



наш Telegram-канал

# КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:

«НУР ОТАН» ПОШЕЛ В НАРОД

стр. 2

БАНКИ И ФИНАНСЫ:

СВОЙ СРЕДИ СВОИХ

стр. 6

НЕДВИЖИМОСТЬ:

ДОХОДНЫЙ ДОМ

стр. 10

LIFESTYLE:

ПОЧЕМУ НОВЫЕ ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ  
СЕРИАЛЫ ИНТЕРЕСНЕЕ  
ХУДОЖЕСТВЕННЫХ?

стр. 12

kursiv.kz kursivkz kursivkz



Фото: Depositphotos/Marinka

## Дивидендная генерация

### Чистая прибыль KEGOC увеличилась почти в пять раз с момента «Народного IPO»

По итогам 2019 года KEGOC выплатила в качестве дивидендов 100% неконсолидированной чистой прибыли в размере 30,1 млрд тенге, или 116,03 тенге на одну простую акцию. Такое решение было принято на июньском общем собрании акционеров АО «KEGOC».

**Динара БЕКМАГАМБЕТОВА**

АО «KEGOC» – системный оператор единой электроэнергетической системы Казахстана. Компания

отвечает за передачу электроэнергии по национальной электрической сети и балансирование производства и потребления электроэнергии. На 90% владельцем компании является АО «ФНБ «Самрук-Казына». Оставшиеся 10% акций принадлежат частным инвесторам, которые приобрели ценные бумаги в ходе «Народного IPO» в 2014 году.

На момент первичного размещения стоимость акций KEGOC составляла 505 тенге за штуку. С тех пор их цена выросла более чем втрое – когда материал готовился к печати, акции KEGOC на Казахстанской фондовой бирже торговались по цене 1741,5 тенге за штуку.

**Рост прибыли**

Компания стабильно демонстрирует хорошие финансовые показатели. С первичного размещения акций ее активы выросли на 44%, достигнув 792 млрд тенге по состоянию на 1 апреля 2020 года.

За исключением 2015 года, когда KEGOC зафиксировала убыток, связанный с девальвацией, чистая прибыль компании непрерывно росла. Если в 2014 году она составляла чуть более 8,6 млрд тенге, то по итогам 2019 года показатель вырос практически в пять раз, до почти 41 млрд тенге.

&gt; стр. 3

## Продлевать будете?

Четыре казахстанских банка по итогам AQR приняли на себя обязательства по докапитализации в срок до 25 мая. Три из них договоренность с регулятором выполнили. АТФБанк в установленные сроки не уложился.

**Виктор АХРЁМУШКИН**

Завершившаяся в феврале оценка качества активов (AQR) выявила потребность в существенном дорезервировании у четырех финансовых институтов: Нурбанк (73 млрд тенге), Евразийский банк (44,9 млрд), АТФБанк (44,1 млрд) и Банк Центр-Кредит (26,4 млрд).

По результатам AQR было принято решение, что доформирование провизий будет производиться из двух источников. Меньшую часть необходимой суммы должны будут внести акционеры. Большая часть будет изыскана за счет предоставления платных гарантий от государственного Фонда проблемных кредитов. По Нурбанку было принято дополнительное решение включить его в Программу повышения финансовой устойчивости с условием, что доход в размере 31,2 млрд тенге от дисконтирования субординированных облигаций банк направит на дорезервирование.

Соответствующие соглашения между банками и регулятором были подписаны 25 февраля. Акционеры обязались докапитализировать свои структуры в течение трех месяцев с указанной даты, то есть до 25 мая.

**Ювелирная погрешность**

Как следует из финального отчета регулятора по AQR, сумма докапитализации Нурбанка должна была составить 20,9 млрд тенге. 25 мая Нурбанк сообщил, что крупный акционер (им является Рашид Сарсенов. – «Курсив») пополнил уставный капитал на общую сумму 20,038 млрд тенге за счет собственных средств. При этом в пресс-релизе сказано, что акционер «завершил капитализацию» и тем самым выполнил свои обязательства в рамках участия Нурбанка в Программе повышения финансовой устойчивости по итогам AQR. Таким образом, объем фактической докапитализации Нурбанка оказался почти на 900 млн тенге меньше заявленного ранее.

&gt; стр. 7

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

2 000005 032011 17020

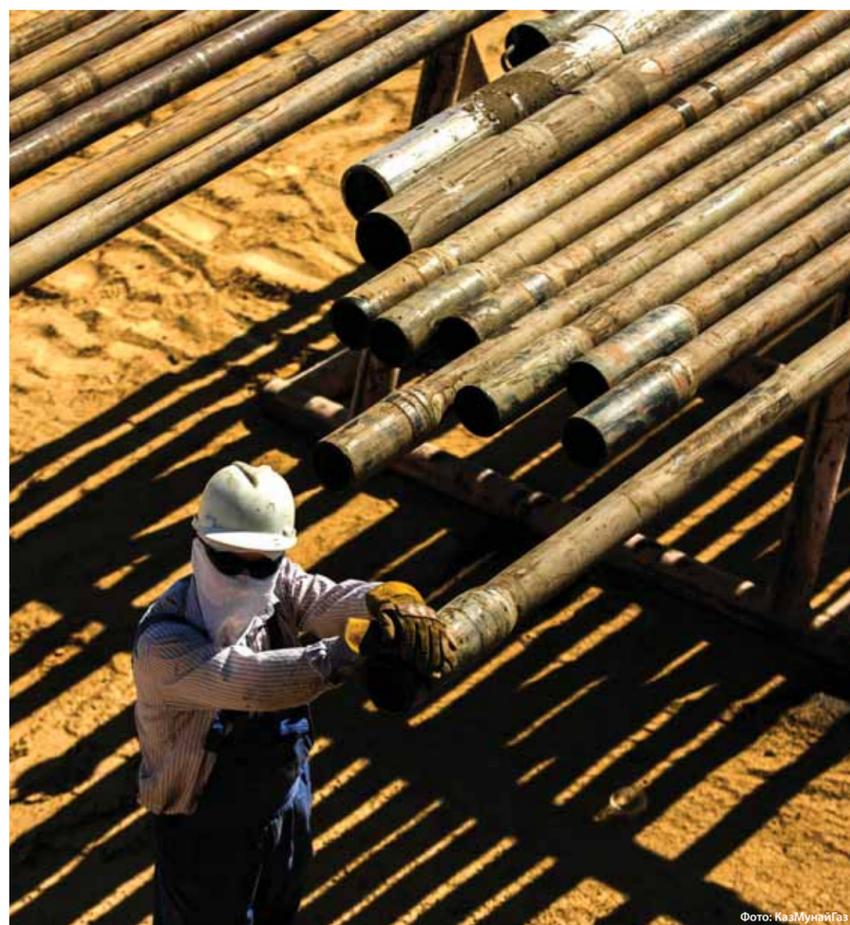


Фото: КазМунайГаз

## Чего хотят нефтяники

**Какие меры господдержки окажут недропользователям.****Дулат ТАСЫМОВ**

Нефтяники просят правительство предоставить налоговые льготы в связи с рекордным падением цен на нефть. Министерство энергетики поддержало ряд инициатив недропользователей. Однако Комитет государственных доходов не совсем согласен с мнением коллег из профильного ведомства.

**Хороших налогов не бывает**

Продолжающаяся с начала года волатильность на нефтяном рынке и обвал цен в марте-апреле

этого года привели к снижению прибыли нефтедобывающих компаний Казахстана. Некоторые из них, в том числе национальная компания «КазМунайГаз» (КМГ), обратились к правительству с просьбой облегчить им налоговую нагрузку. Минэнерго собрало предложения недропользователей и внесло на рассмотрение правительства.

В частности, нефтяники просят отменить вмененную рентабельность (себестоимость + 20%) при определении стоимости углеводородов при передаче их на переработку или использовании на собственные нужды. В Минэнерго поясняют, что действующая норма приводит к постоянному «вмененному» положительному налогооблагаемому доходу.

&gt; стр. 5

## Бонды в розницу

**Казахстанские инвесторы могут получить инструмент защиты от девальваций.****Динара БЕКМАГАМБЕТОВА**

Глава Нацбанка Ерболат Досаев недавно заявил, что Минфин может выпустить облигации с привязкой к американскому доллару для граждан Казахстана.

«Министерство финансов имеет возможность выпуска облигаций в иностранной валюте, еврооблигаций, а также облигаций в тенге с привязкой к доллару для физических лиц – резидентов Республики Казахстан со сроками обращения два и три года», – говорится в ответе Досаева на запрос группы депутатов мажилиса.

По его словам, Минфин рассмотрит вопрос выпуска таких инструментов, если будет достаточный спрос со стороны населения.

В Министерстве финансов «Курсиву» сообщили, что такая возможность у государства действительно есть. Она предусмотрена правилами выпуска, размещения, обращения, обслуживания и погашения государственных казначейских обязательств, утвержденными постановлением правительства от 3 апреля 2009 года.

Такие облигации носят название специальных среднесрочных казначейских обязательств (МАО-КАМ), их номинальная стоимость в тенге эквивалентна 10 долларам США. Платежи по погашению и обслуживанию МАОКАМ выполняются в тенге по официальному курсу тенге к доллару США, установленному Нацбанком на дату выплаты.

Согласно правилам, такие казначейские обязательства выпускаются в бездокументарной форме, срок обращения бумаг составляет два и три года. Размещение предусматривается путем подписки через агента, которого Минфин выбирает на конкурсной основе.

Вместе с тем в Минфине затруднились уточнить объем и сроки выпуска таких облигаций, ограничившись заявлением о том, что ведомство «проводит работу по осуществлению заимствований преимущественно на внутреннем рынке в национальной валюте».

В пресс-службе АИХ «Курсиву» сообщили, что биржа готова к размещению всех видов ценных бумаг. Биржа МФЦА уже имеет успешный опыт размещения еврооблигаций Министерства финансов несколькими траншами на общую сумму 2,2 млрд евро, отметили в пресс-службе.

KASE на момент сдачи материала в номер не предоставила ответа на запрос «Курсива».

&gt; стр. 3

**Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?**

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжайды

## Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар

RU KZ



kursiv.kz

# «Нур Отан» пошел в народ

Проведение «Нур Отаном» в августе праймериз фактически означает старт избирательной кампании по выборам в мажилис и маслихаты.

Юрий МАСАНОВ

Важное отличие предстоящей электоральной кампании кроется в новой законодательной реальности, в которой они будут проходить. «Курсив» уже писал об этом: речь идет о введении 30%-ных квот для женщин и молодежи в предвыборных партийных списках, а также снижении порога для регистрации партий, что может привести к появлению новых игроков на политическом ландшафте. Кроме того, в поствыборном мажилисе начнет работать «парламентская оппозиция», которая получит дополнительные возможности для влияния на работу нижней палаты.

Кроме того, это первые выборы в мажилис и маслихаты, которые пройдут по пропорциональной системе, то есть только по партийным спискам. Раньше в региональные представительные органы могли баллотироваться и беспартийные.

Поэтому предстоящие выборы на всех уровнях для партий становятся важнее, и борьба за депутатские мандаты может стать острее. В центре внимания оказался «Нур Отан» — доминирующая в мажилисе партия, которая заявила о планах провести праймериз — внутренние предварительные выборы кандидатов, которые потом и сформируют партийные списки на выборах-2021. «Курсив» разбирался, как «партия большинства» будет использовать в казахстанских условиях инструмент внутрипартийной конкуренции и что будут делать другие крупные политические объединения в преддверии выборов.

## Выборы перед выборами

Многим слово «праймериз» известно из новостей, которые приходят с Запада. В США, например, это давно используемый инструмент внутрипартийной конкуренции. Порой соревнования между кандидатами за возможность выдвинуться от своей партии на президентских выборах становятся не менее драматичными, чем сама гонка между представителями разных партий за президентское кресло.

«Праймериз» — это термин, пришедший из английского языка и означающий первичные, или предварительные, выборы. Обычно их конечная цель — определить внутри политического движения одного, самого достойного кандидата для борьбы с представителями конкурирующих партий.

Такой подход позволяет, во-первых, исключить конкуренцию между однопартийцами на основном этапе выборов, чтобы не распылять силы партии, а во-вторых, повысить внутрипартийную конкуренцию, подталкивая кандидатов к собственному развитию и наращиванию сил.

Обычно праймериз проходят внутри политического объединения: после нескольких этапов внутреннего соревнования устраивают голосование, где члены партии выбирают единого кандидата. Проигравшие кандидаты поддерживают победителя и призывают своих сторонников отдавать ему свои голоса непосредственно на выборах.

## Теперь и в Казахстане

Для нашей страны инструмент праймериз не нов. «Нур Отан» еще в 2016 году проводил такие процедуры при отборе кандидатов на выборы в региональные маслихаты.

Тогда в течение месяца в праймериз на базе первичных партячеек участвовали более 340 тыс. нуротановцев, которые защищали свои предвыборные программы перед однопартийцами. В результате были выбраны более 3 тыс. наиболее подготовленных кандидатов, пользующихся поддержкой большинства нуротановцев.

Был похожий опыт и у другого политического объединения, входящего в мажилис, — это демократическая партия «Ак жол». Правда, праймериз проводились не для выборов в парламент или маслихаты, а для определения

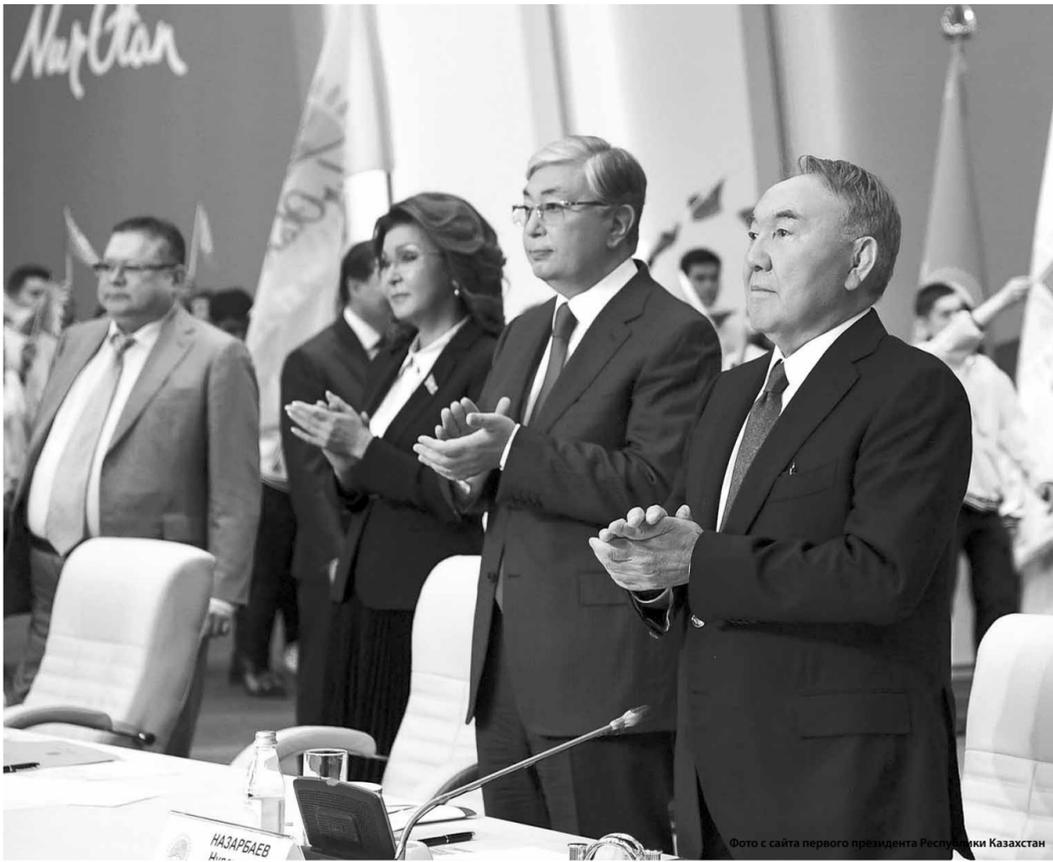


Фото с сайта первого президента Республики Казахстан



Фото: Depositphotos/ronjoe

единого кандидата на прошлогодние президентские выборы. Тогда на партсъезде в Нур-Султане делегаты выбрали из шести претендентов, и большинством голосов кандидатом стала депутат мажилиса Дания Еспаева.

Вокруг результатов голосования развернулась драма: претендент Талгат Ергалиев, председатель Союза строителей Казахстана, занявший второе место по числу голосов, позже заявил о выдвижении отдельно от «Ак жол». Но потом от этих планов все же отказался.

## Как пройдут праймериз в «Нур Отане»

Даты проведения праймериз уже известны — они пройдут с 17 августа по 3 октября во всех регионах страны. Цель этой работы, как говорится в опубликованных правилах, — «выявление на основе конкурентной борьбы реальных и сильных лидеров для дальнейшего формирования эффективного депутатского корпуса в маслихатах всех уровней и мажилисе парламента».

В правилах есть несколько интересных моментов. Так, партийные списки не будут сформированы полностью по итогам праймериз — есть понятие партийной квоты, то есть доли кандидатов, которые включаются в списки на выборы в маслихаты и мажилис по решению регионального руководства и центрального аппарата партии.

В квоту могут попасть «активные, узнаваемые члены партии, имеющие многолетний стаж в партии, пользующиеся авторитетом среди партийцев

и доверием населения». На уровне регионов величина такого пула равна 30% от числа мандатов в маслихатах, а для мажилиса — 50%. Другими словами, лишь часть будущих депутатов добудет свой мандат в полностью конкурентной борьбе.

Есть и фишки для уже действующих депутатов мажилиса. Например, на них не распространяются правила по выдвижению и регистрации на участие в праймериз. Они могут стать кандидатами на дебатах на региональных конференциях филиалов партии «по согласованию» с их руководством.

Другой интересный момент — это правила агитации. Так, ни участнику праймериз, ни его доверенным лицам нельзя агитировать против своих оппонентов, что, например, распространено на Западе. Также запрещено расклеивание листовок, плакатов и установка баннеров, но разрешена раздача флаеров и буклетов.

Среди заслуживающих внимания инициатив — проведение публичных дебатов на трех уровнях: в ходе праймериз, на конференциях районных и городских филиалов партии и на конференциях в областных филиалах и городах республиканского значения. Участие в дебатах сделали обязательным для всех кандидатов: не менее одного раза для кандидатов в районные и городские маслихаты и не менее двух раз — для желающих стать мажилисментами.



Фото: Depositphotos/ronjoe

На первом этапе своего выступления кандидаты должны представить свое видение решения проблем конкретных населенных пунктов. Уже во втором раунде между кандидатами начинается дискуссия в формате «вопрос-ответ». Кандидат может задать не менее одного вопроса каждому из оппонентов. Вопросы смогут задавать и зрители из зала.

Кроме того, при формировании списков в маслихаты всех уровней «Нур Отан» планирует даже перевыполнить обязательную по закону квоту для женщин и молодежи. Еще в феврале 2020 года на встрече с партактивом Павлодарской области Бауыржан Байбек заявил о планах довести представленность женщин минимум до 30%, а молодых людей в возрасте до 35 лет — до 20%.

По мнению первого зампреда партии, в маслихатах должны быть представлены и другие социальные группы, в том числе люди с особыми потребностями, многодетные матери и другие. Также будут продвигать «лидеров общественного мнения» и представителей неправительственных организаций, которые пользуются доверием населения.

