

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
РАСХОДЫ РАЗМНОЖАЮТСЯ
СПОРАМИ

стр. 2

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
ПОЧЕМУ NIKOLO HE TESLA

стр. 5

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КТО «ДЕРЖИТ» ЛИЗИНГОВЫЙ
РЫНОК УЗБЕКИСТАНА

стр. 6

LIFESTYLE:
СУПЕР-БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

стр. 12

kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursivkz
 kursivkz
 kursivkz

K Kursiv Research
Report

ОПТИМИЗМ при всплывании

Экономика РК восстанавливается быстрее, чем ожидалось, а опросы национального бизнеса показывают высокий оптимизм руководителей. Ключевые макроэкономические оценки и список уязвимых зон – в обзоре Kursiv Research.

Сергей ДОМНИН

Посткризисный отскок в экономике Казахстана произойдет уже в этом году. Для возвращения к уровню 2019 года реальный ВВП РК в 2021-м должен был вырасти не менее чем на 3%. Разброс актуальных прогнозных значений, которые публикуют международные и казахстанские аналитические структуры на 2021 год, – от 3,2 до 4,3%, на 2022-й – от 3,5 до 4,4%.

Оптимизм экспертов разделяет и бизнес, ожидания которого выше, чем на выходе из кризиса 2015–2016 годов. Отраслевые оперативные данные показывают, что в большей части промышленности кризисные явления де-факто преодолены. Косвенным позитивным фактором является рост кредитования предприятий при снижающемся объеме просрочек.

Однако нынешний рост неустойчив: на фоне увеличения заболеваемости COVID-19 перед экономикой страны постоянно стоит призрак локдауна, а из-за очередного витка напряженности в отношениях РФ и Запада маячит девальвация.

В бодрой группе развивающихся

Пересмотр прогнозов относительно будущего экономики Казахстана – во многом результат внешних факторов, таких как состояние экономик ключевых партнеров (ЕС, Китай, РФ) и в целом мирового спроса.

В январе Всемирный банк (ВБ) в очередном выпуске Глобальных экономических перспектив обновил прогноз относительно развития мировой экономики в 2021 году, снизив значение с 4,2 до 4% и оставив без изменения ожидания на 2022-й (+3,8%). Коррекция была предпринята на фоне очередной волны заражения коронавирусной инфекцией, которая прошлой зимой прокатилась по Европе.

Апрельский выпуск World Economic Outlook (WEO) от Международного валютного фонда (МВФ), опубликованный, когда третья волна спала, принес в картину больше ярких и теплых красок: традиционно консервативный МВФ повысил прогноз мирового ВВП с 5,5 до 6% на 2021 год и с 4,2 до 4,4% на 2022 год. Позитивные ожидания связали с быстрым распространением вакцин против COVID-19 и расширенными пакетами государственной поддержки экономик.

> стр. 3



Фото: Depositphotos/araraadt

Почему не продается солнечная система «Казатомпрома»

Новая попытка НАК «Казатомпром» продать вертикально интегрированный бизнес по производству панелей для солнечных электростанций не удалась. На мартовском аукционе на понижение «Казатомпром» был готов отдать все три «дочки» за 4,8 млрд тенге – в шесть раз дешевле их стартовой стоимости, составляющей 28,9 млрд тенге.

Куралай АБЫЛГАЗИНА,
Татьяна НИКОЛАЕВА

Три площадки проекта KazPV по производству фотоэлектрических модулей из казахстанского кремния сейчас законсервированы. Бездействуют металлургический комбинат KazSilicon в Алматинской области, завод Kazakhstan Solar Silicon в Усть-Каменогорске и предприятие Astana Solar в Нур-Султане.

Превращение кремния в убытки

Первое звено в интегрированной цепочке – добыча кварцевого сырья и производство кремния. Сары-

кольское месторождение жильного кварца входит в активы металлургического комбината KazSilicon, расположенного в Алматинской области. Комбинат начал производство кремния в 2006 году, а в 2011-м был приобретен АО «НАК «Казатомпром» специально для реализации проекта KazPV. В 2015 году KazSilicon приостановил производство металлургического кремния из экономических соображений – такая причина указана в отчете об оценке KPMG, который приложен к объявлению о торгах. Убытки предприятия KazSilicon составляют 237,6 млн тенге.

> стр. 8



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Depositphotos/delle10

Крутые горки

Как республики Центральной Азии развивают горнолыжные курорты

Территорию стран Центральной Азии, которые делят между собой склоны Тянь-Шаня, часто сравнивают с Альпами и говорят, что у республик есть возможность превратить курорты в этой зоне в такое же значимое место для любителей горнолыжного отдыха. Что делают страны региона, чтобы использовать эту возможность – в материале «Курсива».

КЫРГЫЗСТАН

Кыргызстан задумался о развитии туризма, в том числе о создании горнолыжных кластеров, еще в 1996 году – тогда появилась первая госпрограмма в этой сфере. После принималось еще несколько документов, где говорилось о желании Кыргызстана продвигать себя на международной арене как главную точку притяжения для путешественников в Центрально-Азиатском регионе. Акцент делался на развитие зимнего туризма – природные условия позволяют «качать» это направление: 40% территории Кыргызстана находится в высокогорье.

В конце 2020 года оказалось, что зимнему туризму нужна помощь государства, чтобы отрасль выжила. Об этом говорится в проекте концепции развития зимнего туризма в КР в 2021–2025 годах.

Проблемы, как указано в документе, стали нарастать еще до пандемии. Инвестиции в строительство и реконструкцию горнолыжных баз, места размещения зимних туристов шли вяло: по оценкам экспертов, с 1991 по 2020 год они составили \$20–30 млн. В целом же объем инвестиций в туризм только в 2018 году превысил \$64 млн.

> стр. 11

K Kursiv Research
Ratings · Index · Report

Kursiv Research – аналитическое подразделение республиканского делового еженедельника «Курсив»

**Отраслевая аналитика
Казахстана и Центральной Азии**

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Расходы размножаются спорами

Сколько денег тратит Казахстан на суды с инвесторами

На защиту интереса государства в судах в 2021 году выделено 21,2 млрд тенге. Большая часть этих средств уйдет на разбирательства с инвесторами в иностранных арбитражах.

Татьяна ТРУБАЧЕВА

В конце марта 2021 года истец – инвестор, компания Alhambra Resources, и ответчик – государство, Казахстан, попросили частично аннулировать арбитражное решение, вынесенное в ноябре 2020 года.

Иск канадской компании Alhambra Resources рассматривался более четырех лет – с апреля 2016 года – в международном арбитраже ICSID (International Centre for Settlement of Investment Disputes; входит в группу учреждений Всемирного банка).

Золотодобытчик считает, что его казахстанская «дочка» – Saga Creek Gold Company – обанкротилась из-за действий правительства Казахстана. В частности, материнская компания утверждает, что несправедливо были начислены налоги «в размере десятков миллионов долларов» и отозваны разрешения на недропользование.

На сайте ICSID указано, что решение по делу вынесено, однако никаких подробностей о сути документа нет: это является конфиденциальной информацией. Также понятно, что решение не устроило ни одну из сторон – ни Alhambra Resources, ни Казахстан. Но причины «недовольства» также не раскрываются.

Тем не менее это означает, что республика продолжит тратить деньги на разбирательства с инвестором.

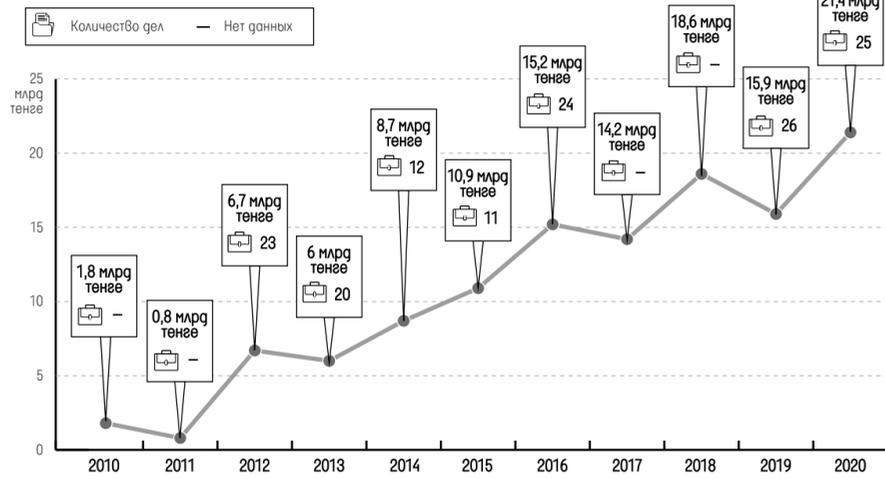
Защитные функции

Ежегодно Министерство юстиции для защиты интересов государства в судах получает из республиканского бюджета деньги, которые проводятся по строке 047. С 2010-го по 2020 год сумма, выделяемая по этой программе, увеличилась почти в 12 раз – с 1,8 млрд до 21,4 млрд тенге. Не факт, что все эти средства уходят на разбирательства с инвесторами в иностранных арбитражах. Часть из них, судя по описанию бюджетной программы 047, также тратится на представление интересов Казахстана в арбитражах внутри страны. При этом Министерство юстиции на запросы СМИ, сколько же расходуется на арбитражные разбирательства за рубежом, предлагает смотреть расходы именно по бюджетной строке 047.

Увеличение расходов на защиту интересов государства может быть отчасти связано с обесцениванием национальной валюты. Дело в том, что Минюст выбирает для защиты интересов за рубежом иностранные юридические компании, которым нужно платить в долларах или другой валюте. Делается это потому, что «в международном арбитраже важны знания и опыт нанятого юридического представителя, так как процедуры ведения дела отличаются от национальных процедур», прокомментировали в Минюсте запрос «Курсива».

По данным министерства, нанимаемые Казахстаном фирмы входят в мировые рейтинги, в

Расходы Минюста РК на защиту интересов государства*



* Бюджетная статья включает расходы на защиту и представление интересов государства в арбитражах, иностранных арбитражах, иностранных государственных и судебных органах, а также в процессах арбитражного и государственного урегулирования споров, оценки перспектив судебных или арбитражных разбирательств, проводимых за рубежом с участием правительства РК

Источник: законы о республиканском бюджете, отчеты о реализации программы и стратегические планы Минюста
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

том числе в GAR30 («30 лучших фирм по арбитражным спорам»).

Арбитраж для троих

«Курсив» просил Минюст сообщить, как менялось количество исков от иностранных инвесторов к Казахстану за годы независимости.

В Министерстве не смогли дать точного ответа на этот вопрос: «Арбитражными и судебными делами, затрагивающими интересы Республики Казахстан, вправе заниматься отраслевые министерства, ведомства и акиматы самостоятельно. В этой связи предоставление информации касательно количества таких дел является затруднительным».

Из открытых источников удалось узнать, что ежегодно количество досудебных и судебных, арбитражных и доарбитражных дел, по которым Минюст проводит работу, варьируется в пределах одного-двух десятков. Из них в среднем только два – это новые арбитражные иски против Республики Казахстан (данные из Стратегии развития Минюста на 2017–2021 годы). Кроме того, нужно учесть, что в среднем арбитражные разбирательства делятся три-пять лет, то есть одно и то же дело может попадать в статистику несколько раз.

Если смотреть информацию на сайте ICSID, то Казахстан зна-

чится ответчиком в 14 текущих и завершенных делах (первое зарегистрированное там дело датируется 2001 годом).

В то же время Минюст РК утверждает, что «Казахстан не обходит стороной общемировая тенденция» – рост исков против государств в международных арбитражных институтах.

Почему инвесторы стали активнее предъявлять претензии правительства? «Это обусловлено независимостью арбитражных институтов, возможностью формирования состава суда спорящими сторонами, конфиденциальностью рассмотрения, простотой арбитражной процедуры и законодательно

обеспеченной возможностью принудительного исполнения решений арбитража», – перечисляют в Минюсте РК.

Другая причина роста – появление и развитие рынка купли-продажи исков против государств. То есть споры финансируются третьей стороной (Third Party Funding; TPF), поэтому истцу не нужно сразу вкладывать свои деньги в такое дорогостоящее мероприятие, как тяжба с государством. А у спонсора (третьей стороны) появляется возможность получить прибыль, многократно превышающую вложенные средства за относительно короткий срок.

«По решению арбитражного трибунала в рамках МЦУИС (ICSID) по иску испанской компании-инвестора Teinver, спонсируемого Burford Capital против Аргентины, истцу было присуждено \$325 млн. В результате спонсор, вложив в TPF \$13 млн, получил прибыль, превышающую вложения более чем на 700%, – приводят пример в Минюсте и добавляют: – Степень риска для государства стать объектом интереса для TPF зависит от его возможности противостоять правовой атаке инвестора или псевдоинвестора».

Что касается секторов экономики, где преобладают арбитражные иски, то это довольно предсказуемый перечень: нефтегазовая сфера, электроэнергетика и недропользование (данные из Стратегии развития Минюста на 2017–2021 годы). Если смотреть с точки зрения географии, то рассмотрение исков против Казахстана проходит в основном в Великобритании, Франции, США и Швеции.

Приватизация на турецком берегу

22 апреля начинается сезон в Kempinski Hotel Barbaros Bay Bodrum. Этот люксовый отель на 75% принадлежит ТОО «КазМунайГаз-Сервис» и в этом году должен быть выставлен на продажу в рамках нового комплексного плана приватизации, как и еще один актив КМГ – гольф-клуб в Боровом.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Kempinski в Бодруме обновил цены к сезону-2021. Отдохнуть в отеле в первые же сутки его работы можно за 91,5 тыс. тенге, это с завтраками и в номере с «частичным видом на море». Те же сутки, но еще с ужинами и в номере sea-view, будут стоить почти 162 тыс. тенге.

В этом году должна быть обновлена и цена самого отеля на берегу Эгейского моря. Судя по данным портала о приватизации privatization.gosreestr.kz, «начало проведения оценки объекта» запланировано на 30 июля 2021 года. И до конца года «КазМунайГаз» хочет еще раз попытаться продать турецкий непрофильный актив.

Раз, два – не продано

Владелец пятизвездочного Kempinski Hotel Barbaros Bay Bodrum – акционерная компания Aysir Turizm ve infaat A.S. 75% акций этой компании принадлежит ТОО «КазМунайГаз-Сервис», которым, в свою очередь, владеет нацкомпания «КазМунайГаз» (93,59%) и «Раз-



На booking.com у Kempinski Hotel Barbaros Bay Bodrum оценка «8,7. Потрясающе».

ведка Добыча «КазМунайГаз» (6,41%).

Строительство отеля шло с 1999 года по июнь 2005-го, а официально открыт он был в мае 2006 года. Стоимость строительства – \$61,3 млн. Земля, на которой возведен отель, взята в аренду у государственной казны Турции сроком на 49 лет. Управление отелем отдала международной сети Kempinski Hotel S.A. – под этим брендом отель работает уже 15 лет. Kempinski Hotel S.A., как оператор, получает от Aysir Turizm ve infaat A.S. вознаграждение за управление и роялти, кроме того, турецкая компания делает взносы на маркетинговые расходы.

В тот же месяц, когда отель был официально открыт, у него

поменялся основной акционер. Йохан Йылмаз продал 2 мая 2006 года 75% акций Aysir Turizm ve infaat A.S. на общую сумму \$41,1 млн казахстанскому «КазМунайГаз-Сервис». Решение о покупке было принято на общем собрании участников ТОО.

Почти все эти данные содержатся в оценке рыночной стоимости 75%-ного пакета акций Aysir Turizm ve infaat A.S. Оценку делало ТОО «Делойт ТФС» осенью 2014 года, подсчитав, что доля на тот момент стоила \$50 млн, или 9 млрд тенге. «КазМунайГаз-Сервис» заплатил за работу по оценке 10,4 млн тенге, и именно этот документ был в 2015 году приложен к лоту 17217 на электронной торговой площадке. Торги тогда не

состоялись со стандартной формулировкой «менее двух заявок участников тендера (конкурса) принято веб-порталом реестра на момент начала торгов». Другими словами, желающих купить долю в компании – владельце люксового отеля на берегу Эгейского моря не нашлось.

В уставе Aysir Turizm ve infaat A.S. сказано, что право преимущественной покупки акций принадлежит акционерам в порядке их долевого участия в акционерном капитале. Судя по тому, что акции компании пришлось выставлять на торги, Йохан Йылмаз выкупом 75%-ной доли не заинтересовался.

Стоит отметить, что условием торгов были обязательства по-

тенциального покупателя актива по погашению более 3 млрд тенге кредиторской задолженности перед ТОО «КазМунайГаз-Сервис» в течение месяца со дня заключения договора купли-продажи актива.

Те финансовые показатели, которые доступны, показывают: в 2012 году чистая прибыль Aysir Turizm ve infaat A.S. составила полмиллиона долларов, в 2013 году – минус \$4 млн. В оценке ТОО «Делойт ТФС» отмечается, что это обусловлено финансовыми расходами, связанными с выплатой кредита. В первые девять месяцев 2014 года чистая прибыль снова была положительной – \$2,7 млн. В 2015 и 2016 годах, по данным из презентации «Активы ТОО «КазМунайГаз-Сервис» 2017 год», отель опять был в убытках. В той же презентации указано, что сумма финансовой помощи от «КазМунайГаз-Сервис» составила почти \$4 млн и 12,2 млн евро.

ТОО «КазМунайГаз-Сервис» с его 75% акций Aysir Turizm ve infaat A.S. было включено в Комплексный план приватизации на 2016–2020 годы. На заседании госкомиссии по вопросам модернизации экономики Республики Казахстан 30 ноября 2020 года было решено перенести сроки передачи в конкурентную среду ТОО «КазМунайГаз-Сервис» и Aysir Turizm ve infaat A.S. с 2020-го на 2021 год.

Если в 2015 году турецкий отель из активов группы компаний АО «Самрук-Қазына» пытались и не смогли продать на высоком рынке, то в 2021 году шансы на успешную продажу еще меньше, предполагает партнер

Scot Holland | CBRE в Казахстане и Центральной Азии Евгений Дольбилин. «Сектор «хоспитальности» – один из самых пострадавших в эпоху ковида. Если отель оценивать с доходной точки зрения, то стоимость, скорее всего, будет очень номинальной. Все зависит от цены и от того, насколько собственник готов зафиксировать убыток по этой продаже. Здесь два варианта: продать дешево сейчас и, скорее всего, принять убыток либо остаться собственником и надеяться, что рынок через два-три года оживет, и попробовать продать потом».

Плюс гольф-курорт отечественный и еще один турецкий отель

В 2021 году «КазМунайГаз» снова попытается продать еще один непрофильный актив – 100% акций АО «КазМунайГаз-Сервис NS», на балансе которого находится гольф-курорт в Шучинске. Оценка этого объекта должна начаться в начале июня; на конец июля запланировано «принятие отчета об оценке стоимости объекта».

