

КУРСИВ



ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
ЭВОЛЮЦИЯ ИНДЕКСА KASE

стр. 5

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЗАЕМЩИКИ ПОДАЮТ ПРИЗНАКИ
УСТАЛОСТИ

стр. 8

ИНДУСТРИЯ:
КРАСНОЕ И БЕЛОЕ

стр. 10

LIFESTYLE:
РУЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПИДАМИ И
ПРОГУЛКИ С ЧУМНЫМ ДОКТОРОМ

стр. 12

kursiv.kz kursiv.kz kursivkz kursivkz kursivkz

К Курсив Research
Ratings

Лизинг высокого роста

Объем нового рынка лизинга в 2020 году увеличился на 29%, портфель вырос на 32% – исследование Kursiv Research.

Сергей ДОМНИН

Рынок лизинга в Казахстане наконец начал оправдывать давно сформированные ожидания.

В минувшем году рынок рос, несмотря на кризисные явления в экономике, благодаря государственной поддержке, которая идет к лизингополучателям по нескольким каналам. Эти стимулы настолько сильны, что распространяются и на частные компании, которые динамично растут, несмотря на высокую стоимость их фондирования. Наиболее высокие темпы роста в 2021 году будут демонстрировать именно частные игроки.

Данные выводы следуют из исследования рынка лизинга Казахстана, проведенного Kursiv Research в марте – апреле этого года.

Господдержка решает

Несмотря на самую жесткую за последние 22 года посадку экономики в 2020-м (ВВП РК снизился на 2,6%), портфель лизинговых компаний, ставших респондентами исследования рынка лизинга РК, в минувшем году вырос на 29% и составил 393 млрд тенге. Львиную долю этого объема (99,7%) занимает финансовый лизинг. Портфель опрошенных лизинговых компаний на конец 2020 года составляет 752 млрд тенге и вырос на 32%. Если рассматривать объем нового бизнеса в соотношении с текущим портфелем, то по итогам 2020-го этот показатель составил 52% (в 2019 году – 53%).

Общее количество заключенных договоров увеличилось на 19%, до 5797 сделок. Сопоставимо вырос и объем полученных лизинговых платежей, который достиг 99 млрд (+28%).

Одновременно с ростом портфеля происходило сокращение уровня просроченной задолженности (необслуживаемые более 90 дней займы): по сообщениям респондентов, за год она сократилась с 6,5 до 5,6%.

Как и в предыдущие годы, тренд формируют государственные институты, а общим для рынка фактором роста остается прямая государственная поддержка через субсидирование ставки лизинга и опосредованная – через предоставление МСБ льготных кредитов на инвестиционные цели и на пополнение оборотного капитала.

> стр. 6



Фото: Сергей Алексеев

Всё, съездили на курорт!

Вслед за производством «Азия Авто» приостанавливает и непрофильный бизнес

Как стало известно «Курсиву», в конце мая прекращают свою работу сразу два крупных курортных комплекса в ВКО – высокогорный санаторий «Рахмановские ключи» и горнолыжный «Нуртау». Оба объекта входят в структуру группы «БИПЭК АВТО – Азия Авто», некогда крупнейшего автопроизводителя в РК, который в ноябре прошлого года фактически прекратил свою деятельность.

Жанболат МАМЫШЕВ

Официально причина закрытия курортов не называется. Тем не менее, как рассказал «Курсиву» источник на предприятии, приостановка работы санатория и горнолыжной базы связана с финансовыми проблемами в материнской компании, которая субсидировала их деятельность. Основными клиентами корпоративных зон отдыха были сотрудники самой компании.

> стр. 3

Визовая поддержка

Как ограничения на выдачу американских виз в России повлияют на казахстанцев

С 12 мая дипмиссия США в России резко сократила количество консульских услуг и перестала обрабатывать заявки на неиммиграционные визы из-за решения властей РФ запретить посольству нанимать местных граждан на работу. Жители соседней страны едут за визами в Казахстан – здесь возможна подача для нерезидентов.

Юрий МАСАНОВ

Туристические, студенческие, деловые, визы для участников программ обмена и прочие неиммиграционные визы граждане РФ теперь не могут получить в России. Единственная оставшаяся возможность – отправиться в другую страну, где есть посольство США и нерезиденты имеют право подать на визу. Казахстан входит в число этих стран наряду с, например, Украиной и Грузией. Но с последними двумя у РФ нет прямых рейсов, поэтому поездка за визой в Нур-Султан выйдет одним из самых привлекательных вариантов.

В дипмиссии США в Нур-Султане подтвердили «Курсиву», что при подаче заявки на получение визы действительно нет ограничений по гражданству или статусу проживания в республике. Однако приоритет все же отдадут местным гражданам. «В Казахстане посольство ограничивает количество окон для записи на интервью для нерезидентов, чтобы дать больше возможностей для записи жителям Казахстана», – сообщили в дипмиссии.

Сроки ожидания интервью для желающих получить американскую визу в Казахстане сейчас могут составлять несколько месяцев. В соответствующем разделе портала Государственного департамента США говорится, что время ожидания для туристов (VisitorVisa) составляет около 180 календарных дней, для студентов (Student/ExchangeVisa) – 60 дней, а по другим видам неиммиграционных виз – 21 день. Как утверждают сотрудники американского посольства, сроки ожидания интервью выросли из-за пандемии.

«Ситуация в России не влияет на выдачу виз гражданам Казахстана и не должна привести к прекращению предоставления визовых услуг.

> стр. 2

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

18+

Влиятельные особы

Сколько зарабатывают казахстанские инфлюенсеры из Instagram

В казахстанском сегменте Instagram семь блогеров, у которых более 1 млн подписчиков и уровень вовлеченности аудитории превышает 4%. Сколько зарабатывают мегаинфлюенсеры – посчитал «Курсив».

Санжар АМЕРХАНОВ,
Татьяна ТРУБАЧЕВА

Большая семерка

Инфлюенсерами (influence – влиять) называют блогеров с более 1 тыс. подписчиков. В зависи-

мости от количества фолловеров инфлюенсеры делятся на нано- (1 тыс. – 10 тыс. подписчиков), микро- (10 тыс. – 100 тыс.), средних (100 тыс. – 500 тыс.), макро- (500 тыс. – 1 млн) и мега- (более 1 млн).

Чтобы обнаружить мегазвезд в казахстанском сегменте Instagram, «Курсив» использовал аналитическую платформу Yoloco.ru. Она позволяет искать аккаунты, которые зарегистрированы на определенной территории, и фильтровать их по числу фолловеров.

Однако не все из миллионов «последователей» могут быть реальными людьми: подписчиков

можно накрутить через специальные платные сервисы. Поэтому более подходящим показателем для оценки аккаунтов является уровень вовлеченности (Engagement Rate, ER). Yoloco считает ER как процентное соотношение числа подписчиков и охвата поста к количеству их действий (лайков, комментариев). Для инфлюенсеров-миллионников хорошим показателем ER считается не менее 2%, но «Курсив» поставил планку в 4%, чтобы отобрать действительно влиятельных блогеров.

> стр. 11

К Kursiv Research
Ratings · Index · Report

Kursiv Research – аналитическое подразделение республиканского делового еженедельника «Курсив»

Отраслевая аналитика
Казахстана и Центральной Азии

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Как поделят целевой трансферт из Нацфонда

Целевой трансферт из Нацфонда РК в республиканский бюджет в 2021 году будет увеличен почти в два раза – с 1 трлн до 1,85 трлн тенге. На что планируется потратить эти деньги – в инфографике «Курсива».

632 млрд тенге
Обеспечение ГОБМП

204,6 млрд тенге
Жилищное строительство в рамках госпрограммы «Нурлы жер»

146 млрд тенге
ЖКХ в рамках госпрограммы «Нурлы жер»

68,45 млрд тенге
«Дорожная карта занятости на 2020–2021 годы»

57 млрд тенге
«Дорожная карта бизнеса-2025» и механизм кредитования приоритетных проектов

39 млрд тенге
Развитие газотранспортной системы

140 млрд тенге
Госпрограмма развития регионов

28,6 млрд тенге
Развитие социальной и инженерной инфраструктуры

24,4 млрд тенге
Хранение специального медицинского резерва

22,9 млрд тенге
Целевые текущие трансферты на повышение заработной платы

22,5 млрд тенге
Реализация предпринимательских инициатив

130,83 млрд тенге
Ремонт и содержание дорог общего пользования

21,78 млрд тенге
Доступность финансовых услуг

18,84 млрд тенге
Развитие тепло-, электроэнергетики

15,33 млрд тенге
Кредитование субъектов на развитие

15 млрд тенге
Увеличение устойчивого капитала

20 млрд тенге
Выплата премий по вкладам в жилищные строительные сбережения

13,48 млрд тенге
Эффективное управление водными ресурсами

9,92 млрд тенге
Развитие науки

9,79 млрд тенге
Развитие науки

20 млрд тенге
Кредитование АО «НХК «Байтерек»

9,07 млрд тенге
Обеспечение кадров с высшим и послевузовским образованием

8 млрд тенге

7,11 млрд тенге

20 млрд тенге
Увеличение устойчивого капитала акционерного общества

8,78 млрд тенге
Развитие производства, реализации продукции растениеводства

6,2 млрд тенге

4,72 млрд тенге

19,73 млрд тенге
Охрана общественного порядка и обеспечение общ. безопасности

5,148 млрд тенге

3,11 млрд тенге

3,04 млрд тенге

- 8 1,46 млрд тенге Лечение военнослужащих, сотрудников правоохранительных органов и членов их семей
15 Поддержка развития массового спорта и национальных видов спорта
10 Организация деятельности условно-исполнительной системы
12 Услуги по координации деятельности в сфере экологии, геологии и природных ресурсов
16 606 млн тенге Формирование госоплочки в сфере информации и общественного развития
18 477 млн тенге Проведение государственной информационной политики
22 856,3 млн тенге Проведение экспорта казахстанских товаров на внешние рынки
28 701,6 млн тенге Формирование государственной политики в области труда, занятости, социальной защиты и миграции населения
31 2,05 млрд тенге Развитие «электронного правительства», информационно-коммуникационной инфраструктуры и информационной безопасности
32 2,35 млрд тенге Повышение уровня государственного геодезического и картографического обеспечения страны
33 617,3 млн тенге Прикладные научные исследования в области космической деятельности и информационной безопасности
34 Доступность дошкольного воспитания и обучения
37 370 млн тенге Доступность качественного школьного образования
39 Подготовка специалистов с высшим, послевузовским образованием и оказание социальной поддержки обучающимся
43 Конкурентоспособность сферы культуры и искусства, сохранение, изучение и популяризация казахстанского культурного наследия и эффективность реализации архивного фонда
44 1,67 млрд тенге Поддержка развития массового спорта и национальных видов спорта
45 Развитие спорта высших достижений
46 Обучение и воспитание одаренных в спорте детей
48 500 млн тенге Формирование национального туристского продукта и продвижение его на международном и внутреннем рынках
50 773,8 млн тенге Увеличение устойчивого капитала некоммерческого акционерного общества «Международный университет туризма и гостеприимства»
51 879,8 млн тенге Услуги по формированию государственной политики по привлечению инвестиций, развитию экономической политики, регулированию деятельности субъектов естественных монополий, координации деятельности в области регионального развития и развития предпринимательства
52 750 млн тенге Содействие развитию предпринимательства в областных центрах, Нур-Султане, Алматы, Шымкенте, Семейе и моногородах
53 Увеличение устойчивого капитала акционерного общества «Фонд национальной благосостояния «Самрук-Казына» для обеспечения конкурентоспособности и устойчивости национальной экономики
56 В бюджете Карагандинской области на развитие систем теплоснабжения
57 Субсидирование регулярных общеперевозок
58 700 млн тенге Прикладные научные исследования в области промышленности
59 Развитие отраслей промышленности
61 Развитие гражданской авиации и воздушного транспорта
63 Реконструкция и строительство систем тепло-, водоснабжения и водоотведения
66 Развитие систем водоснабжения и водоотведения в рамках госпрограммы развития туристской отрасли
69 Увеличение устойчивого капитала акционерного общества «Социально-предпринимательская корпорация «Тобыл» с целью реализации проектов машиностроительной отрасли
70 Целевые текущие трансферты областным бюджетам на обеспечение и проведение выборов акимов городов районного значения, сел, поселков, сельских округов
70 476,3 млн тенге Обучение, повышение квалификации и переподготовка кадров МВД РК
300 млн тенге Стабилизация и улучшение качества окружающей среды
188,3 млн тенге Реализация госоплочки в сфере общественного здоровья
183,7 млн тенге Укрепление взаимоотношений индустриальной организации общества и государства
24 млн тенге Реализация государственной политики
307,8 млн тенге Целевое перечисление в акционерное общество «Национальная компания «Ox Eco Solargress»
370,2 млн тенге Доступность качественного школьного образования
351,3 млн тенге Безвозмездное финансирование субъектов научной и (или) научно-технической деятельности
216 млн тенге Охрана общественного здоровья
113,1 млн тенге Повышение заработной платы работников организаций в области здравоохранения
113,1 млн тенге Повышение заработной платы работников организаций в области культуры и искусства
21,9 млн тенге Подготовка кадров в области культуры и искусства
36,8 млн тенге Услуги по организации образовательной деятельности для подготовки кадров в области туризма
89,7 млн тенге Совершенствование архивной, градостроительной и архивной деятельности
113,1 млн тенге Повышение заработной платы работников организаций в области здравоохранения местных исполнительных органов

Инфографика: Главы Службы национальной безопасности

Визовая поддержка

Как ограничения на выдачу американских виз в России повлияют на казахстанцев

По словам пресс-атташе, объем заявлений и типы виз, которые обрабатываются каждым посольством и консульством США, зависят от ситуации на местах, включая и ограничения каждой страны на передвижение и сборники. «Мы внимательно следим за эпидемиологической ситуацией и адаптируем нашу работу под местные требования безопасности», – добавил Шон Бода. В посольстве США в Нур-Султане признают наличие задержек, но отмечают, что аналогичная ситуация наблюдается и в других диппредставительствах США по всему миру. «Задержки обусловлены сокращением количества служащих, введенным для соответствия местным требованиям безопасности. Мы соблюдаем строгие меры безопасности, чтобы убедить-ся, что наши сотрудники могут оказывать, а соискатели – получать услуги в безопасной обстановке. Мы надеемся, что уже скоро наша работа вернется в обычное русло», – рассказали в посольстве. В турфирмах, которые помогают казахстанцам записаться на интервью и подготовить необходимые документы, тоже отмечают проблемы с записью на интервью для получения виз, поскольку сокращено количество людей, которых посольство может принять за день. В результате, как ни странно, количество обращающихся за визами снижается, сообщила «Курсиву» председатель республиканской ассоциации «Казахстанская индустрия туризма» Мунирам Ахметова. Она отметила, что из-за больших очередей записи ведутся на три-четыре месяца вперед, и это многих не устраивает. В год перед пандемией дипмиссия США в Казахстане – в Нур-Султане и Алматы – выдала более 20 тыс. неиммиграционных виз, в 2020-м их число снизилось до 9,5 тыс. За три месяца с начала 2021 года (это последние доступные данные) было выдано 570 неиммиграционных виз.

Всё, съездили на курорт!

Вслед за производством «Азия Авто» приостанавливает и непрофильный бизнес

> стр. 1

«Предприятие частично покрывало стоимость их путевок. Ввиду того, что конвейер остановлен, работники сокращены, поддерживать нормальный функционал курорта за счет рыночной реализации туров сейчас не представляется возможным», – отметил собеседник.

Косвенно эти слова подтверждают данные из последнего доступного аудиторского отчета «БИПЭК АВТО – Азия Авто» за 2019 год. Из него следует, что доход от турдеятельности группы составил 494,8 млн тенге при ее себестоимости 969 млн тенге.

Промышленная разборка

Проблемы у группы «БИПЭК АВТО – Азия Авто» начались год назад. В мае прошлого года Министерство индустрии и инфраструктурного развития (МИИР) заявило, что компания не выполнила ряд условий соглашения о промышленной сборке, в результате чего его было решено аннулировать. Данное соглашение предусматривало освобождение автопроизводителя от НДС и таможенных платежей, а также стимулирование в виде возврата уплаченного утилизационного сбора. Ключевой претензией Мининдустрии к группе стало необеспечение в оговоренные в соглашении о промборке сроки достаточного уровня локализа-

ции производства. Профильное министерство заключило соглашение о промборке транспортных средств с АО «Азия Авто» и АО «Азия Авто Казахстан» (совместное предприятие с российским АВТОВАЗом) 24 июня 2010 года и 28 июня 2012 года соответственно. Предприятия в обмен на ряд льгот обязались организовать сварку и окраску не менее одной модели моторного транспортного средства с 24 июня 2017 года и с 1 декабря 2019 года соответственно.

Поскольку, как утверждали в МИИР, обязательства «Азия Авто» и «Азия Авто Казахстан» не исполнили к указанному сроку, министерство 11 апреля 2020 года направило уведомление о расторжении соглашений. Компаниям дали месяц на то, чтобы объяснить причины неисполнения обязательств и перечислить меры, которые принимаются для устранения нарушений. Не удовлетворившись их ответами, МИИР запустило механизм расторжения контракта.

В конце августа специализированный межрайонный экономический суд Нур-Султана признал соглашение о промборке расторгнутым. В начале этого года суд постановил взыскать с компании в доход республиканского бюджета 173,98 млрд тенге, в которые Мининдустрии оценило убытки государства от предоставления ранее льгот по НДС и таможенным платежам. 8 апреля

судебная коллегия по гражданским делам суда Нур-Султана оставила без рассмотрения апелляционную жалобу «Азия Авто» на решение специализированного экономического суда столицы.

Бросить все и уехать в Костанай

Разрыв соглашения с государством привел к тому, что группа остановила конвейер в ноябре прошлого года. На конец декабря 2019 года, по данным Союза предприятий автомобильной отрасли «КазАвтоПром», на долю АО «Азия Авто» приходилось 48% локальной сборки автотранспорта в Казахстане, следом за ними шли костанайское ТОО «СарыаркаАвтоПром, входящее в группу Allur (45,5%), ТОО «СемАЗ» и еще ряд предприятий.

Из 21 тыс. произведенных в 2019 году на заводе в Усть-Каменогорске автомобилей 15 тыс. приходилось на модели Lada, 2,7 тыс. – на бренд KIA и чуть больше 1 тыс. – на Skoda. По итогам 2020 года группе удалось нарастить производство российских автомобилей до 16,7 тыс., корейских KIA – до 5,2 тыс. Объемы производства Skoda, наоборот, упали в 4 раза, до 267 единиц. Но, несмотря на рост в количественном выражении, в сумме в сегменте легковых автомобилей отечественной сборки компании удалось занять чуть больше трети отечественного рынка, в основном за счет роста доли Hyundai («Астана Моторс») и Allur.



