

КУРСИВ



Бесконтактные новости

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
БЕТОННЫЙ АРГУМЕНТ

стр. 2

ИНВЕСТИЦИИ:
КАК ИЗМЕНИЛСЯ ПОРТРЕТ
РОЗНИЧНОГО ИНВЕСТОРА

стр. 5

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЧТО ПРОИСХОДИТ НА
ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ США

стр. 6

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
ЛИСТЬЯ VS ЗЕРНА

стр. 9

kursiv.kz kursiv.kz kursivkz kursivkz kursivkz

K Kursiv Research
Report

Искусство сокращения ХОЛДИНГОВ

Поглотил холдинг «КазАгро», другой нацхолдинг – «Байтерек» – получит около 1,3 трлн тенге долгов и завершит оптимизацию институтов развития, следует из обзора Kursiv Research.

Сергей ДОМНИН

В минувшем марте завершилось поглощение одним крупным госхолдингом и институтом развития другого: НУХ «Байтерек» присоединил структуры бывшего НУХ «КазАгро». Конец холдинга с 15-летней историей оказался недолгим – между президентским посланием и завершением консолидации активов прошло семь месяцев. Этому предшествовало несколько лет бесконечной критики «КазАгро» и оправданий руководства холдинга.

Перешедшие под контроль «Байтерека» структуры будут реформированы. Учитывая, что задача оптимизации количества портфельных компаний не выполнена и на каждый из институтов бывшего «КазАгро» в «Байтереке» есть как минимум по одному «дублеру», радикальный сценарий может включать их полную ликвидацию.

Две тенденции

Финал, к которому в марте 2021 года пришел национальный управляющий холдинг «КазАгро», стал результатом сложения негативного влияния двух тенденций.

Первая тенденция – перманентное (по крайней мере, в последние шесть-семь лет) стремление казахстанских властей к оптимизации государственного сектора. Самое яркое выражение она нашла в локализации «правила желтых страниц», которая вылилась в программу второй волны приватизации (2014–2020).

Поскольку снижение доли государства в экономике через приватизацию было провозглашено приоритетом национальной экономической политики, участие в нем должен был принять каждый госхолдинг, нацкомпания и даже акимат. На продажу выставлялись как вполне рентабельные производственные компании, так и дочерние институты развития, районные дома культуры и даже традиционно убыточные теплосети. В «КазАгро» в феврале 2016 года решили выставить на приватизацию четыре дочерних акционерных общества: Продовольственную контрактную корпорацию, «КазАгроФинанс», «КазАгроМаркетинг» и «КазАгроПродукт».

> стр. 3



Фото: Пресс-служба alairport.com

Конфета «Взлетная»

Начало года подсластило жизнь казахстанским авиаперевозчикам

Казахстан восстановил все 45 внутренних авианаправлений с частотой 590 рейсов в неделю. Возобновлены международные перелеты в 14 стран (Турция, Корея, ОАЭ, Беларусь, Украина, Германия, Узбекистан, Кыргызстан, Египет, Россия, Грузия, Таджикистан, Мальдивы, Шри-Ланка) по 35 маршрутам с частотой 103 рейса в неделю.

Жанболат МАМЫШЕВ

Начало 2021 года позволило казахстанским авиаперевозчикам немного оптимистичнее взглянуть на происходящее в отрасли.

«Финансовые показатели группы компаний Air Astana за период с января по февраль 2021 года достигли самого высокого уровня после 2017 года», – сообщили «Курсиву» в Air Astana, не раскрывая абсолютных цифр первых месяцев.

В SCAT отметили рост внутреннего пассажиропотока в январе 2021-го на 17,4% по сравнению с аналогичным месяцем 2020 года, также не раскрывая абсолютных цифр.

В 2020 году рост пассажиропотока зафиксирован только FlyArystan и Qazaq Air, которые ориентированы на внутренние перелеты. Тем не менее и они закончили год с убытками.

Группа в минусе

Годовая финансовая отчетность Air Astana в открытый доступ еще не выложена, но на запрос «Курсива» представители компании сообщили, что «выручка за 2020 год составила \$400,3 млн, что на 55% ниже 2019 года. Убыток за 2020 год составил \$93,9 млн». Прибыль Air Astana в 2019 году – более \$30 млн.

> стр. 2



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Анатомия партнерки

Как будет развиваться партнерский маркетинг в Казахстане

В РК партнерским маркетингом активно пользуется пока только финансовый сектор. Однако партнерство по принципу «привлек клиента – получи оплату» будет набирать популярность и в других отраслях.

Санжар АМЕРХАНОВ,
Татьяна ТРУБАЧЕВА

Раздражает, когда сел перед ноутбуком, настроился на просмотр фильма, а тут как черт из табакерки выскакивает реклама? Раздражает! Но

именно такая реклама приводит рекламодателя клиентов, и поэтому она так распространена в интернете. Кто размещает партнерскую рекламу в Казнете, сколько за нее платят и станет ли ее больше – в материале «Курсива».

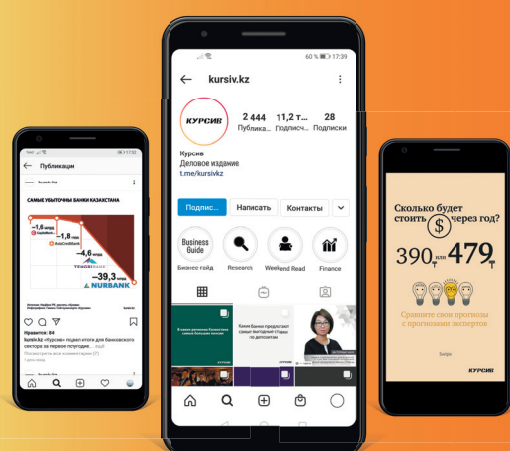
Нет результата – нет оплаты

Выпрыгивающую рекламу на сайтах, как правило, размещает не сам рекламодатель. Это делает веб-мастер – человек или компания, которая умеет продвигать товары и услуги в интернете. Веб-мастер может быть владельцем сайта, блога и продвигать чужие бренды на своих ресурсах.

А еще веб-мастер может работать с рекламой в различных системах по принципу «купил дешевле – продал дороже».

Веб-мастер получает деньги от рекламодателя только в том случае, если пользователь кликнул на рекламный баннер, перешел на сайт рекламодателя и совершил конкретное действие: взял кредит, положил товар в корзину, заполнил анкету и так далее. Поэтому эта маркетинговая модель называется cost per action (CPA) – оплата за конверсионное действие.

> стр. 11



КУРСИВ в Instagram



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

Конфета «Взлетная»

Начало года подсластило жизнь казахстанским авиаперевозчикам

> стр. 1

Судя по неаудированному отчету о прибылях и убытках компании Air Astana за девять месяцев 2020 года, в прошлом году у компании почти в семь раз, до 30,7 млрд тенге, увеличились расходы на износ и амортизацию. В 2019 году в этой же строке операционных расходов стоит всего 4,4 млрд тенге. Это данные из отчета, опубликованного на русском языке. В англоязычной версии разница составляет всего 1,3 раза. В Air Astana не смогли пояснить «Курсиву» это разночтение к моменту публикации текста.

Более чем двукратное по сравнению с 2019 годом сокращение расходов на топливо, аэропортовое обслуживание и обслуживание пассажиров, а также сокращение в 18 раз расходов по операционному лизингу не смогли компенсировать падение выручки.

В прошлом году Air Astana перевезла внутри страны 3 млн пассажиров – это на 8% больше, чем в 2019-м. Загрузка бортов на внутренних направлениях возросла до 78% (+1% к 2019 году). Но общие показатели по перевозке пассажиров у национального перевозчика из-за отсутствия международных рейсов все равно снизились на 28%.

У авиакомпании FlyArystan пассажиропоток в 2020 году вырос до 1,5 млн пассажиров, более чем в два раза увеличившись по сравнению с 2019 годом. Объясняется это в большей степени эффектом низкой базы – FlyArystan полетел только весной 2019-го. Средняя загрузка бортов в 2020 году оказалась на 11% ниже, чем в стартовом 2019 году. Сепарированная финансовая отчетность FlyArystan, которая входит в группу компаний Air Astana, отсутствует. Напомним, Air Astana начала использовать словосочетание «группа компаний» в 2019 году, после того как создала бюджетного перевозчика FlyArystan. В перспективе FlyArystan должна быть выделена в полноценную отдельную компанию для более эффективной коммерческой деятельности. Например, это позволит решить вопрос со вторым назначенным от Казахстана перевозчиком на направ-



Фото: Depositphotos/LyazaTretiyakova

лениях Нур-Султан – Москва и Алматы – Москва. Сейчас лоукостер пользуется сертификатом эксплуатанта Air Astana и не может формально считаться другой авиакомпанией.

В конце 2019 года первым иностранным аэропортом, куда полетел FlyArystan, стал подмосковный Жуковский, который находится на территории Московской области, а не Москвы. В марте 2021 года авиакомпания соединила новый аэропорт Туркестана и Стамбул. Судя по всему, лоукостер сохраняет планы по развитию зарубежных направлений. В «Самрук-Казына», Air Astana и самой FlyArystan не ответили на вопросы «Курсива» о сроках и конфигурации создания новой компании.

В QAZAQ AIR, которая, как и Air Astana, является портфельной компанией ФНБ «Самрук-Казына», тоже сообщили о росте пассажиропотока в 2020 году. Авиакомпания перевезла 432 тыс. пассажиров, что на 14% больше аналогичного

показателя 2019 года. Рост произошел за счет открытия новых направлений в Тараз, Кызылорду, Ушарал и Балхаш, а также оптимизации маршрутной сети для более удобных перелетов как на прямых рейсах, так и на стыковочных через Нур-Султан, где базируется авиакомпания.

«Авиакомпания рассматривает возможности расширения маршрутной сети как на внутренние направления, так и в приграничные города соседних стран. В планах авиакомпании находится увеличение флота на три воздушных судна», – сообщили в QAZAQ AIR, пообещав, что финансовые итоги 2020 года будут опубликованы 31 марта. Но эта отчетность в указанную дату так и не появилась. В 2019 году убыток QAZAQ AIR составил 7,2 млрд тенге.

Груз потерь

В авиакомпании SCAT не готовы раскрывать финансовые результаты 2020 года до появления аудированной годо-

вой отчетности. Но судя по озвученным объемам перевозок, убытков этой авиакомпании избежать тоже не удалось. В 2020 году авиакомпания перевезла 1,26 млн человек против 2,3 млн годом ранее (–45%). Хотя объем перевезенных в 2020 году грузов вырос с 3 тыс. т в 2019-м до 5,6 тыс. в 2020 году, вряд ли это позволило компенсировать потери от пассажирских перевозок.

В ответе «Курсиву» представители авиакомпании лишь прокомментировали перспективы: «Оценить сроки выхода на прибыль для авиакомпании в настоящий момент весьма сложно. Они напрямую зависят от запуска авиаобщества не только внутри страны, но и на международных направлениях. Это будет зависеть от сроков открытия границ государств, условий допуска пассажиров на рейсы, возможных дополнительных ограничений и прочего».

Рост внутреннего пассажиропотока в начале 2021 года в SCAT связывают с увеличением количества частот.

Точкой роста в SCAT видят базовый аэропорт авиакомпании в Шымкенте, где авиаперевозчик проводит реконструкцию пассажирского терминала. «Уже сейчас SCAT планирует более 12 внутренних и 16 международных и направлений на базе нового Южно-Казахстанского авиационного хаба, которые соединят юг Казахстана с Прибалтикой, Китаем, Российской Федерацией, Кавказом, Таиландом, Индией и Европейским союзом», – сообщили в авиакомпании.

По самым оптимистичным прогнозам SCAT, для того чтобы выйти на показатели 2019 года, авиакомпании потребуется около 1,5–2 лет.

Денежные инъекции

В середине марта глава Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA) Александр де Жуниак заявил на пресс-конференции, что первым требованием к перезапуску авиаотрасли считает замену карантина тестированием и вакцинацией. «Пока правительства поддерживают карантинные требования, перезапуска не будет. При достаточном тестовом потенциале тестирование для путешествия – это первый вариант. А поскольку вакцинируется все больше и больше людей, растет и население, которое должно иметь возможность путешествовать без ограничений». IATA предлагает использовать Travel Pass – это мобильное приложение, которое содержит информацию о последних результатах тестирования пассажира или данные о его вакцинации. Кроме того, приложение предоставляет пассажиру информацию о требованиях по тестированию или вакцинации в стране прибытия и даже данные об учреждениях, где можно сделать прививку или тест на коронавирус.

Другим важным моментом глава IATA считает необходимость господдержки отрасли, в частности речь идет о субсидировании стоимости авиабилетов и поддержке внутренних полетов. В 2020 году в Казахстане на субсидирование авиамаршрутов было потрачено 3,8 млрд тенге, в 2021-м планируется потратить 2,4 млрд тенге.

Бетонный аргумент

Узбекистан обнулил импортные пошлины на цемент

С 1 апреля в Узбекистане прекращает действовать 30-процентная пошлина на ввоз цемента. Какие страны смогут нарастить поставки в Узбекистан – в материале «Курсива».

Жамолiddин ТУРДИМОВ

Узбекистанские заводы произвели в 2020 году более 12,5 млн т цемента, еще 2,2 млн т было импортировано. В прошлом году республика нарастила свое производство на 600 тыс. т по сравнению с 2019 годом и пропорционально, на тот же объем, уменьшила импорт.

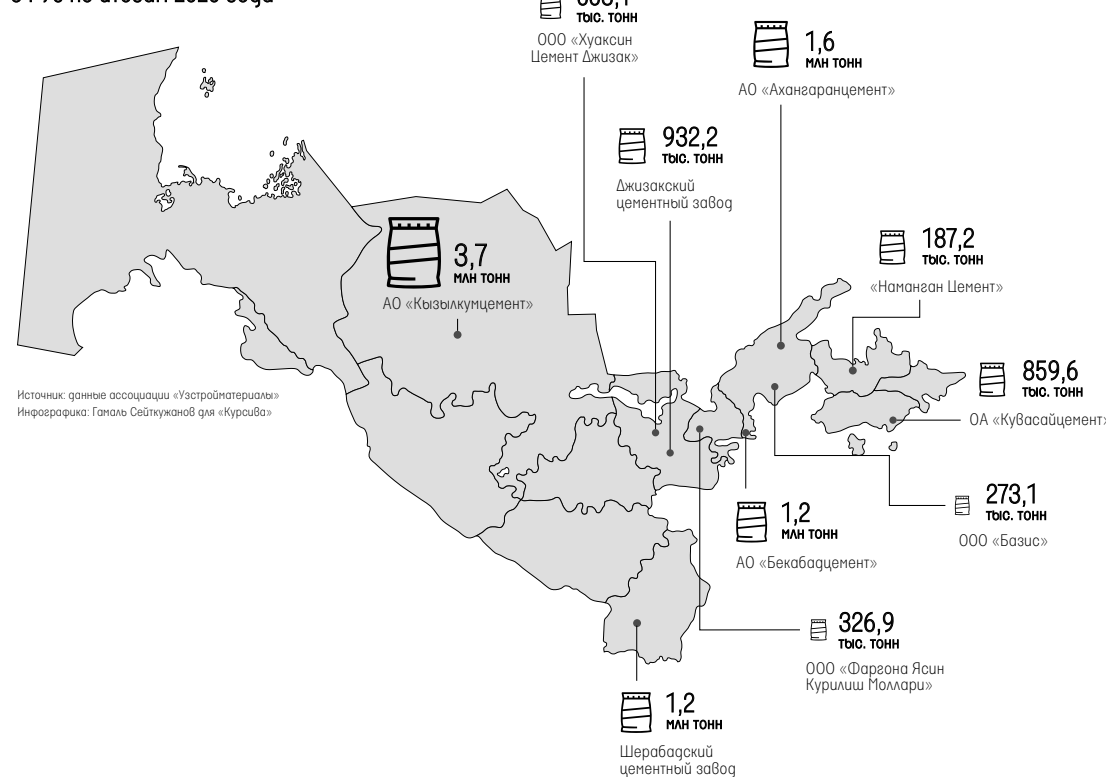
В 2021 году Узбекистан собирается увеличить объемы производства значительно – до 14,5 млн т. Но ожидаемая потребность страны в цементе в этом году – 17–18 млн т. Драйвер спроса – строительная отрасль, в первую очередь – жилищное строительство.

Опасаясь дефицита основного стройматериала и роста цен на него, власти РУз с 1 апреля до 1 октября 2021 года обнулили ввозные пошлины на цемент.

Кто зарабатывает на нулевых пошлинах

Крупнейшие импортеры цемента в Узбекистан – Казахстан, Таджикистан и Кыргызстан. По данным Госкомстата РУз, за первые два месяца

Самые крупные производители цемента в РУз по итогам 2020 года



Источник: данные ассоциации «Узстройматериалы»
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

2021 года в страну было завезено более полумиллиона тонн стройматериала, это в три с лишним раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. 226,7 тыс. т цемента импортировано из Казахстана, 159,5 тыс. т – из Кыргызстана, а остальные 134,3 тыс. т – из Таджикистана.