А в следующем году передать из республиканской собственности в конкурентную среду планируется АО «Отель «Алатау», подведомственную организацию Управления делами президента РК. Миссия этого акционерного общества, как указано на сайте управделами, – «оказание услуг по организации отдыха и рекреации в отеле, находящемся в поселке Бельдиби города Анталья, Турецкой Республики лицам, являющимся резидентами и нерезидентами Республики Казахстан».

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 БЕЗКОРОВАЙНАЯ
Ирина ОСИПОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА
Юрий МАСАНОВ

Корректура:
Светлана ПЫЛЫГЧЕНКО
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 (707) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz

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

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

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

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

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

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

Отпечатано в типографии РПМК «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

Оптимизм при всплытии

> стр. 1

Из партнеров РК самые слабые перспективы роста в Евросоюзе: ВБ оценивает их динамику в 3,6% в 2021 году и в 4,0% в 2022-м; МВФ прогнозирует 4,4 и 3,8% соответственно. Развивающиеся страны на общем фоне выглядели более уверенно: за очередной период между прогнозами оценки их динамики роста повысили. Уже в нынешнем году рост развивающихся стран составит от 5,0 до 6,7% (первый прогноз ВБ, второй – МВФ), в 2022 году – от

4,2 до 5,0%. Позитивной динамикой эта группа будет обязана главному ее участнику – Китаю: по апрельскому прогнозу МВФ, экономика Поднебесной прибавит 8,4% (+0,3 п. п. с предыдущей оценки) в нынешнем году и 5,6% в 2022-м.

Перспективы Казахстана тоже пересмотрены в сторону улучшения. Однако в отличие от многих развитых и развивающихся стран, которые в 2021 покажут отскок, а затем замедление темпов роста ВВП, для Казахстана нынешний год будет периодом слабого восстановления (учитывая низкую базу 2020 года), после чего произойдет ускорение экономики. Всемирный банк, в марте обновивший прогноз по группе стран «Европа и Центральная Азия», куда входит и Казахстан, ожидает роста на уровне 3,2% (+0,7 п. п. к предыдущему прогнозу) с разгоном до 3,5% в 2022-м. Аналитики МВФ склоняются к тому, что в 2021 году рост ВВП РК составит 3,2%, в 2022 году – 4,0%, а в 2023-м экономика разгонится до 4,8%.

Казахстанские прогнозы более оптимистичны: Министерство национальной экономики и Национальный банк РК в этом году ожидают роста соответственно на 4,3 и 3,7% (верхняя граница), в 2022-м – на 4,4 и 4,0%. Чуть более медленным будет восстановление частного потребления – оно обеспечивается позитивной динамикой реальных доходов населения и темпами кредитования. Одним из факторов, стимулирующих спрос в РК, в ВБ считают предоставление вкладчикам Единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ) возможности направлять часть сбережений на приобретение жилья или погашение ипотеки. По официальным данным, на середину апреля этого года вкладчики ЕНПФ забрали, чтобы пустить на улучшение жилищных условий, около 1 трлн тенге (около 1,4% ВВП 2020 года). Учитывая, что значительная часть средств пошла на погашение ипотечных займов, эффект от возвращения этих денег в экономику может растянуться.

Правительство РК в 2021 году будет поддерживать экономику через бюджетные расходы, пуская все больше средств на исполнение социальных обязательств, в сектор образования и на строительство инфраструктуры. Действие этого компонента противоречиво: с одной стороны, это будет стимулировать спрос в экономике, с другой – выступит проинфляционным фактором. Макроэкономический фон для тенге будет лучше, чем годом ранее: ВБ ожидает умеренного сокращения дефицита счета текущих операций (с –3,4% ВВП в 2020 году до –2,4% в 2021-м) благодаря более крепкому экспорту и в целом торговому балансу из-за высоких цен на нефть.

Ждут лучшего

Сам бизнес также оценивает свои перспективы оптимистично. О градусе оптимизма можно судить по последнему исследованию PwC CEO Survey (проводилось в минувшем марте), в котором принял участие 71 руководитель компании из Казахстана. Уверенность в росте выручки собственной компании в ближайшие 12 месяцев обнаружили 86% опрошенных казахстанских CEO. Это на уровне общемирового показателя и значительно выше, чем в кризис 2015–2016 годов, когда данный



Коллаж: Илья Ким

показатель находился на уровне 64–65%.

Доля руководителей, абсолютно уверенных в росте выручки своей компании в ближайшие три года, в марте 2021 года оказалась выше, чем в докризисном 2019-м, – 54% против 49%. С 2013 года казахстанские CEO лишь дважды были уверены в выручке собственной компании больше – в 2013 году (73%) и 2018 году (61%).

Источники позитивного настроения – стабилизация ситуации в мировой экономике, улучшение ситуации на рынках биржевых товаров и смягчение карантинных ограничений внутри страны. Уверенность в будущем равномерно распределена, даже если перейти на уровень отраслей и специфики деятельности (производители товаров и услуг). Сомнения относительно перспектив развития транслировали лишь руководители предприятий общественного питания.

В комментариях казахстанских CEO ощущается скепсис, и он связан с решениями властей: топ-менеджеры крайне низко оценивают уровень согласованности действий госорганов (как по вертикали, так и по горизонтали), связанность карантинных мер с мерами поддержки бизнеса. Участники исследования фиксируют и популистские решения, которые, судя по всему, заставляют их насторожиться.

Еще один регулярный опрос, который позволяет судить о настроениях казахстанского бизнеса, – индекс деловой активности (ИДА) Национального банка РК. В исследовании, проводимом ежемесячно, участвуют 459 компаний; среди респондентов примерно в равных соотношениях представлен малый, средний и крупный бизнес. Участники из трех секторов – промышленности, строительства и услуг – оценивают динамику изменения своих товарно-материальных запасов, производства новой продукции, сроков поставок, занятости, появления новых заказов.

По итогам марта 2021 года ИДА впервые в январе 2020 года вышел в зону роста, составив 50,6. В этой зоне оказались два из трех субиндексов – промышленности (50,2) и услуг (51,2). Причина позитива у промышленников – увеличение объема складских запасов и новых заказов наряду с сокращением сроков поставок продукции. В сфере услуг улучшение происходит по всем компонентам. В строительстве деловая активность снижается (46,5 в марте против 47,4 в феврале 2021-го) на фоне ухудшения всех компонентов индекса.

Параллельно с ИДА с теми же респондентами Нацбанк заме-

няет и индекс бизнес-климата (ИБК). Этот индекс отражает текущую оценку предпринимателями условий ведения бизнеса, предвещающую как среднестатистические изменения таких факторов, как спрос на продукцию, доступ к коммуникациям, доступ к финансированию, налоговая нагрузка, защита бизнеса. В последние три месяца значение ИБК растет: если в январе баланс ответов был отрицательным (–2,6), то в феврале и марте – положительным (0,4 и 1,5 соответственно). Бизнес позитивно оценивает динамику спроса, доступ к финансированию и инфраструктуре, но во всех отраслях сохраняется примерно одинаковый негатив по отношению к элементам институциональной среды – налоговой нагрузке и вопросам защиты бизнеса. ИБК подтверждает, что компании сформировали позитивные ожидания в отношении будущего, однако этот уровень значительно превышает значения оценки текущих условий.

Позитивная реальность

Повышательная волна в экономике прослеживается не только по опросам бизнеса. Она становится заметной статистически.

Промышленность РК по итогам февраля оставалась в зоне отрицательных значений (–1,9%) в основном из-за продолжающегося спада добычи нефти (–11,6%) и газа (–9,8%). Однако количество промышленных отраслей и подотраслей, показавших улучшение динамики выпуска относительно предыдущего месяца, в феврале достигло 32. Для сравнения: в марте 2020 года таких было тоже 32, а в мае 2020-го – всего 5.

В минувшем марте впервые с начала года вырос объем розничной торговли в годовом выражении (+2,2%). И хотя накопленный результат (январь – март) остается отрицательным (–1,2%), выстраивается позитивный тренд.

За рекордно негативной динамикой инвестиций в основной капитал с начала нынешнего кризиса (–20,3% в январе – марте 2021 года) скрывается падение объемов капвложений в крупные предприятия: этот объем упал на 37,4% из-за сокращения инвестиций в горнодобывающий сектор на фоне приостановки и замедления крупных проектов развития в нефтегазовой промышленности. При этом в малом и среднем бизнесе наблюдается динамичный рост инвестиций в основной капитал – на 15,3 и 40,2% соответственно. Поскольку проекты у этих фирм, как правило, небольшие, инвестиционная фаза короткая, уже в течение нескольких месяцев после капвложений проект начинает

генерировать положительный денежный поток.

Растут в последние несколько месяцев и объемы выдачи кредитов экономике. В январе и феврале 2021 года (наиболее свежая доступная статистика) рост выдачи ссуд экономике увеличился на 84 и 74% соответственно. Наиболее высокая активность по итогам февраля наблюдалась в транспорте (+40%), торговле (+13%) и сельском хозяйстве (+12%).

Портфель кредитов экономике по итогам февраля 2021 года вырос на 5,4% в годовом выражении. Высокая динамика прироста ссудного портфеля была зафиксирована по таким секторам, как связь (+54,1%) и промышленность (+7,5%).

О позитиве в корпоративном секторе свидетельствуют и данные о просрочке: доля необслуживаемых более 90 дней займов в целом по ссудному портфелю банков второго уровня РК по итогам февраля составила 6,9% (в мае 2020 года – 9,4%), по кредитам всем юрлицам – 5,5% (7,5%), по кредитам МСБ – 11,1% (16,3%).

Девал и вирус

В заголовке последнего WEO МВФ была вынесена следующая характеристика ситуации в мировой экономике: «Управление расходящимися траекториями восстановления» (Managing Divergent Recoveries). Единственным объединяющим фактором является то, что в 2021 году экономики показывают рост после спада или замедления в 2020-м. Однако восстановительный импульс везде разный и зависит как от объема господдержки, так и от ситуации с распространением коронавируса.

И если с объемом поддержки экономики в Казахстане ситуация стабильна (правительство решило продлить действие всех мер поддержки), то сдерживать динамику заражения пока не удается. В апреле страна обновляла рекорды прироста новых случаев COVID-19. Несмотря на активные усилия правительства, доля вакцинированных (1,5% на 11.04.2021) все еще ниже, чем в РФ и Турции.

На уровне казахстанских компаний ключевым риском остается девальвация тенге. Например, в списке угроз бизнесу, которые были ранжированы в исследовании PwC CEO Survey, «волатильность валютных курсов» занимает первое место, а угрозы, связанные с пандемией, – второе. Из апрельского опроса экспертов финансового рынка от Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) следует, что «среднесрочные ожидания по курсу сохраняются умеренно негативными». Углубление кризиса вокруг Украины и высокая вероятность расширения санкций в отношении РФ ухудшают перспективы рубля, а следом за ним и тенге.

Другая проблемная зона – потребительская инфляция, а точнее ее восприятие в правительстве, корпоративном секторе и населением. Власти РК находятся в шаге от введения предельных цен на отдельные продукты в национальном масштабе и от прочих жестких мер в отношении торговых компаний. «Восприятие будущей инфляции немного ухудшилось. Средняя оценка ожидаемой через год инфляции выросла до 6,9% с 6,8% ранее, несмотря на замедление фактической инфляции до 7,0% с 7,4% ранее», – отмечается в опросе АФК.

Уровень оптимизма у казахстанских CEO выше, чем на выходе из кризиса 2015–2016 годов

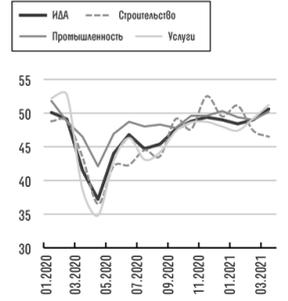
Уверенность в росте выручки собственной компании в ближайшие 12 месяцев участников PwC CEO Survey, %



Источник: PwC

Деловая активность в целом по экономике восстановилась

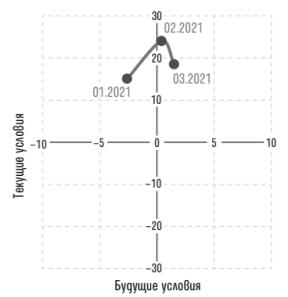
Индекс деловой активности предприятий РК и его компоненты



Примечание: больше 50 – позитивное изменение. Источник: Нацбанк РК

Бизнес становится все более уверенным в будущем

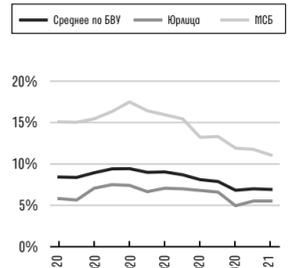
«Часы» бизнес-цикла по данным индекса бизнес-климата



Примечание: больше 0 – позитивное изменение. Источник: Нацбанк РК

Уровень просрочек у банков вышел на плато

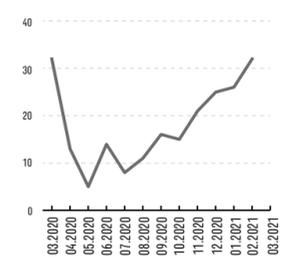
Доля NPL в ссудном портфеле БВУ РК по группам заемщиков, %



Источник: расчеты по данным Нацбанка РК

Число отраслей с растущей динамикой достигло докризисного уровня

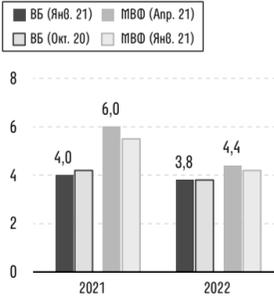
Количество отраслей с растущей динамикой промышленности РК, демонстрирующей более высокую динамику выпуска, чем месяцем ранее



Источник: расчеты по данным БНС АСПР РК

Перспективы мировой экономики улучшились

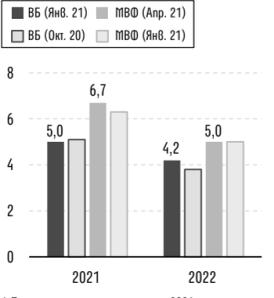
Прогнозы мировой экономики и их коррекция, %



* По состоянию на начало апреля 2021 года. Источник: Всемирный банк, МВФ

МВФ ждет более активного роста развивающихся стран в 2021 году

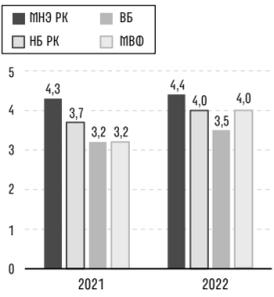
Прогнозы по динамике ВВП развивающихся стран и их коррекция, %



* По состоянию на начало апреля 2021 года. Источник: Всемирный банк, МВФ

Рост экономики РК в 2021 году прогнозируется в диапазоне между 3 и 4%

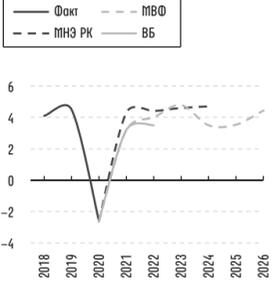
Прогнозы ВВП Казахстана и их коррекция, %



* По состоянию на начало апреля 2021 года. Источник: Всемирный банк, МВФ, МНЭ РК, Нацбанк РК

Полное восстановление экономики может произойти уже в этом году

Прогноз динамики ВВП РК, %

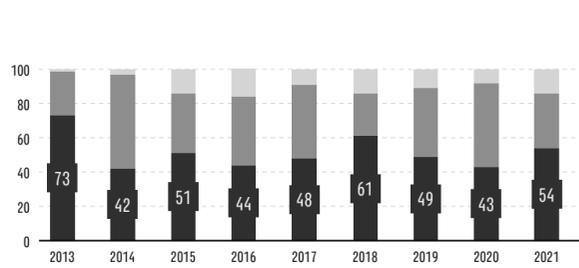


* По состоянию на начало апреля 2021 года. Источник: Всемирный банк, МВФ, МНЭ РК, Нацбанк РК

Высокую уверенность выражают более половины казахстанских CEO

Уверенность в росте выручки собственной компании в ближайшие 3 года казахстанских участников PwC CEO Survey, %

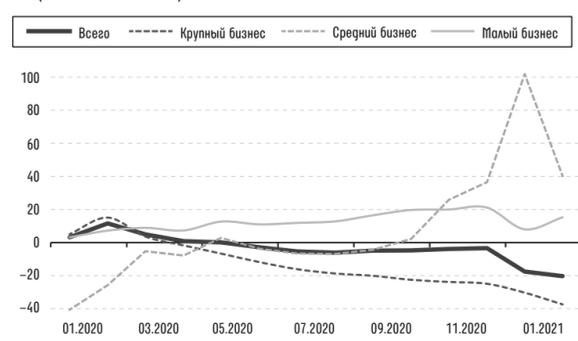
■ Прочее ■ Практически уверены ■ Абсолютно уверены



Источник: PwC

Малый и средний бизнес активно наращивает инвестиции

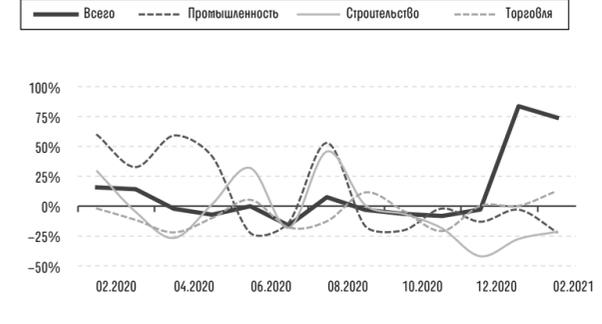
Динамика инвестиций в основной капитал в РК в 2020–2021 годах, % (накопленный итог)



Источник: БНС АСПР РК

В первые два месяца 2021 года произошел всплеск кредитования экономики

Динамика выдачи кредитов по секторам экономики РК, % г/г



Источник: расчеты по данным Нацбанка РК

ИНВЕСТИЦИИ

Индекс Kursiv_MF представляет собой агрегированный показатель усредненной динамики прироста стоимости ценных бумаг паевых инвестиционных фондов (ПИФ) казахстанских управляющих компаний и ПИФов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE), за исключением ETF. По состоянию на апрель 2021 года в списке находятся 19 ПИФов (открытых, закрытых и интервальных), данные о которых присутствуют в открытом доступе, а значения стоимости паев регулярно публикуются.

Сергей ДОМНИН

По итогам марта 2021 года индекс Kursiv_MF снизился с 1000,00 пункта (начальный уровень) до 988,38 пункта. Негативная динамика явилась следствием снижения стоимости пая у 10 из 19 ПИФов, стоимость бумаги одного фонда не изменилась, семи – снизилась.

Наиболее активный рост среди участников индекса в марте показал ИПИФ «doSTAR» (Jýsan Invest), который вырос на 3,9%. По информации управляющей компании, активы данного фонда представлены долговыми бумагами эмитентов Казахстана и стран СНГ, валюта инвестирования – тенге.