Остановка конвейера АО «Азия Авто» привела к тому, что о своем переезде в Костанай на мощности ТОО «СарыаркаАвтоПром» объявили сразу два якорных бренда компании – АВТОВАЗ и KIA. Производство LADA в Костанее стартовало с обновленного внедорожника Niva Travel. Во время пресс-конференции в конце марта прези-

дент АО «АВТОВАЗ» Ив Каракатзис заявил, что в ближайшие месяцы на костанайском заводе начнут выпускаться и другие модели Волжского автозавода. KIA тоже намерена расширить свою линейку с новым индустриальным партнером и выпустить на рынок обновленные модели Rio, Picanto, Cerato, K5, Seltos, Sportage, Sorento и A Soul. С

2022 года к ним планируется добавить Stinger, Carnival и K900. Этот проект осуществлен при поддержке Евразийского банка, который предоставил ТОО в 2020 году трехлетнюю кредитную линию на 30 млрд тенге на покупку машинокомплектов Chevrolet и KIA.

Производство автомобильной Chevrolet, которые ранее собирались в Усть-Каменогорске, стартовало на костанайской площадке еще в марте 2020 года. К производимой с 2017 года в Казахстане Nexia прибавились Chevrolet Cobalt и Malibu, а также коммерческие автомобили Damas и Labo. В дальнейшем планируется производить Chevrolet Tracker и Trailblazer.

В Volkswagen Group (Skoda входит в группу) «Курсив» сообщил, что «внимательно следят и постоянно оценивают ситуацию на месте». В группе не комментируют возможность переноса производства на новое место. В Усть-Каменогорске выпускалось четыре модели Skoda: Rapid, Octavia, Superb и Kodiaq. Заместитель председателя правления «КазАвтоПром» Артур Мискарян выразил сомнение в том, что Skoda начнет в ближайшее время собираться в Костане, объяснив это жесткими техническими требованиями со стороны немецкого концерна к новым площадкам, а также относительно небольшим объемам продаж этих автомобилей в Казахстане.

Завод неполного цикла

Как закрытие «Азия Авто» отразилось на жизни его сотрудников

Полгода назад из-за расторжения договора с Министерством индустрии и инфраструктурного развития остановивший конвейер автосборочного завода «Азия Авто». 45 тыс. устькаменогорцев подписали петицию президенту Казахстана, чтобы он не допустил закрытия крупного промышленного предприятия. Два месяца назад полторы тысячи специалистов группы компаний «БИПЭК АВТО», куда входит «Азия Авто», сократили. «Курсив» узнал, как сейчас живут уволенные специалисты и есть ли надежда на возрождение предприятия.

Ирина ОСИПОВА



В прошлом году АО «Азия Авто» заплатило 4,2 млрд тенге налогов, это 36,4% от общего объема налоговых поступлений автомобилестроительной отрасли. На 4 мая 2021 года налоговая задолженность компании составляла 565,5 млн тенге.

того, как расторгло соглашение о промышленной сборке «Азия Авто». Соглашение разорвали, так как компания не уложились в сроки при строительстве нового завода полного цикла «Азия Авто Казахстана».

Решение по иску МИИР вступило в силу 8 апреля 2021 года. «Обжалование этого судебного акта в Верховном суде не планируется, поскольку госпошлина в случае подачи заявления в кассационную инстанцию составит 2,5 млрд тенге», – объяснил президент АО «Азия Авто» Ерик Сагымбаев.

Кадровый вопрос

О том, что коллектив «Азия Авто», который поддержали 45 тыс. жителей Усть-Каменогорска, обращался с петицией к президенту страны и руководству МИИР с просьбой не допустить остановки конвейеров, теперь напоминают только оставшиеся на бетонных заборах билборды «Мы требуем, чтобы нас услышали». Внутри цеха окончательного контроля стоит уже никому не нужный теннисный стол. Больше месяца с момента остановки конвейеров сотрудники завода ходили на работу только для того, чтобы играть в теннис, шахматы и бильярд. Пока шли суды и была надежда, что компания продол-

жит работу, работодатель платил зарплату.

10 марта 2021 года стал последним рабочим днем для заводчан – некоторые уходили со слезами на глазах. Большинство отработали на заводе по 12–15 лет, имели такой соцпакет, которым не могут похвастаться рабочие других предприятий города. Каждый новый сотрудник получал возможность устроить ребенка в корпоративный садик с ежемесячной оплатой 100 тенге. ТОО «Центр развития ребенка» находилось в отдаленном районе Усть-Каменогорска, и для удобства родителей детей возили в садик централизованно на своих автобусах. Члены коллектива получали хорошие корпоративные скидки на путевки в бальнеологический санаторий «Рахмановские ключи», на турбазу «Порт Фортуна» и горнолыжный курорт «Нуртау». По словам заводчан, заработная плата работников среднего звена составляла 240 тыс. тенге, специалистов экспертного уровня – более 300 тыс. тенге.

Из двухтысячного коллектива группы компаний «БИПЭК АВТО» уведомление о сокращении получили 1399 человек. Чтобы найти им работу, акимат ВКО в конце марта организовал ярмарку вакансий. На нее при-

гласили как работодателей из области, так и руководителей автосборочных предприятий из Алматы и Костаная («Астана Моторс», Hyundai Trans Kazakhstan, «СарыаркаАвтоПром»). Гости с трибуны говорили о том, что готовы трудоустроить специалистов «Азия Авто», предоставить бесплатным питанием, медицинским обслуживанием и абонементом в фитнес-центры. С тех пор прошло два месяца, но ни один бывший работник «Азия Авто» не воспользовался столь заманчивыми предложениями.

«По информации представителей вышеуказанных компаний, работники «БИПЭК АВТО» отказались от трудоустройства по причине несогласия с условиями трудового договора и проживания в другом городе», – сообщил руководитель управления координации занятости и социальных программ ВКО Жасулан Сарсебаев.

В разговоре с корреспондентом «Курсива» уволенные работники рассказали, что на самом деле многие интересовались вакансиями этих автосборочных заводов. Но их не устроил в первую очередь предложенный уровень заработной платы – она ниже, чем на «Азия Авто». Люди посчитали, что переезд в Алма-

ты потребует дополнительных затрат. Если продать квартиру в Усть-Каменогорске, то купить недвижимость в южной столице можно, лишь взяв недостающую сумму в кредит. Но как выплачивать ипотеку при более низкой зарплате? Про заявленные на ярмарке вакансий льготы никто не упомянул.

Устроились не все

Спустя два месяца из 1399 работников, которые попали под сокращение, трудоустроены меньше трети – 406 человек. По данным управления координации занятости и соцпрограмм ВКО, они нашли работу на 165 предприятиях области. В числе новых компаний-работодателей нет ни одного автосборочного производства. По словам сотрудников, для многих семей потеря работы на заводе стала толчком к переезду в Россию.

Рустам Якупов, бывший мастер цеха сборки на «Азия Авто», пока не смог найти новое место работы. Те варианты, которые были на сайте электронной биржи труда epbek.kz, не устроили по уровню зарплаты. 90 тыс. тенге – слишком мало, чтобы прокормить семью. Поэтому пока Рустам, как и многие, получает социальную выплату от ГФСС, равную 40% от дохода, и сам ищет подходящие варианты. Его коллега по цеху Дмитрий Лопатин тоже не согласился на низкую заработную плату, предлагаемую по вакансиям службы занятости. Парень пошел в семейный бизнес.

«Не так просто устроиться на другое промышленное предприятие, когда ты много лет отработал на специализированном заводе по сборке автомобилей. Знаю, что некоторые ребята устроились в крупные металлургические компании, но туда не так легко попасть, не имея профильного образования», – говорит Дмитрий.

Электромонтер отдела автоматизации систем управления «Азия Авто» Павел Качесов в числе тех, кто быстро смог найти новую работу по своей специальности. По словам Павла, зарплату ему пообещали конкурентную, но предупредили, что она будет зависеть от уровня продаж. Новое место работы мужчина нашел сам, без помощи со стороны.

Из двухтысячного коллектива группы компаний 574 человека продолжают работать на дочерних предприятиях, которые – в отсутствие дотаций от материнской компании – полностью перешли на коммерческую основу. В их числе и «Центр развития ребенка». После того как детский сад лишился корпоративных субсидий, дошкольное учреждение получило госзаказ на 162 места. Но этих средств было недостаточно, чтобы покрыть себестоимость услуг частного сада, и руководство было вынуждено ввести ежемесячную оплату в размере 50 тыс. тенге за одного ребенка. Развозку детей на автобусах прекратили. Из-за новых условий родители 70 детей расторгли договор с садиком.

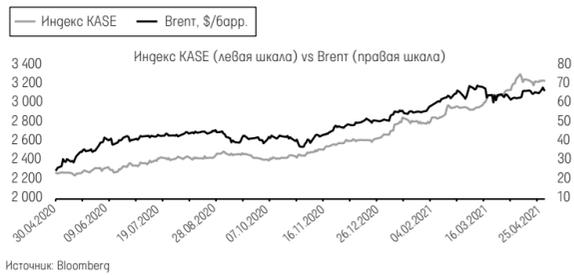
Умиряющая надежда

Что будет дальше с заводом «Азия Авто»? Этот вопрос «Курсив» адресовал и акимату ВКО, и президенту компании. Руководитель управления координации занятости и соцпрограмм ВКО Жасулан Сарсебаев сообщил, что 17 марта на заседании областного штаба было принято решение о разработке дорожных карт по решению проблемных вопросов и продолжению производственной деятельности АО «Азия Авто». Эти карты включали в себя «перенос финансовой деятельности к кредиторам, приостановку реализации имущества, запуск остановленных конвейеров, завершение строительства строящегося завода, заключение нового соглашения о промборке с МИИР». Документ направили для рассмотрения в головной офис First Heatland Jusan Bank. Ответ от банкиров пока не поступал. По данным президента АО «Азия Авто» Ерика Сагымбаева, судебные исполнители проводят опись имущества и его оценку для взыскания задолженности.

Сагымбаев также рассказал, что сейчас «Азия Авто» не находится в стадии ликвидации, в отношении него не возбуждено дело о банкротстве, однако вероятность этого достаточно высока. Руководитель строящегося автозавода полного цикла «Азия Авто Казахстан» Ержан Мандиев на вопросы о будущем недостроенного объекта отвечать не стал, отказавшись от комментариев.

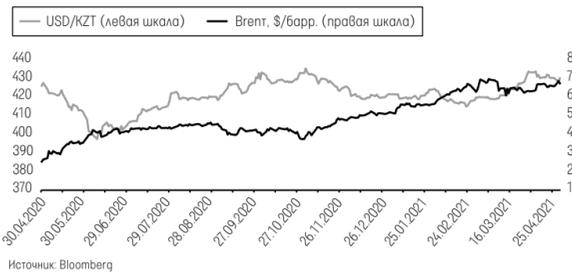
ИНВЕСТИЦИИ

Динамика индекса KASE с ценами на нефть сорта Brent май 2020 – апрель 2021 года



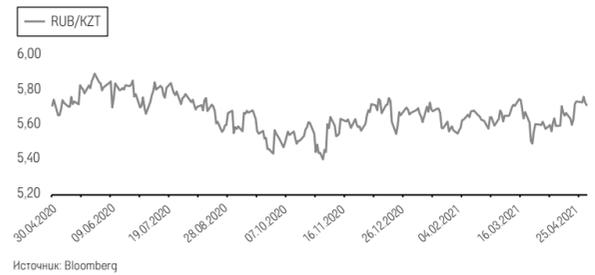
Источник: Bloomberg

Динамика обменного курса доллара к тенге с ценами на нефть сорта Brent в тенге, май 2020 – апрель 2021 года



Источник: Bloomberg

Динамика пары рубль/тенге, май 2020 – апрель 2021 года



Источник: Bloomberg

Макрообзор: ставки, курсы, акции

Апрель 2021

Ансар АБУЕВ,
Данияр ОРАЗБАЕВ

Восстановление цен на нефть

Цены на нефть после 13%-ной коррекции от пиковых цен в марте в течение апреля показали неплохое восстановление. В моменте фиксировался рост на 6%, достигая почти \$69 за баррель. В начале мая наблюдается цена уже около \$70 за баррель. В прошлый раз мы писали, что необходимо будет пробивать уровень \$66 для дальнейшего роста.



Ансар АБУЕВ,
младший инвестиционный аналитик
АО «Фридом Финанс»



©: Depositphotos/lightsource

Перспективы увидеть нефть выше \$70 существенно улучшились, что наверняка положительно скажется на индексе KASE и обменном курсе доллара к тенге.

Казахстанский фондовый рынок в лице индекса KASE растет уже седьмой месяц подряд. В апреле темпы роста оказались чуть ниже мартовских – почти 5%. Новый исторический максимум теперь составляет 3322 пункта. В апреле главными драйверами роста стали акции «Казатомпрома» и «Казателекома». Акции компании связи выросли почти на 11% после того, как ее совет директоров объявил о рекомендациях по дивидендам. Рекомендация, которая была утверждена на годовом общем собрании акционеров, составила 1730,88 тенге на одну акцию, что эквивалентно 30% от чистой прибыли. В прошлом году выплаты в долях от чистой прибыли составили 20%. Подобное увеличение дивидендов, конечно же, было воспринято позитивно и дает сигнал о возможном дальнейшем улучшении финансовых и долговых показателей «Казателекома». «Казатомпром» же вырос на 14% на KASE и на 10,4% на LSE, продолжая и возглавляя мощный «бычий тренд» на рынке атомной энергетики. Также неплохо подросли акции Kcell и KEGOC, рост котировок которых составил 6,0 и 3,7% соответственно. Среди прочих важных событий на рынке отметим исключение акций KAZ Minerals из индекса KASE в связи с делистингом компании. До основных

тенге в конце апреля. Мартовское пробитие нисходящего тренда длиной в 12 месяцев все-таки дало резкое увеличение курса в сторону 435 тенге. После некоторого восстановления во второй половине апреля и начале мая можно ожидать снижения курса до 423 тенге, после чего доллар может опять подорожать.

В России рубль укрепился на 0,7% против доллара в течение месяца. На фоне такого разнонаправленного движения пара рубль/тенге вновь поднялась к верхней границе бокового диапазона 5,55–5,75 тенге за один рубль. В случае движения этой пары к 5,8 можно ждать ее роста до 5,9 тенге за рубль в ближайшее время. В то же время индекс доллара в апреле упал на 2,1%, приблизившись к минимальным значениям этого года. Учитывая вероятный рост цен на сырье, а также дальнейшее продолжение ралли на фондовых рынках, вероятнее всего, мы увидим новые минимумы по индексу доллара, что немного ослабит давление на тенге.

Монетарная политика в апреле

26 апреля Национальный банк РК провел очередное заседание по базовой ставке. Было принято решение сохранить ее на уровне 9,0%. В целом решение было мотивировано «сохранением действия проинфляционных факторов» из-за риска роста цен на электроэнергию и бензин, а также цен на внешних продовольственных рынках и ускорения инфляции в странах – торговых партнерах. Динамика инфляции

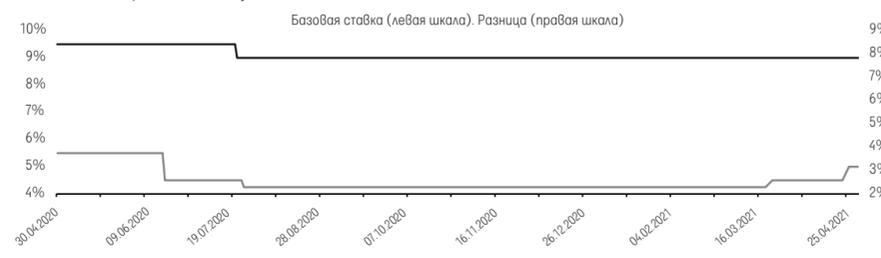
очередное заседание 23 апреля, во время которого ЦБ второй раз подряд поднял ключевую ставку. На этот раз увеличение составило 50 б. п., с 4,5 до 5,0%. Основной причиной увеличения ставки стало ухудшение прогнозов по инфляции в РФ. ЦБ отмечает, что темпы роста цен и ожидания по инфляции населения и бизнеса остаются высокими, а прогноз по инфляции на 2021 год увеличен до 4,7–5,2%. Быстрое восстановление спроса и повышенное инфляционное давление вызвали необходимость более раннего возвращения к нейтральной денежно-кредитной политике. В этих условиях ДКП ЦБ ожидает возврата инфляции на целевой уровень 4% в середине 2022 года.

В апреле ставки и доходности на денежных и облигационных рынках Казахстана показали разнонаправленное движение, несмотря на ужесточение ДКП в России. Доходность полугодовых нот НБРК остановила снижение, оставшись на прежнем уровне 9,15%. В то же время доходности гособлигаций Минфина РК выросли по всей кривой. Трехлетние облигации показали



Данияр ОРАЗБАЕВ,
инвестиционный аналитик
АО «Фридом Финанс»

Динамика базовой ставки в Казахстане и ключевой ставки в РФ, май 2020 – апрель 2021 года



Источник: Национальный банк РК, Банк России

дивидендных отсечек, которые начнутся в июне, мы вряд ли увидим заметное снижение индекса.

Обменный курс тенге в апреле

Несмотря на рост цен на нефть в течение апреля, падение индекса доллара и укрепление рубля, тенге показал отрицательную динамику. Тенге по отношению к доллару скорректировался более чем на 1%, достигнув почти 430

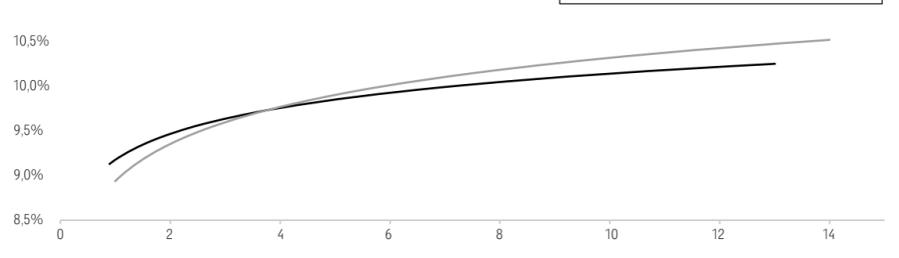
пока формируется ниже оценок НБРК. К следующему заседанию Нацбанк предоставит новый прогноз по инфляции на 2021 год, текущий прогноз – «ближе к верхней границе коридора в 4–6%». Нацбанк отмечает возможное замедление темпов снижения инфляции из-за роста тарифов на электроэнергию и увеличения расходов республиканского бюджета на 850 млрд тенге.

В России Центробанк провел

рост доходности с 9,48 до 9,72%. Схожую картину можно увидеть и по более длинным облигациям. В то же время денежные ставки РЕПО показали снижение в третьей декаде апреля.

В России же доходности облигаций после повышения ставки показали резкий рост, что говорит о некоторой неожиданности решения повысить ставку сразу на 50 б. п. Доходность однолетних облигаций после решения

Кривые доходности размещений гособлигаций, январь – февраль и март – апрель 2021 года



Источник: KASE, расчеты Freedom Finance

выросла с 5,27 до 5,42% годовых и осталась на этом уровне до конца апреля.

Инфляция в апреле

Инфляция в апреле составила 0,9% м/м, а годовая инфляция сохранилась на уровне марта и составила 7,0%. Основной вклад в инфляцию в апреле второй месяц подряд внесли сегменты «продукты питания» (вклад 45%) и «транспорт» (24%).

