



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
НОРВЕЖСКИЕ ПОТЕРИ

стр. 2

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
КОМУ НА КАСЕ РАЗМЕЩАТЬ ХОРОШО

стр. 5

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КОНТРАЗВЕДКА ДАЕТ ДОБРО

стр. 6

LIFESTYLE:
ТРИ СЕРИАЛА, КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ
ЛУЧШЕ ПОНЯТЬ ПОКОЛЕНИЕ Z

стр. 12

kursiv.kz | kursivkz | kursivkz

Пациент нуждается в наблюдении

Оценка качества банковских активов в Казахстане может быть поставлена на регулярную основу. Источники, знакомые с ситуацией, утверждают, что соответствующее предложение будет включено в концепцию осуществления AQR, которую Нацбанк и Агентство по финнадзору представят президенту страны до января следующего года.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

В июле глава государства дал поручение Нацбанку и Агентству по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) подготовить предложения по проведению AQR банковской системы на периодической основе. Согласно информации, полученной «Курсивом» из достоверных источников, рассматривалась даже возможность того, чтобы сделать процедуру ежегодной.

«В международной практике AQR ежегодно не проводится, – сообщили в пресс-службе АРРФР. – Методология AQR будет частью надзорного процесса. Агентством готовятся предложения по данному вопросу».

В 2019 году оценку качества активов прошли 14 банков страны, на долю которых на отчетную дату приходилось 87% от общего объема банковских активов и 90% от общего ссудного портфеля. «Решение по масштабу и периодичности проведения AQR еще не принято», – сообщил источник, знакомый с ситуацией.

Цель оправдывает средства

Методология оценки качества активов была разработана на основе опыта Европейского центрального банка, который проводит AQR в своей юрисдикции с 2014 года. По словам экспертов, эта практика повысила прозрачность финансовой системы стран Евросоюза и обеспечила там финансовую стабильность. «AQR – это один из инструментов банковского надзора. Правда, очень дорогой инструмент. Если раньше преобладал формальный подход, основанный на отчетах банков, то теперь регулятор настроен оценить настоящее состояние заемщиков БВУ. Ведь два одинаковых предприятия на бумаге могут быть совершенно разными в жизни: одно на грани банкротства, а второе процветает», – приводит пример экономист Алмас Чукин.

Невнимательность банкиров к собственному залоговому портфелю и вера регулятора в отчеты имели для страны печальные последствия. «Казахстан пережил серию банковских дефолтов, то есть регулятор не справился с надзором. Возможно, поэтому нужна глубокая сторонняя экспертиза, – полагает экономист Тимур Абылкасымов. – Кроме того, при проверке АРРФР может быть обвинено в предвзятом отношении, но, нанимая независимых консультантов, регулятор избежит этих обвинений, тем более учитывая, что методология оценки, скорее всего, останется прежней».

Финансовый аналитик Сергей Польгалов уверен, что нынешняя ситуация обязывает регулятора быть дотошным во всем: «Лучше перебить, чем пропустить очередное кризисное состояние банковской сферы. И если для создания стабильности нужны более частые проверки банков, значит их надо проводить. Ведь от финансовой стабильности зависит ситуация в экономике страны».

> стр. 7

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Фото: Офелия Жакаева

Фудтраки не смогли доехать до клиентов на карантине

Пандемия подчеркнула пробелы в законах, регулирующих работу нестационарных торговых объектов.

Кирилл КАРГАПолов

Бизнес на фудтраках не смог на карантине воспользоваться своим главным преимуществом – мобильностью. Кафе-фургоны, чья обычная локация – бизнес-центры или места скопления отдыхающих горожан, не доехали до спальных микрорайонов из-за отсутствия четких норм именно для мобильного общепита.

Что такое фудтраки и сколько они стоят

Фудтраками называют фургоны с мобильной кухней для торговли едой и напитками на вынос. Чтобы начать продавать приготовленные в автокухне бургеры или хот-доги, в среднем нужно около 8–12 млн тенге, из них примерно две трети идут на сам автомобиль либо трейлер, остальные средства – на покупку и установку специального оборудования. Уложиться можно и в меньшую сумму, если сэкономить на автомобиле – так поступил владелец Picnic Food Truck Марлен Малькеев, купивший Mercedes 308D 1995 года.

> стр. 9

Загородный бум

Спрос на загородную недвижимость после снятия локдауна повысился – в этом утверждении риелторы единодушны, но значительно расходятся в оценке темпов роста – диапазон составляет от 15–20% до 1000%. Как изменилось отношение алматинцев к загородному жилью в посткарантинный период – в материале «Курсива».

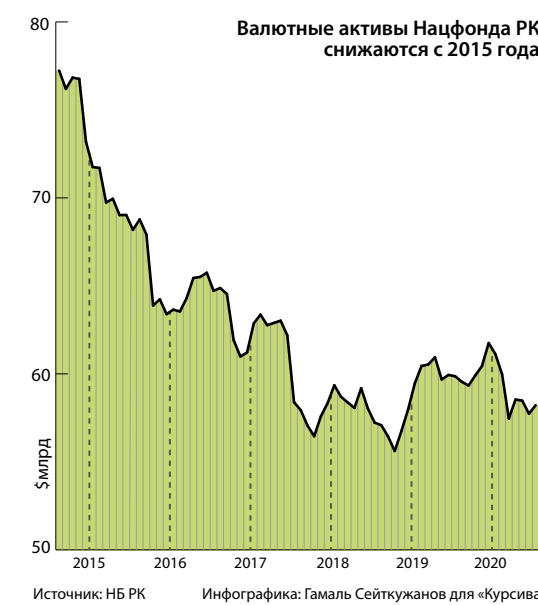
Наталья КАЧАЛОВА

Ковидная изоляция привела к пересмотру взглядов на жилье – квартира перестала быть преимущественно территорией для сна, приема пищи и хранения вещей. В квартире пришлось работать, учиться и даже тренироваться. Многие жители многоквартирных домов остро почувствовали потребность в движении, уединении и свежем воздухе, и как только карантинные ограничения ослабли, а сделки с недвижимостью возобновились – стали менять квартиры на дома или покупать загородный дом в качестве второго жилья.

«Очень сильно повысился спрос как на дома, так и на участки, думаю, раз в 10 точно. Те, кто имел квартиры, выставили их на продажу или обмен на дом, а те, у кого есть свободные деньги, прикупили себе дома как второй объект, чтобы в случае следующей волны пандемии перебраться туда», – делится своими наблюдениями руководитель отдела элитной и коммерческой недвижимости агентства RIA Light Premium Вячеслав Вайншток.

«Когда люди столкнулись с изоляцией в ограниченном пространстве, спрос на загородные дома повысился на 15–20%. Потребность в движении и свежем воздухе оказалась крайне важна. И дом с земельным участком, в отличие от квартиры, прекрасно эту потребность удовлетворяет», – отмечает риелтор высшей категории, специалист по жилой недвижимости АН Grand Estate Company Евгения Гуцалюк.

> стр. 11



На сколько за первые полгода сократился казахстанский Нацфонд

Валютные активы Национального фонда Республики Казахстан на конец июня 2020 года составляли \$57,7 млрд. Рыночная стоимость валютного портфеля Нацфонда по итогам 2019 года оценивалась в \$61,75 млрд. Другими словами, Нацфонд за первые полгода сократился на \$4 млрд. Это 6,5% от активов на начало 2020 года.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Причины, по которым Национальный фонд Республики Казахстан (НФ РК) уменьшается – сокращение поступлений от нефтяного сектора из-за падения цен на нефть и увеличение трансфертов в республиканский бюджет.

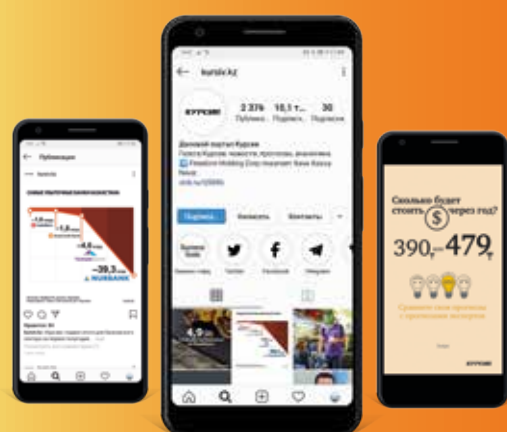
Во вторник, 25 августа, правительство одобрило проект закона о гарантированном трансферте из Нацфонда на 2021–2023 годы. Из-за значительного увеличения дефицита бюджета размер гарантированного трансферта из НФ РК на 2021 год составит 2,7 трлн тенге, на 2022 год – 2,4 трлн тенге, на 2023 год – 2,2 трлн тенге. Кроме того, для увеличения финансирования программ развития в 2021 году предлагается привлечь целевой трансферт в размере 1 трлн тенге.

> стр. 2



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

КУРСИВ В Instagram



Зерновой пасьянс

Сколько зерна республика планирует собрать и кому будет его продавать

В новом маркетинговом году Казахстан намерен экспортировать 7,5–8 млн тонн зерна (с учетом муки в зерновом эквиваленте), это на 1–1,5 млн тонн больше прошлогоднего показателя. Возможность реального исполнения экспортных планов во многом зависит от вопросов логистики.

Жанболат МАМЫШЕВ

Актуальный прогноз зернового баланса от казахстанского Минсельхоза: из 18 млн тонн зерна урожая 2020 года около 10–10,5 млн тонн (продовольственное зерно, фураж, семена) придется на внутреннее потребление, остальное – потенциальный экспорт.

Переходящие остатки зерновых культур в республике на 1 августа составляли около 3 млн тонн. На хлебоприемных предприятиях – 1,1 млн тонн, на мелькомбинатах – 364,2 тыс. тонн и еще 1,5 млн тонн – у сельхозтоваропроизводителей. Такие цифры озвучил министр сельского хозяйства РК Сапархан Омаров на заседании правительства 25 августа.

Прогнозные данные казахстанского Минсельхоза совпадают с международными оценками. В июле аналитики Международного совета по зерну прогнозировали, что Казахстан экспортирует в новом маркетинговом году 7,5 млн тонн. Более пессимистичен Минсельхоз США (USDA): в августовском обзоре он ухудшил прогноз по урожаю пшеницы в Казахстане в текущем маркетинговом году до 12,5 млн тонн (в июле в прогнозе фигурировали 13,5 млн тонн), а экспорт – до 6,3 млн тонн (с 7,1 млн тонн).

Тот же USDA прогнозирует рекордный валовой сбор пшеницы в мире в сезоне-2020/21 – более 766 млн тонн (на 1,9 млн тонн выше оценки сезона-2019/20). Одновременно USDA ожидает, что мировое потребление пшеницы будет ниже валового сбора, что приведет к росту конечных запасов пшеницы до рекордного уровня – почти 316,8 млн тонн (+16,0 млн тонн). Такой прогноз ставит под вопрос экспортные планы казахстанского Минсельхоза.

Куда повезем

Основными экспортными рынками для нашего зерна остаются страны Центральной Азии (Узбекистан, Таджикистан, Кыргызстан, Туркменистан) и Афгани-

стан, на которые приходится суммарно около 80% казахстанского экспорта зерна. За первую половину 2020 года в страны Центральной Азии и Афганистан было отправлено 1,9 из 2,2 млн тонн общего объема экспорта казахстанской пшеницы.

Эксперт аграрного рынка Алмаз Зарипов отмечает: «В этом году проблемы с урожайностью в южных странах, таких как Пакистан, Индия, частично Иран, поэтому потребность в нашем зерне со стороны Афганистана будет более высокой».

7 июня правительство Пакистана отменило действовавшую с осени 2016 года 60%-ную пошлину на импорт пшеницы. Страна, которая еще несколько лет назад была нетто-экспортером пшеницы с основным рынком сбыта в Афганистане, в июле прошлого года из-за низкого урожая запретила экспорт пшеницы, однако внутренние цены на хлеб и муку там продолжают расти. Афганистан, лишившись соседнего импортера, может пойти на более высокие объемы импорта зерна из РК.

Экспортными рынками для казахстанского зерна МСХ РК также видит Россию, Турцию, страны Евросоюза, Ближнего Востока и Северной Африки. Туда отечественная пшеница пойдет через российские порты Черного и Азовского морей, поставки в Азербайджан и Грузию – через АО «Ак Бидай Терминал» в Актау и ООО «Бакинский зерновой терминал» на Каспии.

В Иран зерно планируется поставлять по Каспийскому морю и по железной дороге через Туркменистан.

Кроме того, по железной дороге предполагается осуществлять доставку пшеницы в страны Юго-Восточной Азии и в КНР.

Грузите зерно контейнерами

Китайский рынок – еще одно потенциально перспективное направление для казахстанского зернового экспорта. По прогнозу МСХ США, в этом маркетинговом году Поднебесная увеличит импорт до 6 млн тонн пшеницы с 5,38 млн тонн годом ранее. Для понимания возможностей роста: в январе – июне объем экспорта зерна из РК в Китай составил всего 92,4 тыс. тонн. Одно из ключевых препятствий на пути увеличения поставок в КНР – логистика.

Первый заместитель председателя правления АО «НК «Казахстан темир жолы» (КТЖ) Канат Аймагамбетов на августовском совещании по вопросам экспор-

та зерна и муки рекомендовал грузоотправителям перевозить зерно в биг-бэгах и контейнерах, в том числе потому, что Китай ужесточил требования по перевозке некоторых грузов.

В результате сейчас из 12 составов, которые в сутки проходят через станцию Достык, 10 являются контейнерными. «При погрузке типа Open-top или люковых контейнеров зерном на элеваторах отсутствует необходимость строительства дополнительных площадок», – добавляет директор департамента контейнерной работы АО «КТЖ – Грузовые перевозки» Азамат Секен.

Правительство Казахстана стимулирует перевозки в контейнерах: в 2020 году установлены понижающие коэффициенты к предельному уровню тарифов на услуги магистральной железнодорожной сети и локомотивной тяги при перевозке в контейнерах зерновых и зернобобовых культур, продукции мукомольно-крупяной промышленности через станции Актау, Курык, Алтынколь, Достык, Сарыагаш, Болашак, Оазис и Луговая.

Но клиенты, как сетует начальник Костанайского отделения железной дороги (регион является одним из трех основных производителей зерна в стране) Вячеслав Миронов, не торопятся отказываться от перевозки в вагонах-зерновозах.

Еще одна традиционная головная боль казахстанских зерновых экспортеров – дефицит вагонного парка. В этом сезоне проблем не будет, обещает вице-президент крупного зернового ж/д-оператора АО «Астык-Транс» Жандос Куанышев, «вагонный парк для перевозки зерна нового урожая полностью готов». Дополнительно у компании есть договоренность о привлечении 1,5 тыс. вагонов «РусАгроТранса». «Даем максимальные скидки. На предстоящий период надеемся на хороший урожай», – сказал он.