Обнуление ввозных пошлин не будет способствовать росту поставок цемента из РК в Узбекистан, считает исполнительный директор Казахстанской ассоциации производителей цемента и бетона Ербол Акымбаев. Он объясняет: 30%-ная пошлина применялась к странам, не оформляющим сертификат

происхождения СТ-1 при ввозе товара в РУз. Казахстанские поставщики работают именно по этому стандарту, то есть и так ввозят цемент по нулевой пошлине. Кроме того, в Казахстане тоже растет потребность в цементе. «Министерство индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан поставило

амбициозные и беспрецедентные цели по строительству 17 млн кв. м жилья в 2021 году, а также планирует построить 103 млн кв. м жилья до 2025 года. На фоне строительного бума в РК сложно делать прогнозы по экспорту цемента», – говорит Ербол Акымбаев.

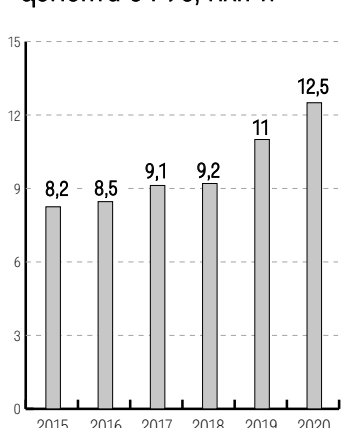
Производители Кыргызстана, Таджикистана и Туркменистана платили 30%-ную пошлину. Именно на увеличение поставок из этих стран рассчитаны нововведения, пояснили в ассоциации «Узстройматериалы».

Цементный фон

На начало 2021 года в республике работали 33 цементных завода, главные производственные площадки находятся в Ташкентской, Навоийской и Ферганской областях. Более 75% всего узбекистанского цемента выпускают шесть предприятий – АО «Кызылкумцемент», «Ахангаранцемент», «Кувасайцемент», «Бекабадцемент», Джизакский и Шерабадский цементные заводы (входят в состав АО «Алмалыкский горно-металлургический комбинат»).

В 2021 году в РУз предполагается запустить 10 новых предприятий суммарной мощностью более 5 млн т продукции. В 2021–2023 годах в Республике Каракалпакстан будут реализованы инвестиционные проекты

Динамика производства цемента в РУз, млн т.



Источник: данные АО «Узстройматериалы»
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

по производству цемента общей стоимостью \$500 млн и мощностью 3 млн т. Планируется, что с реализацией всех этих проектов производство цемента в РУз, включая высокомарочные и специальные виды, возрастет до 20,2 млн т в год, и необходимость в стимулировании импорта этого стройматериала исчезнет. Внутренний же спрос на цемент сохранится еще примерно 20 лет – по оценке АБР, Узбекистану необходимо ежегодно строить 145 тыс. новых единиц жилья до 2040 года, чтобы не отставать от формирования новых домохозяйств и замещать старый жилищный фонд.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco Partners»
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.
Тел./факс: +7 (727) 339 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

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

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

Редактор спецпроектов:
Татьяна ТРУБАЧЕВА
t.trubacheva@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:
Виктор АХРЕМУШКИН
v.akhremushkin@kursiv.kz

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 БЕЗКОВОРАЙНАЯ
Ирина ОСИПОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА
Юрий МАСАНОВ

Корректура:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Билд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Гамаль СЕЙТКУЖАНОВ

Фотограф:
Аскар АХМЕТУЛЛИН

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

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

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

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

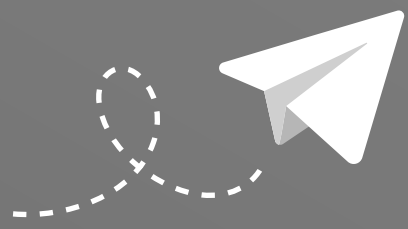
Руководитель
представительства
в Нур-Султане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

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

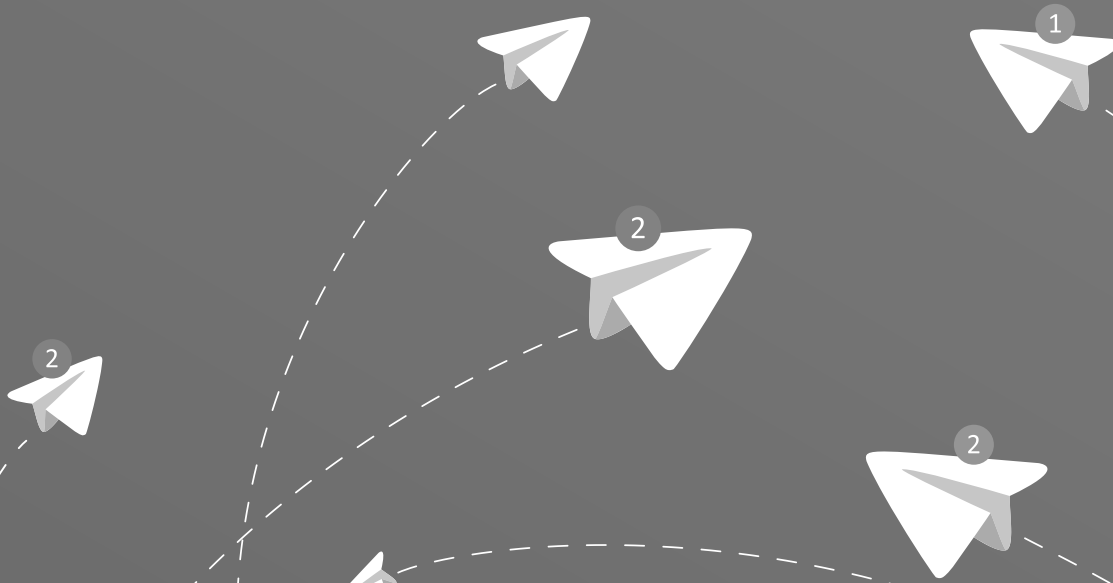
Информационная продукция данного
печатного издания предназначена
для лиц, достигших 18 лет и старше



Читайте **КУРСИВ** в Telegram



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



Kursiv News

В Freedom Finance рассказали, как не попасться на удочку преступников

Курсив - деловые новости Казахстана



Казахстанских инвесторов предупредили об атаках мошенников

В Казахстане участились случаи мошенничества, жертвами которого могут стать розничные инвесторы. Злоумышленники обзванивают казахстанцев и представляясь сотрудниками известных брокерских компаний предлагают установить на компьютер или мобильный телефон программу...

510 14:17

Kursiv News

Первый замминистра иностранных дел Казахстана прокомментировал ситуацию в Синьцзяне

Курсив - деловые новости Казахстана



Казахстан сделал заявление об этнических казахах в Китае
Казахстан в вопросе прав этнических казахов, проживающих в Синьцзян-Уйгурском автономном районе КНР и являющихся гражданами Китая, придерживается принципа невмешательства во внутренние дела других государств. Об этом заявил первый замминистра иностранных...

254 16:03

Kursiv News

Бизнес предлагает пересмотреть ограничения в сторону смягчения

Курсив - деловые новости Казахстана



Бизнесмены назвали решение Бекшина по карантину чрезмерно жестким

Национальная палата предпринимателей (НПП) «Атамекен» назвала решение санитарного врача Алматы Жандарбека Бекшина по карантину чрезмерно жестким. Как считают в НПП, продление ограничений с 27 марта по 12 апреля означает «фактический запрет деятельности»....

405 17:10



Как изменился портрет казахстанского розничного инвестора

Пандемия привела на биржу новых инвесторов – физических лиц. «Курсив» составил обобщенный портрет современного розничного инвестора.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Количество активных счетов физлиц на рынке акций KASE в феврале выросло до 5554. Активные – это те счета, где в течение месяца совершается хотя бы одна сделка. В феврале 2021 года инвесторов – физических лиц, которые купили или продавали акции, по сравнению с февралем прошлого года стало больше сразу в три раза. «Курсив» опросил крупных брокеров – BCC Invest,

последний год, причем в обе стороны – прибавились как более молодые клиенты, так и, наоборот, более возрастные. Подавляющее большинство казахстанских розничных инвесторов проживает в Алматы и Нур-Султане.

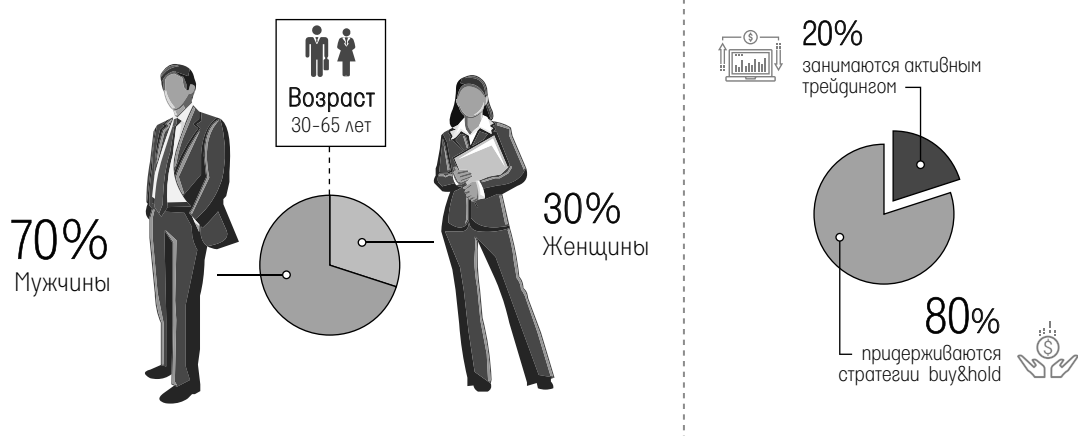
Брокеры отмечают также, что за последний год снизился капитал, с которым инвесторы выходят на фондовый рынок. Начальник управления маркетинга и продаж BCC Invest **Шынар Жаканова** рассказывает, что если раньше большинство их розничных клиентов располагали капиталом для инвестиций на фондовом рынке от \$100 тыс., то сейчас стартовый инвестиционный капитал уменьшился до \$5 тыс. Новые клиенты, по словам Жакановой, отличаются повышенным интересом к американским акциям.

ли в среднем по 1450 брокерских счетов в месяц – в два с лишним раза больше, чем в 2019 году. В то же время, по данным KASE, активными в 2020 году были только 15,5 тыс. счетов, из них 14,8 тыс. – на рынке акций.

Среднедневной объем сделок розничных инвесторов на рынке акций в 2020 году (без учета нерегулярных особо крупных сделок по изменению состава акционеров) составил 218,2 млн тенге.

Представители KASE сообщили, что примерно треть от общего количества сделок физлиц на рынке акций совершается в объеме до 5 тыс. тенге. В этой категории работает большинство розничных инвесторов. Еще 29% сделок заключается на суммы от 10 до 50 тыс. тенге. Реже всего физлица

ПОРТРЕТ РОЗНИЧНОГО ИНВЕСТОРА BCC INVEST



Регион: преимущественно Алматы и Нур-Султан



Источник: BCC Invest

Предпочитаемые финансовые инструменты:

- Акции
- Облигации
- ETF
- ПИФы

Инфографика: Ганаль Сейткужанов для «Курсива»

Jysan Invest, Centras Securities и «Фридом Финанс», чтобы составить портрет современного казахстанского розничного инвестора.

Гендерно-возрастная инвестиционная специфика

Мужчин больше, чем женщин – это утверждение верно для розничных клиентов всех опрошенных редакцией брокеров. Но пропорциональное соотношение мужчин и женщин среди розничных клиентов у разных брокеров отличается. Если в BCC Invest доля мужчин-инвесторов составила 70%, то в Jysan Invest – всего чуть больше половины (55%). В Centras Securities также отмечают практически равные доли мужчин и женщин среди инвесторов. Во «Фридом Финанс» изданию сообщили, что не все розничные клиенты указывают свой пол, потому что эта графа в документах не является обязательной к заполнению. Из тех, кто все-таки заполнил строчку, 38% указали свой пол как женский и 62% – как мужской.

Средний возраст розничных клиентов-брокеров колеблется в диапазоне от 30 до 45 лет, но если брать максимальные и минимальные значения, то это 18 лет и 83 года. В Jysan Invest отмечают, что возрастной спектр розничных инвесторов расширился именно за

Большинство розничных инвесторов предпочитает инвестировать в акции. Долговые инструменты и коллективные инвестиции у «розницы» менее популярны. Две трети клиентов Jysan Invest инвестируют в акции и ETF, оставшаяся треть – в инструменты с меньшей степенью риска – ПИФы и облигации. Клиенты BCC Invest отдают предпочтение акциям, облигациям, ETF и ИПИФ «ЦентрКредит – Валютный». Розничные клиенты «Фридом Финанс» в 2020 году активно покупали как казахстанские ценные бумаги, так и американские голубые фишки.

Стратегию инвестирования большинства розничных клиентов, по данным брокеров, можно назвать умеренной – инвесторы физлица предпочитают приобретать финансовые инструменты на долгий срок (buy&hold) с целью получения дивидендов. Активных трейдеров занимают всего 10–20% клиентов опрошенных брокеров.

Сколько розничных инвесторов на KASE и AIX

На 1 января 2021 года в Центральном депозитарии числится 132 861 лицевых счетов, открытых на физических лиц. В 2020 году казахстанцы открыва-

совершают крупные сделки объемом более 1 млн тенге – только 2,2% от общего числа сделок. Но в денежном выражении такие транзакции составляют свыше 80% от общего объема сделок физлиц на рынке акций.

Общее количество счетов физлиц в Центральном депозитарии ценных бумаг AIX (AIX CSD) в 2020 году выросло в 1,7 раза, более чем до 100 тыс. счетов, сообщили «Курсиву» в пресс-службе биржи. При этом в AIX не уточнили, сколько счетов являются активными.

Сейчас в AIX CSD в среднем ежемесячно открывается 1200–1500 счетов физлиц, биржа МФЦА практически сравнялась с KASE по ежемесячному притоку розничных инвесторов. Такая динамика поддерживается в том числе и за счет мобильного приложения для инвестиций Tabys – каждый пользователь при регистрации в приложении открывает счет в AIX CSD. По данным биржи, с момента запуска в декабре прошлого года приложение скачали почти 50 тыс. казахстанцев в возрасте от 25 до 45 лет из крупных городов республики: Алматы, Атырау и Актау. Мужчин среди них в три раза больше, чем женщин. Гендерного равенства среди казахстанских розничных инвесторов пока не наблюдается.

Если Тинькофф придет к соседу

Какие конкурентные преимущества у российского неонбанка?

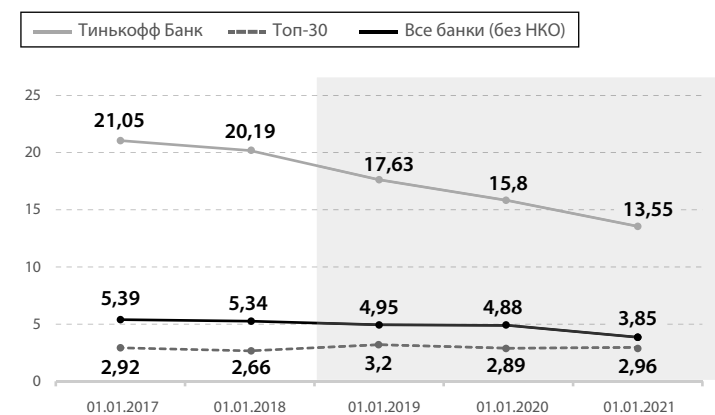
Аскар МАШАЕВ

Основатель российского Тинькофф Банка (TCS Group) **Олег Тиньков**, выступая в социальной сети Clubhouse, назвал Казахстан интересным рынком для инвестиционного бизнеса. «Курсиву» в пресс-службе TCS Group ответили, что у компании по поводу выхода на казахстанский рынок «сейчас никаких конкретных планов нет».

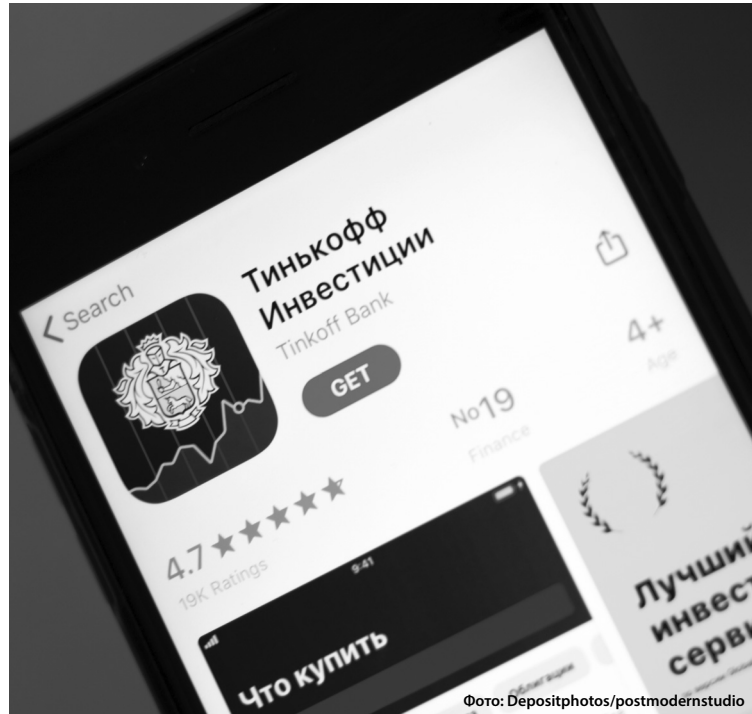
Не исключено, что слова Олега Тинькова, сказанные во время дискуссии, не больше чем рассуждение в формате «здесь и сейчас». Но существуют обстоятельства внутри Казахста-

TCS Group в лидерах по чистой процентной марже*

Коэффициент чистой процентной маржи по годам, %



* С 2019 года Тинькофф Банк входит в топ-30 крупных банков России (по чистым активам). Источник: analizbankov.ru



на, позволяющие взглянуть на ситуацию шире. Во-первых, по условиям ВТО иностранные банки начиная с середины декабря 2020 года могут открывать свои филиалы в Казахстане. Иначе говоря, упрощена процедура выхода на казахстанский рынок, поскольку филиалу, в отличие от «дочки», доступны все ресурсы головного офиса (фондирование, технологии). Во-вторых, последние несколько лет казахстанская банковская система переживает сложную трансформацию: некоторые банки лишились лицензии, другие прошли через слияния и поглощения.