Поэтому вполне можно ожидать «разношерстные» партийные списки на уровне маслихатов — не только из предпринимателей и директоров школ, но и гражданских активистов, которые близко знакомы с проблемами регионов.

## Получится ли?

Смогут ли нынешние праймериз стать прорывом для «Нур Отана» — вопрос пока открытый. Публично партия презентует их как часть своей модернизации, которой поручил заняться лидер политобъединения Нурсултан Назарбаев.

Однако множество оговорок в правилах проведения праймериз и наличие квот говорят, что в партии пока лишь присматриваются к таким механизмам и готовятся на практике проверить их на предмет эффективности.

Тем временем в других партиях праймериз не будет. В пресс-службе Коммунистической народной партии Казахстана kursiv.kz сообщили, что КНПК — это «кадровая партия», и она действует на основе внутрипартийных рейтингов, по которым и формируются списки в мажилис парламента. Что касается формирования списков на выборы в маслихаты, то их подготовкой будут заниматься областные комитеты компартии.

Аналогичная ситуация и в другой парламентской партии — «Ак жол». Как рассказал kursiv.kz лидер политобъединения Азат Перуашев, кандидатов там тоже будут выдвигать конференции и съезд партии.

## ФНБ готов продать 100% акций «Самрук-Энерго»

На компанию приходится 28,5% выработки электроэнергии и 40,5% объема добычи угля в Казахстане.

Жанболат МАМЫШЕВ

До 100% акций АО «Самрук-Энерго», входящего в структуру АО «ФНБ «Самрук-Казына», в 2021 году может быть продано в рамках программы приватизации. Такими планами на брифинге 17 июня поделился управляющий директор АО «Самрук-Казына» Алмасадом Саткалиев. Конкретный пакет акций и их стоимость будут определены с помощью международных консультантов.

«Сейчас государственной комиссией срок приватизации «Самрук-Энерго» определен — 2021 год с возможностью продажи до 100% акций. Конкретный объем и цена нам будут рекомендованы нашими консультантами. Ими (консультантами) уже проделана достаточно большая предварительная работа, и мы, конечно, будем держать заинтересованные стороны в курсе дела... как только у нас будут более-менее согласованные с правительством подходы и ориентиры», — сказал Саткалиев.

По его словам, при продаже активов будут учтены планы по модернизации энергокомплекса Алматы в части его генерирующих активов. Соответствующие требования будут предъявлены к потенциальным покупателям «Самрук-Энерго».

«Мы понимаем приоритетность этой задачи (перевод алматинских ТЭЦ на газ) и со своей стороны предпримем необходимые действия для того, чтобы данный процесс не остановился в ходе процесса приватизации», — отметил Саткалиев.

Приватизация «Самрук-Энерго» обсуждается правительством уже не первый год. 4 марта 2013 года тогда министр экономики и бюджетного планирования (в настоящее время председатель Национального банка) Ерболат Досаев сообщил в мажилисе парламента, что пакет акций «Самрук-Энерго» может быть размещен в рамках «Народного IPO» (в рамках программы предпочтение отдавалось казахстанским розничным инвесторам) во второй половине 2013 года. Тогда стандартной опцией при приватизации был пакет в 10% акций минус одна акция — именно на таких условиях прошло «Народное IPO» нацкомпаний «КазТрансОйл» в 2012 году и КEGOC — в 2014 году. Но приватизация «Самрук-Энерго» так и не состоялась — как объяснили в правительстве, по причине «неготовности внутренних процедур компании».

После этого «Самрук-Энерго» еще несколько раз стояла в планах приватизации, причем речь уже не шла о «Народном IPO». В фонде рассматривали как вывод компании на биржу, так и продажу блокирующего пакета (до 25%) акций компании стратегическим инвестором. Тогда в составе «Самрук-Энерго» к продаже предлагались ТОО «Экибастузская ГРЭС-1 имени Булата Нуржанова», АО «Станция Экибастузская ГРЭС-2», Forum Muider BV (ТОО «Богатырь Комир»), АО «Алматинские электрические сети», АО «Алатау Жарык Компанияс», ТОО «Алматыэнергообьт».

Судя по информации Алмасадом Саткалиева, так как предполагается продажа с условием, в ФНБ отказались от идеи вывода «Самрук-Энерго» на биржу. Для компании будут искать стратегического партнера либо пул инвесторов. При этом в случае реализации 100% пакета акций государство практически уйдет из сегмента электрогенерации. А также утратит контроль над крупнейшим угольным разрезом. На сегодня на долю «Самрук-Энерго» приходится 28,5% от общей выработки электроэнергии в Казахстане, 28% — от суммарной установленной мощности станций в республике, 40,5% — от общего объема добычи угля в стране.



Фото: Depositphotos/SergeyNivens

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) 346 84 41  
E-mail: kursiv@kursiv.kz  
Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL

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

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

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

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

Редактор отдела «Ресурсы»  
Дулат ТАСЫМОВ  
d.tasymov@kursiv.kz

Редактор отдела «Недвижимость»  
Наталья КАЧАЛОВА  
n.kachalova@kursiv.kz

Редактор отдела «Потребительский рынок»  
Георгий КОВАЛЕВ  
g.kovalev@kursiv.kz

Специальный корреспондент  
по международным рынкам:  
Павел НОСАЧЕВ  
p.nosachev@kursiv.kz

Редакция:  
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО  
Ирина ЛЕДОВСКИХ  
Ирина ОСИПОВА

Корректурщик:  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:  
Екатерина ГРИШИНА  
Бильд-редактор:  
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Верстка:  
Мадина НИЯЗБАЕВА  
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:  
Виктория КИМ  
Фотографы:  
Аскар АХМЕТУЛЛИН  
Офелия ЖАКАЕВА

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

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

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

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

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

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

Подписные индексы:  
для юридических лиц — 15138  
для физических лиц — 65138

Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации и  
коммуникаций Республики Казахстан

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

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

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



# Дивидендная генерация

## Чистая прибыль KEGOC увеличилась почти в 5 раз с момента «Народного IPO»

> стр. 1

Прибыль на акцию за пять лет увеличилась с 39,09 тенге до 156,73 тенге.

Рост прибыли позволил KEGOC постепенно наращивать дивиденды. Начиная с 2016 года размер дивиденда на акцию удвоился – с 53,06 до 116,03 тенге. В это же время компания стала увеличивать долю чистой прибыли, выплачиваемой в качестве дивидендов. Напомним, по итогам 2019 года эта сумма составила более 30 млрд тенге; по итогам 2018 года общество выплатило дивиденды акционерам в сумме 14 млрд тенге, что составило 87,7% от чистой прибыли компании за 2018 год.

Увеличение доходности публичных госкомпаний делает их акции привлекательными, что положительно сказывается на финансовых показателях институциональных инвесторов этих ценных бумаг – ЕНПФ, банков, страховых компаний, иностранных инвесторов, а также физлиц, купивших ценные бумаги компании в ходе «Народного IPO».

Как отметили во Freedom Finance, в январе-апреле 2020 года KEGOC предоставила позитивный по части рентабельности отчет несмотря на режим ЧП, ослабление курса тенге и последовавшие за ним убытки от курсовой разницы, которые составили 5,42 млрд тенге.

Чистая прибыль компании в первом квартале составила

12,8 млрд тенге, или 49,09 тенге на акцию (против 51,56 тенге в прошлом году), маржа EBIT составила 27,8% против 25,2% за аналогичный период прошлого года.

### Тарифная оценка

По мнению аналитиков, последнее сильное укрепление тенге до 400 восстановит большую часть этих убытков, и может привести к увеличению дивидендов. «По нашим расчетам, при курсе 400 тенге за доллар, курсовые убытки составят около 1,5 млрд тенге, что даст дополнительную прибыль в сумме почти 4 млрд тенге. При сохранении текущего обменного курса

до конца года чистая прибыль может превысить показатель предыдущего года, что может привести к увеличению дивидендов по итогам 2020 года», – отметил аналитик Freedom Finance Данияр Оразбаев.

Эксперт отмечает, что в пользу компании говорят и показатели по потреблению электроэнергии в стране. В апреле ее потребление упало всего на 3,5% год к году.

«За все 4 месяца 2020 года потребление электроэнергии все еще находится в плюсовой зоне роста в 1,5%. С окончанием ЧП и последующим открытием большинства секторов экономики мы ожидаем, что рост потребления

останется в плюсовой зоне по итогам года», – считает Оразбаев.

Следует отметить, что деятельность KEGOC относится к сфере естественной монополии. Размер ее доходов зависит от тарифов на оказание услуг, которые меняются по заранее утвержденному пятилетнему графику. В прошлом году KEGOC заморозила тарифы на уровне 2018 года, однако в этом году ожидается их увеличение.

«В этом году у KEGOC заканчивается пятилетняя тарифная сетка, и утверждение новых тарифов выше наших ожиданий может существенно повысить оценку компании», – отметил аналитик Freedom Finance.

С учетом всех этих факторов брокер оценивает одну акцию АО «KEGOC» в 1970 тенге с потенциалом роста в 14% и рекомендует приобретать бумагу.

### Вопрос ВИЭ

По словам председателя Казахстанской электроэнергетической ассоциации Аскербека Куанышбаева, KEGOC активно развивается. Он напомнил, что компания за последние несколько лет реализовала ряд крупных инвестиционных проектов, в том числе строительство второй линии электропередачи 500 кВ транзита Юг – Север Казахстана.

Вместе с тем потенциальный риск для KEGOC представляют

вопросы балансирования производства электроэнергии по мере роста доли возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в общем объеме выработки электроэнергии.

«В Казахстане доля маневренных мощностей мала, потому и возникает эта проблема. (...) Минэнерго сейчас вносит в Закон РК «Об электроэнергетике» соответствующие поправки. При нехватке маневренных мощностей министерство энергетики, уполномоченный госорган, будет объявлять аукцион на строительство таких мощностей», – отметил Куанышбаев.

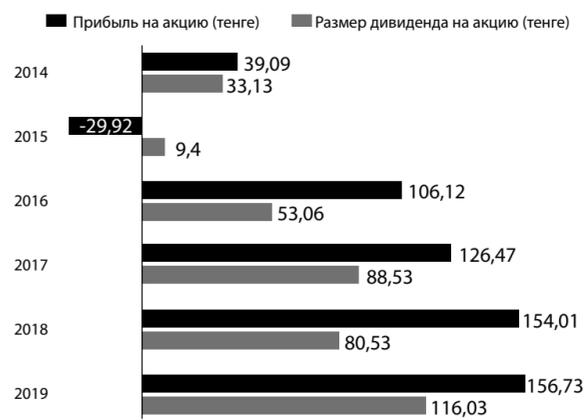
Маневренные мощности используются в тех случаях, когда генерирующих мощностей недостаточно для обеспечения безопасности поставок электрической энергии; как следствие – строятся новые (обычно газо- и гидроэлектростанции).

По его словам, дефицит маневренных мощностей будет определяться в семилетнем прогнозе баланса мощности и электроэнергии, разрабатываемом АО «KEGOC».

Эксперт напомнил, что долю ВИЭ в общем объеме производства электроэнергии в Казахстане по итогам 2020 года планируется довести до 3%, до 10% – к концу 2030 года и до 50% – по итогам 2050 года.

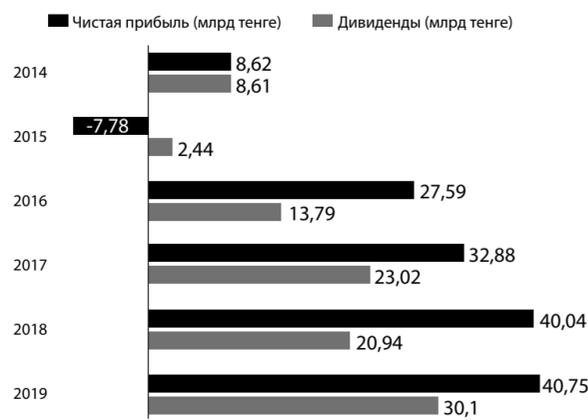
«В принципе, это планомерный рост. Если будут соблюдаться такие целевые индикаторы, наша система выдержит», – считает Куанышбаев.

### Размер дивиденда и прибыль на акцию KEGOC



Источник: консолидированная отчетность АО «KEGOC»

### Объем выплаченных дивидендов KEGOC и чистая прибыль компании за год



Источник: консолидированная отчетность АО «KEGOC»

# Бонды в розницу

> стр. 1

Сложно предположить, что такие бумаги будут иметь повышенный спрос среди населения, считает ведущий аналитик Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) Мерей Исабеков.

Из опроса Нацбанка по «Инфляции и инфляционным ожиданиям» следует, что лишь 3% населения видят в ценных бумагах реальную альтернативу банковским депозитам, отметили в АФК.

«В то же время для торговли подобными бумагами необходимо иметь счет у брокера. Тем временем число счетов физлиц в Центральном депозитарии немногим превышает 120 тыс., что составляет менее 1,5% занятого населения страны. Таким образом, даже если условия по потенциальному выпуску гособлигаций будут предельно привлекательными, возможность того, что население поголовно побежит открывать торговые счета, видится маловероятным», – считает Исабеков.

Кроме того, у населения недостаточно денег, чтобы инвестировать их в такие инструменты.

«Из того же опроса по «Инфляции и инфляционным ожиданиям» следует, что ежемесячные доходы 84% семей страны, по крайней мере из числа принявших участие в опросе Нацбанка, не превышают 300 тыс. тенге. В то же время лишь 7% опрошенных ответили, что их семейный доход за последний месяц превысил 300 тыс. тенге, тогда как 9% затруднились ответить на данный вопрос. Лишь у 21% опрошенных респондентов имелись личные сбережения», – аргументируют в АФК.

Председатель правления Sky Bridge Invest Шолпан Айнабаева, напротив, полагает, что в кризисные времена инвесторы более активно начинают смотреть на финансовые инструменты, способные защитить их накопления. Выпуск среднесрочных ГЦБ, выплачивающих вознаграждение

и, кроме того, защищающих от девальвации, по сути, является таким инструментом, учитывая гарантии государства, добавила она.

«Население держит на депозитах достаточно большое количество денег, которое при появлении защитного инструмента частично может быть переложено в такой инструмент», – отметила Айнабаева.

По данным Нацбанка, на конец апреля казахстанцы держали на депозитах 9,85 трлн тенге, из них в национальной валюте – 5,5 трлн тенге (55,8%), в иностранной – 4,3 трлн (44,2%).

### Вопрос в доходности

Сложно предположить, что условия по еврооблигациям или облигациям в тенге с привязкой к доллару/евро/корзине валют, выпускаемым Минфином, могут быть достаточно привлекательными для населения, отмечают в АФК.

«К выпуску инструментов с высокой доходностью чаще всего прибегают страны и правительства, испытывающие трудности в привлечении заемных средств. В этой связи хотим напомнить, что в конце сентября прошлого года Минфин разместил семилетние еврооблигации со ставкой купона в 0,6% годовых», – говорит Исабеков.

В то же время доходность долларовых гособлигаций РК с погашением в конце 2024 года на вторичном рынке (по данным KASE) находится на уровне 2,4% годовых, а в долларах США – более чем за 3% годовых видится экономически нецелесообразным. В то же время бумаги с подобной доходностью вряд ли заинтересуют широкие слои населения нашей страны», – отмечает аналитик АФК.

«Таким образом, Минфину привлечь средства на два-три года в евро более чем за 1% годовых, а в долларах США – более чем за 3% годовых видится экономически нецелесообразным. В то же время бумаги с подобной доходностью вряд ли заинтересуют широкие слои населения нашей страны», – отмечает аналитик АФК.



Фото: Depositphotos/maxxyustas

### Предсказуемый выбор

Потенциальный выпуск еврооблигаций или облигаций с привязкой к курсу доллара США будет альтернативой сберегательным депозитам, отмечают в АФК. В ассоциации напомнили, что рекомендуемая Казахстанским фондом гарантирования депозитов (КФГД) предельная ставка по сберегательным депозитам без пополнения в тенге на 24 месяца составляет 14,9%, а в долларах США – 1% годовых.

«Таким образом, разница в номинальной доходности депозитов в иностранной валюте, вероятно, не будет превышать

1–2% в пользу еврооблигаций, что недостаточно для того, чтобы вызвать серьезный отток средств клиентов из банковской системы», – считает Исабеков.

В пользу депозитов по сравнению с инвестициями в инструменты фондового рынка всегда отмечается их защищенность гарантиями КФГД, отмечает Айнабаева.

Вместе с тем, по ее словам, облигации Минфина в иностранной валюте или в тенге с привязкой к доллару являются выгодным предложением. «Как государственные ценные бумаги они являются низкорисковыми, как номинированные

в валюте – защищают от девальвации, а вторичный рынок сможет еще и обеспечить высокую ликвидность по сравнению со срочными депозитами», – заключила предправления Sky Bridge Invest.

Она допускает некоторый отток из банковских депозитов в случае появления на рынке гособлигаций для физических лиц.

«Но величина таких выпусков вряд ли превысит 3–5% от сумм, хранящихся на депозитных счетах. При этом государство расширит перечень видов возможных для населения инвестиций, внесет практический вклад в

формирование инвестиционной культуры населения, а также сможет снизить стоимость заимствования для бюджета», – подчеркивает брокер.

Директор департамента управления активами Centras Securities Дамир Бабаназаров полагает, что деньги для инвестирования в государственные облигации в иностранной валюте, если ставки будут достаточно высокими, в стране есть.

«Да, это может вызвать отток депозитов. Однако государство вряд ли выйдет с достаточно большим выпуском, чтобы отток депозитов был чувствительным», – отметил аналитик.

# Растущие рынки заставляют скептиков волноваться

Те инвесторы, кто сомневается в росте фондового рынка, озадачены ралли на фоне экономического спада.

**Amrith RAMKUMAR,  
Michael WURSTHORN,  
THE WALL STREET JOURNAL**

Многие инвесторы не уверены в том, что бурный рост фондового рынка продолжится и дальше, а потому проявляют осторожность. Такой подход – один из признаков сохраняющегося беспокойства участников, и оно в ближайшие недели может стать проблемой для ралли.

Некоторые из этих скептиков уже были уязвлены тем, что в текущем квартале индекс S&P 500 вырос на 18%. Теперь эти инвесторы в замешательстве, поскольку расценивают происходящее как противоречие между слабой экономикой и бурно растущими финансовыми рынками. На фоне надежд на быстрое восстановление экономики после карантина (введенного из-за коронавируса), а также исторических по своему масштабу мер стимулирования предпринятых центральными банками различных стран, фондовый рынок значительно укрепился. Технологический индекс Nasdaq Composite на прошлой неделе установил новый рекорд.

Впрочем, скептики по-прежнему утверждают: есть множество резонансов, почему нужно сохранять осторожность. Среди них – прогноз по темпам восстановления экономики, неудачи в разработке вакцины от коронавируса, а также ситуация неопределенности вокруг президентских выборов и выборов в американский Конгресс в ноябре. На прошлой неделе эти опасения потянули рынок вниз, что стало причиной небольшого спада на фоне уверенного роста в течение нескольких недель.

