестве потенциальных лекарств или вакцин против COVID-19. Несколькими неделями позже около тысячи образцов было отправлено сторонним исследователям для тестирования, рассказала представитель Merck. Тогда же исследования начались и в самой компании.

В течение следующих месяцев Merck удалось заключить партнерство с научной организацией и купить еще одну компанию. Сейчас фирма работает над двумя вакцинами-кандидатами, а также над противовирусным препаратом для лечения COVID-19. В сентябре Merck начала испытания своей вакцины на людях, и первые результаты могут быть получены уже в ноябре. Компания надеется создать вакцину, которая будет эффективна при однократном использовании и которую можно будет вводить перорально. В таком случае массовое вакцинирование станет проще, чем в варианте прививок, тестирование которых сейчас проводят фирмы-конкуренты. Некоторые из тестируемых прививок потребуют введения более одной дозы.



Как в гонке за вакциной компания Merck оказалась в роли догоняющего



Глава компании Merck Кен Фрейзер



Руководитель отдела исследований и разработок Merck Роджер Перлмуттер

По данным ВОЗ, сейчас на людях тестируется свыше 40 вакцин, и почти все они по темпам разработки опережают вакцины Merck. Компании Pfizer Inc., Moderna Inc. и AstraZeneca PLC входят в число тех, чьи вакцины дошли до последних фаз тестирования. Однако в вакцинах Moderna и Pfizer применяются генно-инженерные технологии, не имеющие разрешения на использование.

Руководство Merck, ряд представителей которого скептически относятся к непроверенным технологиям, публично заявили о том, что вакцины Merck против COVID-19 основаны на проверенных технологиях, уже используемых для борьбы с другими заболеваниями.

Merck еще может создать успешную вакцину. Долгое время компания отставала от конкурентов в быстро развивающейся сфере иммуно-терапии рака, однако позже стала лидером рынка благодаря своему наиболее продаваемому продукту Keytruda. Как считают многие эксперты, для появления вакцин от COVID-19 потребуются годы и для разных групп населения необходимо будет создать разные вакцины (например, отдельную вакцину для пожилых людей).

«Думаю, что даже если вы уже опоздали, то вы все еще можете приложить все усилия для того, чтобы вакцинировать как можно больше людей», – говорит **Дайна Грейбош**, фармацевтический аналитик в компании SVB Leerink LLC.

В январе и феврале, когда только появились новости о новом коронавирусе, руководство Merck собралось на производственно-исследовательской площадке компании в Вест-Пойнте, штат Пенсильвания, чтобы обсудить возможные методы лечения и создания вакцины. Мнения разделились, поскольку некоторые посчитали необходимым сосредоточиться на разработке вакцин.

Как отмечает информированный источник, внутри компании многие были недовольны медленным стартом Merck. Такие топ-менеджеры, как **Майкл Нэлли**, директор по маркетингу компании, и **Джон Маркелс**, президент отдела глобальных вакцин, оказались среди тех, кто выступал за разработку вакцины против COVID-19.

«Удивительно, что они сразу не включились в этот процесс», – говорит **Род Вонг**, управляющий партнер нью-йоркской инвестиционной компании RTW Investments LP, занимающейся инвестициями в сферу здравоохранения (но позиций в акциях Merck у нее нет). По словам Вонга, те компании, которые сейчас впереди, получили гораздо больше государственного финансирования, чем Merck, и, если они добьются успеха, то для вакцин, разработанных позже, «будет задана более высокая планка».

В текущем году акции Merck потеряли в цене 12%. Для сравнения, в целом фармацевтический сектор индекса S&P 500 упал лишь на 1,7%.

В своем интервью доктор Перлмуттер, недавно объявивший о решении выйти на пенсию, признал, что в компании были разногласия по вопросу создания вакцины. По его словам, в основном они были связаны с идеей сотрудничества с другими компаниями, «в первую очередь с теми, которые продвигались в этом вопросе быстро, но использовали непроверенные платформы».

Merck решила разработать две так называемые рекомбинантные вакцины, то есть вакцины, в которых используется инактивированный размножающийся вирус. Как отмечает доктор Перлмуттер, такой подход способен стимулировать более надежную реакцию иммунной системы, чем другие технологии. Однако эти проверенные технологии требуют большего времени на разработку, чем тот тип вакцин,

которые разрабатывают конкуренты, говорит он.