GDR TCS Group после драматического снижения до \$3,25 (к ноябрю 2014-го) сегодня торгуется по цене в 3 раза выше цены размещения (\$17,5), таким образом, капитализация компании превысила \$11 млрд (на 30 марта 2021 года цена GDR на Лондонской бирже составила \$58,1). Тинькофф Банк выстроил работающую экосистему, которая предоставляет потребителям широкий спектр финансовых и нефинансовых услуг.

Чем же может быть интересен Казахстан российскому банку? Прошлый год был прорывным для казахстанских банкиров, брокеров, страховщиков из-за карантинных ограничений. Аналитики Ассоциации финансистов Казахстана говорят, что

Нацбанка РК, в феврале 2021 года РФ по объему денег, отправленных за рубеж, заняла второе место (14,7 млрд тенге), по объему денег, полученных из-за рубежа, – первое место (4,1 млрд тенге). И как вишенка на торте: в мобильном приложении Тинькофф Банка в списке городов на выбор значится «Алма-Ата», но в выпадающем меню нет других городов соседних государств, например Киева, Минска или Улан-Батора.

Замкнуть в экосистему

Тинькофф Кредитные Системы (с 1 января 2015 года Тинькофф Банк) был основан российским предпринимателем Олегом Тиньковым в 2006 году как онлайн-банк, без филиальной сети. На старте банк занимался адресной рассылкой предложений оформить кредитную карточку по традиционной почте. Позже банк сосредоточился на обслуживании клиентов в интернете и через мобильное приложение.

Такие кредитные учреждения, как Тинькофф Банк, еще называют неонбанками, это термин, обозначающий финансовый институт без филиалов и отделений. К тому же Тинькофф Банк создал собственную экосистему.

Биологический термин «экосистема» прочно вошел в деловую литературу. Банковская экосистема представляет собой

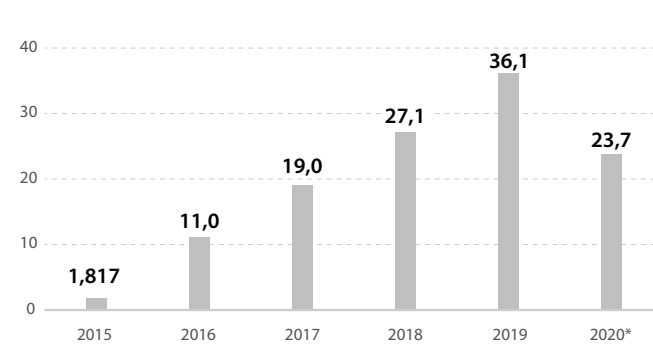
предоставляет весь спектр имеющихся у компании услуг. Сегодня банковская экосистема не ограничивается финансовыми (банковскими, страховыми, брокерскими), она обычно интегрирована с другими сервисами в различных областях – от электронной коммерции до здравоохранения. Прогрессивные банки сегодняшнего дня вышли за рамки традиционного банковского бизнеса, а наиболее успешные из них склонны позиционировать себя как IT-компания. В экосистему Тинькофф вошло мультивалютное, многофункциональное банковское приложение, виртуальный сотовый оператор, сервисы поиска и оплаты штрафов, сервис для хранения документов, приложение для МСБ.

С помощью мобильного приложения, например, можно приобрести потребительские товары, забронировать столик в ресторане, купить билеты в кинотеатр и даже на самолет. Для представителей малого бизнеса российский неонбанк предлагает зарегистрировать ИП, сконструировать собственный сайт, услуги облачного обзвона и службы рассылок, эквайринга и CRM-системы. Крупному бизнесу доступны сервисы с открытым API для интеграции с внешними платформами.

В Казахстане собственные экосистемы развивают Kaspi.kz, Jysan Bank, ForteBank.

Последние пять лет TCS Group закрывает год с прибылью

Динамика чистой прибыли TCS Group, млрд рублей



* Данные за три квартала 2020 года. Источник: данные компании

эволюция безнала сменилась революцией, поскольку объем безналичных транзакций в Казахстане вырос в 2,6 раза и составил 34,6 трлн тенге за 2020 год. Кроме того, Россия исторически является ключевой страной в трансграничных денежных переводах казахстанцев. По данным

набор различных сервисов, которые могут быть объединены в единой платформе для наиболее полного удовлетворения потребностей клиента. Обслуживание в такой экосистеме стремится к принципу единого окна, чаще всего это суперприложение на мобильном телефоне, которое

Ставка на IT

На 1 января 2021 года рентабельность Тинькофф Банка составила 5,97%, или в 3,6 раза больше среднего показателя для топ-30 крупнейших российских банков по размеру чистых активов. Тинькофф Банк лидирует по показателю «чистая процентная маржа» среди российских банков (13,55%). Для сравнения: у топ-30 банков России этот показатель составляет 2,96%.

В период с 2015 по 2019 год чистая прибыль банка выросла в 19,8 раза, а по результатам трех кварталов 2020-го группа показала прибыль в размере 23,6 млрд рублей, что на 9% больше предыдущего, доковидного года.

Показатель плохих кредитов у TCS Group выше среднего значения среди российских банков. На начало текущего года доля просроченных кредитов физлицам составила 9,46%, юристами – 2,25%. У топ-30 банков России – 5,32 и 4,92% соответственно. Около 70% сотрудников штаб-квартиры TCS Group являются IT-специалистами.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

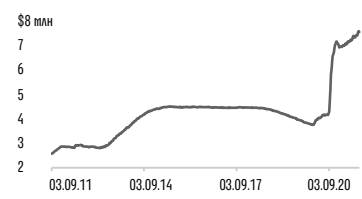
Что происходит в финансовом

Какие американские банки покажут более высокую доходность в 2021 году и почему – в материале от аналитиков «Фридом Финанс».

Вадим МЕРКУЛОВ,
директор аналитического департамента ИК «Фридом Финанс»,
Георгий СУРКОВ,
младший аналитик аналитического департамента ИК «Фридом Финанс»

Последние 10 лет Федеральная резервная система США (ФРС) наращивала количество активов на своем балансе на фоне мягкой денежно-кредитной политики и возобновленной программы количественного смягчения. В результате за десятилетие количество активов на балансе ФРС выросло на 193% и по состоянию на 3 марта 2021 года составляло \$7,56 трлн.

Общие активы, баланс ФРС, \$ млн

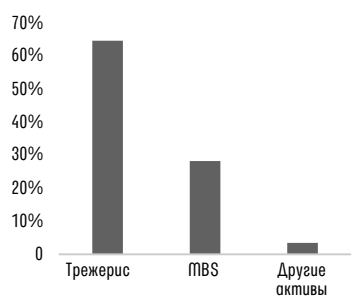


Источник: fred.stlouisfed.org, аналитический департамент Freedom Finance

Стоит заметить, что изначально в программу количественного смягчения входила лишь покупка активов, гарантированных федеральным правительством, а именно казначейских облигаций США и ценных бумаг с ипотечным покрытием (MBS).

После начала пандемии, в первых числах марта 2020 года для поддержания экономической

Разбивка по активам, баланс ФРС, %

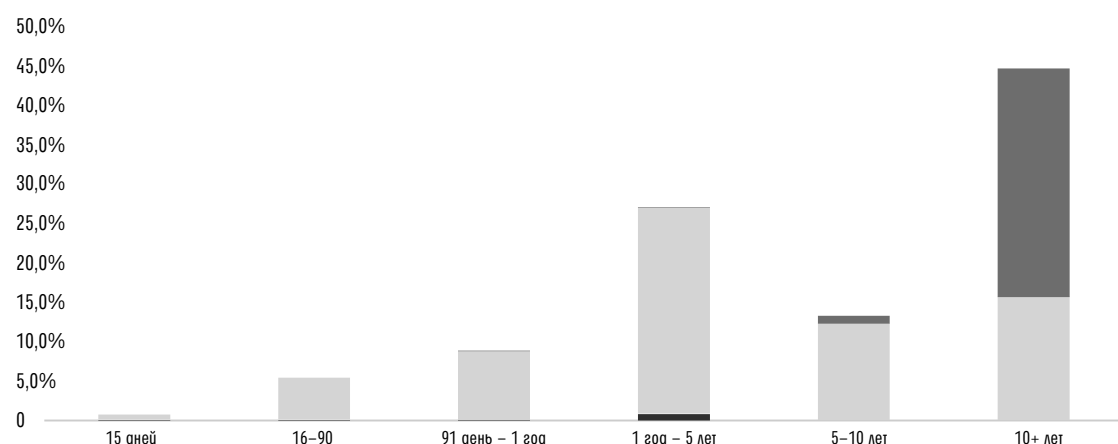


Источник: fred.stlouisfed.org, аналитический департамент Freedom Finance

активности ФРС приняла решение возобновить ультрамягкую денежно-кредитную политику, а именно расширить арсенал количественного смягчения покупкой паевых фондов (ETFs) на облигации (инвестиционная цель которых – отслеживать движение широкого рынка корпоративных облигаций), а также корпоративных облигаций отдельных эмитентов (кредитный рейтинг которых не ниже «ВВВ-/Ваа3» для корпоративных облигаций с инвестиционным рейтингом и не ниже «ВВ-/Ва3» для корпоративных облигаций с «мусорным» рейтингом) в совокупности с продолжением покупки трежерис и бумаг с ипотечным покрытием. Объем выкупа корпоративных облигаций и паевых фондов не может превышать \$750 млрд (по состоянию на 10 марта 2021 года сумма на балансе ФРС составляет \$71 млрд). Тем самым за последний год баланс ФРС увеличился на 78%, что также повлияло на резервы коммерческих банков в США, которые за год выросли до \$2,80 трлн (+84%).

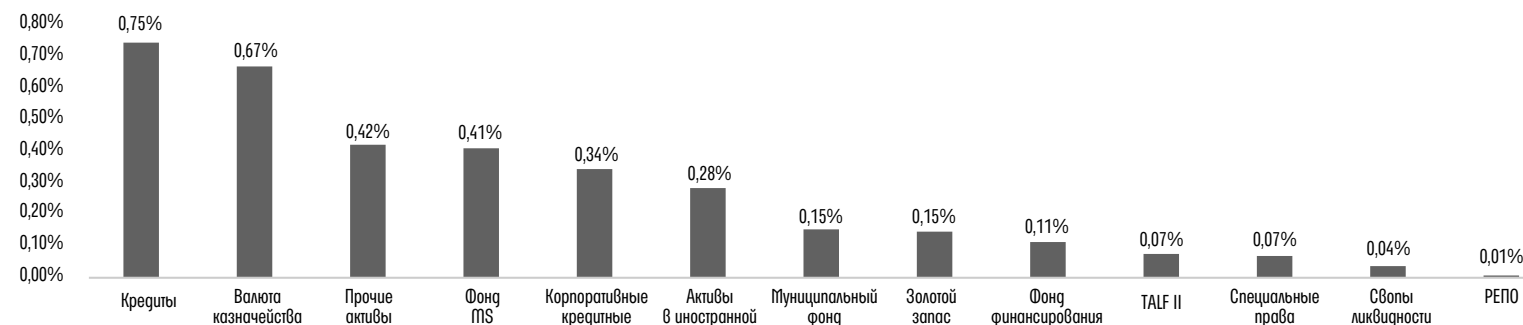
Разбивка по дюрации, %

Кредиты, % Трежерис, % MBS, %



Источник: fred.stlouisfed.org, аналитический департамент Freedom Finance

Разбивка других активов, %

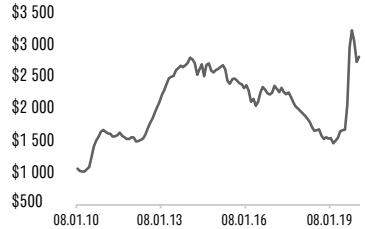


Источник: fred.stlouisfed.org, аналитический департамент Freedom Finance

Роль банков в рыночных операциях ФРС

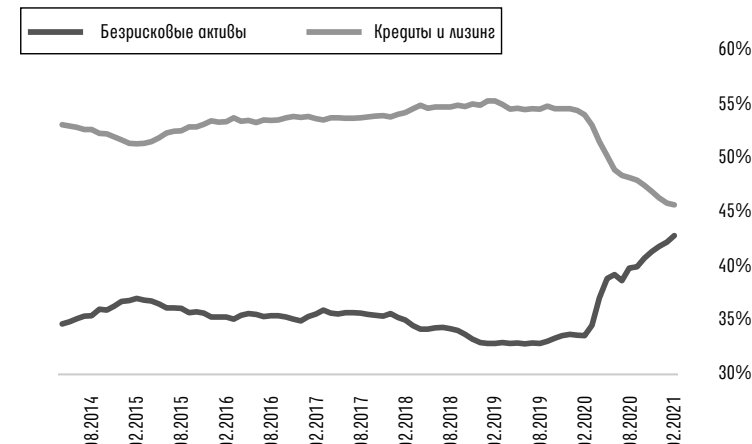
По состоянию на среду, 17 марта 2021 года, около 65% на балансе ФРС составляют трежерис, следом идут ценные бумаги с ипотечным покрытием, которые имеют вес в размере 28% от общих активов. При этом прочие активы, в которые

Резервы банков в ФРС, \$ млрд



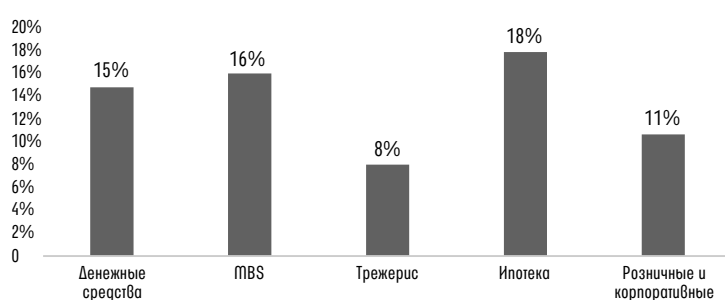
входят кредиты, золотые запасы, свопы ликвидности, РЕПО, составляют лишь 3,5%. Данное распределение активов указывает на объемы скупки безрисковых активов, которые входят в программу количественного смягчения. Также внимания заслуживает разбивка активов на балансе ФРС по дюрации, которая указывает на попытки ФРС оказывать влияние на короткий

Безрисковые и рискованные активы, %



Источник: Bloomberg, аналитический департамент Freedom Finance

Крупные банки, разбивка по активам, %



Источник: Bloomberg, аналитический департамент Freedom Finance

участок кривой доходности, и при смене парадигмы, а именно при использовании монетарных инструментов для влияния на длинный участок кривой, можно будет увидеть увеличение активов с более длинной дюрацией.

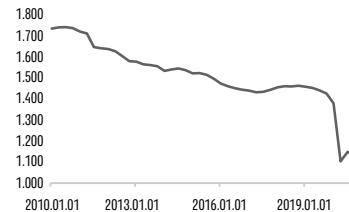
Коммерческие банки выступают главным посредником ФРС на первичном и вторичном кредит-

ных рынках. Принцип работы коммерческих банков в количественном смягчении следующий: ФРС предоставляет/получает ликвидность в национальной валюте банкам путем покупки/продажи казначейских облигаций, ценных бумаг с ипотечным покрытием или заключает сделки РЕПО/обратное РЕПО (ФРС предоставляет ликвидность в

качестве депозита на определенный период и синхронно принимает ценные бумаги в качестве обеспечения или наоборот), для упрощения процесса ФРС дебетует/кредитует счета банков, которые открыты в рамках ФРС. Далее коммерческие банки вправе увеличивать/уменьшать количество денег в обращении, кредитую американское население и корпоративный сектор

сектор на фоне высоких кредитных рисков, связанных с введенными ограничениями для предотвращения распространения COVID-19. На фоне того, что ФРС сняла лимиты на объем скупки трежерис и MBS, банкам пришлось наращивать количество низкорисковых активов (трежерис и MBS) на своем балансе для удовлетворения потребностей

Коэффициент скорости денежной массы M2



ФРС, а именно наличия данных инструментов для проведения открытых рыночных операций.

Важным катализатором дальнейшего движения доходностей трежерис является прекращение модификации дополнительного коэффициента левендига (SLR). Напомним, что в апреле 2020 года ФРС ввела модификации на данный коэффициент, исключив запасы трежерис, находящихся на балансах банков и на счетах в федеральных резервных банках, из расчета данного коэффициента для того, чтобы ослабить вызванное распространением COVID-19 напряжение на денежном рынке.

