

КУРСИВ



Бесконтактные новости

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ОТВЕТНЫЙ УДАР

стр. 3

ИНДУСТРИЯ:
ЗАРЯЖАЙ – ПОЕХАЛИ

стр. 8

НЕДВИЖИМОСТЬ:
ОТ ИДЕИ ДО ЛАМПОЧКИ

стр. 11

LIFESTYLE:
ПРИГОТОВИТЬСЯ К ВЗЛЕТУ

стр. 12

kursiv.kz

Блуждающие в трех соснах

После того как Jusan Bank и АТФ отказались от услуг S&P, у этого агентства осталось восемь клиентов в банковском секторе Казахстана. В целом за неполных два последних года четыре отечественных банка прекратили сотрудничество с S&P, причем в двух случаях они перешли на обслуживающие в Moody's. «Курсив» вспоминает историю взаимоотношений казахстанских БВУ и международных рейтинговых агентств.

Виктор АХРЁМУШКИН

О том, что рейтинги Jusan и АТФ отозваны (в обоих случаях – по инициативе банков), агентство S&P Global Ratings сообщило в середине июня. Примечательно, что непосредственно перед отзывом оценки кредитных организаций были улучшены. Прогноз по долгосрочному рейтингу Jusan был пересмотрен с негативного на стабильный, а сам рейтинг подтвержден на уровне «В». Аналогичный рейтинг АТФ был повышен на одну ступень (с «В» до «В») со стабильным прогнозом.

«Давление на капитализацию Jusan Bank, связанное с приобретением АТФБанка, оказалось не столь значительным, как мы ожидали вначале. В связи с этим мы подтвердили рейтинги Jusan и пересмотрели прогноз по ним. Мы ожидаем, что Jusan будет оказывать поддержку АТФ во всех обстоятельствах, поддающихся прогнозированию, поэтому мы повысили долгосрочный рейтинг АТФ, приравняв его к рейтингу материнского банка. Вслед за этим мы отозвали рейтинги обоих банков по просьбе эмитентов», – отметили аналитики S&P в кратком обосновании рейтингового действия.

АТФБанку, с учетом его присоединения к Jusan (которое должно завершиться до конца года), рейтинги сейчас, наверное, не нужны в принципе. Тем не менее у АТФ остались действующие рейтинги от двух агентств из «большой тройки» (Moody's Investors Service и Fitch Ratings). Иная ситуация в Jusan. S&P до поры было единственным агентством, присваивающим оценки этому банку, поэтому Jusan, перед тем как отказаться от услуг S&P, заключил контракт с Moody's. Первые рейтинги от этого агентства были получены 8 июня: Moody's присвоило Jusan долгосрочный рейтинг по депозитам в иностранной и национальной валютах на уровне «В1» со стабильным прогнозом. На вопрос «Курсива» о причинах смены рейтингового агентства Jusan не ответил.

> стр. 7



Фото: Павел Михеев

Оптом дешевле

Солнечная энергия в Казахстане за шесть лет подешевела вдвое, ветровая – на 14%

За последние десять лет стоимость ВИЭ в мире, в особенности солнечной энергетики, подешевела до уровня генерации на традиционных источниках – угольных или газовых электростанций. Мировой тренд привел к снижению тарифов на СЭС в Казахстане с 2014 по 2020 год сразу на 58%. О секретах роста и рисках развития зеленой энергетики в РК – в материале «Курсива».

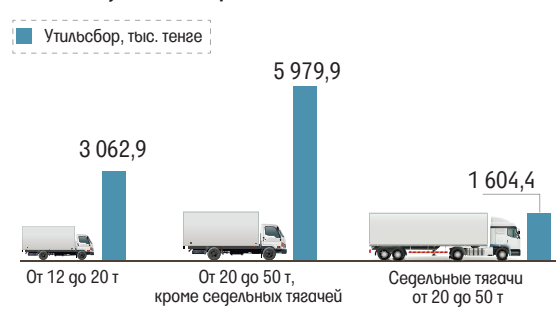
Куралай АБЫЛГАЗИНА

Международное агентство по возобновляемым источникам энергии (IRENA) проанализировало результаты аукционов на строительство ВИЭ за последние десять лет и подсчитало, на сколько подешевела альтернативная энергия. С 2010 по 2020 год среднемировая стоимость электроэнергии, вырабатываемой солнечными электростанциями (СЭС), снизилась на 74% – до \$0,04 за кВт·ч (около 18 тенге). По расчетам агентства, это на 27% ниже самого дешевого тарифа угольной генерации.

Тарифы наземных ветряных электростанций (ВЭС) за последнее десятилетие сократились на 47%, до \$0,04. Данные по тарифам морских ВЭС в отчете IRENA неполные, но ожидается, что они в Европе в 2023 году будут в коридоре \$0,05–0,10. Самые низкие тарифы за последние 18 месяцев предложили новые СЭС в Катаре (\$0,0157), ОАЭ (\$0,0135) и Саудовской Аравии (\$0,0104). В агентстве отмечают, что несколько лет назад невозможно было представить, что тарифы могут упасть ниже \$0,02.

> стр. 9

Ставки утильсбора



Источник: приказ министра энергетики Республики Казахстан от 25 февраля 2015 года

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Казахстанских перевозчиков давят конкуренты

Президент Токаев поручил правительству пересмотреть размер утильсбора на грузовые машины. Это предложение перевозчики Казахстана продвигали уже несколько лет. Они считают, что мера поможет обновить парк и выдержать конкуренцию с иностранными перевозчиками.

Жанболат МАМЫШЕВ

Я вас услышал

На заседании правительства 10 июля президент Касым-Жомарт Токаев сказал, что «сегодня

увеличиваются жалобы бизнеса на необходимость пересмотра утилизационного сбора на автомобили, в первую очередь на седельные тягачи».

«Утилизационный сбор за один тягач в среднем составляет 1,6 млн тенге. Для грузоперевозчиков утилизационный сбор представляет существенную нагрузку, которая негативно влияет на обновление автопарка... Отечественные предприятия теряют позиции на рынке. Мы проигрываем борьбу своим соседям. С 2017 года доля отечественных перевозчиков на рынке международных автомобильных перевозок сократилась более чем в полтора раза», – сказал президент и поручил правительству подготовить предложения по совершенствованию госпо-

литики в этой сфере, в том числе по вопросам утилизационного сбора.

«Это было бы кстати», – говорит руководитель компании Vista Trans Куат Абаев. В его ТОО работает 13 машин 2013–2014 годов, и подходит время обновления парка.

«Покупать машины приходится в евро. Ты привозишь технику трех-, четырехгодичную. Тут еще 5% пошлина (на импорт. – «Курсив»), а помимо этого и утильсбор, и первичная регистрация. Первичная регистрация по б/ушной технике – около 750 тыс. тенге плюс в среднем 1,6 млн тенге непонятный утильсбор в зависимости от тоннажа», – сказал Абаев.

> стр. 2



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

- ◆ АО «Казпочта»
- ◆ ТОО «Эврика-Пресс»
- ◆ ТОО «Евразия Пресс»

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2021 года

Автобусные компании, перевозящие людей между населенными пунктами, и автовокзалы теряют свой традиционный рынок. Пассажиры все чаще передвигаются на мини-автобусах или попутках, используя для вызова машины приложение inDriver. Автобусники решили не сдаваться и создать организацию, которая будет контролировать рынок перевозок за пределами населенных пунктов. Так они хотят вытеснить конкурентов, которые сейчас работают в серой зоне.

Жанболат МАМЫШЕВ

Полное закрытие междугородных, межобластных и внутриобластных маршрутов произошло в марте 2020 года из-за введения режима ЧП в Казахстане. 11 мая режим был снят, однако до сих пор многие автобусные маршруты не восстановлены. Пассажиры перевозят по большей части ушли в тень – людей возят водители автобусов, которые забирают клиентов не с вокзалов, а с неформальных точек.

Пандемия поддержала нелегалов

Автобусные компании пропустили экспансию цифровых конкурентов в виде inDriver. Приложение помогает собрать в одной машине попутчиков, что позволяет каждому в отдельности сэкономить. Попутка забирает каждого пассажира от дома и довозит до дома в другом городе или селе. Клиенты же традиционных перевозок должны заранее приехать на автовокзал, купить билеты и только потом отправляться в путь до другого автовокзала или сойти по ходу движения автобуса.

Кроме этого, пандемия ускорила закат автобусных компаний, перевозящих людей между населенными пунктами. Пока автобусы, между которыми официально распределены маршруты, выполняют требования санитарной и не выезжают на работу, пассажиров перевозят нелегалы. Это, как правило, микроавтобусы, которые могут обходить требования эпидемиологов.

Но автобусники решили нанести ответный удар – открыть саморегулируемую организацию (СРО). У СРО с 2019 года (тогда был принят соответствующий закон) появилась возможность выполнять некоторые функции государства – создать правила для определенных отраслей и контролировать выполнение этих правил.

«Государство обеспечивало подготовку нормативно-правовых актов, все правила игры, стандарты, положения, закон в части организации пассажирских перевозок. Теперь саморегулируемая организация сама будет отвечать за подготовку всех норм, правил, стандартов. Более того, она будет контролировать выполнение членами саморегулируемых организаций правил, стандартов и всех нормативных документов», – сказал исполнительный директор Союза автотранспортников Казахстана **Сабит Аманбаев** при обсуждении перехода на саморегулирование автотранспортной отрасли в рамках международной выставки Automechanika Astana 2021.

Аманбаев отметил, что всего 17 тыс. из 87 тыс. автобусов, зарегистрированных в стране в 2019 году, работали официально на городских, пригородных и междугородных перевозках. Остальные 70 тыс. автобусов фактически работали и продолжают работать в тени. По его словам, по некоторым автобусным направлениям доля нелегалов доходит до 100%.

«Пандемия способствовала тому, что нелегалы захватили весь объем рынка перевозок, и с учетом того, что государство отдало свои функции в конкурентную среду, нам необходимо сплотиться – перевозчикам всех регионов, ассоциаций – и реализовать регулирование на автобусных и таксомоторных перевозках», – сказал он.

Сделай сам

В СРО должны будут войти все участники рынка автобусных пассажирских перевозок, кто не войдет – автоматически окажется вне закона. Организация будет существовать за счет

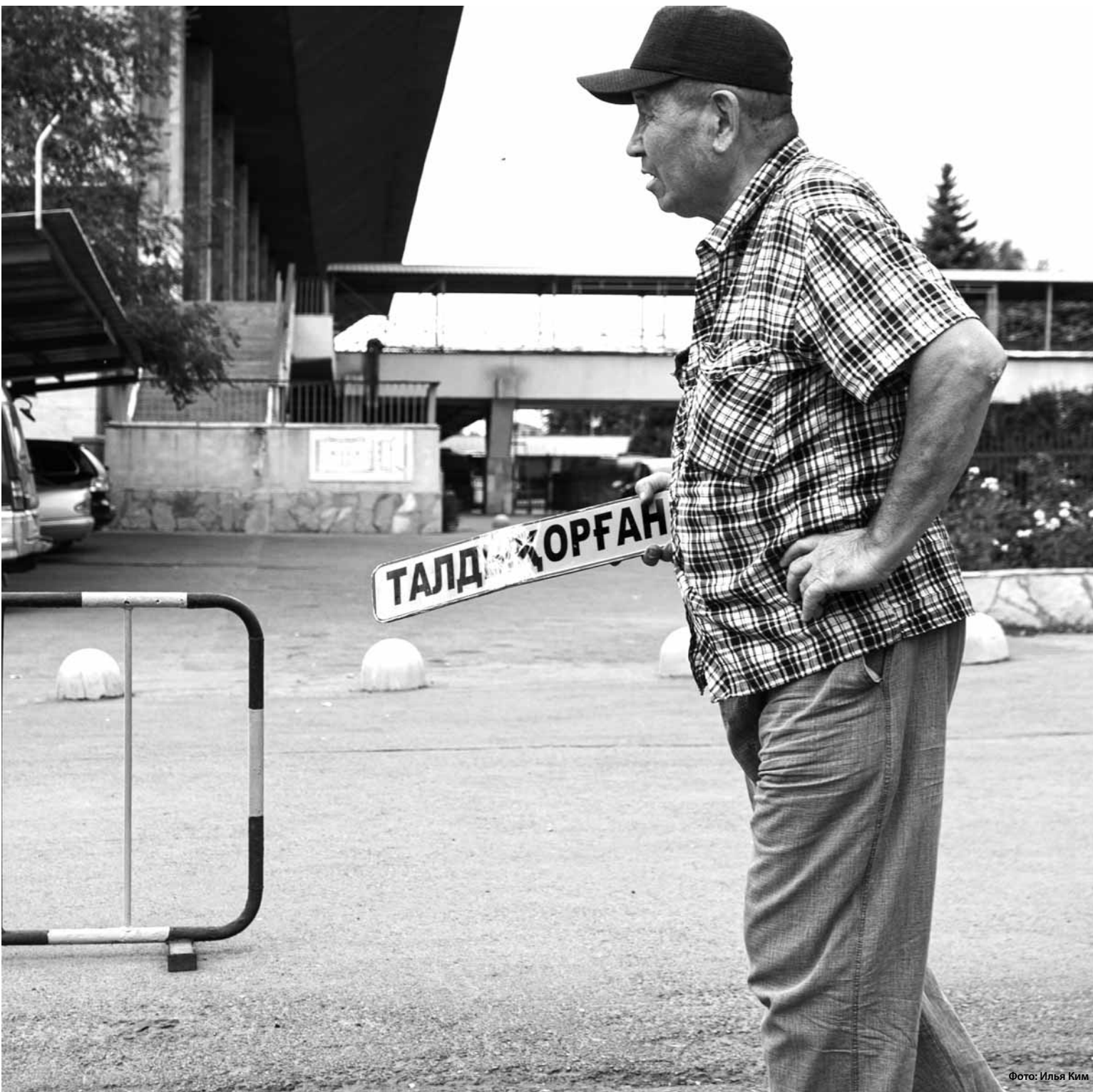


Фото: Илья Ким

Ответный удар

Как автобусные компании хотят вытеснить с рынка нелегальных перевозчиков

обязательных взносов и других источников доходов. На эти деньги СРО наймет семь-девять сотрудников в центральный аппарат и по одному представителю в каждом регионе. Организация разработает стандарты и правила осуществления пассажирских перевозок и будет контролировать соблюдение этих требований. СРО также хочет перевести конкурсы на обслуживание регулярных маршрутов в электронный формат, развивать электронное билетирование и диспетчерскую службу для отслеживания транспорта онлайн – через GPS-трекеры, установленные в автобусах.

Все госномера автобусов, которые принадлежат участникам СРО, передадут в базу данных контролирующих органов, в частности Комитета транспорта МИИР. По версии Аманбаева, это позволит контролирующему органу проверять на дороге только те автобусы, которые отсутствуют в базе данных, то есть занимающиеся незаконными перевозками.

«С 5 июля должны быть внедрены GPS-трекеры, но дали отсрочку до 1 января 2022 года в связи с неготовностью бизнеса. При создании СРО будет прорабатываться вопрос контроля автобусов с помощью дорожных

камер «Сергек» и других. Данные автобусов, отсутствующих в базе СРО, будут автоматически направляться для оформления штрафов, как это происходит сейчас при превышении скорости», – сказал он.

«Письма счастья» будут уходить по месту жительства нелегального перевозчика. А при неоплате, заверил Аманбаев, к нарушителю будут применяться более жесткие меры. Какие именно, спикер не уточнил.

Все эти нововведения будут возможны после корректировки законов.

«Мы предполагаем уже осенью этого года внести пакет предло-

жений по изменению законодательства, что позволит нам внедрить саморегулирование в автотранспорте», – отметил Аманбаев.

inDriver отправил автобусы в парк

Сейчас предприятия отрасли терпят убытки. Руководитель Ассоциации автобусных перевозчиков и автовокзалов Алматинской области, представитель автовокзала Талдыкоргана **Серик Калимолдин** отмечает, что областной автовокзал получил убыток в размере 16 млн тенге по итогам прошлого года, несмотря на то, что с 1 сентября

2020 года маршруты начали восстанавливаться.

Решение о том, в каких регионах разрешить пассажирские перевозки между населенными пунктами, принимают в Комитете санитарно-эпидемиологического контроля Министерства здравоохранения. Там отмечают, что такие перевозки запрещены в регионах, которые входят в «красную» зону по коронавирусу. При этом территориальный санитарный врач может ввести ограничения в зависимости от эпидемиологической ситуации.

В Алматинской области все маршруты пока открыты для движения, но, по оценке Калимолдина, в настоящее время работает всего 50% от маршрутной сети, действовавшей до пандемии. При этом средняя загрузка автобусов составляет всего 30% при условии, что покрытие всех расходов и выход на минимальную прибыль происходит при 75%. Остальные маршруты закрыты из-за того, что там загрузка еще ниже и смысла их запускать нет.

«У нас людей (пассажиры) нет. В основном их забирают нелегалы. С ними никто не борется. Таксисты и этот inDriver вообще убивает нас», – сказал он «Курсиву».

Вдобавок в Алматинской области не платят субсидии на обслуживание социально значимых внутриобластных маршрутов, которые позволяют перевозчикам выйти по ним на безубыточность.