По словам доктора Перлмуттера, наблюдение за результатами создания вакцин конкурентами «дает определенное представление о том, какое место в этом может занять наша вакцина».

До начала пандемии Merck вошла бы в любой из списков производителей лекарств, которые, как ожидалось, возглавят борьбу с коронавирусом. Компания была настоящим пионером в области вакцин – ее разработки сегодня используются во всем мире. Речь идет в том числе о первых вакцинах для профилактики паротита, ветряной оспы, краснухи и опоясывающего лишая.

Из семи вакцин, одобренных в США за 25 лет, четыре были разработаны Merck. Последняя вакцина компании – Ervebo, успешно борется с вирусом Эбола, чрезвычайно вирулентным и опасным заболеванием. Объем продаж препарата «Гардасил» – вакцины против вируса папилломы человека – в прошлом году достиг \$3,7 млрд.

Опыт и накопленный багаж знаний позволяют компании реалистично оценивать, как быстро эффективная вакцина может быть выведена на рынок даже при условии масштабных усилий на фоне пандемии, говорят отраслевые эксперты.

В то время как различные компании вступали в гонку за создание вакцин против COVID-19, озвучивая амбициозные сроки вывода своих прививок на рынок, Merck и генеральный директор этой компании Кен Фрейзер не скрывали своих опасений. В интервью в мае он дал понять, что не готов обещать появления вакцин Merck в течение 12–18 месяцев и отметил необходимость проведения серьезных клинических испытаний, чтобы доказать безопасность и эффективность препарата.

«На это нужно время, других вариантов нет», – сказал он.

В июле на онлайн-конференции, организованной Гарвардским университетом, Фрейзер заявил: подпитывать надежды на то, что уже к концу года вакцина будет общедоступна – это «медвежья услуга общественности».

Кен Фрейзер не единственный руководитель крупной фармацевтической компании, который проявляет осторожность. **Васант Нарасимхан**, генеральный директор швейцарского гиганта Novartis AG, также считает, что эффективная вакцина не будет общедоступна до конца 2021 года.

«Я не куплюсь на это», – говорит **Марк Дэвис**, директор Стэнфордского института иммунологии, трансплантации и инфекций, который входит в рабочую группу по вакцине COVID-19, созданную Национальными институтами здравоохранения США. «Это просто критика тех, кто стоит в стороне», – добавляет он.

Некоторые конкуренты продвинулись дальше, чем Merck, сделав ставку на инновационные вакцины. Однодозовая вакцина компании Johnson & Johnson, в которой используется относительно новая, но одобренная технология, находится на поздней стадии тестирования. Однако недавно компания прекратила испытания вакцины, поскольку у одного из добровольцев появилось заболевание неясной этиологии.

Часть фирм заметно продвинулась в создании вакцины за счет партнерства между собой. Исследователи Оксфордского университета отказались сотрудничать с Merck, но вступили в партнерство с AstraZeneca и быстро продвинулись вперед за счет использования технологии, которая была признана безопасной для людей при создании вакцины от другого вируса. Компания Pfizer сотрудничает с BioNTech SE, пионером в сфере разработки нового типа генной вакцины.

Вакцины Pfizer и Moderna, в которых для выработки иммун-

ного ответа используется генетический материал (известный как матричная РНК или мРНК), показали многообещающие результаты на ранних этапах исследований. Итоги финальной фазы тестирования могут быть получены в ближайшие месяцы, говорит доктор Дэвис.

В начале 1990-х годов ученые из Merck одним из первых попытались вызвать иммунный ответ с помощью ДНК-вакцин, но позже отказались от такого подхода. В 2016 году Merck совместно с Moderna проводила исследования в области раковых заболеваний. Тем не менее доктор Перлмуттер и другие специалисты Merck были не в восторге от идеи использовать мРНК применительно к инфекционным заболеваниям.

«Мы знали, что создание вакцины на основе мРНК будет более быстрым, это совершенно точно», – заявил доктор Перлмуттер в интервью, однако компания Merck предпочла сосредоточить усилия на проверенных технологиях.

В середине марта, когда Merck приняла решение разработать собственную вакцину, компания обратилась к научно-исследовательской организации IAVI, чья экспериментальная вакцина основана на такой же технологии, что и вакцина против вируса Эбола, разработанная Merck.