За последние недели сразу несколько видных инвесторов, включая миллиардера Джеффри Гундлача из фирмы Double-Line Capital LP и Скота Минерда, глобального директора по инвестициям компании Guggenheim Partners LLC, публично назвали рынок акций переоцененным, однако тот только продолжил расти. Инвестиционный менеджер Джереми Грантам в недавнем письме инвесторам написал, что «текущая ситуация на рынке – это следствие субъективного оптимизма». Бостонская фирма Grantham, Mayo, Van Otterloo & Co., сооснователем которой он является, сообщила в этом письме, что сократила долю акций в своем портфеле в рамках основной «эталонной» стратегии по свободному распределению средств.

Несмотря на все опасения и спад на прошлой неделе, индекс S&P 500 вырос на 36% после того, как в марте он достиг минимальной отметки, и сегодня ниже показателя за год всего на 5,9%. Во многом этот рост был обеспечен технологическими гигантами, в том числе Microsoft и Facebook.

«Я попросту поражен этим ралли и разочарован. Этот процесс протекает действительно быстро», – говорит Роб Альмейда, глобальный инвестиционный директор компании MFS Investment Management.

По словам Альмейды, в рамках стратегии разделения инвестиций на долгосрочные и краткосрочные, осуществляемой MFS Managed Wealth Fund, в апреле MFS сократила долю акций в своем инвестиционном портфеле до минимума. В то же время MFS Diversified Income Fund сделал ставку на медвежий тренд против рынка недвижимости, используя для этого связанные с торгуемым инвестиционным фондом iShares US Real Estate опционы на продажу, срок действия которых истекает в сентябре. Опционы позволяют держателю продавать активы по фиксированной цене до определенной даты.

В ближайшую неделю инвесторы будут ждать итоги отчета по розничным продажам в мае в надежде увидеть признаки того, что потребители снова



В последние недели известные инвесторы, в том числе миллиардер Джеффри Гундлача из DoubleLine Capital LP, назвали рынок акций переоцененным.

в прошлом месяце увеличили свои инвестиции в акции международных компаний, несмотря на то, что их позиции по-прежнему намного ниже долгосрочных средних показателей.

Некоторые наблюдатели полагают, что страх инвесторов упустить прибыль также способствует росту рынка. Некоторые сектора рынка, пострадавшие сильнее всего, – например, акции энергетического сектора и акции небольших компаний, в этом квартале значительно выросли. Для аналитиков это стало сигналом о том, что инвесторы разворачиваются в сторону ранее не пользовавшихся популярностью акций, а также о сдвиге среди следующих за трендами фондов, которые пытаются воспользоваться этим моментом.

вопросам немецкой страховой компании Allianz SE.

По мнению некоторых аналитиков, такой оптимизм говорит о том, что рынки выросли слишком быстро, и поэтому могут откатиться назад. Кроме того, частные инвесторы торгуют онлайн при помощи брокеров, что также способствовало росту рынков. Фьючерсы на сырую нефть в США выросли до \$35 за баррель, после того, как в конце апреля они впервые в истории ненадолго ушли на негативную территорию. В последние недели инвесторы также вкладывали деньги в фонды, отслеживающие уровень корпоративного долга.

Такое положение дел обеспечило беспрецедентные действия ФРС США и Европейского центрального банка по поддержанию мировой экономики. Но даже для тех, кто ожидал, что кредитные программы ФРС поддержат фондовый рынок, масштаб роста оказался сюрпризом.

«Не думал, что реакция будет настолько сильной, как она есть сейчас», – говорит Марк Шпигель, исполнительный участник и портфельный менеджер нью-йоркского хеджевого фонда Stanphyl Capital Partners. Шпигель держит длинную позицию в группе недорогих акций, которые кажутся дешевыми относительно прибыли, однако он также делает ставки против Invesco QQQ Trust, популярного торгуемого инвестиционного фонда, инвестирующего в технологический сектор.

Кроме того, он держит длинную позицию в фонде SPDR Gold Trust, созданном с целью отслеживать стоимость этого ценного металла, который служит надежным убежищем для трейдеров. Полный скептицизма в отношении производителя электромобилей Tesla Inc., Шпигель сообщил, что сократил пакет акций компании, так что теперь они составляют лишь небольшую часть портфеля фонда.

И хотя многие аналитики ожидают, что крупные технологические компании продолжат расти, прогнозы по прибыли для большинства других секторов по-прежнему весьма неутешительные. Как показывают данные Credit Suisse, в среднем для того, чтобы показатели прибыли для компаний из списка S&P 500 вернулись к максимумам периода, предшествовавшего рецессии, требуется два с половиной года. Более того, некоторые инвесторы также прогнозируют, что уровень потребления будет восстанавливаться очень медленно.

«Даже при самом удачном развитии событий мы полагаем, что экономикой понесется от двух до двух с половиной лет, чтобы вернуться к уровню, который был до пандемии COVID-19», – говорит Тони Рот, главный инвестиционный директор компании Wilmington Trust Investment Advisors. В феврале фирма сократила свои позиции в акциях в сравнении с индикатором, на который она ориентируется при большой позиции. Еще одной компанией, которая скептически относится к росту циклических инвестиций, увязанных с состоянием экономики, стала New York Life Investments.

По словам Лорен Гудвина, специалиста по смешанным инвестициям и экономиста компании, фирма сохраняет небольшой в сравнении с бенчмарком пакет акций компаний с невысокой капитализацией, полагая, что в конечном итоге на фоне восстановления экономики прибыль пойдет на спад.

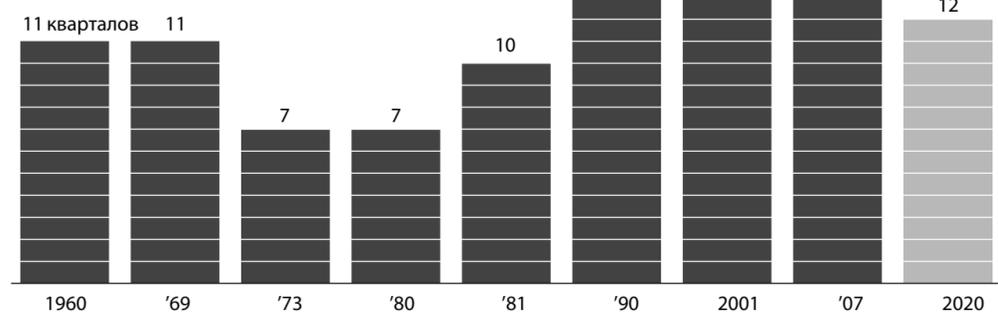
Рыночный рост эксперт объясняет всплеском популярности фирм с небольшой капитализацией и других циклических активов среди трейдеров, которые пытаются воспользоваться моментом.

«Никто не придерживался этих позиций раньше. На данный момент мы чувствуем себя комфортно, сознательно отказываясь от последней возможности выиграть на росте, чтобы защититься от рисков», – отмечает она.

Перевод с английского языка –  
Танат Кожманов.

## Некоторые инвесторы обеспокоены медленными темпами восстановления экономики и, несмотря на недавний рост фондового рынка, сохраняют осторожность

Количество кварталов, в течение которых прибыль для компаний из индекса S&P 500 восстановилась до максимальных отметок периода, предшествовавшего рецессии\*



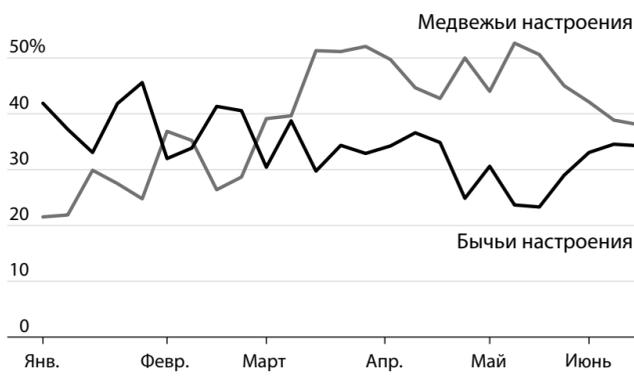
### Динамика секторов S&P 500, начиная с минимальной отметки, зафиксированной 23 марта



\*Рассчитано на основе прибыли за 12 предыдущих месяцев; данные за 2020 год приблизительные; данные разбиты по дате начала рецессии.

Источники: Credit Suisse (восстановленная прибыль); FactSet (динамика); Американская ассоциация индивидуальных инвесторов (настроения).

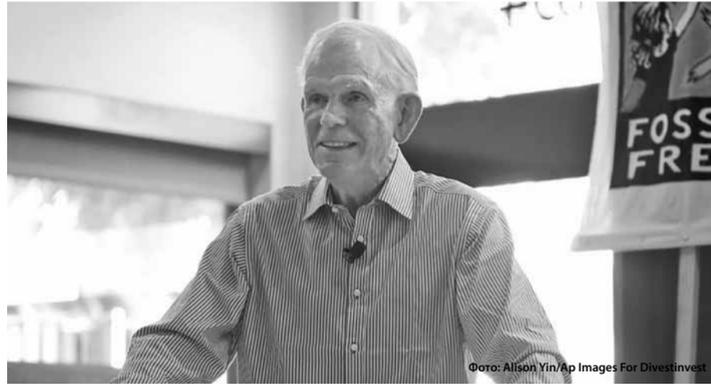
### Настроения частных инвесторов в отношении рынка акций на ближайшее полугодие



начинают увеличивать свои траты. Отчеты о прибыли софтверной компании Oracle Corp. и компании-застройщика Lennar Corp. также в центре внимания.

Некоторые аналитики утверждают, что осторожность инвесторов на самом деле означает, что акции могут вырасти в цене сильнее, когда еще больше инвесторов заинтересуются фондовым рынком. На руках у инвесторов крупные суммы наличных, которые могут быть использованы для покупки акций, говорят аналитики. Также ралли могут поддержать трейдеры, которые отказываются от ставки на медвежий тренд. Многие инвесторы были скептически настроены в отношении бычьего тренда, который продлился почти 11 лет и закончился в начале этого года и тем не менее основные индексы продолжали устанавливать новые рекорды.

Индикаторы рыночных настроений показывают, что чувство страха у инвесторов постепенно пропадает. Согласно исследованию Американской ассоциации индивидуальных инвесторов, процент инвесторов, которые,



Инвестиционный менеджер Джереми Грантам в недавнем письме инвесторам написал, что «текущая ситуация на рынке – это следствие субъективного оптимизма».

по их собственным словам, в течение последних шести месяцев придерживались медвежьих позиций в отношении рынка акций, упал до с 53 до 38% всего за пять недель (период с начала мая и до прошлого четверга). Опрошенные Bank of America управляющие фондами

«Это трейдинг из страха упустить выгоду, он охватил рынки после того как центральные банки неоднократно демонстрировали свою готовность вмешаться в ситуацию», – написал в электронном письме Мохамед Эль-Эриан, старший советник по экономическим

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



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

# Коронавирус сократил инвестиции в глобальную энергетику

Пандемия коронавируса не только снизила спрос на энергоносители, но и лишила участников рынка возможности инвестировать в производство. По оценкам Международного энергетического агентства, в этом году затраты на добычу нефти и газа упадут почти на треть.

Дулат ТАСЫМОВ

2020 должен был стать первым годом после трех лет застоя, когда инвестиции в энергетику вырастут, пусть всего и на пару процентов. Позитивные ожидания обернулись резким и внушительным сокращением расходов. Пандемия коронавируса привела к снижению потребностей в энергоносителях. Спрос на нефть в I квартале сократился почти на 5%. К концу марта активность автотранспорта в мире была почти на 50% ниже среднего уровня прошлого года, а авиации – на 60%.

Глобальный спрос на электроэнергию в I квартале уменьшился на 2,5%. В Китае, который первым ввел ограничительные меры, он снизился на 6,5%. Эксперты Международного энергетического агентства (МЭА) подсчитали, что в этом году глобальные инвестиции в энергетику сократятся на 20%, или примерно на \$400 млрд.

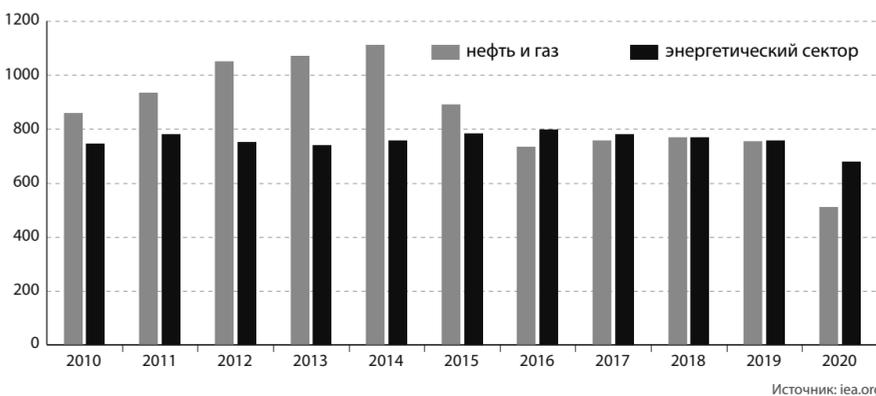
## Нефть и газ

Больше всех от вспышки инфекции пострадала нефтегазовая отрасль. Прежде всего из-за значительного сокращения авто- и авиаперевозок – на эти две транспортные сферы приходится почти 60% мирового спроса на нефть. В разгар пандемии, в апреле, когда более 4 млрд человек по всему миру подверглись той или иной форме ограничений, годовой спрос на нефть упал примерно на 25 млн баррелей в день (25%). В целом в 2020 году, по прогнозу аналитиков МЭА, спрос на нефть может снизиться на 9%, или на 9 млн баррелей в сутки, вернувшись к уровню потребления 2012 года.

В начале этого года на расходы по добыче нефти и газа компаниями закладывалось \$500 млрд (это вдвое меньше рекордных



Глобальные инвестиции в энергетику, 2010-2020 годы, млрд долларов США



\$1,1 трлн, которые были инвестированы в upstream в 2014 году). Однако падение спроса и соответственно уменьшение доходов заставило участников рынка урезать затраты на добычу до \$322 млрд. Такие крупные мировые производители нефти, как ExxonMobil и Chevron, сократили расходы на 30%, Shell и BP – на 20%. Среди национальных компаний больше всех снизила затраты PetroChina – более чем на треть; на 30% уменьшили расходы саудовская Saudi Aramco

и бразильская Petrobras; норвежская Equinor снизила инвестиции в производство на 20%. Американские производители сланцевой нефти – Occidental Petroleum и Continental Resources – урезали расходы на 55%.

В МЭА считают: если в следующие годы инвестиции останутся на уровне 2020 года, спрос на нефть вернется к докризисному уровню, то к 2025 году это может привести к нехватке предложения в объеме 9 млн баррелей в день.

Карантин, введенный в Европе из-за COVID-19, привел и к снижению потребления природного газа – на 11%, или на 10 млрд куб. м. Падение было вызвано в основном снижением спроса со стороны промышленного и энергетического секторов. В США с января по май этого года потребление газа снизилось на 2,8%. Япония под влиянием более теплой, чем обычно, погоды и замедления экономической активности сократила импорт сжиженного попутного газа

почти на 5%. Другой крупный импортер газа – Корея – наоборот, увеличила закупку СПГ примерно на 14%. В Китае в I квартале потребление газа увеличилось на 1,6% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Оценки за май указывают на небольшой (1%) рост спроса. Потребление в Индии в I квартале 2020-го выросло на 10% по сравнению с I кварталом 2019 года. Тем не менее, по оценке агентства, в целом в 2020 году мировой спрос на газ может упасть примерно на 150 млрд куб. м, или на 4%, по сравнению с прошлым годом. Предыдущий спад пришелся на 2009 год, но тогда спрос на природный газ сократился только на 2%.

## Уголь, ВИЭ и электричество

После нефти наиболее пострадавшим от кризиса топливом станет уголь, потребность в котором может снизиться на 8%. Не в последнюю очередь это связано с изменением спроса на электроэнергию, который оценивается почти на 5% ниже, чем годом ранее. При этом восстановление спроса на уголь для промышленности и производства электроэнергии в Китае может компенсировать более значительное снижение в других странах. В целом с 2015 года финансирование угольной промышленности сократилось на 80%. Однако в I квартале 2020 года объем инвестиций в добычу угля в основном в Китае увеличился вдвое по сравнению с 2019 годом. Хотя в целом по году ожидается, что «угольные» инвестиции сократятся на четверть.

Инвестиции в проекты по возобновляемым источникам энергии, как ожидается, сократятся примерно на 10% в течение года. Предполагается, что природной мощности будет ниже 2019 года, поскольку завершение проектов будет перенесено на 2021 год. Расходы на электроэнергетику в целом снизятся на 10%. «Историческое падение глобальных инвестиций в энергетику вызывает глубокую тревогу по многим причинам», – говорит Фатих Бироль, исполнительный директор МЭА. Он объясняет, что это означает потерю рабочих мест и экономических возможностей сегодня, а также потерянное

энергоснабжение, которое может понадобиться завтра, когда экономика восстановится.

## Нефтянка, сэр!

Глобальное падение спроса и цен на нефть и газ повлияло и на экономику Казахстана. Около 60% валютной выручки республика получает благодаря экспорту сырой нефти, и в этом году ожидается снижение этих доходов. Несмотря на то что с января по май добыча нефти выросла на 5%, в целом по году прогнозируется снижение производства на 4,5%, до 86 млн т, а экспорт сырья сократится на 6,5%, до 67,5 млн т.

Основные инвестиции в энергетику в республике связаны преимущественно с расходами на освоение нефтяных залежей. В апреле из-за вспышки коронавируса на неопределенный срок снижен темп реализации инвестиционного проекта стоимостью \$45,2 млрд по увеличению добычи на Тенгизском месторождении. Оператор проекта перенес на следующий год еще и выполнение капитального ремонта оборудования предприятия. Проект расширения Карачаганакского месторождения стоимостью \$5 млрд планируется утвердить в конце этого года, а реализацию начать в следующем. Под влиянием пандемии коронавируса и снижения доходов из-за падения цен на нефть национальная компания «КазМунайГаз» сократила капитальные затраты на 15%, или на 87,4 млрд тенге.

В то же время, по данным Министрства энергетики, выработка электроэнергии за первые пять месяцев увеличилась на 3%, до 45,6 млрд кВт\*ч. Планируется, что в 2020 году в сектор генерации электроэнергии будет инвестировано около 82,5 млрд тенге, что на 42% больше, чем годом ранее.

В МЭА считают, что совокупность падающего спроса, более низких цен и роста случаев неоплаты счетов в 2020 году приведет к сокращению доходов от энергоносителей более чем на \$1 трлн. На долю нефти приходится большая часть этого снижения. В этом году впервые глобальные потребительские расходы на нефть окажутся ниже расходов на электроэнергию.

# Чего хотят нефтяники

> стр. 1

Согласно расчетам, ожидаемые потери бюджета при отмене вмененной рентабельности превысят 5 млрд тенге. КГД поддержал предложение при условии фиксации определенных объемов углеводородного сырья, передаваемых на переработку и для собственных нужд.

Также предлагается изменить порядок расчета стоимости сырья для обложения налогом на добычу полезных ископаемых (НДПИ) технологически неизбежно сжигаемого газа, а также потерь нефти, исходя из их производственной себестоимости. В настоящее время НДПИ по технологически неизбежно сжигаемому газу в факелах исчисляется по ставке 10%, при этом стоимость такого газа определяется по мировой цене, отмечает Минэнерго. Аналогичная ситуация складывается по потерям нефти. Согласно расчетам авторов предложения, ожидаемые потери бюджета только от изменения порядка расчета стоимости технологически неизбежно сжигаемого газа, исходя из их производственной себестоимости, в год составят 362 млн тенге. В КГД считают, что вопрос связан с экологической безопасностью и исполнением программ утилизации попутно добываемого газа, в связи с чем требует детального обсуждения.