«Если другие области получают субсидии, то Алматинская еще ни разу не получила. Мы и на имя акима области писали, и в управление пассажирского транспорта писали. Документы и расчеты все подали», – сказал Калимолдин.

Он надеется, что субсидии будут выделены по итогам заседания областного маслихата, которое состоится в середине июля.

Прорубить окно в Россию

Не лучше ситуация и в Костанайской области, где из 16 районов региона регулярными автобусными перевозками теперь охвачено всего пять. Об этом говорит глава Ассоциации автовокзалов, автостанций, пассажирских автомобильных перевозчиков Костанайской области, руководитель ТОО «СП Кушнеров» **Леонид Кушнеров**. «Остальные все закрыты. Это все планомерно идет. Сначала нелегалы роняют цену, вывозят основную массу людей. Автобусы ездят полупустыми, государство не субсидировало, поэтому люди ушли из этого бизнеса», – объяснил он.

Компания Кушнерова до пандемии занималась только международными автобусными перевозками и уже более года терпит убытки из-за простоя транспортных средств. Кушнеров говорит, что для выплаты налога на транспорт и других расходов ему пришлось продать взятые ранее в лизинг машины, сократив парк с девяти до пяти автобусов. Его слова косвенно подтверждают данные Комитета госдоходов. Если в 2019 году «СП Кушнеров» заплатило налоги на сумму 883 тыс. тенге, то в 2020 году отчисления упали почти в 6 раз, до 153 тыс. тенге.

Когда откроется международное автобусное сообщение с соседней Россией, неизвестно, но серые перевозчики уже год возят людей до границы с РФ.

«Раньше нелегалы ездили из Костаная до Челябинска за 5 тыс. тенге. Теперь они до границы едут за 6 тыс. тенге, то есть маршрут в два раза короче... Они кайфуют, что автобусники не ходят», – сказал он.

Кушнеров надеется, что костанайским перевозчикам разрешат восстановить хотя бы один маршрут в Россию.

«Чтобы как-то мы остались на плаву, разрешить хотя бы по одному маршруту на международке, чтобы привитые водители могли возить тех, кто привит или у кого отрицательная справка ПЦР-теста», – предлагает он.

Пока же на фоне падения легальных перевозок костанайский автовокзал страдает вместе с автобусными компаниями. По данным Кушнерова, автовокзал имеет задолженность более 5 млн тенге за отопление и другие услуги. И прогнозы относительно того, что он сможет расплатиться с поставщиками услуг, неутешительные.

«У него (автовокзала в Костанаяе) – «Курсив» уходит пять-шесть автобусов в день по деревням. И то автобусы ходят полупустые. Они запретили автобусы и постоянно запрещают, а все ездят нелегалы», – сказал он.



Фото: Илья Ким

ИНВЕСТИЦИИ



Фото: Depositphotos/Ifong

Инвестидея от Freedom Finance

RWE Aktiengesellschaft: попутного ветра котировкам

Активное развитие в сегменте зеленой энергетики обеспечит реализацию высокого потенциала роста в акциях RWE, немецкой энергетической корпорации (тикер на Xetra: RWE). Текущая цена акций – менее 32 евро, а их целевая цена, по мнению аналитиков ИК «Фридом Финанс», – 40,25 евро. И вот что будет этому способствовать.

СП с BASF в области ветроэнергетики стоимостью \$4,9 млрд. В мае RWE анонсировала совместный с BASF проект, в рамках которого к 2030 году будет создан морской ветропарк мощностью 2 ГВт. Выработанная им энергия будет использоваться для снабжения лидирующего в Германии по потреблению электричества предприятия – химического комплекса BASF Ludwigshafen.

Проекты с Equinor и Hydro в Северном море. RWE Renewables, Equinor и Hydro REIN подписали соглашение о сотрудничестве в развитии морской ветроэнергетики в Норвегии. Партнеры готовят заявку в правительство Норвегии на строительство крупной морской ветряной электростанции в Северном море. Equinor и RWE накопили большой опыт

в этой отрасли и эффективно эксплуатируют генерирующие мощности в море с соблюдением высоких стандартов безопасности. Компании уже построили морскую ветряную электростанцию Arkona мощностью 385 МВт в немецкой части Балтийского моря. Этот объект был успешно введен в эксплуатацию в 2019 году. За счет его мощностей экологически чистую возобновляемую электроэнергию получают потребители, количество которых эквивалентно 400 тыс. немецких домохозяйств.

Завершение проекта Scioto Ridge в Огайо. Эта береговая ветряная электростанция стала 28-м аналогичным объектом RWE в США. Ее мощностей достаточно, чтобы обеспечивать чистой энергией более 60 тыс. домохозяйств. В США находится более трети зеленых электростанций, построенных RWE Group. Таким образом, именно Штаты играют ключевую роль в развитии RWE в сегменте возобновляемых источников энергии. RWE оперирует одними из самых эффективных проектов по хранению энергии ветра и солнца в США.

Последние рекомендации аналитиков. Целевая цена Bankhaus Metzler по акции RWE установлена на уровне 47 евро, у Bernstein она равняется 44,5 евро, target Morningstar Group – 41 евро. Все три инвестдома дают рекомендацию «покупать».

Индекс Kursiv-20: летнее похолодание

K Kursiv Research Index

В минувшие 14 дней бумаги 20 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-20, впервые с начала года ощутимо просели. В последние 14 дней значение индекса сократилось на 23 пункта – с 1159,68 (по итогам торгового дня) до 1136,55 пункта (по состоянию на 15:00 14.07.2021).

Аскар МАШАЕВ

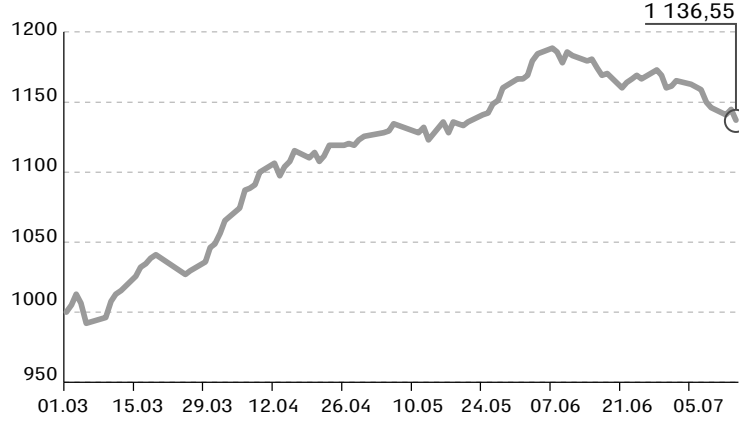
Для бумаг казахстанских эмитентов две недели были не из лучших: Kcell потерял 9,4%, «Казатомпром» – 7,2%, Народный банк – 4,8%, «Казхателеком» – 3,2%, «КазТрансОйл» – 3,2%. При этом выросла цена бумаг Банка ЦентрКредит (+0,7%) и KEGOC (+0,1%).

Акции мобильного оператора Kcell за рассматриваемый период подешевели до отметки 2,1 тыс. тенге за бумагу. На падающей цене инвесторы продавали акции, и отток, по-видимому, связан с окончанием периода выплаты дивидендов. Если распродажа бумаг в прошлом году проходила в августе и на пике дневной объем торгов достигал 4 млрд тенге, то в этом году сезон распродаж начался раньше, а пик был зафиксирован на уровне 2 млрд тенге.

Лучшую динамику среди иностранных эмитентов демонстрирует НЛМК (+12,7%). Акции росли с низкой базы на новости о том, что Россия может снизить экспортную пошлину на чугун. Бумага НЛМК обладает потенциалом роста: 13 июля головной офис отчитался о производственных результатах II квартала текущего года, сообщив о 5-процентном увеличении выплавки стали по сравнению с предыдущим кварталом. Активно прибавляет Apple (+6,5%), незначительный рост показал «Газпром» (+0,4%).

Из прочих важных событий биржи за минувшие две недели стоит отметить перевод рынка деривативов на новую торгово-клиринговую систему SPECTRA, который состоялся 7 июля 2021 года. Новая система разработана Мосбиржей и адаптирована для рынка Казахстана. Ожидаются улучшение системы гарантий исполнения сделок, уменьшение транзакционных издержек, привлечение новых иностранных, и в первую очередь российских, участников рынка.

Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

кабре 2025 года. Объем выпуска – 70 млрд тенге, ставка – 10,95%. Размер очередной купонной выплаты – 2,2 млрд тенге.

«Казатомпром»

Национальная атомная компания уведомляет биржу о том, что в состав совета директоров избраны Ернар Жанадил, Болат Акчулаков, Назира Нурбаева. Все три новых члена совдир нацкомпании представляют интересы крупнейшего акционера ФНБ «Самрук-Казына», в топ-менеджмент которого были назначены в апреле текущего года после смены первого руководителя.



Фото: Depositphotos/EpicStockMedia

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 30.06.2021 по 14.07.2021.

Kcell

Мобильный оператор объявил о внеочередном собрании акционеров, которое намечено на 23 сентября этого года. Как сообщают в компании, на повестке дня два вопроса: определение количественного состава и определение срока полномочий счетной комиссии Kcell.

KEGOC

Оператор магистральных электрических сетей страны объявил о внеочередном общем собрании акционеров, которое состоится 30 июля текущего года посредством заочного голосования. В повестку дня собрания включен единственный вопрос, касающийся совета директоров. Материалы по повестке дня будут доступны для акционеров с 19 июля 2021 года на корпоративном сайте.

«Казхателеком»

Нацкомпания, лидирующая сразу в нескольких нишах внутриказахстанского телекоммуникационного рынка, уведомляет биржу о дополнении повестки дня внеочередного общего со-

брания акционеров, назначенного на 29 июля 2021 года. Ранее сообщалось, что в повестке дня одна тема – «О некоторых вопросах Совета директоров АО «Казхателеком». Новая тема – «Об определении размера оплаты услуг аудиторской организации по проведению дополнительного аудита АО «Казхателеком» специального назначения за 2020–2021 годы».

«КазТрансОйл»

Национальный оператор Казахстана по магистральному нефтепроводу, который входит в группу АО «НК «КазМунайГаз», сообщил о вводе в эксплуатацию магистральной насосной станции НПС «Аман» по проекту реверса нефтепровода Кенкияк – Атырау. Проект является одним из этапов строительства и развития системы нефтепроводов Казахстан – Китай.

2 июля 2021 года международное рейтинговое агентство Fitch Ratings подтвердило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента АО «КазТрансОйл» на уровне «BBB-», прогноз – «стабильный».

Банк ЦентрКредит

БЦК отчитался о выплате пятого купонного вознаграждения по семилетним тенговым облигациям (CCBNb32) с погашением в де-

«Казатомпром» объявил о намерении сохранить добычу в 2023 году на уровне 2022 года, что на 20% ниже по сравнению с запланированным уровнем в рамках контрактов на недропользование. Нацкомпания начала с партнерами по совместным предприятиям работу по оценке влияния нового плана на урановые рудники.

Продлена дата закрытия сделки между «Казатомпромом» и China General Nuclear Power Corporation (CGNPC) до 31 июля 2021 года. Напомним, стороны договорились о строительстве завода по производству тепловыделяющих сборок («Ульба-ТВС») на территории Ульбинского металлургического завода. CGNPC гарантирует покупку продукции «Ульба-ТВС», взамен «Казатомпром» продает 49% доли в своей 100-процентной «дочке» «Орталык» дочернему предприятию CGNPC – CGN Mining.

В апреле 2021 года был подписан договор купли-продажи по этой сделке, стоимость 49% «Орталыка» была оценена приблизительно в \$435 млн. После завершения сделки «Казатомпром» сохранит за собой контрольный пакет (51%), при этом партнеры будут покупать уран в объеме, пропорциональном своей доле.



Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжайды

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар



RU KZ EN

kursiv.kz

Затормозил на повторах

Скорость прироста портфеля лизинговых компаний и полученных платежей снизилась более чем в два раза

Бюро национальной статистики РК опубликовало бюллетень «О лизинговой деятельности в РК за 2020 год». Из анализа данных за минувший год (в сравнении с 2019-м) зафиксирован рост лизингового рынка РК, также выявлена тенденция на замедление темпов прироста.

Аскар МАШАЕВ

Рост рынка обеспечила господдержка: субсидирование процентной ставки, дешевое фондирование для лизинговых компаний с участием государства. Но прямая господдержка через субсидирование ставки лизинга и дешевое фондирование для госоператоров лизингового финансирования искажают рыночные условия, ограничивая активность частных компаний.

Сбросить обороты

Портфель лизинговых компаний РК в минувшем году вырос на 23,4% и составил 878,4 млрд тенге. Финансовый лизинг занимает львиную долю (99,8%) этого объема. Положительную динамику также продемонстрировали полученные лизинговые платежи – с 193,1 млрд тенге в 2019-м до 229,5 млрд тенге в отчетном году.

В 2020 году количество заключенных договоров финансового лизинга увеличилось на 43% и составило 7,8 тыс. единиц. Их стоимость оценивается в 460,5 млрд тенге (+39%).

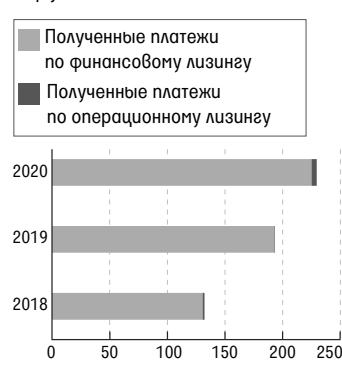
Географическая структура рынка не изменилась. Нур-Султан и Алматы отличаются от других регионов объемами денежных потоков и разнообразием отраслей. Поэтому на две столицы приходится 79,7% портфеля всех лизинговых компаний и 58,8% от всех полученных платежей. Доля двух городов по количеству и стоимости договоров, заключенных в 2020 году, составила 46,8% и 80,7% соответственно.

В отраслевом разрезе по-прежнему лидируют транспорт и складирование (32,1%) и сельское хозяйство (27,7%). Соответственно, самыми востребованными активами остаются транспорт и сельхозтехника, в расчете на основе стоимости контракта этот показатель составил 73,6%. Пандемия COVID-19 привела к увеличению финансирования медицины, в результате сегмент здравоохранения стал чемпионом роста – 9,5% (в 2019 году – 1,2%).

На фоне жесткой посадки экономики РК в 2019 году замедлился прирост ключевых показателей рынка. Скорость прироста портфеля лизинговых компаний и полученных платежей снизилась более чем в два раза. Количество новых договоров по финансовому лизингу росло быстрее (43%), чем их стоимость (39%). В результате средняя стоимость одного контракта уменьшилась на 2,9%, тогда как этот показатель в 2019-м вырос в два раза.

В 2020 году уменьшился темп прироста полученных платежей

Объем полученных лизинговых (в т.ч. арендных) платежей, млрд тенге



Источник: БНС АСПР РК

Низкая ставка и цифровизация

Kursiv Research в марте-апреле 2020 года провел исследование рынка лизинга Казахстана, в котором участвовали восемь компаний. Выяснилось, что в портфеле преобладают займы

компаний, конечная ставка с учетом субсидирования может доходить до 6%. «Дополнительным инструментом поддержки лизинга является субсидирование ставки вознаграждения по договорам финансового лизинга по программе «Дорожная карта бизнеса-2025», – говорит Бекжан Отарбаев, директор по работе с государственными органами Ассоциации финансистов Казахстана (АФК).

В текущем году тренд усилится, поскольку при содействии АФК в марте 2021 года лизинговые компании включены в механизм кредитования и финансового лизинга приоритетных проектов по программе «Экономика простых вещей». Предпринимателям по этой программе доступны субсидии.

Пандемия COVID-19 сформировала новые тренды на рынке, которые положительно повлияли на активность МСБ. «КомТрансЛизинг» («дочка» автомобильной компании «Виразж»), в портфеле

(+5,6%), сельское хозяйство (+3,1%).

Обратная сторона господдержки

Прямая государственная поддержка через субсидирование ставки лизинга и опосредованная (льготные кредиты для МСБ на инвестици и на оборотку) вместе с положительным эффектом оказывают и негативное воздействие. «Государство через программные механизмы стимулирует отрицательную конечную ставку», – говорит Бекжан Отарбаев.

Отрицательная разница между рыночной стоимостью фондирования и ожидаемой рынком конечной ставкой (по оценке АФК, на уровне 6%) превратилась в основную проблему, которая мешает более активному вовлечению лизинговых компаний в экономический оборот. «Частные лизинговые компании финансируются на рыночных условиях под 12–17% годовых. Соответствен-

но, – продолжает Бекжан Отарбаев, – конечная ставка делает лизинговую сделку низкомаржинальной либо экономически нецелесообразной».

У квазигоссектора нет проблем с фондированием, они получают дешевые деньги из казны. «Для

Количество новых договоров росло быстрее, чем их стоимость

Динамика стоимости (млрд тенге) и количества (тыс. ед.) договоров финансового лизинга, заключенных в отчетном году



Источник: БНС АСПР РК

лизингового финансирования в рамках государственной программы индустриально-инновационного развития РК на 2020–2025 годы бюджетный кредит предоставляется холдингом «Байтерек» в тенге на семь лет под 0,1% годовых для последующего кредитования Банком развития Казахстана под 0,15% годовых. Далее БРК кредитует ФРП со ставкой вознаграждения 0,2% годовых сроком на семь лет», – описывает механизм фондирования государственных институтов Отарбаев.