Марк Файнберг, генеральный директор IAVI и бывший руководитель Merck, считает, что такое партнерство – это, по сути, страховка на тот случай, если вакцины, находящиеся на более позднем этапе разработки, окажутся неэффективными для лечения людей.

«Вероятно, для разных групп населения и при разных обстоятельствах потребуются несколько типов вакцин, и здесь мы сможем предложить другой работающий подход», – говорит он.

В сентябре компания Merck приступила к первой фазе тестирования другой своей экспериментальной вакцины против COVID-19. Она содержит инактивированный вирус кори и предназначена для доставки белка коронавируса в иммунную систему, что помогает вызвать иммунный ответ.

Такой подход Merck был одобрен рядом известных ученых, поскольку компания использует проверенные технологии, которые можно легко масштабировать для производства.

«Они это уже делали», – говорит **Уильям Хазелтин**, ученый-новатор в области исследований рака, создания лекарственных препаратов от ВИЧ и проектов, связанных с геномом человека.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Вакцины против COVID-19: THE WALL STREET JOURNAL.

Что ожидается и когда

> стр. 1

Позже была одобрена вторая вакцина и планируется появление третьей. Россия, Китай и ОАЭ разрешили своим гражданам пройти вакцинацию еще до завершения клинических испытаний.

Многие вакцины, казавшиеся многообещающими в начале тестирования, провалились на финальном этапе. Тестирование двух наиболее перспективных кандидатур, разработанных компаниями AstraZeneca и Johnson & Johnson, было приостановлено либо прекращено, поскольку заболели сразу два испытуемых,

человека успешно был развит иммунный ответ, побочный эффект при этом был незначительный.

В начале сентября AstraZeneca приостановила глобальное тестирование своей вакцины-кандидата после того, как в Великобритании заболела женщина, принимавшая участие в тестировании. По завершении расследования этого инцидента компания возобновила исследование в Великобритании, однако оно по-прежнему на паузе в США, где тестирование должно охватить 30 тыс. испытуемых, и в Бразилии и Южной Африке, где проводился последний этап исследования.

тыс. человек. Тестирование будет проводиться и в других странах на 120 точках.

Правительство США согласилось выплатить Pfizer и BioNTech почти \$2 млрд за 100 млн доз. Pfizer может запросить одобрение регулирующих органов либо экстренное разрешение на применение вакцины до конца ноября.

Sinopharm / Пекинский институт биопрепаратов / Уханьский институт биопрепаратов

Китайская государственная компания Sinopharm совместно

с Уханьским институтом биопрепаратов и Пекинским институтом биопрепаратов разрабатывает вакцины. Обе они основаны на старой технологии производства вакцин.

Группа заключила соглашения о проведении испытаний в нескольких странах, включая Пакистан и ОАЭ. При этом препараты Уханьского института, вызывая обеспокоенность по поводу их безопасности. По заявлению правительства КНР в конце июля в стране началось «экстренное» вакцинирование против COVID-19 медицинских работников и пограничников. В середине сентября правительство ОАЭ объявило о том, что санкционировало применение вакцины Sinopharm для прививок медицинским работникам, находящимся на переднем крае борьбы с вирусом. Таким образом ОАЭ стали первой страной (не

считая Китай), одобрившей экстренное использование китайской вакцины-кандидата против COVID-19. Как отмечают китайские чиновники, они намерены сделать вакцину общедоступной до конца текущего года.

НИИ эпидемиологии и микробиологии им. Н. Ф. Гамалеи Gam-COVID-Vac

Научно-исследовательский институт эпидемиологии и микробиологии им. Н. Ф. Гамалеи разрабатывает вакцину на основе комбинации двух аденовирусов, и она уже протестирована на добровольцах. Фактически Россия одобрила использование вакцины еще

в начале августа, хотя она не прошла заключительную фазу клинических испытаний. Массовую вакцинацию правительство страны планировало начать в октябре, в первую очередь речь идет о группах повышенного риска, включая медицинских работников.

В начале августа, хотя она не прошла заключительную фазу клинических испытаний. Массовую вакцинацию правительство страны планировало начать в октябре, в первую очередь речь идет о группах повышенного риска, включая медицинских работников.