Еще одно предложение – отменить НДПИ в случае реализации нефти на внутреннем рынке республики. Это необходимо

для снижения стоимости нефтепродуктов. Ожидаемые потери бюджета – 30 млрд тенге.

Помимо этого предлагается освободить от НДС геологоразведочные работы (ГРР). Такая норма действовала до 1 января 2009 года и при принятии нового Налогового кодекса была отменена. Сегодня при наличии контрактов на проведение разведки и при успешности такого проекта сумма НДС, уплаченная в периоде разведки, не подлежит возврату, и недропользователь не сможет отнести ее в зачет в связи с отсутствием облагаемого оборота. В результате риски недропользователя по невозврату потерь от успешности проекта увеличиваются на сумму НДС.

При освобождении геологоразведочных работ от НДС произойдет их удешевление и сохранение оборотных средств недропользователя на сумму налога. Однако у поставщика, оказывающего услуги недропользователю, появится зачетный НДС, который он возместить не сможет. Тогда у поставщика может увеличиться стоимость предоставляемых услуг на сумму налога. Тем самым может произойти нивелирование удешевления стоимости ГРР для недропользователя. Минэнерго предлагает еще раз со всех сторон изучить вопрос освобождения и выработать приемлемое для всех сторон решение. В КГД считают, что вопрос поднимается на протяжении многих лет и никак не связан с текущей экономической ситуацией.

КГД не поддержал предложение об освобождении от уплаты налога на имущество для юридических лиц до конца 2020 года и согласен рассмотреть только отсрочку уплаты данного вида налога.

Нефтяники также предлагают межведомственной комиссии в ускоренном порядке рассматривать вновь получаемые заявления недропользователей по отнесению месторождений к категориям низкорентабельных, высоковязких и т. д. в целях получения льгот по НДПИ. В КГД поддержали предложение и отметили, что такой порядок сейчас действует в соответствии с нормами налогового законодательства при исполнении недропользователями обязательств по поставке нефти на отечественные НПЗ.

В целом ведомство предлагает рассматривать этот вопрос только после невозможности равно как неэффективности применения существующих уже в налоговом законодательстве мер поддержки. В частности, в случае если деятельность нефтяного сектора убыточна, то применять нормы Налогового кодекса по отнесению месторождения к категории низкорентабельных, высоковязких, обводненных, малодобитных и выработанных в целях применения понижающей ставки НДПИ. При этом предусмотреть ускоренный механизм рассмотрения заявок недропользователей на применение такого режима.

## КМГ нужна помощь

Национальная компания в свою очередь попросила предоставить налоговые каникулы по

НДПИ, налогу на сверхприбыль, рентному налогу на экспорт, экспортным таможенным пошлинам. Комитет ответил, что



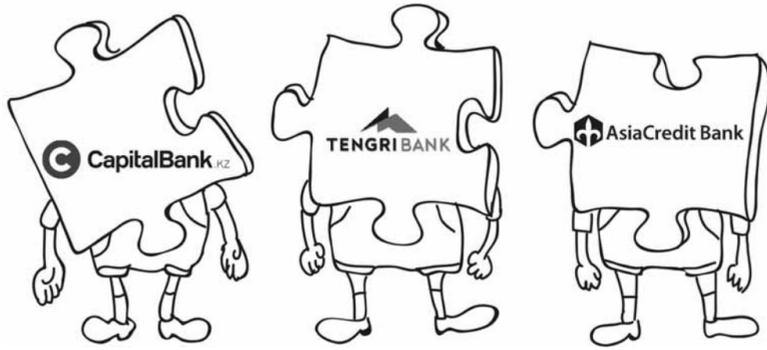
Фото: КазМунайГаз

в соответствии с налоговым законодательством запрещается предоставление налоговых льгот индивидуального характера. В случае представления налоговых каникул данная норма распространяется на всех недропользователей нефтегазовой отрасли, что повлечет существенные потери платежей в Национальный фонд РК. При этом поступления вышеуказанных налогов от предприятий углеводородного сектора за 2019 год составили 1,2 трлн тенге.

КГД поддержало предложение КМГ применить понижающий коэффициент 0,5 к льготной ставке НДПИ дочерней компании «Озгенмунайгаз» (ОМГ) по объемам нефти, направленным на внутренний рынок или собственные производственные нужды. Министерство национальной экономики уже представило в правительство свою позицию о правомерности применения к ОМГ понижающего коэффициента к льготной ставке этого налога.

По сведениям «Курсива», рассмотрение всех предложений по фискальным мерам поддержки перенесено на осень этого года, когда будут рассматриваться поправки в Налоговый кодекс. Издание отправило запросы ряду нефтяных компаний и в ассоциацию Kazenergy с просьбой прокомментировать предложенные меры. На момент сдачи материала в номер ответы получены не были.

## БАНКИ И ФИНАНСЫ



# Свой среди своих

**Агентство по финнадзору не согласовало кандидатуру Бауржана Бармамбекова на пост члена совета директоров Capital Bank, при этом разрешило ему войти в совет директоров AsiaCredit Bank. Пикантность ситуации заключается в том, что во второй половине прошлого года Бармамбеков стал миноритарным акционером Tengri Bank. На тот момент все три банка находились в процессе слияния, но позднее Tengri отказался от сделки. Точнее, отказался не весь банк, а его крупнейший участник – индийский Punjab National Bank. Отдельные миноритарии Tengri, похоже, имеют свою точку зрения на этот счет.**

**Виктор АХРЭМУШКИН**

Информацию о том, что **Бауржану Бармамбекову** отказано от вхождения в совет директоров Capital Bank, но допускается занять аналогичный пост в AsiaCredit Bank, финнадзор разместил на своем сайте 2 июня. Первое решение (об отказе) было принято регулятором 14 мая, второе (о согласии) – спустя шесть дней.

В Агентстве по регулированию и развитию финансового рынка «Курсиву» сообщили, что в первом случае Бармамбекову было отказано в связи с отрицательным результатом тестирования. Во втором случае кандидат тестирование прошел. «Следует отметить, что тест на назначение (избрание) в должность члена совета директоров AsiaCredit Bank Бармамбеков Б. А. сдал позже», – уточнили в финнадзоре.

Персоналия Бармамбекова всплыла в публичном поле осенью прошлого года, когда он появился в опубликованном на KASE списке акционеров Tengri Bank, владеющих более 5% акций организации. Доля Бармамбекова на 1 октября 2019 года составила 9,19% (и продолжала оставаться таковой по состоянию как минимум на 15 мая 2020-го, когда его представитель принял участие в общем собрании акционеров Tengri Bank). Сравним реестры акционеров на разные даты, можно установить, что владельцем доли в Tengri Бармамбеков стал в период с 1 июля по 1 октября прошлого года.

В этот же период Tengri Bank прирос еще одним совладельцем – **Викторией Ким**, причем с точно такой же долей участия (9,19%). По размеру своих долей новые миноритарии превзошли «старых», таких как **Мырзатай Ыдырыс** (7,71%) и **Ринар Рахимов** (6,20%), которые являются акционерами Tengri с середины 2015 года, а также **Альфию Куанышеву** (7,65%), чье вхождение в состав акционеров состоялось не позднее 1 октября 2012 года (информация предшествующих периодов на сайте KASE отсутствует). «Курсив» направлял в банк запрос с просьбой раскрыть более подробные сведения о новых миноритариях (на тот момент были известны только их фамилии и инициалы), но получил отказ.

Интерес к новым совладельцам Tengri возник у «Курсива» в контексте того, что банк находился в процессе тройного слияния с Capital Bank и AsiaCredit Bank (оба на 100% принадлежат **Орифджану Шадиеву**), но при этом распределение долей в объединенной структуре стороны не раскрывали. Хуже того, в октябре у банков Шадиева обнаружились проблемы с ликвидностью, в результате чего средства на счетах клиентов оказались фактически заморожены. В этой связи перспективы того, что анонсированное слияние состоится, стали не такими уж очевидными. Приобретение акций Tengri Bank в условиях столь высокой неопределенности (и в столь крупных объемах) выглядело весьма рискованным шагом.

Вышеупомянутая **Виктория Ким**, засветившись в качестве миноритария Tengri, больше в публичном поле никак не проявлялась. Иная история с **Бауржаном Бармамбековым**. 11 февраля текущего года решением единственного акционера он был назначен членом совета директоров AsiaCredit Bank. 17 февраля информация об этом публикуется на сайте KASE. И так совпало, что 20 февраля индийский Punjab National Bank (PNB, крупнейший акционер Tengri Bank с долей 41,64%) заявляет о своем отказе от слияния. Без его согласия «завершение процесса объединения является невозможным», сообщила пресс-служба Tengri, как бы намекая «инакомыслящим» миноритариям, что решение принято и обсуждению не подлежит.

В ответ банки Шадиева заявили, что будут объединяться вдвоем, и пообещали нормализовать деятельность «к концу года». А уже 6 марта Бармамбеков получает параллельное назначение в совет директоров Capital Bank. Как было сказано выше, финнадзор это назначение не согласовал. Поэтому 22 мая Бармамбеков из состава СД был исключен.

Из списка аффилированных лиц AsiaCredit Bank следует, что Шадиев и Бармамбеков являются совладельцами некоего ТОО «One&Top» с долями 51 и 49% соответственно. По данным сервиса «Учёт.кз», это малое предприятие розничной торговли. В 2019 году компания заплатила 980 тыс. тенге налогов.

Поиск в открытых интернет-источниках позволил установить, что 15 ноября прошлого года **Бауржан Амангельдиевич Бармамбеков** (полный тезка миноритария Tengri Bank) вошел в совет директоров АО «Транстелеком». Однако уже 6 февраля 2020 года его освободили от этой должности. 75% акций «Транстелекома» принадлежит **Марлену Муханову**, оставшиеся 25% – нацкомпании КТЖ. Совет директоров «Транстелекома» возглавляет **Нурали Алиев**.

Опубликованном на сайте KASE протоколе внеочередного общего собрания акционеров Tengri Bank от 15 мая 2020 года раскрыта вся структура собственников организации. Всего у банка на указанную дату было 24 миноритария, из них совокупная доля двенадцати ничтожна (0,001%) и на собрание они не явились. Таким образом, в собрании участвовали 12 миноритариев (в основном через своих доверенных представителей) с казахстанским резидентством, их суммарная доля составляла 58,36%. Также

этот протокол подтвердил наличие в банке корпоративного конфликта между акционерами.

В частности, акционеры отвергли предложение **Бабуджи Гатредди** (председатель собрания, представитель PNB) включить в повестку дня вопрос об обсуждении письма от регулятора «касательно приведения пруденциальных нормативов в соответствие с требованиями», но лишь согласились «послушать данную информацию ближе к концу заседания». Докладчиком этой информации выступил председатель правления Tengri Bank **Паван Сингх**, присутствовавший на собрании в статусе приглашенного лица. Он сообщил, что в связи с нарушением банком ряда пруденциальных нормативов финнадзор 30 марта направил в PNB письмо с требованием представить план мероприятий по докапитализации на сумму 23 млрд тенге. Сингх отметил, что индийский банк «в качестве краткосрочной меры оказал Tengri Bank поддержку в виде кредитной линии», а решение о докапитализации будет принято после получения от Deloitte отчета об оценке и плана оздоровления банка. В конце своего доклада он обратился к миноритариям с просьбой «сообщить о своих планах по дополнительной капитализации банка».

Кроме того, участники собрания отказались рассматривать включенный в официальную повестку дня вопрос о заключении соглашения между акционерами Tengri Bank. Перед его вынесением на голосование Павану Сингху пришлось выступить с разъяснениями «в ответ на вопросы некоторых акционеров». По его информации, срок действия акционерного соглашения, заключенного в 2010-м, истек после 2015 года, когда доля PNB в Tengri упала ниже 50% (с 84% на 1 июля до 49% на 1 октября 2015 года, по данным KASE. – «Курсив»). «В связи с этим возникла необходимость заключить новое соглашение, но стало понятно, что группа местных акционеров всегда представлена только двумя лицами при ведении любых переговоров от имени акционеров банка. PNB попросил местных акционеров либо получить статус крупного участника Tengri Bank, либо решить, хотят ли они остаться в качестве независимых миноритариев. Однако консенсуса по данному вопросу так и не удалось достичь», – сказал Сингх. После этого разъяснения состоялось голосование, по итогам которого было «единогласно принято решение «против» рассмотрения и обсуждения проекта акционерного соглашения». Примечательно, что «против» проголосовал и сам индийский акционер.

Вчера, 17 июня, Tengri Bank разместил на своем сайте сообщение, в котором «убедительно просит клиентов сохранять спокойствие». По информации банка, консультанты из «Большой четверки» (в вышеупомянутом протоколе собрания уточняется, что это Deloitte. – «Курсив») уже представили предварительное заключение, согласно которому «имеются перспективы стабилизации ситуации при наличии достаточной поддержки со стороны PNB». Подготовленный консультантами отчет будет направлен на согласование в PNB, после чего подлежит утверждению в Центробанке и правительстве Индии.

## Вирус породил вирус

**Введение чрезвычайного положения оживило финансовых аферистов. Большая часть опрошенных «Курсивом» банков заявила о росте кибератак и попыток мошеннических операций. Представитель Kaspersky Lab рассказал о новом трояне, который взламывает смартфоны банковских клиентов. Что противопоставили этому финансисты?**

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**



Банкиры не любят говорить о попытках цифровых взломов, так как боятся отпугнуть клиентов. Регулятор систематически сообщает о надежной киберзащите отечественной финансовой системы. Однако с середины апреля по рынок поползли слухи об усилении кибератак и успешных операциях БВУ по их отражению. «Курсив» разослал запросы в 14 крупнейших банков страны, из них только три решились рассказать о своем опыте.

Замдиректора группы «Финансовые институты» S&P Global Ratings **Екатерина Марушкевич** сообщила «Курсиву», что рост киберпреступлений банкиры фиксируют во всем мире и Казахстан не стал исключением: «Введение режима ЧП послужило дополнительным стимулом для значительного роста онлайн-операций, в то время как многие офлайн-услуги были недоступны. Мы ожидаем, что местные банки продолжат совершенствовать свои IT-системы, и это станет одним из ключевых факторов в конкурентной борьбе».

В «Лаборатории Касперского» говорят, что первыми на введение ЧП отреагировали спамеры (люди, занимающиеся массовой рассылкой сообщений) и фишеры (воры паролей и денег со счетов клиентов), но в апреле ландшафт киберугроз начал меняться. В частности, появилась новая модификация банковского троянца Ginp. «Был создан сервис Coronavirus Finder, который предлагал за 0,75 евроцент обнаружить близости людей, зараженных COVID. Таким образом преступники не только обманывали пользователей, используя актуальную тематику, но и получали доступ к данным их банковских карт», – рассказывает директор Kaspersky Lab в Казахстане, Центральной Азии и Монголии **Евгений Питолин**.

Так как после кражи данных троянец остается на устройстве, киберпреступники перехватывали SMS с кодом для авторизации и незаметно для жертвы опустошали счета. По подсчетам Kaspersky Lab, наша страна по числу пользователей, атакованных мобильными троянцами-вымогателями, занимает второе место в мире после США. А вот на компьютеры клиентов казахстанских БВУ хакеры нападают реже. «Мы можем оценить и сравнить степень риска заражения банковскими троянцами и ATM/PoS-зловредами, которому подвергаются компьютеры пользователей в разных странах мира. В первом квартале Казахстан занял шестое место по доле атакованных пользователей», – уточняет Питолин. Эксперт говорит, что интернет – безграничное пространство, и

злоумышленники умеют очень хорошо маскироваться. Поэтому назвать точные источники атаки крайне сложно.

Банки отбивают киберугрозы с двух фронтов: атаки на самих себя и атаки на клиентов. Развивающийся банк с широким ассортиментом онлайн-сервисов – популярная цель для хакеров и мошенников всех мастей, говорят в Банке Хоум Кредит. «Попытки взлома наших информационных систем регистрируются постоянно и успешно нами отражаются», – сообщил пресс-секретарь организации. По его словам, чаще всего злоумышленники пытались проникнуть в банк в нерабочее время.

«С начала пандемии количество кибератак на Банк ВТБ (Казахстан) увеличилось примерно на 83%, при этом все нападения были отражены специалистами банка», – подчеркнули в пресс-службе ВТБ.

В Jysan Bank сообщили, что сама организация интересовала хакеров меньше,

чем ее клиенты: «Получить доступ к банковским системам невероятно сложно, поэтому мошенники переключаются на клиентов, комбинируя использование технологий и методов социальной инженерии. Зачем что-то взламывать, когда клиент сам может отдать необходимые для доступа к его деньгам данные».

Финансисты сразу осознали, что работа из дома делает их уязвимыми перед киберугрозами. Ведь служащие БВУ получили удаленный доступ к внутрибанковским системам. «Появилось больше точек входа, которые нужно было контролировать. Поэтому у нас, например, сотрудники не могли использовать личные компьютеры для удаленной работы в системах банка. Им выдавались банковские ноутбуки с пакетом программного обеспечения и специальными токенами, которые в случае попытки проникновения могут просто отключить соединение», – поделился подробностями представитель одного из банков.

Но главное поле битвы – это клиенты. Казахстанцы доверчивы и сами легко упрощают жизнь аферистам, раскрывая им данные карт, пароли и коды. Около 4 млн граждан страны в связи с потерей дохода обратились в БВУ за получением государственной выплаты. При этом многие из них впервые столкнулись с карточными продуктами, онлайн-заявками на получение карт. «Все кибератаки направлены на то, чтобы заставить пользователя совершить потенциально опасные действия, которые откроют преступникам доступ к конфиденциальным данным: реквизитам, паролям, SMS-кодам», – говорят в пресс-службе ВТБ (Казахстан).

Один из источников сообщил «Курсиву», что большая часть кибератак совершается из-за рубежа: «Например, в середине мая правоохранительные органы Украины приостановили работу трех фальшивых колл-центров общей численностью свыше 150 человек, которые совершали звонки не только клиентам местных банков, но также в Россию и Казахстан». Члены преступной группы, представляя сотрудниками банков, пытались узнать данные платежных карт.

Для защиты клиентов средств банки в режиме реального времени мониторят все транзакции и внутренние системы. «Работа современного цифрового банка – это постоянный поиск баланса между функциональностью (удобством для клиента) и обеспечением адекватного уровня информационной безопасности», – заключили в Jysan Bank.