Ценовая конъюнктура

Как сообщили «Курсиву» в АО «Продовольственная контрактная корпорация» («Продкорпорация»), в настоящее время стоимость тонны пшеницы третьего класса с поставкой до станции Сарыагаш на границе с Узбекистаном составляет \$235. Из этой суммы необходимо вычесть транспортные расходы в размере \$30 за тонну, и сельхозпроизводитель (экспортер) получит в итоге \$205 за тонну пшеницы, что по курсу Нацбанка на 26 августа составит 84,8 тыс. тенге.

В последней декаде августа цена на биржах США составляла

от \$158 до \$196 за тонну. А цена на пшеницу в черноморских портах России и Украины находилась на уровне \$200.

«Продкорпорация» в этом году осуществила форвардную покупку сельхозпродукции, законтрактовала поставку 517 тыс. тонн зерна нового урожая в резерв государства к имеющимся в запасе 456,4 тыс. тонн. Эти резервы планируется использовать для стабилизации внутреннего рынка и обеспечения продовольственной безопасности.

Компания внесла весной авансовый платеж за продовольственную пшеницу в размере 50 тыс. тенге за тонну для плательщиков НДС и 45 тыс. тенге для тех, кто не платит НДС, с обязательством доплатить разницу от уровня цен на момент сдачи урожая. По данным сайта компании, прогнозные закупочные цены, которые неофициально являются бенчмарком на внутреннем рынке страны, осенью составят 70 тыс. и 62,5 тыс. тенге соответственно.

Алмаз Зарипов считает, что сельхозпроизводители не будут торопиться с продажей зерна сразу после сбора урожая. «Бобовые, зернобобовые, масличные – сейчас это уже предмет спекуляций как со стороны сельхозтоваропроизводителей, так и со стороны трейдеров. То есть все уже понимают, что цена будет расти, и поэтому все закупают», – сказал он, добавив, что «при разумном подходе к продаже зерна можно заработать дополнительные деньги на приросте его стоимости».

Кроме того, эксперт отметил тот факт, что представители Афганистана и республик Центральной Азии предпочитают покупать зерно в Казахстане за наличные. «До сих пор многие (аграрии) работают за наличку. Как раз узбекские, таджикские, афганские предприниматели, находящиеся здесь, практикуют такую деятельность. Потому что они гонят сюда овощи-фрукты, сухофрукты, получают через базары кэш и потом закупают зерно», – объяснил Зарипов.

На начало недели в Казахстане, по данным главы Минсельхоза, убрана пятая часть площадей зерновых и зернобобовых культур. Уборочная кампания уже завершилась в Жамбылской области и почти завершилась (97%) в Туркестанской. В основных зерносеющих регионах – Акмолинской, Северо-Казахстанской и Костанайской областях – убрана примерно по 15% зерновых площадей.



Фото: Офелия Жакаева

Казахстан – евразийский лидер

По росту цен

В Казахстане зафиксирован самый высокий среди стран ЕАЭС годовой рост цен на продовольственные и непродовольственные товары. Услуги сильнее всего подорожали в Беларуси.

Ирина ОСИПОВА

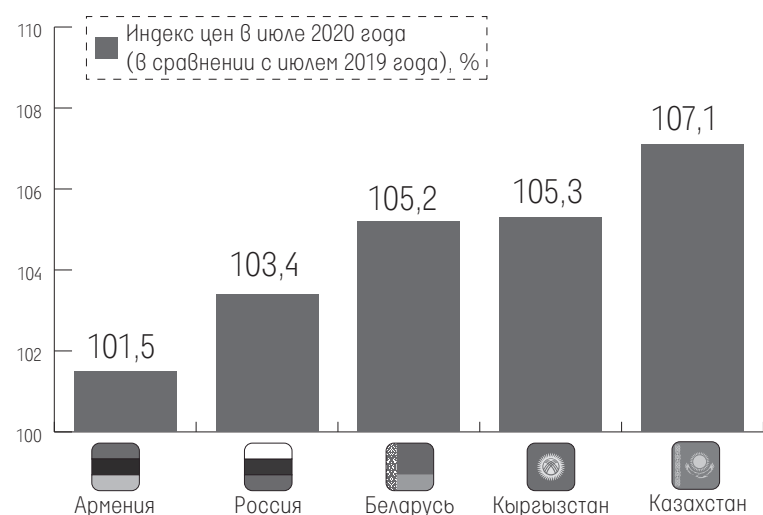
В июле 2020 года по сравнению с июлем 2019-го потребительские цены на товары и услуги в целом по ЕАЭС выросли на 3,9%. Такие данные опубликованы Евразийской экономической комиссией (ЕЭК). Самый высокий показатель индекса потребительских цен за период с июля 2019 года по июль 2020-го – в Казахстане, он составил 107,1%. Основной вклад в рост этого индекса в республике внесли продукты питания, цена которых за год увеличилась на 11,3%. Одежда, обувь, моющие средства и средства личной гигиены подорожали на 5,4%, и непродовольственные, и непрод-

дольственные товары сильнее всего выросли в цене именно в РК. Индекс потребительских цен в Кыргызстане составил 105,3%. Там тоже заметно, на 8,8%, подорожали продукты питания, а вот рост цен на непродовольственные товары составил 1,3%. В Беларуси продовольственные и непродовольственные товары выросли в цене почти одинаково – на 4,6 и 4,8% соответственно, а услуги подорожали на 6,8%, это самый высокий показатель среди стран ЕАЭС.

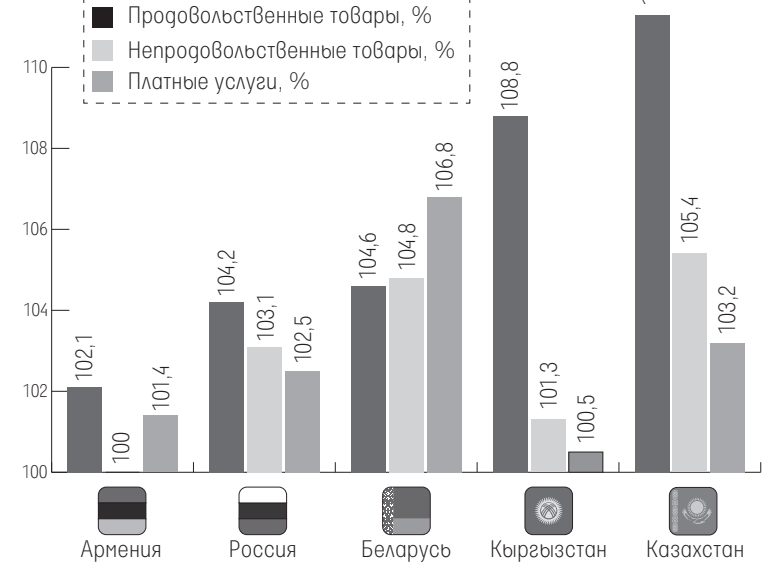
Отдел отраслевой и социально-демографической статистики ЕЭК в своем сообщении отмечает, что данные предварительные и впоследствии могут быть уточнены.

Индекс потребительских цен – основной индикатор инфляции. Согласно прогнозу, озвученному председателем Нацбанка РК Ерболатом Досаевым на заседании правительства, в ближайшие месяцы в Казахстане будет наблюдаться ускорение годовой инфляции до 8–8,5%.

Индекс потребительских цен в ЕАЭС



Индексы цен по видам товаров и услуг



Источник: департамент статистики ЕЭК

Инфографика: Ганала Сейтжанов для «Курсива»



Фото: Офелия Жакаева

ИНВЕСТИЦИИ

Медианная цена акций для индекса S&P побила новый рекорд

THE WALL STREET JOURNAL.

С рекордными результатами, зафиксированными впервые с февраля, закрылись торги индекса S&P 500 в прошлый вторник. Они спровоцировали давние дебаты о том, являются ли высокие оценки причиной последующего падения акций в цене.

Paul VIGNA,
THE WALL STREET JOURNAL

Сейчас индекс вырос на 50% в сравнении с минимальными отметками, на которых он находился этой весной. Данный рост нивелировал все потери, которые индекс понес во время пандемии коронавируса. Несмотря на рецессию, многие инвесторы, похоже, ставят на то, что худшее уже позади и корпоративная прибыль (наиболее надежный драйвер цены акций) в следующем году снова начнет расти.

Тем не менее многие профессионалы на Уолл-стрит задаются вопросом, как долго рынок сможет продолжать расти в условиях, когда уровень безработицы один из самых высоких за последнее десятилетие, а политическая обстановка по-прежнему нестабильна. Более того, рост цен, как и прибыли, испытывает огромное давление. Из-за этого страдают оценки компаний, и многие трейдеры ожидают усиления волатильности.

«Единственный способ повысить оценку – это повторить то, что происходило в конце 1920-х и 1990-х годов», – говорит Барри Баннистер, глава инвестиционного департамента компании Stifel, имея в виду те периоды, когда экономика страны находилась на подъеме.

По данным FactSet, мультипликатор P/E (цена – чистая прибыль) для индекса S&P 500 в сравнении с прибылью за последние 12 месяцев находится на уровне 25,26 пункта. Это наиболее высокий уровень начиная с 2002 года. Форвардный мультипликатор P/E, оцениваемый в сравнении с ожиданиями по прибыли в следующем году, достиг уровня 25,98 пункта. В последний раз индекс достигал такой оценки в сентябре 2000 года.

Кроме того, по оценке Goldman Sachs Group Inc., медианная цена акций индекса S&P 500, измеренная при помощи форвардного мультипликатора P/E, сейчас



Мультипликатор P/E для индекса S&P 500, рассчитанный на основе ожидаемой в следующем году прибыли, по неделям

28



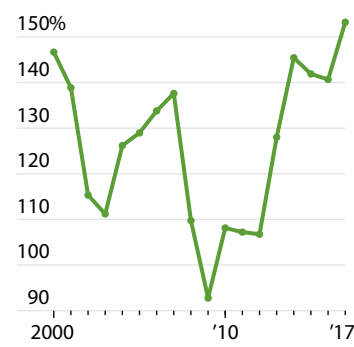
* Измеряет оценки за 10-летний период.

Источник: FactSet (мультипликатор P/E для индекса S&P 500); Роберт Сильвер (CAPE); Федеральный резервный банк Сент-Луиса (ВВП)

Циклический скорректированный мультипликатор P/E, или CAPE*, для индекса S&P 500, по месяцам



Капитализация фондового рынка в процентах от размера ВВП, данные по годам



Мультипликатор P/E для индекса S&P 500, рассчитанный относительно прибыли за последние 12 месяцев, достиг максимальной отметки за период с 2002 года.

находится в 100-м процентиле исторических уровней цены. По данным за последние 40 лет, это наиболее высокий из возможных уровней. Сам индекс торгуется на 98-м процентиле.

Другой метод измерения оценки, так называемый коэффициент CAPE, или Shiller P/E, показывает еще более высокие значения. В рамках этого метода в расчет берется прибыль за последние 10 лет с учетом инфляции. В результате, как считает экономист Роберт Шиллер, популярно известный этот метод, можно получить оценку в долгосрочном периоде.

Постоянно на 11 августа мультипликатор CAPE вырос до 30,63 пункта, то есть до того уровня, который очень редко превышался за последние 100 лет. В декабре 1999 года он достигал отметки 44,20 пункта, а в 1929 году – 32,56.

Реальную экономику опережает не только фондовый рынок, но и «индикатор Баффета», на-

званный в честь легендарного инвестора Уоррена Баффета. Этот индикатор сравнивает общую рыночную капитализацию публично торгуемых компаний с валовым внутренним продуктом. По словам главы Berkshire Hathaway, когда рыночная капитализация публичных компаний превышает ВВП, это означает, что рынок переоценен.

Если это действительно так, то рынок был переоцененным в течение более чем 10 лет. Последний раз ВВП был выше общей капитализации компаний (с поправкой на инфляцию для обоих показателей) в 2009 году, когда общая рыночная капитализация фондового рынка была на уровне 93% от ВВП.

С того времени рыночная стоимость американских компаний временами почти вдвое превосходила ВВП. По данным Всемирной федерации бирж, их общая капитализация в настоящее время составляет \$35,7 трлн, что несколько ниже показателя в \$37,5 трлн, зафиксированного в конце 2019 года. Объем же ВВП во II квартале с учетом сезонной скорректированной годовой ставки составил всего \$19,4 трлн.

Сегодня многие инвесторы всерьез рассчитывают на то, что появится вакцина от коронавируса. Также они надеются, что сохранятся меры господдержки рынка труда и другие стимулы со стороны Конгресса. И любая заминка здесь может привести к остановке текущего рыночного ралли. В то же время волатильность, как ожидается, сохранится на достаточно высоком уровне и в начале следующего года. В первую очередь это связано с приближающимися президентскими выборами, которые, вероятно, будут напряженными.

Учитывая все эти опасения, цены на фондовом рынке могут показаться завышенными. Однако очень сложно с точностью предсказать, когда, по мнению инвесторов, оценки являются слишком высокими.

«Правила, по которым действует рынок, не высечены в камне. Иногда в поведении рынка просто нет никакой логики», – говорит Роберт Колби из компании Robert W. Colby Asset Management, которая управляет активами на сумму \$20 млн.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Инвестиция от Freedom Finance

KAZ Minerals и Altyn PLC: рекомендация – «buy»



Фото: Depositphotos/agnormack

KAZ Minerals отчиталась по итогам первого полугодия 2020 года. Аналитики ИК «Фридом Финанс» обновили модель оценки, что дало увеличение целевой цены акций KAZ Minerals до 3560 тенге с текущих 2940 тенге. Потенциал роста составляет 21%, рекомендация – «покупать».

Снижение цен на медь компенсировано ростом цен на золото и объемами производства. Компания показала

снижение выручки на 5,8% г/г во многом из-за падения цен на медь на 11% г/г. Тем не менее данное падение было компенсировано более высокой выручкой от продажи золота за счет роста цен на золото и некоторого роста объемов продаж меди (146,9 тыс. тонн, +1,7% г/г). Основное падение выручки пришлось на месторождение Актотай – на 19% г/г – во многом из-за уменьшения объема производства меди на 9%. Это падение, однако, было компенсировано значительным ростом выручки на Бозшаколе.

Снижение удельной себестоимости и рост денежных пото-

ков. ЕBITDA компании снизилась с \$620 млн до \$559 млн на фоне падения цен на медь. Маржинальность по ЕBITDA упала с 59 до 56%. Тем не менее чистая денежная удельная себестоимость упала с 80 до 68 центов за фунт меди во многом благодаря девальвации тенге и росту объемов продаж.