Денежные агрегаторы

Денежный агрегатор M2, выросший за год на 25,8%, до \$19,4 трлн, указывает на рост денежных средств в экономике. Но из графика, приведенного ниже, видно, что скорость денежной массы M2 указывает на то, что при росте денежного агрегатора M2 денежная масса оставалась на резервных счетах банков вместо того, чтобы кредитовать население и, соответственно, увеличивать количество денег в обращении. На отказ кредитовать население также указывает статистика: чистый процент банков, которые ужесточают стандарты кредитования, в самый разгар пандемии достигал значения 76.

На этом фоне рост денежной массы в США не привел к росту инфляции, а наоборот, усилил дефляционное давление, на что указывает падение уровня безубыточной инфляции на горизонте 3-10 лет (breakeven inflation rate) в начале пандемии.

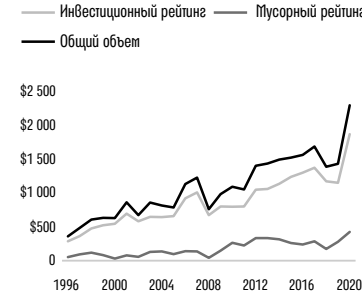
Кривая доходности и ажиотажный спрос на долг в корпоративном секторе

На фоне ультранизких процентных ставок и нежелания банковского сектора наращивать кредитный портфель во времена повышенной неопределенности корпоративный сектор, имея стремление получить дешевый долг, начал активно использовать евродолларовый и национальный кредитные рынки для размещения инструментов с фиксированной доходностью и тем самым повлек колоссальный рост новых кредитных размещений. На это указывает статистика по облигационным размещениям в 2020 году, где размещение инструментов с фиксированной доходностью нефинансовых и финансовых организаций выросло на 63% г/г по состоянию на конец 2020 года, до рекордного уровня в размере \$1,86 трлн. Тем самым компании не создавали вид долга, который увеличивает количество денежной массы в экономике, поскольку капитал был привлечен через «голодных» на доходность инвесторов, а не через банки. Данная парадигма выступила еще одним фактором

в поддержку дефляции в 2020 году.

Но на фоне резкого восстановления национальной кампании по вакцинации, невероятно высоких фискальных стимулов от федерального правительства, сбоя в цепочках поставок, роста цен на продукты питания и сырье начали расти инфляционные ожи-

Объем размещений американских корпоративных облигаций, \$ млрд

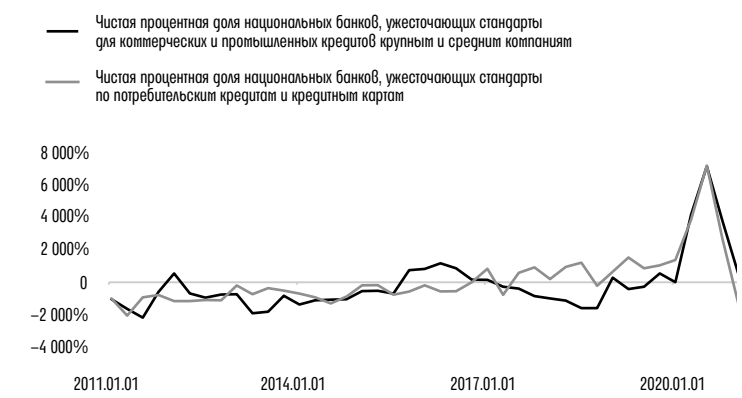


Источник: SIFMA, аналитический департамент Freedom Finance

дания, на что указывает резкий рост безубыточной инфляции.

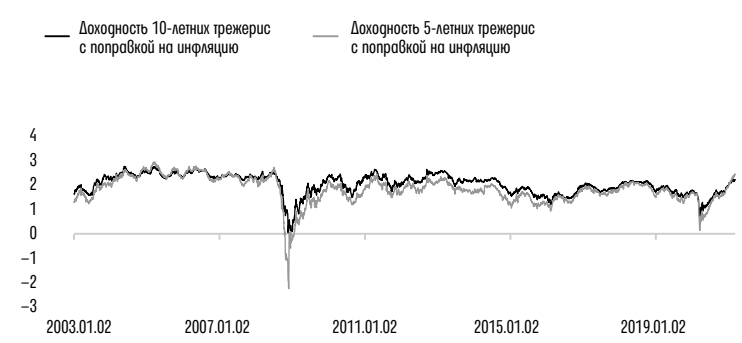
Впервые с 2008 года 5-летняя безубыточная инфляция обогнала 10-летнюю безубыточную инфляцию, что указывает на ожидания рынка в части среднесрочного инфляционного вспле-

Американские банки, ужесточающие стандарты кредитования, %



Источник: fred.stlouisfed.org, аналитический департамент Freedom Finance

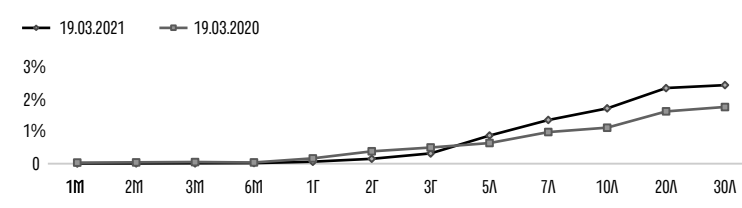
Доходность 5- и 10-летних трежерис с поправкой на инфляцию



Источник: fred.stlouisfed.org, аналитический департамент Freedom Finance

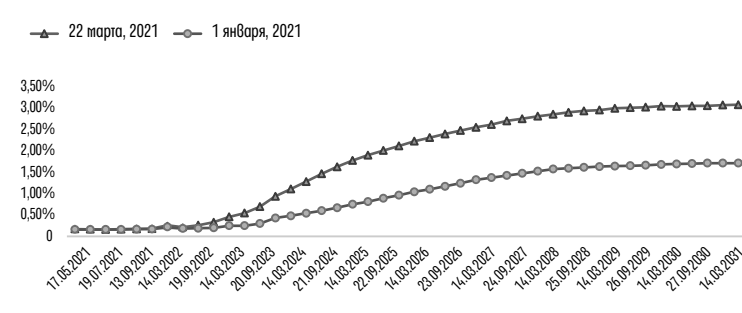
ска. Смена парадигмы ускорила рост процентных ставок в длинном участке кривой доходности в США, что также положительно

Кривая доходности трежерис



Источник: Bloomberg, аналитический департамент Freedom Finance

Как изменялись рыночные ожидания касательно ключевых процентных ставок



Источник: FactSet, аналитический департамент Freedom Finance

сказалось на котировках компаний из финансового сектора, которые после начала кризиса находились под сильным давлением со стороны инвесторов.

За последние девять месяцев кривая доходности США приняла более крутую форму, что указывает на возобновление экономического роста и, соответственно, рост инфляции в ногу с экономическим восстановлением, что, в свою очередь, приведет к повышению процентной ставки по федеральным фондам (FED Funds Rate). Ожидание рынка по изменению ключевой ставки уже отражено в евродолларовых фьючерсах (которые являются контрактами, созданными на основе процентных ставок) начиная с 2023 года. В целом инфляция является достаточно «липким» показателем, поскольку продавцы, как правило, не торопятся менять цены моментально из-за высоких издержек. Вероятно, инфляция издержек

Индекс XLF



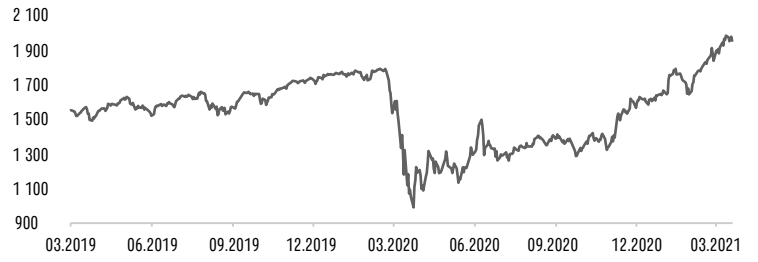
Источник: Bloomberg, аналитический департамент Freedom Finance

может вызвать единовременный всплеск инфляции в краткосрочной перспективе, но факт в том, что после близкого окончания локдаунов в американской экономике, где многие штаты снимают ограничения, инфляция спроса начнет прева-

секторе США



Russel 1000, индекс стоимости, финансы



Источник: Bloomberg, аналитический департамент Freedom Finance

в который входят компании, чья операционная деятельность связана с банковским делом, ипотечным, потребительским и специализированным финансированием, инвестиционным банкингом, брокерскими операциями, недвижимостью (в том числе REITs), корпоративным кредитованием и страхованием.

Риски

В данной рыночной конъюнктуре мы видим несколько возможных рисков, связанных с традиционными банками. Главным риском являются ожидаемые дефолты по корпоративным и розничным кредитам, которые оставались на рекордно низком уровне в течение пандемии. Это объясняется тем, что ФРС в начале пандемии ввела программы по модификации кредитных выплат, просрочки по которым не брались банками в расчет, а платежи откладывались на более длительный срок. Исторически дефолты по кредитам происходят после окончания кризиса,

риском является инфляция, а именно рост инфляции, превышающий рост доходности на длинном участке кривой, поскольку при данном сценарии чистая доходность будет отрицательная. Другими словами, инфляция съест доходность от трейдерис и оставит инвесторов в салдо убытка.

В целом инфляция означает обесценивание денежных средств и, соответственно, размытие долга, который для традиционных банков является главным активом на балансе. Скорее всего, даже при циклических всплесках инфляции банки останутся в выигрышном положении, ведь они смогут увеличить свой процентный доход и компенсировать потери по ранее выданным кредитам за счет роста доходностей в длинном участке кривой. Третьим риском является цифровизация, данный фактор можно отнести как к главному триггеру роста котировок, так и к падению, поскольку не каждый банк в сфере

формирования более крутой кривой доходности.

Процентные и непроцентные доходы

Как упоминалось ранее, банковский сектор в США остался в выигрышном положении и при сохранении или росте текущих доходностей может продемонстрировать продолжение восходящего тренда. Более того, помимо роста инфляционных ожиданий и формирования более

для определения потенциальных бенефициаров среди банков стоит обратить внимание на каналы выручки финансовых институтов.

За счет рекордного количества кредитного размещения, а также первичных размещений акций и повышенной активности по слиянию и поглощению в 2020–2021 годах банки, у которых в каналах выручки превалирует непроцентный доход (услуги инвестиционного банкинга, трейдинга и облигационного андеррайтинга), показали стремительное вос-

не будет продолжаться вечно и вскоре выручка от непроцентных подразделений покажет спад.

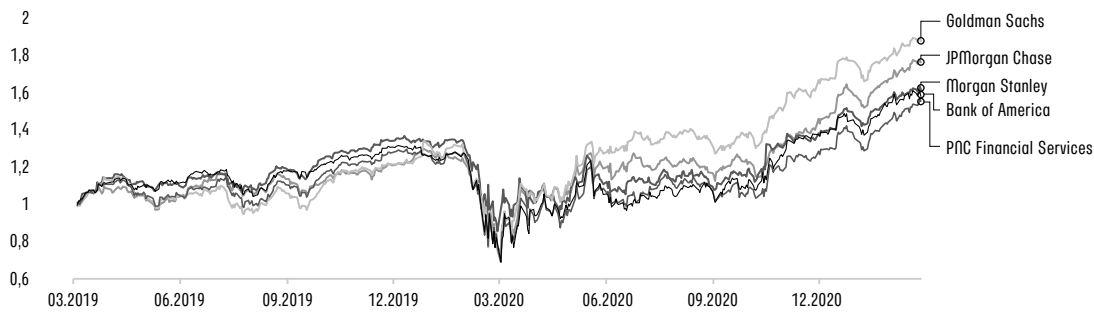
Банки, чья операционная деятельность в большинстве своем приходится на процентные доходы, показали более глубокую просадку в начале пандемии на фоне необходимости формирования резервов под ОКУ и низкой доходности кредитов и далее демонстрировали более медленное восстановление по сравнению со своими «непроцентными» конкурентами. Но мы считаем, что на

свой рост благодаря улучшению операционных и финансовых метрик, а также широкой цифровизации финансового сектора.

В связи с этим мы считаем, что до конца 2021 года традиционные банки покажут доходность выше широкого рынка. Наши топ-пики и целевые цены следующие: для акций Wells Fargo & Company – \$63, для акций Citigroup Inc. – \$78.

Для более широкой экспозиции на традиционные банки и финансовые институты, чья операцион-

Непроцентные банки, ребалансированные котировки



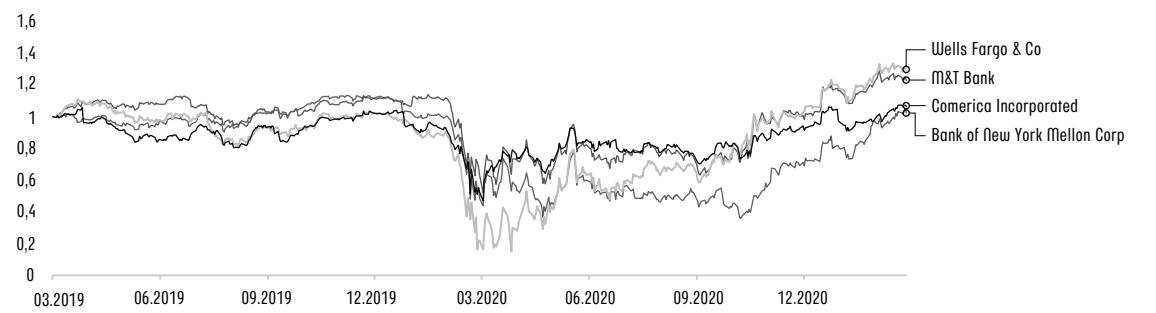
Источник: Bloomberg, аналитический департамент Freedom Finance

крутой кривой доходности, американская экономика находится в начале экономического цикла, и исторически традиционный финансовый сектор являлся главным лидером данного тренда. Но

становление на фоне улучшения фундаментальных показателей, а также расформирования резервов под кредитные убытки. Мы считаем, что столь высокая активность на рынках капитала

на фоне изменения формы кривой доходности на более крутую и растущих темпов кредитования под увеличенные резервы котировки традиционных банков в ближайшем времени ускорят

Процентные банки, ребалансированные котировки



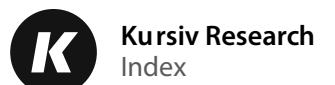
Источник: Bloomberg, аналитический департамент Freedom Finance

ная деятельность сильно зависит от чистого процентного дохода и чьи акции классифицируются как «акции стоимости», рекомендуем обратить внимание на индекс Russell 1000 Value Financials,

и, соответственно, мы считаем, что традиционные банки могут столкнуться с ростом дефолтов в начале 2022 года после полного восстановления американской и глобальной экономики. Вторым

кредитования сможет справиться с резким переходом на цифровизированное кредитование, и преуспеют лишь те, кто сможет справиться с данной дилеммой инновацией.

Индекс Kursiv-20: месяц стабильного роста



За последние две недели марта, на которые пришлось праздничные дни, индекс Kursiv-20 скорректировался с 1035,69 до 1050,33.

Сергей ДОМНИН

Такая динамика была вызвана ростом или нейтральной динамикой рыночной стоимости акций большинства участников индекса. Наиболее заметный рост продемонстрировали бумаги НЛМК (+15,0% за период), «Казатомпрома» (+%), Банка ЦентрКредит (+6,3%), Bank of America (+5,0%), Банка ВТБ (+4,5%) и Народного банка (+4,1%), чего не скажешь о «Ростелекоме» (-5,5%) и NOSTRUM OIL & GAS (-5,4%).

В целом казахстанские эмитенты чувствовали себя уверенно на фоне приходящих данных о финансовых результатах за год и информации от рейтинговых агентств, которые подтверждали выданные ранее рейтинговые оценки.

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 18.03. по 31.03.2021

«Казателеком»

Национальный оператор связи опубликовал аудированную финансовую отчетность за 2020 год. Выручка «Казателекома» в пандемийный год увеличи-

лась на 23,8% (520 млрд тенге), чистая прибыль – на 8,3% (65 млрд), чистый денежный поток составил 23 млрд тенге (-12%).

Годовое общее собрание акционеров нацкомпании состоится 30 апреля: акционеры, в числе которых ФНБ «Самрук-Казына» (45,9%), Skyline Investment Company S.A. (22,0%) и миноритарные инвесторы, примут решение относительно распределения чистой прибыли.

Бумаги «Казателекома» оказались в топе распродаж ЕНПФ в феврале этого года. Судя по структуре портфеля, зафиксированной на март 2021 года, фонд продал привилегированных и простых акций, а также депозитарных расписок на 10,2 млрд тенге. В активах ЕНПФ остались лишь облигации «Казателекома» на сумму 38,7 млрд.

Банк ЦентрКредит

25.03.2021 БЦК выплатил 12-е купонное вознаграждение по семилетним облигациям ССВ№26 (ставка 8,5% годовых) на 1,0 млрд тенге. Погашение этого выпуска общим размером в 35 млрд тенге произойдет в марте 2022 года.

«Дочка» БЦК – BCC Invest – выплатила дивиденды держателям паев интервального паевого инвестиционного фонда «ЦентрКредит – Разумный баланс». Сумма выплаты составила 13,6 млн тенге.