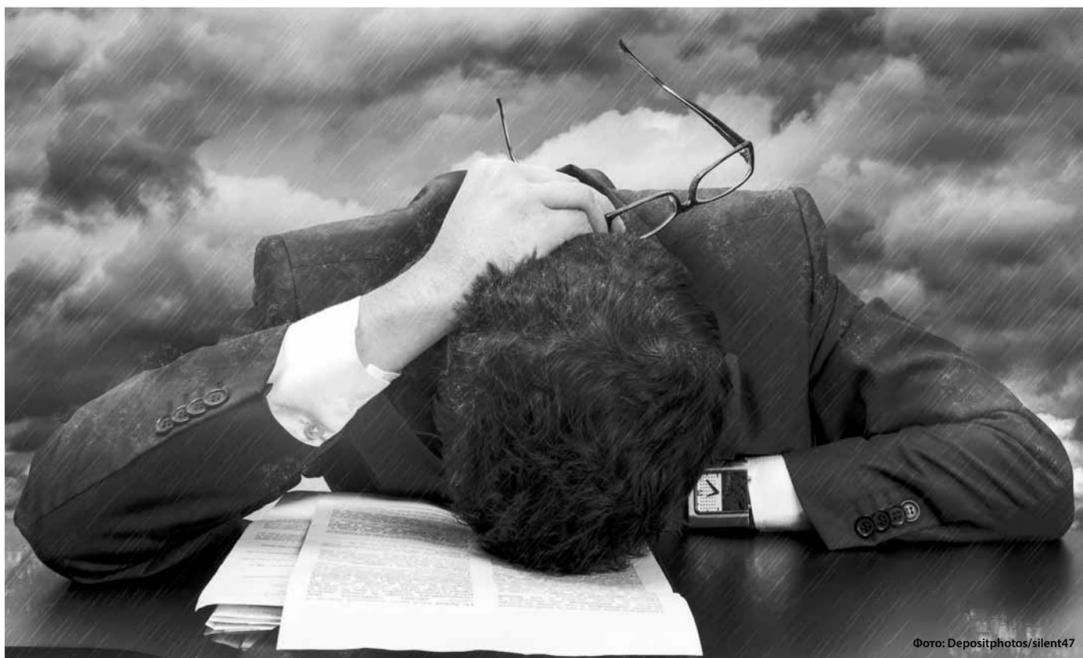


Фото: Depositphotos/silent47

ТОО «Казтэндэрс» (БИН 180140018992) сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. «Самал 1», 9/2, тел.: 87750760002.

# Продлевать будете?

> стр. 1

29 апреля Нурбанк получил субординированный заем от Казахстанского фонда устойчивости (дочерняя структура Нацбанка) на сумму 46,8 млрд тенге. Деньги выданы в рамках Программы повышения финансовой устойчивости на стандартных условиях – на 15 лет под 4% годовых.

Первые четыре месяца текущего года Нурбанк завершил с убытком в размере 24,6 млрд тенге (по данным, представленным на сайте Нацбанка). Балансовый собственный капитал банка за апрель уменьшился сразу на 21 млрд тенге (с 67 млрд до 46 млрд). Объем провизий за этот же месяц вырос на 8 млрд тенге (с 30 млрд до 38 млрд). Формирование провизий по итогам AQR повлияло на финансовый результат и, как следствие, на балансовый собственный капитал банка, сообщили «Курсиву» в Нурбанке. «Размер пруденциального собственного капитала уменьшился с 72 млрд до 67,8 млрд тенге, но при этом все нормативы достаточности капитала банком выполняются с запасом», – добавили в пресс-службе.

## Волатильная переменная

Сумма докапитализации БЦК должна была составить 5,8 млрд тенге. Банк сообщил, что 25 мая крупные участники **Бахытбек Байсеитов** и **Владислав Ли** влили в капитал структуры 4,3 млрд тенге, увеличив свои доли до 50,7 и 11% соответственно. «Акционеры выполнили все свои обязательства по докапитализации в полном объеме и в установленные сроки», – заявил БЦК в своем пресс-релизе. Фактическая докапитализация банка оказалась на 1,5 млрд тенге меньше суммы, фигурировавшей в итоговом отчете по AQR.

В банке «Курсиву» пояснили, что, в соответствии с разработанным по результатам AQR механизмом и условиями рамочного соглашения, сумма докапитализации должна составлять не менее 50% от разницы между корректировками по итогам AQR и объемом провизий, которые банки формируют в рамках Программы повышения финансовой устойчивости. В связи с тем, что по займам, попавшим в Программу повышения финансовой устойчивости, происходит

естественное изменение остатков задолженности и формируются резервы в соответствии с графиком, установленным в 2017 году, то данная переменная постоянно меняется. По информации банка, на момент докапитализации 50% от этой разницы составило 4,3 млрд тенге. «Данные изменения контролируются регулятором на периодической основе и были с ним согласованы», – рассказали в БЦК.

## Сдачи не надо

Сумма докапитализации Евразийского банка должна была составить 3,5 млрд тенге. Банк перевыполнил этот план. 16 апреля его единственный акционер – АО «Евразийская финансовая компания» (в равных долях принадлежит **Алиджану Ибрагимову**, **Александру Машкевичу** и **Патолуху Шодиеву**) – увеличил капитал банка на 4 млрд тенге.

## Без «когда» и «почему»

АТФБанк должен был докапитализироваться на 10,3 млрд тенге. На момент сдачи номера в печать крупнейший акционер банка (им является **Галимжан Есенов** через принадлежащее ему ТОО «KNG Finance») это условие не выполнил. В пресс-службе АТФ «Курсиву» сообщили, что «план мероприятий по докапитализации банка акционером по результатам AQR в настоящее время находится на стадии реализации». Конкретной даты в банке не назвали, как и причин того, почему капитал не был увеличен в установленный срок. Зато заявили, что «на текущий момент в нормах отчетности АТФБанк имеет достаточный уровень капитала и адекватный уровень ликвидности, что свидетельствует о том, что банк обладает достаточными финансовыми ресурсами, чтобы уверенно отвечать по всем своим обязательствам перед клиентами и соответствовать пруденциальным требованиям регулятора».

12 марта агентство S&P Global Ratings подтвердило как сами кредитные рейтинги АТФБанка на уровне «В-/В», так и «стабильный» прогноз по ним. «Мы подтвердили рейтинги, поскольку считаем, что меры поддержки, о которых было объявлено собственниками банка, Нацбанком и агентством по финнадзору, будут достаточными для обеспе-



Коллаж: Вадим Квятковский

чения потребностей банка в дополнительном резервировании проблемных кредитов, которые были определены в результате AQR», – говорится в отчете агентства.

В этот же день S&P обновило оценки еще двум банкам из рассматриваемой нами четверки (кроме Евразийского, который отказался от услуг S&P в октябре прошлого года). Прогноз Нурбанка был улучшен с «негативного» на «стабильный», сами рейтинги подтверждены на уровне «В-/В». Прогноз БЦК также был улучшен до «стабильного» с подтверждением рейтингов на уровне «В/В».

Рейтинговые действия в отношении всех трех банков были произведены после объявления о мерах поддержки по итогам AQR (и опирались на то, что эта поддержка будет оказана). При этом рейтинг БЦК на одну ступень выше, чем у АТФ и Нурбанка. «Мы по-прежнему учитываем рейтинг БЦК дополнительную ступень за счет возможной поддержки со стороны государства в случае необходимости, что обусловлено значительной долей банка в ключевых бизнес-сегментах, а также хорошей узнаваемостью бренда, гарантирующей стабильность ресурсной базы», – говорится в отчете S&P.

## Мимо либретто

Базовый сценарий S&P предполагал, что меры поддержки будут предоставлены банкам в течение ближайших трех месяцев. «Тем не

менее, поскольку меры по поддержанию достаточности капитала АТФБанка еще только предстоит выполнить в полном объеме, мы считаем, что банк подвергается определенному риску в отношении соблюдения требований регулятора к достаточности капитала согласно нашим критериям», – уточнили аналитики агентства.

S&P сохранило АТФБанку «стабильный» прогноз на ожиданиях того, что поддержка от акционера и правительства позволит ему постепенно сформировать дополнительный объем провизий в соответствии с требованиями регулятора. Агентство сообщило, что может понизить рейтинги АТФБанка в случае значительного ухудшения качества его активов и капитализации. «Последнее может быть вызвано среди прочего отсутствием ожидаемой поддержки со стороны государства или акционера, хотя это и противоречит нашим ожиданиям», – отметили аналитики S&P в своем отчете.

С начала года ссудный портфель АТФБанка снизился на 18 млрд тенге (с 937 млрд до 919 млрд на 1 мая), при этом объем NPL 90+, наоборот, вырос на 10 млрд тенге (с 67 млрд до 77 млрд). На 10 млрд тенге увеличился и объем провизий (со 145 млрд до 155 млрд). По оценкам S&P, в конце 2019 года доля проблемных кредитов (характеристики которых соответствуют стадии 3 согласно МСФО 9) в портфеле банка составляла около 30% после погашения

плохих займов на сумму около 80 млрд тенге в прошлом году. В S&P полагают, что резервы АТФБанка покрывали около 60% проблемных кредитов в конце 2019 года.

## Февральские тезисы

Комментируя итоги AQR в части разработанных для четырех банков мер по защите активов, замглавы Нацбанка **Есжан Биртанов** подчеркнул, что они будут реализованы на принципах солидарного участия акционеров, а господдержка – на условиях возвратности и платности. «В отношении указанных банков будут приняты жесткие ограничения, что будет стимулировать их к скорейшему исполнению принятых обязательств», – заявил он.

В свою очередь, первый зампред Агентства по регулированию и развитию финансового рынка **Олег Смоляков** сообщил, что разработанный механизм позволит «уже в 2020 году обеспечить полное покрытие потенциальных рисков по банкам в соответствии с пруденциальными требованиями по капиталу». По его словам, оставшиеся риски четырех банков – участников Программы повышения финансовой устойчивости будут на 157 млрд тенге закрыты самими банками, из них более чем на 40 млрд тенге – за счет акционеров в течение трех месяцев.

## Новые риски

В целом для 14 банков, включенных в периметр AQR, реви-

зия определила, что дефицит провизий на 1 апреля 2019 года составлял 429 млрд тенге. Однако, как сообщил Смоляков, с отчетной даты по февраль 2020 года банки «реализовали значительные мероприятия по улучшению качества портфеля», такие как доформирование провизий, погашение задолженности, принятие дополнительных залогов. В результате из 429 млрд тенге более 180 млрд тенге потенциальных корректировок по AQR было урегулировано самими банками.

В октябре 2019 года агентство S&P прогнозировало, что для покрытия проблемных кредитов казахстанским банкам нужно будет урегулировать их или создать дополнительные резервы объемом до 1 трлн тенге. Директор направления «Финансовые институты» S&P Global Ratings **Ирина Велиева** объяснила «Курсиву», с чем связано расхождение их осенних прогнозов с официальными итогами AQR. «Наша изначальная оценка необходимого объема дорезервирования базировалась на предположении, что в Казахстане способность банков работать с залоговым имуществом существенно ограничена, а процесс истребования залога может занимать долгое время. Тем не менее в 2019 году многие банки продемонстрировали способность успешно работать с залогом и получать результаты: закрывать проблемную задолженность путем реализации залога либо во внесудебном порядке», – сказала Велиева.

С другой стороны, продолжила собеседница, AQR – это «фотография» качества активов на определенную дату (1 апреля 2019 года). «Основной фокус нашего внимания – насколько вырастет проблемная задолженность в секторе из-за экономического спада и негативных последствий, связанных с низкими ценами на нефть и пандемию коронавируса. В наших рейтингах по казахстанским банкам мы по-прежнему закладываем довольно высокий объем отчисления в резервы на возможные потери по кредитам – порядка 4,5-5% кредитного портфеля в 2020 году. Из-за масштабных потребностей в резервировании многие банки в этом году, по нашим ожиданиям, окажутся на грани безубыточности», – заключила Велиева.

# На Уолл-стрит нет консенсуса

Прогнозы аналитиков по поводу будущего рынка и экономики варьируются от обещаний финансового Армагеддона до быстрого восстановления.

Simon CONSTABLE, THE WALL STREET JOURNAL

Судя по коллективным прогнозам профессионалов с Уолл-стрит, кажется, они обескуражены тем, куда движется рынок и экономика. Оценки экономического роста в III квартале и уровня фондовых индексов конца года сильно отличаются даже от тех прогнозов, которые были сделаны всего несколько недель назад.

«Причина того, почему оценки так сильно разнятся, заключается в том, что никто на самом деле не знает, каким будет второе полугодие, – ни управляющие ФРС, ни главы компаний, ни тем более аналитики с Уолл-стрит», – говорит **Адам Джонсон**, автор финансового дайджеста Bullsyes Brief.

До пандемии коронавируса, в период, который в целом считался нормальным, прогнозы экономистов о том, как быстро будет развиваться экономика, во многом совпадали, как и прогнозы по фондовому рынку.

Однако с момента введения правительством США карантина разброс между позитивными и негативными прогнозами как в отношении экономики, так и в отношении фондового рынка серьезно вырос.

## Затишье перед штормом

Шкредные данные просто паразитические. В январе усред-



Сложно дать точный прогноз во время кризиса, поэтому сегодня прогнозы звучат отовсюду

ненный прогноз для роста в III квартале в годовом исчислении составлял 1,9% с максимальной оценкой в 3,1% и минимальной – минус 1%. Эти цифры были рассчитаны на суждениях 72 экономистов, которых ежемесячно опрашивало издание The Wall Street Journal.

Стандартное отклонение экономических прогнозов было совсем небольшим, на уровне 0,7 пункта. (Стандартное отклонение – это математическое среднее измерения разброса между различными оценками в сравнении усредненным показателем. Низкий уровень указывает на небольшой разброс, и наоборот).

Согласно анализу данных агентства Bloomberg, оценки того, где индекс S&P 500 может оказаться в конце года, или в некоторых случаях, где он будет через 12 месяцев или в I полугодии 2021 года, были относительно близки друг к другу, со средней величиной в 3354 пункта. Самый бычий прогноз находился на уровне 3600 пунктов, а минимальный – на уровне 3000. То есть стандартное отклонение было достаточно умеренным, на уровне 134 пункта, что сопоставимо с примерно 4% усредненного прогноза.

«Когда все спокойно, идейный консенсус демонстрирует

относительную устойчивость», – говорит **Джим Полсен**, главный инвестиционный стратег в аналитической фирме Leuthold Group из Миннеаполиса.

## Эффект Covid-19

Однако когда правительства различных стран мира начали бороться с распространением вируса, экономические прогнозы изменились в течение всего нескольких недель. В результате серьезных сбоев в экономике оценки экономистов начали различаться просто кардинально, часть из них были оптимистическими, другие – ужасными.

К апрелю наиболее медвежьи экономические прогнозы о 14%-м падении ВВП (в годовом исчислении) за три месяца до сентября противостояли самым бычьим прогнозам о 55%-м росте. Усредненный прогноз роста был на уровне 6%. Стандартное отклонение выросло 18-кратно, с 0,7 процентных пункта в январе до 12,8.

Иными словами, в апреле было гораздо проще найти экономиста, предсказывающего восстановление экономики в III квартале, чем найти кого-то, кто бы предсказывал невероятный спад производительности.

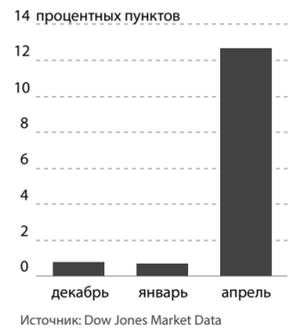
Прогнозы по фондовому рынку также изменились, как и диапазон, в котором аналитики рассматривали движение рынка. Некоторые аналитики даже приостановили свои прогнозы из-за коронавируса. В апреле средний для аналитиков целевой показатель индекса S&P 500 находился на уровне 2982 пункта. Однако стандартное отклонение увеличилось до 312 пунктов. Наибольший бычий прогноз был на уровне 3500 пункта и самый медвежий – на уровне 2500.

## Страхи берут верх

«Некоторые полагают, что мир катится в пропасть, что проблема невероятно разрушительная и ее невозможно будет решить, и, как следствие этого, они понижают свои прогнозные ожидания. Другое же, наоборот, считают, что действия официальных властей позволят выйти из этой ситуации, утверждая, что краткосрочное негативное влияние будет меньше, чем это ожидалось, и оно будет быстро нивелировано», – говорит Полсен.

THE WALL STREET JOURNAL

Стандартное отклонение в прогнозах экономистов в отношении динамики ВВП



Источник: Dow Jones Market Data

Эксперт считает, что ключевая проблема заключается в том, что во время кризисов сделать точный прогноз очень сложно.

«Думаю, прогнозы сейчас все больше делаются на лету и в большей степени основаны на эмоциях и настроениях, поэтому они не имеют высокой ценности», – считает он. Очевидно, что во время серьезного кризиса страх поражает всех, включая специалистов по рынку. Но зачастую это также хорошее время для инвестирования, поскольку стоимость активов падает даже больше, чем нужно, говорят эксперты.

«Я согласен с **Уорреном Баффетом**, который никогда не ставит против изобретательности американцев, и я по-прежнему верю в компании-чемпионы», – говорит Джонсон. «Мы преодолеем все это и продолжим достигать новых высот», – отмечает он.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

# ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

## Мясная доля

### Мясо птицы и свинина занимают 70% мирового рынка

**В докладе от 11 июня 2020 года Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН спрогнозировала общеемировое падение производства мяса в 2020 году на 1,7%. Параллельно ожидается прирост международной торговли свиной и мясом птицы из-за снижения цен на них и возрастающих потребностей Китая.**

**Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО**

#### Мясо птицы

Наиболее популярным и доступным для жителей различных стран является мясо птицы (курятина, индейка, утиятина и гусятина). В глобальном объеме потребления мяса на птицу приходится 36%. В 2019 году мировая мясная промышленность переработала 125,64 млн т птичьего мяса. Тройка стран – лидеров по производству этого вида мяса: США (26,4 млн т в 2019 году), Бразилия (13,9 млн т) и Китай (23,2 млн т) – остается неизменной последние 10 лет. Их общая доля на мировом рынке – почти 70%.

Ожидается, что в ближайшие пять лет потребление птичьего мяса увеличится за счет возрастающего спроса на него в странах Африки и Юго-Восточной Азии. Основная опасность для производства мяса птицы – птичий грипп. В 2019 году вспышки птичьего гриппа фиксировались в Китае и в странах Восточной Европы.

#### Свинина

Доля свинины – 34% от общего потребления мяса в мире. В 2019 году было переработано 106 млн т свинины. Это на 6 млн т меньше, чем в 2017 и 2018 годах. Две основные причины этого снижения – африканская чума свиней и пропаганда зеленых движений, но болезнь все-таки оказала большее влияние. Именно из-за этого фактора не сбылись прогнозы по производству свинины на 2019 год (предполагалось, что будет переработано 117,8 млн т). Тройка лидеров по производству свинины по итогам прошлого года: Китай – 42,55 млн т (48%

мирового рынка), США – 27,65 млн т и Европейский союз – 23,71 млн т. Общее сокращение мирового рынка свинины в 2019 году составило более 20%. Ожидается, что в 2020 году из-за пандемии COVID-19 падение производства свинины будет еще заметнее.

Китай, чтобы компенсировать потери поголовья из-за африканской чумы и удовлетворить растущий спрос на свинину внутри страны, разрешил строительство многоэтажных свиноферм на окраинах городских агломераций. Решение, допускающее появление 8-9-этажных «домов свиней» фактически в городской черте китайских городов, появилось сразу после публикации 5 июня одобренного III сессией Всекитайского собрания народных представителей 13-го созыва доклада «О выполнении плана экономического и социального развития за 2019 год и проекте плана на 2020 год». Из него следует, что из-за карантинных мер, а также африканской чумы свиней в 2019 году объем производства свинины в Китае снизился на 21,3%, что в свою очередь спровоцировало рост цен на самое популярное в китайском обществе мясо сразу на 116% в сравнении с началом прошлого года. В настоящий момент индекс цен килограмма свинины в Китае в среднем составляет 38,05 юаня

в среднем на 10–15% и тем самым уже к 2022 году существенно снизить цены.