Также компания заметно увеличила денежные потоки от операционной деятельности – с \$236 млн до \$310 млн. Чистая прибыль составила \$197 млн, или \$0,4 на акцию.

Компания объявила дивиденды в размере 4 центов за первое полугодие. Экс-дивидендная дата – 1 октября 2020 года.

Золотодобывающая компания Altyn PLC выпустила производственный отчет за II квартал 2020 года. Данные по добыче руды оказались в рамках ожиданий аналитиков ИК «Фридом Финанс», поэтому они отмечают, что основным изменением в модели оценки стало увеличение прогнозной цены на золото (с \$1600 до \$1750 за унцию).

В итоге аналитики оценили одну акцию Altyn PLC в 4,79 пенса с потенциалом роста в 113% и дают рекомендацию «покупать».

Подтверждение нового уровня добычи руды. Компания сообщила о добыче 143,4 тыс. тонн руды во II квартале, что на 55% выше результатов I квартала. Этот показатель соответствует ежемесячному уровню добычи в объеме 47,8 тыс. тонн, что подтверждает целевые уровни, достигнутые в апреле – мае. Это

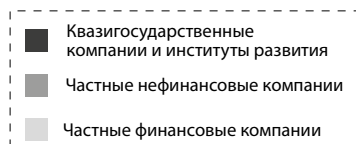
означает, что компании наконец удалось добиться стабильности в добыче руды, что снижает производственную неопределенность в ближайшем будущем.

Содержание золота – в рамках внутреннего бюджета. Содержание золота в руде составило 1,5 г/т, что ниже показателя предыдущего года в 1,92 г/т. Однако компания сообщает, что к концу II квартала было получено новое разведывательно-буровое оборудование, которое должно значительно улучшить данный показатель во второй половине 2020 года.

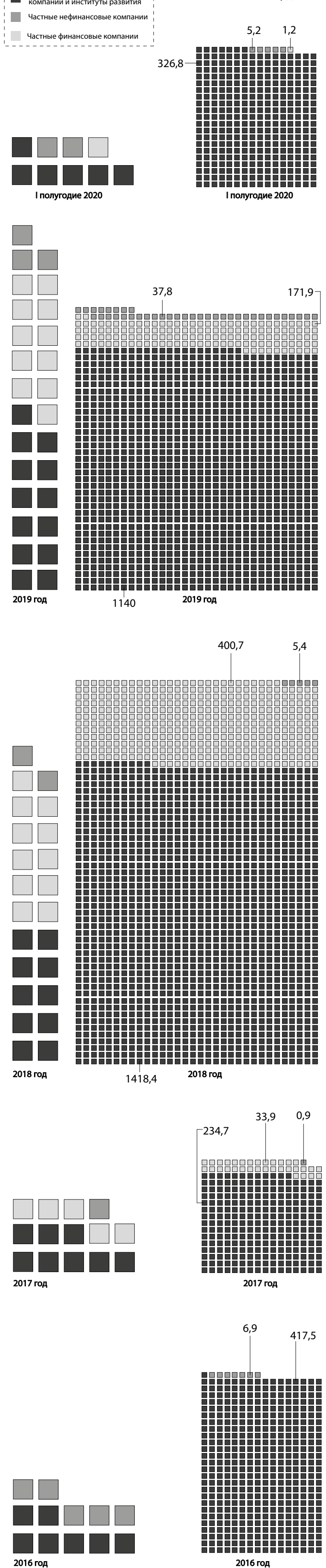


Фото: Depositphotos/TStudio

Кто размещает корпоративные облигации



Сколько средств привлечено через размещение корпоративных облигаций* (млрд тенге)



Кому на KASE размещать хорошо

Почему частные компании Казахстана не идут на биржу за финансированием

Частные компании реального сектора неохотно привлекают деньги на фондовой бирже, предпочитая занимать деньги в банках. «Курсив» решил выяснить, что удерживает их от размещения облигаций.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Только две частные компании реального сектора разместили новые выпуски облигаций в первой половине 2020 года, при этом объем привлеченных ими средств – 5,2 млрд тенге – составил всего 1,5% от общего объема привлеченных за отчетный период средств (333,1 млрд тенге). Из 73 эмитентов корпоративных облигаций на KASE, по данным биржи, 22 являются частными нефинансовыми компаниями.

Кто размещается на рынке долга

Наиболее обширно на локальном рынке корпоративного долга по итогам 2019 года представлены финансовые организации – на их долю приходилось около 55% тенговой стоимости всех облигаций в обращении. На 1 августа 2020 года, по данным KASE, этот показатель вырос до 59%, или 8 трлн тенге, в основном из-за переоценки в сторону повышения еврооблигаций, а также за счет новых выпусков финансовых организаций. Из 712,3 млрд тенге, привлеченных на первичном рынке долга в 2020 году, 98% приходится на компании финансового сектора.

Немногие частные компании выбирают биржу в качестве площадки для привлечения финансирования. По данным KASE, четыре года назад, в 2016 году, из 65 эмитентов, разместивших на бирже корпоративные об-

лигации, неубедительные проекты и бизнес-планы. Если банк готов профинансировать любой проект, где есть хороший и ликвидный залог, то облигации чаще всего выпускаются без обеспечения.

«Чтобы привлечь внимание инвестора, у эмитента должен быть хорошо организованный бизнес, солидная операционная и финансовая история, убедительный бизнес-план и желательный кредитный рейтинг от международного рейтингового агентства», – отметил Сыздыков.

Один из ключевых барьеров для размещения облигаций частных компаний – это высокие ставки на рынке, считает заместитель председателя правления АО «BCC Invest» **Алибек Уразаков**. «Когда квазигосударственные и государственные компании занимают под 11–12%, компаниям корпоративного сектора сложно претендовать на ставку менее 13–14% в зависимости от

потому, что благодаря наличию рейтингов и аффилированности с государством они входят в корзину ГЦБ на KASE. «За счет того, что эти бумаги включаются в корзину ГЦБ, институциональные инвесторы могут под них фондироваться под 9% и ниже. Поэтому спрос на них сейчас высок», – пояснила аналитик.

По данным KASE, на 1 августа 2020 года в структуре фондирования банков второго уровня выпущенные в обращение ценные бумаги занимают около 6,4%, или 1,8 трлн тенге, из 13,7 трлн тенге (13%) корпоративного долга в обращении. За счет наличия высоких рейтингов и гарантии поддержки со стороны государства квазигосударственные и государственные компании привлекают деньги по более выгодным условиям, нежели частные компании. Далее эти компании направляют привлеченные средства в банки для кредитования



Коллаж: Вадим Квятковский

Рынок корпоративных облигаций в Казахстане

Между тем, по словам заместителя председателя правления KASE **Натальи Хорошевой**, рынок корпоративных долговых ценных бумаг в Казахстане в последние годы демонстрирует высокие показатели объемов. За 2015–2019 годы средний объем рынка корпоративных облигаций на KASE составил 1,6 трлн тенге, или \$4,8 млрд. Около 77% этого объема формируется первичным рынком.

В качестве основных стимулов такой активности, по мнению Хорошевой, выступили такие факторы, как стабилизация национальной валюты, снижение инфляции, построение кривой бескупонной доходности как нового индикатора, отображающего временную структуру стоимости ГЦБ как бенчмарка для оценки кредитных рисков. Свою роль сыграли и необходимость очистки портфелей банков второго уровня от проблемных займов, дедолларизация финансовой системы, реструктуризация и рефинансирование валютных кредитов банков агрохолдингам, интерес крупных институциональных инвесторов к среднесрочным инструментам локальных эмитентов с высоким кредитным рейтингом.

Максимальный объем рынка корпоративных облигаций был зафиксирован в 2019 году как на первичном, так и на вторичном рынках. Совокупный объем торгов корпоративных облигаций тогда составил 2,7 трлн тенге (1,9 трлн тенге – первичный рынок, 761,9 млрд тенге – вторичный). Объем торгов в 2019 году вырос на 17,6% по сравнению с 2018 годом даже с учетом высокой базы – объем торгов в 2018 году показал исторически второе максимальное значение после 2019 года.

По итогам января – июля текущего года совокупный объем торгов на рынке корпоративных облигаций KASE составил 977,3 млрд тенге (712,3 млрд тенге – первичный рынок, 265 млрд тенге – вторичный). Если темпы роста рынка сохранятся на этих уровнях, объем торгов по итогам года не будет выше годовых значений 2018 и 2019 годов, однако может приблизиться к среднему значению за последние пять лет, прогнозирует Хорошевая.

лигации, только 19 составляли частные нефинансовые компании. В их числе транспортная компания, ТОО «Arlan Wagons», разместившая первый выпуск своих облигаций на KASE в 2016 году. Бумаги были погашены 29 июля 2020 года в объеме 570 млн тенге. Ставка купона составила 15% годовых. Облигации были индексируются к курсу доллара.

Arlan Wagons существует с октября 2006 года. Компания предоставляет услуги по экспортно-импортным, транзитным и внутриреспубликанским перевозкам по железным дорогам Казахстана, стран СНГ и Балтии. Парк вагонов компании состоит в основном из хоппер-цементовозов и вагонов-цистерн для перевозки светлых нефтепродуктов.

По словам генерального директора компании **Дмитрия Анчуткина**, разместить бумаги в тенге не было возможности из-за отсутствия достаточно большой базы инвесторов на тенговом рынке облигаций. «Конечно, в тенге было бы интереснее и безопаснее с точки зрения валютных рисков, но просто вариантов не было. Пришлось брать в долларах», – отметил он.

По словам Анчуткина, компания сейчас наблюдает за ситуацией на рынке. «Будем смотреть по рыночным условиям», – отметил он, отвечая на вопрос о возможном размещении облигаций на KASE. Деньги нужны компании на расширение парка вагонов.

Что мешает частным компаниям привлекать деньги на бирже

«На рынке облигаций мало частных компаний, потому что в Казахстане нет культуры инвестирования и размещения», – считает Анчуткин. – Листинг подразумевает, что вы должны стать прозрачными, то есть вы должны на ежеквартальной основе раскрывать свою финансовую отчетность, делать ежегодный аудит, и многие компании, руководители, акционеры к этому не готовы в Казахстане».

Директор департамента инвестиционного банкинга Freedom Finance **Ренат Сыздыков** также полагает, что большинство частных компаний становятся прозрачными не готовы. Кроме того, у многих компаний высокий риск неплатежеспособности или де-

кредитных рейтингов и размеров компании», – пояснил он.

Кроме того, частным компаниям сложно привлечь высококвалифицированных институциональных инвесторов – банки и страховые компании. «Банки почти всю свободную ликвидность размещают только в госбумагах. Доходность по таким ценным бумагам на уровне 10%, и банки, поскольку инвестиционный бизнес не их основной, предпочитают покупать государственные бумаги», – отметил Уразаков.

Страховые компании между тем ограничены пруденциальными нормативами Нацбанка. По словам эксперта, только бумаги с рейтингом на уровне «BB-» и выше могут рассматриваться на интерес страховых компаний. «Бумаги без рейтинга или с низким рейтингом по коэффициентам взвешивания не подходят страховым организациям», – пояснил Уразаков.

При этом крупнейший участник на рынке – ЕНПФ – руководствуется консервативной инвестиционной стратегией и неохотно инвестирует в бумаги частных компаний. «В настоящий момент пенсионные активы, являющиеся крупнейшим источником «длинных» внутренних инвестиций, задействованы в финансировании экономики страны опосредованно: через инвестируемые в ГЦБ, финансовые инструменты банков и компаний квазигосударственного сектора. При этом доля инвестирования в корпоративные облигации казахстанских компаний реального сектора экономики находится на невысоком уровне», – отметили аналитики Ассоциации финансистов Казахстана (АФК).

Об этом, отмечают в ассоциации, свидетельствует и отраслевая структура корпоративного долга в обращении: основную долю рыночной капитализации занимает финансовый сектор – 59%, далее следуют энергетика – 23% и промышленность – 12%.

Государство конкурирует с бизнесом

Директор аналитического департамента – член правления АО «Centras Securities» **Маржан Меланич** отметила, что бумаги государственных и квазигосударственных компаний пользуются большим спросом еще и

предприятий малого и среднего бизнеса, у которых нет возможности выйти на рынок из-за стоимости и требований листинга.

«Таким образом, крупные квазигосударственные и государственные компании, а также банки второго уровня получают лучшие условия фондирования на рынке облигационных займов, и конкурировать частным компаниям за интерес инвесторов путем повышения ставки доходности достаточно сложно», – отмечает Хорошевая.

С государственными программами поддержки бизнеса связана другая немаловажная причина, по которой предприятия реального сектора не стремятся на биржу, – наличие большого объема ликвидности по нерыночным процентным ставкам в экономике. Ряд предприятий МСБ и крупного бизнеса, которые потенциально могут разместить облигации по приемлемым ставкам, финансируются по госпрограммам по ставкам ниже рыночных, что делает привлечение капитала на рынке нецелесообразным, констатируют в АФК.

«На наш взгляд, для исправления этого дисбаланса по мере восстановления деловой активности в стране необходимо рассмотреть прочие виды поддержки предприятий, включая адресные субсидии и гранты, ограничивая льготное финансирование», – считают аналитики.

В результате нерыночного кредитования и из-за повышенных кредитных рисков стоимость денег в экономике существенно превышает ожидаемые бизнесом ставки. Согласно подготовленному Нацбанком обзору конъюнктуры реального сектора экономики приемлемая для горнодобывающей промышленности ставка кредитования составляет 3,7% годовых, но фактическая – 12,4%; для обрабатывающей промышленности приемлемая 5,4%, фактическая – 10,4%; для строительства приемлемая 5,4%, фактическая – 10,4%; для транспорта приемлемая 6,2%, фактическая – 11,9%; для жилищно-коммунального хозяйства приемлемая 6,2%, фактическая – 11,9%.

«При этом ставки по долговому инструменту, как правило, выше. Из состоявшихся на прошлой неделе двух размещений на долговом рынке квазигосструктура привлекла ликвидность под 10,98%, а частная компания – под 19%», – отмечают в АФК.