KEGOC

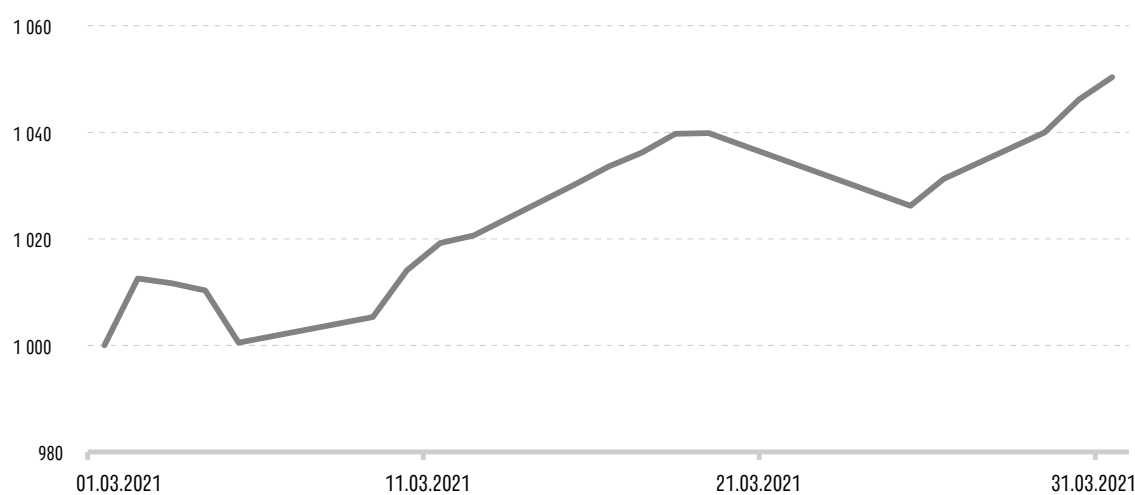
Оператор национальной энергосистемы Казахстана сообщил о получении рейтинга от Standard & Poor's подтверждения по рейтингу на уровне ВВ+ со «стабильным» прогнозом.

Годовое общее собрание акционеров KEGOC намечено на 27.04.2021. На собрании планируется утвердить отчетность и принять решение о дивидендах.

«Казатомпром»

19.03.2021 Fitch Ratings подтвердил рейтинг «Казатомпрома» на уровне ВВВ-, прогноз

Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE



Фото: Depositphotos/stockshoppe

«Стабильный». В Fitch отмечают положительное влияние достаточно высоких спотовых цен на уран, дополнительные позитивные факторы – низкие производственные издержки и сильную позицию компании на мировом рынке.

NOSTRUM OIL & GAS PLC

Нефтяная компания, разрабатывающая месторождения углеводородного сырья на западе РК, в Прикаспийском бассейне, 25.03.2021 объявила о завершении аудита оценки запасов, который проводила Ryder Scott. Объем доказанных и вероятных (2P) запасов Чинаревского месторождения на начало 2021 года составил 39 млн баррелей нефтяного эквивалента, доказанные запасы (1P) – 28,9 млн баррелей, из которых разрабатываемые – 27,7 млн баррелей. Условные запасы Чинаревского месторождения оценены в 146 млн баррелей нефтяного эквивалента, Ростошинского месторождения – в 31 млн баррелей.

Также NOSTRUM OIL & GAS PLC сообщила, что все члены специального неформального комитета держателей облигаций дали согласие на «продление срока действия соглашения о воздержании от осуществления права» на месяц – с 20 марта до 20 апреля 2021 года. Это означает, что компания получила дополнительный период на реструктуризацию долга.

РЕСУРСЫ

Накопленный объем инвестиций в возобновляемую энергетику РК в 2021 году превысит \$1,8 млрд, из которых более \$1 млрд – вклад международных финансовых институтов.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

Менее чем за десятилетнюю историю возобновляемой энергетики в Казахстане накопленный объем инвестиций в сектор перевалил за \$1,5 млрд, причем примерно 2/3 этой суммы в сектор вложили международные институты развития, готовые софинансировать казахстанские зеленые проекты, которые иницируют частные инвесторы. В последние годы наметился перелом: в ВИЭ приходит все больше компаний из традиционной энергетики, будь то добыча нефти и газа или генерация электроэнергии на угольных теплоэлектростанциях.

Господа кредиторы

Статистику по инвестициям в возобновляемую энергетику Минэнерго ведет с 2014 года, когда началось активное финансирование проектов. Начиная с этого периода по конец 2020-го инвесторы вложили в ВИЭ около \$1,5 млрд, большую часть которых (\$919 млн) – в последние два года, когда отрасль стала заметна на экономической карте страны (объем генерации электроэнергии на ВИЭ стал устойчиво превышать 1% от всей выработки).

Общая установленная мощность возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в Казахстане в 2021 году по сравнению с 2019-м вырастет на 23,9%, до 2025,8 МВт (138 объектов), прогнозирует Министерство энергетики. На данный момент, согласно статистике, которую ведомство ведет с 2014 года, в стране действуют 115 зеленых проектов на 1635 МВт.

Инвесторы активнее всего занимаются строительством солнечных и ветровых парков. Они составляют 85% от всей установленной мощности отечественных ВИЭ, еще 14% – гидроэнергетика и менее 1% – биотопливо. В разрезе регионов меньше всего установленной мощности ВИЭ в Северо-Казахстанской области – менее 1% и западных областях – менее 6%. Больше всего в Жамбылской и Карагандинской областях – на уровне 20%.

По оценке члена совета директоров Казахстанской ассоциации солнечной энергетики (SPAQ) **Ернара Билялова**, около 30% от общей стоимости ВИЭ в стране финансируется за счет собственных средств компаний. Остальные 70% привлекаются в виде долгосрочных кредитов у международных финансовых институтов. Они с 2014 по 2020 год профинансировали возобновляемую энергетику в Казахстане более чем на \$1 млрд.

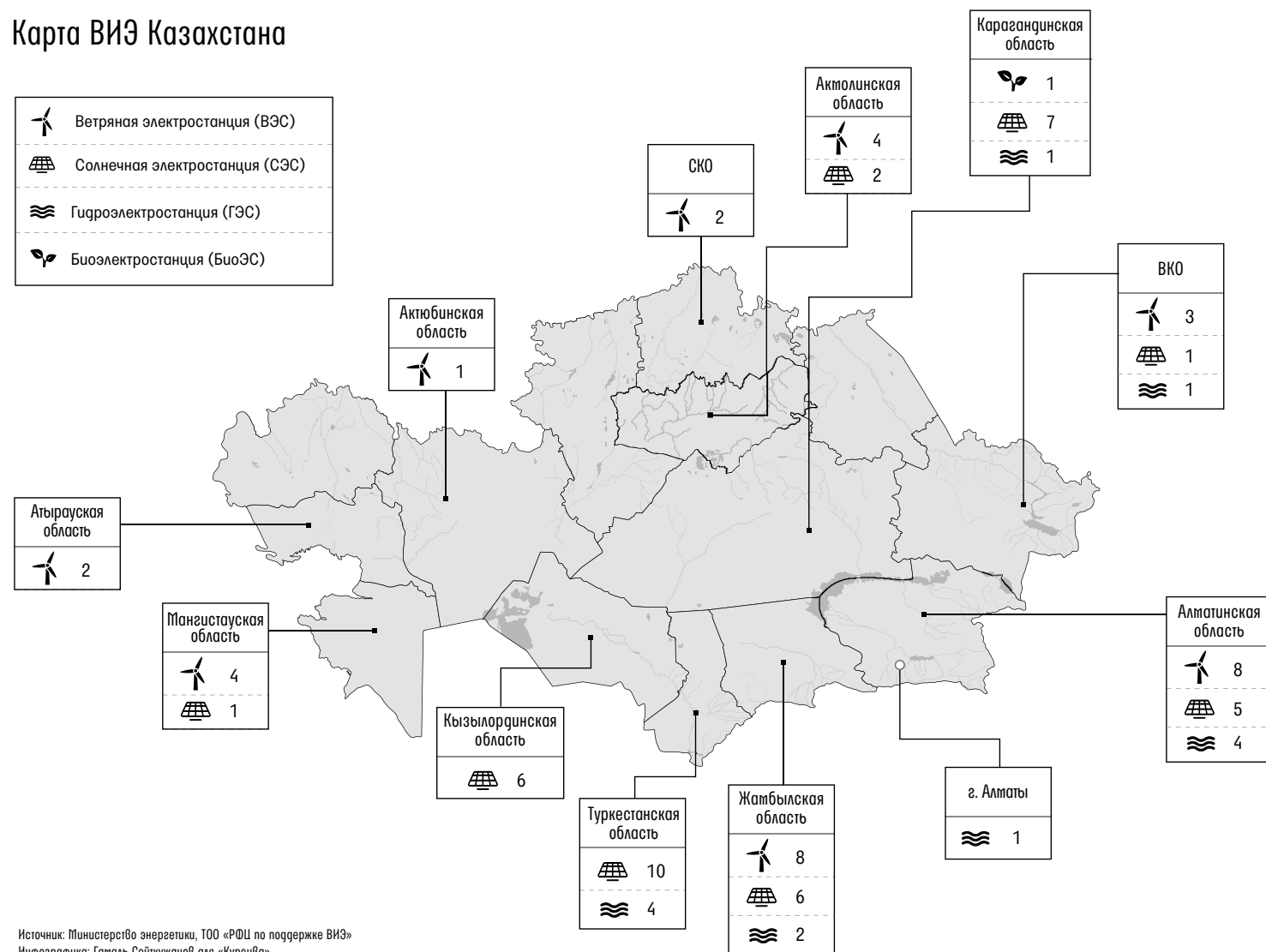
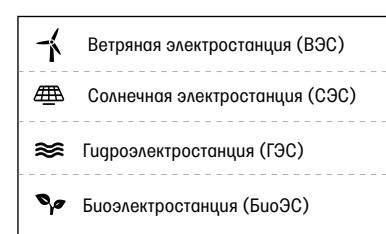
Среди них крупнейшим кредитором является Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), который за этот период профинансировал строительство 13 новых объектов (688 МВт) на сумму около \$440 млн. Дополнительные \$120 млн выделили и партнеры банка – Зеленый климатический фонд и Фонд чистых технологий.

Главный национальный источник финансирования – Банк развития Казахстана (БРК), который с 2014 по 2020 год выделил 82,8 млрд тенге на пять проектов ВИЭ установленной мощностью 295 МВт. Евразийский банк развития (ЕАБР), одним из акционеров которого является правительство Казахстана, инвестировал в девять новых проектов ВИЭ в стране на 23,2 млрд тенге и 160 млн евро. Азиатский банк развития



Миллиарды для «зеленых»

Карта ВИЭ Казахстана



Источник: Министерство энергетики, ТОО «РОЦ по поддержке ВИЭ»
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»



(АБР) в 2019 году впервые начал финансировать этот сектор в Казахстане и выделил \$42 млн на строительство двух солнечных электростанций.

Как отмечает Билялов, банки развития предоставляют займы на строительство ВИЭ под «достаточно высокие» процентные ставки – 11–13% годовых. По его словам, участники рынка нуждаются в более доступном и долгосрочном финансировании в национальной валюте на уровне 9–10% годовых. «С 2009 года законодательство (по поддержке ВИЭ. – «Курсив») планомерно совершенствовалось, и риски по проектам ВИЭ снижаются с каждым годом. Однако процентные ставки со стороны финансовых институтов не меняются», – сетует представитель ассоциации.

Учитывая темпы роста новой мощности, высокие ставки являются сдерживающим, но не ограничивающим фактором для отрасли.

Промышленники слетаются

По ожиданиям профильного министерства, в 2021 году инве-

стиции в строительство новых проектов составят \$370 млн, что на 27% ниже объемов 2020-го (\$510 млн). И связано это в том числе и с тем, что в сектор вслед за институтами развития все активнее идут игроки рынка традиционной энергетики. Недолго осталось до момента, когда в этот сектор придут компании из горно-металлургического комплекса.

Среди иностранных корпораций, которые занимаются разработкой крупнейших месторождений нефти и газа в стране, проекты ВИЭ уже имеют итальянская Eni и французская Total. В портфеле Eni на сегодня три зеленых проекта в Казахстане общей мощностью 146 МВт. Это введенная в эксплуатацию в 2020 году ВЭС «Бадамша-1» в Актобинской области (48 МВт), а также строящиеся ВЭС «Бадамша-2» (48 МВт) и СЭС «Шаульдер» в Туркестанской области (50 МВт). В

свою очередь Total также запустила в 2020 году СЭС «Номад» на 28 МВт в Кызылординской области и СЭС «М-КАТ Green» на 100 МВт в Жамбылской области. В 2018 году голландский нефтегазовый концерн Shell выиграл на аукционе право на строительство СЭС на 50 МВт на юге Казахстана, но пока не приступил к реализации проекта.

Проекты ВИЭ запустили «Самрук-Энерго», «Центрально-Азиатская топливно-энергетическая компания» (ЦАТЭК), основные активы которых – угольные теплоэлектростанции. В составе «Самрук-Энерго» производство зеленой энергии ведется на двух ветряных и одной солнечной станции общей установленной мощностью около 52,4 МВт, а в структуру ЦАТЭК входят две ВЭС на 50 МВт каждая. Для собственных нужд производит электроэнергию ведущий экспортер урана «Казатомпром» – корпорация владеет солнечными электростанциями общей мощностью 3 МВт.

Следующей группой предприятий, которые будут инвестировать в ВИЭ, станут металлургические компании. Им рост доли потребления зеленой энергии позволяет говорить о переходе к «зеленой» металлургии. Эта тенденция уже фиксируется в Европе и США, а также России. Индийский Tata Steel запустил производство «зеленой стали» в Нидерландах за счет улавливания и утилизации CO₂. Шведский SSAB инвестировал 150 млн евро в проект, полностью исключая использование ископаемого топлива при сталелитейном производстве. Корейская Posco планирует «озеленить» свою сталь за счет использования водорода. В РФ о выпуске «зеленой» стали объявил НЛМК, «зеленого» алюминия – «РУСАЛ», чьи сибирские мощности обеспечиваются электроэнергией с ГЭС.

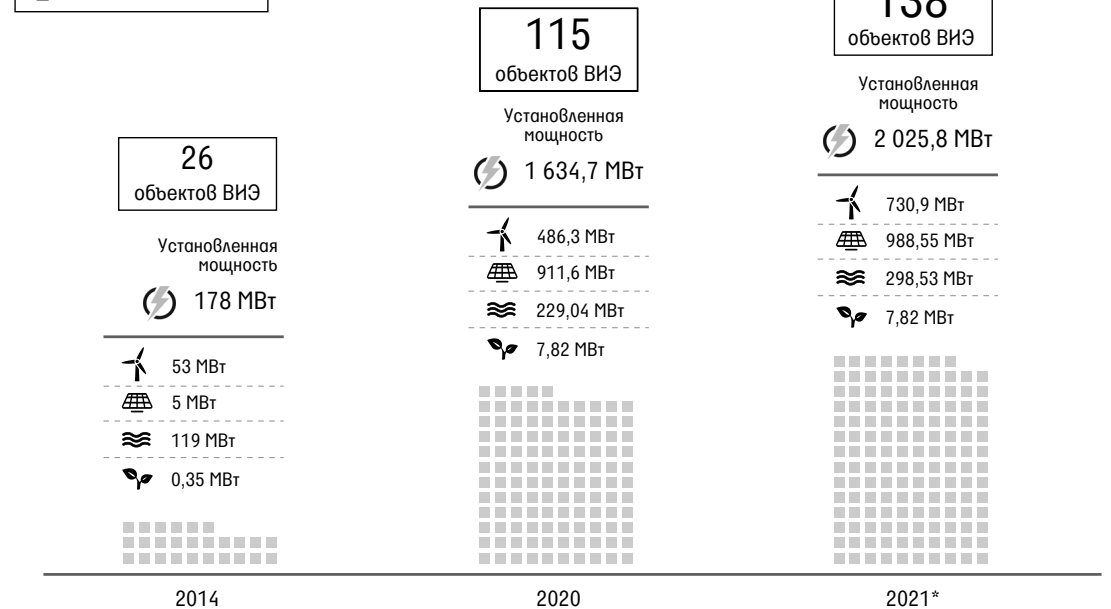
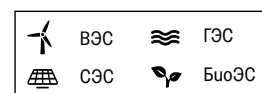
В казахстанском ГМК активность пока умеренная. Eurasian Resources Group (ERG) сообщил «Курсиву» о планах строительства крупной ВЭС на 150–200 МВт и занимается разработкой технико-экономического обоснования проекта. В компании уточнили, что ERG намерена строить ВИЭ вне аукционного отбора и планирует поставлять произведенную электроэнергию собственным предприятиям в Казахстане. В Евразийской группе также не исключают возможности инвестирования в готовые к строительству проекты или действующие объекты ВИЭ.

На зеленые «дочки» нефтегазовых и горнодобывающих компаний приходится около 331,4 МВт, или 20,3% от всей установленной мощности возобновляемой энергетики в стране, а в 2021 году показатель может вырасти до 26%.

Интерес традиционных энергетических компаний в зеленом секторе в Казахстане обусловлен желанием диверсифицировать бизнес в период мирового энергетического перехода от ископаемого топлива в сторону ВИЭ, объясняет исполнительный директор SPAQ **Тимур Шалабаев**.