На втором месте – ИПИФ «ЦентрКредит – Разумный баланс» (+3,4%; смешанные активы, около 30% в долларах и евро), третий – ЗПИФ «Акции роста» (+2,8%; фонд инвестирует в долларовые активы). Оба фонда находятся под управлением BCC Invest.

Сокращение стоимости пая показали ПИФы, сформированные преимущественно из инвалютных активов.

Ключевые события участников индекса в марте – начале апреля 2021 года.

В начале марта KASE подытожила результаты торгов ценны-



Индекс Kursiv_MF: мартовская просадка

ми бумагами инвестиционных фондов на своей площадке за январь-февраль 2021 года: за период было проторговано 13,0 млрд тенге, рост к аналогичному периоду 2020 года оказался 26-кратным; к ноябрю-декабрю 2020-го объемы выросли на 75%. Динамика отражает всплеск наблюдающегося по всему миру интереса физических лиц к инвестированию на фондовом рынке.

Опубликованная в последний месяц финансовая отчетность казахстанских инвестиционных компаний показывает, что для игроков минувший год был исключительно удачным.

«Сентрас Секьюритиз»

Компания, управляющая тремя ПИФами (ОПИФ «Казначейство», ИПИФ «Фонд еврооблигаций» и

ИПИФ «Сентрас – Глобальные рынки»), сообщила об утверждении годовой отчетности компании и принятии решений по выплате дивидендов.

Согласно размещенной неполной финансовой отчетности, по итогам 2020 года «Сентрас» показала прирост выручки на 80% (до 1,29 млрд тенге), сформированный выросшим доходом от изменения стоимости торговых ценных бумаг (рост в пять раз, до 345 млрд тенге) и доходами от переоценки иностранной валюты (рост в 54 раза, до 108 млрд тенге). Чистая прибыль компании составила 645 млрд, увеличившись в три раза. Показатель возврата на капитал (ROE) по итогам 2020 года составил 21% против 9% в 2019-м.

Единственный акционер «Сентрас Секьюритиз» принял ре-

шение выплатить дивиденды за 2019–2020 годы в размере 810 млн тенге, из которых 806 млн тенге – простыми объявленными акциями компании, 4 млн тенге – кэшем. Акционером компании является ТОО «Сентрас Инвест», которую контролирует Ельдар Абдразаков.

Индекс Kursiv_MF



Также в марте компания была включена в реестр инвестиционных компаний, заключивших договоры о доверительном управлении с ЕНПФ, где уже находятся АО «Halyk Global Markets», АО «Jýsan Invest», АО «BCC Invest».

Jýsan Invest

Согласно опубликованной в марте неполной финансовой отчетности Jýsan Invest (АО «First Heartland Jýsan Invest»), в 2020 году совокупные доходы компании увеличились в 2,5 раза и достигли 4,5 млрд тенге. Доходы от купли-продажи финансовых активов выросли в 2,5 раза, комиссионные доходы – в 4,4 раза, доходы от переоценки инвалюты – в 14 раз. Чистая прибыль компании составила 541 млн тенге (+62%). ROE за год вырос с 5,5 до 8,1%. Активы увеличились на 52%.

Индекс Kursiv-20: рост на малых скоростях

За последние семь дней индекс Kursiv-20 скорректировался с 1084,48 до 1110,34 (по состоянию на 15.00 среды, 14 апреля).

Сергей ДОМНИН

На второй неделе апреля рост обеспечили те же бумаги, торгуемые на Казахстанской фондовой бирже (KASE), что и в самом начале месяца. Наиболее активный рост за неделю показали акции НЛМК (+8,4%), Банка ВТБ (+8,3%) и Apple (+8,0%). Достаточно уверенно чувствуют себя и «голубые фишки» казахстанских эмитентов: Народный банк вырос на 1,9%, KEGOC – на 1,8%, «Казхателеком» – на 0,8%. Незначительной коррекции подверглась цена на акции Банка ЦентрКредит (–1,3%).

Продолжил рост «Казатомпром» (+3,5%), акции которого показывают уверенную динамику вторую неделю. Поддержку котировкам урановых компаний в долгосрочной перспективе оказывает «зеленый курс», который внедряют правительства крупнейших индустриальных стран мира.

В краткосрочной перспективе волатильность создают новости с рынка добычи урана: например, коррекция стоимости акций в прошедшие семь дней связывается с известием от Sameso Corp. о вероятном возобновлении работы канадского рудника Сигар-лейк (закрыт из-за пандемии в декабре 2020 года), обеспечивающего около 13% мирового производства урана.

Для стороны предложения это плохие новости, поскольку даже при медленном наращивании добычи, как обещает Sameso, возвращение производственной мощности сократит дефицит на рынке. Кроме того, это может быть сигналом о возвращении к росту добычи для других игроков, в том числе «Казатомпрома».

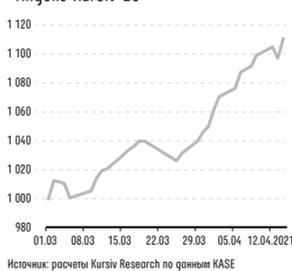
Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 07.04. по 14.04.2021

«Кселл»

Оператор мобильной связи сообщил о решениях проведенного 09.04.2021 внеочередного общего собрания акционеров компании. Акционеры «Кселл» одобрили прекращение программы глобальных депозитарных расписок (ГДР) и делистинг этих бумаг с Лондонской фондовой биржи и биржи МФЦА (AIX).

Держателям ГДР в компании напоминают о праве требования выкупа акций «Кселлом» в течение 30 календарных дней с даты внеочередного собрания. По условиям, обозначенным компанией, совокупные расхо-

Индекс Kursiv-20



ды «Кселл» на выкуп не могут превысить 10% от собственного капитала. Компания заявила о готовности возместить комиссионные расходы держателям ГДР, которые выберут конвертацию в простые акции.

Правление KASE исключит ГДР «Кселл» из списка финансовых инструментов фондового рынка с 16 апреля этого года. Прекращение депозитарной программы планируется 12.06.2021, последний день торговли ГДР «Кселл» в Лондоне и на AIX – 14.06.2021.

Также 13.04.2021 компания сообщила, что совет директоров

рекомендовал годовому общему собранию акционеров выплатить дивиденды по итогам 2020 года в размере 100% чистой прибыли – это 17,6 млрд тенге, или 87,89 тенге на простую акцию/ГДР.

Народный банк

Крупнейшему банку Казахстана (по состоянию на 1 марта Халык сосредоточил 31% всех активов и такой же объем ссудного портфеля банковской системы РК) повысили рейтинг. 14 апреля банк сообщил, что рейтинговое агентство Fitch Ratings повысило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента Народного банка с «BB+» до «BBB-», прогноз «Стабильный». Подчеркивается, что в результате повышения рейтинга банк перешел из спекулятивной в инвестиционную категорию рейтингов. Теперь рейтинг Халыка «на две ступени выше оценки операционной среды» («BB») и на одну ступень ниже суверенного рейтинга («BBB»).

Аналитики Fitch отмечают сильные позиции банка по финансовым результатам 2020 года и эффективные мероприятия банка по улучшению качества активов. Но то, что банк успешно прошел через негативную часть бизнес-цикла, указывает на снижение доли проблемных активов стадии 3 (обесцененные кредиты, в том числе с просрочкой более 90 дней) в течение прошлого года с 16,0 до 12,3%. Эксперты называют Халык банк одним из самых высоких уровней стабильности депозитов среди банков-аналогов: на конец 2020-го вес депозитов в структуре фондирования банка составил 84%, у банка самая высокая доля рынка по депозитам клиентов в РК.

«Казхателеком»

Нацкомпания расскажет об итогах 2020 года на встрече с инвесторами и представителями СМИ на «Дне эмитента» KASE

16 апреля. По сообщению «Казхателекома», спикером от компании станет главный финансовый директор Асхат Узбеков.

Вопросов к нацкомпаниям у инвесторов накопилось много. На минувшей неделе Казахстанская ассоциация миноритарных инвесторов (QAMS) на своей странице в Facebook опубликовала предложения по увеличению рыночной капитализации «Казхателекома», адресованные независимым директорам нацкомпания. Миноритарии считают, что «компания существенно недооценена по всем мультипликаторам в сравнении с аналогами на развивающихся рынках». В пример приводят средние показатели аналогичных бизнесов: P/E – 13,6, EV/EBITDA – 5, тогда как у «Казхателекома», который торгуется с дисконтом, показатель P/E составляет 0,69, EV/EBITDA – 0,45.

Миноритарии предлагают определять не менее 50% прибыли на дивидендные выплаты (по итогам 2019 года совет директоров нацкомпания решил направить на дивиденды всего 15%), провести листинг на зарубежной площадке (например, NASDAQ), в дальнейшем

проведа допэмиссию акций, и пустить капитал, полученный от допэмиссии, на погашение тенговых облигаций.

Банк ЦентрКредит

В пятницу, 9 апреля, объем торгов простыми акциями БЦК достиг 461 млн тенге – самое высокое значение с сентября 2020 года.

12.04.2021 банк выплатил очередное (11-е) купонное вознаграждение по 10-летним субординированным облигациям (CCBNb28). Общий объем размещения – 50 млрд тенге, ставка по бумагам – 10,0%; погашение произойдет в сентябре 2025 года. Размер вознаграждения – 1,1 млрд тенге.

Кроме того, 13.04.2021 БЦК утвердил финансовую отчетность дочерней компании АО «BCC Invest» и принял решение выплатить оставшуюся часть дивидендов. Напомним, первую часть дивидендов за минувший год единственный акционер получил по итогам первых девяти месяцев 2020-го – 1,9 млрд тенге. Оставшаяся сумма чистой прибыли – 631 млн тенге – также будет перечислена акционеру кэшем.

Единственный акционер компании – First Heartland Jýsan Bank – в начале апреля утвердил годовую финансовую отчетность и принял решение не платить дивиденды за 2020 год, пустив чистую прибыль на развитие компании.

BCC Invest

Годовую финансовую отчетность за 2020 год презентовала и BCC Invest. Компания нарастила активы (+12%), при этом обязательства сократились (–2%). Объем капитала (+24%) компания наращивала за счет нераспределенной прибыли и средств акционера. Чистый процентный доход компании сократился на 4% из-за увеличения процентных расходов, чистый непроцентный доход вырос на 68% на фоне увеличения дохода от операций с финансовыми инструментами. В итоге чистая прибыль – 2,5 млрд тенге (+31%).

Методология индекса паевых инвестиционных фондов Kursiv_MF

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

В индексе учитываются все ПИФы, представленные на KASE и на официальных площадках казахстанских инвестиционных компаний. Под ценой понимается цена закрытия на бирже либо цена, указанная в официальных сводках инвестиционных компаний.

Начальное состояние индекса (100%) равно 1000 пунктам.

Индекс представляет собой сумму вкладов всех ПИФов.

Вклад ПИФа А = вес пая ПИФа А * изменение стоимости пая ПИФа А.

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

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

Kursiv Research Index

KEGOC

Немецкая «Сименс» сообщила, что является поставщиком оборудования для реализации одного из крупнейших проектов энергетической инфраструктуры РК – «Усиление электрической сети западной зоны ЕЭС Казахстана», который реализует KEGOC. «Сименс» поставляет системному оператору электроэнергетики РК «оборудование и современные технические решения по релейной защите и автоматике (РЗА), а также системы управления и мониторинга (СМИУ) и телекоммуникации (ТК)». О стоимости сделки с KEGOC немецкая компания не сообщает.

По данным KEGOC, проект по повышению пропускной способности и надежности электрооборудования западной зоны ЕЭС страны начал в 2017 году и будет завершен в 2023-м. Предполагается усилить линии 220 кВ, построить вторую цепь существующего транзита 220 кВ Уральская – Правобережная – Индер – Карабеган – Кульсары – Тенгиз с подключением к существующим подстанциям 220 кВ и к новому распределительному пункту «Карабеган». Стоимость работ – 49,8 млрд тенге, из которых 39,9 млрд KEGOC привлекает в качестве займов.

ForteBank

Четвертый банк страны по размеру активов 9 апреля сообщил о завершении выплаты дивидендов по простым акциям за 2020 год. Дивиденд на акцию составил 0,5951 тенге, общая сумма – 52,96 млрд тенге. По состоянию на 01.04.2021 контроль ForteBank по-прежнему принадлежит Булату Утемурагову, который за I квартал года незначительно нарастил долю владения простыми акциями банка – с 90,60 до 90,78%.

ForteBank пока не опубликовал аудированную финансовую отчетность за 2020 год.

Почему Nikola не Tesla

Американский стартап привлек внимание инвесторов, но пока не имеет ни производства, ни продаж.

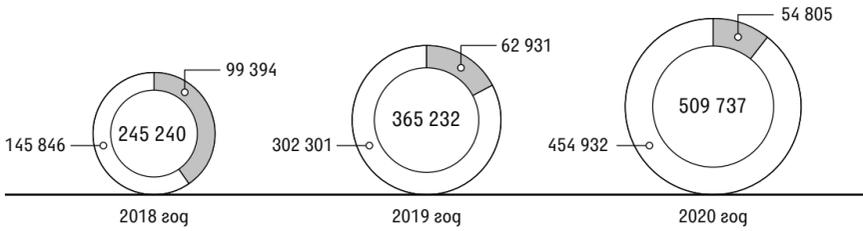
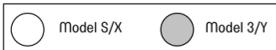
Динара БЕКМАГАМБЕТОВА, Юрий МАСАНОВ

Тревора Милтона, основателя Nikola Corp – стартапа, который обещает представить миру грузовики на электротяге, продал 3,5 млн акций компании по \$13,89 за штуку, сообщило в начале апреля издание Bloomberg. Летом прошлого года акции компании стоили более \$60, но в сентябре 2020 года Милтон ушел в отставку с поста главы Nikola из-за обвинений федеральных властей США в обмане, а стоимость акций неуклонно пошла вниз. Есть ли у стартапа шанс доказать, что он не пустышка – в материале «Курсива».

Новый игрок на рынке

Компания Nikola Corp была создана Тревора Милтоном в 2014 году – именно тогда начались основные работы по проектированию и инжинирингу. Стартап, который многие называли конкурентом Tesla, занимается подготовкой к производству грузовиков на электрической тяге и водородных топливных элементах. Спустя шесть лет, в июне 2020 года, Nikola Corp. вышла на биржу через SPAC (special purpose acquisition company), ставший в последнее время популярным способ публичного размещения.

Tesla наращивает обороты



Примечание: данные на 13 апреля 2021 года. Источник: отчетность Tesla

Уже через несколько дней после размещения акции компании подскочили более чем на 20%, и вскоре капитализация Nikola составила \$28,799 млрд. На тот момент это было чуть больше капитализации Ford, крупного американского автопроизводителя с реальным производством и продажами, в отличие от самой Nikola. Внимание инвесторов привлекли как смелые планы компании, так и очевидные параллели с производителем электромобилей Tesla (обе компании названы в честь изобретателя Никола Тесла).

В сентябре прошлого года Nikola договорилась о сотрудничестве с General Motors. Согласно условиям соглашения GM обязалась изготавливать разработанные стартапом электропикапы Badger, которые бы работали на батареях GM и использовали системы топливных ячеек GM. Взамен автоконцерн получал 11% акций Nikola на сумму \$2 млрд и право назначить своего члена совета директоров.

Однако все изменилось в сентябре, когда шортселлерская компания Hindenburg Research опубликовала 67-страничный отчет, в котором заявлялось, что Nikola сознательно обманывала своих инвесторов. В качестве примера приводилось в том числе выступление основателя компании Тревора Милтона на презентации электрогрузовика Nikola One в 2016 году, где Милтон заявил о том, что автомобиль «полностью функционален». Как впоследствии выяснила Hindenburg Research, рекламное видео, демонстрирующее возможности Nikola One, было сфабриковано: грузовик на видео просто катился под гору. Nikola позже признала, что это действительно было так.

Hindenburg Research подвергла сомнению и другие заявления Nikola. В частности, авторы отчета процитировали компанию Powercell AB, производящую во-

дородные топливные элементы, которая ранее была партнером Nikola. Powercell AB назвала амбиции Nikola по разработке батарей и водородных топливных элементов «пустым звуком».

Вскоре после публикации отчета Тревора Милтона подал в отставку с поста председателя, а GM пересмотрела условия соглашения с Nikola. Теперь речи о производстве грузовика и доле в Nikola не идет. GM предоставит стартапу свою систему топливных ячеек для производства полуприцепов класса 7 и класса 8. В ноябре 2020 года департамент юстиции и комиссия по ценным бумагам США в связи с обвинениями Hindenburg Research инициировали расследование в отношении Nikola Corp. и ее основателя.

компаний строятся исходя из предположений о будущей прибыли фирмы. И чаще всего это гораздо более важный фактор, чем текущие выручка и прибыль, отмечает аналитик компании «Фридом Финанс» Тамерлан Абсалямов. Сильный рост акций Nikola, по его словам, можно объяснить слишком высокими ожиданиями по будущему развитию компании. И этот оптимизм, по мнению Абсалямова, был вполне оправданным, учитывая большой рынок грузовиков класса 8 (массой более 15 тонн), на который нацелена компания, а также глобальную базу предварительных заказов.

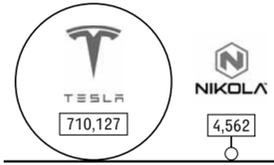
В управлении аналитики BCC Invest отметили, что инвесторам «достаточно непросто оценить эмитентов, которые не имеют

реализация заявленных компанией стадий развития проекта и вовлеченность в проект известных стабильных компаний. «В истории с Nikola стоимость акции формируется больше на основе спекулятивного интереса», – подчеркивают в BCC Invest.

Леонид Делицын из группы компаний «ФИНАМ» поделился, что перед аналитиками регулярно ставится задача оценить компанию, у которой еще нет продаж. «Разумеется, на фондовом рынке более типичны компании более зрелых стадий, поскольку у массового инвестора нет ни информации, ни времени и умений для построения финансовых моделей. Кстати, поэтому Nikola и подобные ей компании и выходят на рынок не через обычную процедуру IPO, а при помощи SPAC.

значительный рост. По данным портала Research Affiliates, к концу января 2021 года общая рыночная стоимость восьми крупнейших производителей электрокаров достигла \$1 трлн. Для сравнения: общая стоимость традиционных автопроизводителей оценивается в \$1,1 трлн.

Капитализация (\$ млрд)



Примечание: данные на 13 апреля 2021 года. Источник: Yahoo Finance

составляют лишь небольшую часть рынка. Большинство потребителей считают их слишком дорогими и беспокоятся о радиусе их действия и возможностях зарядки. Это меняется с течением времени, и мы считаем, что в конечном итоге электрифицированные автомобили станут доминирующей формой мобильности в США, но этот день все еще находится далеко в будущем», – прокомментировали аналитики компании.

