№29 (897), ЧЕТВЕРГ, 5 АВГУСТА 2021 г.

КУРСИВ

QR-новости
Бесконтактные новости

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
СКОЛЬКО ДОЛЖЕН GOOGLE
стр. 2

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
ДОЛЛАРЫ, ДОРОГО
стр. 5

ЭКСПЕРТИЗА:
СТОП-ТОРГОВЛЯ
стр. 8

ТЕНДЕНЦИИ:
СКОЛЬКО РАБОТНИКОВ НА ОДНОГО НАЧАЛЬНИКА В КАЗАХСТАНЕ
стр. 10

kursiv.kz kursiv.kz kursivkz kursivkz kursivkz

Возвращение золотой эпохи

Бывшего президента Кыргызстана Аскара Акаева 2 августа допросили по делу Кумтора. Это произошло уже после того, как арбитраж в США признал подобные действия Кыргызстана «неуважением к суду».

Куралай АБЫЛГАЗИНА, Татьяна ТРУБАЧЕВА

Власти соседней республики 8 июля объявили в розыск экс-президентов Кыргызстана **Аскара Акаева** и **Курманбека Бакиева**. Их подозревают в коррупции при заключении соглашений о разработке Кумтора. Сейчас это ключевой актив канадской Centerra Gold. Крупнейшим акционером Centerra Gold является правительство Кыргызстана.

20 июля, как сообщали иностранные СМИ, суд о банкротствах США признал возбуждение уголовных дел, связанных с Кумтором, неуважением к суду. Дело в том, что в мае этого года Centerra Gold обратилась в суд США в связи с ситуацией на Кумторе. Принятый иск связал по рукам власти Кыргызстана: они не имели права инициировать разбирательства.

2 августа Акаев прибыл в Бишкек, чтобы дать показания по делу о Кумторе. Экс-президент вернулся на родину спустя 16 лет после вынужденной эмиграции.

Золотые происки

Разработка Кумтора – самого крупного в стране золоторудного месторождения – началась в 1991 году, когда президентом независимого Кыргызстана стал Аскар Акаев. Именно он издал указ о создании государственно-частной компании «Сиабеко-Кыргызстан». Возглавил предприятие бывший гражданин СССР **Борис Бирштейн**, который основал в Канаде компанию Seabeco, ставшую партнером республики в проекте (33%). Позже канадскую компанию обвинили в отмывании денег и мошенничестве и закрыли.

В 1992 году право на разработку перешло еще одной канадской компании – Cameco Corporation. Вместе с ней создали ЗАО «Кумтор Голд Компани» (КГК), правительство КР освободило ее от налогов до 2003 года. В КГК Кыргызстану принадлежало около 67%. После окончания налоговых каникул канадцы предложили объединить активы КГК и Cameco и создать единую Centerra Gold Inc. В результате вместо доли в самом месторождении правительство Кыргызстана получило долю в Centerra в размере 33%, а в 2004 году после IPO доля республики снизилась до 15,66%.

> стр. 3

Фото: Илья Ким

Понять, простить, списать

Главная новость, которую можно почерпнуть из изучения июньской статистики БВУ, – это колоссальная подвижка Jusan Bank в урегулировании неработающих займов. За последний отчетный месяц безнадежная просрочка в этой организации сократилась более чем на 360 млрд тенге. Как сообщили «Курсиву» в банке, плохие кредиты были списаны за счет провизий.

Виктор АХРЁМУШКИН

Ход ферзем

Как следует из свежеопубликованной статистики Нацбанка, в июне совокупный объем NPL 90+ в банковском секторе страны уменьшился ровно на треть (с 1,20 трлн тенге на 1 июня до 0,8 трлн на 1 июля), или на 400 млрд тенге. По игрокам эта сумма распределилась следующим образом: 23 млрд тенге пришлось на Capital Bank (который был удален из секторальной статистики после лишения лицензии в июне текущего года), около 16 млрд – на два десятка остальных банков и 361 млрд тенге – на Jusan.

Став правопреемником Цеснабанка, Jusan никогда не скрывал качество доставшегося в наследство портфеля. Если на 1 января 2019 года Цеснабанк отражал в своей отчетности лишь 8,8% NPL, то уже через месяц (с приходом новых акционеров) эта доля взлетела до 15,8% и продолжила расти вплоть до июня 2020 года, составив 51% на пике (471 млрд тенге). Тогда Jusan произвел первое масштабное списание на сумму 100 млрд тенге, сократив уровень NPL до 46,6% (384 млрд тенге).