В целом продукты питания выросли в цене на 1% м/м, что ниже показателя прошлого года в размере 1,9% м/м. И несмотря на высокую базу прошлого года по росту цен на продукты питания, годовая инфляция осталась на прежнем уровне, что говорит о более высоком росте цен в сегментах ЖКХ и транспорта. Второй месяц подряд основными факторами роста продовольственных цен стали такие позиции, как фрукты и овощи (вклад 13%) и мясо (10%). Месячный рост цен на фрукты и овощи остался практически на прежнем уровне, а также намного ниже показателя годичной давности (+5,6% м/м). Цены на яйца второй месяц подряд держатся на стабильном уровне, показав небольшое снижение цены (–0,1%). Сегмент «транспорт» показал рост на 2,1% м/м, что выше темпов роста марта на 1,9% м/м. Это увеличение произошло на фоне продолжения роста цен на бензин на 6% м/м (+4,9% м/м в марте).

Размещения государственных облигаций РК в апреле

На рынке государственных облигаций Казахстана в апреле состоялись 14 размещений на общую сумму более чем 106,7 млрд тенге, что на 82,6 млрд тенге меньше, чем это было в марте. В целом за апрель Минфину удалось продать только два размещения ближе к или выше 100% от плана. К тому же доходности слегка повысились – вероятнее всего, на фоне ужесточения денежно-кредитной политики в

ма» продолжают ралли вместе с другими урановыми акциями. После роста в марте, когда бумаги выросли на 14% на KASE и на 12% на LSE, в апреле компания вновь показала двузначный рост: на 14% на KASE и на 10,4% на LSE. В течение апреля цена выросла с \$24,60 до \$27,15 за ГДР. А в начале мая компания обновила свой исторический максимум, в моменте поднявшись до \$31,5. Рост происходит на фоне новостей о том, что Sprott Asset Management – фонд, специализирующийся на инвестициях в драгметаллы, – намерен дать доступ своим клиентам на урановый рынок. Также появились новости о налоговых льготах на добычу урана в США в целях предотвращения закрытия атомных станций.

Акции «КазТрансОйла» в течение апреля не показали значительного движения. Котировки по итогам месяца поднялись на 13 тенге, достигнув 1130 тенге. Тем не менее в начале мая акции медленно идут вверх на фоне ди-

виденного сезона. Руководство рекомендовало дивиденды в размере 132 тенге, что ниже уровня чистой прибыли впервые за много лет. Также компания выпустила производственный отчет, в рамках которого показала снижение уровня транспортировки и грузооборота нефти отдельно по трубам компании на 2,6% г/г и 3,6% г/г соответственно.

А вот акции KEGOC после долгой спячки показали неплохой рост (+3,7%) в течение апреля. Цена в конце апреля достигла 1739 тенге. Вероятнее всего, рост происходит на фоне утвержденных дивидендов, которые составили 152,1 тенге по итогам 2020 года. Реестр акционеров был зафиксирован 11 мая, а следовательно, в мае стоит ждать падения цены после дивидендной отсечки.

ГДР Kaspi.kz в течение апреля выросли почти на 20%, поднявшись с \$71 в конце марта до \$85 в конце апреля. Одним из главных катализаторов роста стал отчет за I квартал 2021 года, в рамках которого компания показала, что увеличила прибыль на 19% г/г. Объем доходных транзакций в сегменте Payments вырос на 8% к/к и 98% г/г. Суммарная стоимость товаров в сегменте Marketplace упала на 18% к/к на фоне сезонно сильного IV квартала, но выросла в годовом выражении на 75%, что пока ниже прогноза в 100% роста на 2021 год. Однако из-за слабого II квартала 2020 года на фоне карантина данный показатель, вероятнее всего, догонит прогнозный темп роста. Сегмент Fintech показал рост на 4% к/к и 40% г/г по объему выданных кредитов. Данный сегмент также будет догонять прогноз на 2021 год, так как во II квартале 2020 года падение показателя составило 65% относительно предыдущего квартала на фоне карантина. Количество ежедневных пользователей приложения выросло на 10% к/к и составило 5,4 млн человек, а месячное количество пользователей составило 10 млн человек с ростом на 10% к/к.

Облигации квазигосударственных компаний в апреле

В квазигосударственном секторе в апреле состоялось всего лишь три размещения. Два размещения пришлось на Отбасы банк и одно размещение – на «Казахстанскую жилищную компанию». По облигациям Отбасы банка установилась доходность в размере 10,8% и было привлечено более чем 14,1 млрд тенге. А вот размещение облигаций «Казахстанской жилищной компании» было проведено под льготную ставку 0,1% на 30 лет. Однако само размещение прошло на относительно небольшую сумму – 1,3 млрд тенге.

Впервые за долгое время не провел ни одного размещения Казахстанский фонд устойчивости (КФУ).

Акции программы «Народное IPO», «Казатомпрома» и Kaspi.kz

В апреле акции данных эмитентов по большей части вновь показали позитивную динамику движения. Акции «Казатомпро-

Эволюция индекса KASE

Как менялся представительский состав индекса KASE

Из индекса KASE исключены акции KAZ Minerals. 11 мая прекратились торги по ним на Лондонской и Казахстанской фондовых биржах, поскольку компания перестала быть публичной. Какие еще компании покидали индекс KASE за 14-летнюю историю его существования и почему – в материале «Курсива».

**Юрий МАСАНОВ,
Татьяна НИКОЛАЕВА**

С 6 мая 2021 года в индекс KASE входят ценные бумаги семи компаний: двух банков – это Банк ЦентрКредит и Народный банк, двух игроков телеком-рынка – Kcell и «Казахтелеком», двух инфраструктурных компаний – оператора электроэнергетической системы KEGOC и оператора магистральных нефтепроводов «КазТрансОйл», а также акции «Казатомпрома» – мирового лидера по добыче урана.

Только трое из перечисленных участников входят в индекс KASE с момента его запуска 1 октября 2007 года (новый индекс тогда заменил собой индекс KASE_Shares). Это Народный банк, «Казахтелеком» и Банк ЦентрКредит, хотя бумаги последнего на небольшой срок – с ноября 2017-го по февраль 2018 года – покидали индекс. Исключили бумаги, как тогда уточнили на Казахстанской фондовой бирже, «по причине несоответствия одному из установленных методикой критериев ликвидности акций на биржевом рынке». А решение вернуть простые акции БЦК было «принято в силу объективных фактов, которые позволяют считать данные акции потенциально ликвидными».

Входят и выходят

На старте индекса KASE включал в себя бумаги восьми компаний, из которых шесть были банками: это АТФБанк, Банк ТуранАлем, Банк ЦентрКредит, Народный банк, Казкоммерцбанк и Темірбанк. Оставшиеся два эмитента – это оператор связи «Казахтелеком» и нефтяная «Разведка Добыча КазМунайГаз».

Уже 1 февраля 2008 года (при первом переутверждении индекса) из него исключили акции АТФБанка, несмотря на их формальное соответствие критериям индекса. Это произошло из-за

покупки 94,65% размещенных акций австрийским финансовым институтом Bank Austria Creditanstalt AG.

В результате доля freefloat (находящихся в свободном обращении бумаг) по простым акциям снизилась с 4,4% до 0,3%. Так как выкуп бумаг у миноритариев к концу 2007-го завершался, торговая активность резко снизилась и, как предположили специалисты KASE после анализа и консультаций с участниками рынка, должна была «сойти на нет» уже в течение I квартала 2008 года. Поэтому акции из индекса KASE решили исключить.

Выбывшего участника уже в мае 2008 заменил KAZAKHMYN PLC. В 2014 году группа провела реорганизацию и изменила название на KAZ Minerals.

В 2021 году акции KAZ Minerals покинули индекс из-за делистинга – крупнейшие акционеры Владимир Ким и Олег Новачук решили сделать компанию частной для реализации капиталоемкой стратегии развития. Работа над дорожными проектами, по их мнению, пройдет легче при операционном управлении, не обремененном согласованиями с миноритарными акционерами.

С февраля 2009 года из представительского списка индекса KASE был исключен Темірбанк, который тогда был «дочкой» БТА Банка, по причине «несоответствия ценных бумаг критериям ликвидности». А в ноябре того же года из индекса убрали и акции самого БТА Банка – «в связи с приостановлением по ним торгов».

1 мая 2009 года в индекс KASE были включены акции Eurasian Natural Resources Corporation – компания листинговалась на Лондонской бирже в 2007 году, а позднее бумаги начали торговаться и на Казахстанской фондовой бирже, демонстрируя высокую ликвидность.

В начале 2010-х годов на компанию обрушился ряд скандалов, и ключевые акционеры вместе с правительством Казахстана в 2013-м решили провести делистинг. Большую часть акционерного капитала ENRC выкупил консорциум Eurasian Resources Group – эта компания сейчас на фондовом рынке не представлена. Бумаги ENRC исключили из индекса с 1 февраля 2014 года.

Еще одна причина выхода из индекса – прекращение работы

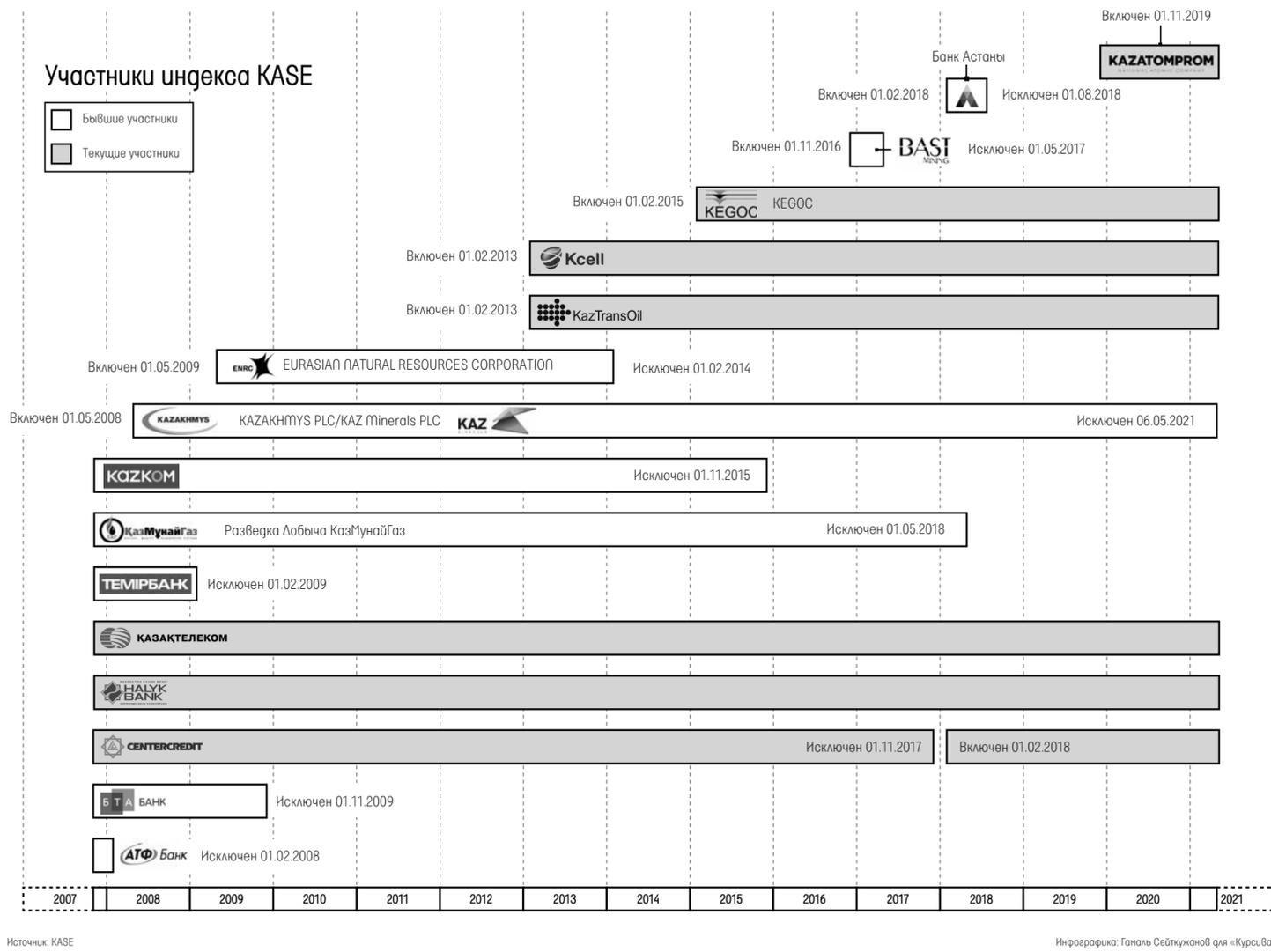
самого эмитента. Так произошло с Банком Астаны, который провел IPO летом 2017-го. В феврале 2018 года акции компании попали в индекс KASE, но уже в августе оттуда исчезли.

Весной 2018-го начался отток денег клиентов из-за негативного информационного фона вокруг банка. Сначала Банк Астаны обратился к клиентам с заявлением о готовности выполнить все обязательства, но потом ввел временные ограничения на проведение некоторых операций физическими лицами. Правление НБ РК в конце мая 2018-го приостановило лицензию банка на прием депозитов, открытие банковских счетов физических лиц. Позже Банк Астаны был ликвидирован.

В числе других бывших участников индекса KASE – Казкоммерцбанк, добывающая компания «БАСТ», «Разведка Добыча КазМунайГаз» – акции последней были исключены из индекса после того, как компания объявила о программе выкупа своих простых акций на KASE и Лондонской фондовой бирже и намерении провести делистинг. Уход РД КМГ тогда значительно понизил капитализацию рынка акций KASE.

Входят и остаются

Буквально в течение года после своих первичных размещений в индексе KASE появились акции «КазТрансОйла», Kcell, KEGOC и «Казатомпрома». Эти компании и сейчас продолжают оставаться участниками индекса.



Индекс Kursiv-20: мягкий блеск «голубых фишек»

За последние 14 дней индекс Kursiv-20, представленный 20 акциями, торгующимися на Казахстанской фондовой бирже (KASE), вырос с 1123,85 до 1133,52 (по состоянию на 15.05.2021).

Сергей ДОМНИН

Позитивную динамику обеспечили казахстанские эмитенты. Наиболее активный рост показал «Казатомпром», который за период прибавил 7,2%. Интерес инвесторов к урановой компании поддерживается благодаря позитиву в ядерном топливном цикле и хорошими результатами I квартала 2021 года. Народный банк прибавил 5,0%, «КазТрансОйл» – 4,8%. На 1,9% выросли котировки Банка ЦентрКредит, на 1,4% – KEGOC. После роста в середине – конце апреля на информации об увеличении дивидендов скорректировался «Казахтелеком» (-4,5%).

И по «Казатомпрому», и по «КазТрансОйлу» 29 апреля на KASE фиксировались рекордные за последние два месяца объемы сделок – 112 и 271 млн тенге соответственно. «Казатомпром» отменился тем, что во второй раз (впервые в середине апреля)

пробил отметку 13 тыс. тенге за бумагу. Группа казахстанских «голубых фишек» в целом показывает сбалансированный рост.

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 28.04. по 12.05.2021.

«Казатомпром»

Национальная атомная компания сообщила результаты производственной деятельности за I квартал 2021 года. В первые три месяца этого года объем производства U308 на проектах «Казатомпрома» сократился на 6% – до 4,9 тыс. т, из которых на долю компании приходится 2,8 тыс. Продажи по группе упали на 27%, до 1,3 тыс. т. Однако на снижающихся объемах добычи компания чувствует себя комфортно благодаря тому, что средняя цена

реализации по сделкам компании выросла на 12%, до \$29,71 за фунт, средняя спотовая цена увеличилась на 14%, до \$29,12.

В середине апреля «Казатомпром» продал с электронного аукциона 100% владения в ТОО «Kazakhstan Solar Silicon» – завода по производству фотоэлектрических ячеек для солнечных панелей. Согласно отчету «Казатомпрома» процедуры по заключению сделки еще не завершены, но на сайте электронной торговой площадки при Госкомимуществе Минфина РК отражено, что 15.04.2021 актив был реализован за 323 млн тенге при стартовой стоимости в 16,8 млрд тенге, то есть цена продажи актива оказалась в 72 раза ниже стартовой.

Также «Казатомпром» сообщил, что 22 и 26 апреля для всех желающих сотрудников компании и ее дочерних и зависимых организаций, а также членов их семей были организованы полевые пункты вакцинации. Всего вакцинировано 1600 сотрудников «Казатомпрома» (по итогам 2019 года в компании числилось 20,6 тыс. человек, таким образом, вакцинация охватила не более 8% штата). Компания планирует организовать дополнительные пункты вакцинации.

6 мая «Казатомпром» объявил, что 22 июня этого года состоится

внеочередное общее собрание акционеров, где крупный акционер планирует произвести перестановки в совете директоров.

Kcell

Ведущий оператор рынка мобильной связи в РК, компания Kcell, 30 апреля опубликовал данные по результатам деятельности компании в I квартале 2021 года.

Kcell удалось нарастить продажи на 9,9% (до 44 млрд тенге), причем доход от реализации услуг вырос на 3,4% (35,8 млрд), а без учета off-net bulk SMS (массовые SMS-рассылки) рост составил 7,6%. EBITDA увеличился на 21,3%, показатель EBITDA margin составил 44,1%. Рост операционной прибыли оказался еще более впечатляющим – на 44,4% (11,7 млрд), чистой прибыли – на 33,8% (7,2 млрд). При этом вдвое снизился свободный поток денежных средств – с 3,2 до 1,5 млрд, а чистый денежный поток стал отрицательным (-3,6 после 1,8 млрд в I квартале 2020-го).

Несмотря на позитивные финансовые показатели, компания не форсирует инвестиции в основной капитал: соотношение CAPEX к продажам в годовом выражении сократилось с 6,5 до 6,3%.

Согласно отчету Kcell абонентская база по итогам квартала составила 8,0 млн пользователей

(выросла примерно на 100 тыс. человек в годовом выражении). Учитывая, что, по официальным данным, в РК на март 2021 года количество пользователей услугами сотовой связи составляло 24,1 млн, рыночная доля Kcell по абонентам – 33%.

«Казахтелеком»

Крупнейшая телекоммуникационная компания страны 05.05.2021 сообщила о решении годового общего собрания акционеров, которое прошло 30 апреля.

Акционеры «Казахтелекома» утвердили годовую отчетность за 2020-й и приняли решение поддержать рекомендацию совета директоров о выплате в качестве дивидендов 30% от чистой прибыли по итогам минувшего года. При значении прибыли в 63,5 млрд тенге акционеры (52% принадлежит ФНБ «Самрук-Казына») получат около 19 млрд тенге.

При этом держатели простых акций получат 18,5 млрд тенге, или 1731 тенге на акцию, а привилегированных – 1431 тенге (за вычетом 300 тенге гарантированного дивиденда), или 0,4 млрд. Остальную прибыль решено оставить в распоряжении компании. «Казахтелеком» начал выплачивать дивиденды с 4 мая.