* Без учета Программы финансовой поддержки банковского сектора и нерыночных размещений
Инфографика: Тамал Сейткужанов для «Курсива»

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Контрразведка дает добро

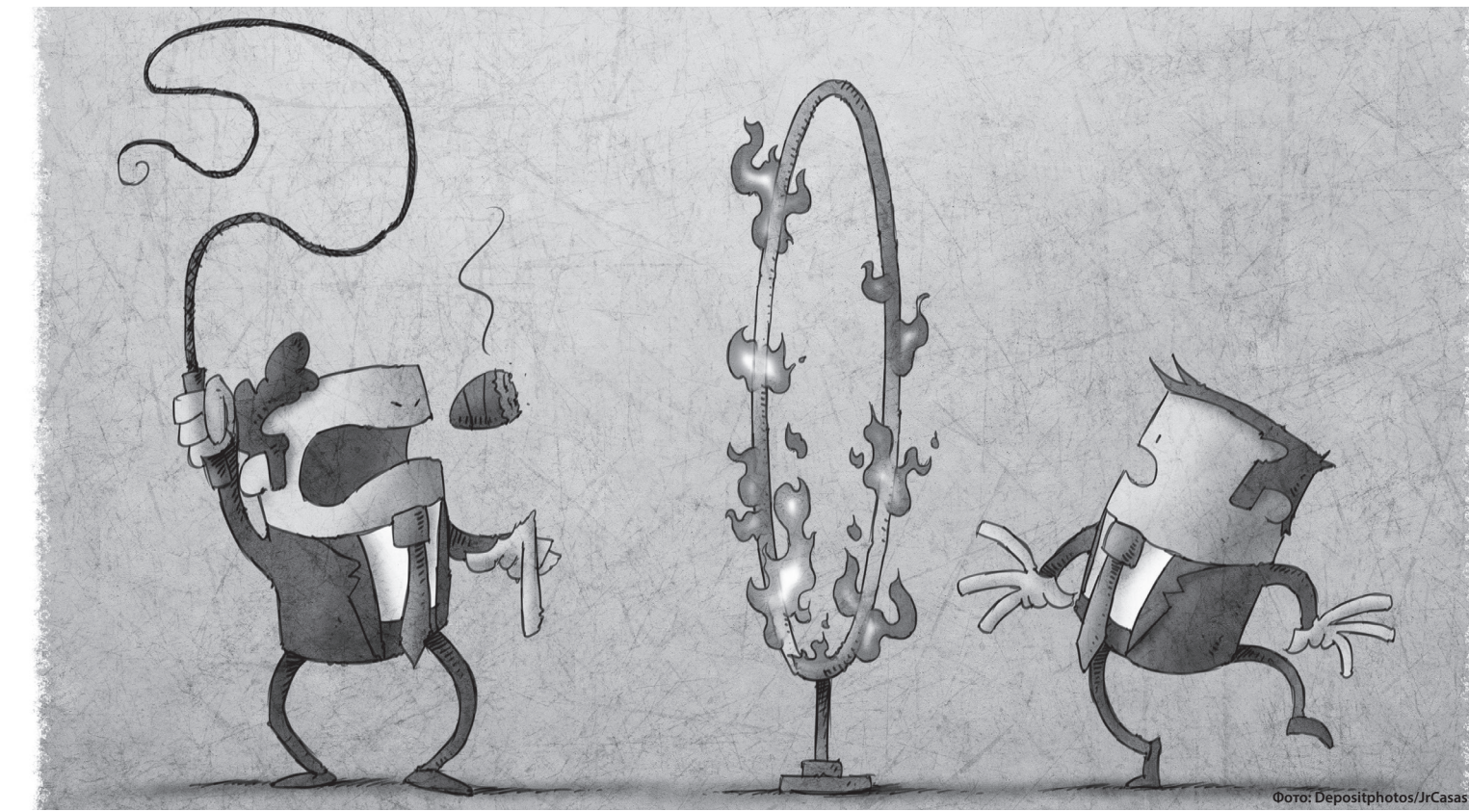
С началом пандемии Национальный банк принял два постановления, которые обязывают банки быть более внимательными к «чистоте» операций своих клиентов. О том, как за несколько месяцев изменился комплаенс-контроль, рассказывают финансисты.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Банкиры не любят разговоры о комплаенс-контроле сразу по нескольким причинам. Первое: согласно требованиям законодательства они обязаны отслеживать передвижение средств на счетах своих клиентов для противодействия отмыванию денег. Второе – это недопущение конфликта интересов внутри организации. Даже в самом маленьком банке работают закрытые группы, которые внимательно наблюдают за личными счетами коллег. Особенно их внимание привлекает приобретение ценных бумаг или любые другие крупные покупки сослуживцев. Такой контроль позволяет банкам избежать репутационных рисков и санкций регулятора.

Скорее всего, эти причины помешали финансистам прокомментировать постановления регулятора и указа президента страны. Но все же четыре кредитные организации согласились ответить на вопросы «Курсива».

В пресс-службе Евразийского банка сообщили, что постоянно работают над совершенствованием комплаенс-контроля:



«В банке предусмотрены три линии защиты системы управления комплаенс-риском. Участниками комплаенс-контроля являются практически все работники банка. Банком установлены лимиты на сумму проведения отдельных операций клиентов, внедрен автоматизированный риск-ориентированный контроль».

В Банке ВТБ тоже совершенствуют мониторинг операций клиентов и сотрудников, но при этом пресс-служба организации напоминает: «В соответствии с внутренними документами, разработанными на основании

требований законодательства РК, запрещается информировать клиентов банка и иных лиц о формах, способах и методах осуществления в банке процедур внутреннего контроля».

События, связанные с распространением COVID-19, и меры, принятые государством для стабилизации эпидемиологической, социальной и экономической ситуации, оказали влияние на комплаенс-контроль в АТФБанке. «Ряд произошедших в комплаенсе изменений связан с адаптацией внутренних процессов банка под новые требования ре-

гулятора, а также под изменения, которые происходили в это время на уровне законодательства РК», – сообщили в пресс-службе организации.

В середине марта вышел указ президента «О мерах по обеспечению социально-экономической стабильности». Документ ввел новые требования для клиентов БВУ. Например, до 31 декабря этого года физическим лицам без подтверждения источника происхождения денег запрещается снимать больше \$3 млн, юридическим лицам – свыше \$10 млн.

В конце марта Нацбанк сообщил об изменении порядка покупки и продажи безналичной валюты юридическими лицами. В частности, при покупке валюты для внешнеэкономических сделок на сумму свыше \$50 тыс. в эквиваленте юридические лица обязаны предоставить в банк подтверждающие документы. Причем приобретенная валюта должна быть использована на заявленные цели в течение 10 рабочих дней, а в случае ее неиспользования деньги подлежат обратной продаже.

Национальный банк с прошлого года усилил работу по противодействию теневой экономике, поэтому пристально наблюдает за трансграничными переводами. Возможно, поэтому банкиры не зафиксировали серых схем даже в самый разгар пандемии. «В первой половине этого года значительного увеличения сомнительных операций в банке не наблюдалось», – сообщили в пресс-службе Банка ЦентрКредит.

В АТФБанке напоминают, что клиентам с прозрачными доходами нечего опасаться: «Клиенты, которые ведут бизнес открыто, своевременно предоставляют необходимые для сделки документы и в целом могут оцениваться как благонадежные, как правило, при проверках не сталкиваются с потерей времени. Причиной значительных задержек может стать несвоевременное предоставление клиентом требующихся документов».

Финансисты говорят, что сегодня на первый план выходят вопросы снижения теневого бизнеса и борьбы с ним, а также предотвращение незаконного вывода денег за рубеж.

«Тенденция рынка такова, что незаконные операции пресекаются до их проведения. Клиенты до открытия счета проверяются на добросовестность, наличие ресурсов для осуществления предпринимательской деятельности для исключения проведения незаконных операций. Цель комплаенс-контроля – защита и сохранение безупречной деловой репутации банка, защита интересов акционеров и клиентов банка», – отметили в пресс-службе Евразийского банка.

Автопродажам кризис не писан

Несмотря на спад деловой активности из-за пандемии, первичный рынок торговли новыми легковыми авто в Казахстане, по данным профильной ассоциации, демонстрирует приличный рост как в количественном, так и в денежном выражении. «Курсив» выяснял, какова роль банковского, в том числе льготного, кредитования в наблюдаемом росте.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

По информации Союза предприятий автомобильной отрасли «КазАвтоПром», в первом полугодии текущего года официальными дилерами было реализовано 35 086 новых легковых (и легких коммерческих) автомобилей на общую сумму 313,4 млрд тенге (или \$783 млн в эквиваленте). По сравнению с аналогичным периодом 2019-го продажи выросли на 8,1% в деньгах и на 13,8% – в штуках.

В структуре продаж 69% от общего числа реализованных машин (24 314 автомобилей) пришлось на продукцию казахстанских автозаводов, 31% – на импорт. В Казахстане государство стимулирует покупки автомобилей отечественного производства. С апреля 2015 года в стране работает программа льготного автокредитования от Банка развития Казахстана (БРК). В общей сложности госбанк направил шесть траншей в коммерческие банки в размере 82 млрд тенге. Программа револьверная, то есть средства, высвобождающиеся в результате погашения займов, банки направляют на финансирование новых целевых ссуд. Эффективная ставка вознаграждения – не более 7,5% годовых.

По данным пресс-службы БРК, за шесть месяцев этого года банки выдали в рамках программы 4775 автокредитов на сумму 27 млрд тенге. Если исходить из известного общего количества проданных местных автомобилей (24 314 штук, по информации «КазАвтоПром»), то получится, что около 20% сделок в первом полугодии было осуществлено

за счет льготных автокредитов. Другими словами, государство поддержало покупку каждого пятого нового автомобиля. «Основная цель программы – поддержка отечественного автопрома и предоставление льготных условий для казахстанских покупателей. На текущий момент можно купить 42 модели автомобилей местного производства. Наибольшее количество займов физлицам с начала реализации программы выдал Сбербанк», – рассказали в пресс-службе БРК.

На сегодня участие в этой программе принимают семь коммерческих банков: Халык, Сбербанк, Банк ЦентрКредит, Forte, АТФ, Евразийский и ВТБ. Самый крупный банк страны в текущем году получил от БРК один транш в размере 2 млрд тенге. «В целом роста продаж автокредитов не наблюдается. Средняя сумма ссуды – 5,1 млн тенге», – сообщили в пресс-службе Халык.

В Евразийском банке не стали подробно рассказывать о нынешнем положении дел в сегменте, но проинформировали, что до введения карантина рост займов на новые авто составлял 29%: «На сегодняшний день наши объемы приближены к прекартинным. Средняя стоимость нового автомобиля составляет 4,2 млн тенге. Средний срок кредита – чуть больше пяти лет».

Введение карантина в марте, ограничение работы автосалонов и регистрирующих органов повлияли на снижение объемов автозаймов, сообщили в пресс-службе БЦК. С мая, после снятия ограничительных мер на передвижение и работу учреждений, банк постепенно восстанавливает автокредитование и в июне уже вышел на объемы докартинного периода, а в июле достиг исто-

рического максимума по объему продаж», – отметили в БЦК без раскрытия конкретных цифр.

В дочернем Банке ВТБ фиксируют существенный рост в рассматриваемом сегменте. «Несмотря на введение карантинных ограничений, по состоянию на 1 июля розничный портфель по автокредитованию вырос до 7,6 млрд тенге. Таким образом, доля автокредитов в портфеле розничного бизнеса за первое полугодие 2020 года по сравнению с аналогичным периодом 2019-го увеличилась с 8,1 до 14,1%», – рассказала начальник управления развития розничного бизнеса Банка ВТБ (Казахстан) Назгуль Сагбаева. Средний срок кредитования по госпрограмме здесь четыре года, а средний чек автосуды – 5,5 млн тенге.

Помимо займов, выдаваемых по линии БРК, многие банки имеют собственные программы автокредитования. Халык предлагает автокредиты с эффективной ставкой вознаграждения от 17,6 до 21,2%. Евразийский банк реализует несколько программ. Например, здесь финансируют покупку мотоциклов и автомобилей с пробегом. Эффективная ставка колеблется в коридоре 26,4–28,86% годовых. Банк ЦентрКредит в январе запустил автокредитование для новых автомобилей. По информации банка, ссуду можно получить за 180 минут. В линейке автокредитов Банка ВТБ имеется три продукта, предлагаемых на различных условиях в зависимости от потребностей клиентов.

Ерлан из Алматы

Каков портрет казахстанского автовладельца, покупающего страховку в интернете



Даулет АКИЖАНОВ, председатель правления Freedom Finance Insurance

За семь месяцев 2020 года только в страховой компании Freedom Finance Insurance автовладельцы оформили онлайн почти 70 тыс. автостраховок. Это 3% от общего числа страховок на рынке.

Напомним, в январе прошлого года в Казахстане внедрили онлайн-страхование. С тех пор автовладельцам не обязательно ездить в офисы страховых компаний или пользоваться услугами агентов, потому что полис ОГПО можно купить онлайн.

Специалисты нашей страховой компании проанализировали собственные данные, статистику Нацбанка, Комитета по статистике Министерства национальной экономики, а также статистику запросов «Яндекса» и Google и составили портрет казахстанского автовладельца, который покупает страховку в интернете.

Пол, имя и возраст

Среднестатистический автовладелец, который покупает

страховку ОГПО в интернете, – это мужчина. Именно на мужчин приходится 89% всех проданных электронных полисов. Мужчину зовут Ерлан. Это, по данным Freedom Finance Insurance, самое распространенное имя среди покупателей обязательных для автовладельцев полисов. В этом году Ерлану исполнилось 38 лет.

Где живет

Ерлан живет в Алматы, но часто бывает в Нур-Султане. К слову, на жителей обоих городов приходится до 90% от всех проданных в интернете страховок. Это подтверждает и статистика поисковых запросов в Google: больше всего запросов за последний год приходится на южную столицу.

Кем работает и сколько зарабатывает

По данным исследования страховой компании, Ерлан работает менеджером среднего звена. Офис компании находится в центре, поэтому он пользуется машиной каждый день. Его зарплата составляет около 250 тыс. тенге в месяц. Но это не единственный источник дохода. Помимо официальной зарплаты Ерлан получает доход от самостоятельной занятости и предпринимательской деятельности (по данным Комитета по статистике МНЭ РК).

Больше 90% трат Ерлана приходится на потребительские расходы. Например, 52% он тратит на продовольственные товары, 23% – на непродовольственные, а 18% – на платные услуги.

Какая у него машина

В прошлом году Ерлан ездил на белой Hyundai Accent 2014 года выпуска. Но потом продал ее на вторичном рынке за 4,2 млн тенге, чтобы купить другую машину – белую Toyota Camry. Несмотря

на то что эта машина 2013 года выпуска, стоит она дороже – 7,8 млн тенге.

Как покупает страховку

Ерлан ищет страховую компанию в Google. И делает это, как правило, с компьютера. Потому что так удобнее. Но иногда все же предпочитает искать информацию со своего Android-смартфона.

Прежде чем выбрать страховую компанию, Ерлан тщательно изучает сайты всех компаний. На каждом сайте он просчитывает стоимость страховки минимум два раза, а затем выбирает лучший вариант. В этом году страховка обойдется ему в 14 763 тенге.

К слову, если страховая компания предложит выгодные условия по дополнительным видам страхования, Ерлан, скорее всего, выберет добровольное страхование ответственности владельца транспортного средства (ДТПО). Этот продукт в случае ДТП может увеличить размер страховой выплаты по основному полису ОГПО.