Отсутствие дешевого фондирования для частных лизинговых компаний сильно тормозит рынок, считает Ирина Миронова. По ее словам, «КомТрансЛизинг» оперирует собственными средствами (75%), оставшаяся часть – заем от казахстанского банка на долгосрочной основе. Короткий финансовый рычаг, который свойствен большинству частных лизинговых компаний РК, ограничивает их возможности.

Сложившиеся неравные условия для частных и для квазигоссектора искажают рыночные условия. Ассоциация финансистов Казахстана предлагает активнее привлекать частные лизинговые компании к реализации госпрограмм. Для этого следует, во-первых, во время разработки очередной госпрограммы учитывать весь спектр рыночных финансовых инструментов. В качестве второй меры Бекжан Отарбаев предлагает исключить в госпрограммах требования к финансовым институтам, ограничивающие конкуренцию на рынке финансовых услуг – по собственному капиталу, по рейтингам. Третья мера – последовательное снижение государственного участия в экономике и стимулирование финансирования экономики частными компаниями.



Фото: Depositphotos/byheaven

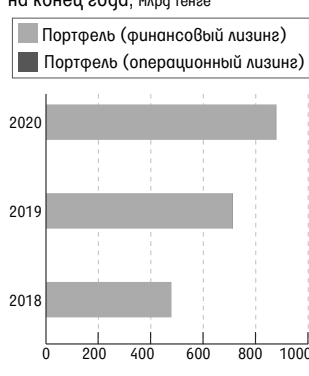
малому бизнесу – 48%, еще 9% – средний бизнес. Крупный бизнес формирует 42% совокупного портфеля. Несмотря на сокращение удельного веса МСБ по сравнению с 2019 годом, займы этому сегменту выросли на 6,9% и составили 224 млрд тенге.

Активность МСБ к лизинговым услугам в первую очередь формируют государственные институты (Фонд развития промышленности и «КазАгроФинанс»). Они задают главный тренд, предоставляя лизинг по стоимости ниже базовой ставки.

По программе «Даму Лизинг» партнерами государственного Фонда развития предпринимательства «Даму» выступают несколько частных лизинговых

Портфель лизинговых компаний РК в 2020 году вырос на 23,4%

Портфель лизинговых компаний РК на конец года, млрд тенге



Источник: БНС АСПР РК

которого займы МСБ стабильно составляют половину, в 2020 году на 25% нарастил количество техники, переданной клиенту. В текущем году сохраняются аналогичные темпы роста, отмечает Ирина Миронова, финансовый директор группы компаний «Виразж».

Рост портфеля Ирина Миронова объясняет так: «В период пандемии для многих, кто потерял работу, наши ГАЗы и УАЗы стали дополнительным средством производства. На этих машинах физические лица, индивидуальные предприниматели могли делать развозку, осуществлять доставку, поскольку большое количество бизнеса перешло в онлайн».

Вслед за банками новые технологии осваивают лизинговые компании. Сергей Гришин, учредитель Capital Leasing Group, дальнейшее развитие лизинга для МСБ видит в цифровизации и упрощении оформления займа (см. «Как запустить лизинговую компанию в коронакризис»).

Прогнозы на текущий год у экспертов отрасли позитивные. В АФК, которая выражает общую позицию лизинговых компаний, уверены, что восстановление экономической активности способствует росту лизингового рынка. Рост в январе – марте 2021 года, согласно официальной статистике, наблюдается в следующих отраслях: информация и связь (+11,6%), строительство (+11,3%), водоснабжение (+7,6%), обрабатывающая промышленность (+7,2%), торговля (+6,7%), электроснабжение



Асем КЕНЖЕБЕК, управляющий партнер Center of Financial Advisors, основатель бренда Al Karal

Какие факторы развития финансового лизинга есть в Казахстане

Складывается впечатление, что лизинг – финансовый инструмент, о котором вроде знают все и всё. Но официальная статистика и экономические показатели свидетельствуют, что финансовый лизинг в нашей стране применяется не в полную меру, например, в аграрном секторе.

Проблема продовольственной безопасности страны остро проявила себя в пандемию COVID-19. Все информационные источники сейчас сообщают о дефиците базовых продовольственных товаров – мясо, зерновые, овощи (картофель, морковь). И это не случайность. Мы наблюдаем, как большинство банков ведут себя как классические ломбарды: финансирование выдается исключительно под залог, стоимость которого дисконтируется до 60%. Предоставив залог, клиент проходит сложную процедуру оформления займа. Не всегда аграрии могут предоставить

залог, и сектор недополучает инвестиции. И даже если находит залог и проходит процедуры, аграрный сектор не самый приоритетный с точки зрения риск-аппетит. Недофинансирование агросектора подрывает продовольственную безопасность: фермеры своевременно не обновляют оборудование и спецтехнику, что снижает производительность и приводит к дефициту, соответственно, к повышению цен.

Статистика объема портфеля финансового лизинга может быть в разы лучше, если к процессу активнее подключатся инструменты господдержки. К примеру, гарантирование первоначального взноса или субсидирование ставки.

С другой стороны, недостаточно информационной поддержки о возможностях того же лизинга, например. И сами возможности лизинга можно было бы расширить – в некоторых странах даже поголовье животных продается в лизинг.

Как инвестиционный консультант, могу сказать, что зарубежные инвестиционные фонды больше интересуются лизинговыми компаниями, качественными микрокредитными организациями, нежели банками. Поскольку, с точки зрения окупаемости и инвестиционной привлекательности, они обычно выглядят менее рискованно и быстрее растут, чем другие фининституты.

Мировой опыт с его многочисленными кризисами показывает, что после экономического кризиса растут объемные показатели финансового лизинга. Наша страна в этом плане не исключение: факторы для развития лизинга налицо, остается правильно распорядиться ресурсами.



Сергей ГРИШИН, CEO Capital Leasing Group, инвестор

Как запустить лизинговую компанию в коронакризис

Мы запустили свой бизнес за месяц до пандемии, в марте 2020 года. Через неделю закрылись все границы, а наша компания Capital Leasing Group была вынуждена отправить своих сотрудников в частично оплачиваемые отпуска. Это был критический момент, некая суперпозиция рынка: когда за ужасом прогнозов падения мировой экономики и тотального коллапса можно было предположить перспективы последующего роста, и мы успешно рискнули.

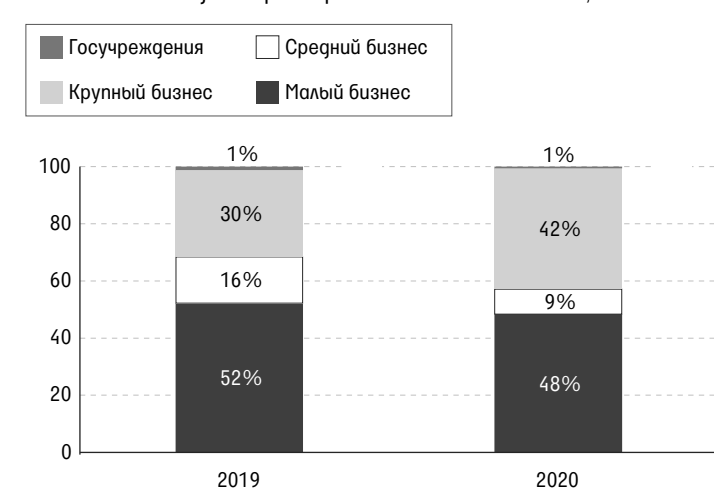
Главный вопрос был – по какой ставке выдавать? В те сложные месяцы нам относительно комфортно было работать, потому что мало кто

выдавал деньги своим клиентам, многие компании боялись работать, не понимая, что будет дальше. У нас же был свой уставный капитал, который мы раздавали своим клиентам. Таким образом, мы смогли наработать свою базу лояльных клиентов, выстроить отношения с салонами техники и оптимизировать бизнес-процессы под новую ковидную реальность. Мы правильно построили работу кредитного комитета, службы управления рисками, и в итоге вообще все клиенты, взявшие у нас в кризис технику в лизинг, платят без срывов.

По поводу планов. Мы работаем над полной цифровизацией процесса выдачи техники в лизинг. Все бизнес-процедуры будут проходить без участия человека и без бумаги – оформить лизинг у нас можно будет на сайте и получить решение в реальном времени. Мы упраздним большой список документов, который сегодня сдают клиенты в компании. Таким образом, мы упростим процесс подачи заявки на лизинг, ведь сегодня досе на себя собирают сами клиенты, и после этого еще неделями ждут решения. Мы хотим сократить этот многодневный процесс получения лизинга буквально до нескольких секунд. Цифровизация лизинга в Казахстане сегодня возможна благодаря подключениям бизнеса к многочисленным государственным базам данных.

Доля МСБ сократилась на 11%

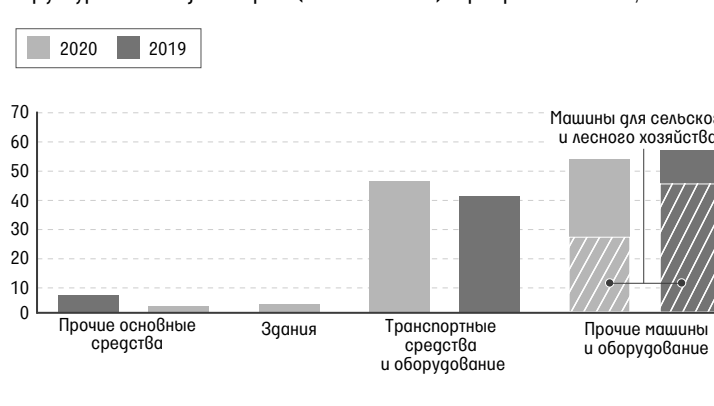
Структура сделок рынка лизинга РК (финансовый и операционный) в 2019 и 2020 годах по размерам компаний-заказчиков, %



Источник: Kursiv Research

Транспорт и сельхозтехника – главные направления использования финансового лизинга

Структура новых договоров (по стоимости) в разрезе активов, %



Источник: БНС АСПР РК

Диджитал-продукт

Почему в краткосрочной перспективе доля цифровых карт будет неуклонно расти

В Казахстане цифровые карты пришли на смену виртуальным картам, которые банки выпускали в основном для интернет-покупок. Сейчас карты без физического носителя по функционалу ничем не отличаются от привычного пластика.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА,
Юрий МАСАНОВ,
Татьяна НИКОЛАЕВА

Увеличение доли цифровых карт в своем портфеле прогнозирует пятерка опрошенных «Курсивом» банков второго уровня. В Евразийском банке полагают, что до конца года доля цифровых карт составит не менее 20–30%, хотя на конец мая она была менее 1%. Первая цифровая карта в этом банке была выпущена в пилотном режиме в декабре прошлого года, массовый выпуск цифровых мультивалютных карт стартовал в марте 2021-го.

У Jusan Bank за первые три месяца 2021 года эмиссия цифровых карт выросла в 5 раз – с 32 тыс. до 165 тыс. единиц, а количество карт «в пластике» увеличилось только на 18% – к марту 2021 года их было 550,5 тыс. Другими словами, уже к тому моменту каждая четвертая карта у Jusan Bank была цифровой, хотя выпускать карты в таком формате Jusan начал только в пандемийном 2020 году.

Также в прошлом году выпуск цифровых карт начал Банк ЦентрКредит (БЦК), по итогам года их доля в карточном портфеле не превышала 10%, но в БЦК рассчитывают на рост выпуска таких карт в ближайшем будущем.

В Народном банке также отмечают рост популярности цифровых карт. В этом банке доля таких карт в общем объеме эмиссии за прошлый карантинный год выросла более чем в 10 раз – с 0,03 до 4%.

По данным Национального банка РК, в Казахстане сейчас 25,6 млн действующих банковских карт, но отдельно в статистике данные по цифровым картам без физического носителя не выделяются.

Эволюция виртуальных карт

Предшественниками цифровых карт, обитающих в наших смартфонах, были виртуальные карты, которые банки выпускали специально для онлайн-платежей. Рекомендованная схема работы с такими картами была проста: собираетесь купить что-то в онлайн-магазине – переведите деньги на эту карту и делайте платеж с нее. Так банки пытались обезопасить своих клиентов. С виртуальных карт нельзя было снять деньги в банкомате, более того – у некоторых банков функционал карты был жестко ограничен онлайн-покупками: по ним нельзя было расплатиться в обычных магазинах, и даже



Коллаж: Илья Ким

часть покупок в интернете была недоступна (если при бронировании отеля или авиабилетов в дальнейшем требовалось предъявить физическую карту – сейчас в эти требования вернется с трудом, но лет 15 назад они были вполне обыденными). Большинство банков выпускали цифровые карты только в дополнение к основной, «классической» карте.

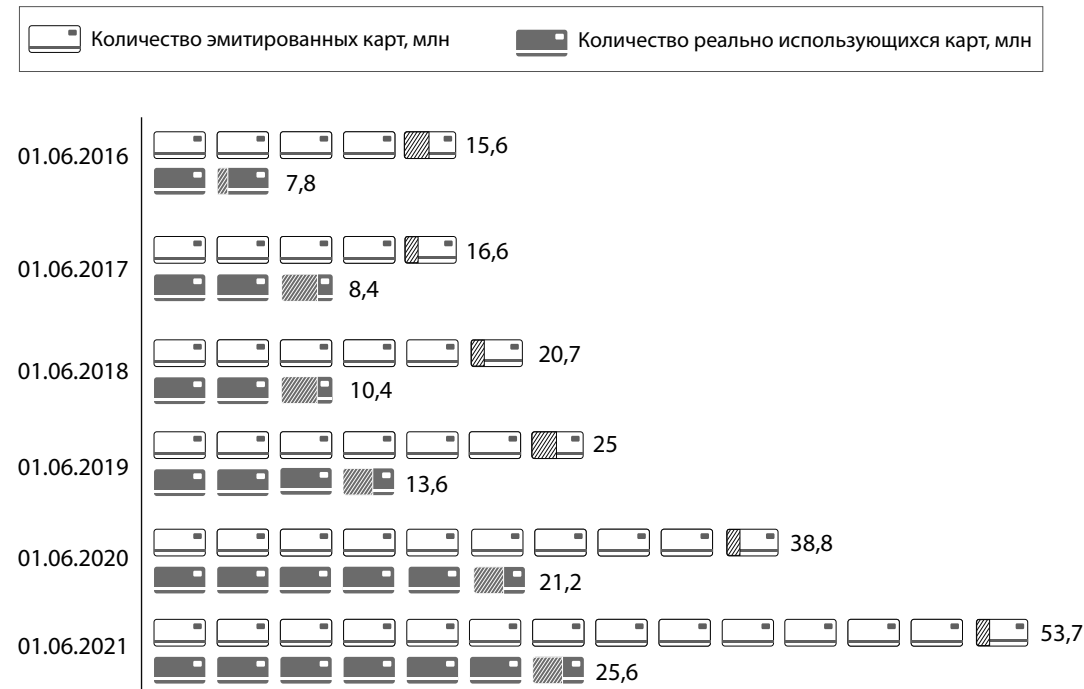
Альянс Банк запустил виртуальные карты в обращение еще в 2007 году. В первой половине 2010-х выпустить такие карты предлагали, например, БТА, Казкоммерцбанк и АТФБанк.

С появлением сервисов бесконтактных платежей практически все банки, выпускавшие виртуальные карты, расширили их функционал – с баланса такой карты стало возможно расплачиваться, используя смартфон или смарт-часы. В Сбербанке Казахстан переломным моментом в развитии карт без пластика считают 2018-й, когда в Казахстане появились сервисы бесконтактных платежей Apple Pay и Google Pay. Тогда карты перешли из разряда дополнительных инструментов для платежей в полноценные карты без пластика.

«У виртуальных карт появилась возможность токенизации, а грань различия физического и виртуального пластика по продуктовому наполнению была размыта. Тем самым виртуальная карта перешла из разряда «для покупок в интернете» в разряд «полноценный продукт», – прокомментировали в Сбербанке Казахстан.

Транзакции через бесконтактные платежи – более безопасные. При использовании Apple Pay

Эмиссия банковских карт в РК



Источник: НБ РК

или Samsung Pay для оплаты в приложениях или на веб-сайтах платежная информация продавцу предоставляется в виде зашифрованного ключа. При этом номер карты и другая конфиденциальная информация нигде не отображается.

«Привязка виртуальных карт к Apple Pay и аналогичным системам уже рассматривается и банками, и их клиентами как опция must have, что также будет способствовать повышению уровня проникновения бесконтактных платежей в Казахстане», – прогнозируют представители Jusan Bank.

Дополнительным фактором роста станет запуск работы в РК сервиса Google Pay, который, по неофициальным данным, ожидается осенью 2021 года.

Спрос на карты без физического носителя подтолкнула и пандемия коронавируса. Весной 2020 года у банков появилась возможность удаленно открывать карты даже тем людям, кто никогда не был клиентом конкретно этого финансового института – Нацбанк запустил сервис удаленной идентификации биометрическим способом.