Кроме дивидендных вопросов общее собрание решило провести ротацию в совете директоров, откуда после почти шести лет работы был исключен независимый директор Гарретт Джон-

стон, известный бизнес-тренер. Ему на смену пришел Александр фон Гляйх, независимый финансовый консультант, бывший соучредитель консалтинговой ТОО «ScholzvonGleich». Интересы крупного акционера в совете директоров «Казахтелекома» теперь представляет уже трудившийся на этом посту 10 лет назад Серик Саудабаев.

KEGOC

Системный оператор национальной энергосистемы Казахстана сообщил о смене ряда позиций в совете директоров по итогам общего собрания акционеров 27 апреля: из состава совета директоров исключили ставшего в апреле председателем правления ФНБ «Самрук-Казына» Алмасадата Саткалиева и независимого директора Доменика Фаша. Теперь советом директоров KEGOC руководит Каныш Молдабаев, возглавлявший в ФНБ сектор «Энергетика» (2019–2020 гг.) и совет директоров Экибастузской ГРЭС-2 (с 2020-го). Г-н Молдабаев в 2012–2018 годах работал под началом г-на Саткалиева в «Самрук-Энерго».

Двумя днями позже, 30.04.2021, KEGOC сообщил о проведении внеочередного общего собрания акционеров, единственным вопросом которого будет определение аудиторской организации. Напомним, что с 2012 по 2020 год аудитором компании была EY, финансовая отчетность за 2011 год аудирована Deloitte.

6

«КУРСИВ», №17 (885), 13 мая 2021 г.

ЭКСПЕРТИЗА

Фото: Depositphotos/fotokostic

ЛИЗИНГ ВЫСОКОГО РОСТА

Авансы становятся все более весомым источником финансирования лизинга

Структура источников финансирования компаний рынка лизинга РК (без учета Фонда развития промышленности), %

Год	Прочие источники (в т.ч. авансы)	Долгосрочные кредиты	Собственные средства
2019	47%	51%	2%
2020	17%	33%	50%

Источник: Kursiv Research

В совокупном портфеле продолжают лидировать сельхозтехника и скот

Отраслевая структура портфеля компаний рынка лизинга РК (участники исследования) в 2019 и 2020 годах, %

Год	Сельхозтехника и скот	Железнодорожная техника	Грузовой автотранспорт	Машиностроительное и прочее оборудование	Металлическая и фермоборудование	Энергетическое оборудование	Оборудование для пищевой промышленности	Прочие
2019	33%	16%	52%	16%	30%	16%	16%	2%
2020	33%	16%	52%	16%	30%	16%	16%	2%

Источник: Kursiv Research

Вес железнодорожной техники за год вырос на 10 п. п.

Отраслевая структура нового бизнеса компаний рынка лизинга РК (участники исследования) в 2019 и 2020 годах, %

Год	Сельхозтехника и скот	Железнодорожная техника	Грузовой автотранспорт	Машиностроительное и прочее оборудование	Металлическая и фермоборудование	Строительная и дорожно-строительная техника	Легковые автомобили	Прочие
2019	33%	16%	52%	16%	30%	16%	16%	2%
2020	33%	16%	52%	16%	30%	16%	16%	2%

Источник: Kursiv Research

> стр. 1

Участники исследования Kursiv Research отмечают, что в структуре их займов преобладают займы малому бизнесу – 48% (2020), еще 9% – средний бизнес. Крупный бизнес формирует 42% совокупного портфеля.

Малый и средний бизнес является объектом госпрограмм, в рамках которых субсидируется ставка по лизингу. Например, государственный Фонд развития промышленности (бывший «БРК-Лизинг») по «Дорожной карте бизнеса – 2025» предоставляет в лизинг технологическое оборудование на сумму от 80 млн тенге на срок до 10 лет по ставке от 5%.

Другой государственный институт, «КазАгроФинанс» (КАФ), предоставляет в лизинг сельхозтехнику: по наиболее благоприятным для лизингополучателя условиям объект лизинга может достаться фермеру по ставке 9% без субсидирования, а если заемщик получит субсидирование – 7%; минимальная ставка, которую предлагает КАФ, – 6%.

По программе «Даму Лизинг» партнерами государственного Фонда развития предпринимательства «Даму» являются несколько частных лизинговых компаний, заемщик может оформить договор на сумму не более 500 млн тенге на срок до 7 лет по ставке не более 16%, причем конечная ставка с учетом субсидирования может достигать до 6%.

Напомним, годовой уровень инфляции в РК – 7,0%, текущая базовая ставка Национального банка РК – 9,0%. Это значит, что многие получатели льготного лизинга привлекают займы по отрицательным реальным ставкам.

«В значительной мере лизинговое финансирование в Казахстане в последние годы развивается по линии государственных программ поддержки экономики, – комментируют в «КазАгроФинансе». – На начало 2020 года в Казахстане насчитывалось чуть более 20 действующих лизинговых компаний. Две лизинговые компании принадлежат государству, остальные – это частные компании, девять из которых с участием банков».

Фондирование лизинговых компаний в 2020 году на 33% было представлено собственными средствами, на 50% – долгосрочными займами, еще 17% сформировали прочие источники, в том числе авансовые платежи. Вес последней статьи в общей структуре за год вырос на 15 п. п.

Лизингом заинтересовался крупный бизнес

Структура сделок рынка лизинга РК (финансовый и операционный) в 2019 и 2020 годах по размерам компаний-заказчиков, %

Год	Государственные	Средний бизнес	Крупный бизнес	Малый бизнес
2019	16%	30%	52%	16%
2020	9%	42%	48%	17%

Источник: Kursiv Research

Проблемы с дешевым фондированием и ограничения для участия частных игроков в госпрограммах – два сдерживающих фактора, о которых говорят участники рынка. «На сегодняшний день имеется государственная поддержка в части субсидирования процентной ставки через фонд «Даму», где итоговая ставка должна быть не более 14% годовых, из них субсидируемая ставка составляет 8%, для конечного лизингополучателя ставка вознаграждения составит 6% годовых, – рассказывает директор Astana Motors Finance Арман Джжапаков. – Самостоятельные лизинговые компании финансируются через БВУ под 13–14% годовых, и для частных лизинговых компаний не эффективен данный продукт финансирования на рынке».

Пандемия как тормоз и стимул

Наиболее значимым событием минувшего года для рынка лизинга (как и для других секторов экономики) оказалась пандемия COVID-19. Игроки надеялись расти активнее, чем это получилось в итоге.

В «КазАгроФинансе» оценивают динамику прошлого года как замедление, которое связано «со снижением покупательной способности в результате пандемии и с введением ограничительных мер, закрытием границ и оптимизацией объемов обновления технической базы предприятиями».

Влияние пандемии было ощутимым и для частных компаний. «Спрос на лизинговые услуги значительно сократился в период с марта по июль, некоторое оживление начало проявляться с конца августа. В IV квартале во многом благодаря поддержке государства по программам субсидирования спрос на лизинговые услуги увеличился. Малый и средний бизнес

старался наверстать упущенное и выполнить годовые планы», – описывает ситуацию гендиректор «Казахстанской Иджара Компании» (КИС) Юсуф Каршы. Трудности, связанные с пандемией, он наблюдает в импортных сделках – речь идет о тех самых разрывах цепочек поставок, с которыми столкнулось большинство участников внешнеэкономической деятельности во всех странах мира: «Период производства и поставки может затягиваться на более длительный срок, чем ожидалось».

Средние по размеру частные игроки получают свою долю позитива от улучшения ситуации в целом по экономике, которое произошло после завершения активной фазы карантинных ограничений, однако продолжают находиться в неравных условиях с государственными институтами.

«Общее развитие экономики страны, благоприятная среда для развития предпринимательской деятельности, поддержка со стороны государства при необходимости, а также развитие конкуренции», – перечисляет факторы, влияющие на рост рынка, г-н Каршы.

В «Лизинг Групп» называют следующие факторы, воздействующие на рынок: «Во-первых, отсутствие дешевого фондирования для лизинговых компаний. Во-вторых, средние ставки вознаграждения лизинговых компаний выше ставок БВУ».

В числе тенденций, проявившихся на рынке в 2020 году, в «Халык Лизинге» отмечают растущую узнаваемость лизинга как продукта и то, что частные лизинговые компании стали совместно решать общие проблемы лизингового рынка.

Те же и медтехника

За год в отраслевой структуре нового бизнеса лизинговых компаний произошло не много изменений. По-прежнему более половины объема формируют сельскохозяйственная и железнодорожная техника: в 2020-м на сельхозтехнику и скот приходилось 33,8%, на железнодорожную технику – 26,4%, снизился объем приобретаемого в лизинг грузового автотранспорта – в структуре его вес упал с 24,2 до 6,8%.

Чемпионом роста стал сегмент медтехники и фармацевтического оборудования, который вырос с 0,2 до 11,1%, а в абсолютных значениях – до 43,5 млрд тенге. «По итогам 2020 года наблюдается рост в 2,5 раза. Данный рост вызван увеличивающимся интересом медицинского сектора к

продукту «лизинг», – рассказывает гендиректор MedLeasing Иван Руденко. Пандемия COVID-19 привела к увеличению финансирования медицины и закупке медоборудования. Однако и здесь есть свои тормозящие факторы. «Основная сложность, с которой мы сталкиваемся, – непонимание руководителями медучреждений, что такое лизинг в целом. Я связываю это с молодостью и небольшими объемами рынка медицинского лизинга», – объясняет г-н Руденко.

Портфель лизинговых компаний в 2020 году скорректировался незначительно. Лидируют сельхозтехника и скот (39,7%), на втором месте железнодорожная техника (29,3%), на третьем – грузовой автотранспорт (10,6%).

Поскольку многие регионы РК специализированы на отдельных отраслях, географическая структура рынка воспроизводит

отраслевую. Самую большую долю в структуре нового бизнеса в 2020 году получил Нур-Султан (28,1%); в столице располагаются компании, приобретающие в лизинг железнодорожную, а также другие виды техники. На втором и третьем местах Костанайская и Северо-Казахстанская области (23,6 и 7,5% соответственно), где сосредоточены потребители сельхозтехники. Еще 5,5% приходится на третий северный аграрный регион – Акмолинскую область. Карагандинская область – четвертая в списке с 6,0% доли объема нового бизнеса.

Наиболее динамичный рост нового бизнеса участников исследования Kursiv Research произошел в Мангистауской области – 425% за год (с 0,6 до 3,4 млрд тенге), в Костанайской области рост составил 319% (до 92,7 млрд тенге), в Карагандинской – 191% (до 23,6 млрд). Сильным падением объемов отметились

На столицу и северные регионы приходится 2/3 нового бизнеса

Региональная структура нового бизнеса рынка лизинга РК (участники исследования) в 2019 и 2020 годах, %

Регион	2019 (%)	2020 (%)
г. Нур-Султан	28.1	28.1
Костанайская обл.	23.6	23.6
СКО	7.5	7.5
Карагандинская обл.	6.0	6.0
Акмолинская обл.	23.6	23.6
г. Алматы	28.1	28.1
ВКО	7.5	7.5
Павлодарская обл.	7.5	7.5
Алматинская обл.	7.5	7.5
Туркестанская обл.	7.5	7.5
ЗКО	7.5	7.5
Кызылординская обл.	7.5	7.5
Жамбылская обл.	7.5	7.5
Актюбинская обл.	7.5	7.5
Атырауская обл.	7.5	7.5
Мангистауская обл.	425	425
г. Шымкент	7.5	7.5

Источник: Kursiv Research

СУММАРНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ЛИЗИНГА

(участники исследования) за 2017–2020 годы

Показатель	2017	2018	2019	2020
Новый бизнес по финансовому лизингу за год, млн тенге	49 252	76 411	303 423	391 950
Новый бизнес по операционному лизингу за год, млн тенге	1 524	488	959	1 078
Количество новых заключенных договоров за год, ед.	2 054	3 000	4 880	5 797
Текущий лизинговый портфель на конец года, млн тенге	194 886	208 378	571 615	751 787
Объем полученных лизинговых (в т. ч. арендных) платежей за год, млн тенге	54 087	50 633	76 813	98 548
Сумма просроченных платежей к получению, всего, по состоянию на конец периода	33 547	31 710	33 391	47 192

Источник: Kursiv Research

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА ЛИЗИНГА

(участники исследования) в 2017–2020 годах, % г/г

Показатель	2018	2019	2020
Объем нового бизнеса финансового лизинга	55%	297%	29%
Текущий портфель лизинга	7%	174%	32%
Количество заключенных договоров лизинга	46%	63%	19%

Источник: Kursiv Research

Шымкент (–95%), Атырауская (–61%) и Павлодарская (–36%) области.

Борцы в разных весах

Отличительной чертой казахстанского рынка лизинга в последние годы является большой вес государственных игроков: в 2020-м на ФРП и КАФ приходилось 95% нового бизнеса и 97% портфеля участников исследования.

Лидером рынка по объему нового бизнеса в 2020 году стал Фонд развития промышленности. ФРП, предоставляющий в лизинг железнодорожную технику и промышленное оборудование, а также специальную и даже сельскохозяйственную технику, за год проведя 407 сделок, увеличил объем нового бизнеса на 37%, до 264 млрд тенге. Портфель компании вырос на 44% и достиг 466 млрд тенге.

«Увеличение объема лизингового портфеля связано с увеличением финансирования лизинговых сделок. В 2020 году переданы предметы лизинга, а также стартовало финансирование лизинговых сделок», – комментируют в Фонде развития промышленности.

Второй номер списка – «КазАгроФинанс» – добился роста объема нового бизнеса на 11%, до 111 млрд тенге. Компания заключила в 2020-м 4927 сделок (85% всех сделок участников исследования) и увеличила портфель на 14%, до 264 млрд тенге.

В КАФ рост портфеля связывают с высоким спросом клиентов компании – сельхозпроизводителей. «В настоящий момент на рынке лизинга для предприятий АПК безусловным лидером остается «КазАгроФинанс», несмотря на отсутствие бюджетных инвестиций с 2014 года, – отмечают в компании. – Программы «КазАгроФинанса» являются предпочтительными для фермеров благодаря сезонному графику погашения основного долга (оплата один раз в год после сбора урожая), длинным срокам лизинга, а также низкому размеру авансового платежа». Секрет успеха КАФ не только в низких ставках: сельское хозяйство обходят БВУ, которые считают отрасль высокорискованной и с неудобным для кредитора длительным производственным циклом.

В группе средних игроков выделяется «Казахстанская Иджара Компания», которая второй год удерживает третье место по объему нового бизнеса. По итогам 2020 года КИС заключила 75 сделок и нарастила объем нового бизнеса на 16%, до 5,6 млрд тенге. Портфель увеличился на 9% и достиг 7,8 млрд тенге.

КИС финансирует предприятия в сфере строительства, транспорта, обрабатывающей и горнодобывающей промышленности. Доля предприятий в данных отраслях составляет более 80% от лизингового портфеля компании. В числе факторов роста портфеля в минувшем году в компании называют получение финансирования от «Даму».

Четвертое место занимает «Лизинг Групп» с 113 сделками и ростом объема нового бизнеса на 15%, до 4,4 млрд тенге; портфель компании вырос на 13% и составил 6,6 млрд тенге. По оценкам компании, которая

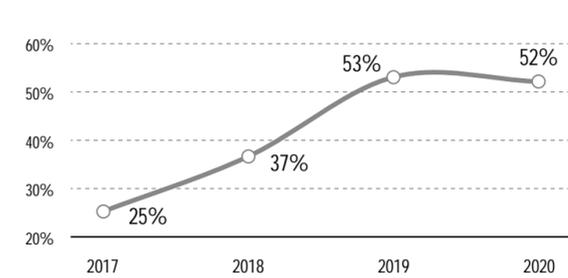
предоставляет в лизинг преимущественно дорожно-строительную и грузовую технику, рост «Лизинг Групп» в минувшем году был связан с улучшением конкурентных условий на рынке и с тем, что деятельность грузчиков пострадала меньше остальных.

Особняком в рейтинге стоит «Халык Лизинг». Дочерняя компания Народного банка в 2020 году возобновила деятельность после пятилетнего моратория, однако смогла быстро набрать обороты: проведено 42 сделки, объем нового бизнеса составил 4,1 млрд тенге, портфель на конец года – 2,8 млрд. «Халык Лизинг» предоставляет в финансовую аренду спецтехнику, сельхозтехнику, подвижной железнодорожный состав, грузовые и легковые авто. «Для нас 2020 год был непростым, так как за годы отсутствия на рынке нужно было восстановить имидж, набрать команду, наработать партнерские связи и наладить схему работы. Несмотря на изменение рынка и многих условий на нем, наша компания решила все поставленные задачи с достойным результатом», – отмечают в «Халык Лизинге».

Скромным ростом объема лизинга отметился Astana Motors Finance: в 2020-м объем нового бизнеса увеличился на 2%, до 3,7 млрд тенге, причем в основном за счет операционного лизинга (+12%), который составил чуть более 40% всего объема нового бизнеса компании в минувшем

Объем новых сделок в относительных показателях вырос вдвое

Отношение нового бизнеса рынка лизинга РК (участники исследования) к объему портфеля, %



Источник: Kursiv Research

года. Всего компания заключила 158 сделок (третье место в рейтинге) и нарастила портфель на 9%, до 3,3 млрд тенге.

Astana Motors Finance предоставляет в аренду легковые автомобили. «У бизнеса есть огромный запрос на получение нового автотранспорта с более низким (в среднем в 2 раза ниже) ежемесячным платежом, с нулевым авансом и включенными в платежи вышеизложенными услугами со стороны нашей компании, – рассказывает директор компании Арман Джапаков. – На сегодняшний день данный вид услуги начинает развиваться в нашей стране, основными потребителями этого вида услуги являются иностранные компании на территории РК, а местный бизнес еще не готов. Со временем стереотип должен поменяться: рынок придет к такому виду услуг, как оперативный лизинг (аутсорсинг автопарка), так как во время пандемии многие компании оказались не готовы

РЕНКИНГ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ЛИЗИНГА РК В 2020 ГОДУ

Место по объему нового бизнеса	Компания	Объем нового бизнеса в 2020 году, млн тенге	Текущий портфель, млн тенге		Место по портфелю в 2020 году	Количество заключенных сделок в 2020 году, ед.	Место по количеству сделок в 2020 году
			2019	2020			
1	Фонд развития промышленности	263 756	323 894	465 823	1	407	2
2	КазАгроФинанс	110 519	231 521	264 287	2	4 927	1
3	Казахстанская Иджара Компания	5 557	7 136	7 788	3	75	5
4	Лизинг Групп	4 382	5 878	6 622	4	113	4
5	Халык Лизинг	4 144	1	2 796	6	42	6–7
6	Astana Motors Finance	3 676	3 071	3 346	5	158	3
7	Capital Leasing Group	773	–	860	7	42	6–7
8	MedLeasing	222	113	266	8	33	8

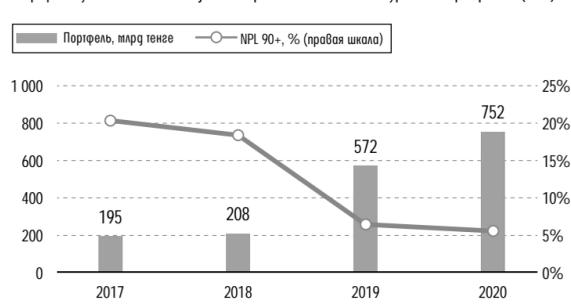
Источник: Kursiv Research



Фото: Depositphotos/Artzzz

Рост портфеля сопровождается сокращением просрочки

Портфель участников исследования рынка лизинга РК и уровень просрочки (90+)



Источник: Kursiv Research

обслуживать имеющийся у них автопарк ресурсно».