> стр. 7

Количество снизилось до качества

Клиенты в 2021 году стали ходить в ТРЦ целенаправленно за покупками

«Курсив» опросил управляющих торговой недвижимостью о том, что изменилось в поведении арендаторов и покупателей, почему интернет-магазинам не удалось заменить собой традиционные ТРЦ и какой помощи они ждут от государства.

Наталья КАЧАЛОВА

Торгово-развлекательные центры стали приходить в себя после «опустошительных» локдаунов 2020-го. Однако действующие ограничения на работу магазинов не позволяют ТРЦ восстановить прежний поток посетителей.

«Трафик посетителей в 2020 году по сравнению с 2019-м сократился на 20–30% и сейчас держится примерно на том же уровне», – рассказывает учредитель компании Retail Space.kz, управляющей несколькими торговыми центрами, в том числе алматинским ТРЦ «Спутник», **Ержан Уразбаев**.

Похожие цифры приводит администрация ТРЦ City Center, расположенного в городе Уральске: в 2020 году посещаемость здесь снизилась на 36%, и в 2021 году ситуация не улучшилась – трафик восстановился лишь на 1%.

В столичном торговом центре «Деловой дом» количество посетителей в 2020 году сократилось в пять раз и трафик до сих пор не восстановился даже наполовину.

«В 2019 году среднедневная посещаемость торгового центра была около трех тысяч человек, а в 2020-м она стала в районе 500–700 человек. В I квартале 2021-го мы наблюдали рост трафика на 10–15%», – приводит данные **Данияр Табынбаев**, исполнительный директор компании Marden Property, управляющей торговым центром «Деловой дом».

В то же время алматинскому ТРЦ Dostyk Plaza удалось вернуть большую часть клиентов. «Из-за влияния пандемии COVID-19 трафик в Dostyk Plaza в 2020 году снизился на 41%. В I квартале 2021 года трафик восстановился на 22%, – отмечают в пресс-службе Dostyk Plaza и поясняют: – Несмотря на то, что Минздрав РК и местные органы власти сохраняют режим ограничений в работе ТРЦ, покупатели научились подстраиваться под новые условия и планировать свой шоппинг».

> стр. 11

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
18+

Война за пандемийные гонорары

Почему стриминги станут богаче, а все остальные – беднее, зрители сначала выиграют, а потом проиграют

Исполнительница главной роли в блокбастере «Черная Вдова» Скарлетт Йоханссон подала в суд на Disney. Она обвиняет компанию в том, что фильм с ее участием, предназначенный для кинотеатров, был также размещен на потоковом сервисе Disney +. По ее мнению, это привело к недоплате ей $50 млн, ведь актриса имеет дополнительный процент только с кинопроката.

Это можно считать началом войны за пандемийные гонорары в Голливуде.

Галия БАЙЖАНОВА

Коронакризис изменил кинотеатральный бизнес. Достигнув в 2019 году рекордного бокс-офиса в $42,5 млрд, в 2020-м мировой кинорынок рухнул и не досчитался $30 млрд, а то и $32 млрд, как пишет Variety. По их данным, в 2020-м глобальный бокс-офис не сумел подняться даже до $13 млрд. Так или иначе, но для кинобизнеса прошлый год официально был худшим со времен Второй мировой.

В условиях неработающих кинотеатров и массы отложенных фильмов производители решили изменить бизнес-модель и сконцентрироваться на стримингах. Этот рынок показал успешный рост и увеличился на треть – до $34 млрд, а все потоковые сервисы всего за год достигли целей, которые ставили себе на ближайшие пять и больше лет.

> стр. 12

ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:
- АО «Казпочта»
- ТОО «Эврика-Пресс»
- ТОО «Евразия Пресс»

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2021 года

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Контраварийное руление

Как бизнес Кыргызстана отреагировал на закон о введении ЧС в экономике

В Кыргызстане парламент сразу в трех чтениях принял законопроект о введении режима чрезвычайной ситуации в экономике. Документ, который инициировало Министерство экономики и финансов, экспертное сообщество посчитало очередной попыткой государства ужесточить регулирование бизнеса.

Александра ВАСИЛЬКОВА

Фото: Depositphotos/YAYImages

Проснетесь, а НДС уже 20%!