Весной 2020 года Казахстанский центр межбанковских

расчетов (КЦМР), «дочка» НБ РК, в пилотном режиме внедрил сервис центра обмена идентификационными данными (ЦОИД). Механизм ЦОИД используется как для удаленной идентификации новых клиентов, ранее не имевших деловых отношений с финансовыми или платежными организациями, либо тех, кого «не знает» данная организация, то есть менеджер никогда не сверял вашу личность и документы. Выдавать открытые удаленно карты в условиях повсеместного локдауна проще всего было в цифровом формате.

Быстро и экологично

Цифровые карты оформляются онлайн за считанные минуты – для этого достаточно смартфона с установленным на нем приложением банка. Активировать карту можно сразу после выпуска.

По словам руководителя карточного бизнеса Altyn Bank Татьяна Поповой, цифровые карты начали теснить виртуальные, поскольку со стороны клиентов стал расти спрос на карты «в смартфоне» с полным функционалом. «Поэтому мы сделали следующий шаг в развитии цифровых карт и предлагаем клиентам выпускать в цифровом формате любую карту из всей линейки Mastercard», – отметила Татьяна Попова в комментарии «Курсиву». В марте этого года в Altyn Bank перевели выпуск всех дебетовых карт из линейки Mastercard в цифровой формат. В ближайшее время банк планирует выпускать в таком формате и кредитные карты. Заемные средства по цифровым кредиткам будут доступны клиенту сразу после одобрения выпуска карты.

Отказ от пластика связан и с тем, что клиентами банков становятся все больше молодых людей, которые умеют использовать все возможности своих гаджетов. «Большой спрос на цифровые карты мы наблюдаем у нашего молодого поколения, когда они уже не хотят держать пластик, а подвязывают карту к бесконтактным платежам и проводят необходимые платежи при помощи смартфона», – рассказали «Курсиву» в пресс-службе Народного банка.

Транзакционная активность клиентов, использующих цифровые карты, тоже растет. В Jusan Bank число цифровых карт, по которым операции не проводятся хотя бы раз в месяц, снизилось с 23 тыс. до 15 тыс., и теперь у банка бездействует фактически только каждая десятая цифровая карта.

По данным БЦК, по цифровым картам этого банка в 2020-м было совершено чуть больше 172 тыс. транзакций на 6,3 млрд тенге. По 21% цифровых карт проводятся операции как минимум раз в месяц.

Общий прогноз – активность клиентов, использующих цифровые карты, будет только увеличиваться. Люди, выходя из дома, все чаще берут с собой только смартфон, обходясь без кошелька с картами. Рост доли цифровых карт – это еще и выгодный для банков тренд. Управляющий директор Евразийского банка Светлана Королева обращает внимание на то, что цифровые карты позволяют банкам экономить на операционных расходах.

Кроме того, подталкивать банки к увеличению доли цифровых карт будет и набирающая актуальность ESG-повестка, ведь такие карты не нуждаются в утилизации. Правда, тем клиентам, кто все-таки хочет иметь и олдскульный пластик, банки готовы печатать цифровые карты на физическом носителе.

Читайте **КУРСИВ** в Telegram

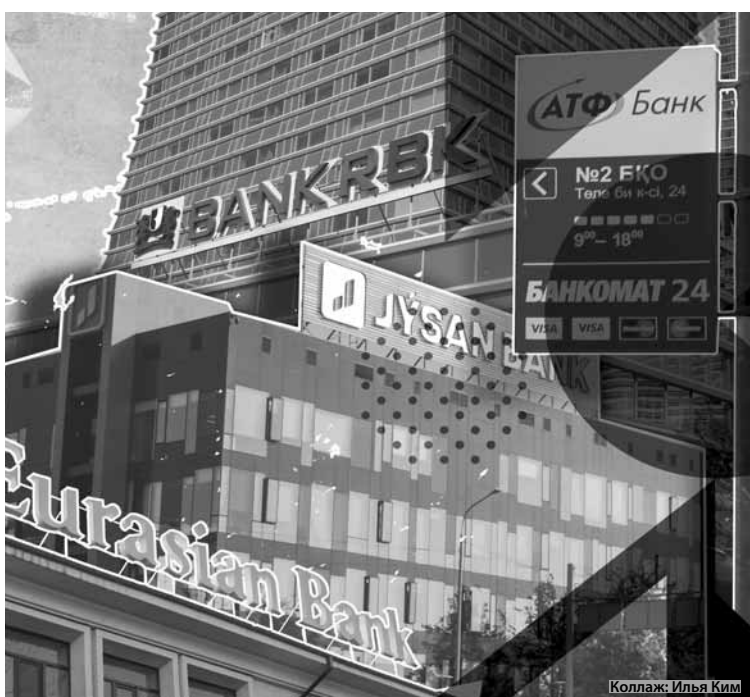


Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на Telegram-канал

Блуждающие в трех соснах

> стр. 1

На сайте Jusan Bank информация о рейтингах актуализирована в соответствии с последними изменениями. На сайте дочернего АТФ в разделе «Рейтинги» было указано (по состоянию на 14 июля этого года), что банк имеет рейтинги от Fitch и S&P. Действительно, на сайте Fitch можно найти подтверждение, что АТФБанку присвоен долгосрочный рейтинг дефолта эмитента на уровне «В-» с позитивным прогнозом. Из восьми системно значимых банков РК, которые рейтингует Fitch, это самая низкая оценка (см. инфографику). Рейтингов S&P, как было отмечено выше, у АТФ больше нет. При этом на сайте банка не сказано о наличии рейтингов от Moody's. По данным сайта Moody's, на текущую дату АТФ имеет рейтинг по депозитам на уровне «В2» с позитивным прогнозом, причем прогноз был улучшен не далее как 22 июня этого года. Рейтинг АТФ складывается из пяти ступеней, две из которых, по мнению Moody's, представляют собой возможную поддержку от государства, а еще одна – возможную поддержку со стороны материнской группы. На собственную кредитоспособность банка приходится всего две ступени, что является самым низким показателем среди 11 рейтингуемых банков.



агентством, с которым работал Евразийский, было S&P. В сентябре 2019-го банк возобновил сотрудничество с Moody's и получил рейтинг «В2» со стабильным прогнозом. Через месяц банк отказался от рейтингов S&P. В апреле прошлого года на фоне пандемии Moody's ухудшило прогноз по рейтингам Евразийского до негативного и сохраняет эту оценку по состоянию на текущий момент. Среди 11 казахстанских банков, рейтингуемых Moody's, Евразийский имеет самую низкую оценку.

Это было давно

За время еще достаточно юной истории взаимоотношений отечественных БВУ и ведущих глобальных рейтинговых агентств «Курсив» обнаружил и как минимум два обратных примера, когда банки уходили от Moody's, но продолжали (или начинали) пользоваться услугами S&P. В конце 2011-го такой маневр совершил дочерний Альфа-Банк. Как сообщил тогда портал Kapital.kz со ссылкой на пресс-службу банка, решение об отзыве международного рейтинга Moody's было связано с тем, что банк не планировал привлекать ресурсы за рубежом, а, наоборот, собирался финансировать на внутреннем рынке Казахстана. В рамках этой стратегии наличие рейтинга по национальной шкале было более актуальным, и соответствующий рейтинг от S&P Альфа-Банк получил в январе 2012 года.

В апреле 2014-го от услуг Moody's отказался Нурбанк, на тот момент располагавший оценками от двух агентств. Рейтинг по депозитам от Moody's находился на уровне «В3», долгосрочный кредитный рейтинг от S&P – на уровне «В». Прогноз в обоих случаях был стабильным. «В связи с отсутствием необходимости иметь рейтинги по одинаковым показателям в двух рейтинговых агентствах, в 2013 году было принято решение продолжить сотрудничество с одним агентством – S&P. Каких-либо веских причин в выборе между агентствами, в том числе экономии (денежных средств – «Курсив»), не стояло. Обе компании являются международными, с высокопрофессиональными специалистами и имеют одинаковый вес при рассмотрении всеми нашими контрагентами. При этом банк сохраняет партнерские отношения с Moody's и участвует во всех мероприятиях, которые они организовывают», – рассказали «Курсиву» в пресс-службе Нурбанка.

Банк выпустил пресс-релиз, в котором объяснил мотивы, побудившие его отказаться от услуг S&P. По информации банка, решение было продиктовано необходимостью оптимизации расходов и практической целесообразностью. «Наличие рейтингов от двух и более международных агентств необходимо, лишь когда банк планирует выход на международный рынок капитала», – отмечалось в сообщении. В рамках процедуры AQR (проходила во второй половине 2019 года) международные аудиторы объективно оценивают качество активов и финансовую устойчивость банков, подчеркнули в Евразийском. «В текущих условиях достаточно иметь рейтинговую оценку только от одного международного агентства», – подытожили в банке.

Впервые Moody's оценило Евразийский в 2003 году, присвоив ему долгосрочный рейтинг по депозитам на уровне «В1» со стабильным прогнозом. В начале 2016 года Moody's отозвало рейтинг Евразийского, которые на момент отзыва были понижены до ступени «Саа1» и имели негативный прогноз. Затем в течение почти четырех лет единственным

агентством, с которым работал Евразийский, было S&P. В сентябре 2019-го банк возобновил сотрудничество с Moody's и получил рейтинг «В2» со стабильным прогнозом. Через месяц банк отказался от рейтингов S&P. В апреле прошлого года на фоне пандемии Moody's ухудшило прогноз по рейтингам Евразийского до негативного и сохраняет эту оценку по состоянию на текущий момент. Среди 11 казахстанских банков, рейтингуемых Moody's, Евразийский имеет самую низкую оценку.

требований и специфических требований отдельных корпоративных клиентов (например, депозитор может выдвигать условия к наличию у банка рейтингов от определенных агентств) или инвесторов (например, инвестиционной декларацией ЕНПФ предусмотрено, что при наличии нескольких рейтингов учитывается наименьший; другие инвесторы на рынке ценных бумаг могут принимать во внимание последний присвоенный и т. п.).

Немаловажную роль, по мнению аналитиков АФК, играют и бюджетные вопросы, поскольку стоимость услуг международного рейтингового агентства исчисляется десятками тысяч долларов в год. «Соответственно, каждый банк самостоятельно определяет, какие рейтинги и от каких агентств ему необходимы, чтобы соответствовать всем вышеперечисленным требованиям. С приходом кризиса 2007–2008 годов рынки новых зарубежных займов оказались фактически закрыты для казахстанских БВУ, что сделало затраты на поддержание рейтингов от всех трех международных агентств нецелесообразными. Таким образом, нет ничего удивительного, что ряд банков приняли решение оптимизировать свои расходы и отказаться от услуг некоторых агентств», – считают в АФК.

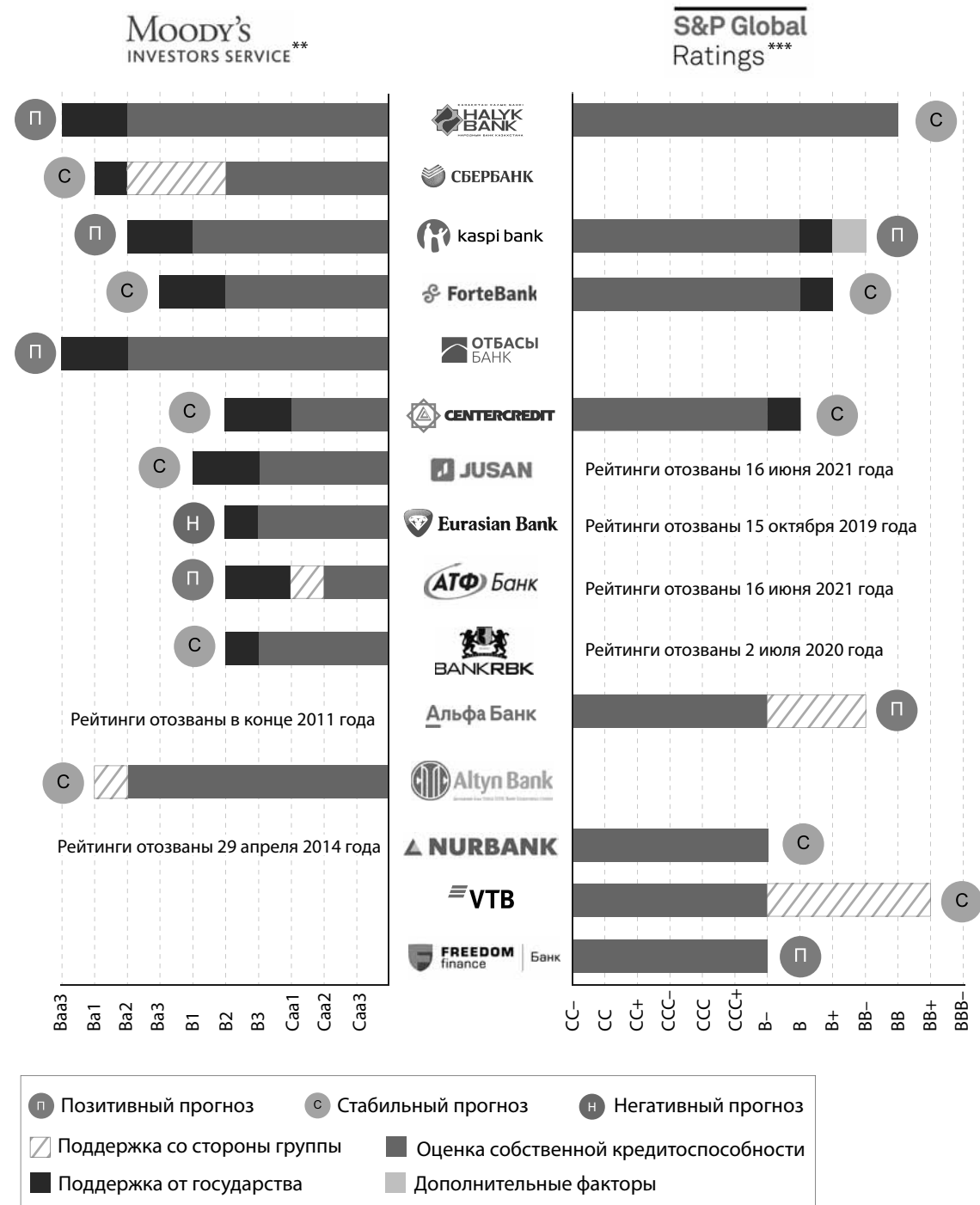
На вопрос, влияет ли на имидж банка смена рейтингового агентства, в АФК ответили, что им «неизвестны случаи, когда смена одного агентства на другое как-то негативно отразилась на репутации эмитента, поскольку рейтинги от трех главных международных агентств признаются крупнейшими торговыми площадками мира, а также финансовыми регуляторами большинства стран». Безусловно, резюмировали в АФК, у каждого агентства есть своя уникальная методика определения рейтингов кредитоспособности и устойчивости эмитента, однако нельзя однозначно сказать, что какое-то международное агентство имеет преимущество перед другими.

В Fitch Ratings «Курсиву» сообщили, что не комментируют рейтинговые действия других агентств и не дают им оценку. «Вопросы, касающиеся имиджа или репутации эмитентов, также не совсем по нашему профилю», – добавили в Fitch.

В московском офисе Moody's Investors Service позиция специалиста по связям с русскоязычной прессой была сокращена. На запрос по общей почте агентство не ответило.

В S&P Global Ratings воздержались от ответов на поставленные «Курсивом» вопросы, но предоставили комментарий следующего содержания: «Мы отмечаем значительный интерес к новым рейтингам S&P в регионе EMEA, к которому относятся Казахстан, Узбекистан, Россия и другие страны СНГ. Даже после погашения долга эмитенты, как правило, возвращаются в S&P, когда у них вновь возникает потребность в кредитном рейтинге. Во всех странах Европы, Ближнего Востока и Африки мы наблюдаем рост запросов на новые кредитные рейтинги со стороны эмитентов в 2021 году в сравнении с тем же периодом 2020-го. Роль S&P на рынке заключается в предоставлении инвесторам независимого мнения об их кредитоспособности, которое помогает оценить и сравнить кредитные риски; именно это мы и продолжаем делать для всех наших клиентов в Казахстане».