Способны ли отечественные вузы превратиться в научно-производственные центры, не только задающие тон внутри страны, но и генерирующие экспортные инновации? Чтобы трансформироваться из бесконечных просителей бюджетных денег в создателей уникальных технологий, вузы РК, помимо инвестиций в собственную материально-техническую базу, должны начать «погружаться» в потребности казахстанского бизнеса. Отказаться от иллюзорных мечтаний о фундаментальных исследованиях в пользу создания прикладных решений, отвечающих на реальные запросы казахстанской экономики, например, агробизнеса. Государство вместо инновационных амбиций должно обеспечить максимально сервисное обслуживание для обеих сторон этого процесса: дать прозрачную площадку для публичного формирования спроса со стороны бизнеса и предложений со стороны отечественных вузов. Бизнес сможет выбрать лучшие практические решения и покупать научные разработки. Прозрачность борьбы за финансирование будет стимулировать университеты вкладываться в развитие своей базы, вовлекать в данный процесс обучаемых студентов. Одним выстрелом можно будет разорваться с несколькими зайцами сразу: дать экономике ноу-хау, обеспечить финансирование образования, не обременяя бюджет, готовить будущие кадры, способные работать с новейшими технологиями, в свою очередь, будут противостоять потенциальным рискам будущего.

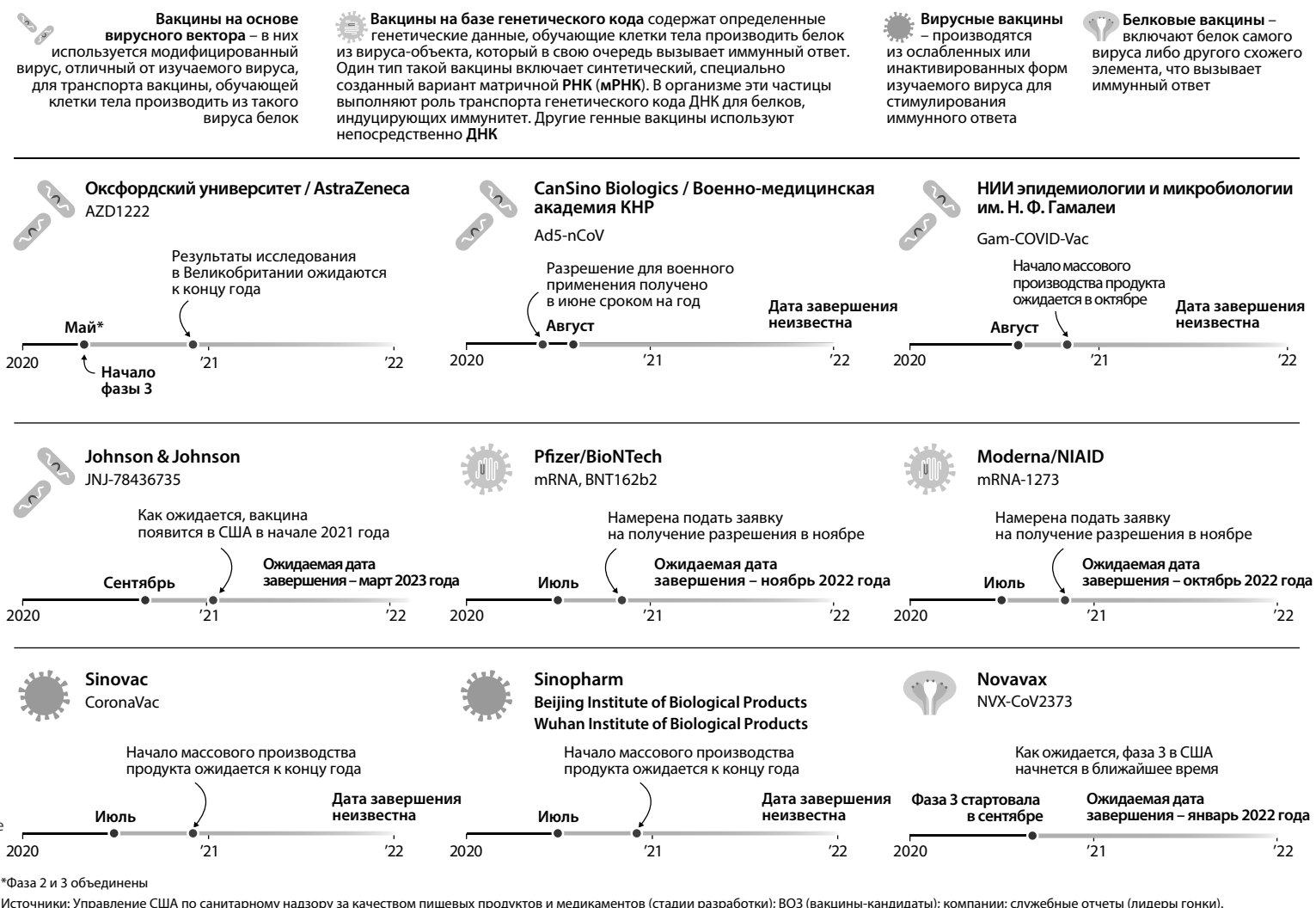
Химическая реакция

В рамках борьбы с COVID-19 в настоящее время в мире разрабатывается почти 200 разных вакцин. Некоторые компании, долгое время выступавшие конкурентами, теперь сотрудничают с целью победить вирус

На каком этапе находится создание вакцин-кандидатов



Типы разрабатываемых вакцин



Moderna / NIAID мРНК-1273

В вакцине, разработанной компанией Moderna, для развития иммунного ответа также используются генно-инженерные технологии, однако применяемый здесь в качестве средства доставки код — это матричная РНК (мРНК). Эти молекулы содержат в себе генетические данные ДНК для производства белков. Вакцина доставляет мРНК в клетки, запуская воспроизводство белков шипов коронавируса.

Moderna и Национальный институт аллергии и инфекционных заболеваний (США) тестируют двухдозную вакцину. Этот препарат стал первым кандидатом, который начали тестировать в США на людях. Уже на ранних этапах тестирования вакцина способствовала развитию иммунного ответа и в целом хорошо переносилась испытуемыми. В ходе наблюдений при этом были выявлены лишь незначительные побочные эффекты.