«Кругом шоки. Бизнес не успевает реагировать на них» – так характеризует ситуацию в предпринимательской среде Кыргызстана глава Международного делового совета Кыргызстана **Аскар Сыдыков**.

Главная причина стресса для киргизских предпринимателей – ревизия законодательной базы, в том числе по налогообложению, которая проводится в связи с принятием новой Конституции (11-й по счету Основной закон приняли на референдуме 11 апреля 2021 года). За поправками деловое сообщество наблюдает с большим вниманием, чтобы вовремя отреагировать. Иначе от более-менее либеральных правил ведения бизнеса ничего не останется.

Уследить за всеми трансформациями нормативно-правовой базы республики удается не всегда. Например, законопроект «О внесении изменений в некоторые законодательные акты КР в сфере чрезвычайной ситуации в экономике» парламент (Жогорку Кенеш, ЖК) принял без общественных обсуждений.

Документ, касающийся напрямую как предпринимателей, так и рядовых кыргызстанцев, 27 июля презентовал депутатам министр экономики и финансов, заместитель главы Кабмина **Акылбек Жапаров**.

Широкой общественности частичное содержание законопроекта стало известно только на следующий день, 28 июля, когда депутат ЖК от фракции СДПК (Социал-демократической партии Кыргызстана) **Дастан Бекешев** в своем Telegram-канале озвучил мнение по поводу инициативы Кабмина.

«Я прочитал полностью законопроект. Что мне не понравилось? То, что правительство может без парламента менять [налоговые] ставки. Представляете, вы просыпаетесь, а НДС уже не 12 процентов, а 20 процентов, как в РФ», – заявил парламентарий.

Позже выяснилось, что законопроект дает Кабмину очень внушительные полномочия при введении ЧС – намного больше, чем возможность менять на свое усмотрение размеры налоговых ставок.

Список того, на что правительству могут быть переданы права в случае введения специального режима, состоит из 14 пунктов. В их числе изменение порядка госзакупок, формирование и исполнение доходной и расходной частей бюджета, изменение условий обслуживания госдолга, тарифная политика и регулирование внешней торговли, установление специального порядка банкротства и другое. Причем перечень может быть расширен «исходя из экономической ситуации».

«В этом документе смущает очень многое. Правительству хотят дать широкие полномочия, однако эта инициатива ничем четко не обосновывается. К законопроекту не разработан анализ регулятивного воздействия, не проведена калькуляция, не подготовлен обзор международной практики. Мы не знаем, принимался ли где-нибудь подобный закон прежде. И если да, то какие результаты он дал. На что нам ориентироваться?» – недоумевает Аскар Сыдыков.

Инициативу Кабинета министров раскритиковали также бизнес-омбудсмен республики **Робин Орд-Смит**, а также представители Антикоррупционного делового совета при президенте, заявившие, что документ противоречит политике главы государства.

Несмотря на критику, 29 июля парламентарии приняли законопроект сразу в трех чтениях и почти единогласно.

Вето, пожалуйста

Пока закон о введении ЧС в экономике не подписал президент КР **Садыр Жапаров**, предпринимательское сообщество пытается защитить свои интересы. В частности, представители крупного бизнеса готовят обращение к главе государства с просьбой наложить вето на скандальный документ. Основанием для его возврата в ЖК может стать нарушение регламента при принятии.

«Есть определенные этапы: согласование в ведомствах, обсуждение в бизнес-сообществе, подготовка комментариев. Ничего этого не было», – рассказал **«Курсиву» Акылбек Кунакунов**, исполнительный директор многопрофильной компании «АЮ Холдинг», деятельность которой сосредоточена в производственном, агропромышленном и строительном секторах, в сфере финансовых услуг, торговли и сбыта.

Также Кунакунов утверждает, что представители бизнеса до сих пор не получили проект закона и не могут найти его текст на официальном сайте парламента (в сети обсуждают две отличающиеся версии документа. – **«Курсив»**). Данные же, озвученные в СМИ, тревожат предпринимателей.

«Повышение ставок по налогам или введение новых налогов для пострадавшего в результате пандемии бизнеса может привести к социальной и политической нестабильности», – считает исполнительный директор «АЮ Холдинга».

Не все киргизские предприниматели воспринимают законопроект так негативно. Представитель строительной компании на условиях анонимности сообщил **«Курсиву»**, что он, в принципе, не против принятия такого документа. Но с оговорками.