Именно за этим трендом еще может успеть Nikola, которая, несмотря на падение стоимости акций и уход основателя, продолжает работу над своими проектами. Например, 23 февраля компания обнародовала новую программу по прототипам грузовиков на водородных топливных



Фото: Nikola/Press centre

С грузовиками на электрической тяге и водородных топливных элементах компания Nikola собиралась повторить успех Tesla.

На фондовом рынке обращались акции бланковой компании, которая слилась с Nikola, в результате чего последняя и стала публичной», – говорит Леонид Делицын. Он обращает внимание на то, что инвесторы доверились опыту менеджеров бланковой компании VectorIQ Acquisition, а те провели «не слишком тщательное изучение Nikola». Судя по тому, что независимые исследователи сумели по изображениям догадаться, что грузовик сам не едет, инвестиционным менеджерам VectorIQ достаточно было бы подойти и проверить.

«Впрочем, возможно, в тот момент, когда организовывали слияние, движение грузовика было только в планах. В конце концов, ведь и государства доверяют генеральным конструкторам, которые создают космические корабли и подводные лодки. Как можно определить, какой именно космический корабль Маска вернется, а какой взорвется?» – говорит Леонид Делицын.

Шансы еще есть

«Курсив» обратился в Nikola с запросом по ситуации в компании, однако там воздержались от каких-либо комментариев.

«По всему миру есть много стартапов в сфере электротранспорта, но лишь немногие сделали реальный продукт. На этом рынке много хайпа», – заявил в комментарии «Курсиву» глава британского аналитического агентства AutoAnalysis Иэн Генри. По его мнению, выпуск электрокаров занимается и традиционные автопроизводители, а потому лидерство в отрасли сохранится именно за ними. Они продолжают доминировать в отрасли – и по выпуску обычных автомобилей на сгораемом топливе, и по экотранспорту. «Tesla пользуется успехом, но все крупные автомобильные компании имеют программы по выпуску электромобилей, и я думаю, что они в конечном итоге продолжат доминировать на рынке. Некоторые «новые компании», в основном из Китая, смогут занять небольшую долю рынка, но теперь, когда VW, Hyundai, Mercedes и другие серьезно относятся к этому сектору, я думаю, что новые компании будут постепенно вытесняться», – добавил Иэн Генри.

В американской группе компаний Cox Automotive отметили, что в США, где и работает

элементом – к 2024 году должно стартовать их производство.

Эксперты также отмечают, что на компании-производителе рано ставить крест. «Мы не можем утверждать, что Nikola – это компания-пустышка». Из финансовой отчетности по состоянию на 31 декабря 2020 года видно, что у компании зафиксированы расходы на исследования и развитие проекта в размере порядка \$185,6 млн, а в структуре активов порядка \$840,9 млн занимают денежные средства и их эквиваленты», – говорят в управлении аналитики BCC Invest.

По мнению Тамерлана Абсалямова из «Фридом Финанс», основное, с чем сталкивается Nikola сейчас, – это организация и наладка производственного процесса. «С этим сталкивается большинство EV-стартапов на ранних этапах, в том числе и Tesla в свое время, которой удалось решить данную проблему, что и объясняет рост акций после некоторой консолидации с 2014 года», – констатирует Абсалямов. Он добавляет, что создать прототип, красиво оформить идею и продать предзаказы могут многие стартапы, но наладить качественное и эффективное



Фото: Nikola/Press centre

Сорвалось и другое потенциальное партнерство – с BP, которая собиралась участвовать в разработке водородных заправочных станций для электромобилей Nikola. Это партнерство было одной из основных составляющих бизнес-плана компании Nikola по выводу на рынок грузовых электромобилей с водородными топливными элементами. После заявления BP об отказе сотрудничать с Nikola цена акций последней упала более чем на 25% в течение дня.

Почему инвесторы выбрали Nikola?

Взрывной рост цен на акции Nikola и не менее динамичное их падение напрямую связаны с интересом инвесторов к этой компании. 13 апреля 2021 года ее капитализация составила чуть больше \$4,5 млрд, а стоимость одной ценной бумаги – \$12,05, хотя на момент размещения летом 2020-го на бирже Nasdaq эти показатели были \$12 млрд и \$33,75 соответственно. Почему так произошло?

Фондовый рынок живет ожиданиями, и поэтому оценки многих

Изменение стоимости акций Tesla



Источник: Yahoo Finance

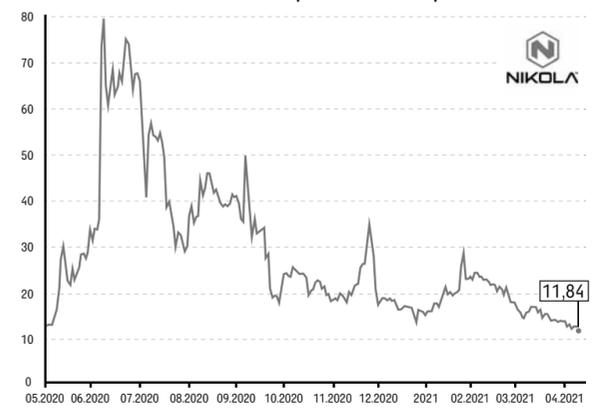
Инфографика: Гангаль Сейтмуханов для «Курсива»

истории и результатов деятельности на момент оценки». Представители компании посоветовали инвесторам формировать свое мнение об оценке таких эмитентов сразу по нескольким параметрам. Среди них, например, перспективы реализации проекта с учетом его актуальности и инновационности, фактическая

Директор по публичным и корпоративным коммуникациям Николь Роз сообщила только, что «ответы на все вопросы могут быть найдены на сайте».

Аналитики дают разные оценки Nikola и во многом связывают ее перспективы с развитием отрасли электромобилей в целом. В 2020 году сегмент показывал

Изменение стоимости акций Nikola Corp.



Источник: Yahoo Finance

Инфографика: Гангаль Сейтмуханов для «Курсива»

Nikola, рынок электромобилей и гибридных автомобилей показывает опережающий рост. «Нынешняя администрация Белого дома предлагает новые инициативы для поддержки роста продаж электромобилей. Тем не менее интерес по-прежнему ограничен, и электрифицированные автомобили пока

производство и умудриться при этом выжить – более сложная задача. «Соответственно, в ближайшее время компании Nikola предстоит доказать свою способность наладить процесс производства и соответствовать срокам, учитывая обновленные прогнозы компаний», – резюмирует Тамерлан Абсалямов.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Кто «держит» лизинговый рынок Узбекистана

В 2020 году объем новых лизинговых сделок в Узбекистане сократился на треть, но общий портфель лизингодателей все равно подрос – до 5,67 трлн сумов (\$540 млн).

Вадим ЕРЗИКОВ

Общий объем лизингового портфеля компаний и банков Узбекистана динамично рос в 2018 и 2019 годах, притормозив лишь в год пандемии и прибавив всего 6,2%. За три года общий портфель лизингодателей увеличился в 2 раза. За счет чего развивается лизинг в соседней республике – в материале «Курсива».

Компанийские условия

Рынок Узбекистана делят две группы отраслевых участников – банки и лизинговые компании. На конец 2020 года в республике были зарегистрированы 32 банка и 109 лизинговых компаний, но, по данным Лизинговой Ассоциации Узбекистана (ЛАУ), активно занимались лизинговой деятельностью только 48 лизингодателей, из них 18 – банки.

Почти весь объем – 87% новых сделок – приходится на 10 лизингодателей. В общем лизинговом портфеле первой десятке принадлежит 79%. И в первом, и во втором случае топ-10 возглавляет компания «Узагролизинг», фактически занимающая треть рынка.

АО «Узагролизинг» специализируется на технике для аграриев – фермеры получают ее в лизинг на льготных условиях. Сельхозтехнику можно взять на срок до пяти лет с предоплатой 25% и под 24% годовых, сообщил член правления компании Шерзод Махмудов на брифинге в Национальном пресс-центре. «Кто-то может сказать, что 24% – это много. Но 10 процентных пунктов покрываются за счет государства на основе субсидий», – прокомментировал он. Напомним, основная ставка ЦБ в Узбекистане равна 14%.

До 1 января 2022 года «Узагролизинг» работает на спецусловиях, уплачивая только 50% налога на прибыль. Чистая прибыль компании за девять месяцев прошлого года – 12,4 млрд сумов (\$1,2 млн). Для сравнения: за весь 2019 год чистая прибыль составляла 10,7 млрд сумов, за 2018-й – 2,2 млрд сумов. Основной акционер АО «Узагролизинг» – государство, которому принадлежит 88,8%. Этот пакет акций, согласно президентскому постановлению от 27 октября 2020 года, будет выставлен на продажу в рамках приватизации.

Второе место по величине лизингового портфеля – 495,3 млрд сумов (\$47 млн) – занимает «Узмелиомашлизинг». Это тоже госкомпания, которая передает в лизинг мелиоративную технику, машины и прочие средства механизации. Лизингополучателями

являются более 200 госпредприятий. «Узмелиомашлизинг» тоже планируют приватизировать. В первую десятку лизингодателей по объему новых сделок эта компания не входит.

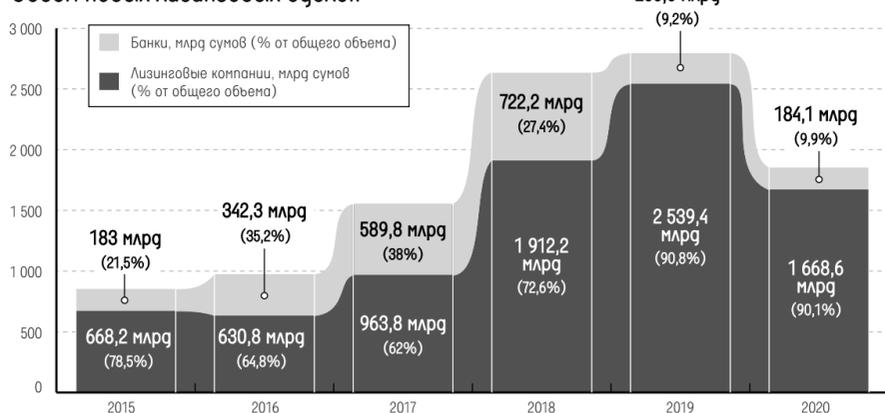
сделок. «Лизинговые компании работают преимущественно с теми клиентами, которым сложно получить финансирование в банке. Это в основном малый и средний бизнес. При более



Третье место по величине портфеля у СП АО «Uzbek Leasing International» – 411,9 млрд сумов (\$39,3 млн). По объему сделок в минувшем году организация на

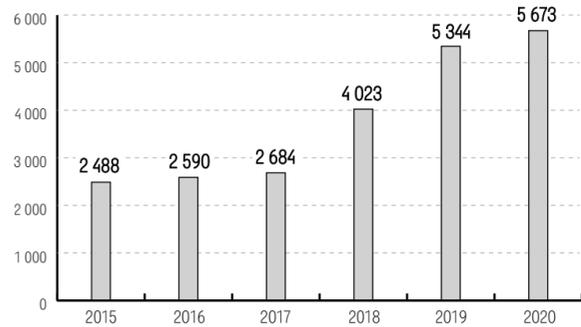
высоких ставках у лизинговых компаний более низкие требования к клиентам по финансовой отчетности, дополнительному обеспечению, собственному

Объем новых лизинговых сделок



Источник: информация предоставлена Лизинговой Ассоциацией Узбекистана по запросу «Курсива»
Инфографика: Ганьяль Сейткужанов для «Курсива»

Общий объем лизингового портфеля всех лизингодателей, млрд сумов



Источник: информация предоставлена Лизинговой Ассоциацией Узбекистана по запросу «Курсива»
Инфографика: Ганьяль Сейткужанов для «Курсива»

втором месте – 169,8 млрд сумов (\$16,2 млн). Около трети операций касались технологического оборудования, со строительной техникой совершено сделок на 73,4 млрд сумов (\$7 млн). Среди акционеров компании государственной Узнацбанк и «Узбекско-Оманская Инвестиционная Компания».

Именно на лизинговые компании в 2020 году пришлось 90% от общего объема новых

сделок. «Если нашим клиентам интересно воспользоваться услугой лизинга, они направляются в компанию Asaka-Trans-Leasing». На Asaka-Trans-Leasing по итогам 2020 года пришлось 5,8%

от всего объема новых сделок. В первую десятку лизингодателей по объему портфеля также входит Узпромстройбанк. В его пресс-службе пояснили, что «в лизинговый портфель банка входит только лизинг, который банк выдал своим клиентам ранее». По сравнению с 2019 годом объем лизингового портфеля Узпромстройбанка сократился с 199 млрд до 192,8 млрд сумов (с \$20,9 млн до 18,4 млн).

участию клиента в проекте. Это наиболее большие места у малого и среднего бизнеса», – прокомментировал директор компании InFin Leasing Глеб Чумичёв.

Банковское звено

На банки в 2020 году пришлось 9,9% объема новых лизинговых сделок. Но считать их второстепенными игроками не стоит, говорит Чумичёв. По его оценке, на 90–95% фондирование ли-

зинговых компаний идет за счет кредитов банков, поэтому ставка в лизинговых компаниях всегда будет выше.

Статистика показывает, что лидирующим по величине лизингового портфеля банком является Асакабанк – 323,9 млрд сумов (\$30,9 млн), но это кажущееся лидерство, поясняют в банке. Председатель правления Асакабанка Нодирбек Сайдуллаев сообщил, что имеющийся лизинговый портфель образовался в результате выкупа части задолженности у дочерней компании Asaka-Trans-Leasing для ее оздоровления. «В нашей кредитной политике нет такого положения, что банк напрямую финансирует лизинговые операции», – сказал Нодирбек Сайдуллаев. Он добавил, что банкам интереснее работать с лизингом через свои дочерние структуры: «Если нашим клиентам интересно воспользоваться услугой лизинга, они направляются в компанию Asaka-Trans-Leasing». На Asaka-Trans-Leasing по итогам 2020 года пришлось 5,8%

от всего объема новых сделок. В первую десятку лизингодателей по объему портфеля также входит Узпромстройбанк. В его пресс-службе пояснили, что «в лизинговый портфель банка входит только лизинг, который банк выдал своим клиентам ранее». По сравнению с 2019 годом объем лизингового портфеля Узпромстройбанка сократился с 199 млрд до 192,8 млрд сумов (с \$20,9 млн до 18,4 млн).

Самым активным банком-лизингодателем в 2020 году был InFin Bank, который заключил сделки на 120,5 млрд сумов (\$11,5 млн). Из них 93,8 млрд

Распределение новых лизинговых сделок по видам основных средств по итогам 2020 года



Источник: информация предоставлена Лизинговой Ассоциацией Узбекистана по запросу «Курсива»
Инфографика: Ганьяль Сейткужанов для «Курсива»

сумов (\$8,9 млн) – это технологическое оборудование, а оставшаяся часть – недвижимость. Доля InFin Bank в общем объеме новых сделок – 6,5%.

Положительный уклон

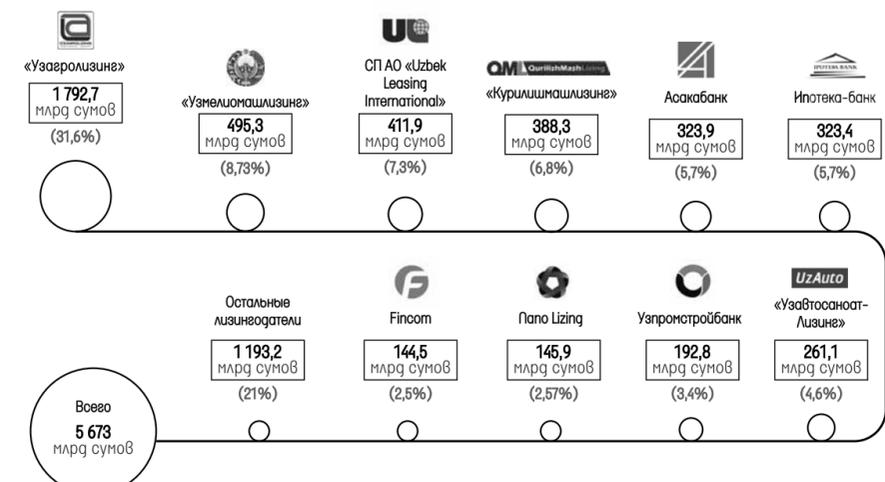
В Лизинговой Ассоциации Узбекистана отмечают, что главные драйверы рынка лизинга – сельхозтехника, технологическое оборудование и автотранспорт. В общем объеме новых лизин-

говых сделок в 2020 году эти сегменты заняли 45,5; 21,4 и 20,2% соответственно. Годом ранее это процентное распределение выглядело по-другому: 30,2% – сельхозтехника, 18,5% – технологическое оборудование и 29,3% – автотранспорт.

Роста спроса на технологическое оборудование на практике не произошло – в денежном выражении продажи упали с 520,9 млрд до 397,3 млрд сумов (с \$54,7 млн до 37,9 млн). Объем лизинговых сделок в 2020 году по сельхозтехнике остался практически на уровне 2019 года – 842,1 млрд сумов (\$80,37 млн). А вот в секторе автотранспорта отмечен более чем двукратный спад – с 819,1 млрд до 373,8 млрд сумов (с \$86 млн до 35,6 млн).

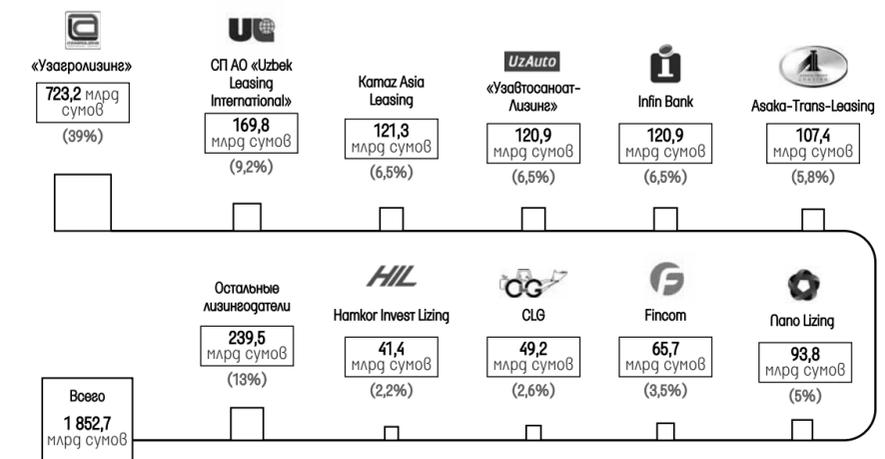
Кризис на фоне пандемии COVID-19 отразился не только на объеме лизинговых сделок в 2020 году, но и на платежеспособности клиентов. «Основной удар пандемии и вынужденного принятия карантинных мер пришелся на малый и средний бизнес. В результате многие клиенты лизинговых компаний начали задерживать платежи, требуя их отсрочки и реструктуризации графиков», – прокомментировали в ЛАУ вопрос «Курсива». Точного процента проблемных клиентов (тех, кто имеет просрочку 30 и более дней) по отрасли нет. По оценке директора компании InFin Leasing Глеба Чумичёва, их доля может доходить до 10–15%.