В исследовании попал новый игрок – Capital Leasing Group. Компания начала активно действовать в 2020-м, успев заключить 42 сделки и сформировать объем нового бизнеса в размере 773 млн тенге, портфель на конец

сирования для частных игроков. Прогноз по динамике всех этих факторов по состоянию на май 2021 года скорее позитивный.

Актуальные прогнозы по экономическому росту в Казахстане, которые дают национальные и международные аналитические структуры, сводятся к тому, что рост ВВП в 2021-м ожидается в интервале 3,2–4,3%. Динамика инвестиций в основной капитал по итогам I квартала сохраняется отрицательной, однако основные клиенты лизинговых компаний – малые и средние предприятия – устойчиво наращивают капитал, причем при общем росте инвестиций в основной капитал у малых предприятий на 22,3% рост вложений в приобретение машин и оборудования – 60,6%; по среднему бизнесу показатели схожие – 172,5 и 70,3% соответственно. Правительство РК не планирует сокращать финансирование по госпрограммам поддержки бизнеса, прямо или опосредованно оно продолжает поддерживать и свои институты развития. Как государственные, так и частные игроки активно привлекают

финансирование на фондовом рынке через облигационные займы: с начала 2021 года Фонд развития промышленности получил 50 млрд тенге (на 10 лет, купон – 11,50%), «ТехноЛизинг» – в общей сложности 2,4 млрд (два выпуска на 4 года, ставка по обоим выпускам – 17,00%), Capital Leasing Group – 1,3 млрд (на 3 года, доходность к погашению – 18,00%, общий объем выпуска – 2 млрд), «Лизинг Групп» – 1,3 млрд тенге (на 270 дней, доходность к погашению – 13,50%; общий объем выпуска – 2 млрд).

Участники исследования Kursiv Research в 2021 году нацелены выйти на те же объемы нового бизнеса, что и годом ранее, однако, если анализировать ожидания частных компаний, расположившихся в нашем рейтинге с третьего по восьмое место, они планируют нарастить объем нового бизнеса на 87%.

В отраслевом разрезе наибольшая активность ожидается в секторах, которые пользуются поддержкой государства через инструменты субсидирования ставки и гарантии или являются подрядчиками по госзаказу.

В Capital Leasing Group позитивные ожидания связывают с восстановлением деловой активности после пандемии и активизацией различных мер господдержки экономики.

«Мы ожидаем, что в 2021 году деловая активность отраслей, на которых мы фокусируемся – строительство, транспорт, обрабатывающая и горнодобывающая промышленность, – увеличится по сравнению с 2020 годом. Прогнозы подтверждаются положительной динамикой роста ряда отраслей с начала года», – считает глава КИС Юсуф Карши. В качестве аргумента он приводит официальную статистику, по которой продолжает расти

физического объема вводимого жилья и инвестиций в основной капитал обрабатывающей промышленности. По итогам января – марта 2021-го объем инвестиций в основной капитал обрабатывающей промышленности вырос на 136%, строительства – на 39%.

«Из года в год наблюдается положительный тренд инвестиций в основные фонды и рост лизингового и кредитного портфеля. Дополнительная перспектива открывается и в других направлениях, это лизинг недвижимости, лизинг медицинского и торгового оборудования», – отмечают в «Халык Лизинге».

В MedLeasing ожидают, что траектория роста в сегменте медтехники в 2021-м сохранится.

В «Лизинг Групп» также ждут роста спроса на лизинг, но объясняют это иначе: у МСБ становится все меньше альтернатив в финансировании в связи с закрытием или сокращением активности БВУ.

Продолжит расти и сегмент легковых автомобилей. «Даже на фоне всех негативных факторов доступность и популярность лизинговых услуг продолжают расти. Поскольку у бизнеса всегда будет потребность в обновлении и расширении автопарка, компании будут выбирать лизинг как оптимальный механизм для развития МСБ», – считает Арман Джапаков.

Участники рынка предлагают скорректировать законодательство. В Astana Motors Finance предлагают изменить нормы Налогового кодекса – разрешить лизингодателям брать в зачет НДС при приобретении легковых авто, используемых в качестве основных средств. «Хотя компания, приобретающая легковые автомобили для сдачи в оперативный лизинг, не имеет права на зачет НДС, при покупке такого авто приобретает страховку, проводит госрегистрацию автомобиля, несет расходы по налогу на транспорт, при этом арендный платеж полностью облагается НДС. Удорожание платежа на сумму НДС негативно влияет на спрос и финансовую нагрузку на арендатора, что тормозит развитие данного рынка услуг», – объясняет Арман Джапаков.

В «Халык Лизинге» большие ожидания связывают с отраслевой самоорганизацией: «Благодаря нашей инициативе и начатой работе в 2020 году уже в январе 2021 года был создан Комитет по лизингу при Ассоциации финансистов Казахстана, на базе которого частные лизинговые компании получили возможность говорить с государством и решать проблемы лизингового рынка. Частные лизинговые компании получат больше возможностей фондирования и участия в государственных программах, направленных на развитие малого и среднего бизнеса».

Методология

В периметр исследования рынка лизинга в Казахстане попадают лизинговые компании (или группа компаний), зарегистрированные как юридическое лицо на территории РК, осуществляющие деятельность по предоставлению оборудования и других объектов в финансовую аренду. Любые компании, соответствующие этим требованиям, могут принять участие в исследовании. Исследование проводится на основе анализа анкетных данных, предоставленных лизингодателями – участниками исследования.

Используемые в исследовании термины означают следующее.

Объем нового бизнеса (объем рынка лизинга) – сумма заключенных за год сделок финансового лизинга и операционного лизинга (по которым передано в лизинг вновь купленное оборудование).

В новые сделки финансового лизинга включаются сделки, по которым более раннее из двух событий – (а) закупка оборудования для передачи в лизинг по договору лизинга, (б) получение ненулевого аванса от лизингополучателя – наступило

не ранее первого дня рассматриваемого периода и не позднее его последнего дня.

Объем полученных платежей – это общая сумма платежей по договорам лизинга, перечисленных на расчетный счет организации в течение периода.

Текущий портфель компании (объем лизинговых платежей к получению) – объем задолженности лизингополучателей перед лизингодателем по текущим сделкам.

Показатели объема полученных лизинговых платежей и объема текущего портфеля характеризуют эффективность деятельности компании в предшествующих исследуемому периодах.

В исследовании рынка лизинга Казахстана по итогам 2020 года принимали участие восемь организаций; анкеты были разосланы 18 компаниям.

Авторы исследования выражают благодарность участникам исследования за одоленное время и транспарентность, а также Ассоциации финансистов Казахстана за поддержку в процессе рассылки и сбора анкет при проведении данного исследования.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Заемщики подают признаки усталости

Мартовская отчетность банков обнаружила тревожный рост небслуживаемых кредитов в секторе. Объем безнадежной просрочки увеличился за месяц сразу на 5,7%. Возможно, именно сейчас, с лагом в год после введения жестких ограничительных мер, в стране начал реализовываться сценарий ухудшения платежеспособности заемщиков, о вероятности которого предупреждали эксперты.

Виктор АХРЕМУШКИН

Отложенный эффект

По информации Нацбанка, на 1 апреля совокупный объем NPL 90+ (кредиты, просроченные более чем на 90 дней) в банковском секторе РК составил 1,12 трлн тенге. За март показатель вырос на 51 млрд тенге, или на 5,7%. С начала года объем безнадежной просрочки увеличился на 3,7%, а ее вес – на 0,25 п.п. (с 6,85 до 7,10% от суммарного ссудника).

Ровно год назад, когда страна встала на первый карантин, NPL в месячном выражении выросли еще сильнее (с 1,22 трлн тенге на 1 марта до 1,37 трлн на 1 апреля, или на 12,3%). На 1 июня показатель достиг 1,42 трлн тенге, после чего качество портфеля начало улучшаться, и к концу прошлого года объем NPL сократился до 1,08 трлн. В марте текущего года эта обнадеживающая тенденция прервалась.

В разрезе отдельных игроков (см. инфографику) худшую динамику NPL демонстрирует Jusan (+20,4 млрд тенге с начала года). Причем в марте небслуживаемые кредиты в этом банке выросли сразу на 17,1 млрд тенге, что составляет треть от секторального роста. Доля NPL в ссуднике Jusan увеличилась с 44,1% на начало года до 46,6% по итогам I квартала.

Помимо Jusan заметный рост просрочки произошел в Халыке (+13,4 млрд тенге с начала года, в том числе +6,7 млрд в марте) и Сбербанке (+10,8 млрд и +9,8 млрд тенге соответственно). Но поскольку эти два банка являются самыми активно кредитующими на рынке, в относительном выражении текущее ухудшение качества их портфелей выглядит незначительным. В Халыке доля NPL за квартал увеличилась с 3,8 до 4,1%, в Сбербанке – с 5,4% до 5,8%.

И еще три банка (Forte, АТФ и Bank RBK) отчитались о существенном повышении NPL. В Bank RBK безнадежная просрочка за квартал выросла на 7,3 млрд тенге, при этом мартовский рост составил 9,9 млрд. Доля NPL в портфеле этого банка за последний отчетный месяц увеличилась с 7,5 до 8,6%.

В АТФ небслуживаемые кредиты росли равномерно. Квартальный рост составил 8,2 млрд тенге, в том числе мартовский – 4,8 млрд. Удельный вес NPL в ссуднике этого банка увеличился с 2,8% на начало года до 4,7% на 1 апреля.

В Forte безнадежная просрочка выросла за квартал на 9,9 млрд, причем рост пришелся на два зимних месяца. В марте банку удалось сократить объем NPL на 1,5 млрд тенге. Таким образом, в вышеперечисленной шестерке Forte оказался единственным игроком, которого не затронула тенденция мартовского ухудшения качества портфеля. Доля NPL в кредитах Forte увеличилась за квартал с 7,2 до 9,0%.

В Халыке, Сбербанке, Jusan и Bank RBK на вопрос «Курсива» о причинах мартовского роста NPL не ответили.

Также заслуживает упоминания ситуация с просроченными займами в Хоум Кредите. Согласно последнему статистическому отчету Нацбанка, объем NPL в данной организации снизился с 13,9 млрд тенге на начало года (4,4% от портфеля) до 12,5 млрд по итогам квартала (4,0%).

Однако ранее банк отражал в своей отчетности (сохранилась у «Курсива») другие цифры. В предыдущих отчетах говорилось, что объем NPL в Хоум Кредите на 1 января составлял 8,9 млрд тенге. Показатель был изменен в апреле на основании соответствующего письма Хоум Кредита в Нацбанк. Таким образом, пересмотренный банком объем NPL (на начало года) оказался на 5 млрд тенге больше ранее декларируемого. «После выпуска в марте 2021 года аудированной финотчетности по МСФО при сравнении данных банк обратил внимание на некоторые неточности в цифрах и предпринял действия по их устранению», – сообщили «Курсиву» в пресс-службе Хоум Кредита.

Подход к рискам

На фоне роста NPL (которые являются лишь частью кредитов стадии 3, означающей вероятный дефолт заемщика) в секторе не происходит адекватного увеличения провизий. В марте (к февралю) совокупные резервы банков выросли на 0,3% (до 1,8 трлн тенге), однако в квартальном выражении произошло их сокращение на 1,6%.

Резкое снижение провизий наблюдается в Forte (на 19,5 млрд тенге за квартал, или на 23%). В результате оставшаяся сумма провизий даже не покрывает объемов безнадежной просрочки. На 1 апреля объем NPL в Forte достиг 69,7 млрд тенге (основной долг), при этом резерв по ожидаемым кредитным убыткам составил 66,1 млрд тенге.

В АТФ провизии за квартал уменьшились на 18,4 млрд тенге (-9%). Но здесь после смены владельца портфель был основательно почищен, поэтому, несмотря на рост NPL в текущем году, несет видимых рисков. На 1 апреля безнадежная просрочка в АТФ составила 24 млрд тенге при объеме провизий в 190 млрд.

В Jusan (материнская структура АТФ) ситуация с кредитными рисками выглядит не настолько

безоблачной, как в дочернем банке. Здесь провизии за март увеличились на 2,5 млрд тенге при росте NPL на 17,1 млрд. На 1 апреля Jusan сформировал 384 млрд тенге резервов, что на 24 млрд больше объема NPL (основной долг). Если же учитывать не только тело кредита, но и начисленные проценты, то сумма просроченной задолженности, «накопленная» заемщиками Jusan, взлетает до 542 млрд тенге.

В Bank RBK провизии в марте сократились на 5,7 млрд тенге (-14% к февралю) при росте NPL на 9,9 млрд тенге за месяц. У этого банка, как и у Forte, возможно, наблюдается дефицит резервов. На 1 апреля Bank RBK сформировал 35,8 млрд тенге провизий при безнадежной просрочке в объеме 47,5 млрд. Третьим банком в этот список можно включить Хоум Кредит, у которого на 12,5 млрд тенге NPL приходилось 7 млрд тенге созданных резервов.

В двух крупнейших банках страны кредитные риски выглядят достаточно абсорбированными. В Халыке провизии за квартал выросли на 0,7 млрд тенге, но в марте (к февралю) снизились на 1,7 млрд. В этом банке сумма резервов более чем вдвое превышает объем безнадежно просроченного основного долга (431 млрд против 199 млрд тенге). Сбербанк за квартал нарастил провизии на 3,5 млрд тенге, в том числе на 0,6 млрд в марте. Здесь покрытие NPL резервами является почти двукратным (210 млрд тенге против 108 млрд).

Активы

Совокупные активы сектора выросли за квартал на 4% (до 32,43 трлн тенге), в том числе в марте к февралю рост составил 1,34%. В тройку лидеров по наращиванию активов в абсолютном выражении вошли Отбасы (+471 млрд тенге с начала года), Сбербанк (+232 млрд) и Forte (+172 млрд).

В Отбасы львиная доля роста пришлась на февраль (+438 млрд тенге к январю, или +26%), после чего в марте месячный рост

активов составил 32 млрд. Также в феврале в этом банке произошел скачкообразный приток средств физлиц (+416 млрд тенге за месяц, или +39%), который в марте сменился оттоком (-37 млрд за месяц). Очевидно, что аномальный февральский рост Отбасы связан с его статусом уполномоченного оператора по целевому использованию сверхдостаточных пенсионных накоплений (такой же статус имеют Халык, Алтын и БЦК). По данным ЕНПФ, по состоянию на 5 мая на спецсчета казахстанцев, открытые в банках-операторах, было переведено более 1,2 трлн тенге пенсионных денег для улучшения жилищных условий. На запрос «Курсива» в Отбасы банке не ответили.

Худшую динамику активов демонстрируют китайские дочерние Bank of China (-38 млрд тенге с начала года) и ICBC (-29 млрд тенге). Третье место в списке аутсайдеров практически разделили Халык (-26,7 млрд) и АТФ (-26,6 млрд). Но если Халык в марте начал заметно прибавлять (+117 млрд тенге к февралю по отношению к началу года), то АТФ продолжил уменьшаться в размерах (-18 млрд тенге за месяц). Версия о том, что АТФ сокращается из-за постепенного перевода здорового бизнеса в Jusan, не подтверждается статистикой. Активы Jusan с начала года выросли всего на 9,4 млрд тенге (+0,6%), при этом в марте к февралю они снизились на 14 млрд.

Кредиты

Совокупный ссудник БВУ (включая обратное РЕПО и межбанковские займы), проседавший в январе и феврале, в марте вырос на 2,7% к предыдущему месяцу (до 15,79 трлн тенге на 1 апреля). Этого хватило, чтобы полностью отыграть зимние потери и обеспечить символический квартальный рост (+0,004% с начала года).

Тройку игроков с самым высоким ростом портфеля составили Kaspi (+95 млрд тенге

за квартал), Сбербанк (+52 млрд) и Альфа (+40 млрд). Из 14 банков, прошедших AQR, положительную квартальную динамику продемонстрировали также Евразийский (+18 млрд тенге), Jusan (+3 млрд) и Хоум Кредит (+0,7 млрд).

Остальные восемь участников AQR по итогам трех месяцев снизили кредитование. Наибольшее сокращение произошло в АТФ (-69 млрд тенге с начала года), Forte (-59 млрд) и Bank RBK (-36 млрд). Помимо этой тройки в минус ушли Халык (-32 млрд тенге с начала года), БЦК (-18 млрд), Алтын (-13 млрд), ВТБ (-6 млрд) и Нурбанк (-2 млрд).

Непосредственно в марте (в этом месяце совокупный ссудник вырос на 420 млрд тенге) отрицательную динамику допустили четыре участника AQR: АТФ (-26 млрд тенге к февралю), Jusan (-14 млрд), ВТБ (-2 млрд) и Forte (-1 млрд). И наоборот, лидерами по наращиванию портфеля в марте стали Халык (+146 млрд тенге за месяц), Сбербанк (+71 млрд), Kaspi (+70 млрд) и Bank RBK (+53 млрд).

Прибыль

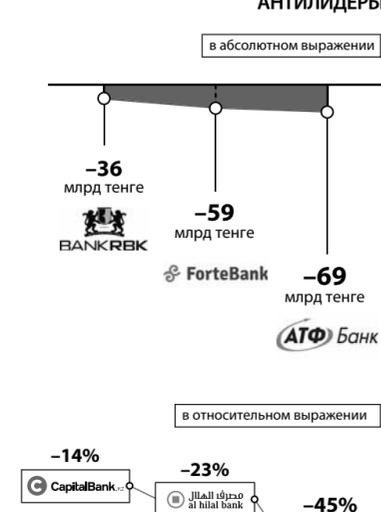
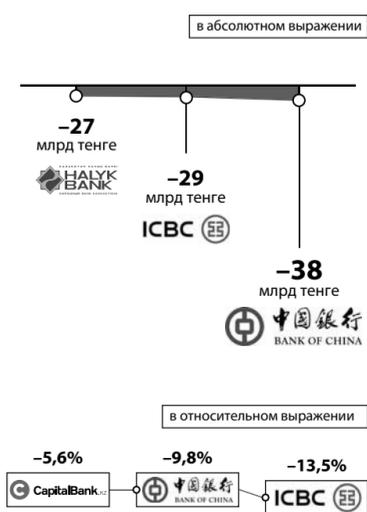
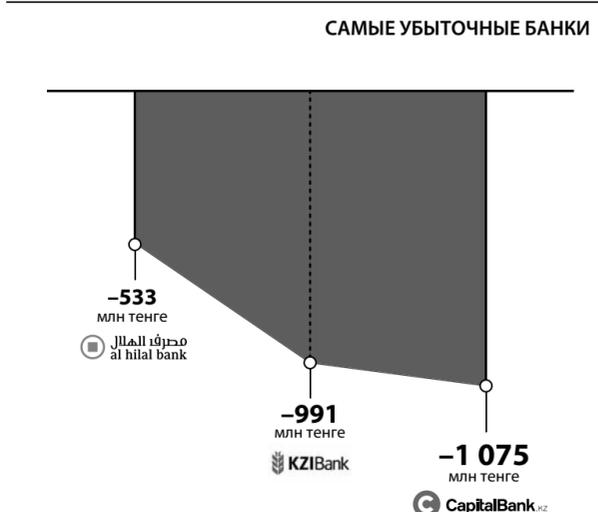
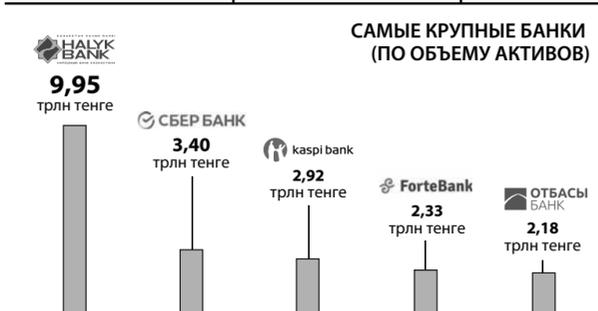
Совокупная квартальная прибыль БВУ составила 283 млрд тенге (+14% к результату годичной давности). Однако темпы роста доходов сектора падают: в январе банки заработали на 46% больше, чем год назад, в январе и феврале – на 29% больше.