#### Говядина

Из-за коронавируса ожидается падение производства телятины с говядиной. Вспышка COVID-19 в апреле 2020 года приостановила деятельность таких крупнейших мясоперерабатывающих корпораций в мире, как Cargill, JBS, Smithfield и Tyson. В результате в ведущих странах по производству говядины – США, Канаде и Бразилии, а также в ряде стран Западной Европы уже в мае возник дефицит мяса. В сельскохозяйственных регионах Соединенных Штатов розничные цены на телятину и говядину выросли на 15–20% и в среднем составили \$9 за килограмм (\$4,46 за фунт).

По итогам 2019 года в общей сложности было произведено 70,38 млн т говядины и телятины. Это на 1,34 млн т меньше в сравнении с 2018 годом и на 0,44 млн т больше в отношении 2017 года. Спрос на говядину считается стабильным. На протяжении последних пяти лет не меняется и список стран – ведущих производителей мяса крупного рогатого скота. По итогам 2019 года это США (12,4 млн т), Бразилия (10,2 млн т со статусом ведущего экспортера) и страны Европейского союза (7,9 млн т).

по снижению потребления красного мяса вернуться в тройку лидеров и Аргентина (3 млн т).

#### Баранина

Производство баранины выглядит намного скромнее, хотя при общей тенденции к сокращению потребления красного мяса спрос на баранину остается стабильным и даже имеет некоторую тенденцию к росту. В 2019 году мировая мясная промышленность произвела 15,04 млн т баранины, что в сравнении с 2018 годом больше на 170 тыс. т. Не наблюдается и информации о предполагаемом сокращении производства баранины, которая составляет 7% мясного мирового рынка. Крупнейшим производителем и потребителем баранины в мире является Китай (2,4 млн т при потребности в 2,7 млн т). На втором месте находится Австралия (668 тыс. т), на третьем – Новая Зеландия (440 тыс. т). Предполагается, что при общем снижении цен на мясо вслед за удешевлением свинины и мяса птицы баранина может получить популярность в целом ряде стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Согласно опубликованным прогнозам, наиболее перспективными рынками для экспорта баранины и козлятины могут стать Пакистан, Малайзия и Афганистан.

#### Конина

Информация о производстве и потреблении конины в мире носит спорадический характер. Тем не менее из источников, которые иногда публикуют данные о производстве этого вида мяса, следует, что ведущим производителем и потребителем конины является все тот же Китай. По последней информации, опубликованной в апреле 2020 года, но датированной 2018 годом, производство конины в КНР составляет 200 тыс. т в год, за ней следует Казахстан (132 тыс. т), Мексика (63 тыс. т), Монголия (57 тыс. т) и Россия (45 тыс. т). Во всех англоязычных странах (Австралия, Великобритания, Ирландия, Канада, Новая Зеландия, США и Южная Африка) на производство и употребление конины наложено жесткое табу. В странах Ближнего Востока конина считается неприемлемым для потребления в пищу мясом, которое желательно избегать.



Фото: Depositphotos/Curioso\_Travel\_Photography

(2173 тенге. – «Курсив»), что считается непомерно дорогим. Соответственно, предполагается, что многоуровневые фермы на городских окраинах позволят увеличить производство сви-

Все чаще на мировых рынках можно встретить говядину, а точнее мяса буйвола из Индии, которая в 2019 году произвела 4,4 млн т говяжьего мяса. Надеется из-за общемировых тенденций



Фото: Lanzhou

## Бизнес гибкий, как лапша

**Три принципа, от которых основатель сети ресторанов быстрого питания Lanzhou Гульбану Майгарина отказалась по запросу рынка.**

**Георгий КОВАЛЕВ**

Казахстанский бренд Lanzhou запустил свой десятый ресторан быстрого питания. Lanzhou работает в формате лапшичных. Формат стал популярным за счет идеи, которая лежит в основе бизнеса, – предлагать свежую еду, которая выходит дешевле для клиента, чем если бы он самостоятельно готовил ее дома. Главное блюдо сети – ланчжоуская лапша. Ее рецепт и саму идею открыл лапшичную Гульбану Майгарина, основатель сети, привезла из Китая.

Когда Гульбану Майгарина открыла бизнес (первый ресторан появился в 2018 году), она решила всегда следовать трем основным принципам: нет – замороженным продуктам и вредной еде, нет – доставке, нет – изменениям в рецепте – только прозрачный бульон, белая редька, перец чили, кинза и лапша. Однако Майгарина призналась, что по мере роста популярности и расширения бизнеса ей пришлось изменить своим принципам.

#### Почему Lanzhou занялся доставкой еды

Принципиальную позицию по вопросам доставки пошатнул кризис, вызванный карантином. Когда ввели ограничения на передвижения, было непонятно, как долго продлится пауза в работе. «Я считала, что доставка для нас – это недопустимый сервис. Наш продукт вкусный, пока свежий и горячий», – говорит Гульбану Майгарина. Но сохранить персонал можно было, лишь организовав доставку еды клиентам домой.

Первым партнером Lanzhou стал сервис доставки Glovo. Сотрудничество с ним помогло удержать бизнес на уровне окупаемости, хотя обороты упали в пять раз.

«Аудитория дает однозначную оценку: в ресторане еда вкуснее. С другой стороны, клиенты голосуют и за доставку: сейчас доставка генерирует 20% заказов. Значит, будем работать в этом направлении – договариваться с другими доставщиками и улучшать сервис», – говорит Майгарина.

Еще один вариант работы с дистанционными клиентами – организация обедов в офисах крупных компаний. Для организации этой услуги Lanzhou ищет рестораны-партнеры, чтобы обеспечить разнообразие меню. «Если доставлять в офисы одну и ту же еду, людям надоеет через три дня», – объясняет Майга-

рина. Допустить радикального пересмотра собственного меню Lanzhou не может. «Мы должны делать только то, что позволяет нам укладываться в дедлайн отдачи блюд. Дополнительная нагрузка на кухню снизит скорость приготовления, нам это невыгодно», – объясняет собеседница.

#### Почему пришлось готовить картофель фри

Гульбану Майгарина признается, что два года сопротивлялась появлению в ресторане пиццы и фаст-фуда, точнее, картофеля фри, который готовится из замороженного картофеля.

Но просьбы клиентов, которые приходят в Lanzhou с детьми, возымели действие. Сначала рестораны стали предлагать три вида пиццы. А недавно Майгарина согласилась добавить в меню картофель фри.

#### Рецепт можно изменить в зависимости от географии

Всего через полгода после открытия первого ресторана Lanzhou поступил запрос на покупку франшизы. Компания разработала франшизу, по которой работают уже четыре ресторана в Казахстане: в Нур-Султане, Усть-Каменогорске, Таразе и Атырау. После снятия ограничений, связанных с карантином, ожидается подписание договоров франшизы с шестью российскими ресторанными сетями, каждая из которых включает в себя от 6 до 35 заведений.

Формат франшизы подразумевает точное воссоздание образцовых модели. Однако по мере появления франшиз в разных городах Казахстана и открытия собственного заведения в России пришлось изменять «образцовый» рецепт лапши. Например, джусай, обязательный ингредиент лапши, не любят в Усть-Каменогорске и Атырау. Поэтому в этих городах данную приправу в ресторанах Lanzhou не используют.

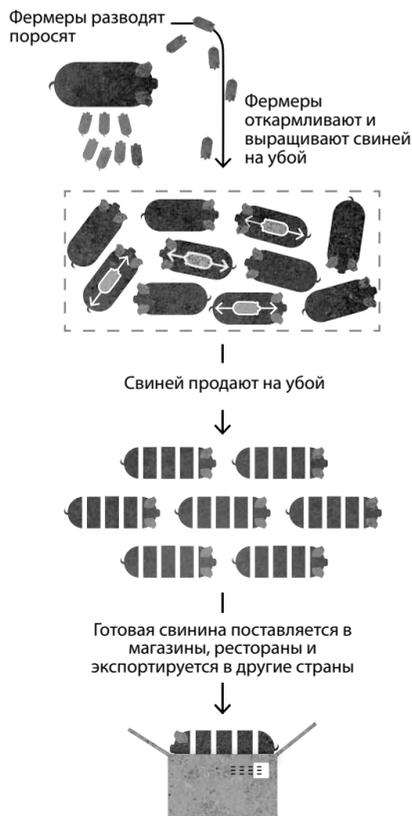
Российские рестораторы, оговаривают использование красного жгучего перца. В этой стране мало любителей острой еды, поэтому перец чили там собираются заменять неострым болгарским. «В таких случаях нам важно сохранить общие принципы: скорость приготовления каждого блюда, его качество и вкус», – говорит Гульбану Майгарина.

После ослабления карантина рестораны Lanzhou восстановили уровень посещаемости за неделю. В среднем каждый ресторан сети обслуживает 1000 клиентов в день и продает 900 порций лапши, 450 порций лагмана и 600–700 штук мант. Средний чек – 1400 тенге, но можно пообедать и за 750 тенге.

## Узкое место в цепочке поставок свинины

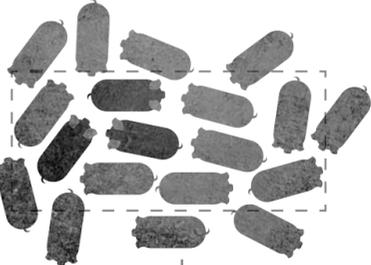
Массовое закрытие ресторанов и мясокомбинатов с целью замедлить распространение коронавируса привело к кризису во всей пищевой отрасли. Особенно сильно пострадало свиноводство. В отличие от крупного рогатого скота, который можно выпасать на пастбищах, в США свиней на убой откармливают в помещениях с контролируемой температурой, из-за чего количество мест в них ограничено.

#### ТИПИЧНАЯ ЦЕПОЧКА ПСТАВОК СВИНИНЫ В США



#### МЯСОКОМБИНАТЫ ЗАКРЫЛИСЬ, ФЕРМЕРЫ СТОЛКНУЛИСЬ С ИЗЛИШКАМИ ПОГОЛОВЬЯ

Когда из-за вспышки коронавируса бойни закрылись, фермеры столкнулись с дефицитом пространства для подрастающих свиней.



#### БОЙНИ ЗАКРЫЛИСЬ

#### УСИЛИЯ ПО СНИЖЕНИЮ ПОГОЛОВЬЯ

Фермеры начали практиковать прерывание беременности у свиней, умерщвление одних поросят и помещать других на специальную диету с целью замедлить их рост.



Источник: Министерство сельского хозяйства США; сообщение агентства Reuters.



Genro Depositphotos/camall

# Что ждет рынок смартфонов в Казахстане

**Мировые поставки смартфонов в I квартале 2020 года резко сократились, но Казахстан показывает обратную динамику – сегмент телекоммуникаций рынка бытовой техники и электроники прибавил 23,5%.**

Георгий КОВАЛЕВ

## Связь с рынком

Мировые поставки смартфонов в I квартале 2020 года сократились на 11,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Такие данные представила IDC (глобальная компания, которая занимается исследованием рынка информационно-коммуникационных технологий). В общей сложности за I квартал этого года вендоры отгрузили 275,8 млн смартфонов. Сокращение поставок в начале года – традиционное явление из-за спада продаж после активных рождественских и новогодних покупок, но, отмечают в IDC, такое снижение относительно аналогичного периода прошлого года – самое большое за всю историю.

В Казахстане обратный тренд. Данные по импорту от Комитета госдоходов показывают, что за первые три месяца года в страну было завезено 988 798 телефонных аппаратов для сотовых сетей или других беспроводных сетей связи. Это на 24,5% больше, чем импорт таких же товаров

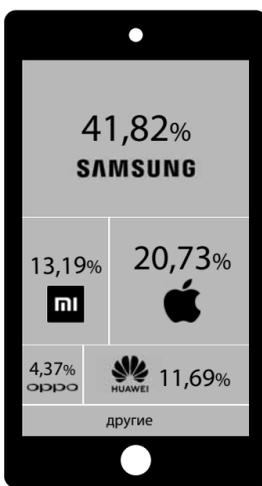
млрд тенге. Аналитики GfK объяснили этот результат «положительным влиянием негативных факторов на объем рынка». По их мнению, покупательская активность была связана с тем, что на фоне снижения курса тенге магазины не стали менять цены на импортную технику. По мнению казахстанского рынка бытовой техники и электроники вырос за I квартал 2020 года на 27% в национальной валюте по сравнению с аналогичным периодом 2019 года.

По итогам года IDC прочит глобальным продажам смартфонов падение на 11,9%. Казахские участники рынка считают этот прогноз реалистичным, несмотря на позитивное начало года в локальном масштабе. Показатели продаж во II квартале уже не дают повода для оптимизма. По оценке коммерческого директора по продажам и клиентскому сервису Beeline Казахстан Рауана Кабрахимова, продажи с смартфонами в текущем году могут сократиться на 10%, особенно если курс тенге будет слабеть.

## Кто в топе и кто на замену

Компания Beeline Казахстан составила рейтинг продаж смартфонов по итогам 2019 года на основе собственных продаж. По данным компании, топ-4 выглядит следующим образом: первое место занимает Samsung – его доля в денежном выражении 48%. Наиболее продаваемые модели: Galaxy A10, Galaxy

## СМАРТФОНАМИ КАКИХ БРЕНДОВ ПОЛЬЗУЮТСЯ КАЗАХСТАНЦЫ



Источник: Statcounter, данные на анализе использования смартфонов для выхода в интернет в мае 2020 года.

выбирают Oppo A5s, Oppo A1k, Oppo A5.

В Beeline Казахстан считают, что в 2020 году в продажах компании Samsung и Apple сохранят свои позиции, а Huawei может уступить третью позицию в рейтинге популярности смартфонов Oppo.

На третье место в рейтинге популярности смартфонов претендуют и Xiaomi (в рейтинге Beeline Казахстан этого бренда нет – компания с ним не работает). У Xiaomi собственная маркетинговая стратегия: компания не прак-

тискогодних и бренд имеет все основания серьезно потеснить Huawei, но конкретных цифр не предоставили. Самыми востребованными моделями Xiaomi в Казахстане в mi.com.kz назвали Redmi Note 8, Redmi Note 9 и Xiaomi Poco F2.

## Право на место в тройке

Если ориентироваться на данные проекта Statcounter.com, отслеживающего использование смартфонов для выхода в интернет, то получается, что, действительно, именно Xiaomi – прямой конкурент Huawei на рынке смартфонов Казахстана. Statcounter.com указывает, что в 2019 году первое место в рейтинге использования занимал Samsung – 41,85%. На втором месте Apple – 20,7%. Xiaomi и Huawei весь год оспаривали третье место этого рейтинга. При этом Xiaomi начал год с показателем 10,27%, а завершился год начался с результата 9,3%, показатель на финише года – 11,92%. Пятое место занимает Oppo – 4,39%.

Результат противостояния Huawei и оппонировавших ему брендов на рынке Казахстана будет зависеть от показателей продаж в текущем году. Сможет ли Huawei преодолеть черную полосу, вызванную санкциями со стороны США, – главная интрига рынка смартфонов.

В комментарии «Курсиву» рг-менеджер Huawei Device в Казахстане и в странах Центральной Азии Мухтарали Ибраев сказал, что компания создала новую экосистему Huawei Mobile Services (HMS), которая должна составить конкуренцию экосистеме Google. В пакет новой экосистемы от Huawei входят все необходимые сервисы для комфортного перехода на смартфоны на базе HMS, а с магазином приложений Huawei AppGallery уже сотрудничают миллионы разработчиков по всему миру. В Huawei AppGallery будет доступ к самым востребованным приложениям среди казахстанских пользователей: Air Astana, Kolesa.kz, 2GIS, Altel, Tele2 Kazakhstan.

В мировом масштабе по итогам I квартала Huawei занимает второе место по поставкам – 49 млн смартфонов, или 17,8% глобального рынка. На первом месте Samsung – 58,3 млн смартфонов (21,1%), на третьем – Apple, 36,7 млн смартфонов (13,3%). У Xiaomi в мировом масштабе пока только четвертое место – 29,5 млн смартфонов, или 10,7% глобальных поставок.

## 5 способов улучшить работу домашней сети Wi-Fi в условиях самоизоляции



Евгений ПИТОЛИН, управляющий директор «Лаборатории Касперского» в Казахстане, Центральной Азии, странах СНГ и Балтии

Плохо работает Wi-Fi? Вот несколько простых способов решить эту проблему.

Если до недавних пор вас устраивало качество домашнего вай-фая, но вдруг перестало, не переживайте: вы не одиноки. Жизнь в период самоизоляции резко переместилась в онлайн, причем у всех одновременно. К тому же теперь этот онлайн не размазан по широкой территории «работа – дом – транспорт», а сконцентрирован в одной квартире и питается от единственной «трубы» домашнего интернета. Под повышенной нагрузкой стали заметны и все проблемные места. Есть несколько способов решить эту проблему, но начать в любом случае следует с диагностики.

### 1. Диагностика

На этом этапе нужно выявить конкретную причину возникновения проблем. Действительно ли дело в качестве сигнала беспроводной сети, а не в чем-то еще, например, в низкой скорости подключения к провайдеру? Здесь помогут тесты на скорость соединения вроде Speedtest.net или nPerf.com. Если передача данных возле роутера (это устройство, раздающее интернет по Wi-Fi) отличная, а на кухне отвратительная, то, как говорят админы, «проблема на вашей стороне» – самое время переходить к анализу вашей сети Wi-Fi. Программы, показывающие мощность сигнала доступных сетей, в изобилии представлены для всех мобильных и настольных платформ. Достаточно набрать в поисковике или магазине приложений фразу «wifi analyzer», и вы получите десяток вариантов.

Лучше выбрать программу, которая визуализирует результаты измерений – так удобнее сравнивать показания в разных частях дома. Будет нелишним при выборе приложения соблюдать обычные меры предосторожности: убедиться, что оно не хочет получить доступ к вашим контактам или сообщениям (ему это явно не нужно для работы), а в идеале – проверить антивирусом. Запустили приложение для анализа Wi-Fi и обнаружили, что на кухне соседские сети вздымаются Гималаями, а ваша смотрится жалким холмиком? Это значит, что ваш Wi-Fi в его текущем состоянии банально не справляется. Но не стоит расстраиваться – скорее всего, проблему можно решить.

### 2. Изменить положение роутера

Очень может быть, что основная проблема вашей домашней сети – в специфическом сочетании геометрии квартиры и того, куда именно роутер посылает радиоволны. Так что начать эксперименты по улучшению покрытия Wi-Fi можно с изменения положения роутера и его антенн в пространстве. Это самый простой метод, не требующий ни дополнительных вложений, ни специфических знаний, ни каких-либо существенных затрат времени. Скажем, если роутер спрятан в какую-то нишу или шкаф, особенно металлический, неплохо бы его оттуда извлечь. Металл вообще неважно сказывается на распространении радиоволн, то же касается и железобетона.

Положение антенн роутера также влияет на ситуацию. На бытовом уровне достаточно знать, что в большинстве случаев лучше всего поставить антенны роутера строго вертикально – так они будут дальше добывать по горизонтали, вместо того чтобы излучать ценный радиосигнал в пол.

Можно также посмотреть, не портит ли ситуацию что-то в проблемной точке жилища. Холодильник, например, – большой враг радиоволн, но не факт, что вам удастся его так просто переставить. А вот какая-нибудь мелочь

вроде микроволновки или радионяни, работающей на частоте 2,4 ГГц и конкурирующей за эту частоту с роутером, поддается оптимизации гораздо проще.