Рейтинги банков* Казахстана и прогнозы по ним



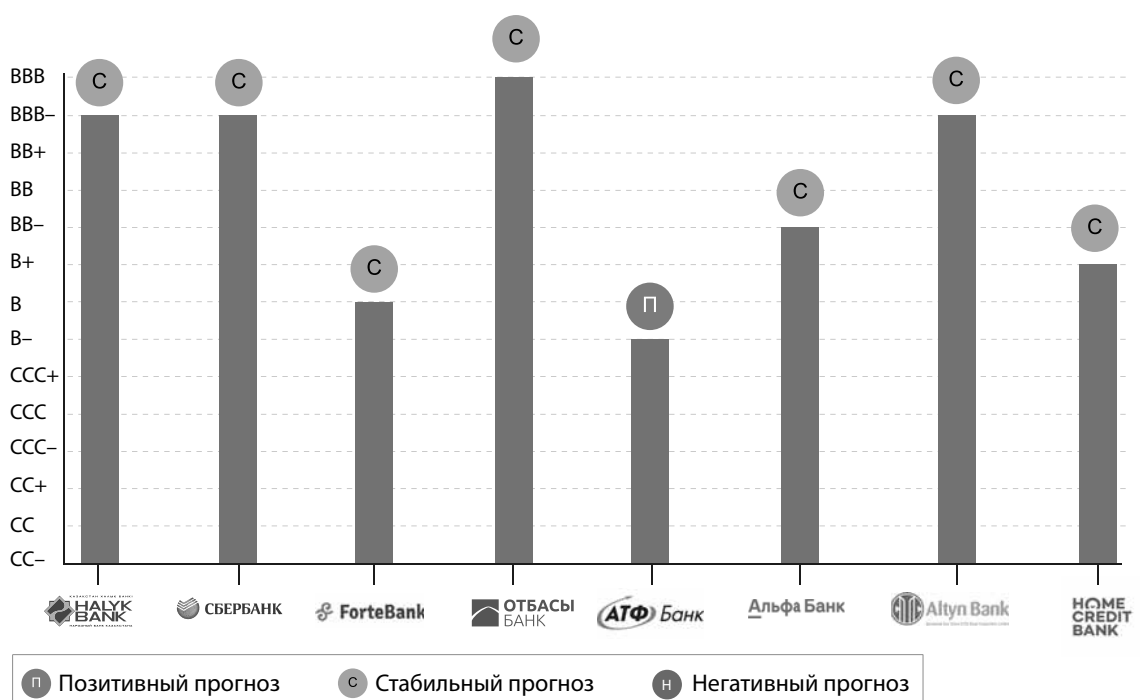
* Банки расположены в порядке убывания активов.
 ** Долгосрочный рейтинг по депозитам.
 *** Долгосрочный кредитный рейтинг эмитента.
 Источник: сайты рейтинговых агентств по состоянию на 13.07.2021

У кого рейтингуется участники AQR*

Банк	FitchRatings	Moody's INVESTORS SERVICE	S&P Global Ratings
HALYK BANK	+	+	+
СБЕРБАНК	+	+	+
kaspi bank	+	+	+
ForteBank	+	+	+
CENTERCREDIT	+	+	+
JUSAN	+	+	+
Eurasian Bank	+	+	+
АТФ Банк	+	+	+
БАНКРБК	+	+	+
Альфа Банк	+	+	+
Altyn Bank	+	+	+
NURBANK	+	+	+
VTB	+	+	+
HOME CREDIT BANK	+	+	+
ИТОГО БАНКОВ	7	10	7

* Банки расположены в порядке убывания активов.
 Источник: сайты рейтинговых агентств по состоянию на 13.07.2021

Рейтинги банков* Казахстана от агентства Fitch Ratings**



* Банки расположены в порядке убывания активов.
 ** Долгосрочный рейтинг дефолта эмитента.
 Источник: сайт Fitch Ratings по состоянию на 13.07.2021

Заряжай – поехали

Как Узбекистан собирается уехать в будущее на электромобилях

Узбекистан целенаправленно расширяет парк электромобилей. В ход идут и отмена пошлин и акцизов при импорте, и освобождение от сборов при регистрации, и установка зарядных станций, и попытка наладить собственное производство электрокаров. Своеобразным бонусом для владельцев электрических авто могут стать новые номерные знаки с зеленым фоном и буквой «Е».

Александр ТЕН,
Татьяна ТРУБАЧЕВА

Почти в восемь раз – с 26 до 205 – выросло количество завезенных электромобилей в Узбекистан в январе – мае 2021 года, если сравнивать с тем же периодом прошлого года. При этом за весь 2020 год страна импортировала 131 электрокар.

Отношения наэлектризовались

Рост можно объяснить льготами, которые Узбекистан начал вводить для владельцев электрокаров. 1 января 2019 года республика отменила импортную пошлину на электрокары. С июля того же года владельцы перестали платить 30%-ный акциз на ввоз электрических автомобилей в республику. Сегодня обладатели электромобилей платят лишь НДС в размере 15%.

В мае 2021 года парламентарии Узбекистана одобрили в первом чтении проект закона, который освободит владельцев электрокаров от автомобильного сбора. Этот сбор в размере 3% от стоимости машины водители платят при регистрации в МВД нового транспорта (на поддержанные авто ставки разнятся).

Также выросший импорт автомобилей с электродвигателем говорит о том, что тренд на экологичный вид транспорта дошел до Узбекистана. Такого мнения придерживается руководитель ТМ Megawatt Motors Александр Абдуллаев. Его компания является дилером нескольких китайских автомобилестроителей, включая производителя электрокаров Nio.

«В первую очередь электромобили приобретают люди, следующие за инновациями, а через какое-то время подтягиваются остальные», – отметил он.

Абдуллаев добавил, что в Узбекистане популярны электрокары стоимостью от \$25 тыс. до \$40 тыс., поскольку покупательская способность в Узбекистане невысока. По той же причине практически нет покупателей на автомобили от Tesla (стоимостью от \$60 тыс.) и Mercedes (от \$120 тыс.). Основной спрос на рынке приходится на электромобили китайского производства, узбекистанцев устраивает их соотношение «цена – качество». Сервисы доставки и такси в течение пяти лет станут активно переходить на такие электромобили, прогнозирует руководитель ТМ Megawatt Motors.

«За \$30 тыс. предпринимателям выгоднее купить три автомобиля Chevrolet Ravon или Chevrolet Spark», – считает Акмаль Пайзиев, основатель IT-компании Newmax Technologies, которая разработала сервисы доставки Express24, такси MuTaxi и др.

Пайзиев отмечает, что у многих китайских электромашин бюджетного сегмента (до \$30 тыс.) нет систем охлаждения аккумуляторных батарей, что уменьшает их срок службы в летний период. Хотя предыдущий спикер уверен, что влияние жаркого климата на аккумуляторные батареи минимально. Уточним, что средняя температура в Ташкенте в июле +28, но может подниматься и выше +40.

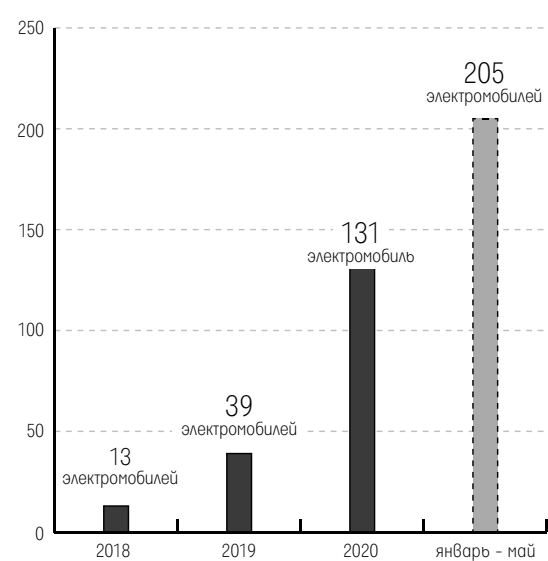
Низкая популярность электрокаров среди бизнесменов, по наблюдениям Пайзиева, связана также с малым запасом хода – 200–250 км и деградацией аккумуляторов после 1 тыс. циклов зарядки. К тому же проще и быстрее заправить автомобиль бензином или газом, чем заряжать его в течение двух-трех часов.

Александр Абдуллаев более оптимистично смотрит на си-



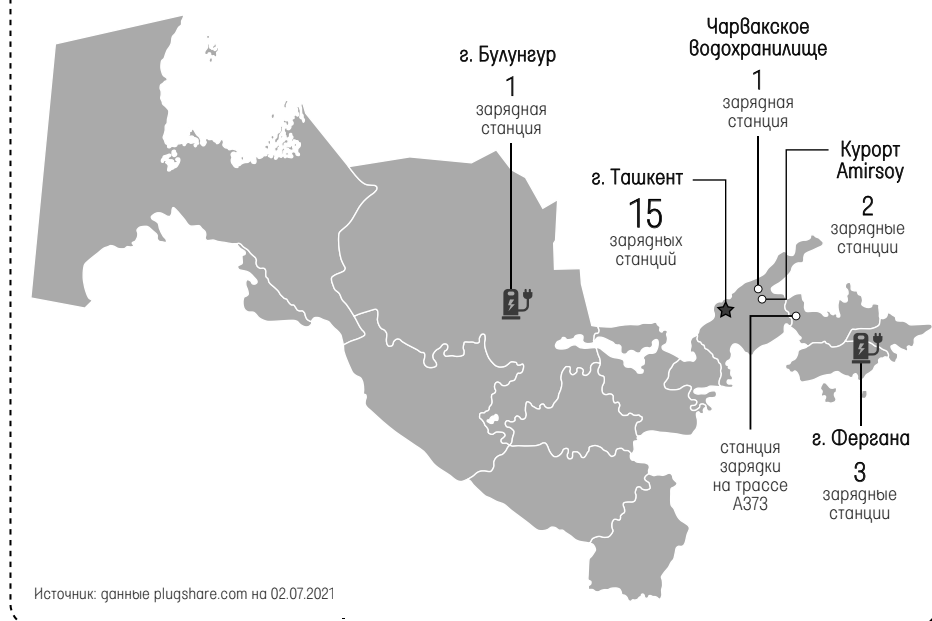
АО «Тошшахархизмат», которое владеет автопарком Ташкента, уже тестировало, и удачно, электробусы от Yutong (КНР) и «Белкоммунмаш» (Беларусь) весной, но летом электротранспорт еще не испытывали. В планах провести тестовые заезды электробусов разных производителей в жаркий период.

Статистика импортированных автомобилей в Узбекистан



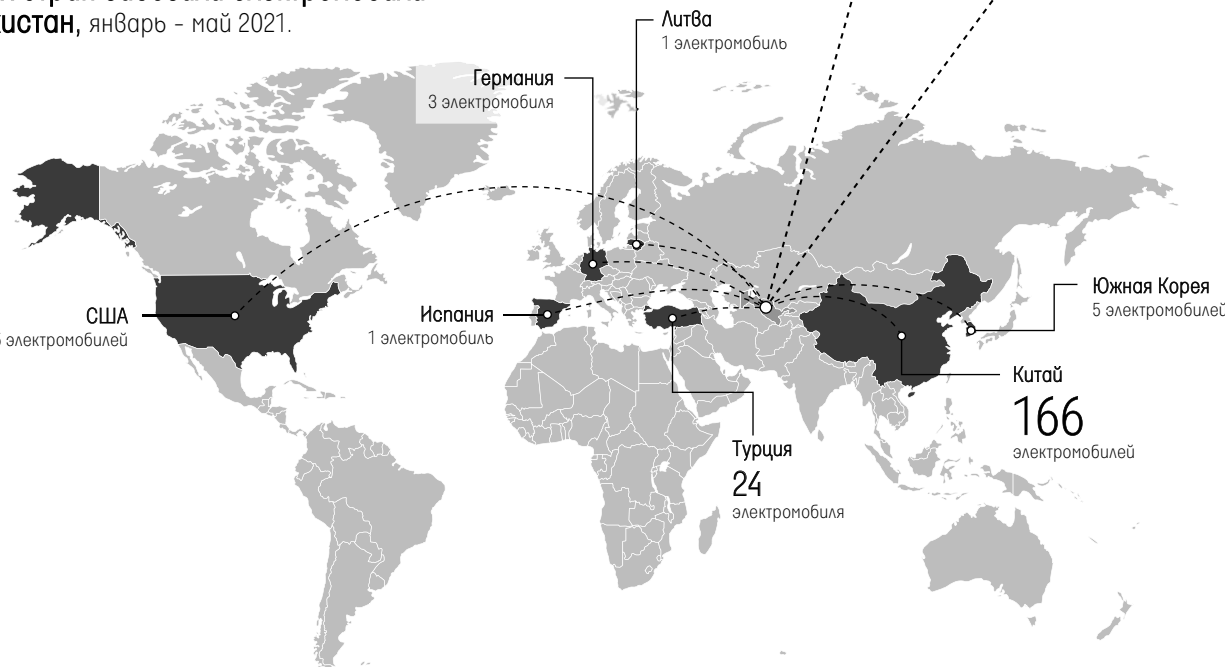
Источник: данные Госкомстата Узбекистана

Карта расположений зарядок для электромобилей в Узбекистане



Источник: данные plugshare.com на 02.07.2021

Из каких стран завозили электромобили в Узбекистан, январь – май 2021.



Источник: данные Госкомстата Узбекистана

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

туацию: «Если мы предоставим службам доставки и таксопаркам решения по зарядным устройствам в пределах их маршрутов, то текущая разница между электромобилями и бензиновыми машинами (затраты на топливо, «Курсив») исчезнет через год, и со второго года стоимость владения электромобилем будет ниже бензинового аналога».

Бизнес проявит интерес к электрокарам, когда их стоимость упадет, считает Пайзиев, что произойдет это не раньше чем через пять лет.

Точки электропитания

В июле прошлого года президент страны Шавкат Мирзиёев подписал постановление, где в числе прочего обязал госорганы создавать инфраструктуру для электромобилей. Например, госхолдинг «Узбекнефтегаз» (аналог «КазМунайГаза») должен был установить в январе 2021 года две зарядные системы на традиционных АЗС в Ташкенте.

В начале года терминалы появились. Теперь в планах оснастить зарядными устройствами для электромобилей все АЗС «Уз-

бекнефтегаза». Их у госхолдинга 78 по всей стране.

Также государство собирается привлекать к созданию ин-

фраструктуры частный сектор. К примеру, предоставлять земельные участки под такие заправки на льготных условиях



В Узбекистане владельцам электромобилей собираются выдавать специальные номерные знаки (варианты см. на картинке). Часть знака, где указывается код территории, будет окрашена не в белый, а в зеленый цвет. Серийный регистрационный номер будет заканчиваться буквой «Е». В будущем электромобили могут получить преимущество при въезде в центральные части городов, учитывая их «полную экологическую безопасность».

или даже бесплатно. При этом, как сказал в интервью порталу Podrobno.uz заместитель министра энергетики Шерзод Ходжаев, земли будут выделяться не на отшибе, а там, где есть серьезный автомобильный поток.

Среди частного бизнеса, который занимается инфраструктурой для электрокаров, уже упомянутая ТМ Megawatt Motors. Компания установила 10 зарядных станций, из них пять находятся в Ташкенте. «Еще 10 на стадии внедрения», – поделился цифрами руководитель компании Александр Абдуллаев.

Мощность подобных станций – 20–30 кВт. Их стоимость начинается от \$7 тыс. В среднем они окупаются за пять лет при нормальной загрузке устройства. Из плюсов: легкая установка, относительная дешевизна и возможность для расширения сети. Лучшими точками для размещения, на взгляд Абдуллаева, являются придорожные кафе, гостиницы.

Сейчас, по данным сайта Plugshare, в Узбекистане находятся 23 станции зарядки для электромобилей. Большая их часть – 14 – расположена в Ташкенте. Еще три в Фергане, остальные недалеко от курортов Amirsoy и рядом с Чарвакским водохранилищем – популярным местом отдыха.

Производственная зарядка

Еще одно давнее желание Узбекистана – производить на своей территории электромобили. Страна неоднократно пыталась сделать это с помощью иностранных инвесторов.

Так, летом 2018 года китайская Changan Automobile намеревалась начать сборку автомобилей с гибридным двигателем или с электрической силовой установкой в Ферганской долине. Инвестиции на первом этапе должны были составить \$15–20 млн.

В сентябре того же года директор южнокорейской компании Rooper teikom Co. Ltd Сунг Ин Сонг заявил, что производство электромобилей запустит до конца 2019 года. В проект завода в Асаке планировалось вложить \$2 млн.

В той же СЭЗ «Коканд» компания «Шаффоф омадли саноат» совместно с китайской Silk Road Company собиралась к 2021 году выпускать электромобили стоимостью \$3 тыс. Инвестиции должны были составить \$30 млн.

Ни один из этих проектов не воплотился в жизнь. Но планы на этом не закончились.

В 2019 году южнокорейская Hyundai объявила, что наладит сборку электромашин в свободной экономической зоне «Коканд» к 2023 году. Стоимость проекта оценивали в \$300 млн.

В апреле 2021 года СМИ Узбекистана сообщили, что в малой промышленной зоне «Фергана» в ноябре 2021-го начнут собирать электромобили. Проектом займется производитель керамической продукции, сантехники Central Asia Ceramic. На момент сдачи номера «Курсиву» не удалось получить ответ о статусе проекта у куратора.

А в июне 2021 года президент Узбекистана Мирзиёев во время поездки в Андижанскую область заявил, что там будет строить завод по сборке электромобилей на основе китайских технологий.

Государственное АО «Узавтосаноат», которое контролирует автопроизводство в Узбекистане, также неоднократно проявляло интерес к производству электромобилей. В 2018 году на пресс-конференции руководство компании отмечало, что при Туринском политехническом университете в Ташкенте создана спецгруппа, которая займется вопросами производства электромобилей.

В конце 2020 года правительство поручило «Узавтосаноат» разработать концепцию перехода на производство автомобилей только с электрическим двигателем. Проект концепции должен был появиться до 1 февраля 2021 года. На момент подготовки номера редакция не получила от «Узавтосаноат» информацию, разработан проект или еще нет.