«Сегодня не только компании, но и целые страны перестраивают энергетические стратегии. Здесь нет давления (на ГМК и нефтяные компании. – «Курсив») со стороны правительства Казахстана. Доказательством этого может служить то, что международные финансовые институты, как ЕБРР, АБР и другие, намерены отказаться от финансирования проектов, связанных с углем», – считает Шалабаев.

ВИЭ в Казахстане



* Прогноз
Источник: Министерство энергетики

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Объявления

• ТОО «МАКС ҚҰРЫЛЫС», БИН 050340002154, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Щепкина, д. 71А, кв. 8, тел. 8 700 777 16 86.

• ТОО «GRAND CARGO», БИН 210340009126, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Рыскулова, д. 140/4.

• Утерянные 25 апреля 2008 г. ККМ «МИНИКА 1102 Ф», заводской номер №1411499, 2005 г/в, ККМ «МИНИКА 1101 Ф», заводской номер №1396824, 2005 г/в, находившиеся по адресу: г. Караганда, ул. Алиханова, д. 37, зарегистрированные на ИП Нурғалиев Алмаз Кайратович, ИИН 841112350617, считать недействительными.

• ТОО «MMS Capital», «ММС Капитал», БИН 190840018573, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: 050021, г. Алматы, Бостандыкский район, пр. Абая, д. 20/3, кв. 13, тел. 8 777 425 80 98.

Листья vs зерна

Как в Казахстане меняется потребление чая и кофе

Импорт кофе за 10 лет вырос в 3,8 раза – с 411 т в 2011-м до 1560 т в прошлом году. Импорт чая в этот же период фактически «топтался на месте»: 28,8 т в 2011 году и 29,2 т в 2020-м. Значит ли это, что «западные ценности» в стаканчиках на вынос вытесняют традиционные – в пиахлах? Читайте об этом в материале «Курсива».

Татьяна ТРУБАЧЕВА,
Анастасия МАРКОВА

Бизнес на вынос

В Казахстане только развивается культура потребления кофе, говорят игроки, опрошенные «Курсивом». Они считают, что кофе с чаем не делит рынок. Их существование на рынке – это симбиоз, выгодный потребителю, который с утра на работе «бодрит» себя кофе, а день заканчивает на кухне с чашкой чая.

Канат Тасбулатов, основатель компании Probarista coffee company (с 2017 года поставляет в Казахстан кофе, кофейное оборудование, а также обучает

О том, что вкусы потребителей стали меняться, говорит и Владимир Хорошков, управляющий партнер алматинской кофейни Big Apple. «Мы работаем с 2016 года, и я вижу, что люди начали понимать: растворимый кофе – это вообще не кофе. Они теперь разбираются в странах происхождения кофе, его сортах, других специфичных вещах, потребляют больше черного кофе, чем кофе с молоком».

Пить кофе стало настолько модно, что этот тренд зашел «на ура» даже в Шымкенте, который считается городом с традиционным укладом жизни, а значит, более «чайным».

«Когда в 2016 году в Шымкенте открылась первая кофейня Coffee Global, то там уже была культура потребления кофе, а мы сформировали предложение», – говорит менеджер по франчайзингу Coffee Global Лиана Дулатова.

Сейчас Coffee Global вышел за пределы Шымкента: под вывеской бренда работают кофейни в Кызылорде, Таразе, Нур-Султане, Караганде, Туркестане, Атырау, Актау.

«Кофе и перекусы покупают те, кто не успел позавтракать. Кофе с молоком (а у нас в основном такой покупают), можно сказать,

Чайникам не страшны кофейники

Предприниматели, бизнес которых связан с чаем, тоже не видят угрозы со стороны «кофейных» конкурентов. Рынок безалкогольных напитков динамичен и популярность того или иного продукта здесь носит волнообразный характер. Так, по наблюдениям Мезраб-Насиба Халилова, менеджера столичного ресторана восточной кухни «Алаша», около 10 лет назад интерес к чаю в заведении был немного ниже, потому что рынок заполнили газировки и натуральные соки. Но за последние три года спрос на чай в ресторане вырос почти на четверть.

«То же самое касается и кофе. Сейчас он в тренде. Некоторые идут в тот же Starbucks не ради кофе, а ради красивой фотографии с их стаканчиком, потому что под влиянием соцсетей и массовой культуры это стало модным. Однако я предполагаю, что через пять – семь лет волна популярности кофе немного спадет, а интерес к чаю – останется. Это заложено у нас в культуре, к тому же чай – неотъемлемый спутник всех традиционных семейных мероприятий», – объясняет Халилов.



Анна БОЛГОВА,
генеральный директор компании
TeaMaster, организатор чайного
чемпионата в Казахстане
Tea Masters Cup Kazakhstan

Анна Болгова добавила, что в Казахстане кофе не вытеснит чай. Скорее, они будут сосуществовать вместе, потому что всегда найдутся и кофеманы, и чаеманы.

С тем, что популярность чая не снизится даже с увеличением количества кофеен, согласен и руководитель регионального отдела UniTea Саян Мукашов. UniTea с 2006 года занимается производством и фасовкой чая на казахстанском рынке и экспортом продукции в Россию, Кыргызстан и Монголию. Все это время, по словам Мукашова, спрос на их продукцию растет – в среднем на 11–12% ежегодно, в том числе и со стороны HoReCa. «Мы не видим для себя рисков того, что потребление чая сни-



Что происходило на рынке смартфонов в Казахстане в 2020 году

Какие бренды нарастили продажи на казахстанском рынке смартфонов, а какие потеряли свою долю – в материале «Курсива».

Санжар АМЕРХАНОВ

Исследование Worldwide Quarterly Mobile Phone Tracker, проведенное аналитической компанией IDC, показало, что казахстанский рынок мобильных телефонов в 2020 году увеличился на 11%, до 4,7 млн единиц. Поставки смартфонов тоже выросли – на 6,7% по сравнению с 2019 годом – и достигли 4,3 млн единиц. Доля кнопочных телефонов в продажах на казахстанском рынке незначительна и составляет всего 9,1% от общего объема.

В IDC отмечают, что в 2020 году в Казахстане дважды заметно снижались поставки в страну – во время первого локдауна с марта по май и в июле-августе, когда розничные ретейлеры занимались продажами преимущественно онлайн. Но с возобновлением работы торговых центров и магазинов в конце лета произошло стремительное восстановление. И даже несмотря на локдаун в летние месяцы, показатели продаж в III квартале 2020 года оказались на 20,8% выше, чем

в аналогичном периоде 2019 года. В IV квартале объем рынка сохранился на уровне 2019 года.

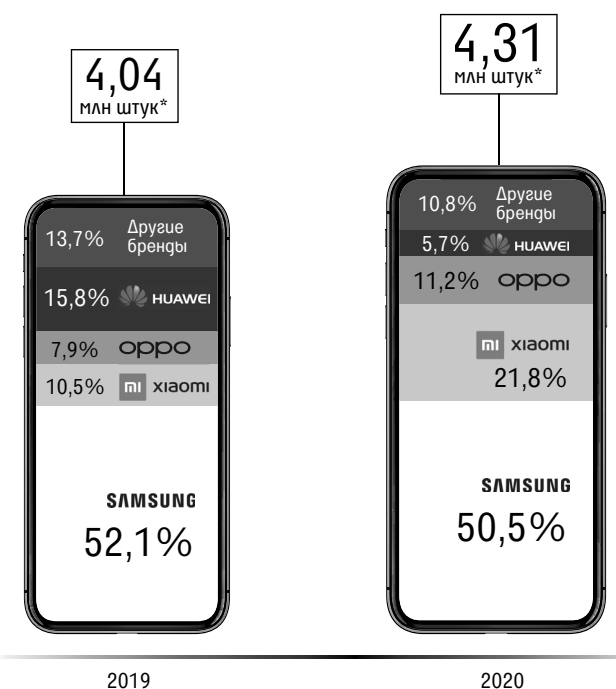
В 2020 году расклад на казахстанском рынке смартфонов изменился – особенно заметно было сокращение позиций Huawei. Если на начало 2019 года у этого производителя была практически четверть казахстанского рынка смартфонов, то к последнему кварталу 2020 года доля Huawei упала до 2,8%. Xiaomi удвоила свою долю за год, поставки OPPO также продолжают быстро расти, а Samsung по-прежнему занимает не менее половины рынка смартфонов.

Apple остается относительно небольшим игроком на рынке, и влияние линейки iPhone 12 с поддержкой 5G, выпущенной в ноябре, было ограниченным, отмечает старший аналитик IDC EMEA Наталья Милько.

Как ожидают в IDC, рынок телефонов в 2021 году будет стабильным по сравнению с 2020 годом, и к последнему кварталу объемы 5G вырастут до одной шестой от общего количества смартфонов.

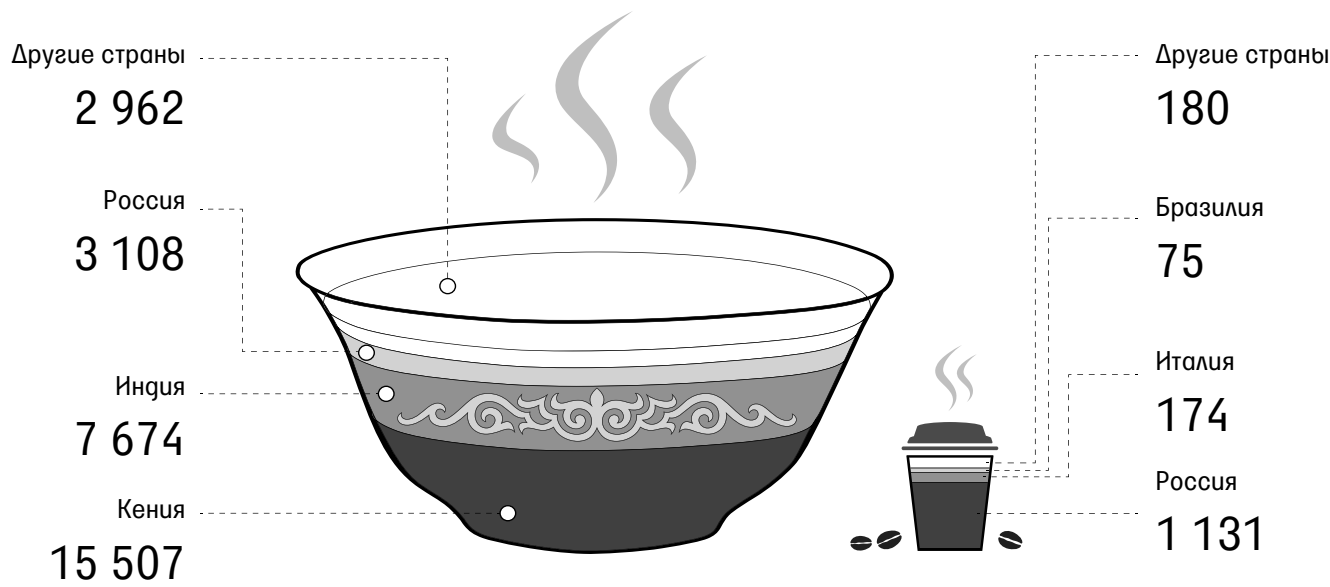
Напомним, пилотные сети 5G должны быть запущены в Нур-Султане и Алматы к концу этого года, но полный охват страны прогнозируется не раньше 2025 года.

Производители – лидеры казахстанского рынка смартфонов



* Объем рынка смартфонов в количественном выражении
Источник: IDC Worldwide Quarterly Mobile Phone Tracker

Импорт чая и кофе в Казахстан в 2020 году, тонн



бариста), говорит, что тренд на потребление кофе, особенно «кофе на вынос», задали зарубежные сети – такие, как Starbucks.

«До появления крупных игроков были кофейни, но на них не особо обращали внимание, потому что в Казахстане для людей важна известность бренда», – с сожалением отмечает Тасбулатов, но сразу же добавляет, что благодаря этому у потребителей появилась возможность сравнивать.

А сравнение – порой не в пользу транснациональных гигантов – дало толчок к развитию кофейной культуры в Казахстане. «Когда я приехал в Алматы в 2015 году, то куда бы ни зашел – везде была банальная классика: латте, капучино с большим количеством сиропа и не было авторских напитков на основе кофе», – вспоминает Тасбулатов. – Мы же первыми стали проводить каппинги (профессиональную дегустацию кофе), и люди стали узнавать от нас, что в Казахстане тоже есть такой продукт, как свежееобжаренный кофе (Probarista coffee company также занимается обжаркой кофе – «Курсив»). Сейчас 60–70% рынка Казахстана – это свежееобжаренный кофе, а раньше было только 20%. Если прежде все использовали кофе с большим содержанием робусты (зерна низкого качества), то теперь есть заведения, где 100% – арабика светлой обжарки».

сытный: выпил его – чувствуешь себя бодрым и есть не хочется», – так Дулатова объясняет популярность формата «кофе на вынос».

Но после обеда кофе уступает по популярности чаю – его посетители кофейен начинают заказывать активнее, говорит менеджер Coffee Global.

«Кофе – это напиток первой половины дня, – соглашается Владимир Хорошков. – Мы в Big Apple продаем много чая, но я не могу сказать, что он в тренде: его потребление у нас примерно одинаковое, без скачков».

Канат Тасбулатов видит «специализацию» напитков в другой плоскости: чай пьют в основном дома, а кофе – это, как правило, напиток деловых встреч вне дома.

«Казахстан был чайной страной и останется такой отчасти. Но кофе станет нашей новой привлекательной – мы его будем пить везде, а не только в кофейнях. Кофейные островки появятся везде, где мы будем находиться – в салонах красоты, СТО и так далее», – считает Тасбулатов.

«Кофейный бизнес достаточно простой, поэтому начать его хочет каждая домохозяйка», – говорит Тасбулатов, но абсолютно не переживает по этому поводу. Он считает, что объем кофейного рынка будет только расти, поэтому – сколько бы ни было конкурентов – каждый сможет найти свою нишу.

По словам Халилова, за последние 10–15 лет ассортимент чая в Казахстане вырос – сортов стало больше в несколько десятков раз.

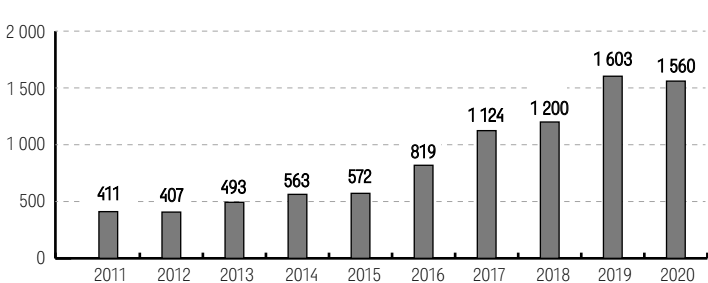
«Это связано во многом с увеличением импорта и развитием логистики: в Казахстан можно завести чай из любой точки мира. Например, в начале 2000-х в стране было сложно найти каркаде или пуэр. Сейчас же эти сорта можно купить без труда», – сказал менеджер ресторана.

На культуру потребления чая также оказывает влияние приверженность ЗОЖ. Такую тенденцию заметила генеральный директор компании TeaMaster, организатор чайного чемпионата в Казахстане Tea Masters Cup Kazakhstan Анна Болгова.

«Еще чуть больше 10 лет назад чаепитие носило более традиционный характер, то есть чай пили, чтобы утолить жажду или во время семейных и офисных посиделок. При этом не задумывались, что напиток может еще и пользу приносить. Но в последние шесть-семь лет потребители стали учитывать полезные качества чая. Я это связываю с тем, что люди в целом стали следить за своим здоровьем, питанием, больше посещать фитнес-залы».

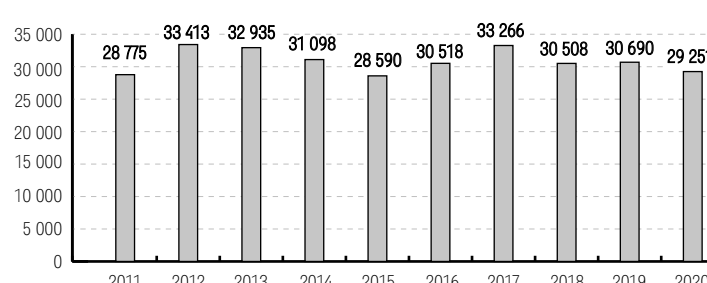
В кафе и ресторанах, куда TeaMaster поставляет чай, также заметили: люди стали целенаправленно приходить в заведения, чтобы попить качественный чай.

Импорт кофе, тонн



Источник: Trade Map

Импорт чая, тонн



Источник: Trade Map

Инфографика: Ганала Сейткужанов для «Курсива»

Инфографика: Ганала Сейткужанов для «Курсива»

Против тренда

Как «Фридом Финанс» за пандемию увеличил число сотрудников на треть

Фондовый рынок Казахстана не отстает от глобальных трендов, показывая невероятный рост. О том, как брокеры модернизируют свои подходы к кадровой политике, рассказывает HR-директор «Фридом Финанс» Зарина Кашкимбаева.

Канат БАПИЕВ

– Пандемия показала, что вовсе не обязательно приходиться в 9:00 и уходить в 18:00 для того, чтобы продуктивно работать. Можно даже вообще не приходиться в офис. Как работало сотрудникам в период карантина?