### 3. Настраиваем каналы

Для передачи данных в сетях Wi-Fi используются узкие полосы радиоспектра, они называются каналами. Число доступных каналов невелико в отличие от количества желающих ими воспользоваться. Поэтому в наиболее популярном диапазоне 2,4 ГГц их могут забить шумы от соседних сетей и других устройств. Каждый раз при перезагрузке или с какой-то периодичностью по расписанию роутер выбирает наиболее свободный от помех канал. Это можно сравнить с тем, как GPS-навигатор выбирает путь по шоссе, где сейчас меньше всего пробок.

Обычно роутер сам неплохо справляется с этой задачей, однако если возникают проблемы, можно попробовать вмешаться. Например, задать в настройках роутера более частый автоматический поиск наименее занятых каналов или вообще определять их вручную. Правда, с последним надо быть осторожнее: загроможденность спектра может быстро меняться – автоматически переключать каналы умеет не только ваш роутер, но и соседские. Также некоторые маршрутизаторы позволяют менять в настройках мощность сигнала Wi-Fi – проверьте, выставлено ли там максимальное значение. Если нет, то смело выкручивайте на максимум.

### 4. Переезжаем на 5 ГГц

Диапазон 5 ГГц – это более уважаемый район радиоспектра: тут каналов побольше да и сами они пошире. Старые модели и совсем дешевые роутеры обычно не работают в нем. Во многом поэтому в диапазоне 5 ГГц меньше шума, а скорость передачи информации может быть намного выше. Если ваш роутер не поддерживает работу на 5 ГГц, можно попробовать обновить его на что-то более современное с поддержкой стандарта 802.11ac (он же Wi-Fi-5) – это уже давно не роскошь: недорогие модели стоят от 50 долларов.

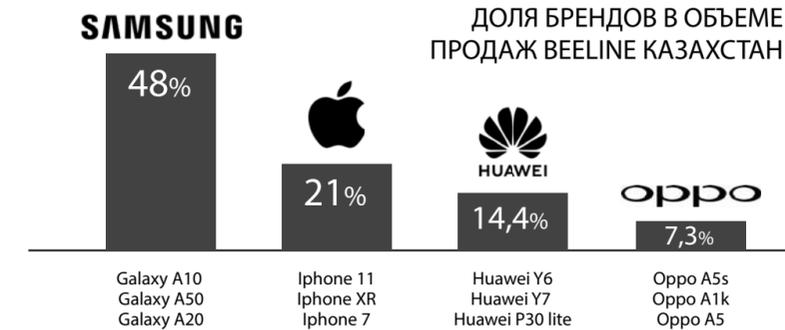
Только имейте в виду, что переезд на 5 ГГц не панацея. У более высокой частоты есть минус: сигнал в диапазоне 5 ГГц быстрее затухает с расстоянием, и дальноточность в многоквартирных помещениях получается так себе. Так что все зависит от того, в чем проблема вашей сети Wi-Fi. Если у вас дома спектр на 2,4 ГГц забит чужими сетями, а на 5 ГГц все свободно, обновление действительно поможет. Но если дело в том, что ваша сеть 2,4 ГГц банально не добывает до нужной точки жилища из-за расстояния и обилия железобетонных стен, то, скорее всего, 5 ГГц вас тем более не спасут.

### 5. Прокладываем провода

Мы так привыкли к удобству Wi-Fi, что иногда забываем о старом добром проводе Ethernet. Между тем подключение через витую пару нередко оказывается самым простым и дешевым решением, казалось бы, безнадежных беспроводных проблем.

Основных идей тут две: во-первых, так можно снять вопрос с комнатой, куда Wi-Fi напрочь отказывается нормально добывать. Во-вторых, если пересадить на провод хотя бы часть устройств, качество беспроводной связи на оставшихся, скорее всего, вырастет. Конечно, смартфон или планшет таким образом не подключишь, но вот компьютер с торрентами и смарт-ТВ с бесконечным стримингом видео – запросто.

Если протянутые по квартире провода раздражают и спрятать их некуда, можно попробовать адаптеры PowerLine, передающие сетевой сигнал через внутреннюю электропроводку. Но стоит иметь в виду, что PowerLine – штука непредсказуемая и иногда категорически отказывается дружить с местными кабелями. Так что адаптеры PowerLine лучше покупать с возможностью возврата, на случай если у вас они так и не заработают.



Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

за январь – март прошлого года.

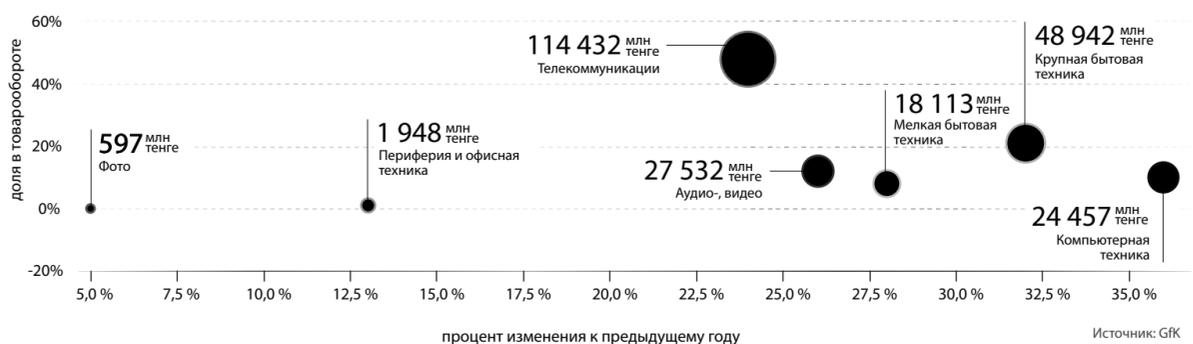
По результатам анализа розничного товарооборота от компании GfK сегмент телекоммуникаций рынка бытовой техники и электроники в I квартале 2020 года вырос на 23,5% по сравнению с I кварталом предыдущего года. Объем продаж в этом сегменте составил 114,4

A50, Galaxy A20. Второе место у Apple, доля бренда – 21%. Самые популярные модели: Iphone 11, Iphone XR, Iphone 7. Третье место у Huawei с долей рынка 14,4%. Чаще всего продаются модели Huawei Y6, Huawei Y7, Huawei P30 lite. Четвертая позиция рейтинга у Oppo – доля рынка 7,3%. Покупатели чаще

тикует продвижение товара через одного официального представителя, предпочитая прямые связи с большим числом магазинов-дистрибуторов.

В онлайн-магазине mi.com.kz, официальном дистрибуторе Xiaomi в Казахстане, «Курсиву» сообщили, что продажи смартфонов сейчас выше про-

## Структура розничного товарооборота казахстанского рынка бытовой техники и электроники, I квартал 2020 года



Источник: GfK

# НЕДВИЖИМОСТЬ

## Доходный дом

### Способы инвестиций в зарубежную недвижимость и их рентабельность

**Потенциальные инвесторы в зарубежную недвижимость рассматривают, как правило, два варианта: покупка на нулевом этапе и перепродажа готового жилья, либо сдача квартиры в аренду. Сравним эти варианты с менее традиционными способами инвестирования в недвижимость.**

Покупку недвижимости нередко расценивают как способ сохранения денег в кризис, причем взгляд казахстанского покупателя все чаще устремляется на европейские страны. Продавцы зарубежной недвижимости эти порывы поддерживают. «Даже если вы ничего не заработаете, у вас останется жилье», – аргументируют они. Рассмотрим, почему инвесторы в зарубежную недвижимость оказываются разочарованы, и какова минимальная планка инвестиционных вложений для гарантированного дохода.

#### Домашняя работа

Я очень часто слышу от казахстанских клиентов, что приобретенная зарубежная недвижимость не приносит ожидаемого (обещанного местным агентом) дохода. Перед тем, как инвестировать в недвижимость, стоит сделать «домашнюю работу» – посчитать хотя бы примерно, сколько вы заработаете на этой сделке и, конечно, рассмотреть все риски.

При покупке жилья на нулевом этапе с целью перепродажи нужно учитывать: в европейских странах приобретенная на этапе застройки квартира к моменту сдачи не подорожает на привычные для стран СНГ 30–50%. Реальные цифры – это 15–20%, а порой цена и вовсе не меняется. Кроме того, при продаже квартиры, например, в Аланье, Торревьехе, Батуми или другом курортном городе вам с высокой вероятностью придется конкурировать еще с сотней таких же инвесторов и даже самим застройщиком. В результате, чтобы выделиться из общей массы предложений, владельцам нередко приходится снижать цену на 5–10%. А еще нужно заплатить комиссию местному агенту, который продает ваше жилье – она может достигать до 10% от стоимости квартиры.

Если же вы решите оставить жилье для последующей сдачи в аренду, то заплатите налог на покупку и понесете затраты на регистрацию сделки. Так, в испанском курортном городе Торревьеха за 2-комнатную квартиру площадью 40–50 кв. м и стоимостью 65 тыс. евро ее новый владелец заплатит 10% налога на покупку и еще почти 4% уйдут на регистрацию жилья и сопутствующие расходы. В результате общие затраты на приобретение жилья вырастут до 74 тыс. евро.

#### Сдача жилья в аренду

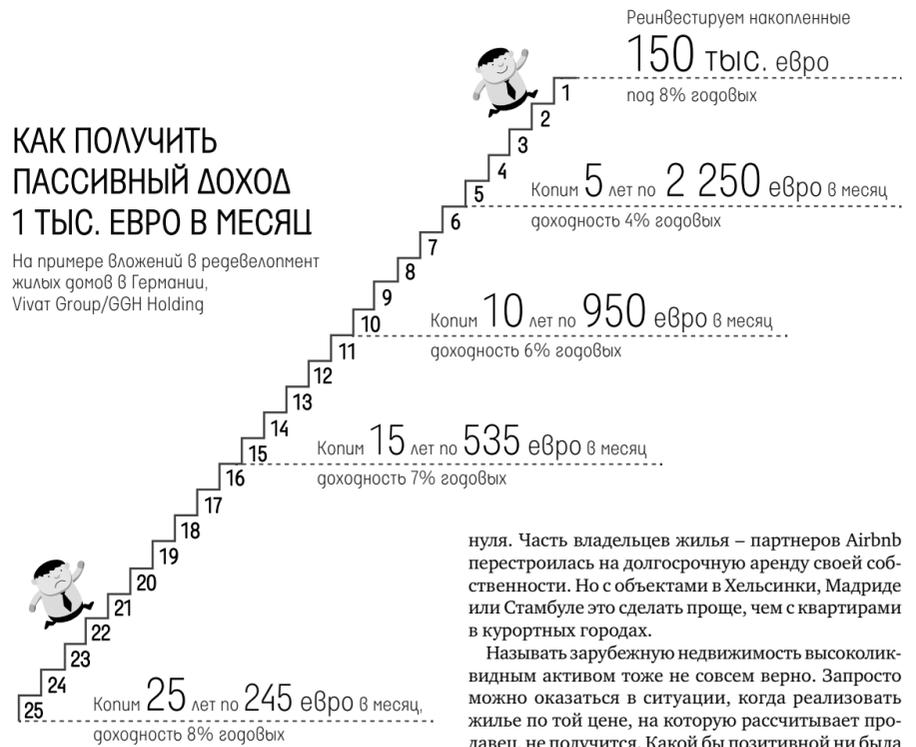
Планируя доход от аренды, при расчете нужно снова учесть налоги и сопутствующие расходы в конкретной стране, а также комиссию агентства и



Эрик РОЗЕНФЕЛЬД,  
инвестор и консультант по  
инвестициям в зарубежную доходную  
недвижимость

### КАК ПОЛУЧИТЬ ПАССИВНЫЙ ДОХОД 1 ТЫС. ЕВРО В МЕСЯЦ

На примере вложений в редевелопмент жилых домов в Германии, Vivat Group/GGH Holding



### ДОХОДНОСТЬ ОТ АРЕНДЫ НЕДВИЖИМОСТИ

НА ПРИМЕРЕ КВАРТИРЫ В ТОРРЕВЬЕХЕ, ИСПАНИЯ



	ДОЛГОСРОЧНАЯ АРЕНДА	КРАТКОСРОЧНАЯ АРЕНДА
<b>ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ</b>	<b>3 848 евро</b>	<b>868–4 180 евро</b>
Доход от аренды	500 евро в мес. * 12 мес. = 6 тыс. евро в год	50 евро в день * кол-во дней (от 60 до 200) = 3 тыс. евро – 10 тыс. евро в год
Комиссия агентства	500 евро в год	30%
Комиссия за размещение объявлений от 3 до 30%	-	- 15%
Коммунальные платежи	20 евро * 12 мес. = 240 евро в год	20 евро * 12 мес. = 240 евро в год
Налог на квартиру	200 евро в год	200 евро в год
Доходность до уплаты налогов	6,84%	1,8–7,4%
Налог на доход нерезидентов (24%)	1 214 евро	432–1320 евро
<b>ДОХОДНОСТЬ</b>	<b>5,2%</b>	<b>1,2–7,4%</b>

Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

нуля. Часть владельцев жилья – партнеров Airbnb перестроилась на долгосрочную аренду своей собственности. Но с объектами в Хельсинки, Мадриде или Стамбуле это сделать проще, чем с квартирами в курортных городах.

Называть зарубежную недвижимость высоколиквидным активом тоже не совсем верно. Запросто можно оказаться в ситуации, когда реализовать жилье по той цене, на которую рассчитывает продавец, не получится. Какой бы позитивной ни была статистика по росту стоимости недвижимости, конкретная квартира не обязательно пропорционально подорожает, особенно если ее владелец будет торопиться с продажей.

Из плюсов – квартира действительно становится собственностью такого инвестора в иностранную недвижимость, но с гарантией доходности и ликвидности вместе с правом собственности покупатель не получает.

#### Другая альтернатива

Варианты инвестиций в жилье не ограничиваются покупкой квартиры или дома. Когда средств на квартиру недостаточно, или хочется распределить риски, на европейском рынке можно найти варианты для «малобюджетных» инвесторов.

Например, Германия предлагает инвестировать в редевелопмент жилых домов. Немецкая проектно-строительная компания GGH Holding совместно со своей инвестиционной компанией Vivat Group занимаются скупкой старых зданий (преимущественно памятников архитектуры) в Германии, их реновацией и перепродажей. На сегодня у компании 24 таких объекта. Кроме собственных средств компании и банковской ссуды для покупки и ремонта зданий Vivat Group привлекает деньги инвесторов под облигации с фиксированной доходностью. Vivat Group предлагает две программы: разовые инвестиции от 3 тыс. евро, а накопительные – от 50 евро в месяц. В случае разовых инвестиций компания ежеквартально будет выплачивать на счет клиента проценты (доход), а всю инвестированную сумму вернет в январе 2025 года. В зависимости от суммы доходность составит от 6 до 10% годовых. Через два года можно досрочно забрать до 30% инвестированных средств. При накопительных инвестициях вся сумма и проценты выплачиваются через определенный контрактный период – минимум пять лет. Если в течение контрактного периода возникнут сложности с выплатами, можно взять «каникулы» до семи месяцев. Инвестор может платить и вперед, чтобы создать «подушку безопасности» на будущие периоды. Если все же инвестор не может продолжить выплаты, компания удержит 18% от суммы контракта, а остальное вернет. При невозможности исполнения обязательств со стороны компании риски инвесторов защищены немецкими законами – миноритарный инвестор всегда находится в приоритете перед остальными.

Еще один вариант – покупка доли в апартаментах. Отель Wyndham Halcyon Retreat в центральной Франции, вокруг которого на площади миллион квадратных метров расположены гольф-поле, SPA-центр, аквапарк и коттеджный поселок, продает апартаменты или их доли. Минимальная стоимость входа в проект – 17,2 тыс. евро (1/13 доля в апартаментах). В 2020 году инвестор получает cashback 5%, с 2021 по 2026 год – гарантированный доход с аренды в размере 6% в год, выплаты предусмотрены ежеквартальные. В 2026 году компания обещает выкуп доли с бонусом 25% в дополнение к уже выплаченной доходности с аренды. Если клиент не захочет продать долю, то на протяжении следующих пяти лет будет получать по 8% в год, а в 2031 году продаст свою долю на условиях обратного выкупа с бонусом уже в 50%. Расходы, которые при этом ложатся на клиента, – это оплата управляющей компании и налог – 120 евро в год за долю. Получается, что при вложении на шесть лет вы зарабатываете 56,5% дохода, или 9,42% годовых, за 11 лет доход должен будет составить 118%, или 10,7% годовых в валюте. Комплекс Wyndham Halcyon Retreat входит в сеть отелей международного бренда Wyndham Hotels. Сам курорт принадлежит французской SAS Halcyon Retreat, а приобретение апартаментов или долей в них осуществляется через владение или совладение долей в британской компании, благодаря чему права акционера защищены жестким законодательством Великобритании, обеспечивающим простую и прозрачную систему владения недвижимостью, а налоги с получаемой прибыли ниже, чем во Франции. Управляет комплексом дочерняя компания Halcyon Retreat Management. Если работа управляющей компании не устроит совладельцев апартаментов (группу инвесторов, владеющих 13 долями), они могут ее заменить. При самом неблагоприятном раскладе совладельцы теряют ежемесячную доходность, прописанную в договоре с управляющей компанией.

Каждый тип инвестиций сопряжен с рисками. Убыточной может оказаться как покупка квартиры в соседнем доме, так и недвижимость на топовых торговых улицах или курортах. Поэтому дальновидные инвесторы диверсифицируют свои вложения, чтобы минимизировать риски.

Какой бы стратегии вы ни придерживались, перед принятием решения необходимо определить вашу цель, собрать максимум информации, сравнить условия и риски. Инвестиции – это математика, тут стоит опираться исключительно на цифры, а не на эмоции.



Фото: Depositphotos/ rognar

средние цены на аренду, с учетом конкуренции со стороны других инвесторов.

При сдаче той же «двушки» в Торревьехе в долгосрочную аренду ежегодный доход после уплаты комиссии агентства и налогов, при хорошем раскладе, составит около 5 тыс. евро, а чистая прибыль – 5,2% годовых.