«Он не помешает, так как правительству нужны полномочия для принятия быстрых решений. С другой стороны, при нынешнем уровне коррупции в КР опасно лоббирование собственных интересов со стороны чиновников высшего звена в ущерб государственным интересам», – сказал собеседник.

Он уточнил, что многое зависит «от прозрачной работы всей команды президента, так как в Кыргызстане ничего не происходит без визы сверху». А также добавил, что правительству ничего не мешает проводить реформы и без этого закона – при условии комплексного стратегического подхода к решению экономических проблем.

«Курсив» обратился также за комментариями в правительство Кыргызстана. Там сказали, что готовы будут обсудить законопроект только после того, как его подпишет президент.

Идет работа над ошибками

Депутат ЖК Дастан Бекешев убежден: законопроект о введении ЧС в экономике появился только потому, что действующему профильному министру нужно найти способ исполнить поставленную президентом задачу – поднять пенсии и зарплаты бюджетникам к концу 2021 года.

«В текущей экономической ситуации это невозможно. Значит, он (Акылбек Жапаров. – **«Курсив»**) вынужден будет покинуть свой пост. Вот и придумали этот законопроект», – говорит парламентарий.

Бекешев уверен, что президент подпишет документ и следующим шагом Кабмин инициирует введение режима ЧС в экономике.

«По отдельным показателям, указанным в законопроекте, текущая ситуация как раз соответствует принятию такого решения», – резюмирует депутат.

И в этом он прав. По принятому закону специальный режим в экономике может быть установлен без согласия парламента в следующих случаях:

– если в отчетный период по сравнению с прошлым годом цены выросли на 3,5%;

– если внешний долг вырос на 10%;

– если за последние три месяца экономические составляющие ВВП сократились на 10%;

– если за три месяца отмечается значительное сокращение объемов внешней торговли;

– если за последние три месяца сбор налогов сократился на 10%;

– если за последний квартал отмечаются ухудшение инвестиционной ситуации и отток капитала на 20%.

Причем даже один из этих показателей может стать основанием для введения ЧС. Например, рост индекса потребительских цен, который в Кыргызстане за последние полгода увеличился на 7,3%.

Остальные экономические критерии, указанные в списке, пока остаются ниже критического уровня. Объем ВВП Кыргызстана в 2020 году снизился по сравнению с 2019 годом только на 8,6%, внешний долг увеличился лишь на 5,84%, а объемы инвестиций сократились на 11,8%. При этом сбор налогов даже вырос – более чем в 1,5 раза.

Вместе с тем парламентарий ЖК от фракции «Онугуу-Прогресс» **Гюльшат Асылбаева** рассказала **«Курсиву»**, что в законопроект о ЧС в экономике сейчас вносятся правки согласно письменным замечаниям депутатов. Исключают пункты, вызвавшие бурную реакцию общественности.

По ее словам, после правок в законопроекте у Кабмина будет гораздо меньше полномочий в режиме ЧС. В основном они будут распространяться на управление 10% государственного бюджета без участия парламента. Причем свои решения правительство все-таки должно будет утверждать с профильным комитетом парламента, который в свою очередь подотчетен ЖК.

«Если сейчас для внесения поправок в бюджет нужно принимать закон, то, когда законопроект вступит в силу, достаточно будет постановления. В Кабмине считают, что это позволит принимать решения оперативнее», – говорит Асылбаева.

Она отметила, что изменения, касающиеся ставок налогов, введения дополнительных налогов, штрафных санкций, убрали. Также сократилось число индикаторов, которые служат основанием для введения режима ЧС в экономике – исключен показатель по ухудшению инвестиционного климата, поскольку это слишком широкое понятие и дать ему объективную оценку сложно.

Сколько должен Google

Как контролировать платежи из Казахстана в адрес иностранных интернет-гигантов

Новые поправки в Налоговый кодекс предлагают схему администрирования так называемого налога на Google, который должен начать действовать в республике с 1 января 2022 года.

Юрий МАСАНОВ

Национальная палата предпринимателей «Атамекен» в конце июля разослала отраслевым ассоциациям текст новых поправок в Налоговый кодекс.

Одна из поправок предусматривает обязанность банков и платежных организаций «предоставлять уполномоченному органу информацию о суммах платежей и переводов, осуществленных физическими лицами в пользу иностранных компаний». Речь идет о международных интернет-гигантах, которые предоставляют электронные услуги в Казахстане. К числу таких компаний относятся, например, Google, Facebook, Amazon, Netflix и т. д.