– Нам важно здоровье наших сотрудников и в сложившихся обстоятельствах мы максимально быстро и безболезненно перешли к дистанционному формату работы. Все сотрудники получили необходимое оборудование для выполнения своих задач в формате онлайн.

На сегодняшний день более 50% наших сотрудников продолжают работать удаленно. При этом компания активно развивается, а ключевые показатели растут. Мы не сокращали персонал и не приостанавливали прием специалистов. Процесс отбора проходил дистанционно, путем телефонных и онлайн интервью. Прирост численности сотрудников в Казахстане за 2020 год составил 31%.

– Одна из важнейших задач департамента по работе с персоналом – это развитие корпоративной культуры. Как это устроено у вас?

– Большую роль в общем настроении нашей команды играет сохранение режима труда и отдыха и организация коллективного досуга. Для развития командного духа мы практикуем активный отдых с вовлечением всех сотрудников. Корпоративную культуру мы стараемся выстроить так, чтобы каждый чувствовал себя важной частью целого. Мы культивируем в нашей компании честное, открытое и доброжелательное отношение друг к другу, что позволяет достигать значительных результатов.

Внутри компании мы проводим праздничные мероприятия и совместные выезды. Организуем различные тренинги для совершенствования профессиональных навыков и для увеличения сплоченности коллектива. Сейчас большая часть активностей перешла в онлайн-формат. Уровень вовлеченности сотрудников нашего холдинга (оценка лояльности персонала по различным ключевым показателям) по итогам 2020 года составил 97,7%.

– Работа в офисе объединяет людей, они постоянно общаются, находясь в одном физическом пространстве: проще организовывать тимбилдинги и другие активности. А как поддерживать корпоративный дух на «удаленке» и как поддерживать мотивацию сотрудников?

– Необходимо проводить тренинги, конкурсы, викторины, направленные на вовлеченность сотрудников. Чтобы поддерживать мотивацию, прежде всего нужно помнить о личных целях работы в компании, то есть задавать вопросы: «Чего я хочу? Что получу?». Благодаря этому пониманию, сотрудник придет к необходимости выполнять задачи по плану, а для этого нужно сохранять тот же график и ритм, что и в офисе. При этом нужно активно участвовать в выполнении коллективных задач и проектов, созваниваться с коллегами и участвовать в видеовстречах.

И самое главное, если возникли сложности, – обсуждать их с руководителем. Особенно, если кажется, что «смысла в работе нет». Обсуждать проблему лучше с тем, кто может повлиять на ситуацию, а не просто с коллегами.

– Если говорить про систему управления, то какое место в компании занимает ваш департамент по работе с персоналом?

– Наш департамент отвечает за один из важнейших ресурсов компании – за людей, а точнее, за обеспечение компании работниками необходимого уровня квалификации. Важно позаботиться о том, чтобы у компании всегда был определенный кадровый резерв.

Также очень важно грамотное управление статьей «затраты на

персонал», которая позволяет компании эффективно использовать не только человеческие, но и финансовые ресурсы. Последнее становится возможным благодаря, в том числе, разработке грамотной системы мотивации и карьерного роста сотрудников. Кроме того, необходимо сделать так, чтобы люди из компании не уходили, а для этого следует не только грамотно управлять системой вознаграждений и льгот, но и формировать, поддерживать определенную атмосферу в коллективе. Несмотря на то, что у нас компания относительно молодая – 13 лет, с момента ее появления в Казахстане в 2012 году по сегодняшний день продолжают работать 13 сотрудников, больше пяти лет в компании работают 74 сотрудника. Многие из них продвинулись по карьерной лестнице внутри компании благодаря своим навыкам и стремлению развиваться.

На мой взгляд, для HR-директора важно сделать так, чтобы фонд оплаты труда оставался в рамках запланированного бюджета, при этом производительность не падала, а доход сотрудников был на уровне среднерыночного. И это вполне достижимо – вопрос только в системе и настройке технологий.

Для того, чтобы наши профессионалы могли сосредоточиться на том, что для них действительно важно, мы поддерживаем конкурентную систему вознаграждений, пересматриваем размер заработных плат, чтобы отметить рост и достижения наших специалистов, а также предлагаем целый ряд возможностей для профессионального обучения и развития.

Одним из больших плюсов является то, что каждый сотрудник может научиться инвестировать и приумножать свой капитал благодаря Академии Freedom Finance, которая представляет многоуровневую систему обучения.

– Существуют различные методы интервью с соискателем, такие как анализ опыта специалиста, то есть работа по резюме, или background-blind interview – когда вы проверяете квалификацию специалиста, не оглядываясь на его опыт. Каким пользуетесь вы?



Фото: Туран Байнов

– Подбор персонала – это одна из основных обязанностей специалиста по подбору и обучению. Правильный выбор может помочь в увеличении производительности, прибыли и повышении «боевого духа» сотрудников. Мы используем все методы проведения интервью (интервью по компетенциям, CASE-интервью, стрессовое интервью), но прежде всего при найме мы придерживаемся принципов: равные возможности занятости, развитие молодых талантов, создание атмосферы благоприятствующей долгосрочным взаимоотношениям работника с компанией, а также наставничество и взаимопомощь при адаптации.

Для нас важно, чтобы новый работник быстрее адаптировался в компании. И к этому вопросу мы подходим комплексно, создавая благоприятную и удобную атмосферу для работы. Мы заранее готовим рабочее место,

персональный ПК и в первый день вручаем welcome box – брендированный набор с самыми необходимыми вещами для работы. Это своего рода символ того, что новый сотрудник стал членом команды.

Руководитель подразделения назначает наставника, который помогает и поддерживает нового сотрудника и способствует вхождению в команду, оказывает профессиональную помощь и способствует его лояльному отношению к компании. Для новых сотрудников обязательно проводится welcome-тренинг с целью знакомства с корпоративной культурой и правилами взаимодействия с коллегами в новом коллективе. Дополнительно в процессе адаптации работника поддерживает чат-бот, предоставляющий всю необходимую информацию.

– Какие требования вы предъявляете к кандидатам?

Какими качествами должны обладать люди, которых вы ищете для работы в компании?

– Это зависит от позиции, но если говорить в целом, то это должны быть разносторонние люди с высокими нравственными ценностями, развитым логическим мышлением и стремлением к самосовершенствованию.

– Каждый специалист по подбору и обучению персонала за свою карьеру читает сотни резюме. И в каждом из них соискатели «ответственны», «коммуникабельны», «быстро учатся». Это практически ничего уже не значит. Каким должно быть современное резюме?

– Хорошее резюме должно быть информативным, презентабельным и запоминающимся. Оно должно содержать достаточно фактов, характеризующих кандидата как специалиста. Факты должны излагаться последовательно, понятно и непротиворечиво. После изучения резюме работодателю должны быть понятны выгоды от найма именно этого кандидата. Немаловажно и то, что резюме должно создавать уникальный образ. Хорошее резюме создает целостное представление привлекательного человека и специалиста с четко выраженными компетенциями, которые можно сразу оценить.

– Ваш совет для тех, кто хочет стать частью вашей команды?

– Будьте проактивны, и в случае подходящей позиции рекомендуем выслать резюме с сопроводительным письмом.

Еще один важный момент: не пожалейте полчаса своего времени, чтобы подробнее узнать о компании: об истории и специфике. Это даст вам большее понимание о самой работе и придаст уверенности во время интервью.

Самое главное, никогда не забывайте о самообучении, читайте все, что вам интересно, особенно в сфере инвестирования на фондовом рынке. Общайтесь, развивайтесь, будьте активны, встречайтесь с интересными людьми, никогда не стесняйтесь просить у них совета. Помните: образование – это лишь самая маленькая ступенька на пути вашего профессионального роста, все остальное зависит только от вас!



Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжайды

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар

RU KZ

kursiv.kz



> стр. 1

Рекламодатель и веб-мастер могут искать друг друга напрямую или через посредника – партнерскую сеть CPA. Процесс взаимодействия через сеть CPA называется «партнерский маркетинг» (affiliate marketing), или «партнерка».

У партнерской сети есть автоматизированная платформа. Она работает по принципу, похожему на работу Airbnb. Рекламодатели размещают на платформе свои предложения (офферы) вроде таких «Заплату \$1 за каждого приведенного пользователя, который заполнит анкету на моем сайте». Веб-мастера выбирают офферы, подключаются к ним и начинают интернет-привлечение клиентов к выбранному офферу.

Каждый клиент, который пришел на ресурс рекламодателя от веб-мастера, отображается на платформе партнерской сети уникальным кодом. После определенного периода партнерская сеть подсчитывает всех клиентов, совершивших действие, за которое платит рекламодатель. Данные сверяют с рекламодателем, получают от него деньги, затем оплачивают работу веб-мастера, оставляя свою комиссию. В среднем комиссии партнерских сетей варьируются от 15 до 30% от затраченного рекламного бюджета.

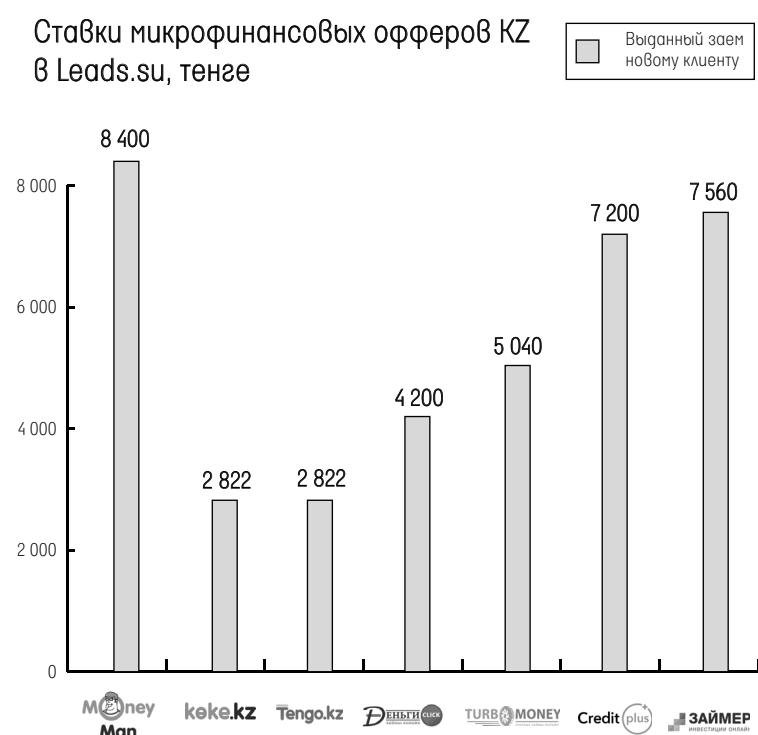
Веб-мастера ничего не платят партнерским сетям. Исключения составляют штрафы за грубые нарушения условий рекламодателя. Но суммы штрафов, как правило, удерживаются из оплаты веб-мастеру.

В классическом интернет-маркетинге компания нанимает в штат маркетологов, выделяет им рекламные бюджеты и запускает продвижение. Однако без потерь (временных и финансовых) здесь не обойтись. Продвижение собственными силами занимает много времени, при этом часть бюджета расходуется впустую, потому что у каждого источника продвижения (соцсети, поисковые системы, оптимизация сайта и другие) свои требования к рекламе, оплате и так далее.

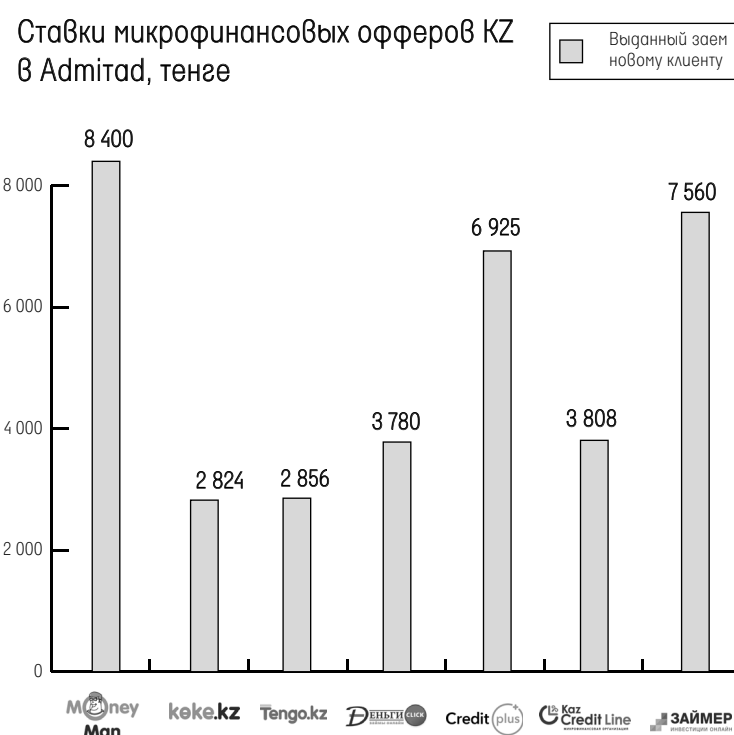
При подключении «партнерки» веб-мастера берут на себя расходы по продвижению бренда. Они понимают: если не достигнут указанной рекламодателем цели, то не получат денег и не перекроют свои расходы. То есть веб-мастера кровно заинтересованы в том, чтобы привлечь больше клиентов, потратив меньше.

К тому же в штат можно взять ограниченное число маркетологов, а через партнерскую сеть – привлечь к продвижению бренда десятки, тысячи, а то и сотни тысяч специалистов высокого класса в разных нишах интернет-маркетинга. При этом в компании можно оставить одного-двух маркетологов для контроля и генерации идей.

Отсутствие финансовых рисков, простота измерения и



Инфографика: Ганьял Сейтжанов для «Курсива»



Инфографика: Ганьял Сейтжанов для «Курсива»

компания получила 35% новых клиентов. Из них только 1–2% было привлечено через казахстанские «партнерки». В ТОО «МФО аФинанс» рассказали, что партнерские сети дают 40% от общего числа клиентов. Доля казахстанского трафика из этого числа – всего 2–3%.

Что касается казахстанских веб-мастеров, то их доля в общем объеме трафика, который идет через «партнерки» к казахстанским рекламодателям, не превышает 2%. Если смотреть на всех, кто «льет» трафик на офферы в Казахстане, не находясь в стране физически, то их доля составляет 10%. Такие подсчеты сделали в международной партнерской сети LEADGID.

«Как правило, местные веб-мастера предпочитают работать со своей страной. Но есть примеры, когда веб-мастера из Казахстана успешно применяют свои компетенции и в других странах. Им не важно, какая это страна – Вьетнам, Россия или Испания, они зарабатывают везде», – делится собственник партнерской сети LEADGID, совладелец Webvork и Finspin Ксения Костина.

Кто заработал на COVID

По данным Awin Report-2021 (Awin.com является маркетинговой платформой), последствия пандемии отразились на рекламной индустрии значительным сокращением бюджета, перераспределением капитала в пользу электронной коммерции и рядом других изменений, связанных с желанием бизнеса быстро реагировать на трансформацию в структуре потребления.

В LEADGID отмечают, что в марте-апреле 2020 года из-за неопределенности очень многие рекламодатели сократили объемы закупки лидов.

«95% рекламодателей из финансовой сферы Казахстана в период карантина 2020 года перестали покупать партнерский трафик», – утверждает Игорь Господарец.

Однако сокращение не коснулось таких направлений, как гемблинг (платформы азартных игр, онлайн-казино), онлайн-дейтинг (интернет-знакомства), адлт (сайты с тематикой для взрослых) и форекс (торговля на рынке валют). Последние показали взрывной

Анатомия партнерки

Как будет развиваться партнерский маркетинг в Казахстане



Фото: Depositphotos/AliaSerebrina

высокая эффективность – это основные привлекательные стороны партнерского маркетинга. Сегодня 62% опрошенных маркетологов рассматривают партнерский маркетинг как необходимость, говорится в

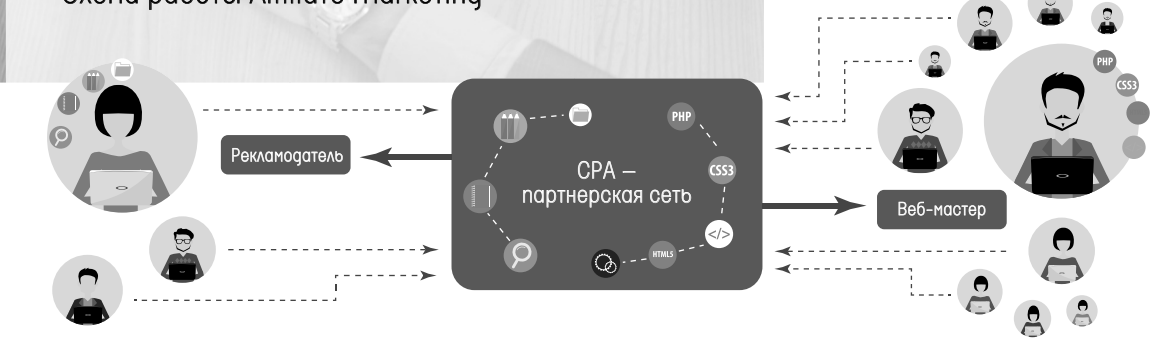
IDG Partner Marketing research. Более того, 68% респондентов предполагают, что расходы на маркетинг партнеров увеличатся в течение следующих двух лет, в то время как 21% ожидают, что они останутся стабильными, и только 8% считают, что уровень этих расходов снизится.