Из участников AQR больше всего себе прошлогоднему проиграл Jusan (-21 млрд тенге к прибыли за I квартал 2020-го). Также в отрицательной зоне оказались Forte (-6 млрд), Хоум Кредит (-3 млрд), БЦК (-0,9 млрд), Халык (-0,5 млрд) и Алтын (-0,4 млрд). Халык продолжает оставаться самой зарабатывающей единицей сектора, но в марте его месячная прибыль снизилась до 23,4 млрд тенге (после 30 млрд в январе и феврале). На вопрос «Курсива», связано ли это снижение с ухудшением платежной дисциплины заемщиков, в банке не ответили.

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК ПО ИТОГАМ I КВАРТАЛА, в тенге

01.01.2021 01.04.2021 ↑↓ % – изменение

СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ	ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ	КРЕДИТЫ NPL 90+*	ПРОВИЗИИ	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	ВКЛАДЫ ФИЗЛИЦ	ВКЛАДЫ ЮРЛИЦ	СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ
32,43 трлн ↑ +4,0%	15,79 трлн ↑ +0,004%	1,12 трлн ↑ +3,7%	1,80 трлн ↓ -1,6%	28,37 трлн ↑ +4,2%	11,63 трлн ↑ +6,3%	11,19 трлн ↑ +5,4%	январь – март 2021 январь – март 2020 283,3 млрд 248,7 млрд +13,9%



БАНКИ С ХУДШИМ КАЧЕСТВОМ ССУДНОГО ПОРТФЕЛЯ

CapitalBank.kz	доля NPL 90+	объем NPL 90+
Jusan	88,4%	23,9 млрд
NBP	46,6%	360 млрд
NBP	22,6%	0,85 млрд

РОСТ ОБЪЕМОВ NPL 90+: АНТИЛИДЕРЫ

Jusan	рост NPL 90+	объем NPL 90+
Halysk Bank	+20,4 млрд	360 млрд
Halysk Bank	+13,4 млрд	199 млрд
Sberbank	+10,8 млрд	108 млрд

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ВКЛАДОВ ФИЗЛИЦ

Отбасы Банк	рост	объем
Kaspi Bank	+381 млрд	1 437 млрд
Kaspi Bank	+123 млрд	2 139 млрд
Halysk Bank	+108 млрд	3 724 млрд

ОТТОК ВКЛАДОВ ФИЗЛИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

АТФ Банк	отток	объем
Альфа Банк	-15,0 млрд	308 млрд
ВТБ	-7,4 млрд	151 млрд
ВТБ	-5,0 млрд	41 млрд

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ВКЛАДОВ ЮРЛИЦ

Forte Bank	рост	объем
Sberbank	+194 млрд	1 063 млрд
Sberbank	+114 млрд	1 351 млрд
Eurasian Bank	+74 млрд	514 млрд

ОТТОК ВКЛАДОВ ЮРЛИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

Bank of China	отток	объем
Kaspi Bank	-39 млрд	280 млрд
Альфа Банк	-30 млрд	202 млрд
Альфа Банк	-25 млрд	352 млрд

* Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней. Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Как до Китая

Казахстан может отказаться от планов по наращиванию экспорта газа в КНР

После завершения строительства газопровода Бейнеу – Бозой – Шымкент Казахстан получил возможность нарастить экспорт голубого топлива в Китай до 10 млрд кубометров. Почему республика не воспользуется этой возможностью ни в 2021-м, ни в последующие несколько лет – в материале «Курсива».

Куралай АБЫЛГАЗИНА

В сентябре 2020 года национальный оператор, АО «КазТрансГаз», завершил строительство последней компрессорной станции вдоль газопровода Бейнеу – Бозой – Шымкент (ББШ). Благодаря этому пропускная способность магистрали увеличилась с 10 до 15 млрд кубометров в год, из которых 5 млрд предусмотрено для транспортировки газа на внутренний рынок, преимущественно в южные регионы страны. ББШ соединяет западные месторождения с югом страны и в конечной точке «впадает» в транснациональный газопровод «Центральная Азия – Китай». Однако экспорт газа в Китай не только не увеличится, но даже может сократиться в ближайшие несколько лет: в 2021-м ситуация будет зависеть от спроса в КНР после пандемии, а в среднесрочной перспективе – из-за снижения производства товарного газа в стране.

Баланс с Поднебесной

Казахстан приступил к экспорту значимых объемов природного газа в Китай в октябре 2017 года (1,1 млрд кубометров), в 2018-м поставки выросли до 5,8 млрд кубометров. Согласно обновленному в 2018 году контракту, с 2019 по конец 2024 года Казахстан будет экспортировать в КНР до 10 млрд кубометров в год. Пик поставок в Китай пришелся на 2019 год, когда было отправлено 7,5 млрд кубометров, но уже в 2020-м показатели снизились на 2,7%, до 7,3 млрд кубометров (при плане в 8 млрд кубометров).

По предварительным расчетам АО «КазТрансГаз», озвученным в 2018 году, увеличение экспорта газа в Китай до 10 млрд кубометров принесет Казахстану более \$2 млрд в год. При этом, согласно

официальным статданным, в 2019–2020 годах Казахстан заработал на китайском экспорте около \$3 млрд.

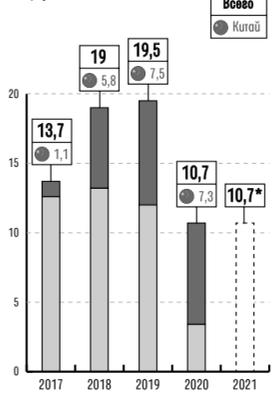
Объемы поставок в направлении Китая на 2021 год на данный момент корректируются и не озвучиваются профильным ведомством и, как объясняют там, будут зависеть «от эпидемиологической обстановки» в КНР. В 2020 году Казахстан также корректировал объемы экспорта из-за снижения спроса в Китае. Весной прошлого года китайские получатели обратились в «КазТрансГаз» с просьбой сократить поставки из-за невозможности освоить заявленные объемы, пояснил тогда министр энергетики Нурлан Ногаев.

Туманное будущее

За шесть лет, с 2015 по 2020 год, внутреннее потребление товарного газа в Казахстане увеличилось на 63,6%, с 12,1 до 19,8 млрд кубометров в год. В 2021 году показатель вырастет еще на 2%, до 20,2 млрд кубометров.

До 2025 года внутреннее потребление газа в Казахстане продолжит расти как минимум на 1,5–2% ежегодно за счет газификации регионов. Дополнительный спрос после 2022 года

Экспорт казахстанского газа, млрд м³



* План корректируется
Источники: Министерство энергетики РК
Инфографика: Гамма Сейтмухамбетов для «Курсива»

создадут строящиеся сейчас в Атырауской области газохимические проекты, которые будут использовать газ в качестве сырья, и промышленные предприятия – они планируют пере-



Фото: Depositphotos/ekipaj

водить свои мощности с угля на голубое топливо. По расчетам Минэнерго, с 2023 по 2030 год они могут потреблять от 1,7 до 4 млрд кубометров ежегодно.

С ростом внутреннего потребления будут сокращаться свободные объемы газа на экспорт. По данным Минэнерго, в 2021 году республика не планирует увеличивать поставки в другие страны (план по экспорту – 10,7 млрд кубометров), как и производство товарного газа (незначительное увеличение, на 1,3%, до 30,9 млрд кубометров). А единственным проектом, который обеспечит рост производства товарного газа до 2025 года, является Кашаганский газоперерабатывающий завод мощностью 1 млрд кубометров. Ожидается, что ГПЗ заработает в середине 2022-го и на полную мощность выйдет после 2023 года. До этого периода у Казахстана не будет возможности увеличить экспортные поставки газа, в том числе в Китай.

«Это зависит от того, как быстро и какими темпами про-

мышленность будет переходить на газ вдоль (построенного в 2019-м. – «Курсив») газопровода «Сарыарка». Кроме этого стоит учитывать потребление газа в качестве сырья для газохимической промышленности. Использование газа среди населения будет расти низкими темпами», – комментирует бывший директор департамента газа и нефтегазохимии Минэнерго Зияш Киякбаев.

По его мнению, из-за перечисленных причин Казахстан до конца действия контракта с Китаем (до конца 2024-го), скорее всего, не сможет нарастить объемы поставок до 10 млрд кубометров. Он отметил, что на конечные объемы может влиять и конкуренция с Туркменистаном за китайский рынок. Компании из КНР имеют доли в туркменских газовых месторождениях, что делает их товар экономически «более привлекательным» для китайских импортеров.

Основными источниками экспортного газа в Китай являются месторождения Тенгиз (ТОО «Тенгизшевройл»), Ка-

шаган (NOC) и Жанажол (АО «СНПС-Актобемунгайгаз»). В 2020 году три недропользователя произвели около 57% общего объема товарного газа в стране – 17,4 из 30,5 млрд кубометров. Среди них, как упоминалось, увеличение производства товарного газа планируют только акционерные Кашаганского проекта.

Горизонт-2030

Согласно концепции развития топливно-энергетического комплекса страны до 2030 года, в Казахстане ожидается снижение выработки товарного газа к 2025 году до 26,6 млрд, а в 2030 году – до 25,6 млрд кубометров. При этом внутреннее потребление вырастет до 24,4 млрд кубометров. Получается, к 2030 году на экспорт у Казахстана останется 1,2 млрд кубометров. Для сравнения: в 2021 году республика планирует продать за рубеж 10,7 млрд кубометров газа.

Как уже писал «Курсив» в тексте «За счет каких проектов будет расти производство товарного газа» (прочитать можно,

перейдя по QR-коду в конце статьи), для обеспечения растущего потребления внутри страны и роста доходов от экспорта необходимо строительство новых мощностей для переработки сырого природного газа с казахстанских месторождений. Минэнерго опирается на пять новых проектов, которые могут обеспечить прирост производства товарного газа на 10–15 млрд кубометров с 2025 по 2040 год. Из них решение принято только по ГПЗ на Кашагане, остальные изучаются и зависят от их «экономики». Как объясняют эксперты, недропользователи будут заинтересованы реализовать данные проекты, если предоставить им привлекательные цены на сырье на внутреннем рынке. Текущий «ценник», по которому «КазТрансГаз» покупает голубое топливо у компаний, не позволяет инвестировать в перерабатывающие мощности.

Первый проект из «пятерки» – газоперерабатывающий завод на Кашагане, к строительству которого планируют приступить в 2021 году. На данный момент решается вопрос об источниках его финансирования, не исключено, что часть средств предоставит Банк развития Казахстана.

Вторым следует проект по строительству перерабатывающих мощностей на Прорвинской группе месторождений в Атырауской области, третьим – увеличение технических возможностей Кожаяйской ГПЗ в Актюбинской области. Также дополнительные объемы товарного газа можно обеспечить за счет роста добычи сырья в Западно-Казахстанской области на месторождениях ТОО «Жайкмунай», ТОО «Урал Ойл энд Газ» и ТОО «Степной леопард» и переработки на существующем заводе «Жайкмунай» мощностью 4,2 млрд кубометров сырого газа в год.

Пятый проект предполагает начало разработки месторождений в рамках межправительственных соглашений с Россией (Хвальское (морское), Имашевское (суша) и Центральное (морское)). Их разработка может потребовать строительства нового ГПЗ в Казахстане.