Если будет возможность, Ерлан купит страховку в рассрочку без комиссий и переплат. Причина – это ему кажется удобным, даже притом, что у него есть возможность расплатиться за страховку сразу.

Бывал ли в ДТП

Водит Ерлан очень аккуратно и еще не попадал в ДТП. Уровень его безаварийности (бонус-малус) – 10. Этот показатель формируется исходя из статистики аварийности автовладельца. Самый минимальный – это М. Он у тех автовладельцев, кто часто попадает в ДТП по своей вине или покупает автостраховку впервые. Самый максимальный уровень – 13. При таком уровне страховка обходится дешевле всего.

Если же Ерлан попадет в ДТП, ущерб, скорее всего, оценят в 401 000 тенге. Это средний размер страховой выплаты по обязательному автострахованию ОГПО в июне 2020 года (по данным Нацбанка).



Пациент нуждается в наблюдении

> стр. 1

AQR – дорогостоящая процедура, в 2019 году Нацбанк потратил на работу зарубежных консультантов около \$10 млн. Алмас Чукин считает такие траты разумными. «Для того чтобы регулятору самостоятельно провести нормальную оценку качества активов, должны быть высокие профессионалы, специализирующиеся на этом. Кроме того, люди должны быть свободны. АРРФР не может снять половину штата с повседневной работы и отправить людей на много месяцев в банки, поэтому финнадзор и привлекает третьи силы», – поделился мнением экономист.

Сергей Польшгалов заявляет, что регулярная оценка качества активов отразится на аппетитах топ-менеджеров финансовых организаций и охладит их страсти к рискованным вложениям. «С одной стороны, регуляторы в лице Нацбанка и АРРФР будут иметь достоверную информацию и вовремя реагировать на появление рисков, с другой – банки, понимая, что проверки будут продолжаться, станут осмотрительными, что снизит риск дестабилизации обстановки в банковском секторе», – считает он.

Слово банкам

С самого начала прошлогодней процедуры AQR банки в кулуарах жаловались на объем информации, которую они обязаны предоставлять аудиторам. «Нам пришлось задействовать в процессе сбора и предоставления информации значительную часть коллектива, в результате чего банк замедлил некоторые внутренние процессы и понес



Фото: Depositphotos/pressmaster

достаточно серьезные непредвиденные финансовые расходы», – говорит председатель правления Банка ВТБ (Казахстан) Дмитрий Забелло. Трудность была в том, что для AQR регулятор принимал данные от БВУ в определенном формате, тогда как в самих банках эта информация хранится в другом виде.

В Jysan Bank, говоря о недостатках международной практики, называют трудности в коммуникации: «Сложнее было донести до проверяющей группы подходы банка по тем или иным

вопросам. Надо отдать должное участникам проверяющей группы, которые были настроены на конструктивный диалог».

В Банке ЦентрКредит «точкой напряжения» назвали короткие сроки процедуры. «В странах Евросоюза AQR осуществляется в среднем в течение полутора лет. Мы же прошли данную проверку за восемь месяцев – в два раза быстрее. Поэтому остинтерес для профессионалов (аналитиков, инвесторов), которую мы, в частности, использовали в своей работе. При этом основные выводы были также изложены и широко освещены на доступном для обывателей уровне.

на», – заявляют в пресс-службе БЦК.

При этом все финансовые организации, ответившие на запрос «Курсива» (а таких оказалось лишь три из 14), называют опыт AQR полезным и успешным. «AQR позволила банкам найти точки роста и показала, какие процессы необходимо улучшать», – говорит Дмитрий Забелло. – Да, это трудоемкие процедуры, но в конечном итоге мы увидим положительный эффект, когда после устранения всех замечаний рынок станет более понятным».

Финансист уверен, что AQR подтолкнула банки к глубокой оцифровке внутренних процессов, а это со временем приведет к улучшению всех сервисов, ускорению сроков принятия решений по выдаче кредитов.

Похожего мнения придерживаются в Банке ЦентрКредит. «По результатам проверки банком составлен двухлетний план мероприятий по усовершенствованию процессов и систем, которые в будущем позволят повысить конкурентоспособность и усилить позиции банка на

рынке», – отметили в пресс-службе БЦК.

Финнадзор также считает примененную практику успешной. «Результаты AQR, а также полученные в рамках AQR методология и знания получают широкое надзорное применение путем интеграции в текущий надзорный процесс, что будет способствовать дальнейшему совершенствованию надзорного процесса и регулирования банковского сектора, усовершенствованию риск-ориентированного надзора», – заключили в пресс-службе АРРФР.

Клиенты стабильных банков от проведения AQR не страдают



Аскар ЕЛЕМЕСОВ, глава офиса рейтингового агентства АКРА в МФЦА

Первая проведенная в Казахстане AQR дала положительный эффект. Наличие подписей международных консультационных и аудиторских фирм добавило доверия к результатам проведенной оценки качества активов. В то же время наиболее серьезные вопросы (в первую очередь недостаточность капитала некоторых банков) получили понятную количественную оценку.

У Нацбанка и АРРФР есть более чем достаточный список полномочий для получения от поднадзорных банков всей необходимой информации. Ответ на вопрос, достаточно ли у финансовых регуляторов ресурсов (людей в целом и людей с необходимой квалификацией) для анализа и обработки всей полученной информации, не столь однозначен. К тому же AQR проводится международными фирмами, име-

ющими возможность сравнить различные страны и их банковские отрасли между собой, что очень полезно, но редко доступно в полном объеме национальным регуляторам.

Для стабильных, устойчивых банков проведение AQR – это серьезная работа, позволяющая взглянуть на себя со стороны. Хотя для сотрудников и руководителей финансового института это немалый стресс и дополнительный объем работы, но это и большой приобретенный опыт. Я бы сравнил AQR с генеральной уборкой. В отдельные моменты времени работа с консультантами и регулятором в рамках проведения AQR может оказаться достаточно нелегким бременем для отдельных служб и сотрудников банка, отвлекающим их от выполнения своих рутинных ежедневных операций, но в целом на операциях банка заметно это не сказывается, по крайней мере клиенты не страдают. Если же банк плохо управляется и имеет много скрытых проблем, то проведение AQR в таком случае – это огромный стресс для сотрудников при ограниченном положительном эффекте: повседневная работа будет тормозиться, клиенты будут страдать.

Основное отличие AQR – в прозрачности и понятности ее результатов



Светлана ПАВЛОВА, младший вице-президент – аналитик агентства Moody's

Одна из важнейших задач AQR – повысить уровень уверенности населения, вкладчиков в устойчивости банковской системы, повысив прозрачность и банковскую отчетность, и регуляторных проверок. Ведь когда это «черный ящик», люди более склонны доверять слухам, поддаваться иррациональным опасениям и панике. Конечно, у регулирующих органов есть большой список инструментов проверки, но при этом далеко не вся информация о проверках становится публичной и доступной; зачастую люди узнают об ухудшении финансового положения банка уже на том этапе, когда проверка показала отрицательный результат и на банк наложены регуляторные санкции, а то и отозвана лицензия.

Основное отличие AQR именно в том, что результаты этой оценки были опубликованы и подробно прокомментированы представителями регулятора. Публикация содержала достаточно много информации, представляющей интерес для профессионалов (аналитиков, инвесторов), которую мы, в частности, использовали в своей работе. При этом основные выводы были также изложены и широко освещены на доступном для обывателей уровне.

Для повышения доверия к банковской системе было, конечно, важно, что отчет об итогах AQR содержал комплекс уже одобренных мер для повышения кредитоспособности тех банков, чьи показатели оказались наиболее слабыми. Таким образом, все увидели, что проблемы в банковском секторе есть, но они локализованы, их масштаб оценен и утвержден план их решения. Думаю, AQR поспособствовала тому, что в этом году банковская система Казахстана и крупные банки достаточно безболезненно прошли кризисные месяцы, не столкнувшись с массовыми оттоками депозитов.

Примеры периодического проведения AQR достаточно распространены



Елена ПОЛЯКОВА, аналитик группы «Финансовые институты» агентства S&P Global Ratings

С точки зрения достижения целей, стоявших перед AQR, и той коммуникации, которая была осуществлена по итогам оценки со стороны Нацбанка, включая полное раскрытие результатов, данный опыт можно назвать положительным. Несмотря на то что Нацбанк обладает значительным спектром инструментов проверки качества активов, независимая оценка уровня проблем с применением международных подходов является важным элементом для повышения доверия к банковской системе. Помимо выявленной потребности в до резервировании и докапитализации отдельных банков, в ходе AQR также был разработан ряд

рекомендаций, направленных на совершенствование внутренних политик и подходов к принятию рисков банками, призванных определенным образом скорректировать модель ведения бизнеса и снизить риск возникновения проблем в будущем.

Процедура AQR является весьма продолжительной и трудоемкой и сопряжена для банков с существенными дополнительными трудовыми и временными затратами. Кроме этого, оценка проводится на определенную дату в прошлом и на момент получения результатов может не учитывать ряд изменений в качестве активов, произошедших за период проведения AQR, что в текущих условиях быстрого изменения макроэкономического контекста может быть особенно актуальным. В связи с чем проведение AQR на ежегодной основе не является распространенной практикой, в отличие, например, от стресс-тестирования. Вместе с тем примеры периодического проведения AQR по мере такой необходимости достаточно распространены.

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



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

> стр. 1

«Вместе с переоборудованием и ремонтом вышло 4 млн тенге. Это минимально необходимая сумма для постройки фудтрака, с учетом, что значительная часть работы будет выполнена своими руками. Цена на готовые, но б/у фудтраки стартует от 7 миллионов тенге», – рассказывает Малькеев. Для продажи напитков большой грузовик необязателен, достаточно переоборудовать минивэн. Приобретая б/у вариант, можно уложиться в 3,5 млн тенге, говорит предприниматель Павел Заврин. Он приводит в пример собственный опыт, поскольку сам купил за эту сумму передвижную кофейню на базе минивэна Renault Kangoo.

Передвижные кофейни относительно дешевы и просты в обслуживании, поэтому начинающие предприниматели чаще выбирают именно этот сегмент фудтракерского бизнеса.

Начинающему фудтракеру нужно зарегистрироваться в Налоговом комитете как предпринимателю с установкой соответствующего ОКЭД. Также необходимы регистрация трака в ГАИ как передвижного объекта общепита и разрешение от СЭС.

Полтора года назад Миннацк даже советовал предпринимателям обратить внимание на фудтраки. Асланбек Джакупов, на тот момент директор департамента развития предпринимательства МНЭ РК, на брифинге в Службе центральных коммуникаций назвал такой бизнес на колесах «быстро окупаемым и мобильным».

Почему мобильный бизнес немобильный

Если с тезисом про окупаемость фудтракеры не спорят (хотя на то, чтобы отбить вложения, в среднем уходит около двух-трех лет), то тезис про мобильность, как ни парадоксально, верным назвать нельзя, утверждают участники рынка.

Сейчас у фудтраков в Казахстане есть две модели работы. Можно заниматься мобильным кейтерингом, то есть ставить фудтрак на фестивалях, концертах и других массовых мероприятиях. «За одно мероприятие в среднем можно заработать примерно 50 тыс. тенге прибыли, оборот составляет около 200–250 тыс. тенге. Расходы – стоимость продуктов и установленная организатором мероприятия стоимость аренды площадки. В хороший месяц выходит около 800 тыс. тенге прибыли», – показывает эту модель в цифрах Марлен Малькеев.

Второй путь – аренда места в городе. Можно поставить фудтрак на частной территории, перед бизнес-центром. Представители одного из бизнес-центров по просьбе «Курсива» объяснили, из каких соображений владельцы офисных зданий устанавливают



Фото: Офелия Жакаева

Фудтраки не смогли доехать до клиентов на карантине

стоимость аренды для кафе-фургонов. Фудтрак может оплачивать аренду из расчета стоимости парковочного места на территории бизнес-центра – сколько мест займет мобильное кафе, за сколько и придется заплатить. Ставка аренды за одно место колеблется в диапазоне 20–35 тыс. тенге в месяц. Бизнес-центр может использовать и классический подход – «ставка за квадратный метр», где ставка зависит от сезона, расположения бизнес-центра и т. д. «Например, может быть применена ставка за 1 кв. м площади по аналогии с кофейными островками, находящимися внутри зданий и занимающих небольшие площади, как правило, в открытом формате. Такая ставка на территории одного из бизнес-центров в Нур-Султане составляет в среднем от 6 до 10 тыс. тенге», – привел данные представитель компании, управляющей бизнес-центром. Если судить по приведенным данным, ежемесячная аренда для кафе-фургона не должна составлять больше 100 тыс. тенге. Алматинские фудтракеры исходя из своего опыта настаивают на цифре в четыре раза больше – 400 тыс. тенге.

Можно расположиться на одном из 60 участков, которые в

этом году в Алматы выделены для установки нестационарных торговых объектов. Стоимость аренды государственной земли ненамного ниже и варьируется, по словам фудтракеров, от 300 до 400 тыс. тенге в месяц (при этом она не меняется в течение года, хотя в зимний период оборот падает в три-четыре раза). А главное – условия тендеров за право аренды участка для нестационарной торговли подразумевают, что торговый объект будет находиться на этом участке на постоянной основе. Сама идея мобильного общепита в таком случае теряет смысл: фудтракеры не могут быстро сменить локацию или даже просто уехать на ночь.

Первая модель работы фудтракеров в настоящих реалиях привлекает сильнее, поскольку в ней меньше проволочек с документами, а заработка все равно достаточно. Стоимость аренды места на мероприятии, организованном акиматом, для фудтракера составляет в среднем 30 тыс. тенге в день. Если это инвенты от частных организаторов (например, The Spirit of Tengri или Let's Eat), то от 50 тыс. тенге в день. Но из-за отмены фестивалей и праздников те, кто специализировался на мобильном кейтеринге, оста-

лись без доходов. У предпринимателей, которые стояли на участках для нестационарных объектов, упала выручка – привычный поток клиентов, по оценке Заврина, сократился на 60%. Обе модели работы на карантине оказались неэффективны, но уехать от пандемии на новую точку, например в спальный район, фудтракеры не смогли.

Что помешало фудтракам уехать от пандемии

Фудтрак – заведение общепита, которое работает навынос. Такой формат бизнеса имел право функционировать во время карантина, но полноценно воспользоваться этой возможностью фудтракеры не смогли из-за особенностей регулирования нестационарной торговли.