Объем лизингового портфеля Топ-10 лизингодателей



Источник: информация предоставлена Лизинговой Ассоциацией Узбекистана по запросу «Курсива»
Инфографика: Ганьяль Сейткужанов для «Курсива»

Рейтинг лизингодателей по объему новых сделок в 2020 году



Источник: информация предоставлена Лизинговой Ассоциацией Узбекистана по запросу «Курсива»
Инфографика: Ганьяль Сейткужанов для «Курсива»

Свободный путь к цифровому банку

Freedom Finance презентовала первый элемент своей экосистемы – скоринг на основе big data

Новое розничное направление бизнеса Freedom Finance связано с микрофинансовой деятельностью. Микрокредитованием физических лиц будет заниматься микрофинансовая организация Freedom Finance Credit, которая 30 марта 2021 года получила лицензию.

Аскар МАШАЕВ

Новая микрофинансовая организация присутствует в статистических отчетах Национального банка РК с начала текущего года. Согласно документу «Сведения о МФО РК на 1 января 2021», Freedom Finance Credit (FFC) по размеру активов (900 млн тенге) занимает 44-е место среди 227 компаний. По уточнению самой микрофинансовой организации, компания на рынке с марта 2019-го и до получения лицензии работала на основании уведомления о начале микрофинансовой деятельности. На текущий момент, как пояснили в FFC, портфель составил свыше 4 млрд тенге.

Традиционно микрофинансовые организации специализируются на выдаче микрозаймов, но FFC сосредоточен на финансировании расщочек продуктов от своих партнеров. Уже сейчас FFC позиционирует как «единственную микрофинансовую организацию в стране, предоставляющую беспроцентную расщочку». На пресс-конференции прозвучали планы по созданию цифрового банка, ядром которого станет скоринговая система FFC. Вообще, генеральный директор ИК «Freedom Finance» Тимур Турлов не разделяет бизнес на банковское и микрофинансовое направления. По его словам, микрофинансовая организация – это своего рода полигон для выстраивания всех цифровых процессов экосистемы, которую создает Freedom Finance.

В начале была расщочка

Расщочка на товары и услуги от партнеров – проект, который родился в ходе выстраивания концепции сотрудничества между мобильными операторами и финансовыми организациями. «Из моего опыта присутствия в Kcell (Тимур Турлов в совете директоров АО «Kcell» с января 2019 года. – «Курсив») увидел, что каждый год в Казахстане продается почти 4 млн смартфонов», – сообщил спикер. По его оценке, 70–80% смартфонов реализуется благодаря расщочке или кредиту.

Если мобильный телефон продан в онлайн-магазине оператора в расщочку, то с клиентом заключается контракт на связь. Мобильные операторы, по словам гендиректора ИК «Freedom Finance», крайне заинтересованы, чтобы контракт на расщочку и контракт на связь находились в одной экосистеме.

«Для того чтобы массово кредитовать те же самые мобильные телефоны и контракты на связь, нам нужно было создать эффективный скоринг», – объясняет Турлов. Интересное для мобильного оператора сотрудни-



Коллаж: Илья Ким

чество, по его мнению, должно содержать несколько базовых условий. Первое – эффективный и быстрый, буквально за несколько секунд, скоринг для предоставления беззалогового и беспроцентного займа. Вторым условием является максимальное сближение процедуры оформления займа или расщочки с бизнес-процессами мобильного оператора, чтобы – и это третье условие – процедура оформления расщочки была «максимально бесшовной для самого клиента». Иначе говоря, чтобы оформление расщочки на телефон осуществлялось через один канал, без обращения то к сотовому оператору, то к финансовой компании, то к госорганам за справкой.

«Мы поняли, что здесь очень маленькое количество финансовых организаций умеют это делать достаточно хорошо», – отметил гендиректор Freedom Finance. На рынке с одной стороны расположились микрофинансовые организации, которые выдают кредиты под высокие проценты в формате «деньги до зарплаты», на другой стороне – классические банки, у большинства из которых сложная процедура оформления финансового продукта. По его оценке, большинство клиентов (до 90%) либо сталкиваются с бессмысленно сложным оформлением расщочки/кредита, что отбивает желание завершить эту процедуру, либо им отказывают по техническим причинам, не связанным с платежеспособностью. Поэтому команда Freedom Finance попыталась переосмыслить весь процесс принятия кредитных решений и предложить рынку новое решение.

Расщочка в тестовом формате была запущена в марте прошлого года, а партнером выступила собственная «дочка» – Freedom Finance Insurance. С этого момента стало возможным брать в расщочку полис по обязательному страхованию ответственности автовладельца. «Авиабилеты в расщочку» – следующий

партнерский продукт, он был запущен в сентябре 2020 года с Aviata.kz, а через два месяца – с Chocotravel.

По итогам ноября 2020 года было выдано более 9,6 тыс. займов. Это, по словам советника СД Банка Фридом Финанс Казахстан Айдоса Жумагулова, убедило руководство компании выходить на новых партнеров – лидеров в своих отраслях. Первым таким партнером стала сеть «Технодом». После запуска нового партнерского продукта количество выданных расщочек резко выросло (по последним данным – более 37 тыс. сделок). На этот месяц запланирован запуск продукта совместно с Sulpak, Alser, Mechta, на май – с Samsung, а затем – с Kcell.

Заявка на оформление займа отправляется с сайта или из мобильного приложения партнера, и это отличает расщочку от FFC от большинства конкурентов. Текущая стратегия Freedom Finance не предполагает создание маркетплейса. «Я вижу колоссальные возможности в том, чтобы помогать в продажах нашим партнерам, а не пытаться забрать эти продажи», – отмечает Тимур Турлов.

Конвейер для кредита

Цифровая платформа МФО «Freedom Finance Credit» состоит из нескольких модулей: онлайн-подача заявки, система принятия решений, системный risk-менеджмент, индивидуальный подход на основе risk based pricing, постоянная валидация модели, открытые коммуникации, клиентский путь (от лнда до pre-collection, soft, hard и fraud-collection), быстрая интеграция с партнерами.

Айдос Жумагулов, который проводит цифровизацию продуктов Банка Фридом Финанс Казахстан, активно участвовал в разработке бизнес-процессов для Freedom Finance Credit. В своем выступлении он сделал акцент на трех модулях – системе принятия решений, системном risk-менед-

жменте и индивидуальном подходе на основе risk based pricing.

Внешнее оформление расщочки выглядит как процесс из трех-четырёх простейших действий. Выбор товара на сайте, предоставление ИИН и номера сотового, отправка заявления на расщочку. В течение четырех секунд клиент получает ответ о том, какой продукт (расщочка или кредит) и какая сумма доступны для него, либо отказ в финансировании.

Столь быстрое решение только по двум данным (ИИН, номер сотового) стало возможным, поскольку платформа Freedom Finance Credit интегрирована с государственными и негосударственными базами данных (более 20), среди которых ПКБ, ГКБ, ГБДФЛ, ГЦПВ, Smart Bridge, КЦМР ЦОИД, ЗАГС, телеком и прочие. Для составления потребительского портрета клиента используются как традиционная информация (возраст, пол, семейный статус, кредитная история), так и входящая за счет новых технологий в повсеместный оборот информация (геолокация, дополнительные доходы, интересы в интернете, роуминг, транзакционное поведение).

Полученные данные анализируются в системном risk-менеджменте – базы данных на сегодня позволяют получить около 100 параметров по одному клиенту. Собранный пласт информации пропускается через такой математический алгоритм, как дерево принятия решений. Каждый параметр декомпозируется, и каждой части присваивается собственный уровень риска и веса. Например, если речь идет о возрасте, то 18 лет, 22 года, 35 лет и т. д., если речь идет о семейном статусе, то женат, холост, один ребенок, два ребенка и т. д.

В алгоритм принятия решения входит и оценка гендерной доминанты в поведении определенной возрастной категории. «Мы смотрим, в каком городе, какой трафик, какой магазин, мы привязываем и коррелируем

уровень риска с техникой, которую выбрал заявитель... Мы анализируем средний уровень доходов по региону в рамках выбранной отрасли, смотрим количество сотрудников компании, в которой работает заявитель, насколько она масштабна, анализируем ее активы», – подчеркнул Жумагулов.

После того как информация о клиенте пройдет дерево принятия решений, заявке присваивается определенный уровень риска и веса. В зависимости от уровня риска и веса заявка попадает в ту или иную корзину. У каждой корзины отдельные условия финансирования – вид продукта, размер суммы.

Системный risk-менеджмент не заканчивается выдачей займа. Платформа Freedom Finance Credit продолжает анализировать поведение клиента на протяжении всего срока использования кредита. В зависимости от изменения каких-то параметров меняется статус заемщика. Подобный анализ позволяет, как утверждает Жумагулов, прогнозировать уровень NPL и соответственно планировать размер провизии. Кроме того, система проводит бэк-тестирование, то есть проверяет текущий портфель на предмет правильности принятых ранее решений.

Клиенты, кому было отказано, получают обратную связь. FFC сообщает причину отказа, рекомендует устранить ее и обратиться заново, также может предложить альтернативные решения, например заменить расщочку на кредит.

Или-или

О дальнейших планах развития и о новых продуктах Freedom Finance Credit выступающие не стали распространяться. Но сделали важную ремарку – попросили не разделять работу микрофинансовой организации и банка. «Мы, по сути, показываем часть фронта банка», – сказал Айдос Жумагулов. Тимур Турлов добавил: «Наша микрофинансовая орга-

низация живет в банковской вселенной». Поэтому, по его словам, презентуемый проект в рамках Freedom Finance Credit – это один из интерфейсов их системы.

Кредитный конвейер станет основой всех остальных кредитных продуктов, поделился планами гендиректор ИК «Freedom Finance». Спикер убежден, что клиенты, которые сейчас берут расщочку, в будущем получат доступ к цифровой банковской карте, к инвестиционным и страховым продуктам. Скоринговая система (представители Freedom Finance еще называют ее кредитным конвейером) создавалась как раз для того, чтобы «откатать ключевые процессы цифрового банка».

Зачем финансистам, которые известны в Казахстане и России в первую очередь как трейдеры, новые сегменты? Тимур Турлов ответил на это просто: речь идет о выживании. «Мы стали системно значимым брокером в нашем регионе. Но мы понимаем, что даже очень хорошее положение на инвестиционном и брокерском рынке не гарантирует нам долгосрочного выживания и успеха», – заявил он.

Практика показывает, пояснил Турлов, что успеха добиваются те компании, которые смогли построить максимально интегрированные, простые и удобные для клиента бизнес-процессы: когда решения принимаются быстро и когда широкий спектр услуг (платежи, инвестиции, сбережение, страхование) не только предлагается в одном месте, но и постоянно улучшается за счет использования поведенческой аналитики и big data – и все это упаковано в удобный интерфейс.

«Мы правда считаем, что финансовые организации должны быть универсальными. Уверен, что мы должны осваивать все прочие части просто потому, что стремимся на этом рынке выжить», – сказал Турлов и привел российский банк в качестве примера: – На фоне очень бурного роста рынка один крупный розничный банк с желтым логотипом смог стать за последние три года крупнейшим розничным брокером. Он не съел нашу долю или долю рынка каких-то других брокерских компаний, которые строили свой бизнес последние 25 лет. Но стал компанией номер один с точки зрения активных клиентов, которые сейчас заключают сделки на Московской и Санкт-Петербургской биржах. Компания привела на рынок порядка трех миллионов клиентов, когда самый крупный брокер не собрал и миллиона за последние 25 лет своей работы».

Российский банк, по мнению гендиректора ИК «Freedom Finance», показал, что определенная часть клиентов готова активно торговать на фондовом рынке, если предложить удобный интерфейс внутри банковского мобильного приложения. «Поэтому мы прекрасно понимаем, что подобная угроза существует на всех рынках. Мы либо станем частью большой розничной экосистемы, либо в какой-то момент столкнемся с жесткой конкуренцией, когда самым крупным игроком на рынке брокерских услуг окажется крупнейший розничный банк в Казахстане», – заключил Турлов.



КУРСИВ В Instagram



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

Почему не продается солнечная система «Казатомпрома»

> стр. 1

Следующее звено – усть-каменогорский завод Kazakhstan Solar Silicon, который должен был выпускать фотоэлектрические ячейки из кремния «солнечного» качества. Kazakhstan Solar Silicon работал в тестовом режиме с августа 2013-го по июль 2015 года. Полноценно в эксплуатацию введен не был, из-за чего не вышел на запланированную мощность – около 16,5 млн фотоэлектрических ячеек в год. Kazakhstan Solar Silicon формирует основной убыток проекта KazPV – 12,8 млрд тенге.

Конечная сборка фотоэлектрических модулей проходила на столичном Astana Solar. За время работы завода с 2013-го по 2016-й год было выпущено всего 107,2 тыс. фотоэлектрических панелей, что соответствует мощности почти на 26 МВт. Производственные параметры предприятия позволяли ежегодно собирать от 160 тыс. до 217 тыс. панелей, что соответствует мощности в 37 и 50 МВт. Если первые два года после запуска завод наращивал объемы, выпустив 35 тыс. и 51 тыс. панелей, то уже в 2015-м снизил их до 20,5 тыс. единиц.

В 2016 году на предприятии собрали всего 665 панелей – из остатков сырья и компонентов, поскольку в 2015 году KazSilicon приостановил производство металлургического кремния. А в 2017 году производство солнечных панелей в рамках проекта KazPV было прекращено. Astana Solar накопила 248,7 млн тенге убытка.

Все произведенные панели реализовать так и не смогли. Как отмечается в материалах об оценке активов KazPV, в 2020 году компания продолжала реализовывать свою продукцию «по мере возможности».

Судя по приложенным к объявлениям о торгах документам, на начало 2021 года убыток проекта KazPV составил 13,3 млрд тенге.

Пятна на солнце

Проблемы проекта KazPV, по оценке KPMG, обусловлены комплексом причин. Во-первых, высокая себестоимость продукции из-за малых объемов производства, дорогой электроэнергии (а ее требовалось много из-за устаревших технологий по производству кремния) и затратных вскрышных работ на



Фото: Aibek Imankozhoev/press centre kazatomprom

Сарыкольском месторождении – речь идет об удалении пустой породы, покрывающей залежи полезного ископаемого. При добыче открытым способом ее приходится вынимать.

Во-вторых, значительная зависимость проекта от импорта – она сохранялась несмотря на созданную в Казахстане интегрированную цепочку производства. Низкие производственные мощности не давали компании возможности получить хороший дисконт в обмен на большие объемы закупок компонентов и реагентов, которые завозились сначала из Европы, а потом из Китая. Девальвация национальной валюты также повлияла

на стоимость импортируемых товаров для KazPV.

На момент создания рентабельность проекту KazPV гарантировали высокие цены на солнечные модули. Но когда казахстанская компания начала выпуск продукции, мировые цены на фотоэлектрические панели снизились уже настолько, что не перекрывали затраты казахстанского проекта.

Пытаясь спасти проект, который еще в начале прошлого десятилетия казался прорывным, правительство в 2014 году предоставило солнечным электростанциям, использующим модули KazPV, специальный тариф – 70 тенге за кВт*ч (остальные СЭС

– 34,61 тенге за кВт*ч). Однако по такому тарифу можно было построить в стране новые СЭС только на 37 МВт. На просьбу «Казатомпрома» увеличить объем установленной мощности для электростанций, претендующих на повышенный тариф, до 287 МВт власти ответили отказом.

Темная сторона солнца

Если инвесторы заинтересуются Сарыкольским месторождением, то им потребуются инвестиции в вскрышные работы для его дальнейшей разработки. Кроме того, контракт на недропользование завершится уже в 2025 году.

Потенциальные покупатели завода Kazakhstan Solar Silicon

для запуска производства фотоэлектрических ячеек из кремния «солнечного» качества должны будут профинансировать строительство второго уровня очистных сооружений. Необходимо также модернизировать печи и обновить технологии.

Риски для инвесторов в Astana Solar, кроме очевидных проблем с поставками и себестоимостью сырья, представляет судебное разбирательство с Европейской компанией мониторинга и стратегического консалтинга (CEIS), которая выступала стратегическим консультантом проекта KazPV. Аудиторы из KPMG полагают, если ТОО «Astana Solar» проиграет в суде, то его могут обязать выпла-

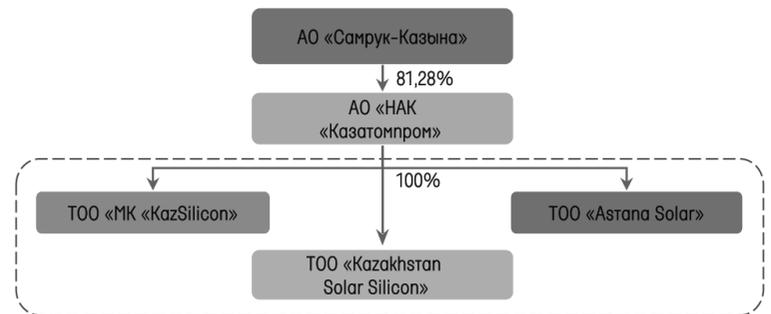
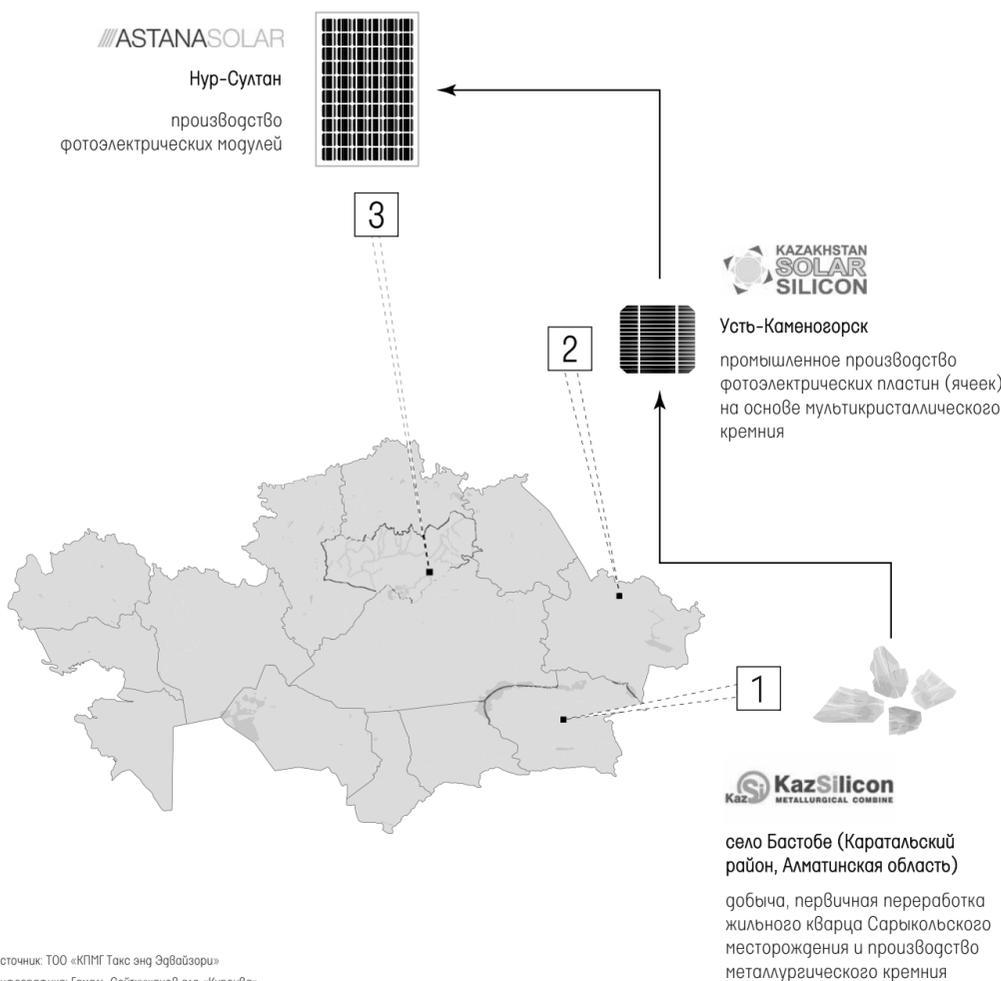
тить в пользу CEIS 13,7 млн евро. В свою очередь компания требует от европейских консультантов 7,6 млн евро, считая оказанные услуги неудовлетворительными.