Оптом дешевле

Солнечная энергия в Казахстане за шесть лет подешевела вдвое, ветровая – на 14%

> стр. 1

Стоимость ВИЭ сократилась так значительно благодаря совершенствованию технологий и производственно-сбытовой цепочке, а также эффекту масштаба, поясняют в IRENA. Как результат, в прошлом году в общемировом приросте генерирующих мощностей зеленая доля составила 62%. В мировой энергосистеме ВИЭ занимают 36,6%, в 2020 году их установленная мощность достигла 2799 ГВт.

Казахстан в тренде

В Казахстане в прошлом году тарифы ВИЭ двигались вслед за мировым трендом. Солнечная энергетика подешевела больше всего, тарифы ВЭС также значительно снизились.

В Казахстане точкой отсчета ВИЭ как индустрии принято считать 2014 год, когда правительство утвердило фиксированные тарифы для проектов возобновляемой энергетики. В 2018 году в республике запустили аукционный отбор проектов – победителями становились инвесторы, предложившие наименьший тариф за кВт·ч. Аукционная модель позволила добиться быстрого снижения тарифов в зеленой энергетике РК.

В 2020 году стоимость солнечной энергии в Казахстане сократилась на 55% от уровня 2014 года – средний тариф составил 15,54 тенге за кВт·ч. Победители аукционов на строительство ветряных установок предлагали в среднем 19,51 тенге за кВт·ч (-14%), малых гидроэлектростанций – 14,69 тенге за кВт·ч (-0,9%).

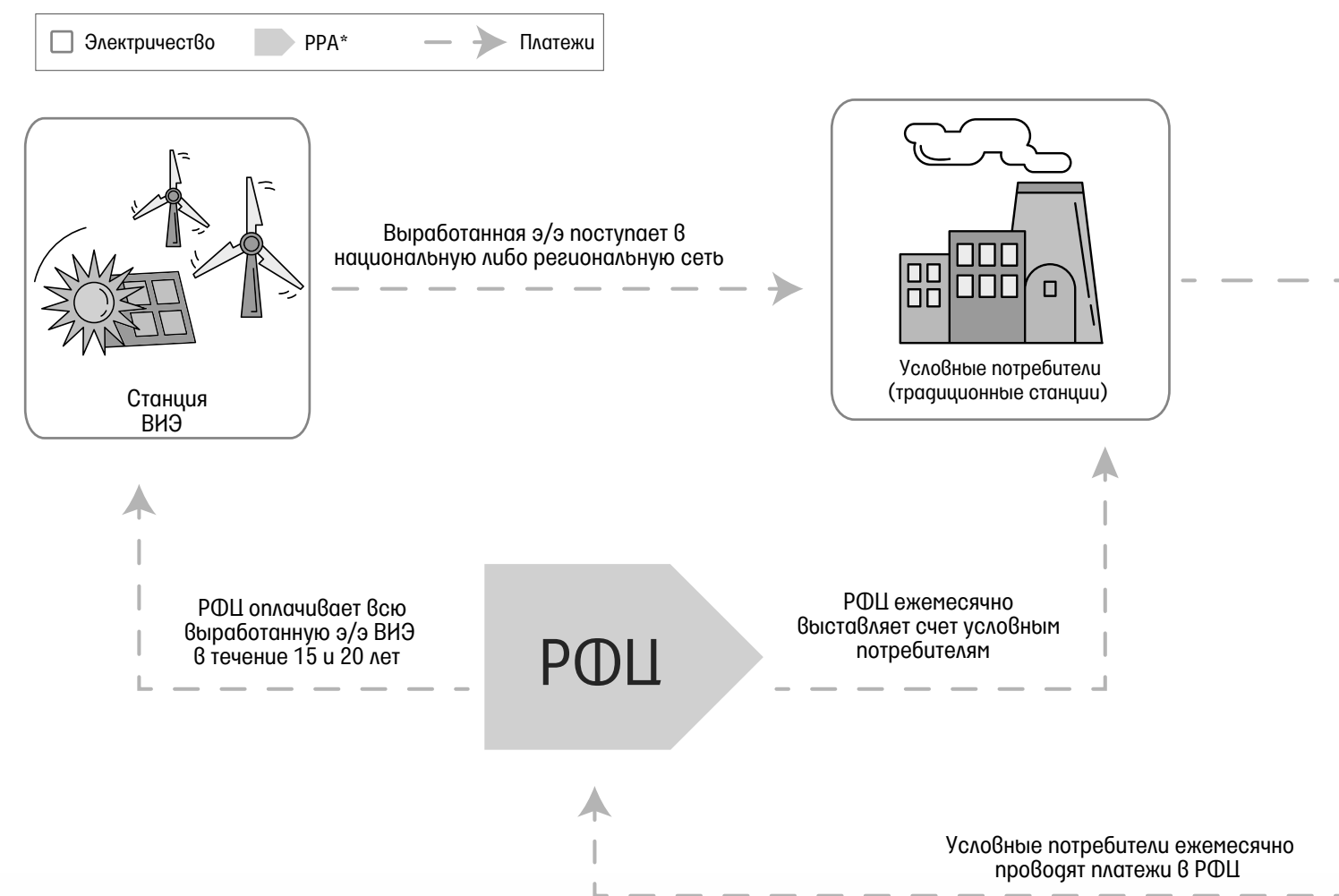
Снижение тарифа шло параллельно с ростом числа новых проектов: с 2014 по 2020 год количество зеленых станций в РК увеличилось с 26 до 115, установленная мощность ВИЭ выросла с 178 до 1635 МВт. В 2020 году Казахстан достиг целевого индикатора развития ВИЭ – 3% от общей генерации в стране.

Стабильный рост объемов зеленой генерации обусловлен государственной поддержкой сектора ВИЭ. Расчетно-финансовый центр KEGOC, национально-оператора электроэнергетической системы РК, гарантированно покупает всю электроэнергию от возобновляемых источников в течение 15 лет (с 2021 года для победителей новых аукционов – 20 лет). В дальнейшем электроэнергию ВИЭ выкупают угольные и газотурбинные электростанции (условные потребители).

Зарождение конкуренции

В 2020 году 16 победителей аукционов предлагали тарифы на ГЭС от 13,48 тенге, СЭС – от 14,58 тенге и ВЭС – от 15,90 тенге. Такие результаты приближают возобновляемую энергетику в стране к тарифам новых электростанций газовой генерации. Введенная в эксплуатацию в 2020 году газопоршневая электростанция ТОО «ОралМунайПром» реализует электроэнергию по 16,92 тенге за кВт·ч (тариф действует с 1 июля 2021 года). Оно же предлагает самый высокий

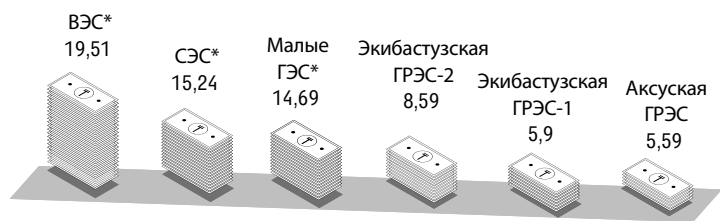
Механизм поддержки ВИЭ в РК



* Соглашение о покупке электроэнергии.
Источник: Расчетно-финансовый центр по поддержке ВИЭ



Тарифы ВИЭ и угольной генерации (2020 г.), тенге/кВт ч



* Средняя аукционная цена. Угольная генерация представлена тройкой крупнейших станций в РК.

тариф среди всех 47 групп энергопроизводящих организаций в Казахстане, к которым относятся все угольные, газовые и круп-

ные гидроэлектростанции. Еще одна газовая генерация, ТОО «SagatEnergy» (запущена в 2012-м и расширена в 2016 году), полу-

чила тариф на уровне 15,04 тенге. Для сравнения приводятся именно новые электростанции, срок окупаемости инвестиций которых еще не завершен. При этом сопоставить стоимость электроэнергии на новых угольных электростанциях не представляется возможным за отсутствием таковых – в РК в последние 10 лет новые энергоблоки вводились лишь на уже действующих угольных станциях.

По словам председателя правления Казахстанской ассоциации солнечной энергетики (SPAQ) Айнура Соспановой, строительство новой угольной генерации в стране на сегодня может быть таким же дорогим проектом, как и ВИЭ. Во-первых, проекты в угольной энергетике ограничены в источниках финансирования: международные институты развития отказываются их кредитовать. В модернизацию угольных электростанций их владельцы в основном инвестируют собственные средства. Другой вариант финансирования таких проектов – кредиты банков КНР, которые могут выделить деньги под покупку китайских угольных технологий. Во-вторых, стоимость современных угольных технологий сопоставима в некоторых случаях с зеленой энергетикой. «Если сегодня строить угольную станцию в Казахстане, то она не будет дешевой. Необходимо выполнять требования Экологического кодекса по наилучшим доступным технологиям, платить за выбросы CO₂ – стоимость угля дорожает, и современные угольные технологии тоже дорогостоящие. Я могу предполагать, что стоимость киловатт-часа новой

угольной генерации будет на том же уровне либо дороже, чем солнечная или ветряная станция», – объясняет Соспанова.

Кто не рискует, тот не строит

Стоимость денег, привлеченных на строительство ВИЭ, занимает значительную долю в структуре зеленого тарифа. От этого зависит конечная стоимость электроэнергии и успех проекта на аукционе. К примеру, итальянская Eni, которая помимо добычи нефти в Казахстане строит и проекты ВИЭ, имеет доступ к более дешевым деньгам через Eni Finance (специальная

компания, учрежденная в 1995 году, занимается финансированием проектов Eni за пределами Италии). Это, как отмечает Соспанова, позволило компании предложить наиболее дешевые тарифы для СЭС на аукционе в Казахстане. В портфеле Eni на сегодня три зеленых проекта в РК общей мощностью 146 МВт.

Основным сдерживающим фактором развития ВИЭ в РК остается низкая готовность национальной электроэнергетической системы к росту доли ВИЭ в установленной мощности. Быстрый рост мощности ВИЭ, чья генерация нестабильная и зависит от погодных условий, требует балансировки – строительства маневренных мощностей. Они замещают дефицит, возникающий в момент, когда ВИЭ не вырабатывают электроэнергию.

Учитывая планируемый рост ВИЭ в стране: 15% в 2030-м и 50% (вместе с другими альтернативными источниками) – в 2050 году, Казахстану будет требоваться все больше маневренных установок. К ним относятся гидроэлектростанции (ГЭС) и газотурбинные электростанции (ГТЭС). Им в отличие от угольных не требуется много времени для выдачи электроэнергии в единую систему – 15–20 минут для ГТЭС и около 2 минут для ГЭС.

По оценке главы Казахстанской электроэнергетической ассоциации Аскербек Куканбаева, Казахстан нуждается в строительстве маневренных мощностей как минимум на 1000–1500 МВт. Напомним, установленная мощность ВИЭ в 2020 году выросла до 1635 МВт.

Для решения проблемы в декабре 2021 года в Казахстане состоятся аукционы по отбору проектов строительства маневренной генерации по аналогии с механизмом развития ВИЭ (государство гарантирует покупку электроэнергии на 15 лет). «Если инвесторы поверят, аукцион состоится и будут выбраны проекты, с которыми подпишут 15-летний контракт, то через два-три года в стране появятся маневренные источники, и технологический риск будет снижаться», – полагает Соспанова.

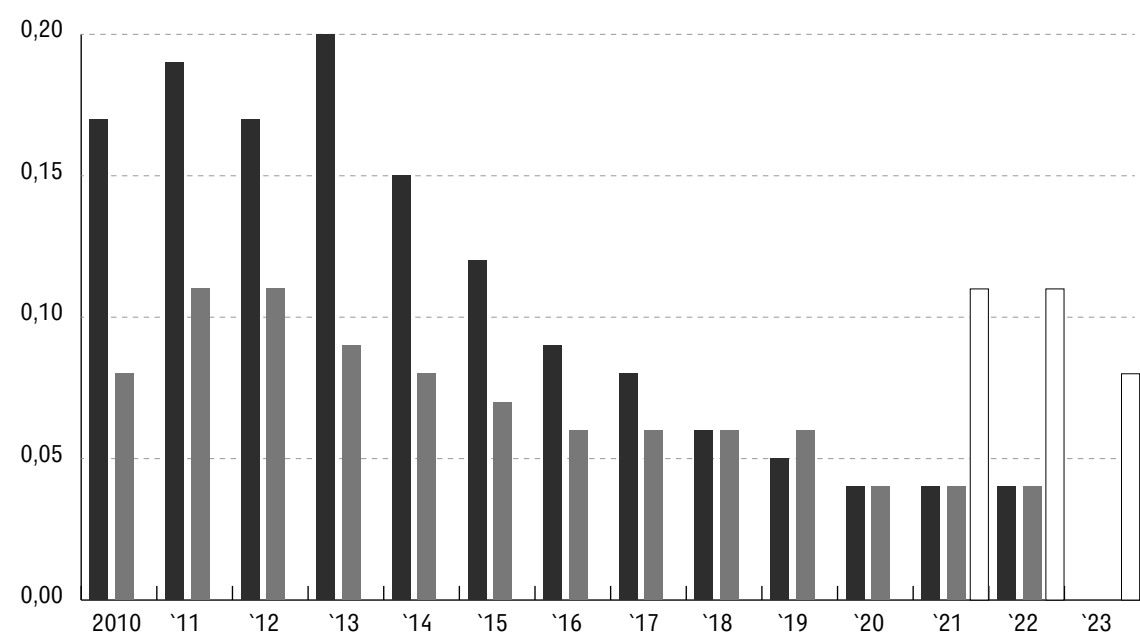
Интерес подогревается обязательствами

Для инвесторов ВИЭ в Казахстане благодаря господдержке остается интересным энергетическим активом, который в будущем будет генерировать денежный поток.

Еще один стимул для развития ВИЭ – возрастающая потребность в зеленой энергии у предприятий в наиболее энергоемких отраслях промышленности РК – металлургии, нефтяников, производителей удобрений. Эти компании, являющиеся экспортерами, уже в ближайшее время столкнутся с ужесточающимися требованиями по эмиссиям CO₂ в своей цепочке добавленной стоимости. ЕС планирует применять углеродный налог для импортеров, превышающих внутриевропейский уровень эмиссий, с 2023 года. Используя больше зеленой энергии, казахстанские экспортеры в ЕС смогут по крайней мере оптимизировать объем платежей.

Тарифы ВИЭ*, \$/кВт·ч

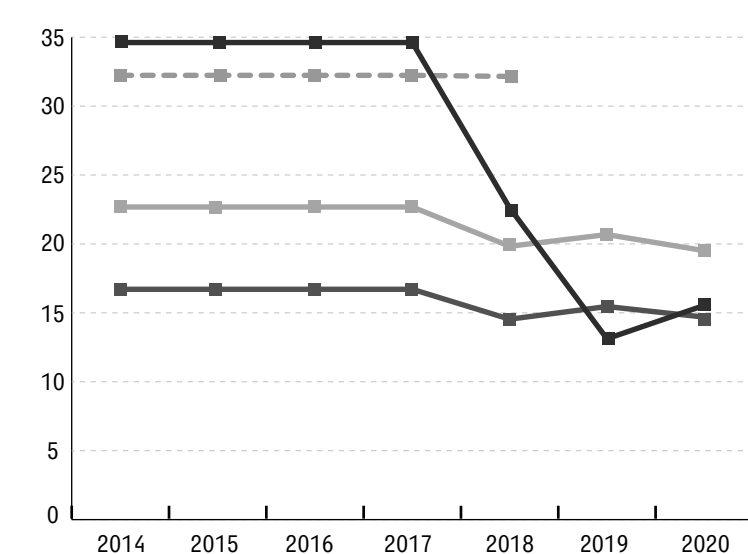
■ СЭС ■ Наземная ВЭС □ Морская ВЭС



* Аукционы и соглашения о покупке электроэнергии, РРА.
Источник: Renewable Power Generation Costs in 2020, IRENA

Тарифы ВИЭ в Казахстане, тенге/кВт·ч

— СЭС - - - БиоЭС* — ВЭС — Малые ГЭС



* Биогазовые установки.
Источник: Расчетно-финансовый центр по поддержке ВИЭ

ТЕНДЕНЦИИ

Туризм вряд ли вернется на допандемический уровень в ближайшие год-два. Сомнения экспертов подпитываются главным образом двумя фактами. Первый – вирус продолжает распространяться угрожающими темпами во многих странах, где туризм является важной частью экономики. Второй – это неравномерный доступ к вакцинированию и низкое количество вакцинированных людей во многих государствах.

Об этом говорится в отчете Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD) и Всемирной туристской организации ООН (UNWTO).

Пока все дома

В прошлом году подавляющее большинство стран «законопатили» свои границы. Поэтому в апреле и мае 2020 года международный туризм был почти полностью парализован. С января по декабрь 2020 года количество въезжающих туристов по всему миру сократилось на 74%. Если же за скобки вынести «доковид-

ные» январь и февраль 2020 года, то падение составит 84%.