С поправкой на местность

Глобальная стоимость индустрии партнерского маркетинга, по данным SaaS Scout, составляет \$12 млрд. На долю США приходится 39% от общего объема рынка, затем следуют Великобритания (15%) и Германия (11%).

Однако по Казахстану точной статистики использования партнерского маркетинга нет, отмечает руководитель практики Accenture Interactive в России и Казахстане Дмитрий Хохлов. Однозначно можно лишь сказать, что этот рынок в республике раз-

Схема работы Affiliate Marketing



Рекламодатель – назначает цель и размер оплаты. Рассчитывается с CPA-сетью за достигнутые цели.

CPA – партнерская сеть – предоставляет автоматизированную платформу для рекламодателей и веб-мастеров. Проверяет соблюдение требований со стороны рекламодателей. Веб-мастерам и производит оплату веб-мастерам за достигнутые цели.

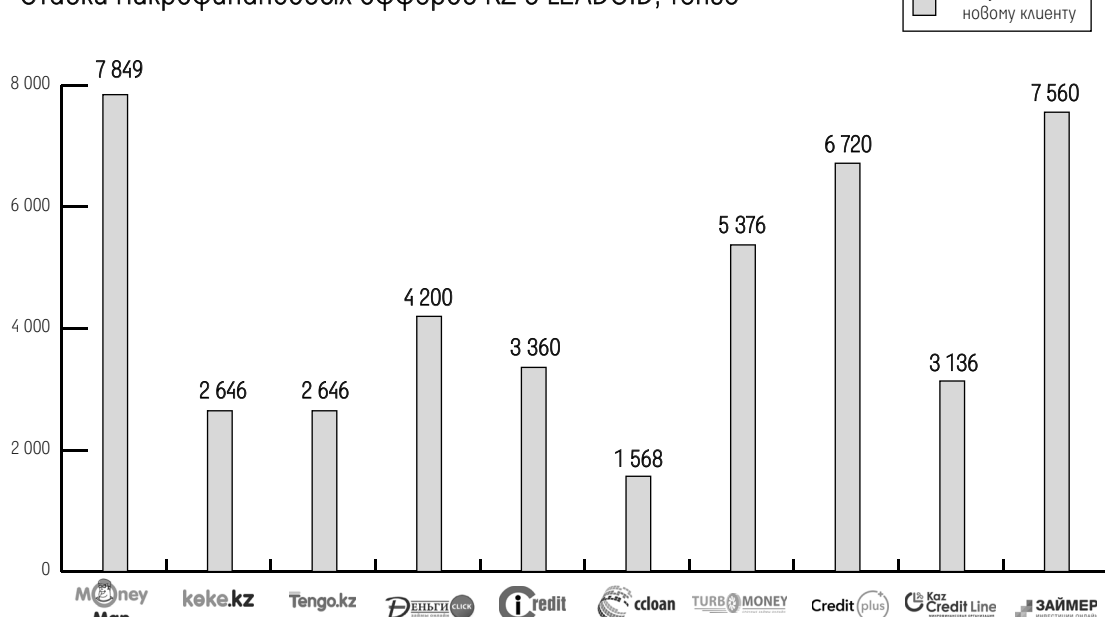
Веб-мастер – выбирает рекламодателя. Веб-мастер может быть как физлицом, так и юрлицом.

Инфографика: Ганьял Сейтжанов для «Курсива»



Фото: Depositphotos/Olivier26

Ставки микрофинансовых офферов KZ в LEADGID, тенге



Инфографика: Ганьял Сейтжанов для «Курсива»

вит гораздо слабее, чем в США и Европе.

«Оценочно в Казахстане партнерским маркетингом пользуется не более 10–15% компаний, что создает большой потенциал для развития. Можно ожидать роста в несколько раз в ближайшие три – пять лет», – добавляет Игорь Господарец, менеджер Admitad по Казахстану.

Пока в числе тех, кто пользуется «партнеркой» в Казахстане, лишь компании из финансовой сферы – микрокредитные организации, страховщики, банки.

Сейчас среди банков, закупающих в партнерских сетях лиды с геолокацией «Казахстан», – Альфа-Банк, Сбербанк и HomeCredit Bank. Основные цели, которые банки ставят перед веб-мастерами, – клиент должен взять кредит (оплата веб-мастеру – от 0,7 до 2% с суммы кредита), подтвердить заявку на открытие счета для юридических лиц (фиксированная оплата). У Альфа-Банка есть еще цель – клиент должен взять карту рассрочки Alfa Black (оплата веб-мастеру – 5,6 евро, или 2822 тенге).

В международной партнерской сети Admitad Affiliate Network отмечают, что сейчас и другие банки Казахстана стали приглядываться к партнерскому маркетингу. Ведутся переговоры о сотрудничестве с Kaspi и Forte. «Также мы открываем для себя рекламодателей в таких нишах, как страхование. К примеру,

Admitad успешно сотрудничает по привлечению трафика со страховой компанией Freedom Finance Insurance. Пока это единственная страховая компания в Казахстане, которая покупает партнерский трафик, но интерес со стороны страхового рынка уже виден», – добавляет Игорь Господарец, менеджер Admitad по Казахстану.

Freedom Finance Insurance через Admitad продвигает полис ОГПО. За каждый оплаченный полис веб-мастер получает 1197 тенге, за подтвержденную заявку – 352 тенге.

Эксперты рынка видят, что Казахстан с точки зрения использования партнерского маркетинга идет вслед за более развитыми странами. Там «партнерку» покупают компании практически из всех отраслей – от телеком-операторов до продавцов цветов. Это значит, что и в Казахстане вскоре расширится «линейка рекламодателей», покупающих трафик через сети CPA.

Происхождение вида

Все крупные CPA-сети и веб-мастера, которые сегодня генерируют основной поток трафика по финансовым офферам в Казахстане, являются зарубежными компаниями. По данным микрокредитной компании Sun Finance, с помощью партнерского маркетинга в 2020 году

рост в 2020 году и продолжают расти в текущем.

«К маю-июню большинство рекламодателей вернулись на прежний, докоронавирусный уровень, а кто-то вырос в разы – сервисы доставки, определенные ниши электронной коммерции, онлайн-образование, здоровье. Естественно, были и пострадавшие – те, кто связан прежде всего с туризмом и путешествиями, недвижимостью и многими офлайн-сервисами», – говорит Ксения Костина.

В международной партнерской сети Admitad Affiliate Network отметили снижение до 50% оборотов в нише «путешествия, туризм», и скорого восстановления там пока не видят.

В Aviasales, сервисе по поиску авиабилетов в СНГ, отмечали 40%-ное снижение активности по туристическим офферам, но не теряют оптимизма: «Сейчас рынок совершенно точно восстанавливается. Однозначно можно сказать, что партнерская модель маркетинга в туризме работает и будет работать даже после COVID-19. И особенно после COVID-19. Рекламодатели в сфере туризма сотрудничают с партнерскими сетями в логике cost per action. То есть покупка = оплата. В ситуации, когда рынку надо восстанавливаться и лишних денег нет, такая гарантированная формула – лучшее, что может быть».

LIFESTYLE

Кто и зачем покупает старые платья знаменитостей

Рассказываем, за что отдают на аукционах от сотен тысяч до миллионов долларов...

На аукционах «с молотка» уходят не вещи, а их истории, говорят эксперты аукционных домов, объясняя успех на торгах прозрачного платья Кейт Миддлтон или «голового» платья Мэрилин Монро. Ведь в первом, согласно легенде, будущая герцогиня Кэмбриджская покорила принца Уильяма, а во втором актриса спела свое знаменитое «с днем рождения» президенту Джону Кеннеди.

Гульнар ТАНКАЕВА

«Курсив» рассказывает о пяти известных платьях, которые выставились на аукционах и ушли за рекордные суммы: от сотен тысяч до миллионов долларов.



Прозрачное платье Кейт Миддлтон

- Год создания: 2002
 - Автор: Шарлотта Тодд
 - Год продажи на аукционе: 2011
 - Аукцион: Kerry Taylor Auctions, Лондон, Великобритания
 - Сумма: 65 тыс. фунтов стерлингов (\$105 тыс.)
- Сегодня стиль герцогини Кэмбриджской отличается сдержанностью и даже, чуть-чуть, консервативностью – но было время, когда студентка Сент-Эндрюского университета в Шотландии позволяла себе некоторые вольности при выборе нарядов. Впрочем, как раз то «самое зна-



Платье Элизы Дулиттл (Одри Хепберн), фильм «Моя прекрасная леди»

- Год создания: 1964
 - Автор: Сесил Битон
 - Год продажи на аукционе: 2011
 - Аукцион: Profiles in History, Лос-Анджелес, США
 - Сумма: \$4,5 млн
- Вещи знаменитой американской актрисы **Одри Хепберн** регулярно появляются на аукционах: от маски для сна из фильма «Завтрак у Тиффани» до маленького черного платья из этой же картины. Творение великого французского модельера **Юбера де Живанши** в последний раз было продано на аукционе Christie's в 2006 году за 607 тыс. евро, или \$923 тыс., немного не дотянув до миллиона. Это удалось другому наряду Одри Хепберн: знаменитому платью для скачек Ascot из фильма «Моя прекрасная леди».
- Скачки – это всегда парад нарядов и шляпок, а скачки в фильме – тем более. Всего в эпизоде Ascot было занято 150 женщин, и для каждой известный британский дизайнер

Сесил Битон сотворил специальное платье, поставив перед собой очень сложную задачу: выделить на этом роскошном фоне главную героиню. Тем более, что по сценарию это был первый выход в свет простушки **Элизы Дулиттл**. По задумке режиссера, героиня Одри Хепберн должна была выглядеть немного комично и чуть-чуть чересчур – и Сесил Битон блестяще справился с этой задачей. Облегающее «русалочье» платье из белого кружева отделано черными бархатными полосатыми лентами и бантами, а кульминацией образа стала огромная шляпа с перьями страуса и букетами цветов.

В 1965 году Сесил Битон получил сразу два «Оскара»: в номинациях «Лучший художник» и «Лучший костюм».

В 2011-м его творение, платье для скачек Элизы Дулиттл, будет продано на аукционе за \$4,5 млн. Его выставила на торги актриса **Дебби Рейнольдс**, известная своей богатой коллекцией костюмов и реквизита из голливудских фильмов (к 2011 году в ее коллекции было около 3 500 экземпляров). Как писали тогда в прессе, сама Дебби Рейнольдс в свое время купила этот наряд за \$100 тыс.

Платье Мэрилин Монро

- Год создания: 1962
 - Автор: Жан Луи
 - Год продажи на аукционе: 2016
 - Аукцион: Julien's Auctions, Лос-Анджелес, США
 - Сумма: \$4,8 млн
- 1962 год не был самым счастливым и успешным для актрисы **Мэрилин Монро**. Тем не менее она решила потратить \$12 тыс. на платье от знаменитого французского дизайнера **Жана Луи**, который незадолго до этого получил премию «Оскар» за лучший костюм. Она хотела платье необыкновенное, ослепительное, не похожее ни на какое другое



– и в итоге она его получила. Несколько слоев тончайшей ткани телесного цвета были расшиты тысячами сверкающих стразов, силуэт повторял линии фигуры **Мэрилин Монро**, создавая полную иллюзию обнаженного тела – несмотря на то, что платье таковым не было. Впрочем, это не помешало прессе называть его «голым» – и именно с этого наряда, хотя первой такую модель использовала не Монро, а **Марлен Дитрих**, началась история знаменитых «голых платьев», которые позже примерили на себя **Шерри Рианна**, **Бейонсе**, **Дженнифер Лопес** и другие.

Дизайнеры просматривают легендарные 30 секунд (столько длилось поздравление **Мэрилин Монро** на мероприятии в Madison Square Garden в Нью-Йорке в честь 45-летия Кеннеди), чтобы понять секрет популярности этого платья. Между тем его главный секрет – это сама актриса, ее состояние в тот день, ее надежды, которые так и не сбылись.

Но сбылись надежды аукционистов: творение **Жана Луи** перепродавалось несколько раз, и всегда – по нарастающей. Если в 1999 году оно ушло за \$1,26 млн, то в 2016-м – за рекордные \$4,8 млн, обойдя предыдущий рекорд, который также принадлежал платью **Мэрилин Монро** (знаменитому белому из фильма «Зуд седьмого года» – \$4,6 млн). Для пушего эффекта специально для аукциона был создан манекен, который точно повторял фигуру актрисы.

Платье и сегодня считается самым дорогим предметом одежды из личной коллекции, когда-либо проданным на аукционе.

Платье Скарлетт О'Хара (Вивьен Ли), фильм «Унесенные ветром»

- Год создания: 1939
- Автор: Уолтер Планкетт
- Год продажи на аукционе: 2015
- Аукцион: Heritage, Беверли-Хиллз, США
- Сумма: \$137 тыс.

Самым кассовым фильмом в истории с учетом инфляции является американская кинокартина «Унесенные ветром». Фильм получил 10 премий «Оскар». 2 400 человек при съемках участвова-

ли в массовке. В кинокартине было 450 карет и подвод и 5 500 оригинальных костюмов.

Среди этих 5 500 костюмов 31 наряд принадлежал главной героине – **Скарлетт О'Хара** в исполнении **Вивьен Ли**. После выхода фильма самые знаковые из костюмов попали в коллекцию продюсера картины **Дэвида Слезника**: от роскошного свадебного до знаменитого зеленого, сшитого, по сюжету, из бархатной портьеры. На киностудии остались только те, которые, скорее всего, показались продюсеру не стоящими внимания, и их уже собирались выбрасывать, когда на склад кинокостюмов Western Costume Company



заглянул **Джеймс Тамблин**. Будущий коллекционер тогда возглавлял парикмахерский и

гримерный цех кинокомпании Universal и прекрасно помнил светло-серый костюм **Скарлетт**,

в котором она появлялась сразу в четырех эпизодах картины. Он купил его за \$20, таким образом положив начало своей коллекции реквизита со съемок «Унесенных ветром», часть которой он выставит на аукцион Heritage в Беверли-Хиллз через много лет, в 2015 году.

На аукцион также были выставлены предметы интерьера, письма с автографами главных героев, афиши и т. д. Черный капор героини ушел за \$30 тыс., ее знаменитая соломенная шляпка – за \$52,5 тыс., и, наконец, серое хлопчатобумажное платье с черной аппликацией (одно из самых простых в фильме) – за \$137 тыс.

Платье принцессы Дианы для ужина в Белом доме

- Год создания: 1985
- Автор: Виктор Эдельштейн
- Год продажи на аукционе: 2019
- Аукцион: Kerry Taylor Auctions, Лондон, Великобритания
- Сумма: 264 тыс. фунтов стерлингов (\$313,6 тыс.)

Это платье в СМИ называют **Travolta dress** (платье «Траволта»): самая знаменитая фотография принцессы **Дианы** в этом наряде была сделана во время ее танца с американским актером **Джоном Траволтой** в Белом доме. Впрочем, леди Ди продолжила использовать творение **Виктора Эдельштейна** (британского дизайнера, который сотрудничал с принцессой 11 лет) и потом: она надевала его на приемы во время визитов в Австрию и Западную Германию в 1986–1987 годах, на вечер в театре Ковент-Гарден в 1991-м и позировала в нем для своего официального портрета, сделанного лордом **Сноуденом** в 1997-м.

В том же году, всего за два месяца до своей гибели, принцесса **Диана** решила выставить на аукцион свои платья – всего 79, намереваясь передать все вырученные средства в фонды борьбы со СПИДом и онкозаболеваниями. Среди этих 79 было и платье «Траволта».

Спрос на торгах, организованных аукционным домом Christie's в Нью-Йорке, был огромным:



писали, что такого интереса не было со времени распродажи вшей **Жаклин Кеннеди-Онассис**. Тогда платье было продано за 100 тыс. фунтов стерлингов (около \$167 тыс.) – его приобрела американская предпринимательница **Морин Данкель**. И только через 16 лет, в 2013 году, наряд вернулся в Великобританию: как сообщили в аукционном доме Kerry Taylor, его купил «романтичный джентльмен, который хотел поднять настроение своей жене». Этот поступок тогда обошелся джентльмену в 200 тыс. фунтов стерлингов (\$285 тыс.). А через шесть лет эта же романтическая пара рассудила, что нельзя платье принцессы висеть в шкафу – его должна видеть публика, и они снова обратились в тот же аукционный дом, теперь уже с предложением продать наряд.

Те декабрьские торги 2019 года надолго запомнятся аукционистам Kerry Taylor: им не удалось продать платье «Траволта». Предполагалось, что лот (он был основным) уйдет за 250–350 тыс. фунтов стерлингов, но он не преодолел даже стартовую цену. Впрочем, наряды поскромнее были успешно проданы, а вскоре появилось сообщение о том, что сине бархатное платье принцессы все-таки нашло своего покупателя: им стала британская организация Historic Royal Palaces. Через сутки после аукциона платье было продано за 264 тыс. фунтов стерлингов (\$313,6 тыс.) и, как писала британская пресса, и продавец, и покупатель были очень рады тому, что культовый наряд принцессы **Дианы** остался в Соединенном Королевстве.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ РЕЙС В КИЕВ

air astana