Со следующего года они должны начать платить НДС в казахстанский бюджет.

Таргет расплаты

«Налог на Google» подразумевает, что иностранные компании, которые не являются налоговыми резидентами республики, будут платить налог на добавленную стоимость, поскольку фактически импортируют свои цифровые товары и услуги в Казахстан.

В этот список товаров и услуг попадает, например, покупка прав на использование программного обеспечения, компьютерных игр и баз данных через интернет. Сюда же входят покупка в интернете электронных книг, изображений, просмотр и прослушивание музыкальных и аудиовизуальных произведений.

Заметнее всего налог коснется сферы маркетинга и рекламы. Под его действие попадают рекламные услуги, включая предоставление рекламных площадей, доменных имен и услуг хостинга, а также ведение статистики на сайтах. И хотя в Налоговом кодексе речь идет о покупках физлиц, на практике такие приобретения с личных счетов своих сотрудников очень часто делает МСБ, поскольку иностранные интернет-компании не всегда предоставляют закрывающие документы. «Многие компании не могут отразить расходы на рекламу в Google и Facebook у себя в бухгалтерии, так как нет никаких первичных документов от поставщиков услуг. Чаще всего просто деньги списываются с карточки директора, и все», – объясняет основатель группы компаний «Учет.кз» **Максим Барышев**.

Чтобы «налог на Google» заработал, в список плательщиков НДС в Налоговом кодексе (статья 367) были добавлены отдельный подпункт под названием «иностранные компании, предусмотренные разделом 25 настоящего кодекса» и, соответственно, сам 25-й раздел, где описаны правила условной регистрации иностранных компаний-плательщиков и порядок исчисления и уплаты НДС.

Платить налог интернет-«иностранцы» должны каждый квартал, по базовой ставке НДС – 12%. Стоимость проданных товаров и услуг, если оплата шла в иностранной валюте, пересчитывается в тенге по рыночному курсу валют, который определяется в последний рабочий день перед датой поступления оплаты за товар или услугу.

Прописали администрирование

Поправки, которые ввели сам «налог на Google», не объясняли, каким способом будут отслеживаться покупки казахстанцев у интернет-компаний.

Новая серия поправок этот момент уточняет. Например, статью 24 Налогового кодекса предлагается дополнить новыми обязанностями для банков второго уровня. Теперь они должны будут предоставлять уполномоченному органу – Комитету государственных доходов Министерства финансов – информацию о суммах платежей и переводов физлиц в пользу иностранных интернет-компаний. Аналогичным образом будут отслеживать данные по платежным организациям – для этого в Налоговый кодекс введут новую статью за номером 24-1.

В пресс-службе Комитета госдоходов Минфина **«Курсиву»** подтвердили, что эти поправки были разработаны из-за необходимости реализовать нормы по «налогу на Google». Администрирование налога, как и планировалось, начнется 1 января 2022 года. Летом прошлого года в Миннацэкономики оценивали потенциальные поступления от иностранных интернет-компаний примерно в 2 млрд тенге в год.

Налог на Google в странах постсоветского пространства

Источник: порталы государственных органов указанных стран

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВ
Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: A15P1M9, РК, г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.
Тел./факс: +7 (727) 339 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор/ Главный редактор: Сергей ДОМНИН s.domnin@kursiv.kz
Редакционный директор: Александр ВОРОТИЛОВ a.vorotilov@kursiv.kz
Выпускающий редактор: Татьяна НИКОЛАЕВА t.nikolaeva@kursiv.kz
Редактор спецпроектов: Татьяна ТРУБАЧЕВА t.trubacheva@kursiv.kz
Редактор отдела «Финансы»: Виктор АХРЁМУШКИН v.akhremushkin@kursiv.kz
Обозреватель отдела «Финансы»: Ольга ФОМИНСКИХ
Редактор отдела «Недвижимость»: Наталья КАЧАЛОВА n.kachalova@kursiv.kz
Редактор отдела «Фондовый рынок»: Динара БЕКМАГАМБЕТОВА d.bekmagambetova@kursiv.kz
Специальный корреспондент по международным рынкам: Павел НОСАЧЁВ p.nosachev@kursiv.kz
Редакция: Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ, Ирина ОСИПОВА, Жанболат МАМЫШЕВ, Анастасия МАРКОВА, Юрий МАСАНОВ
Корректура: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Татьяна ТРОЦЕНКО, Елена ШУМСКИХ
Бильд-редактор: Илья КИМ
Верстка: Мадина НИЯЗБАЕВА, Елена ТАРАСЕНКО
Дизайнер: Данара АХМУРЗИНА
Фотограф: Аскар АХМЕТУЛЛИН
Коммерческий директор: Ирина КУРБАНОВА Тел.: +7 (777) 257 49 88 i.kurbanova@kursiv.kz
Руководитель по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ Тел.: +7 (707) 950 88 88 s.agabek-zade@kursiv.kz
Нач. отдела распространения: Ренат ГИМАДДИНОВ Тел.: +7 (707) 766 91 99 r.gimaddinov@kursiv.kz
Представительство в Нур-Султане: РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1, БЦ «На Водно-зеленом бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203 Тел.: +7 (7172) 28 00 42 E-mail: astana@kursiv.kz
Руководитель представительства в Нур-Султане: Азамат СЕРИКБАЕВ Тел.: +7 (701) 588 91 97 a.serikbaev@kursiv.kz
Подписные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138
Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет № 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 8 000 экз.