В США проводится заключительный этап тестирования с участием 30 тыс. человек, промежуточные результаты которого могут быть готовы уже этой осенью. Никогда раньше вакцины на основе мРНК не получали одобрения для лечения каких-либо заболеваний.

Pfizer / BioNTech мРНК, BNT162b2

В вакцине, разработанной Pfizer и ее немецким партнером, компанией BioNTech SE, также используется мРНК. На первоначальном этапе клинических испытаний (фаза 1) при помощи вакцины были получены нейтрализующие антитела, способные противостоять коронавирусу, которые в целом хорошо переносятся организмом. Фаза 3 испытаний началась в США в июле, и в ней приняли участие около 30

тыс. человек. Тестирование будет проводиться и в других странах на 120 точках.

Правительство США согласилось выплатить Pfizer и BioNTech почти \$2 млрд за 100 млн доз. Pfizer может запросить одобрение регулирующих органов либо экстренное разрешение на применение вакцины до конца ноября.

Китайская государственная компания Sinopharm совместно с Уханьским институтом биопрепаратов и Пекинским институтом биопрепаратов разрабатывает вакцины. Обе они основаны на старой технологии производства вакцин.

Группа заключила соглашения о проведении испытаний в нескольких странах, включая Пакистан и ОАЭ. При этом препараты Уханьского института, вызывая обеспокоенность по поводу их безопасности. По заявлению правительства КНР в конце июля в стране началось «экстренное» вакцинирование против COVID-19 медицинских работников и пограничников. В середине сентября правительство ОАЭ объявило о том, что санкционировало применение вакцины Sinopharm для прививок медицинским работникам, находящимся на переднем крае борьбы с вирусом. Таким образом ОАЭ стали первой страной (не

считая Китай), одобрившей экстренное использование китайской вакцины-кандидата против COVID-19. Как отмечают китайские чиновники, они намерены сделать вакцину общедоступной до конца текущего года.

Sinovac CoronaVac

В июле частная китайская компания Sinovac начала заклю-

чить контракт с индонезийской государственной фармкомпанией PT Bio Farma о производстве 250 млн доз вакцины в год для нужд Индонезии.