По мнению председателя совета директоров Казахстанской ассоциации солнечной энергетики **Нурлана Капенюва**, завод Astana Solar не может быть интересен инвесторам из-за скромных производственных мощностей. Такое предприятие не в состоянии конкурировать с мировыми производителями оборудования, среди которых доминируют китайские компании. Он приводит в пример крупнейшего производителя в Европе – немецкую компанию Solarworld, которая могла выпускать солнечные панели более чем на 1 ГВт ежегодно, но обанкротилась в 2017 году из-за китайской экспансии. Solarworld, чьи панели используются на первой и крупнейшей СЭС в Казахстане «Бурное-Солар» (100 МВт), испытывал финансовые трудности с 2014 года. «Солнечная энергия в последние пять лет сильно упала в стоимости за счет удешевления панелей. Это произошло за счет того, что Китай поддержал своих производителей, и они завоевали весь мир», – отметил Капенюв.

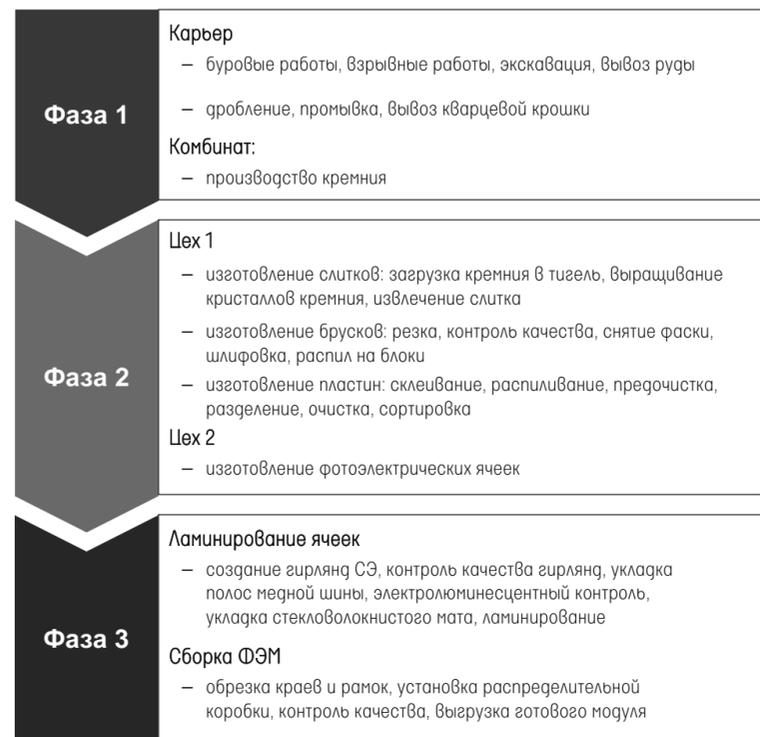
Проект KazPV не будет продан в частные руки без специальных льгот, полагает Капенюв. И тут же называет льготы плохой идеей – они противоречат механизму справедливого аукционного отбора, благодаря которым за последние шесть лет стоимость солнечной генерации в Казахстане снизилась с 34,61 до 12–15 тенге за кВт*ч. «Если мы введем льготы для местного производителя, то инвесторы отвернутся от казахстанского рынка возобновляемой энергетики. Кроме того, Казахстан ограничен обязательствами в ВТО и не может активно лоббировать локального производителя», – заключил он.

С 2017 года, когда «Казатомпром» впервые выставил свои «солнечные» активы на аукцион, появлялся всего лишь один претендент на их приобретение. Консорциум компаний из Франции, Китая и России в мае 2019 года объявил о планируемой сделке, но она так и не состоялась. В 2020-м продавец объяснил: консорциум не смог выполнить «некоторые условия соглашения».

ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫЙ БИЗНЕС ПО ПРОИЗВОДСТВУ ФОТОЭЛЕКТРИЧЕСКИХ МОДУЛЕЙ ИЗ КАЗАХСТАНСКОГО КРЕМНИЯ



Производственный процесс проекта KazPV





Камень, дерево, бумага

Сравниваем технологии и стоимость частного домостроения

Горожане, запертые из-за карантина в квартирах, обратили свое внимание на рынок быстровозводимых домов. Возросший спрос расшевелил бизнесменов. Они стали открывать компании по производству панелей, модулей или импортировать комплектующие – и возводить в разы больше «легких» домов, чем год назад.

Наталья КАЧАЛОВА

Быстро и недорого

«С началом карантина сильно пошла продажа. Если раньше делали по два дома в год, то сейчас делаем два дома за три месяца, то есть восемь домов в год. И все равно не успеваем – большинство заказов отдаем партнерам», – говорит Дархан, продающий модульные дома в Алматы.

В каждом регионе Казахстана продавцов таких домов десятки – актуальность загородного жилья в период пандемии стала для бизнеса точкой роста. Предприниматели организуют небольшие производства SIP-панелей (Structural Insulated Panel) из российских материалов, а также предлагают услуги строительства дома в черновой отделке или под ключ.

Каркасные дома из SIP-панелей имеют три слоя. Две наружные панели из спрессованной в плиту древесной стружки и внутренний слой утеплителя из пенополистерола (пенопласта) склеивают под давлением. Между собой такие сэндвичи соединяет деревянный каркас – брус, смонтированный с одного из торцов SIP-панели, входит в паз, предусмотренный с другого торца сэндвича.

Модульно-каркасные дома сдаются под ключ за один-три месяца. Их стоимость в 2–3 раза дешевле, чем таких же по размеру домов из кирпича и дерева. Дом из легких модульных конструкций можно расширить, демонтировать и перевезти на другое место. Они существенно теплее кирпичных и деревянных.

Например, на сайте sipdoma.kz жилье из SIP-панелей предлагают по цене 75–80 тыс. тенге за квадратный метр в черновой отделке. В стоимость, по данным сайта, входит изготовление и доставка модульных конструкций, заливка бетонного фундамента, развязка водопровода и канализации внутри дома, стяжка пола первого этажа и даже теплые полы. Такой дом площадью 56 кв. м обойдется покупателю в 4,2 млн тенге. Дома площадью в три раза больше будут стоить около 12 млн тенге.

Но цены меняются практически каждый месяц. «Все расход-

ники дорожают. Если в конце 2020 года мы продавали дома по 55 тыс. тенге за «квадрат», в начале этого – по 60 тыс. тенге, то сейчас цена уже 75–80 тыс. тенге за квадратный метр», – поделился в телефонном разговоре представитель компании.

Другой производитель – Mobilar.kz – продает готовые типовые модульные дома по цене от 309 тыс. тенге за «квадрат». В стоимость такого дома, кроме фундамента, внутренней и внешней отделки, входят электрические конвекторы отопления, водонагреватель, освещение, сантехника, двери, панорамные окна и входная лестница. Дом из трех модулей общей площадью 58 кв. м стоит 18 млн тенге.

Высокая теплоизоляция – как сила, так и слабость SIP-домов. Дом-термос практически не вентилируется. Поэтому, чтобы обеспечить приток свежего воздуха и приемлемый уровень влажности, дому нужна хорошая система вентиляции, в противном случае окна часто придется держать открытыми.



Иногда вместо пенополистерола в качестве утеплителя используют минеральную вату. Этот материал имеет лучшую паропроницаемость и пожаробезопасность, но он менее долговечен. Из-за перепадов температуры и влажности минвата постепенно расслаивается, теряет структуру и теплоизоляционные свойства. Через 30 лет эксплуатации такой дом потребует полной замены утеплителя и, как следствие, отделочных материалов.

Что касается пожаробезопасности, температура расплавления минваты более 1000 °C – значительно выше, чем у пенополистерола. Но и тот и другой материал при горении выделяют летучие ядовитые соединения, опасные для человека.

Фундаментально

Кирпич и пеноблоки не боятся огня, позволяют создавать разные архитектурные формы. Дома из этих материалов более крепкие. Но кирпич плохо сохраняет тепло. А пеноблочные дома имеют плохую воздухопроницаемость.

Смостойкость, цена существенно вырастет. Чтобы понять – на сколько, компания предлагает сначала провести топосъемку, разработать эскизный проект и получить архитектурно-планировочное задание.

Смета, размещенная на сайте «Строим дом», отражает доли

Работы по возведению кирпичного дома могут занять от полугода до 1,5–2 лет – это в разы дольше, чем возведение панельных домов.

Кирпичные дома долговечны – они могут простоять до 100 лет без серьезного ремонта, если, конечно, их грамотно спроектировать и построить.

подвергают камерной сушке. Жилье из профилированного бруса теплое и экологичное. Но такой брус имеет ограничение в размерах (максимум 6 м) и менее прочен, чем клееный брус. Чтобы защитить брус от грибка и плесени, его нужно регулярно обрабатывать.

Клееный брус – это балка из склеенных деревянных пластин-ламель. Элементы бруса соединяют при помощи синтетических клеев под большим давлением. В результате получается плотная монолитная структура без трещин и пустот. Для повышения огнестойкости и долговечности дерево обрабатывают пропиткой. Обработанный клееный брус почти не подвержен плесени и грибку. Но некоторые пропитки создают водонепроницаемую пленку, препятствующую нормальной микроциркуляции воздуха и испарению влаги. Кроме того, клееный брус дороже бревна и профилированного бруса в среднем на 20%.

Сроки строительства деревянного дома сопоставимы со сроками возведения кирпичного жилья, но сильно зависят от проекта и выбранного материала. Например, при постройке сруба из оцилиндрованного бревна работы по устройству фундамента лучше запланировать на осень, а возводить коробку можно зимой. На усадку сруба и усушку древесины может уйти до года. К следующему лету можно начать отделку, установку кровли и монтаж коммуникаций. При постройке дома из клееного бруса изготовление и подгонка деталей домокомплекта выполняется в цехах, поэтому окончательная сборка коробки дома занимает всего около месяца. Работы по внутренней отделке можно начинать сразу после возведения дома, не нужно выжидать год, так как клееный брус дает усадку менее 1%.

Деревянный дом может простоять от 45 до 75 лет. Нередко старые срубы имеют возраст 100 или даже 150 лет. Строить из профилированного бруса начали недавно, поэтому долговечность таких зданий на практике пока не проверили.

При всей привлекательности деревянных домов в Казахстане они встречаются редко – на местном рынке попросту нет подходящих стройматериалов, а их транспортировка из России сказывается на стоимости. Отдельные компании, продающие в Алматы дома из бревна и бруса под ключ, ориентированы в основном на жилье премиального сегмента.

Сравнение технологий домостроения	Модульно-каркасный	Кирпичный	Пеноблоки	Деревянный
☺ Стоимость	☺	☺ ☺ ☺	☺ ☺	☺ ☺ ☺
🏠 Фундамент	🏠	🏠 🏠 🏠	🏠 🏠 🏠	🏠 🏠
⚡ Скорость возведения	⚡ ⚡ ⚡	⚡	⚡ ⚡	⚡ ⚡
🧱 Теплоизоляция	🧱 🧱 🧱	🧱	🧱 🧱	🧱 🧱 🧱
🔥 Пожароопасность	🔥 🔥	🔥	🔥 🔥	🔥 🔥 🔥
🔄 Воздухообмен	🔄	🔄	🔄	🔄 🔄 🔄
💧 Влагообмен	💧	💧	💧	💧 🔥
🌿 Экологичность	🌿	🌿 🌿	🌿	🌿 🌿 🌿
★ Прочность конструкции	★	★ ★	★ ★	★ ★ ★

Инфографика: Ганаль Сейткужанов для «Курсива»

Экологично

Дышащее дерево с низкой теплопроводностью создает в доме отличный микроклимат. Деревянный дом можно построить по типовому проекту, а можно создать уникальный дизайн. Стоимость строительства такого дома в среднем ниже кирпичного: древесина является легким материалом и не требует дорогого фундамента. Сами работы по возведению каркаса или сборке сруба в разы дешевле кладки кирпича, но материал дороже – на казахстанском рынке практически нет подходящих стройматериалов, в основном их везут из России. В компании «Кромвель» стоимость строительства деревянного дома начинается от 151 тыс. тенге за квадратный метр.

При строительстве дома из бревна важно, где выросло дерево и когда оно было срублено. Самая качественная древесина – из северных регионов, заготовленная зимой или в начале весны. Такая древесина имеет наименьшую усадку, высокую плотность и низкую влажность, в ней отсутствуют вредители и плесневый грибок.

Профилированный брус – это балка, вырезанная из цельного деревянного массива с пазами для стыковки. Брус сохраняет естественную структуру дерева, в нем нет химических добавок. Чтобы удалить лишнюю влагу и снизить усадку дома, брус

затрат на строительство. На подготовку фундамента и входной группы двухэтажного кирпичного дома может уйти 15 млн тенге. По 9 млн тенге потребует постройка каждого этажа, еще 5 млн тенге – кровля. С учетом дополнительных и непредвиденных расходов постройка двухэтажного дома из красного кирпича обойдется в 40 млн тенге.

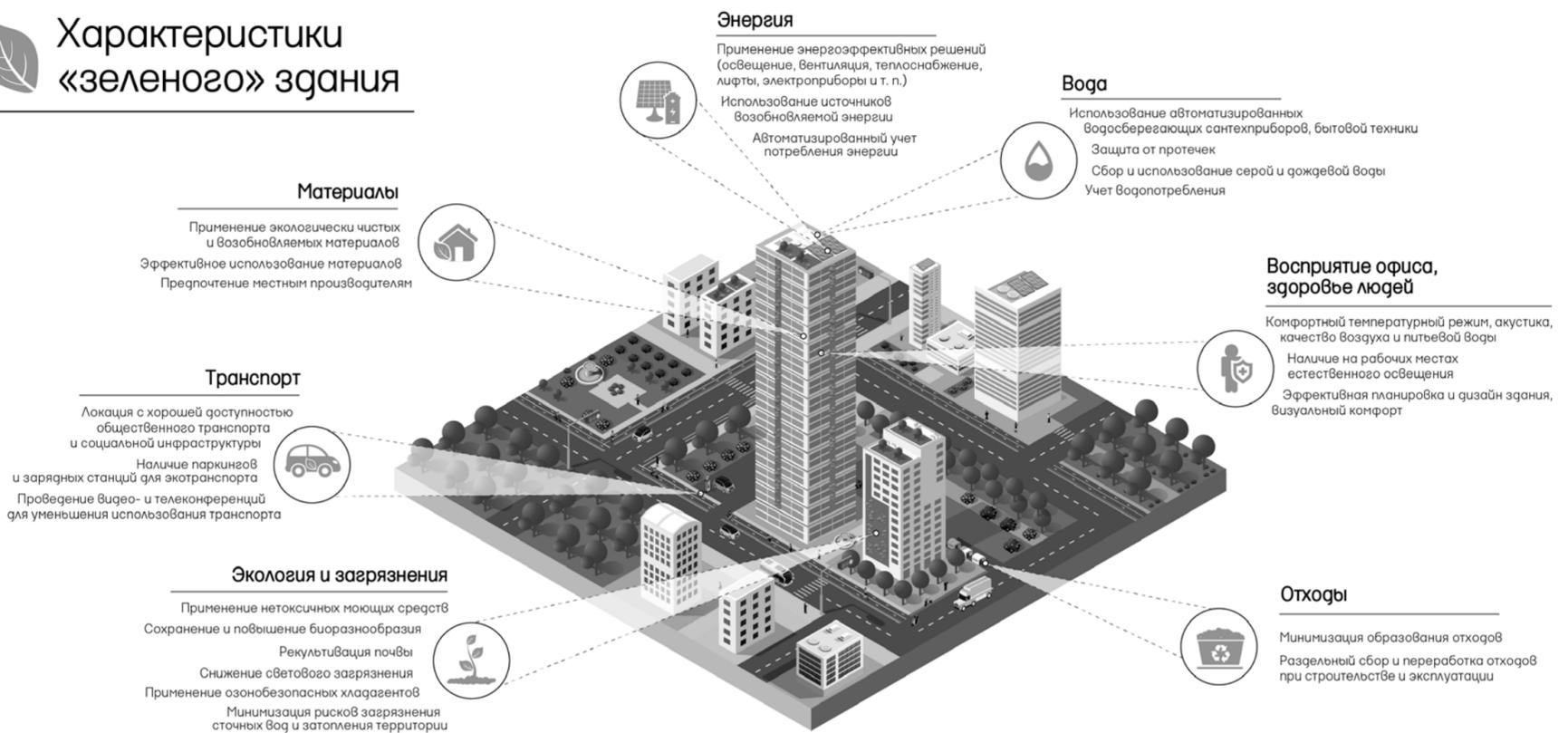
Другая строительная компания – «Кромвель» – за эти деньги готова поднять двухэтажный кирпичный дом площадью около 250 кв. м (175 тыс. тенге за «квадрат»). Это почти в 2 раза дороже, чем каркасные дома такой же площади, и на 20% дороже аналогичных деревянных домов.