Например, те предприниматели, кто занимался до карантина кейтерингом на мероприятиях, не смогли перебраться на места, выделенные для нестационарной торговли. Им пришлось бы ждать розыгрыша тендера на место, который проводится раз в год – просто так встать и торговать там фудтраки согласно законодательству не могут. «Это была хорошая

возможность, но у нас не было заранее договоренности по месту с руководством города. Проблема и в том, что розыгрыш тендеров на такие места проводится раз в год, поэтому мы бы не смогли быстро активизироваться и начать работу. А стоять на любом месте мы не имеем права», – объясняет Марлен Малькеев.

Изменения в законодательстве обсуждаются представителями этого сегмента нестационарной торговли с рабочей группой, в которую входят представители поддержки предпринимателей от акимата и НПП «Атамекен». Участники рынка предлагают разработать для кафе-фургонов варианты маршрутов, ввести дифференцированную плату за аренду в зависимости от места или района; есть предложение о патентах на работу в определенном районе.

На вопрос редакции о том, когда ждать специальных законов для общепита на колесах, в НПП «Атамекен» ответили, что условия деятельности для этого сегмента торговли уже упрощены и у фудтракеров появились новые возможности. В Нацпалате предпринимателей ссылаются на изменения и дополнения в приказе от 19 июля 2019 года «Об

утверждении Правил внутренней торговли».

Речь там, в частности, идет о том, что акимат теперь утверждает не только места для торговли нестационарных торговых объектов, но и маршруты. Однако маршруты исполнительным органом до сих пор, по словам фудтракеров, не установлены. Вопрос журналиста о таких маршрутах, заданный через виртуальные приемные управления предпринимательства и инвестиций города Алматы, остался без ответа.

Маркетинговые исследования прочат глобальному рынку фудтраков среднегодовой рост в 5% в ближайшую пятилетку, называя конкурентными преимуществами сегмента более низкую по сравнению со стационарным кафе стоимость вхождения на рынок и гибкость в управлении клиентским потоком (фудтрак в теории всегда может уехать туда, где много клиентов). Рисками сегмента во всем мире маркетингологи называют как раз неблагоприятную нормативно-правовую среду и обязанность фудтракеров на законных основаниях использовать общественное или частное пространство под свою деятельность.

Фейковая доставка эпохи пандемии

Как мошенники используют проблемы с доставкой посылок во время эпидемии и как не попасться на их уловки.



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

ву открыты вредоносное вложение в письме. Классическая уловка – сообщить о том, что посылка уже пришла, но чтобы ее получить, нужно прочитать или подтвердить информацию в приложенном файле. Например, в поддельном письме от крупной службы доставки на ломаном английском говорится, что посылка прибыла на склад, но из-за эпидемии ее не могут доставить на дом, поэтому за ней нужно явиться лично.

Адрес склада и прочие подробности, конечно же, находятся во вложении. Если получатель его откроет, на компьютер будет установлен вирус, позволяющий, в частности, превращать устройство в зомби, воровать данные или загружать других зловредов.

Во вложении письма вместо картинки квитанции – архив с двойным расширением.

Еще одна не новая, но актуальная в сложившейся ситуации тема для вредоносного письма – задержка доставки. Сценарий очень правдоподобный, а за подробностями мошенники в примере ниже опять-таки отправляют пользователя во вложение. В нем скрывается троян Vsumet, позволяющий злоумышленнику управлять устройством и воровать данные. Чтобы дополнительно усыпить бдительность получателя, внизу письма значится, что оно якобы проверено почтовым защитным решением и не содержит вредоносных файлов и ссылок.

Мошенники сообщают о задержке доставки из-за эпидемии COVID-19

Многие спамеры просто вставляют упоминание COVID-19 в старые шаблоны вредоносных писем, но встречаются и письма, в которых основной акцент делается именно на введение карантина и стремительное развитие пандемии.

Например, история о том, что правительство запретило ввозить в страну какие бы то ни было товары и посылка отправилась обратно, явно полностью навеяна текущей ситуацией.

Во вложении якобы содержится номер для отслеживания

заказа, по которому можно будет запросить его повторную отправку, когда эпидемия пойдет на спад. Открыв файл, получатель рискует установить бэкдор Androm, который открывает злоумышленнику удаленный доступ к компьютеру жертвы.

Фишинг: в погоне за аккаунтами на сайтах доставки

Мошенники, специализирующиеся на фишинге, тоже пользуются сложной ситуацией на рынке доставки. Мы обнаружили как очень правдоподобные копии легитимных сайтов, так и фейковые страницы отслеживания отправок. И те и другие, конечно же, упоминают коронавирус.

Так, охотники за аккаунтами клиентов крупной службы экспресс-доставки в деталях получили интерфейс заглавной страницы официального сайта, в том числе последние новости об эпидемии.

Не менее детализованной выглядит и копия официального сайта другой курьерской службы, на которой коронавирус также упоминается в новостях.

А вот авторы фейкового портала для отслеживания посылок добавили COVID-19 в строку с копирайтом. Другой информа-

ции на странице немного: форма для ввода учетных данных и список «партнеров» – сервисов электронной почты. Доподлинно неизвестно, что мошенники хотели сказать этим списком, однако можно предположить, что названия известных компаний повысят доверие к сайту.

Отметим, что такой прием часто встречается на фишинговых страничках, нацеленных на кражу логинов и паролей от электронной почты. Как бы то ни было, если жертва введет на этом ресурсе свои учетные данные, она судьба посылки так и останется неизвестной.

Как не попасться на удочку мошенников

На фоне эпидемии и большого количества действительно задерживающихся посылок фейковые сайты имеют хорошие шансы убедить пользователя, а письмо – зацепить внимание. Особенно если вы действительно ждете посылку. Или если информация об отправлении пришла, скажем, на рабочую почту, и вы имеете все основания думать, что заказ можно оформить кто-то из коллег. Чтобы не попасться на удочку мошенников:

■ **Внимательно** посмотрите на адрес отправителя: если письмо пришло с бесплатного почтового

сервиса или содержит бессмысленный набор символов в имени почтового ящика, перед вами, скорее всего, подделка. Правда, не забывайте о том, что адрес отправителя в письмах вполне могут и подделать.

■ **Обращайте** внимание на текст. Крупная компания совершенно точно не будет рассылать письма с криво отформатированным текстом и большим количеством грамматических ошибок.

■ **Не открывайте** вложения в письмах от служб доставки, особенно если отправитель всячески подталкивает вас к этому. Лучше загляните в свой личный кабинет на сайте транспортной компании или проверьте трекинг посылки по номеру, вбив адрес нужной вам страницы в браузер вручную. То же самое стоит сделать, если вам пришло письмо с требованием срочно перейти по ссылке.

■ **Отнеситесь** к письму с особым вниманием, если в нем к месту или не очень упоминается коронавирус. Киберпреступники используют горячие темы, чтобы зацепить внимание жертвы, поэтому на такие сообщения ни в коем случае нельзя реагировать второпях.

■ **Пользуйтесь** надежным защитным решением, которое распознает вредоносное вложение и заблокирует фишинговый сайт.

Не накормить, а дать заработать

Какие меры принимают власти, чтобы трудоустроить оставшихся без работы

В условиях пандемии в Казахстане растет значимость госпрограмм, целью которых являются поддержка предпринимательства и развитие рынка труда через содействие занятости населения и мобильность трудовых ресурсов.

Ирина ОСИПОВА

Финансирование госпрограмм, способствующих занятости населения, в 2020 году увеличено. Причина – многие казахстанцы потеряли рабочие места за последние полгода. На содействие занятости из бюджета выделено 728 млрд тенге.

«Курсив» в последнем июльском номере публиковал результаты опроса владельцев МСБ, проведенного НПП «Атамекен». Напомним, что в опросе участвовали почти 37 тыс. предприятий. По информации бизнеса, во время карантинных ограничений компаниями были сокращены 15% сотрудников и еще почти 19% отправлены в отпуска без содержания.

По трем фронтам

Помощь государства в занятости казахстанцев заключается не только в предоставлении информации о свободных вакансиях. За счет бюджета можно пройти курсы повышения квалификации, на грантовые деньги открыть свое небольшое дело, начать бизнес

в селе, уехать в другой регион, где нужны рабочие руки, и т. д. Все эти государственные услуги предлагаются в рамках трех основных программ – «Дорожная карта занятости-2020» (ДКЗ-2020), «Еңбек», «Дорожная карта бизнеса-2020».

По информации Министерства труда и социальной защиты населения РК, на середину августа 743 тыс. казахстанцев уже получили содействие в занятости. По плану количество таких граждан увеличится до 1,2 млн человек. Этот резерв (30%) предусмотрен для решения проблем ближайших месяцев.

«До конца года мы ожидаем уровень безработицы 6,1% – это около 700 тыс. человек. Есть несколько факторов, влияющих на прогнозы. Среди отрицательных – пандемия, вторая волна заболеваемости. Если вновь будет объявлен карантин, это повлияет также на рынок занятости. Положительными факторами влияния являются результаты работы госпрограмм. Допустим, в I квартале уровень безработицы в Казахстане составил 4,8%, во II квартале – 5%. Именно такие направления господдержки, как «Еңбек» и ДКЗ, позволили нам оставить этот уровень в районе 5%, а не больше», – отметил вице-министр труда и социальной защиты населения РК Серик Шапкенов на брифинге в Службе центральных коммуникаций.

Поддержка регионов

По объему финансирования первое место в программах со-

действия трудоустройству занимает ДКЗ-2020. Бюджет готов выделить на нее 1 трлн тенге. Из общей суммы, согласно данным профильного ведомства, уже перечислено больше половины – 552 млрд тенге, освоено 395 млрд тенге.

Куда пошли эти деньги? ДКЗ – это программа, которая решает одновременно три задачи. Во-первых, реализуются проекты благоустройства, ЖКХ, развития инфраструктуры в регионах; во-вторых, создаются новые рабочие места; в-третьих, приобретаются товары и услуги местных производителей. По официальной статистике, в рамках ДКЗ начата реализация более 6 тыс. проектов, в которых 19 тыс. субъектов бизнеса получили заказы на 370 млрд тенге. Свыше 75 млрд тенге было направлено на выплату заработной платы трудоустроенным. Их количество уже превысило 160 тыс.

Для регионов ДКЗ важна в первую очередь потому, что она закрывает самые проблемные в плане развития производств участки – села. По информации Серика Шапкенова, 73% созданных в рамках ДКЗ рабочих мест заняли именно жители сельской местности.

В рамках выполнения программы «Дорожная карта занятости» будут построены 683 объекта, благоустроены 900 населенных пунктов, отремонтированы 8 тыс. км городских и сельских дорог. В будущем вся эта новая инфраструктура позволит со-

здать около 100 тыс. постоянных рабочих мест.

С учетом инициативы

Дать максимум возможностей для обучения и трудоустройства – ради этого изначально задумывалась госпрограмма «Еңбек». Она имеет несколько направлений (см. инфографику) и рассчитана на людей, которые хотят изменить свою жизнь к лучшему, но для этого им нужно немного помочь.

Участниками уже стали более 370 тыс. казахстанцев. Показатели трудоустройства по программе «Еңбек» в этом году выросли в 11 раз. Гранты на открытие своего дела получили 17 тыс. человек, микрокредиты – 5,8 тыс. граждан.

По словам Серика Шапкенова, на реализацию программы «Еңбек» предусмотрено 176 млрд тенге, в том числе дополнительный транш 50 млрд тенге. Из общей суммы большая часть средств будет израсходована на трудоустройство на социальные рабочие места, субсидии на переселение – 71,9 млрд тенге. Почти такая же сумма пойдет на микрокредитование и гранты. На обучение безработных выделят 32,6 млрд тенге.

В профильном ведомстве отмечают, что, кроме проектов этих главных госпрограмм, акиматы городов республиканского значения в рамках меморандумов в 2020 году обязуются создать еще 430 тыс. новых рабочих мест. В настоящее время эти обязательства выполнены на 70%.

ЭЛЕКТРОННАЯ БИРЖА ТРУДА

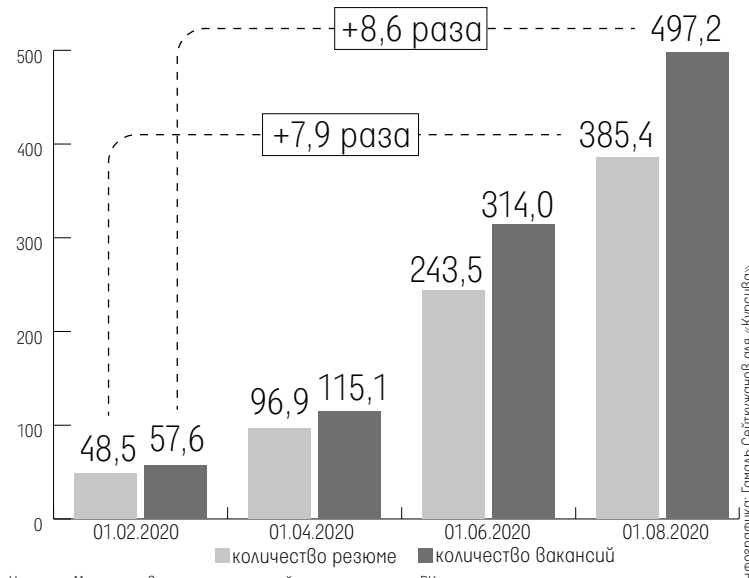


Задействовано 234 тыс. работодателей

1,1 млн соискателей



ДИНАМИКА ТРУДОУСТРОЙСТВА НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ БИРЖЕ ТРУДА



Источник: Министерство труда и социальной защиты населения РК

Рекрутинг требует диджитализации

Казахстанская биржа труда станет частью единой в ЕАЭС системы онлайн-трудоустройства.

Ирина ОСИПОВА

Пандемия коронавируса ускорила цифровизацию всех наиболее важных социальных услуг. Карантин и социальное дистанцирование дали толчок развитию системы Е-рекрутинга. За полгода количество вакансий и резюме на сайте государственной электронной биржи труда выросло в восемь раз.

По информации Министерства труда и социальной защиты населения РК, за последние полгода активность работодателей и соискателей значительно возросла. Если до карантина на сайте было зарегистрировано 48 тыс. резюме, то в августе эта цифра увеличилась до 385 тыс. Такую же динамику показывает инициативность хэдхантеров – за полгода общее число размещенных вакансий изменилось с 57 тыс. до 497 тыс.

По словам вице-министра труда и социальной защиты населения РК Серика Шапкенова, электронная биржа труда стала хорошим инструментом содействия занятости. Согласно статистическим данным с сайта enbek.kz, более 330 тыс. безработных смогли найти подходящие для себя вакансии именно благодаря

этой электронной площадке. Из них больше половины заняли постоянные места, 143 тыс. человек получили временную работу в трудный период.

Статистика показывает, что ежегодно в Казахстане около двух миллионов трудоспособных граждан увольняются со старой работы, устраиваются на новую, меняют профессию или место жительства. В настоящее время на сайте зарегистрировано 47 тыс. вакансий.