В случае краткосрочной аренды рассчитать доходность сложнее, так как на нее влияет множество факторов, среди которых опыт управляющей компании, активность продвижения объекта на порталах недвижимости, и, как следствие, реальная загрузка объекта. Вам, скорее всего, понадобится управляющая компания, которая за свою работу (заселение, выселение, депозит, передача ключей, уборка) возьмет комиссию около 30%. При этом ошибка в выборе управляющей компании может лишить владельца недвижимости ожидаемого дохода и даже повлечь за собой немалые расходы. «Правильная» компания должна быть представлена на порталах Booking и Airbnb, которые генерируют основной поток запросов по аренде, и управлять как минимум 5–10 квартирами. Порталы, в свою очередь, также возьмут с владельца квартиры свою комиссию: за размещение на Booking он заплатит 15% и более, на Airbnb – 3% (остальные 12% сервис возьмет с арендатора). А еще нужно учитывать затраты на мебель, ремонт, расходники (туалетная бумага, моющие средства, лампы и прочее). Следующими неприятными факторами окажутся сезонность и переизбыток предложений на курортах. В октябре 2019 года я сделал замер количества свободных квартир на Booking. Искал апартаменты на неделю стоимостью 50–60 евро в сутки в четырех популярных курортных городах – Аланье, Торревьехе, Варне, Батуми. Число свободных апартаментов на первую неделю октября составило в Аланье – 263, Торревьехе – 545, Варне – 479, а в Батуми – 3359. Нужно понимать, что ваша новая квартира,

### ВЛАДЕНИЕ АПАРТАМЕНТАМИ

НА ПРИМЕРЕ ИНВЕСТИЦИЙ В WYNDHAM HALCYON RETREAT, ФРАНЦИЯ

ПЕРВОНАЧАЛЬНОЕ ВЛОЖЕНИЕ **51 690 евро** (3 ДОЛИ В СТУДИИ-АПАРТАМЕНТАХ)

На 6 лет	Доходность, %	Доход в год (в евро)	Расходы в год (в евро)
2020	5	2 584,50	
2021	6	3 101,40	360,00
2022	6	3 101,40	360,00
2023	6	3 101,40	360,00
2024	6	3 101,40	360,00
2025	6	3 101,40	360,00
		<b>18 091,50</b>	<b>1 800,00</b>

ЗА 6 ЛЕТ

доход (в евро)	доход, %	годовых %
<b>29 214,00</b>	<b>56,5</b>	<b>9,4</b>

если не потратиться на продвижение (увеличить комиссию для Booking до 20–30%), окажется в конце этого длинного списка пустующих объектов. Чтобы найти своего арендатора и получать отзывы и оценки, владельцу недвижимости опять же придется снижать цену, то есть существенно терять в доходности. Не стоит забывать и о внешних факторах. Например, пандемия коронавируса уронила спрос на краткосрочную аренду почти до

На 11 лет	Доходность, %	Доход в год (в евро)	Расходы в год (в евро)
2020	5	2 584,50	
2021	6	3 101,40	360,00
2022	6	3 101,40	360,00
2023	6	3 101,40	360,00
2024	6	3 101,40	360,00
2025	6	3 101,40	360,00
2026	8	4 135,20	360,00
2027	8	4 135,20	360,00
2028	8	4 135,20	360,00
2029	8	4 135,20	360,00
2030	8	4 135,20	360,00
		<b>38 767,50</b>	<b>3 600,00</b>

ЗА 11 ЛЕТ

доход (в евро)	доход, %	годовых %
<b>61 012,50</b>	<b>118,0</b>	<b>10,7</b>

Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

# Казахстанский рынок труда: взгляд рекрутера

Каким видят рынок труда в Казахстане основатели онлайн-платформы по рекрутменту и карьерному развитию hirebee.kz.

Луиза АВЕТИСЯН, сооснователь HireBee

Hirebee.kz – HR-платформа, нацеленная на сегмент так называемых белых воротничков, уже 12 месяцев работает в Казахстане. За год сотрудничества с крупнейшими работодателями страны и активными соискателями мы вывели несколько главных тезисов о рынке труда в РК и о его потенциале.

**Первый – Казахстан может похвастаться активным HR-сообществом и большим количеством ивентов для карьерного роста.**

За 12 месяцев нашей работы здесь, из которых два страна находилась в карантине, команда hirebee.kz успела поддержать более 20 тематических мероприятий в Алматы, Нур-Султане и Шымкенте. Мы заметили, что в РК такие мероприятия очень популярны, а культура проведения ивентов – весьма развита. В период пандемии COVID-19 ивенты перенесли в онлайн-пространство в виде вебинаров. При этом проводить их стали чаще, а некоторые из компаний, увидев потенциал онлайн-мероприятий, готовы внедрять их в свою HR-бренд стратегию.

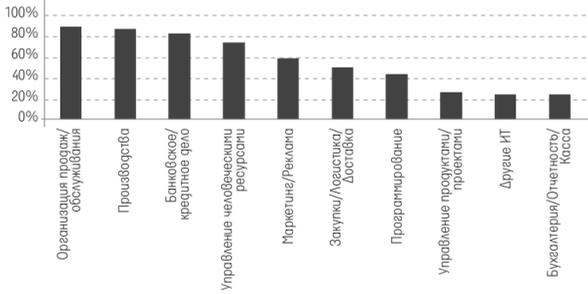
**Второй – социальные сети незаменимы для поиска работы. Осознавая значимость соцсетей, мы сделали акцент именно на них. Самое большое количество просмотров получают вакансии, размещенные в сети Instagram.**

Самые востребованные профессии в Казахстане на данный момент – в сфере информационных технологий. Потребность в хороших талантливых IT-специалистах остро заметна не только в IT-компаниях, но и во всех остальных сферах бизнеса. Банки, телекоммуникационные компании, медиа нуждаются в них, возможно, даже больше, так как рынок требует современных компьютерных решений для всех сфер жизни.

В результате компании начинают сами выращивать для себя таких специалистов – например, наши партнеры Kolesa Group и Альфа-Банк Казахстан в прошлом году запустили школы data science для студентов и начинающих специалистов с обещанием рабочего места для самых успешных выпускников.

**Четвертый – большая текучесть кадров в розничном бизнесе и не только.**

РАЗБИВКА СФЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРОЦЕНТУ ТЕКУЧЕСТИ



Хотя сегмент HireBee – это позиции белых воротничков, мы заметили одну общую проблему многих наших крупных клиентов: высокая текучесть кадров. В ретейле она может достигать до 90%. И наша статистика показывает, что в сферах организации производства и банковского дела ситуация не намного лучше.

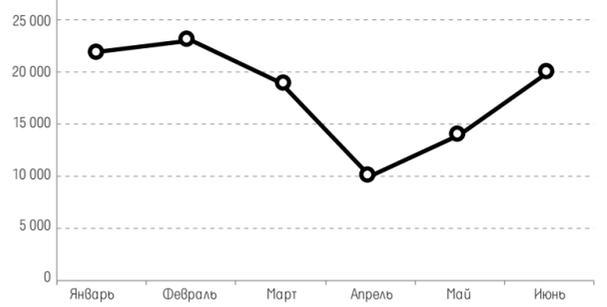
В марте мы провели исследование, которое показало, что текучка в Казахстане затрагивает также и руководящие позиции, такие как HR-директор или финансовый директор компании. 6 из 10 HR-директоров и рекрутмент-менеджеров, с которыми мы работали в течение 12 месяцев, успели поменять рабочее место как минимум один раз за прошедший год.

Текучесть кадров в организации, где сотрудник покидает должность, проработав менее года, вредна для общих результатов компании по многим аспектам. Например, появление нового топ-менеджера означает новую стратегию, или, как минимум, сдвиг стратегических решений.

**Пятый – коронавирус повлиял на активность работодателей.**

Если посмотреть на активность рынка с января 2020 года, то самое большое падение числа активных вакансий пришлось на апрель – ком-

ЧИСЛО ОБЩИХ УНИКАЛЬНЫХ ВАКАНСИЙ В КАЗАХСТАНЕ



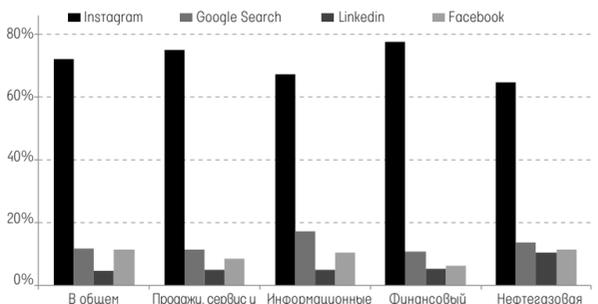
пании пытались свыкнуться с реалиями чрезвычайной ситуации. Спад начался уже к концу марта, но кульминация была в апреле. С середины мая, после завершения карантина, рынок постепенно возвращается в норму, но пока приоритетом для многих работодателей является не набор сотрудников, а максимальное сохранение рабочих мест.

Почти все отрасли пострадали от воздействия пандемии коронавируса. В Казахстане, как и во всем мире, наибольшую риску подверглись такие сектора, как гостиничный бизнес и туризм, розничная торговля, коммерческая и административная деятельность. Непосредственно в РК в секторах с наибольшим уровнем риска работают около 30% всех занятых, или 2,7 млн человек.

Банки, финансовые организации и телекоммуникации приостановили рекрутинговую активность и сконцентрировались на удержании существующих позиций. В сфере IT в большей степени пострадали компании, которые занимались аутсорс-проектами. Среди наших работодателей из сферы IT, создающих свои собственные продукты, были компании, которые активно продолжали работать и развивать проекты.

Еще один наш партнер – Fircroft Group, которая предоставляет техническим компаниям по всему миру широкий спектр решений по подбору персонала и рабочей силы. Менеджер по подбору персонала Fircroft Group **Самал Ташенгалиева** так характеризует текущую ситуацию: «С момента введения карантина в Казахстане мы наблюдаем снижение количества новых запросов на подбор персонала в нефтегазовом секторе. Количество вакансий по сравнению с предыдущими периодами значительно сократилось. Параллельно уменьшению числа вакансий наблюдаем увеличение потока соискателей. По большей части – это соискатели, работу которых приостановили или заморозили, а также те, кого сократили. Были ситуации, где кандидат не успел выйти на новую работу во время карантина, как трудовые предложения были отменены, а он уже уволился с предыдущей работы. Думаю, что в ближайшие месяцы количество высвобожденных сотрудников компаний будет расти – в связи с сокращениями штата, а также с оптимизацией отделов».

РАЗБИВКА ВСЕХ ПОСЕЩЕНИЙ ОТ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ



Вакансии нефтегазовой и IT отраслей также довольно активно просматриваются в LinkedIn. И хотя, на первый взгляд, Facebook менее популярен в Казахстане как социальная сеть, структура этой платформы и большое количество пользователей, многие из которых считаются лидерами общественных мнений, не позволяют игнорировать его значимость.

**Третий – труднее всего в Казахстане найти программистов и сотрудников в сфере IT.**

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СФЕР В ОБЩЕМ КОЛИЧЕСТВЕ ВАКАНСИЙ

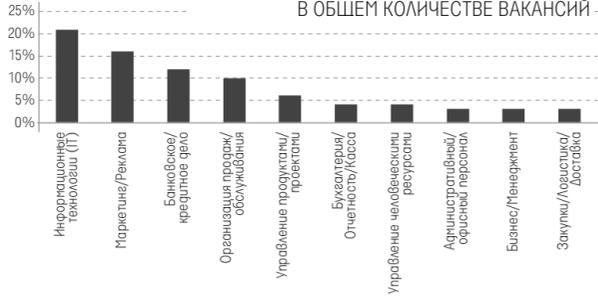
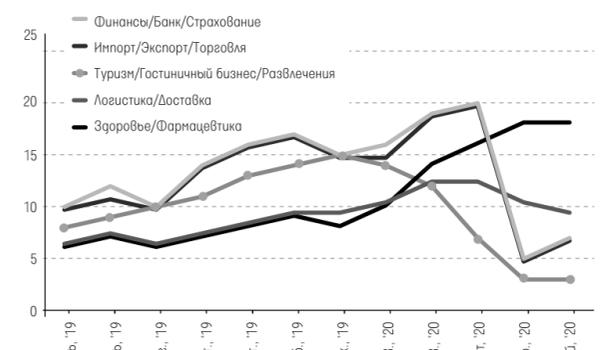
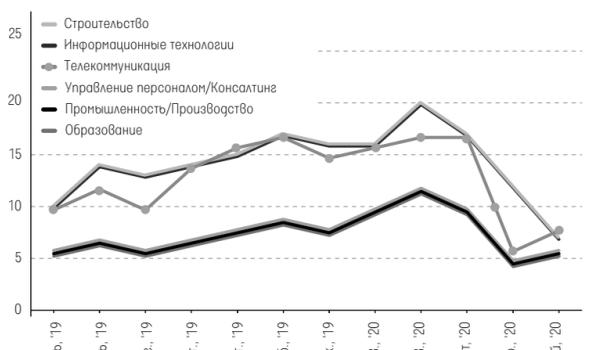


ГРАФИК ИНДЕКСА АКТИВНОСТИ В ТЕЧЕНИЕ 12 МЕСЯЦЕВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ HIREBEE.KZ



## Стоит ли возвращать персонал в офис?



Куанышбек ЕСЕКЕЕВ, председатель правления АО «Казакхтелеком»

Тренд на перевод части сотрудников на удаленный режим работы или просто предоставление им свободного графика набирал обороты и до пандемии и связанными с ней ограничениями. Просто потому, что бурное развитие технологий стало позволять выполнять профессиональные обязанности и без личного присутствия на рабочем месте. Подобный подход активно использовали в IT-компаниях, во многих из которых часть сотрудников может физически даже проживать в другой стране. Другие сектора экономики следовали тренду в меньшей степени, поскольку сам по себе рынок труда является одним из наиболее консервативных. Но пандемия стала толчком, заставившим многие компании пойти на давно напрашивающиеся изменения. Это первый момент, на который я бы хотел обратить внимание.

Второй акцент – на период, когда продолжалась работа в новых условиях. В разных компаниях он составил от 30 до 90 дней, что вряд ли позволяет сделать надежные выводы об эффективности работы в удаленном режиме. С одной стороны, мы прекрасно

знаем, как можно работать методом «аврала», то есть когда на высоком эмоциональном фоне работоспособность существенно выше обычной, но в таком режиме люди могут продержаться ограниченное время. С другой стороны, многим при смене внешних условий, например при переезде в другой город и так далее, необходимо время на адаптацию, и в этот период их коэффициент эффективности ниже обычного.

Теперь экономический аспект перевода сотрудников на удаленную работу. На первый взгляд, это дает компании возможность серьезной экономии за счет урезания расходов на содержание офиса (аренда, электроэнергия, охрана и т. д.). С другой стороны, работа в удаленном режиме предъявляет совсем другие требования к техническому оснащению. Вряд ли многие сотрудники имеют дома необходимое оборудование и лицензированное программное обеспечение для эффективного выполнения своих функциональных обязанностей. То же самое касается пропускной способности и надежности каналов связи, что особенно актуально при удаленке. В обычных домашних условиях такая конфигурация техники или каналов связи зачастую просто избыточна. Тут же возникает вопрос безопасности – как кибербезопасности, так и обычной – ведь стоимость оборудования может составлять десятки тысяч долларов. Поэтому встает вопрос: «Кто должен оплачивать банкет»? Если компании, то вполне возможно, что расходы на организацию работы на удаленке превысят экономию от

нее. Если это станет проблемой сотрудников, то большой вопрос, смогут ли они позволить себе такие орудия труда.

Кстати, если такой подход будет применяться, то в стандартном резюме сотрудников должна появиться строка о том, какое оборудование они имеют и насколько оно подходит для решения задач компании. Одним словом, вопросов возникает много, и все это надо детально рассчитывать.

Социологи сейчас проводят много исследований на тему удаленной работы. Не имея под рукой казахстанских данных, хочу в качестве примеров привести российские – думаю, в этом случае их результаты вполне релевантны и для Казахстана.

Так, опрос Ipsos показал, что удаленная работа на самоизоляции устраивает только 22% граждан. Каждый третий (34,5%) из тысячи опрошенных жителей больших городов ответил, что ему тяжело сосредоточиться, а эффективность работы падает. Опрошенные жалуются на неудобство своих рабочих мест и набор лишнего веса.

63% опрошенных руководителей российских компаний уверены, что их сотрудники в условиях самоизоляции работают из дома хуже. Это результат опроса Аналитического центра «Альфа Страхование. Медицина». В опросе участвовали сотрудники 100 российских компаний с оборотом от 100 млн рублей в год. В исследовании приняли участие руководители и работники организаций, которые перешли на удаленный формат не менее, чем на один месяц.

По итогам двух месяцев работы в режиме самоизоляции 75% руководителей заявили, что им стало сложнее контролировать выполнение повседневных задач своих подчиненных, и это сказывается на эффективности труда. 27% опрошенных категорически против работы из дома и подтвердили, что в будущем будут готовы к ней только в условиях крайней необходимости, поскольку эффективность их сотрудников в таком режиме близка к нулю. Лишь 10% руководителей рассказали о полной удовлетворенности дистанционным форматом.

Этот же опрос показал, что рядовые сотрудники привыкли к удаленной работе. 5% опрошенных не испытывают дискомфорта от нового формата и продолжили бы работать из дома, а 19% рассказали о том, что все еще обсуждали с руководством переход на удаленный формат. Лишь 24% респондентов отметили, что хотят вернуться в офис, поскольку дома слишком много факторов, отвлекающих от рабочих дел.

В то же время опрос Superjob показал, что из 1600 респондентов только 19% желают остаться на удаленном режиме работы после карантина, а 66% опрошенных мечтают вновь ходить на работу – в особенности те, у кого есть семьи и дети.

Кроме того, ряд исследований показывает, что такие формы занятости, как удаленка и фриланс сильно ухудшают условия труда людей. Работа социологов из ВШЭ **Дениса Стребкова** и **Андрея Шевчука** в 2018 году (исследование опубликовано

в журнале «Мониторинг общественного мнения» №3 за 2019 год) показала, что 27% фрилансеров трудятся более 60 часов в неделю (из занятых на отведенном работодателем месте таких трудоголиков было только 8%). 33% фрилансеров заявляли, что работают все выходные и праздничные дни, еще 44% работают в выходные и праздники несколько раз в месяц. Для занятых на отведенном работодателем месте россияне тратят внеурочное время на работу не принято: 65% из них никогда не работают вечером или ночью (среди фрилансеров таких 10%). 34% никогда не работают по выходным и в праздники (среди фрилансеров – 2%). В итоге только 45% фрилансеров удовлетворены балансом между работой и жизнью. Для остальных трудящихся России эта цифра держится стабильно выше 70%.

Когда в марте 2020 года министр труда и социальной защиты населения РК **Биржан Нурымбетов** официально объявил, что все предприятия, которые могут перейти на режим дистанционной работы, должны это сделать, «Казакхтелеком», как ответственный работодатель, организовал дистанционную работу. Были определены категории сотрудников, которых возможно перевести на новый режим работы, и 5 тыс. человек перешли на удаленку. При этом для сотрудников была сохранена полная функциональность работы с точки зрения IT-сервисов, с соблюдением правил информационной безопасности. Мы применили важное новшество

– это возможность организации интерактивной коммуникации для сотрудников в виде сервиса «телепрезентс» с удаленным подключением, организованной на нашей собственной площадке на базе решения WebBex.

Сейчас «Казакхтелеком» рассматривает оставить в удаленном режиме примерно 20–30% сотрудников из числа переведенных, детальная проработка и всесторонняя оценка такого решения уже ведется нашим HR-подразделением. В будущем дистанционная работа нам видится скорее в виде гибридного типа, переход на удаленку будет зависеть от сезонности, географии и рода деятельности сотрудника. Поэтому сейчас мы ставим перед собой важную задачу – категоризовать персонал и понять, кто может работать в удаленном режиме без последствий для наших клиентов, чтобы они не почувствовали разницы, а наоборот, выиграли в сервисе, стоимости, отношении.

Необходимо точно понимать, какие категории сотрудников и какие бизнес-процессы могут работать в дистанционном режиме полностью или в ограниченном режиме, а какие перевести невозможно. А также сфокусироваться на новых санитарных требованиях к помещению, что повлечет новые правила и условия труда в офисе, с упором на заботу о здоровье сотрудников. То есть руководители, столкнувшись с вышеописанными ситуациями, как первопроходцы будут принимать, по сути, уникальные решения в части изменений условий труда, с которыми еще никто не имел дело.