CanSino Biologics / Военно-медицинская академия КНР Ad5-nCoV

Изначально вакцина компании CanSino предназначалась для китайских военных. Совместно с военными китайская компания CanSino разработала прививку на основе инактивированного вируса простуды. Клинические испытания фазы 1 были проведены в марте в Ухани, первом эпицентре пандемии COVID-19. В июне вакцина была одобрена правительством для использования военными сроком на один год.

Johnson & Johnson JNJ-78436735

Johnson & Johnson разрабатывает вакцину, в которой используется ослабленная форма вируса простуды, известная как аденовирус. Уже на начальном этапе клинических испытаний на животных одна доза этой вакцины позволила получить сильный иммунный ответ. В сентябре компания начала глобальные клинические испытания с участием 60 тыс. человек, что может стать крупнейшим клиническим испытанием вакцины против COVID-19 на финальном этапе. Однако 12 октября Johnson & Johnson объявила, что приостановит тестирование из-за появления у одного из испытуемых заболевания неизвестной этиологии. За время паузы в испытаниях независимый комитет по мониторингу данных должен изучить все обстоятельства произошедшего.

Клинические испытания должны были пройти почти в 215

в начале августа, хотя она не прошла заключительную фазу клинических испытаний. Массовую вакцинацию правительство страны планировало начать в октябре, в первую очередь речь идет о группах повышенного риска, включая медицинских работников.

Способны ли отечественные вузы превратиться в научно-производственные центры, не только задающие тон внутри страны, но и генерирующие экспортные инновации? Чтобы трансформироваться из бесконечных просителей бюджетных денег в создателей уникальных технологий, вузы РК, помимо инвестиций в собственную материально-техническую базу, должны начать «погружаться» в потребности казахстанского бизнеса. Отказаться от иллюзорных мечтаний о фундаментальных исследованиях в пользу создания прикладных решений, отвечающих на реальные запросы казахстанской экономики, например, агробизнеса. Государство вместо инновационных амбиций должно обеспечить максимально сервисное обслуживание для обеих сторон этого процесса: дать прозрачную площадку для публичного формирования спроса со стороны бизнеса и предложений со стороны отечественных вузов. Бизнес сможет выбрать лучшие практические решения и покупать научные разработки. Прозрачность борьбы за финансирование будет стимулировать университеты вкладываться в развитие своей базы, вовлекать в данный процесс обучаемых студентов. Одним выстрелом можно будет разорваться с несколькими зайцами сразу: дать экономике ноу-хау, обеспечить финансирование образования, не обременяя бюджет, готовить будущие кадры, способные работать с новейшими технологиями, в свою очередь, будут противостоять потенциальным рискам будущего.

Novavax NVX-CoV2373

Вакцина Novavax состоит из двух прививок, которые делаются с 21-дневным интервалом. Механизм вакцины заключается в доставке белков, полученных из шипов нового коронавируса. Ученые рассчитывают, что эти белки вызовут выработку в организме антител и иммунных клеток, которые смогут бороться с коронавирусом. Прививки также содержат так называемый адъювант, предназначенный для усиления иммунного ответа. На ранней стадии клинических испытаний вакцина в целом хорошо переносилась организмом и вырабатывала многообещающее количество антител. В конце сентября компания приступила к третьей фазе испытаний в Великобритании с участием 10 тыс. человек. Ожидалось, что в октябре в США начнутся параллельные клинические испытания фазы 3.

Перевод с английского языка — Танат Кожманов.



Звездный дом

«Курсив» сделал подборку объектов недвижимости, принадлежащей известным спортсменам.

Владимир ЖАРКОВ

Мария Шарапова, в начале 2020 года объявившая о завершении карьеры, приобрела в Калифорнии ранчо, заплатив за него более \$8 млн. Расскажем, где живет соперница Шараповой и другие богатые и знаменитые атлеты.



Извечная и более удачливая спортивной точки зрения соперница Шараповой на корте обставила ее и в плане элитной недвижимости. Младшая из сестер Уильямс еще в 2010 году приобрела особняк в элитном районе Лос-Анджелеса Бель-Эйр, выложив за него \$12,5 млн. В имении площадью более 560 кв. м, включающем огромный дом с шестью спальнями и семью

ванными комнатами, Серена постоянно проживала вплоть до свадьбы с сооснователем новостного портала Reddit Алексисом Оганяном. Позже супруг высказывался, что семейной паре неплохо бы улучшить жилищные условия, а после рождения дочери к такому же мнению пришла и Серена. В 2017 году дом был выставлен на продажу, но до сих пор его никто не купил.