Аналитики АО «Центр трудовых ресурсов» сообщают, что наибольшая потребность в квалифицированных кадрах – в городах Алматы и Нур-Султан, Карагандинской, Костанайской областях. В разрезе профессий больше всего вакансий размещено в сфере строительства, образования и здравоохранения.

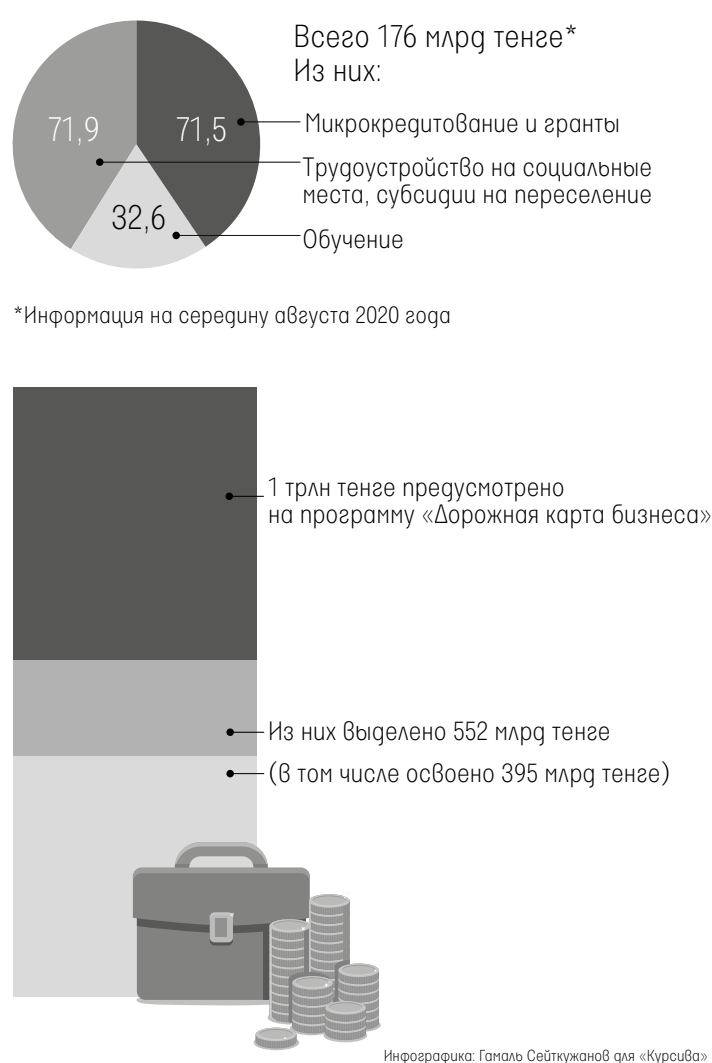
В ближайшее время список онлайн-услуг, оказываемых на сайте государственной биржи, станет шире. Будет внедрена система регистрации электронных трудовых договоров, разработан атлас новых профессий и компетенций. В IV квартале этого года казахстанская биржа enbek.kz станет частью единой на территории Евразийского экономического союза системы поиска «Работа без границ». Таким образом, ищущие работу казахстанцы получат доступ к национальным базам вакансий России, Беларуси, Армении и Кыргызстана.

Помощь в рамках госпрограммы «ЕҢБЕК»



Источник: Министерство труда и социальной защиты населения РК

Финансирование госпрограммы «ЕҢБЕК»



Инфографика: Ганалей Сейтжанов фля «Курсив»

Объявления

- Поверочная лаборатория ТОО «МедЭксперт Казахстан», аккредитованная согласно требованиям ГОСТ ISO/IEC 17025-2019. Общие требования к компетентности испытательных и калибровочных лабораторий, выражает свое почтение и уведомляет, что аттестат аккредитации № КЗ.Р.02.1689 от 8 января 2016г. был утерян. Следовательно, просим признать упомянутый аттестат аккредитации недействительным.
- Утерянный договор о долевом участии в жилищном строительстве #OS-1-106/114 от 31.05.2019 г. считать недействительным либо прошу вернуть за вознаграждение. Тел. +77777119707.
- Подлинники договоров о долевом участии в жилищном строительстве №АТМ-32/106-Р-Алм, №АТМ-205/95-

Алм, №АТМ-33/138-Р-Алм, №АТМ-34/153-Р-Алм, №АТМ-35/154-Р-Алм на объект, расположенный по адресу: г. Алматы, Бостандыкский район, ул. Розыбакиева, 181а, собственник Делов Роман Владимирович, выданных 3 апреля 2019 г., в связи с утерей считать недействительными.

● Сертификат сдачи ЕНТ, №ВГ 4806392, выданный 22.01.2020 г. Темирбулатовой Малике Эльбергоне, ИИН 030203601283, в связи с утерей считать недействительным.

● ТОО «SUN LIFE COMPANY» (170740022871) сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Толе би, д. 3, тел. 2303030.



Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжайды

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар



RU KZ

kursiv.kz

ТОП-3 самых дорогих домов в Казахстане

«Курсив» изучил объявления о продаже домов в Казахстане, размещенные на krisha.kz, и выбрал три самых дорогих предложения. Все дома, вошедшие в ТОП-3, находятся в Алматы.

Наталья КАЧАЛОВА

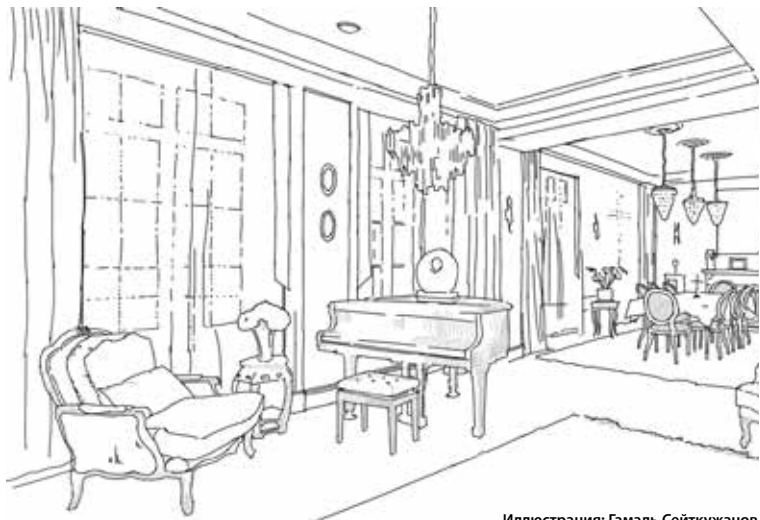


Иллюстрация: Гамаль Сейткужанов

Возглавляет рейтинг 8-комнатный особняк в элитном микрорайоне Юбилейный Медеуского района, который в народе именуют Царским селом. Стоимость дома – 2 млрд 502 млн 500 тыс. тенге. Особняк площадью 1,2 тыс. кв. м построен два года назад. Кроме четырех спален со своими ванными и гардеробными, а также зала для приема гостей и зоны отдыха, в доме есть кухня для повара и гостевые апартаменты. Авторским

проектом предусмотрены мраморные и паркетные полы, деревянная лестница, 5-метровая хрустальная люстра и итальянская мебель. Окна пятикамерные, энергосберегающие. Безопасность обеспечена с помощью охранной системы с видеонаблюдением, а на отдельно стоящем паркинге есть домик для охраны.

Фотографии внешнего вида дома в объявлении отсутствуют.

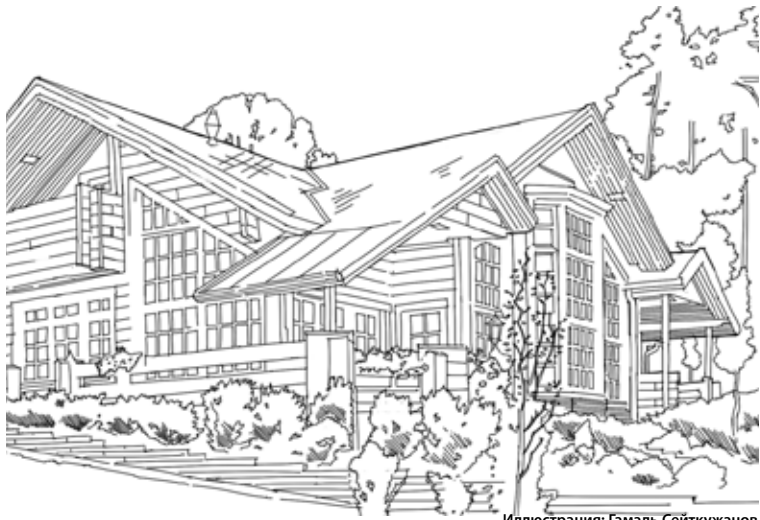


Иллюстрация: Гамаль Сейткужанов

На втором месте в рейтинге – 12-комнатный коттедж в предгорьях площадью 1 тыс. кв. м за 2 млрд 500 тыс. тенге. Дом в финском стиле построен в 2003 году рядом с Иле-Алатауским национальным парком (садоводческое товарищество Алмалык) и окружен сосновым бором. Судя по объявлению, к дому подведена центральная канализация, электричество, газ, есть скважина и оптоволоконная линия. На фотографии в объявлении можно увидеть двухуровневый дом с ман-

сардой в окружении сосен, лестницу в лесу, уголок ванной комнаты и обеденный стол, покрытый клеенкой. А главная фотография объявления, изображающая привлекательный финский дом, по-видимому, взята с сайта российской строительно-ремонтной компании «ДомПрофСтрой» – dr-s.ru. «Идеальное место для самодостаточности» – отмечает автор объявления. И, вероятно, это все, что нужно знать потенциальному покупателю дома стоимостью более 2 млрд тенге.



Иллюстрация: Гамаль Сейткужанов

Замыкает рейтинг 15-комнатная усадьба 2002 года постройки за 2 млрд 240 тыс. тенге в микрорайоне Каменское плато. На участке площадью 18 тыс. кв. м в окружении дубов и берез расположены три особняка площадью 900, 800 и 320 кв. м, гостевой домик из сруба на 150 квадратов, отдельно стоящие дома для торжеств и фитнес-центр с плавательным

бассейном, тренажерным залом и сауной, а также корт и детская площадка.

Эту усадьбу владелец, по-видимому, продавать не торопится – объект экспонируется на krisha.kz уже минимум полтора года, а цена, по мнению риелторов, сильно завышена. Как, впрочем, и на остальные два объекта, попавшие в ТОП-3.



Фото: Depositphotos/maverickette

Загородный бум

> стр. 1

Интерес у покупателей, по информации специалистов Grand Estate Company, вызывают не только дома в ценовом диапазоне от 10–20 до 50 млн тенге, но и особняки за 70 млн тенге и дороже, которые до локдауна подолгу стояли без внимания.

География загородной недвижимости

В Алматы традиционно популярны дома в предгорьях – и чем выше, тем лучше. В условиях, когда прогулки в горах стали роскошью, значимость домов, расположенных в горной местности и с возможностью выйти к реке, еще более повысилась. Но, кроме южного направления, локдаун обратил интерес потенциальных покупателей и на запад – в сторону Каскелена, и на восток – в сторону Талгара и Иссыка.

При выборе локации будущего дома покупатель обращает внимание на транспортную доступность и развитость инфраструктуры – есть ли нет продуктовые магазины, отделения банков, кафе и фитнес-клубы. Аптека и медучреждение вблизи загородного дома – теперь тоже важный фактор.

Лучше всего под такие требования подходят закрытые коттеджные городки с собственной инфраструктурой на территории. Районы вне коттеджных город-

ков и центральных магистралей тоже пользуются популярностью – если там есть хорошие дороги, широкие переулки и инфраструктура в пешей доступности. А вот дома, расположенные в уединенных местах, по частоте покупательских обращений проигрывают.

Функционал и демократичность в цене

По данным риелторов, наибольшим спросом сейчас пользуются небольшие функциональные дома до трех этажей площадью 200–400 кв. м, с участком минимум восемь соток, асфальтированной подъездной дорогой и парковкой для двух или более машин. На первом этаже обычно расположена просторная гостиная, раздельные кухня и столовая, гостевая комната, гостевой санузел, веранда для отдыха на свежем воздухе. На втором этаже – спальни для хозяев с приватным санузлом, детская и кабинет. На цокольном этаже, как правило, размещаются технические помещения, хозблок, игровые зоны. В доме должна быть центральная канализация, газовое отопление. Дополнительную ценность создают баня или сауна с бассейном.

Проекты новых домов дизайнеры сейчас делают в основном в лаконичном и комфортном европейском стиле, нагромождение мебели считается дурным тоном.

Это как раз то, чего хочет современный казахстанский покупатель загородной недвижимости – даже любители классики переходят на неоклассику или модерн, говорит Вайншток. «Люди сильно устали от классики. Очень часто уже в телефонном разговоре просят показать дома, в которых нет огромных колонн, хрустальных люстр, золота и лепнины», – продолжает эксперт по элитной недвижимости.

Популярность огромных домов площадью более 450 кв. м с большими участками упала – для поддержания такого объекта в надлежащем состоянии требуется дополнительный персонал, а коммунальные и другие расходы могут доходить до нескольких миллионов в месяц. Не прельщают современных покупателей модные раньше мраморные и резные деревянные лестницы, огромные гардеробные, кинозалы, бильярдные, сигарные комнаты и винные погреба – все то, что не слишком функционально или занимает чересчур много места, а используется редко. «В последнее время, на фоне не самой лучшей экономической ситуации, люди стараются отказываться от ненужной роскоши», – комментирует Вячеслав Вайншток.

«Мы видим, что элитное жилье сокращает неиспользуемые метры. Меньше стало строиться домов площадью свыше 1 тыс.

кв. м. При этом к жилью среднего ценового сегмента предъявляются более высокие требования. Наличие изолированных комнат с четкими функциями – гостиная, спальня, детская, кабинет, двух или нескольких санузлов делает вариант недвижимости более предпочтительным перед другими, не имеющими этих зон», – добавляет Евгения Гуцалюк.

Дом будет долго искать своего покупателя и в том случае, если он слишком мал – до 150 квадратов, с маленькими комнатами и тесной кухней, узкими коридорами, низкими потолками, крутой неудобной лестницей и участком менее восьми соток. Среди других минусов – целевое назначение земли «садоводство» либо «крестьянское хозяйство», отсутствие газа и центральной канализации, мансарда со скошенными потолками, удаленность от центральных магистралей и грунтовые дороги.

По мнению экспертов, определенную рыночную долю огромные дома с узкофункциональными помещениями (такими, как домашний кинотеатр, сигарная или винный погреб) сохраняют. Но коронакризис с большой вероятностью укрепит тренд на уменьшение площади в пользу рациональности, а также повысит для покупателей значимость изолированных комнат, кабинетов, зимних садов и тренажерных залов.