Больше всего COVID поразил туристическую отрасль в Азии, Океании, Северной и Южной Африке. Меньше всего от пандемии пострадали Северная Америка, Западная Европа и Карибский бассейн. То есть наибольшее негативное воздействие пришлось на развивающиеся страны, которые потеряли 60–80% туристов. Туристическая отрасль Казахстана также попала в это скорбное число – в страну въехало на 72% меньше путешественников, чем в 2019-м.

Проблемы с передвижением по земному шару поставили под удар рабочие места – точнее их сохра-

нение. По оценкам экспертов, «под раздачу» попали 100–120 млн рабочих мест, которые непосредственно связаны с туризмом. Особенно сильно этот удар ощутили развивающиеся экономики, где на долю туризма приходится 50% всего экспорта. Речь идет прежде всего об островных развивающихся государствах, таких как Мальдивская Республика и Сент-Люсия.

Три сценария

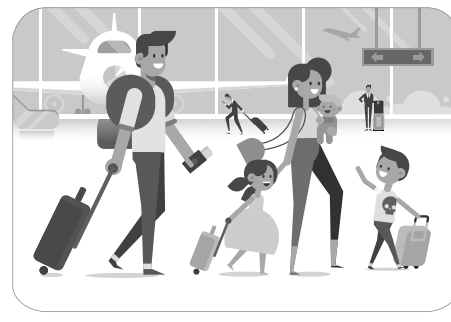
Эксперты предрекают туризму мрачные перспективы – к допандемическим уровням отрасль вернется в 2023 году или позже.

Основными препятствиями для возрождения остаются огра-

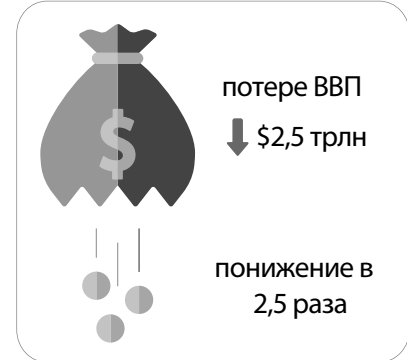


Фото: Depositphotos/lakov

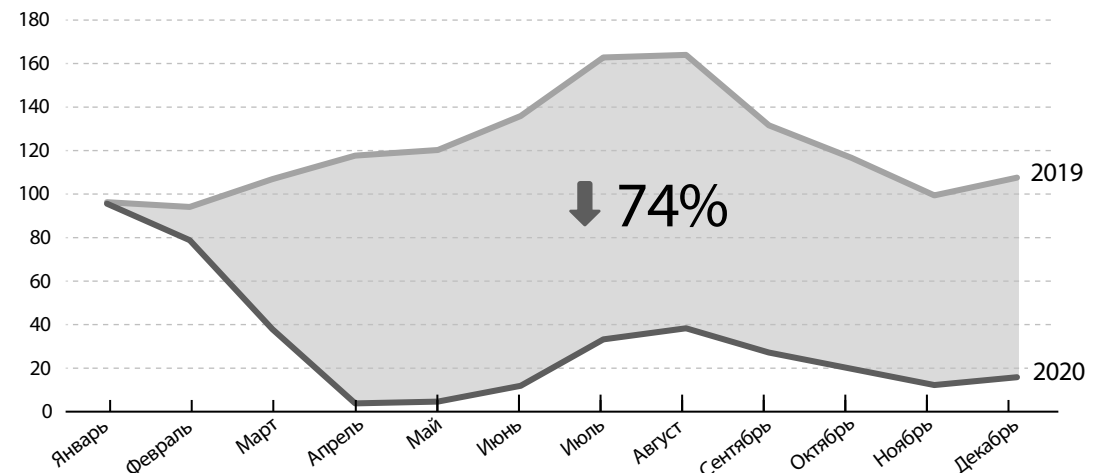
Падение доходов в мировом туризме на ↓ \$1 трлн



ведет к



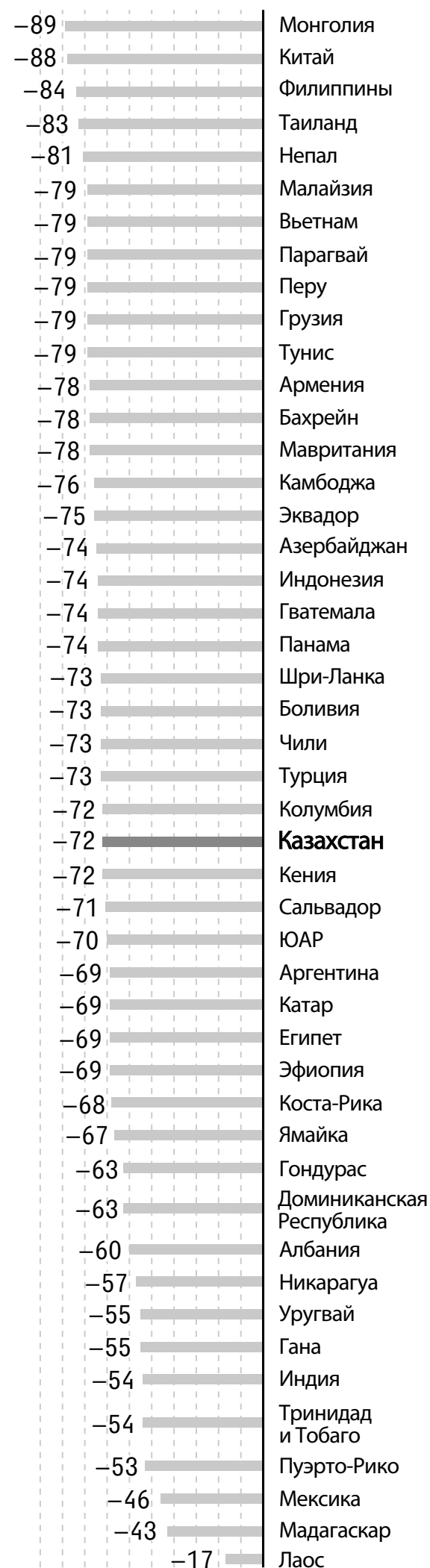
Число прибывших из-за рубежа туристов



Источник: UNCTAD based on UNWTO

Где туризм восстановится быстрее

Как сократился поток туристов в отдельных развивающихся странах в 2020 году, в %



Источник: UNCTAD

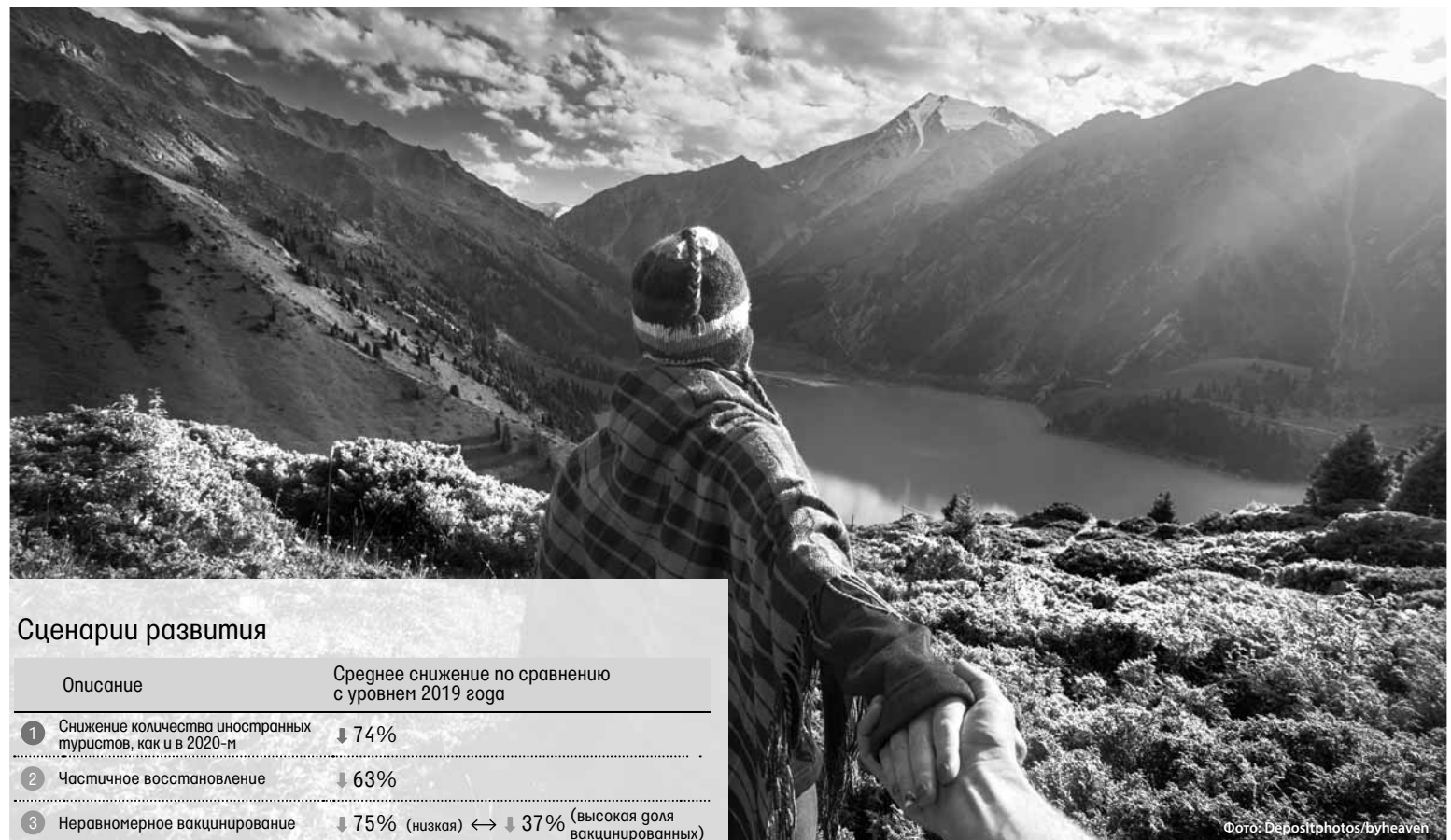
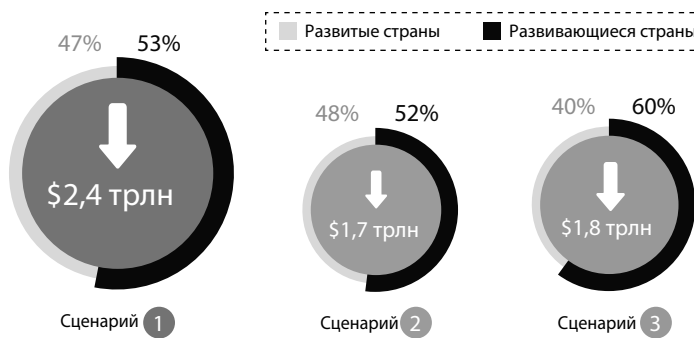


Фото: Depositphotos/byheaven

Сценарии развития

Описание	Среднее снижение по сравнению с уровнем 2019 года
1. Снижение количества иностранных туристов, как и в 2020-м	↓ 74%
2. Частичное восстановление	↓ 63%
3. Неравномерное вакцинирование	↓ 75% (низкая) ↔ ↓ 37% (высокая доля вакцинированных)

Потери мирового ВВП в зависимости от уровня падения в сфере туризма, 3 альтернативных сценария



Примечание: падение продаж в мировой сфере туризма составит \$934 млрд в сценарии 1, \$695 млрд в сценарии 2 и \$676 млрд в сценарии 3.

Источник: UNCTAD

нения на поездки, продолжающееся распространение вируса, неуверенность путешественников (не отменят ли рейсы? вспустят ли назад?) и плохая экономическая ситуация.

Тем не менее туризм смог приспособиться к ковидным реалиям, особенно в части ограничений на международные поездки: выросло число внутренних поездок. Но это мало помогает развивающимся странам, зависящим от въезжающих туристов. На это накладывает еще один фактор: разница в тратах тех, кто ездил раньше и едет сейчас. Пенсионеры, которые, как правило, тратят больше за поездку, в пандемию чаще остаются дома. Молодые люди, которые охотнее путешествуют во время пандемии, остаются дольше в стране пребывания, но тратят меньше, чем туристы старшего возраста. Круизные лайнеры, предполагающие длительное пребывание в одном пространстве большого количества людей, вероятно, будут менее популярны. Поэтому, говорят эксперты, развивающимся стра-

нам, зависящим от прибытия круизных судов, потребуются диверсифицировать эту отрасль.

Решающую роль для отрасли будет играть процент вакцинированных как в странах, откуда выезжают туристы, так и в странах, куда они отправляются. При этом, предполагают аналитики, туристы будут делать «небольшие вылазки», отдавая предпочтение странам по соседству и с высокой долей вакцинированного населения.

Вероятно, что туризм в государствах с большим числом вакцинированных жителей восстановится быстрее, чем в странах с низкой долей. Например, путешествовать по Европе и Северной Америке начнут этим летом быстрее, чем по многим развивающимся странам, которые все еще испытывают трудности с получением достаточного количества вакцин.

Свое видение, как будет чувствовать себя туризм в 2021 году, эксперты описали в трех сценариях.

Первый – пессимистичный – предполагает такое же падение,

как и в 2020 году, то есть на 74%. Второй сценарий – оптимистичный – прогнозирует снижение числа международных поездок на 63%. Третий учитывает различные уровни вакцинации – там, где привившихся мало, сокращение составит 75%, а там, где много, – только 37%.

Скованные одной цепью

Когда одна отрасль снижает объемы производства, то для функционирования ей нужно меньше ресурсов, которые она закупает в смежном секторе. Свое «сокращение» первичный сектор передает по всей цепочке. Туризм таким образом может влиять на размер ВВП каждой страны. Этот межотраслевой эффект сильно различается по странам и зависит от степени взаимопроникновения туризма и других сфер экономики.

Для трех сценариев эксперты смоделировали, как повлияют

проблемы (снижение продаж) в туризме на ВВП. Выяснилось, что при любом раскладе сильнее пострадают развивающиеся страны, поскольку некоторые из них в гораздо большей степени зависят от туризма, чем развитые.

При пессимистичном сценарии и снижении продаж в туризме на \$934 млрд глобальный ВВП «похудеет» на \$2,4 млрд. Сокращение потерь в туризме с 74% до 63% (на \$695 млрд) уменьшит мировой ВВП на 30%, или на \$1,7 млрд. На \$676 млрд, по прогнозам в третьем сценарии, могут упасть продажи в туризме, и тогда ВВП сократится на \$1,8 трлн.

Удар по международному туризму, нанесенный COVID-19, может привести, по оценкам аналитиков, к потере \$4 трлн глобального ВВП только в 2020 и 2021 годах.

Подготовила
Татьяна ТРУБАЧЕВА

Объявления

1. ТОО «Ломбард КЕСИРПЕКЕ», БИН 160240023999, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Аксай-4, д. 39, кв. 11. Тел. +7 777 718 53 43.
2. ТОО «Производственно-промышленная компания «Новый путь»», БИН 96064003282, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Казахстан, Костанайская область, Денисовский район, село Денисовка, ул. Кавказская, д. 4.
3. Положение об интродукционно-карантинном питомнике плодово-ягодных и зерновых культур филиала ГУ «Республиканский центр карантинной растительности» КГИ в АПК МСХ РК № 28 от 30.03.2016 года считать недействительным.
4. ТОО «ЛЕЙЛА-2050», БИН 130440014387, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: поселок Топар, ул. Зона отдыха, д. 37. Тел. +7 771 461 32 08.
5. ТОО «Yustudy», БИН 161140022048, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Муканова, д. 241. Тел. +7 771 461 32 08.
6. ТОО «МАЛКА Corporation», БИН 200640002336, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Е. 30, д. 5, кв. 518 А. Тел. +7 707 733 2627.



От идеи до лампочки

Пока управляющие компании в Казахстане занимаются в основном техэксплуатацией недвижимости

Растущая конкуренция среди проектов на рынке коммерческой недвижимости в Алматы и Нур-Султане подталкивает спрос на услуги управляющих компаний. Что собой представляет отрасль профессионального управления недвижимостью в РК – в материале «Курсива».

**Наталья КАЧАЛОВА,
Татьяна НИКОЛАЕВА**

Управление коммерческой недвижимостью – для Казахстана молодое направление бизнеса. Отрасли от силы полтора десятка лет, стимулом для ее развития стало появление в республике современных проектов – таких, как Esentai Park в Алматы или Talan Towers в Нур-Султане, а с ними и международных эталонов управления недвижимостью.

Сейчас, по оценкам опрошенных «Курсивом» участников рынка, под профессиональным

управлением в республике находится 20–30% коммерческих площадей. В основном это офисная и торговая недвижимость, а также отели высших категорий – например, St. Regis.

«Здание – это живой организм» – эту фразу представители управляющих компаний повторяют как мантру. И так же образно поясняют – чтобы объект недвижимости «родился» здоровым и не «состарился» раньше срока, ему необходим профессиональный уход. Другими словами, задача управляющей компании – обеспечить продолжительное и эффективное использование коммерческого здания.

Партнерские роды

Управляющие компании (УК) могут заниматься как выстраиванием отношений с арендаторами, маркетинговым продвижением, юридическим и финансовым обслуживанием, так и более приземленными вещами – техэксплуатацией здания, клинингом, вывозом мусора. Предоставление услуг из первого списка принято на-

зывать property management, а из второго – facility management.