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

Фото: facebook

Возвращение золотой эпохи

> стр. 1

Сегодня, в результате не единожды пересмотренного соглашения, доля КР в лице «Кыргызалтына» в Centerra составляет 27%.

Решения принимались на фоне сначала сопротивления депутатов Верховного совета, заседавших с 1990-го по 1994 год, а потом нижней палаты Жогорку Кенеша в 2004 году. В 2005 году депутаты признали постановление от 1991 года незаконным, но это не сработало. Уже через несколько месяцев, в марте 2005-го, в КР произошел госпереворот. Аскара Акаева свергли, и он покинул страну.

«С тех пор постоянно поднимались вопросы о непрозрачности деятельности, коррупции, подкупе высших государственных чиновников наличными деньгами и акциями в Кумторе, – говорит политолог из Кыргызстана **Шерадил Бактыгулов**. – Раз в три года депутаты поднимали эти вопросы, но соглашения продолжали переписывать. Было соглашение 2003 года (при Акаеве – **«Курсив»**), потом 2009 года, во времена президента Бакиева, далее при Атамбаеве новое соглашение. Заявлялось, что интересы Кыргызстана соблюдены, но это были $15 млн, $30 млн, а из страны уходило не менее $1,5 млрд».

Чистосердечный президент

Очередной виток разбирательств вокруг Кумтора начался после избрания в январе 2021 года нового президента Кыргызстана **Садыра Жапарова**. В феврале для проверки Centerra Gold создали спецкомиссию. Основные претензии КР к компании связаны с несоблюдением экологических норм.

6 мая 2021 года парламент КР разрешил вводить внешнее управление на Кумторе, и 17 мая власти эту норму реализовали на практике. 31 мая Centerra Gold сообщила, что намерена начать процедуру банкротства своих кыргызских «дочек» через суд в США. В компании объяснили, что данный процесс приостанавливает рассмотрение претензий к Кумтору по всему миру. В самом начале июля иск приняли к рассмотрению.

ГКНБ возбудил уголовные дела против бывших высокопоставленных лиц Кыргызстана и руководства Centerra Gold по подозрению в коррупции при подписании соглашений о разработке рудника. Также следствием устанавливается причастность к заключению заранее невыгодных для республики договоров с канадскими компаниями экс-президентов **Алмазбека Атамбаева** и **Сооронбая Жээнбекова**.

8 июля, как уже говорилось, Кыргызстан объявил в розыск президентов Акаева и Бакиева. Это заставило судью в США признать действия республики неуважением к суду. Однако приехавшего в КР Акаева все-таки допросили 2 августа.

После допроса Акаев сообщил журналистам о готовности сотрудничать со следствием и поблагодарил Садыра Жапарова «за возможность прибыть на родину».

«Я приехал, чтобы чистосердечно, искренне рассказать, как мы строили Кумтор, какие, возможно, были ошибки допущены. Следствие будет продолжаться, я только прилетел сегодня, только ознакомился с делом. Поэтому встречи здесь будут продолжены, и больше я сегодня сказать ничего вам не могу», – заключил Акаев.

Только для серьезных инвесторов

Приезд беглого Акаева, по мнению политолога Бактыгулова, стал возможным благодаря двум факторам. Во-первых, истек срок давности по коррупционным преступлениям, который в Кыргызстане составляет 15 лет (с 2010 года норма отменена, но применяется к преступлениям, совершенным ранее этого срока). Во-вторых, вероятно, власти КР договорились с Россией о приезде Акаева, гарантировав последнему безопасность.