<p>«Samruk-Kazyna Construction» АҚ кепілді мүлікті сату бойынша соттан тыс сауда-саттық өткізетіні туралы хабарлайды</p> <p>Сауда-саттыққа қойылатын мүлік: Қазақстан Республикасы, Алматы облысы, Қарасай ауданы, Қаскелен қаласы, «Ленинский» ШҚ (Өтеген батыр көшесі) мекенжайында орналасқан жалпы ауданы 2,92 га, кадастрлік нөмірі 03-047-203-1423 жер учаскесі түріндегі жылжымайтын мүлік. Нысаналы мақсаты – шаруашылық қожалығын жүргізу.</p> <p>САУДА-САТТЫҚТЫ ӨТКІЗУ ӘДІСІ – ағылшын.</p> <p>КЕПІЛДІ ЖАРНА ЕНГІЗУ МЕРЗІМІ – 2021 жылғы «23» мамырды қоса алғанда, «Samruk-Kazyna Construction» АҚ-ның мынадай деректемелері бойынша: «Қазақстан Халық банкі» АҚ-ның Нұр-Сұлтан қаласындағы филиалы, БЖН 090 340 012 961, IBAN KZ 276 010 111 000 149 908, ЖСК HSBKZKX, КБЕ16, 500 000 (бес жүз мың) теңге мөлшерінде енгізіледі.</p> <p>БАСТАПҚЫ БАҒА – 5 488 140 теңге.</p> <p>ЕҢ ТӨМЕН САТЫП АЛУ БАҒАСЫ – 5 488 140 теңге.</p> <p>САТЫП АЛУ БАҒАСЫН ТӨЛЕУ МЕРЗІМІ – көрсетілген деректемелер бойынша сауда-саттық өткеннен кейін 5 жұмыс күні ішінде .</p> <p>САУДА-САТТЫҚ 2021 жылғы «24» мамырда Алматы қаласы уақыты бойынша 12 сағат 00 минутта Алматы облысы, Қарасай ауданы, «Ленинский» ШҚ мекенжайында ӨТКІЗІЛЕДІ.</p> <p>Сауда-саттыққа қатысу туралы ӨТІНІМДЕРДІ ҚАБЫЛДАУ және қатысушыларды тіркеу хабарландыру жарияланған күннен басталып, Алматы қаласы, Райымбек к-сі, 481В, 1-қабатта 2021 жылғы «23» мамыр айында Алматы уақыты бойынша 18 сағат 00 минутта аяқталады.</p> <p>СЕНІМ БІЛДІРІЛГЕН ТҰЛҒА – Цхе Вениамин Викторович, «Samruk-Kazyna Construction» АҚ, Алматы қаласы, Райымбек көшесі, 481В, 1-қабатта, телефон нөмірі 8-(727) 449233, +7 7082227888, +7 7015751221.</p> <p>Қосымша ақпаратты сенім білдірілген тұлғадан көрсетілген мекенжай бойынша алуға болады.</p>	<p>«Samruk-Kazyna Construction» АҚ кепілді мүлікті сату бойынша соттан тыс сауда-саттық өткізетіні туралы хабарлайды</p> <p>Сауда-саттыққа қойылатын мүлік: Қазақстан Республикасы, Алматы облысы, Қарасай ауданы, «Ленинский» ШҚ мекенжайында орналасқан жалпы ауданы 3,08 га, кадастрлік нөмірі 03-047-203-1422 жер учаскесі түріндегі жылжымайтын мүлік. Нысаналы мақсаты – шаруашылық қожалығын жүргізу.</p> <p>САУДА-САТТЫҚТЫ ӨТКІЗУ ӘДІСІ – ағылшын.</p> <p>КЕПІЛДІ ЖАРНА ЕНГІЗУ МЕРЗІМІ – 2021 жылғы «23» мамырды қоса алғанда, «Samruk-Kazyna Construction» АҚ-ның мынадай деректемелері бойынша: «Қазақстан Халық банкі» АҚ-ның Нұр-Сұлтан қаласындағы филиалы, БЖН 090 340 012 961, IBAN KZ 276 010 111 000 149 908, ЖСК HSBKZKX, КБЕ16, 500 000 (бес жүз мың) теңге мөлшерінде енгізіледі.</p> <p>БАСТАПҚЫ БАҒА – 5 752 516 теңге.</p> <p>ЕҢ ТӨМЕН САТЫП АЛУ БАҒАСЫ – 5 752 516 теңге.</p> <p>САТЫП АЛУ БАҒАСЫН ТӨЛЕУ МЕРЗІМІ – көрсетілген деректемелер бойынша сауда-саттық өткеннен кейін 5 жұмыс күні ішінде .</p> <p>САУДА-САТТЫҚ 2021 жылғы «24» мамырда Алматы уақыты бойынша 14 сағат 00 минутта Алматы облысы, Қарасай ауданы, «Ленинский» ШҚ мекенжайында ӨТКІЗІЛЕДІ.</p> <p>Сауда-саттыққа қатысу туралы ӨТІНІМДЕРДІ ҚАБЫЛДАУ және қатысушыларды тіркеу хабарландыру жарияланған күннен басталып, Алматы қаласы, Райымбек к-сі, 481В-үй, 1-қабатта 2021 жылғы «23» мамыр айында Астана уақыты бойынша 18 сағат 00 минутта аяқталады.</p> <p>СЕНІМ БІЛДІРІЛГЕН ТҰЛҒА – Цхе Вениамин Викторович, «Samruk-Kazyna Construction» АҚ, Алматы қаласы, Райымбек к-сі, 481В-үй, 1-қабат, телефон нөмірі 8-(727) 449233, +7 7082227888, +7 7015751221.</p> <p>Қосымша ақпаратты сенім білдірілген тұлғадан көрсетілген мекенжай бойынша алуға болады.</p>	<p>«Samruk-Kazyna Construction» АҚ кепілді мүлікті сату бойынша соттан тыс сауда-саттық өткізетіні туралы хабарлайды</p> <p>Сауда-саттыққа қойылатын мүлік: Алматы облысы, Қарасай ауданы, Ушқоңыр а.а., Ушқоңыр ауылы (селосы), Шамалған мекенжайында орналасқан жалпы ауданы 10,0 га, кадастрлік нөмірі 03-047-163-941 жер учаскесі түріндегі жылжымайтын мүлік. Нысаналы мақсаты – шаруашылық қожалығын жүргізу.</p> <p>САУДА-САТТЫҚТЫ ӨТКІЗУ ӘДІСІ – ағылшын</p> <p>КЕПІЛДІ ЖАРНА ЕНГІЗУ МЕРЗІМІ – 2021 жылғы «23» мамырды қоса алғанда, «Samruk-Kazyna Construction» АҚ-ның мынадай деректемелері бойынша: «Қазақстан Халық банкі» АҚ-ның Нұр-Сұлтан қаласындағы филиалы, БЖН 090 340 012 961, IBAN KZ 276 010 111 000 149 908, ЖСК HSBKZKX, КБЕ16, 1 000 000 (бір миллион) теңге мөлшерінде енгізіледі.</p> <p>БАСТАПҚЫ БАҒА – 14 073 000 теңге.</p> <p>ЕҢ ТӨМЕН САТЫП АЛУ БАҒАСЫ – 14 073 000 теңге.</p> <p>САТЫП АЛУ БАҒАСЫН ТӨЛЕУ МЕРЗІМІ – көрсетілген деректемелер бойынша сауда-саттық өткеннен кейін 5 жұмыс күні ішінде .</p> <p>САУДА-САТТЫҚ 2021 жылғы «24» мамырда Алматы уақыты бойынша 16 сағат 00 минутта Алматы облысы, Қарасай ауданы, Ушқоңыр а.а., Ушқоңыр ауылы (селосы), Шамалған мекенжайында ӨТКІЗІЛЕДІ.</p> <p>Сауда-саттыққа қатысу туралы ӨТІНІМДЕРДІ ҚАБЫЛДАУ және қатысушыларды тіркеу хабарландыру жарияланған күннен басталып, Алматы қаласы, Райымбек к-сі, 481В-үй, 1-қабатта 2021 жылғы «23» мамырда Алматы уақыты бойынша 18 сағат 00 минутта аяқталады.</p> <p>СЕНІМ БІЛДІРІЛГЕН ТҰЛҒА – Цхе Вениамин Викторович, «Samruk-Kazyna Construction» АҚ, Алматы қаласы, Райымбек к-сі, 481В-үй, 1-қабат, телефон нөмірі 8-(727) 449233, +7 7082227888, +7 7015751221.</p> <p>Қосымша ақпаратты сенім білдірілген тұлғадан көрсетілген мекенжай бойынша алуға болады.</p>
<p>АО «Samruk-Kazyna Construction» объявляет о проведении внесудебных торгов по реализации заложенного имущества</p> <p>На торги выставляется: недвижимое имущество в виде земельного участка общей площадью 2,92 га, кадастровый номер 03-047-203-1423, расположенное по адресу: Алматинская область, Карасайский район, г. Каскелен, АКХ «Ленинский» (ул. Отеген батыра). Целевое назначение – ведение крестьянского хозяйства.</p> <p>МЕТОД ПРОВЕДЕНИЯ ТОРГОВ – английский.</p> <p>СРОК ВНЕСЕНИЯ ГАРАНТИЙНОГО ВЗНОСА – до 23 мая 2021 года включительно в размере 500 000 (пятьсот тысяч) тенге по следующим реквизитам: АО «Samruk-Kazyna Construction», БИН 090 340 012 961, IBAN KZ 276 010 111 000 149 908 в АО «Народный Банк Казахстана» г. Нур-Султан, БИК HSBKZKX, КБЕ 16.</p> <p>СТАРТОВАЯ ЦЕНА – 5 488 140 тенге.</p> <p>МИНИМАЛЬНАЯ ПОКУПНАЯ ЦЕНА – 5 488 140 тенге.</p> <p>СРОК УПЛАТЫ ПОКУПНОЙ ЦЕНЫ – в течение 5 рабочих дней после проведения торгов по указанным реквизитам.</p> <p>ТОРГИ СОСТОЯТСЯ 24 мая 2021 г. в 12.00 по времени Алматы по адресу: Алматинская область, Карасайский район, АКХ «Ленинский».</p> <p>ПРИЕМ ЗАЯВОК на участие в торгах и регистрация участников начинаются со дня опубликования и заканчиваются 23 мая 2021 года в 18.00 по времени Алматы по адресу: г. Алматы, ул. Райымбека, 481 В, 1-й этаж.</p> <p>ДОВЕРЕННОЕ ЛИЦО – Цхе Вениамин Викторович, АО «Samruk-Kazyna Construction», г. Алматы, ул. Райымбека, 481 В, 1-й этаж, тел.: 8(727) 449233, +7 7082227888, +7 7015751221.</p> <p>За дополнительной информацией можно обратиться к доверенному лицу по указанному адресу.</p>	<p>АО «Samruk-Kazyna Construction» объявляет о проведении внесудебных торгов по реализации заложенного имущества</p> <p>На торги выставляется: недвижимое имущество в виде земельного участка общей площадью 3,08 га, кадастровый номер 03-047-203-1422, расположенное по адресу: Республика Казахстан, Алматинская область, Карасайский район, АКХ «Ленинский». Целевое назначение – ведение крестьянского хозяйства.</p> <p>МЕТОД ПРОВЕДЕНИЯ ТОРГОВ – английский.</p> <p>СРОК ВНЕСЕНИЯ ГАРАНТИЙНОГО ВЗНОСА – до 23 мая 2021 года включительно в размере 500 000 (пятьсот тысяч) тенге по следующим реквизитам: АО «Samruk-Kazyna Construction», БИН 090 340 012 961, IBAN KZ 276 010 111 000 149 908 в АО «Народный Банк Казахстана» г. Нур-Султан, БИК HSBKZKX, КБЕ 16.</p> <p>СТАРТОВАЯ ЦЕНА – 5 752 516 тенге.</p> <p>МИНИМАЛЬНАЯ ПОКУПНАЯ ЦЕНА – 5 752 516 тенге.</p> <p>СРОК УПЛАТЫ ПОКУПНОЙ ЦЕНЫ – в течение 5 рабочих дней после проведения торгов по указанным реквизитам.</p> <p>ТОРГИ СОСТОЯТСЯ 24 мая 2021 г. в 14.00 по времени Алматы по адресу: Алматинская область, Карасайский район, АКХ «Ленинский».</p> <p>ПРИЕМ ЗАЯВОК на участие в торгах и регистрация участников начинаются со дня опубликования и заканчиваются 23 мая 2021 года в 18.00 по времени Алматы по адресу: г. Алматы, ул. Райымбека, 481 В, 1-й этаж.</p> <p>ДОВЕРЕННОЕ ЛИЦО – Цхе Вениамин Викторович, АО «Samruk-Kazyna Construction», г. Алматы, ул. Райымбека, 481 В, 1-й этаж, тел.: 8(727) 449233, +7 7082227888, +7 7015751221.</p> <p>За дополнительной информацией можно обратиться к доверенному лицу по указанному адресу.</p>	<p>АО «Samruk-Kazyna Construction» объявляет о проведении внесудебных торгов по реализации заложенного имущества</p> <p>На торги выставляется: недвижимое имущество в виде земельного участка общей площадью 10,0 га, кадастровый номер 03-047-163-941, расположенное по адресу: Алматинская область, Карасайский район, а.о. Ушкынский, аул (село) Ушкыныр, ПК Шамалған. Целевое назначение – ведение крестьянского хозяйства.</p> <p>МЕТОД ПРОВЕДЕНИЯ ТОРГОВ – английский.</p> <p>СРОК ВНЕСЕНИЯ ГАРАНТИЙНОГО ВЗНОСА – до 23 мая 2021 года включительно в размере 1 000 000 тенге по следующим реквизитам: АО «Samruk-Kazyna Construction», БИН 090 340 012 961, IBAN KZ 276 010 111 000 149 908 в АО «Народный Банк Казахстана» г. Нур-Султан, БИК HSBKZKX, КБЕ 16.</p> <p>СТАРТОВАЯ ЦЕНА – 14 073 000 тенге.</p> <p>МИНИМАЛЬНАЯ ПОКУПНАЯ ЦЕНА – 14 073 000 тенге.</p> <p>СРОК УПЛАТЫ ПОКУПНОЙ ЦЕНЫ – в течение 5 рабочих дней после проведения торгов по указанным реквизитам.</p> <p>ТОРГИ СОСТОЯТСЯ 24 мая 2021 г. в 16.00 по времени Алматы по адресу: Алматинская область, Карасайский район, а.о. Ушкынский, аул (село) Ушкыныр, ПК Шамалған.</p> <p>ПРИЕМ ЗАЯВОК на участие в торгах и регистрация участников начинаются со дня опубликования и заканчиваются 23 мая 2021 года в 18.00 по времени Алматы по адресу: г. Алматы, ул. Райымбека, 481 В, 1-й этаж.</p> <p>ДОВЕРЕННОЕ ЛИЦО – Цхе Вениамин Викторович, АО «Samruk-Kazyna Construction», г. Алматы, ул. Райымбека, 481 В, 1-й этаж, тел.: 8(727) 449233, +7 7082227888, +7 7015751221.</p> <p>За дополнительной информацией можно обратиться к доверенному лицу по указанному адресу.</p>

ИНДУСТРИЯ

Производители Казахстана на 99% покрывают потребность внутреннего рынка в кирпиче. Такие данные приводит Министерство индустрии. Но, как выяснил «Курсив», рынок обеспечен только бюджетным силикатным кирпичом. Качественную глиняную керамику и особенно облицовочный кирпич по-прежнему приходится импортировать.

Наталья КАЧАЛОВА

Как за каменной стеной

Популярный десятилетия назад кирпич все реже используют в многоэтажной застройке мегаполисов. Но в регионах страны и у частных застройщиков этот материал по-прежнему популярен.

«За последние 30 лет строительные нормы в Казахстане стали жестче по сравнению с советским периодом», – рассказывает управляющий директор по производству АО «КазНИИСА», кандидат технических наук **Ералы Шокбаров**. А вслед за ужесточением требований растет и цена возведения многоэтажек. Поэтому строители ищут золотую середину – решения, которые обеспечивают соблюдение норм при минимальной себестоимости строительства. «Доказано, что монолитные здания нерентабельно возводить ниже девяти этажей, а кирпичные, наоборот, выше девяти – двенадцати этажей», – дополняет коллегу замдиректора центра нормирования в строительстве КазНИИСА **Арман Хасен**.

В результате в мегаполисах Казахстана, где земля дорогая, преобладают монолитные многоэтажки. К примеру, в Нур-Султане, по данным КазНИИСА, монолитных зданий 57% против 28% кирпичных.

Кроме того, по словам Шокбарова, строительными нормами ограничена этажность кирпичных зданий в сейсмических районах. Там, где сейсмическая активность доходит до семи баллов, можно строить кирпичные дома не выше четырех этажей, при восьми баллах действует ограничение в три этажа, при девяти – в два этажа, а при десяти баллах строительство домов с применением кирпичной кладки запрещено.

Поэтому в Алматы и других сейсмоопасных южных регионах страны кирпич используют в основном для индивидуального жилищного строительства. А крупные застройщики, возводящие высотки, отказались от этого материала. «Кирпичная кладка является нетехнологичным способом строительства, сложным и трудоемким. Кроме того, это самый несеистойкий материал из всех возможных. От кирпичной кладки для многоэтажных зданий уже от-



Фото: Depositphotos/alkbaev

Красное и белое В Казахстане растет спрос на силикатный и керамический кирпич

«В последние два-три месяца цена на арматуру и металл в целом подскочила на 40%, а монолитные дома имеют гораздо больше арматурных конструкций, чем кирпичные. Перестроиться сразу невозможно – сейчас компании достраивают дома, спроектированные в 2019 году. Но мы знаем, что у проектировщиков зданий уже начались заказы от застройщиков на проектирование кирпичных домов. Эту тенденцию сразу же увидели каменщики и стали требовать гораздо большую оплату за свою работу», – отмечает директор уральской строительной компании ТОО «Болашак Т» **Аскар Кошанов**.

Рост объемов строительства также толкает вверх спрос на кирпич. «По сравнению с прошлым годом мы будем давать для строительных организаций в среднем на 20% больше силикатного кирпича», – говорят в семейском ТОО «Силикат». Положительную динамику отмечает и большинство опрошенных «Курсивом» производителей керамики. Нарастающие объемы потребления должны удовлетворить новые производства: только в 2020 году, по данным Министерства индустрии и инфраструктурного развития (МИИР), в Туркестанской и Павлодарской областях запущено шесть кирпичных заводов общей годовой мощно-

сти кирпича низших прочностных марок. Но у силиката есть слабые места – он легко вбирает и удерживает воду, поэтому его нельзя применять в условиях высокой влажности. Например, для подвалов и цокольных этажей.

Основные центры производства силикатного кирпича в Казахстане – Семей и Актюбе.

Четыре завода Актюбинской области выпускают чуть менее половины всего казахстанского силиката. Почти весь жилой фонд Актюбе, стоящего на реках Илек, Сазда и Каргалы, построен из песка местных речных отложений, спрессованного в автоклавах силикатных заводов.

Пожолая ситуация в Семее, на единственный завод которого – ТОО «Силикат» – приходится до трети общестранового объема производства. «В нашем регионе 80% объектов строится из нашего силикатного кирпича. Заводы с керамической продукцией не могут дать таких больших объемов и проигрывают по качеству. Марка прочности керамического кирпича местного производства в полтора раза ниже, чем у нашего силикатного», – рассказывает начальник отдела сбыта ТОО «Силикат» **Роман Ахметьянов**.

За счет относительно низкой цены силикат популярен и в Уральске. «У нас обычно строят дома из белого силикатного кирпича, который закупается на нашем местном кирпичном заводе (ТОО «Западно-Казахстанская корпорация строительных материалов» – «Курсив»), – говорит **Сабит Утебаев**, руководитель строительной компании ТОО «СВ+» и глава западно-казахстанского филиала Союза строителей Казахстана. По его словам, силикат в Уральске на треть дороже, чем в Актюбе – 40 тенге за штуку против 30 тенге у соседей. Но возить кирпич из другой области нет смысла – транспортные расходы «съедают» разницу в цене.

Силикатные заводы есть почти в каждом регионе. Их продукция практически полностью обеспечивает потребности казахстанских строителей. «По итогам 2020 года на внутреннем рынке доля отечественного производства силикатного кирпича составляет 99%», – подсчитали в МИИР.

Производительность силикатных заводов в среднем выше, чем у «керамистов», а цена на продукцию ниже. Причина – в особенностях технологии производства. Если цикл изготовления силикатного кирпича составляет менее суток, то на производство керамики уходит от одной до четырех недель (глине нужно отлежаться в запаснике, высохнуть после формовки и пройти длительный процесс обжига). Кроме того, технология керамического производства сложнее силикатного – к каждой глине нужно найти свой подход, подобрать состав и наладить производство кирпича правильных геометрических размеров.

Кремлевская керамика отечественной формовки

Фактурный, рожденный в огне керамический кирпич – основа для зданий, способных простоять века. Глины, из которых его производят, после термической обработки создают ажурные наноконструкции, сочетающие легкость и прочность. Часто такой кирпич имеет терракотовый цвет, за что и получил народное название «кремлевский». Но достоинства керамики рассыпаются при недобросовестном или неумелом производстве, транспортировке и нарушении технологии кладки. Вкрапления извести и соли разрушают кирпич.

Производителей керамического кирпича в Казахстане, по данным МИИР, несколько сотен, 95% из них – малые предприятия. Они в основном работают сезонно – изготавливать керамический кирпич круглый год невыгодно из-за дороговизны угля и электроэнергии, затраты на которые занимают существенную долю в себестоимости. К тому же, зимой на рынке большой спад строительных работ.

Типичный представитель сегмента – Карагандинский кирпичный завод в городе Шахтинске – производит керамический кирпич для местных строительных компаний, которые обеспечивают 80% выручки предприятия. Остальные 20% приходятся на индивидуальных застройщиков. Проектная мощность завода – 15 млн кирпичей в год. Однако реальные ежегодные объемы производства варьируются от 5 млн до 10 млн кирпичей. Зимой завод стоит: холод сокращает спрос, останавливая работы на стройплощадках, и не позволяет выпускать качественный продукт.

«Мы конкурентоспособны по качеству – наша глина отличается особой пластичностью, в работе используем современное оборудование турецкого производства, но не по цене. Кирпич продаем по 100 тенге за штуку (при установленной КазНИИСА отпускной цене для Карагандинской области 41 тенге за штуку – «Курсив»). Себестоимость, прежде всего, формируют затраты на обслуживание карьера, транспортировку сырья, выплату заработной платы», – делится директор Карагандинского кирпичного завода **Батыр Гадаев**.

Еще один фактор нестабильности кирпичного производства – тарифы на энергоресурсы. В 2006-м президент страны Назарбаев считал карагандинский Keratek одним из перспективных конкурентоспособных производств керамического кирпича, способных вывести страну на мировой рынок. «Полагаю, что такому высокотехнологичному современному производству, как ваше, это вполне под силу», – говорил первый президент страны при посещении завода. Однако спустя два года у предприятия

начались финансовые проблемы, а в 2010 году Keratek прекратил деятельность.

«Основная причина закрытия ТОО «Keratek» – убыточность. Печи завода обжигали глину сжиженным газом, который с 2008 года сильно подорожал. При этом цены на конечную продукцию выросли незначительно», – комментирует руководитель отдела предпринимательства и сельского хозяйства Караганды **Абзал Рахымбаев**.

Но есть и успешные участники рынка, такие, как завод ENKI в Кокшетау. У предприятия, запущенного в 2010 году, испанское оборудование и четыре собственных карьера, а в ассортименте как рядовой кирпич для внутренних перегородок и внешних стен, так и лицевой, применяемый для фасадов.

В Алматинской области МИИР выделяет Талгарский кирпичный завод, на территории которого есть глиняный карьер с запасом сырья на полвека вперед. Завод, основанный в середине XX века, был остановлен в 2005 году. Но спустя семь лет семья Прекуль восстановила предприятие. Сейчас завод выпускает до двух миллионов рядового кирпича в год, а «изюминкой» предприятия является кирпич ручной формовки.

Раздел рынка

Несмотря на успехи отдельных керамистов, участники рынка отмечают, что в большинстве случаев качество казахстанской керамики слабое, объемы производства низкие, а из-за сезонного формата работы заводы срывают сроки и «взвинчивают» цену. Все это вынуждает строителей закупать керамику за рубежом или отказываться от ее использования.

«Большинство карагандинских застройщиков приобретают кирпич в России, так как у местных поставщиков недостаточная производительность. Чтобы исполнить крупный заказ на поставку, к примеру, 10 млн кирпичей, им необходимо получить его за год», – говорит директор Ассоциации застройщиков Карагандинской области **Найла Каирбекова**.

«Керамический кирпич у нас, в Уральске, используют только для облицовки, потому что он нерезально дорогой, чтобы строить из него. Красный кирпич привозят

из Украины или России. А это плюс 12% НДС к закупочной цене и транспортные расходы», – добавляет директор строительной компании ТОО «Болашак Т» **Аскар Кошанов**.

Подтверждают данные по импорту и в МИИР – отечественные производители керамического кирпича покрывают лишь 60% потребностей внутреннего рынка.

Но еще большая пропасть между отечественным производством и импортом лицевой керамического кирпича. Такой кирпич имеет повышенную прочность и используется при отделке фасадов.

Лицо здания

«Мы завозим в два раза больше лицевого керамического кирпича, чем производим. Многие наши строительные предприятия лицевой кирпич закупают в России, потому что местные не могут покрыть весь спрос», – рассказывает директор ТОО «Хромтауский кирпичный завод» **Еркин Есембаев**.