Объявление

ТОО «Маркет1 KZ», БИН 210140031036, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Сатпаева, д. 90а, тел. 8 747 454 46 28.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Характеристики «зеленого» здания



Инфографика: Гамале Сейткужанов для «Курсива»

Цвет девелопмента

Когда в Казахстане прорастет «зеленое» строительство

Здания, построенные по зеленым технологиям, позволяют владельцам экономить до 90% на коммунальных услугах и повышать маржинальность бизнеса. Однако в Казахстане экологических бизнес- и торговых центров всего полтора десятка. Почему инвесторы не готовы активно вкладывать в экодевелопмент – в материале «Курсива».

Наталья КАЧАЛОВА

Шестизатный экоофис группы компаний «Учёт» на перекрестке Жарокова – Жамбыла своим появлением обязан сильнейшему урагану – такого, по оценке синоптиков, не было как минимум сотню лет. «В 2011-м был страшный, нехарактерный для Алматы, ветер, поваливший в ущелье Медеу сотни деревьев. Тогда я понял: если не заботиться о природе, она такими катаклизмами нас погубит», – говорит основатель Uchet.kz Максим Барышев. В 2017 году он закончил строительство экологичного здания для своего бизнеса в Алматы.

Барышев выбрал место около парка Ганди, сделал расчет инсоляции (и теперь на солнечной стороне небольшие балкончики затеняют окна нижнего этажа), заказал индивидуальные семислойные энергосберегающие стеновые панели и трехслойные стеклопакеты с напылением, установил солнечные батареи, систему сбора дождевой воды и газовое отопление.

«За счет сбора дождевой воды мы сэкономили уже около 200 т питьевой воды. От горячего водоснабжения отказались – воду нагревают солнечные панели. За счет энергоэффективных материалов потребляем в два раза меньше газа на квадратный метр, чем аналогичные помещения», – перечисляет Барышев.

В офисе Uchet.kz экоподход заметен в каждой мелочи – открытые аквариумы увлажняют воздух и собирают бумажную пыль, воздух обеззараживают закрытые кварцевые рециркуляторы. «Кто-то только чихнул – и мы тут же раз – к нему этот прибор подвигаем», – смеется Барышев. Кварцевые лампы закрытого типа он взял, чтобы люди не болели, и неожиданно получил ощутимый экономический эффект – количество больничных сократилось до минимума.

Цвет определяет эффективность

«Персонал – самый ценный ресурс большинства компаний, на него приходится до 90% операционных расходов, поэтому даже 1%-ное повышение производительности существенно влияет на конкурентоспособность бизнеса», – отмечает директор компании Global Development, управляющей портфелем офисной недвижимости группы «Верный капитал» Лукаш Скворньски. Под управлением Global Development – три зеленых здания: Talan Towers в Нур-Султане, Park View Office Tower и PRIME Business Park в Алматы.

Скворньски поясняет, что влияние температуры, акустики, освещения, качества воздуха и других параметров на эффективность работы можно измерить объективно. К примеру, слишком горячий или холодный офис может привести к снижению производительности до 9%. Загрязнение воздуха в помещении, при строительстве которого сэкономили на материалах, за счет выделения химических веществ от краски, ковровых покрытий и применяемой химии может быть в два – пять раз выше, чем за его пределами, а это на 5% повышает количество больничных дней.

Зеленая энергетика

Здания, построенные по зеленому принципу, позволяют не только создавать комфорт для резидентов, но и экономить на эксплуатационных расходах.

«Системы отопления, вентиляции и кондиционирования – самые большие потребители электроэнергии в здании. Особенно если говорить про северные регионы. Затраты на эксплуатацию этих систем при грамотном подходе к проектированию можно снизить на 60–80% от стандартных решений», – говорит председатель комитета по энергоэффективности и инновациям ассоциации QazProperty Петр Лесин.

К самым эффективным способам энергосбережения инженерные компании относят рекуперацию – повторное использование тепла для подогрева приточного воздуха. Экономить помогают и инверторные компрессоры для охлаждения воздуха: они поддерживают температуру на нужном уровне без перепадов (VRV). В свой арсенал владельцы «зеленых» зданий также должны включить free-cooling – систему, которая охлаждает сервисные, банкетные залы и другие помещения за счет более холодного наружного воздуха. Многокамерное витражное остекление с напылением – еще одно изобретение, которое предотвращает теплопередачу, уменьшая нагрузку на системы отопления и кондиционирования. Автоматизация инженерных систем позволяет экономить за счет установки правильных параметров и регулирования процессов.

«Экономия колоссальная, если подходить с умом и брать хорошее оборудование. На вентиляции с рекуперацией, в зависимости от эффективности рекуператоров, можно сэкономить до 90% энергоресурсов. Free-cooling и применение инверторов дают около 70–75% экономии. По VRV 100%-ная эффективность – из воздуха берем тепло. Инверторный кондиционер потребляет 0,5 кВт, а дает 2,5 кВт холода в час», – подтверждает директор по развитию инженерной компании «Юникод» Александр Деревяно.

Экономия воды обеспечивает установка автоматизированного сантехоборудования и бытовой техники с низким уровнем потребления воды, а также очистка сточных вод, сбор и использование дождевой воды.

«Если на обычную мойку рук уходит в среднем 5–8 литров, то при использовании сенсорных смесителей нам хватает 2,5–3 литра», – говорит

технический управляющий Global Development Александр Попов.

«Сбор дождевой воды можно использовать для снижения нагрузки на водоснабжение – поливать такой водой, мыть прилегающую к зданию территорию. Так зачем применять для этого водопроводную воду, которая пригодна для питья?» – недоумевает Лесин.

Кроме того, зеленые технологии «дарят свободу» от центральных коммуникаций.

«При расширении ресторана Zoloto требовалось больше тепла, для получения которого нужно было перекладывать теплотрассу. Бизнес решил вопрос за счет установки энергоэффективной рекуперации. Гостиничный комплекс Best Western не мог реализовать проект из-за отсутствия разрешения на подключение горячей воды. Вопрос решили за счет установки чиллеров и станции аккумуляции горячей водоснабжения – для подогрева воды забирали тепло из атмосферы», – приводит примеры Деревяно.

Сокращение затрат на коммунальные услуги дает владельцам здания свободу маневра при формировании цены на аренду, или просто позволяет больше зарабатывать за счет повышения маржи.

Цена признания

Почему же при очевидных плюсах эксплуатации «зеленых» зданий казахстанские девелоперы не инвестируют активно в подобные проекты? Одна из причин – более высокие цены на экологичные стройматериалы и системы, по сравнению с традиционными. Всемирный совет по экологическому строительству посчитал, что рост расходов инвестора может составить 10–20% по сравнению с обычными зданиями.

«Когда я заказывал семислойные стеновые панели, строители удивлялись, ведь дорого будет. Я им говорю, что всего на 20% удорожание строительства вышло. А они мне – да у нас маржа всего 13%», – вспоминает Барышев.

Другая причина – достаточно высокая стоимость сертификации. По оценкам специалистов, регистрационный взнос в сертифицирующие организации LEED и BREEAM составляет от \$3 тыс. до \$15 тыс. в зависимости от масштаба проекта. На сопутствующие затраты – оформление документов и создание энергетической модели – понадобится еще от \$10 тыс. до \$100 тыс., столько же уйдет на работу консультанта.

Впрочем, те, для кого зеленая философия – принцип жизни, а наличие сертификата не является необходимостью, внедряют зеленые технологии и без международного признания. Барышев сертификат решил не получать: «Я посчитал стоимость международной сертификации здания и решил, что нам это не нужно».

При необходимости подтвердить уровень «зеленого» здания можно в любое время. «Не принципиально сертифицировать сразу. Можно построить здание по «зеленым» рекомендациям, а сертифицироваться потом. Например, когда владелец окупит все расходы и получит прибыль», – отмечает Деревяно.

Но если изначально при проектировании и строительстве зеленые принципы не соблюдены, сертификация построенного здания потребует значительных ресурсов на замену инженерного оборудования и материалов фасада. Окупаемость таких инвестиций в среднем составляет от восьми до двух десятков лет, говорят эксперты.

Когда «зазеленеет» Казахстан

В Евросоюзе и США двигателем зеленого прогресса является высокая стоимость электроэнергии и политика государства. Правительство многих стран требуют от девелоперов сертификации зданий по минимальным стандартам и дают под зеленые проекты дешевое финансирование.

В Казахстане относительно низкая стоимость энергии и отсутствие законодательных требований позволяют инвесторам и проектировщикам не задумываться о строительстве энергоэффективных зданий.

Опрошенные «Курсивом» эксперты сходятся в одном: чтобы Казахстан «зазеленел», переход на экостандарты должен стать экономически привлекательным для инвесторов, и без помощи государства здесь не обойтись. «Это может быть снижение налогов или стоимости электроэнергии для предпринимателей, которые используют энергосберегающие технологии», – считает Петр Лесин.

«Если предприниматель занимается зеленым строительством, у него должен быть доступ к более дешевому финансированию, потому что он снижает нагрузку на энергосистему города. Энергосистемы перегружены, а с учетом активной застройки этот тренд будет усиливаться. Переход на энергоэффективные решения – это уже вопрос безопасности городов», – говорит основатель стартапа зеленых решений ECO Network Евгений Мухамеджанов.

Необходимы как новые стимулирующие программы, так и корректировки законодательства в плане взаимодействия уже существующих. «Те, кто использует льготные кредиты по дорожной карте бизнеса (ДКБ), не могут взять кредит по программе ПРООН. Но эти программы направлены на разные цели: ДКБ – на развитие предпринимательства, а ПРООН – на зеленые технологии. Почему их нельзя использовать вместе?» – задается вопросом Петр Лесин.

Примером для бизнеса также может стать политика строительства государственных объектов.

«Если принять программу, чтобы все муниципальные здания были энергоэффективны хотя бы на минимальном уровне, это уже даст толчок развитию зеленых технологий в стране. Постепенно начнет подтягиваться малый и крупный бизнес. Пока же две трети муниципальных проектов строятся максимально дешево. Чтобы пройти по цене, подрядчики вынуждены убирать технологичные решения из своих проектов», – отмечает Александр Деревяно.

По подсчетам участников рынка, если казахстанские власти начнут активно стимулировать зеленые проекты сейчас, то результаты страна увидит через 10–15 лет.

Казахстанские «оазисы»

В конце 2020 года Knight Frank посчитал, что по зеленым стандартам в мире сертифицировано более 120 тыс. зданий. В лидерах – Абу-Даби (22,4 тыс. зданий), Чикаго (4,4 тыс.) и Лондон (3 тыс.).

Лидерами «зеленой» сертификации в Казахстане, как и во всем мире, являются британский BREEAM и американский LEED. Эти методики оценки строительства появились еще в 1990-х. Они нацелены прежде всего на то, чтобы снизить давление на окружающую среду. К примеру, казахстанский бизнес-центр не берет баллов при сертификации, если будет использоваться французский ковролан. Причина – транспортировка материала из отдаленной страны несет серьезный вред экологии.

Американские сертификаты WELL и FitWel появились позже – в 2010-х годах. Можно сказать, что их основная задача – совершить ЗОЖ-переворот в головах девелоперов. Эти методики оценивают, как построенные здания влияют на самочувствие людей. К примеру, они не только требуют от разработчиков, чтобы, к примеру, в каждой офисной зоне был дневной свет, падающий под определенным углом, но и диктуют, какая еда должна подаваться в зданиях. Так, в пище не должно быть трансжиров и много сахара. Молодая философия WELL и FitWel еще не успела докатиться до казахстанского девелопмента. Однако и число проектов, имеющих сертификаты BREEAM или LEED, не превышает полтора десятка.

Как правило, это бизнес-центры, нацеленные на арендаторов-иностранцев, чьи корпоративные стандарты требуют снимать «зеленые» офисы, либо маркетинговые проекты бизнеса или государства. «Это оправдание бюджетных затрат – на «зеленое» здание можно списать гораздо больше средств, чем на строительство обычного здания», – считает Александр Деревяно.

В Казахстане также была попытка разработать собственный «зеленый» сертификат. Это произошло в преддверии EXPO-2017: инициативные участники рынка объединились в некоммерческую организацию KazGBC, ставшую частью всемирной World Green Building Council (WorldGBC). При поддержке международных экспертов KazGBC разработал ответственную систему экологической оценки «Omip» («Жизнь»). По ней к 2020 году планировали сертифицировать 200 зданий и подготовить тысячу специалистов по зеленому строительству. Но пилотные отечественные сертификаты к 2021 году успели получить только четыре здания – Park View Office Tower, Green Tower, MEGA Silk Way и Ergodom, а на сайте KazGBC сегодня принимают ставки на волейбол.

По информации «Курсива», проект приостановили из-за вопросов финансирования.

Сертифицированные «зеленые» здания

Алматы и Алматинская область:
Бизнес-центр Park View Office Tower
Бизнес-центр Esentai Tower
Бизнес-центр PRIME Business Park
Бизнес-центр BNC Plaza
Производственный комплекс немецкой компании WILO
Центрально-Азиатский институт экологических исследований
Нур-Султан:
Бизнес-центр Talan Towers
Бизнес-центр Q2
Офис американской компании Mars МФЦА Астана
Несколько зданий комплекса «Зеленый квартал» на территории EXPO
Торговый центр MEGA Silk Way
Торговый центр Abu Dhabi Plaza
Посольство и консульство ОАЭ

Крутые горки

Как республики Центральной Азии развивают горнолыжные курорты

> стр. 1

Число посещений горнолыжных баз за лыжный сезон (с середины декабря до середины марта) оценивается в 60–80 тыс. человеко-дней, при этом около 95% посетителей – местные.

По словам руководителей горнолыжной базы «Каракол», доля иностранных туристов у них за последние 10 лет снизилась с 90% до 50–60%. Стоит отметить, что ситуация на «Караколе» оказывает серьезное влияние на всю сферу зимнего туризма в КР.

Причин, почему горнолыжный туризм так и не смог пойти в гору, несколько. Прежде всего, сами базы не хотели вкладывать

нужно развивать, тем более что страна привлекательна ценами: стоимость скипасов, по меркам мировых курортов, остается низкой – \$5–14.

«Каракол»

Цена на дневной скипас – \$10,5–14, протяженность трасс – 20 км «Каракол» построили еще в советское время, в 7 км от города Каракол. В 2004 году базу модернизировали, и туда поехали не только местные, но и иностранцы.

В 2014 году, по версии российского Forbes, горнолыжная база «Каракол» вошла в десятку лучших баз, куда можно поехать без визы туристам из России.

телей горных лыж при одном из заводов. Сейчас база насчитывает шесть трасс, две канатные дороги, также там имеется каток.

КАЗАХСТАН

В Казахстане в 2012 году правительство поручило компании Ecosign Mountain Resort Planners Ltd разработать ТЭО и Системный план развития потенциальных курортов близ Алматы. Международные эксперты определили девять перспективных зон: Ак-Булак, Табаган, Бутаковка, Северный Турген, Шымбулак, Кок-Жайляу, Большое Алматинское озеро, Северный и Южный Каскелен. Алматинский горный кластер должен был протянуться по предгорьям Заилийского Алатау почти на 100 км – от Каскелена на западе до Тургеня на востоке от Алматы.



Фото: Depositphotos/petrichuk



ся в развитие инфраструктуры и увеличение пропускной способности.

Игроки с хорошим сервисом оттягивали на себя турпотоки, и слабые конкуренты тонули. В качестве примера разработчики концепции приводят запуск и развитие горнолыжной базы «Чункурчак», которая «сократила» число туристов на таких базах Чуйской области, как «Оруу-Сай», «Кашка-Суу», «Ноорус».

Базы не развивали дополнительные продукты, которые помогли бы зарабатывать еще больше зимой и приносить доход вне сезона катания.

Кроме того, зимний туризм КР уже столкнулся с тем, что естественные благоприятные условия для развития максимально использованы. Из-за потепления исчезли снежные покровы на высотах ниже 1500 м, где расположено несколько горнолыжных баз. Так, прекратили работать подъемники в местностях с. Соновка, с. Стрельниково, на базе «Кой-Таш». Не все базы могут себе позволить иметь дорогостоящие системы искусственного оснежения и покрывать затраты на их обслуживание.

Составители концепции называют еще ряд причин, которые негативно влияют на зимний туризм: падение доходов кыргызстанцев, невозможность развивать инфраструктуру из-за особенностей законодательства о земле и, конечно, COVID-фактор.

В концепции предлагают использовать интерес к зимним видам туризма в традиционных странах-партнерах – России и Казахстане, а также «подключить» Узбекистан, так как Кыргызстан хочет развивать зимний туризм в своем юго-западном регионе. Кроме того, республика планирует привлекать туристов из европейских стран и стран Юго-Восточной и Юго-Западной Азии.

По данным главы ассоциации лыжных баз Кыргызстана Кирилла Иргисцева, в стране работают 17 горнолыжных баз, из которых девять оборудованы кресельными подъемниками. «В лыжные базы Кыргызстана в основном инвестируют местные граждане. Модернизация объектов, улучшение инфраструктуры проходят почти каждый год. Идет жесткая борьба за своих гостей, потому что на данный момент предложение превышает спрос», – говорит Иргисцев.

По его мнению, зимний туризм в Кыргызстане можно и

Город Каракол в 2017 году попал в топ-10 популярных городов для недорогого горнолыжного отдыха с детьми – это уже по версии сервиса поиска отелей RoomGuru.ru.

Эти события, как считают эксперты, сказались на развитии туризма. Туризм стал главным источником доходов Каракола: поступления с 2009 по 2019 год выросли с 86 млн сом до 222 млн сом (с \$2 млн до \$3,2 млн).

«Тоо-Ашуу»

Цена на дневной скипас – \$5–10, протяженность трасс – 8,4 км База находится в 120 км от Бишкека, на южном склоне перевала Тоо-Ашуу, на высоте 3 тыс. м над уровнем моря.

Здесь есть и ухоженные трассы, и целина. Любителей адреналина зовут на хелиски, когда с помощью вертолета людей доставляют к труднодоступным склонам – и оттуда они летят вниз на лыжах или сноубордах. В «Тоо-Ашуу» также есть ледовый каток.

«Орловка»

Цена на дневной скипас – \$9–11, протяженность трасс – 3,2 км Горнолыжная база «Орловка» также пытается привлечь максимально широкий круг людей, делая предложения даже корпоративным клиентам. Последние могут устраивать свои мероприятия в 100 км от Бишкека на свежем воздухе на высоте 1500 м над уровнем моря.

«Ак-Тюз»

Цена на дневной скипас – \$12, протяженность трасс – 5 км Эта база, которая находится в 140 км от Бишкека в долине Кичи-Кемин, начала работать в 2019 году. Свои трассы владельцы описывают традиционно – «и для новичков, и для мастеров». Инвестиции в «Ак-Тюз», по данным кыргызских СМИ, составили \$2 млн.