«Приезд Аскара Акаева означает, что Кыргызстан ждут новые разоблачения, крупные скандалы, связанные с именами нынешних богатейших людей страны, политиков на протяжении последних 20–30 лет», – полагает политолог.

Экс-премьер Кыргызстана **Феликс Кулов** считает, что Акаев намерен реабилитировать свое имя на старости лет и действительно искренне хочет помочь разобраться с делом Кумтора.

По мнению Бактыгулова, расследование нацелено на то, чтобы выявить нарушения в соглашении по Кумтору в прошлом. Отставные высшие чиновники Бишкек интересуют мало.

Во время своей предвыборной кампании президент Садыр Жапаров не раз заявлял о намерении прекратить практику политических преследований предшественников в стране. За несколько дней до приезда Акаева в Бишкек он напомнил о своем обещании в Facebook. Важная деталь: в интервью журналистам Акаев упомянул, что встретился с президентом Жапаровым. Впрочем, об этом официальный Бишкек не сообщал.

По мнению Кулова, цель властей – доказать, что соглашение по Кумтору было направлено против интересов страны и что при заключении соглашений «были коррупционные моменты». Еще одна цель – доказать, что при разработке месторождения были допущены серьезные нарушения экологических стандартов. «Докажем – не докажем – это время покажет, – говорит Феликс Кулов. – Главное – чтобы мы уже имели более хорошие возможности самим управлять Кумтором, добывать золото в пользу страны».

Марс Сариев, эксперт Института общественной политики Кыргызстана, в комментариях bfm.ru предположил, что возможно новое соглашение с Centerra уже на выгодных для Кыргызстана условиях. Он называет Акаева козырной картой в этом процессе: экс-президент должен дать ключевые показания по делу.

Сариев также не исключает национализацию Кумтора. «Мы помним, что в Киргизию приезжал господин Лебедев – известный российский миллиардер, который с экологической инспекцией посетил Кумтор. Думаю, все эти движения не случайны, возможно и участие России в разработке месторождения Кумтор», – говорит эксперт.

Россия уже заявила себя как «золотой» инвестор, развивая Джеруй – второе по величине кыргызское месторождение золота.

Кто джерует на золоте

Какие политические и социальные риски сохраняются у проекта Джеруй в Кыргызстане.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

На минувшей неделе оператор золоторудного месторождения Джеруй ОсОО «Альянс Алтын» стал объектом внимания СМИ: золотоизвлекательную фабрику (ЗИФ) посетил премьер Кыргызстана **Улукбек Марипов** в компании с советником президента российской «Группы Альянс» **Юрием Алешиным** и гендиректором «Альянс Алтына» **Сабиром Рахматовым**. На ЗИФ в присутствии Марипова отлили 25-килограммовый слиток сплава Доре. Всего с запуска в минувшем марте на предприятии отлито 1 086 кг золота.

Все выглядит так, будто многолетняя история неудач и проблем этого мегапроекта наконец закончилась, а инвестор, правительство и местное сообщество нашли приемлемый для всех формат сотрудничества. Однако с проектом связаны политические, финансовые и социальные риски, которые могут «сыграть» на любом этапе его реализации.

Царь горы

Джеруй – второе по величине золотое месторождение в Кыргызстане, подтвержденные запасы которого превышают 100 тонн. Для сравнения: крупнейший золотой актив в республике, месторождение Кумтор, обладает запасами более 500 тонн.

К началу разработки Джеруя инвесторы шли с середины 2000-х годов. Первым обладателем лицензии на добычу здесь была казахстанская Visor Holding, но право недропользования у компании отозвали уже в 2010-м: по официальной версии, за «срыв сроков освоения». Это привело к международному арбитражному процессу, ведь на тот момент казахстанский холдинг вложил в проект более $230 млн и планировал инвестировать еще $180 млн. Однако разбирательство закончилось на мирной ноте, не без усилий нового владельца рудника, компании «Русская Платина», принадлежащей российскому бизнесмену **Мусе Бажаеву**. По данным кыргызских источников, «Русская Платина» выплатила Visor компенсацию, сумма которой не озвучивается.