Один из величайших футболистов современности не боится вкладывать заработанные деньги в недвижимость. В 2019 году португалец вложил более \$130 млн в гостиницу в Монте-Карло. Сам он долгое время проживал в пригороде Мадрида в особняке с семью спальнями, восе-

тью ванными комнатами и двумя бассейнами. За это удовольствие Криш заплатил около \$7 млн. Решив жениться, Роналду обзавелся элитным жильем за океаном – он купил за \$18,5 млн квартиру площадью 230 кв. м в знаменитом нью-йоркском небоскребе Trump Tower.



Именитый гольфист, погрязший в многочисленных скандалах, не выступал на серьезном уровне более десяти лет. Однако это почти не отразилось на его благосостоянии, и Тайгер может позволить себе ро-

скошное имение площадью полтора гектара на острове Юпитер в Миннесоте. Вудс покупал недвижимость за \$55 млн, после капитального ремонта она будет стоить не менее \$75 млн.



Золотые годы своей спортивной жизни один из лучших защитников в истории баскетбола провел в Чикаго, выступая за местный клуб «Буллз». Именно в Чикаго Джордан решил поселиться после завершения карьеры. В поместье спортсмена площадью 5,2 тыс. кв. м расположены трехуровне-

вый дом, бассейн, теннисный корт и, разумеется, баскетбольная площадка. В это жилье Майкл, по его собственным словам, вложил \$29 млн. За такую же сумму он в 2017 году пожелал поместье продать, но покупателя не нашел. Так что Джордан отказался от этой затеи и продолжает в нем жить сам.



Известный футболист и его жена Виктория сначала уехали из дождливой Великобритании, обосновавшись в солнечной Калифорнии, но затем вернулись на Туманный Альбион и купили четырехэтажный особняк XIX века в центре Лондона. В здании 16

комнат, подиум для модных показов, маникюрный салон и секретный тоннель, ведущий в роскошный сад на заднем дворе. Разве что футбольного поля для полного комплекта не хватает. Вся эта роскошь оценивается в \$47 млн.



Наследник славы великого Джордана выбрал себе жилье в Brentwood, элитном районе Лос-Анджелеса. За двухэтажный особняк с видом на Тихий океан в 2018 году Леброн заплатил немногим более \$23 млн. При

этом Джеймс особо не торговался, поскольку переходил в клуб Национальной баскетбольной ассоциации «Лос-Анджелес Лейкерс», так что до места работы игроку теперь всего пять минут езды.



Джо не слишком хорошо известен за пределами своей страны, так как представлял вид спорта, безумно популярный только у него на родине – американский футбол. Зато в США Монтана – настоящая звезда первой величины. Из большого спорта он ушел уже около 30 лет назад, а почти все заработанные за карьеру средства

вложил в покупку виллы в виноградской долине Napa Valley, дав ей говорящее название Villa Montana. На территории Villa Montana находится дом площадью 901 кв. м, конюшни, полигон для стрельбы по тарелкам, оливковый сад, пруд, бассейн, площадка для игры в баскетбол. Villa Montana оценивается в \$35 млн.



Дом легендарного боксера в Лас-Вегасе, как и его хозяин, живет полноценной, причем самостоятельной, жизнью. У особняка, принадлежащего Флойду, есть собственное название (Big Boy Mansion) и даже свой аккаунт в Instagramе с почти полумиллионной подпиской. Главная достопримечательность усадьбы – огромный гараж, в котором Мейвезер-младший паркует свои многочисленные спорткары. Что касается непосредственно жилого здания, то там восемь спален, столько же гостевых комнат и 11 ванных. Приблизительная стоимость недвижимости – \$32 млн.

тельность усадьбы – огромный гараж, в котором Мейвезер-младший паркует свои многочисленные спорткары. Что касается непосредственно жилого здания, то там восемь спален, столько же гостевых комнат и 11 ванных. Приблизительная стоимость недвижимости – \$32 млн.



Серена Уильямс



Дэвид Бекхэм



Криштиану Роналду



Леброн Джеймс



Тайгер Вудс



Джо Монтана



Майкл Джордан



Флойд Мейвезер-младший