Ожидания покупателей жилья после пандемии

Результаты глобального опроса Knight Frank

700 потенциальных покупателей недвижимости из 44 стран ответили на вопросы компании-консалтера в области недвижимости.

Наталья КАЧАЛОВА

Судя по результатам проведенного в июне 2020 года опроса, каждый четвертый респондент за период пандемии задумался о переезде в течение ближайшего года. 40% из тех, кто собирается сменить жилье, желают остаться в том же районе, более четверти подыскивают дом в других районах страны, а каждый третий рассматривает варианты покупки жилья за границей. Самые привлекательные для переезда страны – Великобритания, Испания и Франция. Также, по мнению опрошенных, в десятке политически стабильных стран с высоким качеством жизни и уровнем образования – Австралия, Канада, Швейцария, США, Новая Зеландия, Португалия, Мальта и Норвегия. Среди основных целей переезда – улучшение места жительства (15%), повышение качества доступного медицинского обслуживания (13%), желание иметь дом в более солнечном регионе (12%)



Фото: ianters/Денис Симонов

или подбирающих второй дом, повысилась важность большого сада или открытого участка. Домашние кабинет или офис также стали ценностью для каждого из трех опрошенных – большинство планируют продолжить работать из дома даже после снятия ограничений. Но для трети респондентов из желающих сменить жилье и для 40% тех, кто намерен купить второй дом, офис сохранить свою роль как место для инноваций, совместной работы и социализации. Кроме того, люди хотят больше приватности – об этом заявили более половины опрошенных. Треть желают иметь дополнительные помещения и возможность для расширения своего участка, чтобы поселить рядом пожилых родственников.

Цена жилья

Большинство покупателей (56%) ожидают, что цены на недвижимость в ближайшие 12 месяцев упадут (но не более чем на 10%, уточняет половина рассчитывающих на удешевление недвижимости). Еще четверть опрошенных не ожидают изменений, а 19% ждут роста цен. Бюджет на покупку жилья у 53% потенциальных покупателей за время локдауна остался неизменным или даже вырос.

Ожидания покупателей по поводу снижения цен частично подтверждаются аналитики – в апреле 2020 года специалисты Knight Frank прогнозировали падение цен в 16 из 20 исследуемых городов по всему миру. Но в то же время они полагают, что уже в 2021 году в 14 из этих городов цены могут резко восстановиться – поэтому покупателям стоит поторопиться.

и удобство для работы (11%). Почти у половины опрошенных (45%) локдаун усилил желание иметь отдельный дом, 40% мечтают о жилье на побережье, а 37% – о доме в сельской местности. Чуть более половины респондентов – 52% – по-прежнему хотят проживать в апартаментах и кондоминиумах.

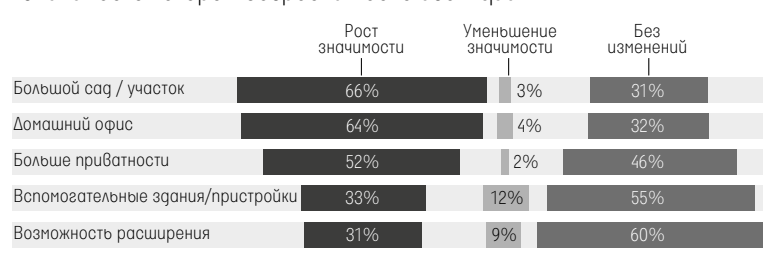
Еще четверть участников опроса в поисках второго дома, где можно было бы переждать новые волны эпидемии. И многие уже перешли от слов к действию – по данным Knight Frank, сразу после

снятия блокировки произошел всплеск запросов на премиальные вторые дома во Франции и Италии. При выборе второго дома за рубежом большинство респондентов (61%) будут оценивать эффективность действий правительства в условиях кризиса COVID-19. Поэтому такие страны, как Германия, Австрия, Греция, ОАЭ, Сингапур и Новая Зеландия, в ближайшие месяцы могут занять высокие позиции среди покупателей второго дома, считают эксперты. Те, кто решит сохранить в качестве основного места жительства городские квартиры, будут подыскивать дома в близлежащих окрестностях. Например, у жителей Женевы, Сингапура или Нью-Йорка, по прогнозам аналитиков, в краткосрочной и среднесрочной перспективе вырастет интерес к домам в соседних Эвьяне, Сентосе или Лонг-Айленде.

Новые ожидания

Для респондентов, желающих поменять место жительства

ТОП-5 факторов при покупке нового жилья, значимость которых возросла после изоляции



Источник: Knight Frank

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

ТРИ СЕРИАЛА, КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ ЛУЧШЕ ПОНЯТЬ ПОКОЛЕНИЕ Z

Секс, наркотики и социальные сети, а еще травля в школе и друг нетрадиционной ориентации – вот неотъемлемые части любого современного сериала о подростках. А будет ли это милое драме, стильная, но жесткая драма или мистическая зарисовка в стиле произведений Кинга – неважно. Мы нашли для вас самые новые сериалы, которые помогают понять этих угловатых, резких, странных и как будто совсем не похожих на нас существ – сегодняшних подростков.

Галия БАЙЖАНОВА

«Половое воспитание» (Sex Education)

В новом, совсем недавно подписанном президентом казахстанском Кодексе «О здоровье народа и системе здравоохранения» есть пункт о разработке программ по нравственно-половому образованию и воспитанию подрастающего поколения. Так вот, Минздрав РК может ничего не придумать – достаточно будет пару раз в неделю показывать школьникам британский подростковый комедийно-драматический телесериал от Netflix «Половое воспитание». Другой вопрос, что геи-подростков, открыто заявляющих о своих сексуальных предпочтениях, латентных гомосексуалистов, подруг-лесбиянок и школьниц, которые тайне от семьи могут сделать аборт, как героини сериала, наша система образования принять еще не готова.

А жаль. Ведь Sex Education – это чудесный, смешной, отчасти драматичный и по-своему полезный подростковый сериал, который говорит о важном: нежелательной беременности и подростковых абортах, способах контрацепции и половых инфекциях (например, в одной из серий там в школе случается эпидемия хламидиоза), вреде наркотиков, тинейджерских комплексах и проблемах потери девственности. Ради такого ненавязчивого и занимательного секспросвета даже западную толерантность и активную поддержку секс-меньшинств, чуждую большинству казахстанских родителей, наверное, можно перетерпеть. Своего продукта, разработанного с учетом менталитета, все равно ведь нет. А если кому-то покажется, что сексуальная история героев этого сериала уж слишком богата на события и навязывает нашим подросткам раннюю половую жизнь, то стоит заглянуть в казахстанскую статистику: анонимное анкетирование, проведенное одним из общественных центров среди алматинских подростков 15–17 лет, показало, что 61,2% из них ведут регулярную половую жизнь. Ежегодно в нашей стране прерывают беременность до 1300 девочек-подростков.

События в «Половом воспитании» разворачиваются в небольшом английском городке Мурдэйл, в центре внимания ученики старших классов средней школы. Главный герой – стеснительный 16-летний ботан Отис Миллбэн (Эйса Баттерфилд), единственный ребенок двух успешных, но разведенных сексологов: раскрепощенной секс-терапевтки Джин (Джиллиан Андерсон) и когда-то популярного секс-писателя Реми (Джеймс Пьюрфой). Несмотря на то, что оба родителя весьма продвинуты в вопросах сексуального образования, сами они сапожники без сапог: вырастили робкого, невротичного парня с кучей фобий, панических атак и парой сексуальных проблем. Что, впрочем, не мешает ему стать главным сексологом школы и раздавать за деньги советы сверстникам, ведь теоретическая база у Отиса впитана, так сказать, с молоком матери.

После того как ботан помог решить проблему главному задиру в школе – у того никак не случался оргазм, друзья-аутсайдеры: умница Мэйв (Эмма Макки), имеющая репутацию «плохой девочки», и лучший друг – чернокожий открытый гей, вечная жертва школьного буллинга Эрик (Шути Гатва), помогли Отису организовать секс-службу. Там школьники анонимно получали элементарные знания и психологическую помощь по важным вопросам. Все у них получалось неплохо, пока 16-летнему сексологу не пришлось конкурировать с матерью – профессиональным терапевтом.

Сериал, которому решили дать третий сезон, прекрасен во всем: юмор, отличные актерские работы, интересные и по-человечески симпатичные герои, увлекательные сюжетные перипетии и постоянный фокус на подростковых проблемах, причем, во всей палитре: от взаимоотношений с родителями и выбора профессии до половой идентификации и решения сексуальных проблем.

«Эйфория» (Euphoria)

«Эйфория» – американская адаптация израильского сериала, кажется, может повергнуть в шок даже некоторых взрослых, незнакомых с миром современных подростков и считающих, что единственное, что заботит их детей – это лайки в Tik-Tok. В «Эйфории» ученики старших классов с утра до ночи глотают наркотики, в 17 лет уже выписываются из rehабов и посещают группы анонимных наркоманов. Они мстят друг другу при помощи секса, занимаются им с кем получится и, насмотревшись порно, изображают из себя секс-агрессоров.

Каждая серия «Эйфории», признанной самой эффектной подростковой драмой про поколение Z, пронизана насилием. Сексуальные перверсии расцветают буйным цветом от эпизода к эпизоду, а кибербуллинг, основанный, например, на скандальном видео, где девушку лишает девственности толпа подростков, только крепнет. Секс несовершеннолетних со взрослыми, проблемы сексуальной идентификации, жестокость сверстников и наркотики, наркотики, наркотики. Видно, из-за опасного соседства со школьниками, кажется, что запрещенных препаратов на экране в разы больше, чем в лучших наркосериалах. Пуританская американская организация «Родительский комитет



по вопросам телевидения» даже требовала от НВО закрытия сериала, а вот Леонардо ДиКаприо, наоборот, «Эйфорию» очень хвалил и советовал посмотреть – видимо, фильм напомнил ему «Дневник баскетболиста». Помогает переварить увиденное возраст героев – выглядят они не как дети, да и играют их те, кому далеко за 20. Четко показан вред наркотиков – видно, как они превращают жизнь в руины. Впрочем, за маской излишне откровенного, провокационного сериала, пропитанного абьюзом и неприятными признаниями (сериал снял бывший наркоман и «золотой мальчик» Сэм Левинсон, сын

Барри Левинсона, режиссера «Человека дождя») скрывается всего лишь еще одна человеческая драма о непонимании, отсутствии принятия и дефиците настоящей любви. Главная героиня – 17-летняя Ру (великолепная Зендая), только что выпившая из нарколечебницы, но так и не справившаяся с зависимостью, возвращается в школу. Важный год, выпускной класс, школьные друзья с кучей проблем, контролирующая и недоверяющая мама, эмоциональная нестабильность Ру и развивающаяся депрессия... Каждый день грозит подростку новой передозировкой и, если бы не новая подруга – трансдевушка Джулс (ее играет популярная трансгендерная модель Хантер Шафер), все так бы и случилось.

Правда, у Джулс свои заморочки – она любит заниматься сексом с незнакомцами, особенно с теми, кто приносит ей боль. Все подростки в сериале из разряда сложных, и у каждого там своя драма и травма, но даже их проблемы не мешают рассмотреть в «Эйфории» место прекрасной поры – юности, в которой и первая любовь, и дружба, и большое знакомство со своим телом, и попытка принять себя (да здравствует бодипозитив!).

Что поражает в сериале, так это некоторые актерские работы, к примеру, 22-лет-



«Мне это не нравится» (I am not ok with this)

Комедийно-драматическая история о половом созревании девушки со сверхспособностями, созданная продюсерами «Очень странных дел» и сериала «Конец ***ого мира», рассказывает о жителях депрессивной американской глубинки 80-х – люди там еще пользуются видеокассетами, зовут друг друга на танцы и слушают Бонни Тайлер. В небольшом городе «с самым грязным воздухом в Америке», где школьный выпускной – это лучшее и, наверное, единственное яркое событие в жизни человека, живет угловатая и по-подростковому неуклюжая старшеклассница Сидни. Главную героиню играет прекрасная София Лиллис, ярко дебютировавшая в «Оно».

Девушка непопулярна в школе, у нее куча прыщей, комплексов и душевных травм: еще не прошел год, как ее отец-военный покончил жизнь самоубийством. Мать работает в две смены и все время просит присмотреть за младшим братом, который с утра до вечера занят разработкой схем защиты от школьных хулиганов. Из подруг у Сидни только одна, и та досталась ей чудом: они приехали в город в одно время. И это единственное, что есть хорошего в жизни девушки, остальное – это тоска по отцу, попытка понять, почему он так поступил со своей жизнью и неконтролируемые вспышки гнева, которые могут валить лес и разрушать стены. Хотя в сериале нет ничего, что может вас впечатлить – о сексе и наркотиках там говорят дозированно, как в 80-х, а не так откровенно, как в 2020-м, а эстетика «Мне это не нравится» будто позаимствована из мрачных сюжетов Стивена Кинга – такое мы сто раз видели, но сериал подкупает. Ведь подростковая трансформация тела, гормональный взрыв, обусловленный пубертатом, нашли самую точную и прекрасную аллегория – невероятную сверхъестественную силу, которой ты пока не умеешь пользоваться. С одной стороны, это отличное чувство, а с другой – напоминает зрителям о подростковом самоощущении, когда многим кажется, что он и есть чудовище, из-за агрессии, смущения и страхов которого может произойти нечто ужасное. К тому же, в отличие от той же «Эйфории», просмотр которой рекомендуется после 18, «Мне это не нравится» – это настоящее кино для старшеклассников.

Жаль только, что в тот момент, когда простенькая социальная драма начинает разворачиваться в мистический триллер и, кажется, на поверхность выходит что-то по-настоящему интересное, – все обрывается. Впрочем, как и юность – у нее тоже есть свойство заканчиваться в тот самый момент, когда ты только понял ее прелесть. На днях стало известно, что Netflix отказался от съемок второго сезона этого сериала, и причиной тому стала пандемия.

ная актриса и певица Зендая, известная по роли в «Человеке-пауке», показала в «Эйфории» настоящий драматургический класс и качественно другой уровень актерской игры. А 23-летнему Джейкобу Элорди, сыгравшему агрессора Нейта, каким-то образом удалось добиться от аудитории невозможного – сочувствия к своему персонажу. Одним из самых больших плюсов сериала является потрясающая работа художников-постановщиков и оператора. Интересные визуальные решения, эффектные операторские трюки и неоновая эстетика, напоминающая работы Рефна, превращают каждую серию в психоделическое путешествие. А поскольку музыкальной частью в «Эйфории» заправляет канадский рэпер Дрейк, она изумительная, почти все саундтреки можно смело закидывать в свой плейлист.