«Кашка-Суу»

Цена на дневной скипас – \$3,5–12, протяженность трасс – 9,6 км «Кашка-Суу», расположенный в 35 км от Бишкека, начал развиваться в конце 70-х годов прошлого века как клуб любителей горных лыж при одном из заводов. Сейчас база насчитывает шесть трасс, две канатные дороги, также там имеется каток.

«Шымбулак»

Цена на дневной скипас – \$18,1/\$27,1, протяженность трасс – 25 км В начале 2000-х на горном курорте «Шымбулак» планировали построить отели международного класса и альпийскую деревню – жилые и коммерческие объекты, включая рестораны, бары, кафе, ТРЦ, спорт-центр с открытым бассейном и парк на берегу Малой Алматинки. Собственник курорта – ТОО «Chimbulak Development» – собирался вложить в проект \$1,37 млрд. Но из-за кризиса 2008 года пришлось ограничиться строительством гондольной дороги от Медео до Шымбулака, установкой новых канатных дорог на самом курорте, расширением

Только курорт в Южном Каскелене, по расчетам экспертов, мог бы принять 31,6 тыс. лыжников в день. А горный курорт «Турген» с потенциалом 1,3 млн посетителей в год (это почти в три раза больше, чем сейчас на «Шымбулаке») должен был включать до 16 тыс. мест в отелях и шале, 80–100 км трасс и 13–17 подъемников. Стоимость проектов – от \$1 млрд.

Правительство одобрило план в июне 2013 года, но дело до реализации не дошло. Только в 2019 году план частично включили в госпрограмму по развитию Алматинского горного кластера (АГК). Потенциал АГК оценили в 2,5 млн человек, основной поток туристов должен был генерировать горнолыжный туризм. В качестве перспективных локаций определили четыре существующих курорта – «Шымбулак», «Лесная сказка», «Ак-Булак» и «Табаган», и четыре проектных – «Турген», «Каскелен», «Кок-Жайляу» и Almaty Hills (выше улицы Дулати).

Чтобы стимулировать развитие инфраструктуры, правительство предложило инвесторам льготное кредитование на строительство мест размещения, возмещение до 25% затрат на приобретение техники и оборудования (законопроект по возмещению затрат находится в сенате), а также налоговые преференции.

«Шымбулак»

Цена на дневной скипас – \$18,1/\$27,1, протяженность трасс – 25 км

В начале 2000-х на горном курорте «Шымбулак» планировали построить отели международного класса и альпийскую деревню – жилые и коммерческие объекты, включая рестораны, бары, кафе, ТРЦ, спорт-центр с открытым бассейном и парк на берегу Малой Алматинки. Собственник курорта – ТОО «Chimbulak Development» – собирался вложить в проект \$1,37 млрд. Но из-за кризиса 2008 года пришлось ограничиться строительством гондольной дороги от Медео до Шымбулака, установкой новых канатных дорог на самом курорте, расширением

трасс, открытием здания проката, новых кафе и ресторанов.

Сегодня Фонд проблемных кредитов (он принял от банка-кредитора права требования по обязательствам Chimbulak Development) продолжает поиск инвестора, который реализует планы начала 2000-х – построит отели и жилую недвижимость. Дефицит мест размещения (их всего около 60) не позволяет привлечь на курорт достаточное количество посетителей, чтобы обеспечить ровную загрузку в течение недели.

Oi-Qaragai – «Лесная сказка»

Цена на дневной скипас – \$15,5/\$27,4, протяженность трасс – 20,3 км

Всесезонный курорт Oi-Qaragai – «Лесная сказка», рассчитанный на семейный и детский отдых, начал развиваться с 2010 года. За 10 лет владельцы – группа компаний Alina – вложили в первый этап развития курорта около \$100 млн. Инвестиции позволили в коронакризисный год увеличить количество гостей более чем в два раза – с 68 тыс. человек в 2019-м до 150 тыс. в 2020-м.

В марте 2021 года собственники начали расширение курорта за счет развития плато Актас. На этот этап они готовы потратить еще \$250 млн. В ближайшие три года общая длина горнолыжных трасс должна увеличиться в три раза – до 60 км. На курорте появятся новые рестораны, спортивные площадки, водоемы, панорамная площадка и отели. После реализации проекта количество посетителей должно увеличиться более чем в четыре раза – до 620 тыс. человек в год.

«Ак-Булак»

Цена на дневной скипас – \$14,3/\$19, протяженность трасс – 5 км

На высокогорном курорте есть гондольная канатная дорога, две кресельных и две бугельных дороги, а также ледовый комплекс и конюшня. Планируется расширение горнолыжного курорта.

УЗБЕКИСТАН

В Узбекистане нет концепции развития именно горнолыжного туризма, как нет и программы развития горнолыжного спорта. «Было время, когда господствовала точка зрения, что горнолыжный спорт Узбекистану не нужен,

потому что это теплая страна. Сегодня отношение поменялось», – комментирует председатель Федерации лыжного спорта Узбекистана Бехзод Якубов.

Amirsoy

Цена на дневной скипас – \$18,6–22,4, протяженность трасс – 15 км

Единственная точка в Узбекистане с современной горнолыжной инфраструктурой – это всесезонный горный курорт Amirsoy. Он находится в 65 км от Ташкента на отрогах Чаткальского хребта западной части Тянь-Шаня. Комплекс площадью 892 га построен менее чем за два года, его первая очередь была сдана в декабре 2019-го. Проект стоимостью \$100 млн был реализован андоррской компанией PGI Management. На территории комплекса находятся многофункциональные центры, альпийские шале, рестораны, бары, СПА, бассейны и другие объекты для отдыха. На курорте работает гондольная и кресельная канатки.

Сейчас идет подготовка к строительству второй очереди курорта – появятся еще два отеля, новые канатные дороги и добавятся 16,8 км трасс.

«Чимган» и «Бельдерсай»

Еще два горнолыжных курорта в Ташкентской области – это «Чимган» и «Бельдерсай», расположенные в 5 км друг от друга. И на том, и на другом стоят канатно-кресельные дороги советских времен и бугельные подъемники. Ни на одном нет системы скипасов – оплачивать нужно каждый подъем. В «Бельдерсае» подъем на канатно-кресельной дороге стоит около \$2, на бугельном подъемнике типа «швабра» – \$0,5. Чимганские цены: один подъем на креселке для катающихся – примерно \$0,8, для пешеходов – около \$1. На бугельной «швабре» – те же \$0,5.

В ближайшем будущем ситуация должна измениться. В Ташкентской области хотят открыть международную курортную зону «Бельдерсай – Чимган – Нанай». В «Чимгане» и «Бельдерсае» появится 60 км горнолыжных трасс и 29 км канатных дорог. Стоимость проекта – \$480 млн, из них прямые инвестиции – \$280 млн, а также кредитные средства от Французского агентства развития и французского казначейства. Строительство начнут в декабре 2021 года, с «Чимгана». Еще один всесезонный горнолыжный комплекс с туристической инфраструктурой планируется построить в Зааминском районе Джизакской области. Стоимость проекта – \$300 млн.

лыжными трассами планируется построить в Зааминском районе Джизакской области. Стоимость проекта – \$300 млн.

ТАДЖИКИСТАН

«Сафед-Дара»

Цена на дневной скипас – \$13–17, протяженность трасс – 3 км

Единственное место в стране, где можно покататься на лыжах – горный курорт «Сафед-Дара». Горнолыжная база советских времен в декабре 2015 года была продана государством компании «Фароз» с условием, что в течение следующих пяти лет покупатель инвестирует в развитие курорта не менее \$6 млн. Перезапуск курорта состоялся в 2016-м. К советской бугельной канатке добавились гондольная канатная дорога, появились гостиницы, торговые ряды, рестораны, каток – тоже единственный в Таджикистане. В декабре 2016 года Исматулло Зиёев, на тот момент замдиректора компании «Фароз», сообщил, что запланированная окупаемость курорта – 18–20 лет.

ТУРКМЕНИСТАН

Туркменистан собирался построить горнолыжный курорт возле Ашхабада, к которому с одной стороны подступает пустыня Каракумы, а с другой – горы Копетдаг.

Первый раз о рукотворном «чуде в пустыне» – точнее, на склонах Копетдаг – заговорил в 2005 году Сапармурат Ниязов. Но Туркменбаши так и не построил горнолыжный комплекс «Алтын асыр» («Золотой век»): в 2006 году первый пожизненный президент Туркменистана умер. «Горнолыжную» идею подхватил следующий глава республики – Гурбангулы Бердымухамедов. В 2012 году он дал указание построить на склонах Копетдага современный горнолыжный курорт с искусственным снежным покровом. В том же году свои проекты представили французские строительные компании Vouzgues (возводила десятки сооружений в Туркменистане, к примеру, президентский дворец, здание парламента, Ледовый дворец) и Vinci (строила дом правительства, 3D-кинотеатр в Ашхабаде).

Проекты, как писали СМИ, предусматривали канатную дорогу длиной более 9 км, которая должна была начинаться от предгорий Копетдага, в районе Геоктепинского шоссе, и пройти к вершине горы Гиндувар. На 1050-метровой высоте должен был раскинуться парк с фонтанами, ресторанами и кафе. От него канатная дорога должна была вести к склонам горы Столовой (1150 м) – к открытой горнолыжной трассе с искусственным снежным покрытием. Дальше на «канатке» можно было бы добраться к верхней (1930 м) смотровой площадке. А у начальной точки канатной дороги предполагалось строительство крытого горнолыжного комплекса. Но его так и не построили.

Текст подготовили: Татьяна ТРУБАЧЕВА, Татьяна НИКОЛАЕВА, Наталья КАЧАЛОВА, Мэриэм АЛЫМКУЛОВА, Павел НОСАЧЕВ

LIFESTYLE



Foto: Depositphotos/Chinalimages



Foto: Depositphotos/v74



Foto: Depositphotos/AndreaA



Foto: Depositphotos/Chinalimages

СУПЕР-БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Какие стратегии использовали Диор, Шанель и Баленсиага



Foto: Depositphotos/Casimiro_PT



Foto: Depositphotos/MSPPhotographic

Balenciaga: только от-кутюр

«Величайший модельер из всех когда-либо существовавших», по выражению главного редактора Vogue Дианы Вриланд, Кристоаль Баленсиага определился со своим «потребительским сегментом» уже в самом начале карьеры – конечно, короли и аристократия. Только им были по карману и по статусу идеальные творения Баленсиаги, который четко сформулировал свои профессиональные принципы: «надо быть архитектором в эскизах, скульптором в форме, художником в цвете, музыкантом в гармонии и философом в чувстве меры» – и всегда им следовал. Эта стратегия – никакого прет-а-порте, только от-кутюр, то есть высокая мода – оправдывала себя на протяжении всех 49 лет существования модного дома Balenciaga при его основателе. Она не дала сбой даже после падения испанской монархии и, соответственно, потери основных клиентов: баскский модельер переехал в Париж и там в 1937 году основал новый бизнес, который практически сразу вернулся к прежним масштабам. Его клиентками снова стали титулованные особы (например, герцогиня Виндзорская), но теперь к ним добавились и другие «звезды» – кино: Марлен Дитрих, Ингрид Бергман и т. д.

Открытие нового Дома высокой моды сопровождалось рекламной кампанией, в которой была четко видна бизнес-стратегия Баленсиаги в пиаре: никаких «промо». Скорее, это было похоже на короткое объявление о том, что по такому-то адресу существует такой-то модный дом, который выпускает одежду от-кутюр. Через несколько лет, когда Balenciaga начнет производить и ароматы, к этому тексту добавится всего одно слово – parfums.

Рекламной площадкой, которую выбрал Баленсиага для своего продвижения, был французский Vogue, сроки публикации определялись датами показов новых коллекций, а их, как уже говорилось выше, баскский модельер определял сам, руководствуясь только своими собственными соображениями. Равно как и то, кого приглашать на показ. В 1956 году он возмутил журналистов, отложив показ для прессы на целый месяц после показа для частных клиентов и байеров. Таким образом Баленсиага боролся с копированием: он не хотел, чтобы кто-то делал плохие реплики его творений по газетным и журнальным фото. Потом такие реплики станут основой бизнеса отдельных масс-маркет брендов, а тогда, в пятидесятых, месячный срок давал возможность Balenciaga разместить и выполнить заказы байеров и частных клиентов. И это еще один бизнес-аспект наследия Кристоаля Баленсиаги, о котором вспоминают гораздо реже, чем о его знаменитых пальто-коконах и платьях-туниках – а зря. Хотя бы потому, что лет шесть назад в модной индустрии заговорили о новой бизнес-модели, see now – buy now, «увидел и купил», при которой коллекции поступают в продажу сразу после завершения показа... Ничего не напоминает?

И, наконец, о лицензировании. Великому кутюрье много раз предлагали продать лицензию на его модели, чтобы на их основе выпускать линии прет-а-порте. Баленсиага всегда отказывался, верный своему главному принципу – «только от-кутюр». Он чуть было не сдался, когда в шестидесятых годах на смену высокой моде стала приходиться готовая одежда, и решил заниматься экспортом, для чего договорился с американскими производителями. В 1968 году он поехал в США, чтобы изучить производство одежды на фабрике, – и понял, что не может отдать свои творения станкам. Он просто закрыл свой модный дом.

Его возродят в 1986 году, а в 2001-м Balenciaga станет частью французского конгломерата Kering.

Гульнар ТАНКАЕВА
Перемены в индустрии моды назрели еще до карантина, считают аналитики. Пандемия их просто ускорила. Давние споры о том, нужны ли сейчас недели моды, в прошлом году вылились в действия: креативный директор Gucci Алессандро Микеле объявил в соцсетях, что один из самых популярных брендов в мире будет показывать свои сезонные коллекции не в рамках fashion week, а «в лучшее время согласно внутренним ощущениям».

В истории моды уже были похожие ситуации: когда-то так же поступал Кристоаль Баленсиага, игнорируя официальную дату демонстрации коллекций, установленную всемирным Синдикатом высокой моды. То, что на первый взгляд могло показаться капризом великого кутюрье, на самом деле было продуманным бизнес-решением, как и его отказ от лицензирования. Какие бизнес-модели, идеи и стратегии использовали легендарные модельеры и основатели брендов Balenciaga, Chanel и Christian Dior – в обзоре «Курсива».



Foto: Depositphotos/fashionstock

Dior: лицензирование

Это в учебники моды Кристиан Диор войдет как создатель знаменитого силуэта new look, а в историю фэшн-индустрии – как человек, который первым (вместе со своим партнером Жаком Руэ) начал применять в этом бизнесе лицензионные соглашения.

Впрочем, сначала он привлек солидные, причем профильные, инвестиции: смог убедить богатого текстильного магната Марселя Бруссаса, что в будущий Дом Диор стоит вложить. Скорее всего, фабрикант сразу понял, какое количество ткани потребует новый силуэт женского платья с огромной пышной юбкой, и оценил свои блестящие перспективы.

Так на знаменитой авеню Монтень в Париже появился Дом моды Christian Dior. Первую же коллекцию ждал

исключительный успех, и историки моды привычно объясняют его гением модельера, который предугадал, что в послевоенной Европе дамам захочется вспомнить о своей женственности – пусть в ущерб удобству. Возможно, сегодня, наверное, сказали бы по-другому – «гений маркетинга», но в модной индустрии было и есть немало таких эпизодов – на грани между бизнесом и творчеством.

Дальше Диор, как и Шанель, займется «расширением ассортимента», и вскоре под брендом Dior будут выходить различные аксессуары, обувь и сумки, ароматы и косметика.

К концу 1949 года на долю Dior будет приходиться 5% всей экспортной выручки Франции, а в 1950-м Жак Руэ, генеральный директор Dior Ltd, разработала программу лицензирования, по которой другие производители смогут использовать товарный знак Dior (две буквы CD) на своей продукции. Считается, что первой лицензионной вещью были галстуки, и понеслось: украшения, чулки, носки, сумки, нижнее белье и т. д. Коллеги не поняли и осудили Диора, но ненадолго: вскоре они сами оценят преимущества лицензионной бизнес-модели, и она станет очень популярной в индустрии моды.

Сегодня Дом моды Christian Dior принадлежит концерну LVMH.



Foto: Depositphotos/lucianmilasan

Chanel: от малого бизнеса до мирового бренда

От малого бизнеса до мирового бренда – наверное, это самое точное описание истории Chanel. Сама мадемузель честно говорила о себе: «Я не глупая и не умная, но я точно не заурядная женщина. Я занималась бизнесом, не зная правил бизнеса. Я любила, хотя не создала лишь для любви. Но я всегда была искренней в жизни и в бизнесе».

Наверное, она на самом деле не знала правил, но у нее безусловно был предпринимательский талант, порой превосходящий ее талант модельера.

В начале карьеры, открывая свое первое ателье, она четко поняла для себя одну из главных составляющих любой бизнес-модели – уникальность. Предложение Габриэль Шанель было абсолютно уникально для тех лет: она предлагала женщинам свободу. Или, по крайней мере, ее иллюзию: в комфортной и практичной одежде Шанель они чувствовали себя гораздо свободнее, и ее ателье очень быстро стало популярным.

Возможно, художник бы на этом остановился, но бизнесмен – нет. Шанель начала расширять дело. Отличная коммерческая идея – открытие временного магазина в курортном городке – была подсказана ей другом, но идея высоких цен принадлежала самой Шанель. К тому времени она уже хорошо знала психологию богатых покупательниц и считала, что низкие цены их скорее оттолкнут, чем привлекут. Это сработало: новый магазин ждал большой успех.

Бизнес Шанель быстро рос, уже появилось и стало популярным «маленькое черное платье», а предпринимательница приступила к воплощению новой бизнес-идеи. Модные журналисты любят ее описывать как желание Шанель придать создаваемым ею образам нотку завершенности, но в деловой литературе эта стратегия носит название «перекрестные продажи» – это бизнес-модель, при которой предлагается не ограничивать ассортимент основным профилем деятельности. То есть понятно: речь идет об аромате Chanel. К слову, в истории с духами проявится еще одна особенность бизнеса и характера Шанель: несмотря на расхожее мнение о ней, «великая мадемузель» сама мало что придумывала. Зато мастерски использовала чужие изобретения, которые потом начинали восприниматься только «в связке» с брендом Chanel. Так было и на этот раз: парфюмер Эрнест Бо работал над альдегидами и по просьбе Шанель подготовил для нее несколько образцов, из которых она, с ее безошибочным чутьем коммерсанта и маркетолога, выбрала пятый. Он и стал легендарным Chanel №5.

Еще одним «дополнительным товаром» дома Chanel станут ювелирные украшения. И хотя сама Шанель создала только первую и единственную коллекцию Bijoux de Diamant, потом окажется, что это была бизнес-идея «на вырост»: сегодня подразделение Chanel Joaillerie занимает важное место в «семье» Chanel.

И, кстати, про «семью» – это вовсе не метафора: сегодня Chanel остается семейной непубличной компанией, которая принадлежит Алену и Жерару Вертаймерам, внукам Пьера Вертаймера – он был деловым партнером Габриэль Шанель.