Однако самая ранняя стадия, когда управляющая компания может подключиться к работе с коммерческой недвижимостью – этап проектирования здания. В услуги building management входят, например, разработка концепции коммерческого объекта и контроль за строителями – чтобы в дальнейшем при эксплуатации не возникало лишних проблем.

В девяти из 10 коммерческих проектов, созданных собственниками без привлечения экспертов, есть ошибки, считает учредитель компании Marden Property **Жулдыз Какенов**. Его компания управляет 750 тыс. кв. м коммерческой недвижимости, в их число входят БЦ Emerald Tower и головной офис КТЖ в Нур-Султане, МФК Almaty Towers.

«Часто инвесторы создают проект «для души», а финансовая модель остается на втором месте. К примеру, при отсутствии концепции делают очень дорогой ремонт, а потом не могут найти арендаторов высокого класса. Ошибки проектирования (неоправданно большие холлы, неоптимальный дизайн) приводят к потере арендной площади или снижают привлекательность здания. Видел проекты в классной локации, где с лицевой стороны, выходящей на главную магистраль города, запроектирована трансформаторная подстанция», – приводит примеры **Жулдыз Какенов**.

«Забывают про аккумуляцию и хранение отходов, а потом на улице вырастают помойки, которые портят внешний вид и сокращают площадь прилегающей территории. Иногда при монтаже фанкойлов всю инженерию зашивают в стенах и потолках, забывая проектировать ревизионные люки. В результате для техобслуживания или ремонта приходится ломать стену или потолок», – комментирует **Леонид**

Волох, соучредитель управляющей компании Lynks Property Management. Эта компания из Москвы вышла на казахстанский рынок в 2014 году, сейчас в ее портфеле несколько крупных объектов в РК, в том числе отель Rixos Borovoe в Щучинске.

Добавленная стоимость

Основная цель property management – повысить доходность здания. Управляющая компания займется продвижением объекта на рынке и брокериджем, то есть поиском арендаторов или покупателей коммерческой площади, возьмет на себя управленческий и финансовый учет, а также юридическое сопровождение.

«Когда управляющая компания заходит на готовый объект, она составляет реестр площадей, оценивает эффективность их использования, делает анализ арендных ставок. Иногда приходится проводить реконструкцию, чтобы повысить доходность объекта», – рассказывает **Какенов**. – Конечная цель любой УК – обеспечить загрузку арендных площадей, близкую к 100%, по ставкам на 5–10% выше рынка».

В Казахстане отдать работу с доходами управляющим компаниям пока готово очень скромное число собственников. Главная причина – низкая степень доверия собственников к деятельности управляющих. Поэтому большей частью коммерческой недвижимости в РК управляют сами владельцы – нередко они создают для этого собственные управляющие компании. Порой такие аффилированные с девелопером УК выходят на внешний рынок и берут под управление чужую недвижимость. **Леонид Волох** убежден в порочности такой схемы и говорит, что за рубежом она практически не встречается. «Собственник понимает, что вынужден раскрыть аффилированную с другим девелопером УК

информацию по своим потенциальным арендаторам, запрашиваемым ставкам аренды и другим условиям договоров аренды. И, конечно, такая УК может воспользоваться этой информацией и предложить потенциальному арендатору арендовать площади в своих зданиях», – объясняет соучредитель УК Lynks Property Management.

Уходные процедуры

Самая распространенная услуга, которую заказывают владельцы зданий в Казахстане – facility management. В этом варианте главные задачи управляющей компании – обеспечить безопасность и исправное функционирование здания.

«Управляющая компания ответственна за жизнь людей, поэтому, в первую очередь, должна обеспечить пожаробезопасность, бесперебойную работу эскалаторов, лифтов и электротехнических установок. Другим важным фактором является удовлетворенность арендаторов – как быстро исполняются их заявки и обеспечиваются комфортные условия работы (освещенность, насыщенность воздуха кислородом, температурный режим и т. д.)», – комментирует **Какенов**.

Алишер Кожасбаев, совладелец управляющей компании AP Property Management, добавляет, что работу профессиональной управляющей компании на объекте в буквальном смысле не видно – сотрудники УК не пересекаются с клиентами и гостями. Вывоз мусора, замену лампочек, текущий ремонт УК организует в ночное или другое нерабочее время. А если же это заметный персонал, например, сотрудники клининга или охрана, то их униформа и рабочий инструмент будут безупречны.

«Нередко встретишь диссонанс – здание построено как пятизвездочный отель, с шикарным лобби, а на ресепшен сидит бабушка

и на всех ругается. Или уборщица ходит в лохмотьях», – приводит **Кожасбаев** примеры непрофессиональной работы.

Жилая розница

Управляющая компания может управлять не только коммерческой, но и жилой недвижимостью. «Механика одинаковая. Бизнес-центрами даже сложнее управлять, потому что арендаторы требуют гораздо более высокого уровня сервиса, чем владельцы квартир», – подтверждает **Алишер Кожасбаев**, компания которого управляет как жилой, так и коммерческой недвижимостью.

И появившиеся в стране объединения собственников имущества (ОСИ), казалось бы, должны способствовать развитию сегмента управленцев жилой недвижимостью (по новому жилищному законодательству ОСИ должна действовать через УК).

«ОСИ помогает развиваться рынку управления. Думаю, в ближайшие один-два года появится множество УК в жилой недвижимости, – считает **Жулдыз Какенов**, но тут же оговаривается: – И постепенно они будут выходить на коммерческую недвижимость, потому что доходность там выше в 1,5–2,5 раза».

Еще один аргумент не в пользу жилой недвижимости – договориться с одним-двумя собственниками в бизнес-центре или торговом центре, собрать деньги с десятка арендаторов существенно легче, чем с сотни ругающихся жильцов.

УК в сфере жилой недвижимости регулярно сталкиваются с неплатежами за свои услуги со стороны физлиц, а призвать их к ответу бывает очень трудно. Поэтому **Леонид Волох** называет управление жилой недвижимостью сложным сектором – сейчас законодательство не гарантирует УК безопасности бизнеса в этой сфере.

«Когда УК заходит на управление жилой недвижимостью, то вынуждена заключать договор не b2b, а b2c, тем самым ставя себя в неравные условия с потребителем услуг, с точки зрения ответственности. Что делать, если жилец не платит? Идти в суд? Не факт, что вопрос решится в пользу УК – многодетные и неполные семьи, семьи с инвалидами часто просто не имеют возможности оплачивать услуги УК. А есть еще собственники жилой недвижимости, купившие квартиры в качестве инвестиций, они не живут в этих квартирах и, соответственно, не заинтересованы оплачивать услуги УК. Все эти факторы приводят к убыткам», – поясняет **Волох**.

«Можно подать в суд. Через месяц состоится рассмотрение, через два месяца решение первой инстанции вступит в силу, в течение третьего месяца ответчик подаст апелляцию, которую к концу четвертого месяца рассмотрят, и на пятом месяце решение вступит в силу. Пять месяцев судебного процесса с одним жильцом. А впрочем не платит 40% ежемесячно. Судиться с каждым нереально», – дополняет **Кожасбаев**.

Пока нормы закона в отношении кондоминиумов не доработают так, чтобы четко определить права и ответственность каждой из сторон, включая застройщиков, собственников, арендаторов и управляющие компании, активно развиваться этот сегмент не будет.



Почему управляющие компании нужно лицензировать



Алишер КОЖАСБАЕВ,
председатель комитета Property
Ассоциации управляющих
и сервисных компаний Qazrproperty

В Казахстане сложилась парадоксальная ситуация. Нельзя построить дом, если у тебя нет строительной лицензии. Но об-

служивать здание на протяжении всего жизненного цикла (а это десятки лет) может любое ИП или ТОО, зарегистрированное за один день – и к его квалификации требований нет.

В результате здания в нашей стране изнашиваются быстрее, чем автомобили. 10-летнее здание уже считается старым – и действительно, оно к этому возрасту нередко выглядит обветшалым, его инженерные коммуникации находятся в плохом состоянии. А жители квартир, не так уж давно заплатившие немалые деньги за новые жилые квадраты и продолжающие платить за содержание дома и

придомовой территории, боятся зайти в небезопасный и грязный подъезд или выпустить детей одних на дворовую площадку.

Все это сильно влияет на удовлетворенность горожан своей бытовой жизнью. А сами такие здания производят удручающее впечатление как на жителей, так и на гостей города.

В то же время опыт других стран показывает, что бывает по-другому. К примеру, за каждым нью-йоркским небоскребом следит команда профессионалов, имеющих лицензию на свою деятельность и соответствующую страховку. В небоскребы ежегодно вкладывают немалые деньги,

их обновляют с использованием современных технологий и материалов. В результате здания, построенные в 60-х годах XX века, сейчас выглядят лучше, чем полвека назад.

Подобная схема должна работать и в Казахстане, а для этого до управления жилыми и коммерческими зданиями нужно допускать только профессионалов, знающих особенности жизненного цикла зданий. При грамотном управлении даже тех небольших денег, которые жильцы платят за содержание дома, хватит и на покраску подъездов, и на охрану, и на обновление детских площадок.



LIFESTYLE



ПРИГОТОВИТЬСЯ К ВЗЛЕТУ

Как в Казахстане стать пилотом легкомоторного самолета

Древний миф гласит: солнце растопило воск на рукотворных крыльях Икара и увлекшийся полетом юноша разбился. Несмотря на печальный финал этой легенды, желание человека оторваться от земли нисколько не убавилось. Тем более что с тех давних пор и крылья стали надежнее, и искусству пилотирования нынче может обучиться любой желающий.

Николай ИВАЩЕНКО

Встать на крыло

Школы, которые готовят пилотов легкомоторных самолетов, есть в Алматинской области. Одна из них базируется на аэродроме Боралдай в пригороде южной столицы. На выбор там предлагают две обучающие программы и одну ознакомительную.

Пользу ознакомительной трудно переоценить: она даст представление о непростом ремесле летчика и ответит на важный вопрос – а стоит ли тратить деньги и время на это увлечение? Обойдется вводный практический курс в 230 тыс. тенге.

В эту сумму оценены 90 минут теоретических занятий и три

часа летной практики. Руководить процессом будет опытный инструктор, который покажет основы управления самолетом. Разумеется, никаких летных прав эта программа не даст – только эмоции и возможность прикоснуться к мечте.

Чтобы получить «водительские права» малой авиации, нужно пройти курс стандарта PPL – Private Pilot License. Категория PPL дает право управлять в дневное время самолетом со взлетной массой до 2250 кг – эдакими «малолитражками» в мире авиации.

По аналогии с автошколой, сначала курсантов ждет обширный теоретический курс: аж 12 предметов, включая авиационную психологию, метеорологию, навигацию, аэродинамику и другие. Затем предстоит шесть часов наземной подготовки, 16 часов на тренажерах и наконец 45 часов летной практики.

После завершения курса и успешной сдачи экзаменов вы получите право осуществлять некоммерческие полеты по всему Казахстану. Летать можно одному или даже с пассажирами, но без получения вознаграждения за услуги пилота. Заинтригованы? Увы, удовольствие это не из дешевых: курс обойдется в 3,1–3,6 млн тенге в зависимости от выбранного типа самолета – Tecnam или Cessna.

Курс на Европу

Если такие суммы вас не смущают, то можно замахнуться на лицензию LAPL – Light Aircraft Pilot. На сайте авиашколы указано, что курс этот стоит 2,6 млн тенге. По телефону представитель школы сказал, что этот «ценник» уже не актуален. Однако действующий озвучивать отказались. Вероятно, это стоит дороже PPL, ведь возможностей лицензия LAPL дает значительно больше.



сей день. На «Цеснах» учатся курсанты по всему миру, на них же летают тысячи пилотов-любителей.

Skyhawk берет на борт четыре человека – пилота и трех пассажиров. Самолет способен мчаться со скоростью 250 км/ч, а потолок по высоте составляет 4,1 км. Максимальная дальность полета достигает 1100 км – этого, например, хватит, чтобы долететь из Алматы до Нур-Султана.

Характеристики впечатляют, как и цена: в США новый Cessna 172 стоит \$369–438 тыс. Можно присмотреться к подержанным машинам. Так, на одном из сайтов по продаже авиатехники цены на Skyhawk стартуют с 59 тыс. евро, однако столько стоит самолет далекого 1959 года выпуска.

Также популярностью в Казахстане пользуется детище итальянской корпорации Tecnam – самолет P2002 Sierra. Он значительно меньше и легче «Цесны», потому вмещает только пилота и одного пассажира. Несмотря на игрушечный вид, P2002 способен набрать 225 км/ч и преодолеть 750 км. И это всего при ста лошадиных силах мощности, как у простенького бюджетного авто.

Новенький Sierra стоит \$188 тыс. Для сравнения: за столько можно купить два Toyota Land Cruiser в самой полной комплектации. Ресурсный P2002 обойдется минимум в \$70–80 тыс.

Еще одна распространенная машина – Virus SW 100. Производит эти ультралегкие само-



Ее обладатель без каких-либо затруднений получает право летать в Европе, так как требования к лицензии одобрены Европейским агентством по безопасности полетов. Соответственно, LAPL является международным стандартом – в отличие от PPL, нормативы которой могут различаться от государства к государству.

Программа обучения LAPL включает 170 часов теории, шесть часов занятий в кабине, 16 часов наземных тренировок и 40 часов практики в воздухе. В два раза дешевле стоит курс для тех, кто уже имеет свидетельство пилота сверхлегкой авиации – к таковой относятся мотодельтапланы, автожиры и планеры. Теория в таком случае сокращается до 60 часов, летная подготовка – до 25 часов.

Альтернативный путь

Собственно, именно с миниатюрных летательных аппаратов можно начать покорение голубой выси. Авиашкола, расположенная по Верхней Каскеленской трассе близ Алматы, предлагает обучить управлению автожиром и самолетом-планером.

Чтобы было понятнее: автожир (он же гироплан) – маленький двухместный вертолет с открытой либо закрытой кабиной. В отличие от старших собратьев у него несущий винт не соединен с мотором и вращается исключительно за счет аэродинамических сил, а тягу аппарату дает небольшой пропеллер спереди или сзади. При этом автожиры безопаснее самолетов и вертолетов: при потере скорости они плавно снижаются за счет авторотации несущего винта.

Планер – изначально безмоторный аппарат, летающий за счет подъемной силы набегающего потока воздуха. Нынешние планеры, однако, имеют мотор для взлета и набора высоты. В об-

щем, это почти самолет, в умелых руках способный с высоты 1 тыс. метров планировать целых 60 км.

Минута полета на автожире стоит 2 тыс. тенге, но поднимают машину в воздух минимум на 40 минут. Правда, до начала практических занятий нужно пройти теорию на базе Ассоциации малой авиации. Полный курс стоит более 200 тыс. тенге, проходные медкомиссии обойдется еще в 100 тыс. тенге.

машину, подобно автомобилю, может купить частное лицо. На выбор и подержанные («ресурсные»), как говорят авиаторы) самолеты, и абсолютно новые, только с завода.

Кроме того, авиашколы предоставляют техническое обслуживание, места для базирования стальных птиц и, наконец, возможность использовать взлетно-посадочную полосу. За отдельную плату, разумеется.

леты небольшая, но успешная словенская компания Pipistrel. Элегантная «птичка» берет на борт пилота и пассажира. Вес пустого самолета всего 289 кг. Это обеспечивает маневренность и поразительную топливную экономичность: на одном баке бензина «Вирус» может пролететь 1450 км. В своем сегменте авиации эта модель по праву заслужила звание самой выгодной в эксплуатации.



Для получения заветной корочки пилота сверхлегкой авиации необходимо налетать не менее 25 часов, а то и больше – это решат инструкторы. Сдав экзамен и получив свидетельство, вы сможете добрать летные часы (теперь уже на самолете) и получить лицензию пилота-любителя PPL, о которой говорилось выше. Каждый час налета облегчит ваш кошелек на 120 тыс. тенге.

Небесная покупка

Между прочим, обе упомянутые авиашколы готовы не только учить, но и помочь с приобретением самолета. Да-да, летающую

Если же собственного самолета нет, а лицензия пилота и желание летать присутствуют – добро пожаловать за штурвал арендного самолета. Аэродром предоставит свою машину и окажет помощь в навигации.

Летный парк

Костяк казахстанского парка малой авиации предсказуемо составляет Cessna 172 Skyhawk. Почему предсказуемо? Эта модель американского производителя является самым массовым самолетом в истории: с 1956 года выпущено более 44 тыс. единиц, и производство модернизированной версии продолжается по

Стать владельцем нового Virus SW 100 можно за \$200 тыс. «Бэушный» стоит вдвое дешевле, и это будет свежая машина относительно того же Cessna 172: первые «Вирусы» произведены в 1999 году.

Очевидно, купить и содержать самолет весьма не дешево. Автожиры значительно доступнее: представитель испанской ELA в Казахстане просит за модель 07S \$60–70 тыс. Ресурсные стоят \$35–40 тыс. Это цена квартиры в Алматы, но мечта ведь стоит того, верно?

Фото: Максим Гольбрайт