Завод, входящий в холдинг ERG, в 2020 году выпустил 25 млн штук облицовочного кирпича – на треть больше, чем годом ранее. Но это чуть больше 10% потребностей казахстанского рынка.

«Спрос очень сильно увеличился. Мы даже не смогли сделать поставки всем желающим – продукции просто не хватало», – делится Есембаев.

В 2022 году, чтобы удовлетворить растущий спрос, предприятие будет проводить модернизацию и реконструкцию.

«Будем вкладывать серьезные инвестиции, чтобы увеличить производственные мощности и ассортимент», – говорит руководитель хромтауского завода.

Другой крупный производитель лицевой керамики в стране – упомянутый ранее завод ENKI. Его объемы производства и доля рынка в два раза больше, чем у хромтауского предприятия – 50–60 млн кирпичей в год и 20% рынка, соответственно.

Продукция остальных предприятий, по словам Есембаева, либо не проходит по ГОСТу, либо это нишевые продукты, и их доля слишком мала в общестрановом объеме, как у упомянутого Талгарского завода.

К внешнему виду керамического кирпича для облицовки предъявляются повышенные требования – поверхность не должна иметь дефектов и трещин. Для этого сырье обрабатывают более тщательно и сушат при более стабильных температурных режимах. Все это сказывается на себестоимости. К примеру, на сайте enki.kz на рядовой кирпич указана цена 60–80 тенге за штуку, а цены на лицевой такого же размера варьируются в пределах 70–135 тенге за штуку. Таким кирпичом можно облицовывать здания, выполненные из любых материалов, при этом служить фасад будет до ста лет.

К кирпичам ручной формовки требования другие – здесь важна индивидуальность каждого кирпичика. Сформованные из особых сортов пяти видов глины и обожженные в кольцевой печи Гофмана XIX века, талгарские кирпичи приобретают свой неповторимый оттенок и текстуру. Такими кирпичами облицовывают фасады «под старину» или в европейском стиле, используют в создании интерьеров в стиле лофт, модерн или прованс, а также для облицовки печей, каминов и барбекю. Цена кирпича hand-made в пять-десять раз выше рядового. Но аналоги из России обойдутся в два, а из Европы – в четыре раза дороже. Поэтому свой клиент у талгарских мастеров есть, и не только в Казахстане – в 2021 году предприятие начало отправлять продукцию на экспорт.

В подготовке текста принимали участие **Акмарал ШАХМЕТОВА** и **Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ**



Фото: Depositphotos/lyashik

казались практически во всем мире. Bazis-A не использует кирпичную кладку при строительстве многоэтажных домов», – сообщили в пресс-службе корпорации Bazis-A.

Но в целом по стране кирпичных многоэтажек по-прежнему больше – 55% против 26% монолитных. В регионах, где высотность городской застройки ограничивается пятью–девятью этажами, а сейсмическая активность отсутствует, преобладает кирпич.

Спрос на него в регионах может еще увеличиться в ближайшее время – из-за подорожания арматуры в 2020–2021 годах, считают участники рынка.

стью более 100 млн кирпичей – силикатных и керамических. В 2021-м в ЗКО и СКО появятся по одному заводу, которые в сумме за год смогут дать строительному рынку еще 47 млн кирпичей.

Брутальный силикат

Белый силикатный кирпич спрессовывают под высоким давлением и температурой из чистого кварцевого речного песка с добавлением извести и воды. Плотный, тяжелый и идеально ровный силикатный кирпич гарантирует прочность, хорошую звукоизоляцию и морозостойкость, при этом имеет доступную цену – на уровне и даже ниже стоимости керамического

Объявления

ТОО «Улес-Фарм», БИН 1607 4001 5728, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. 23-17, д. 32, кв. (офис) 7.

ОФ «Федерация клубного танца и «Go-Go», БИН 13024000293, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Алматы, ул. Щербакова, д. 18, кв. 7, тел. +7 702 394 11 14.

ТОО «ТТЕС ESKENE» (ТИТЭК ЕСКЕНЕ), БИН 141240007564, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Энтузиастов, 25, тел. +7 702 176 02 90.

Влиятельные особы

Сколько зарабатывают казахстанские инфлюенсеры из Instagram

> стр. 1

В локации «Казахстан» зарегистрировано семь аккаунтов, у которых больше миллиона подписчиков и ER превышает 4%. «Золото» за ER у блогера Нурдаулета / ПРОСТОЙ КАЗАХKzNNN – уровень вовлеченности его 2,5 млн подписчиков составляет 18%. Он единственный из списка «большой семерки», кто ведет страницу на казахском языке. Остальные шестеро – на русском.

Сразу за «простым казахом» по уровню вовлеченности идет семейная пара – Нурбек Нуртаза (justking31) и Амина Нуртаза (aminaxo36) с ER по 11%. У супругов отдельные аккаунты, где они в числе прочего рассказывают о совместной жизни.

Ерболат Жанабылов – мегайнфлюенсер из списка с самым большим числом подписчиков – 7 млн, при этом ER – 6,5%. Самый низкий ER в 4% у sekavines Sergazy Toktarbek, на которого подписано 5,7 млн человек.

Пятеро из семи мегайнфлюенсеров наполняют свой аккаунт роликами, видео и текстами о семье. Двое – делают юмористический контент. Хотя стоит отметить, что даже кулинарные рецепты блогеры пытаются подать увлекательно, превратив обыденные вещи в шоу.

Денежные потоки

Аккаунты инфлюенсеров с лояльными подписчиками превратились в площадки, способные конкурировать за рекламные бюджеты с большими СМИ. Вокруг блогеров выстроилась система, которая «перенаправляет» деньги рекламодателей на счета создателей контента.

Связующим звеном между рекламодателем и мегайнфлюенсерами, а также макроблогерами выступают рекламные агентства. Комиссия агентств варьируется от 20 до 30% от суммы рекламного контракта.

Также существуют биржи, где друг друга могут найти блогеры и рекламодатели. Блогеры регистрируются на бирже, размещают там свои профили и указывают цены для рекламодателей. Рекламодатель может под свои цели подобрать блогера. Как правило, на биржах «обитают» nano-, микро- и средние блогеры. Биржи берут от 10 до 15% комиссии либо с рекламодателей, либо с инфлюенсеров.

Рекомендации бывших клиентов тоже создают поток рекламодателей к блогерам. То есть «сарафанное радио» эффективно работает и в век интернета.

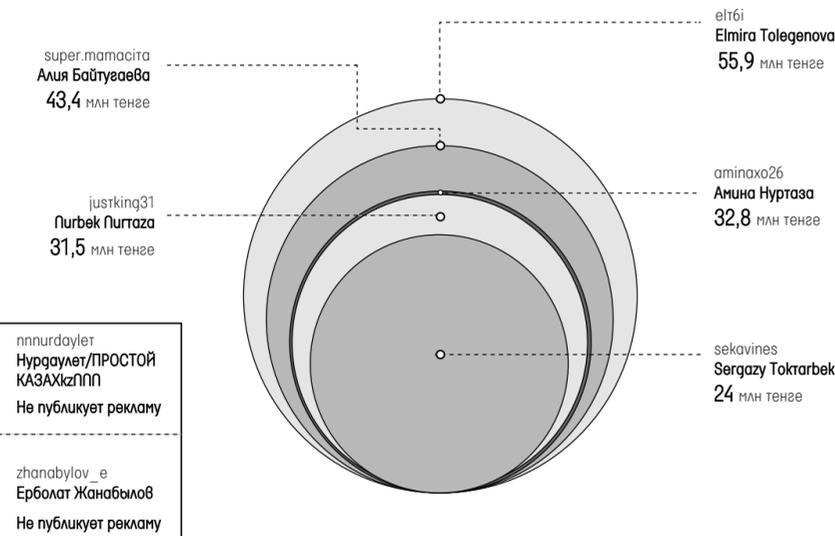
«Курсив» обратился напрямую к семи блогерам-миллионникам с просьбой предоставить прайс-листы. Однако ответов не получил. Рекламное агентство AdNet Digital Agency, которое работает с размещением рекламы в Instagram в Казахстане, поделилось данными о стоимости рекламы инфлюенсеров в stories и в ленте (см. инфографику «Цены на размещение рекламы по прайсам блогеров»).

Если посмотреть на «справедливую» цену, которую мы определили с помощью inblogs.ru, то она ниже «прайсовой» в два и более раз. Эксперты считают, что у инфлюенсеров завышенные ценники.

«Цены на рекламу у казахстанских инфлюенсеров не соответствуют реальности рынка. Особенно с учетом того, что никто из блогеров не дает гарантий по количеству подписчиков или продаж после рекламы в их блоге», – комментирует Юлия Курмаева, руководитель AdNet Digital Agency.

Тем не менее данные о справедливой цене и использование сервиса inblogs.ru помогли «Курсиву» сделать расчеты предполагаемых доходов мегайнфлюенсеров Казахстана. Доходы могут варьироваться от 24 млн тенге в год (у sekavines) до 55,9 млн тенге у elt6i, при условии, что они размещают платные посты раз в неделю.

Сколько зарабатывают мегайнфлюенсеры в год при условии размещения одного рекламного поста в неделю*



* Примечание: указанные суммы являются ориентировочными и не могут использоваться в качестве официальной информации. Инфографика: Ганья Сейткужанов для «Курсива»

Instagram-образ 34-летнего Сергазы Токтарбека – это разгильдяй Сека, который тусуется с друзьями, попадает в нелепые ситуации или ходит на свидания с девушками – как без этого? Вайнер стартовал в Instagram в 2015 году. Сейчас у него есть аккаунты в TikTok и YouTube.

Алия Байтугаева подписчица открытости. С 2015 года она стала рассказывать фоловерам о своих отношениях с супругом, сбросив, воспитании троих детей, послеродовой депрессии, увеличении груди и приобретении голливудской улыбки.

33-летняя супермама и ее муж в «доинстаграмный» период выглядели как самая типичная казахстанская пара. Сейчас же у них – большая квартира, дорогие машины, поездки на Мальдивы и роскошные фотосессы. Байтугаева превратила свою жизнь в реалити-шоу, где на глазах у изумленной публики обычная семья становится селебрити. Как не следить за такими событиями!



Коллаж: Илья Ким

451 публикаций, 3,5 млн подписчиков, 11% ER

454 публикаций, 3 млн подписчиков, 11% ER

Аккаунт 23-летнего Нурбека больше похож на обучающий сериал об отношениях. В незамысловатых коротких видео justking31 объясняет, что такое хорошо, а что такое плохо.

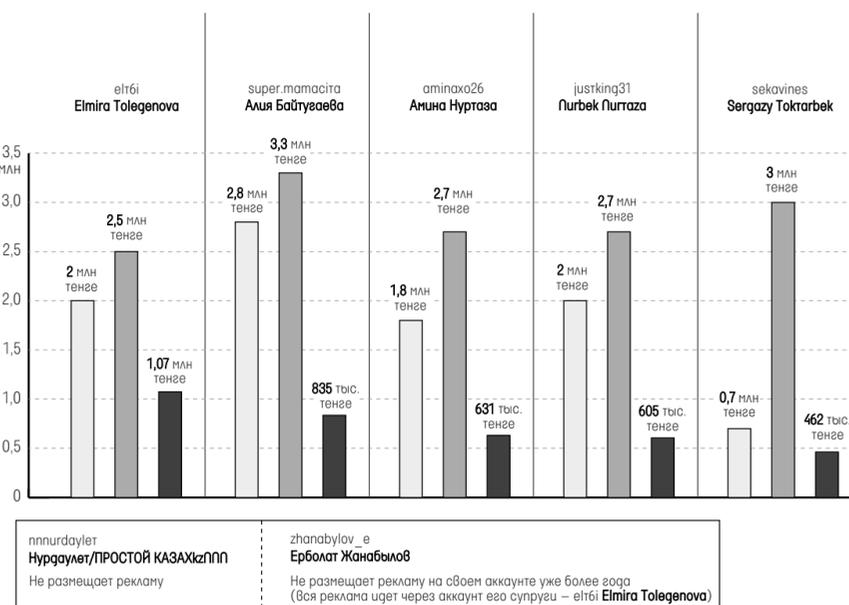
Сейчас у молодого человека, который в Instagram сделал первый пост в 2015 году, есть страницы в других соцсетях, к примеру, в TikTok, с 1,7 млн подписчиков.

Блогер женат на Амине, которая также входит в число инфлюенсеров-миллионников. В феврале 2020 года у пары родилась дочь Малла. В мае того же года малышка обзавелась аккаунтом в Instagram. Также у нее есть страница в TikTok, в профиле которой указано, что к юному блогеру можно обращаться с вопросами рекламы.

Амина замужем за Нурбеком Нуртазой. Instagram-образ Амины – это образ идеальной жены. Она красива – Нуртаза в био профиля позиционирует себя как beauty artist и периодически выкладывает ролики, как делает себе макияж, ходит в салоны. Она хозяйственна – ее блог напоминает кулинарную книгу в формате видео. Она заботливая мама – в 23 года у нее есть дочь, второй ребенок на подходе. Она любящая и любимая жена – с супругом они постоянно транслируют это аудитории. Она умеет зарабатывать – у нее есть менеджер по связям с рекламодателями и проект по обучению профессии визажиста.

Цены на размещение рекламы по прайсам блогеров

Цена рекламы в stories, Цена рекламы в ленте, Справедливая цена



Источник: данные inblogs.ru

Инфографика: Ганья Сейткужанов для «Курсива»

375 публикаций, 2,5 млн подписчиков, 18% ER

Первый пост в Instagram Нурдаулет Бектурсын опубликовал в 2015 году. За шесть лет молодой человек не изменил своему «стическому образу» – его пранки, вайны, обращения к аудитории делаются в стилистике «я такой же, как все, я из народа». У 24-летнего блогера множество видео об отношениях – с девушками, друзьями и семьей. «Простой казах» также зарегистрирован на YouTube и TikTok.

Расчеты стоимости услуг, указанных в настоящей статье, могут не совпадать с реальными расценками рекламных услуг перечисленных блогеров.

Миллиарды на всех

С помощью сервиса trendHERO «Курсив» нашел в казахстанском сегменте Instagram 18 883 инфлюенсера (более 1 тыс. подписчиков). Справедливую (или рекомендуемую) цену за рекламный пост в их аккаунтах определили, используя сервис для SMM inblogs.ru. Справедливая цена формируется на основе таких показателей, как число подписчиков и их вовлеченность. Точную формулу расчета inblogs.ru не раскрывает, но заявляет: «Стоимость (рекламы в аккаунтах – «Курсив») приведена исключительно в ознакомительных целях и не является реальной ценой рекламы у блогера. Но в 90% случаев совпадает». Среднее отклонение от реальной цены рекламы составляет 7%.

Если на inblogs.ru по блогеру нет информации о справедливой цене, то ему присваивалась средняя стоимость размещения в похожих аккаунтах по ключевым показателям.

Используя исходные данные inblogs.ru, «Курсив» вывел среднеарифметическую справедливую стоимость публикации одного казахстанского инфлюенсера – 8 192 тенге.

В зависимости от количества постов годовой объем рынка со 18 883 инфлюенсерами может составлять:

- минимально (1 рекламная публикация в неделю) – 8,043 млрд тенге;
- максимально (5 рекламных публикаций в неделю) – 40,2 млрд тенге.

1 006 публикаций, 6,5 млн подписчиков, 6% ER

906 публикаций, 7 млн подписчиков, 6,5% ER

Эльмира Толегова пришла в Instagram на год раньше своего супруга Ерболата Жанабылова – в 2014 году. Сейчас ее страница – это ставшая реальностью мечта миллионов девушек не только по Казахстану, но и по всему миру. Эльмира – любящая и любящая жена и мама, в отличной физической и моральной форме (а какой еще можно быть в 24 года?), профессионально позирующая для бесконечных Instagram-фотосессий.

В свои 25 лет Ерболат Жанабылов – отец семейства с двумя детьми. Тематика его аккаунта, который он открыл в 2015 году, крутится вокруг семьи – жена, ее беременность, дети, отношения с родными. Блогер и его супруга Эльмира, у которой есть аккаунт с 6,3 млн подписчиков, стали иконтентсенсами того, что в Казахстане называют идеальной парой – молодые, гламурные, успешные, не забывающие о традициях. Их старший, пятилетний, сын Эльмур тоже знаменит блогер. За его аккаунтом в Instagram следят 2,1 млн подписчиков.

Продажи с блогерами

В рекламном агентстве «2any1» отмечают, что рынок influence-маркетинга имеет большой потенциал. «Сейчас только по Алматы насчитывается более 300 эффективных для рекламодателей аккаунтов: nano-, микро- и макроблогеров. Influence-маркетинг – это тот канал коммуникаций, который дает возможность рекламодателю заявить о себе и получить максимальный охват. Привлечение блогеров в рекламные кампании дает качественные показатели, а стоимость такой интеграции составляет в среднем 2 тенге за контакт потенциально клиента», – говорят в «2any1».

Иван Глуценко, эксперт с опытом работы более 10 лет в сфере маркетинга и PR, уверен, что Instagram-блогинг в Казахстане находится в зачаточном

состоянии: «Многие ниши еще остаются свободными либо недостаточно заполненными. Например, в сферах электроники, автомобилей, финансов, киберспорта по сей день очень трудно собрать для сотрудничества качественную выборку из 10 блогеров, специализирующихся на этих темах».

Основные проблемы рынка на этапе становления связаны с непониманием со стороны потенциальных рекламодателей, что представляет собой продвижение бизнеса с помощью Instagram-блогеров. «Клиенты не понимают, как пользоваться этим форматом продвижения, какой результат можно получить. Сколько может стоить сторис, пост, эфир или интеграция. Как и по каким принципам они различаются по стоимости. Почему важно не только количество подписчиков, а уровень их вовлеченности.

Как можно определить, завышенная цена или адекватная, качественно ли отработал блогер заказ – или не очень. И как цена связана с качеством. Ответы на все эти вопросы должен знать маркетолог заказчика, агентства, обслуживающие аккаунты и сами блогеры», – считает Иван Глуценко.

Юлия Курмаева, руководитель AdNet Digital Agency, уверена, что главное – правильно подобрать блогера, у которого реклама определенного товара или услуги будет выглядеть органично. «Конечно, попадают и недобросовестные инфлюенсеры, не выполняющие обязательства перед заказчиком. Но в большинстве случаев они отработывают на 100% те деньги, которые им заплатили. Заказчик остается доволен», – отмечает эксперт.

По словам Глуценко, эффективность любого инструмента

маркетинга определяется в сравнении с другими. Если за меньшие деньги в выбранный период вы можете привлечь большее количество клиентов, разместив рекламу у инста-блогеров, чем с помощью других каналов коммуникаций, то этот инструмент можно назвать эффективным.

«Но, чтобы добиться такого эффекта, необходимо, чтобы удачно сложилось несколько факторов: ваша рекламная коммуникация должна попасть в поле зрения вашей целевой аудитории в подходящее время, чтобы их интерес конвертировался в ваши продажи», – добавляет эксперт.

Подсчеты для материала делал Антон ТОМИЛЕНКО, SMM-специалист компании ZETA. Данные актуальные на апрель 2021 года.