«Русская Платина» заплатила правительству КР за лицензию на добычу золота $100 млн в мае 2015-го и в том же году создала для работы в Кыргызстане ОсОО «Альянс Алтын». Тогда же партнером Бажаева стал участник казахстанского списка Forbes, один из акционеров Евразийской группы **Алиджан Ибрагимов**, получивший 40% проекта. Как изменилась структура акционеров проекта после смерти Ибрагимова в феврале 2021 года, неясно: **«Курсив»** запросил у «Альянс Алтына» актуальные доли акционеров проекта, но на момент сдачи номера в печать ответа не получил.

Еще одна казахстанская компания, задействованная в проекте – AAEngineering Group, она выступила EPC-подрядчиком строительства ЗИФ.

Добыча руды открытым способом на Джеруе началась в ноябре 2019 года. На конец того же года планировался и запуск ЗИФ, но планы акционеров изменили пандемия и нападение на рудник в октябре 2020-го. Тогда на фоне охвативших республику беспорядков после президентских выборов несколько сотен человек захватили склад и подожгли здание ЗИФ.

Церемония запуска ЗИФ, в которой участвовали президенты Кыргызстана **Садыр Жапаров** (лично) и России **Владимир Путин** (по телемосту), состоялась в марте 2021-го. Инвесторы в Джеруй получили одно из лучших месторождений в регионе, им удалось его запустить, заручившись поддержкой первых лиц РФ и Кыргызстана – большая часть позитива о проекте на этом завершается.

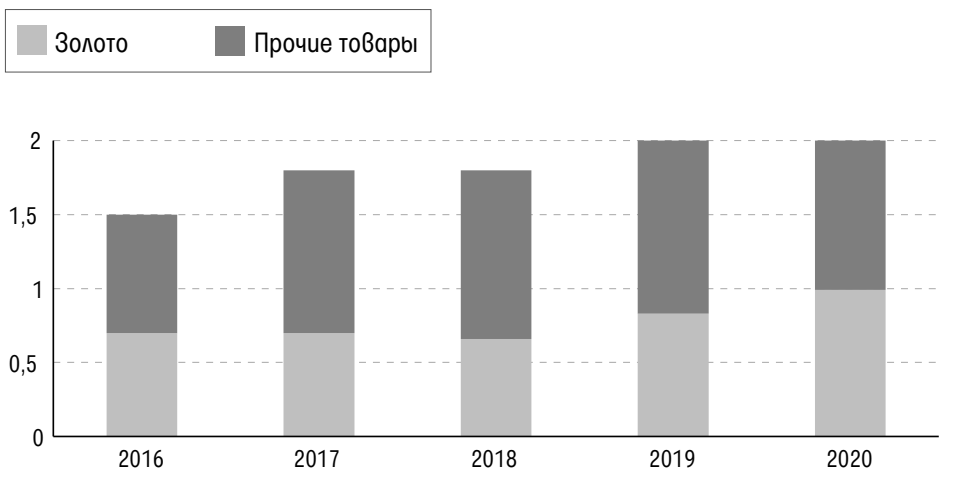
Договориться с каждым

Добыча и производство золота занимает особое место в экономике Кыргызстана. В 2020 году на долю драгоценного металла приходилось 50% экспорта страны и почти $1 млрд валютной выручки. Очевидно, второе по запасам месторождение золота в республике будет на особом счету. «Альянс Алтын» планирует ежегодно выпускать 4–5 и более тонн золота. Для сравнения, на Кумторе производят 16–18 тонн в год.

Зависимость экономики и бюджета от золоторудной отрасли на фоне политической нестабильности делает политический риск для золоторудных компаний в Кыргызстане самым важным.

В 2020 году доля золота достигла 50% экспорта Кыргызстана

Экспорт Кыргызстана в 2016–2020 годах, $ млрд



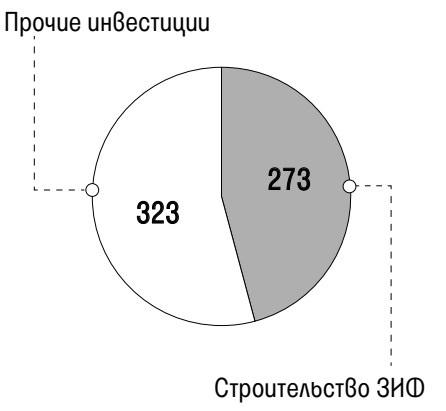
Источник: ITC по данным ЕЭК

В заключении сделки по Джерую в 2015 году принимали участие премьер **Омурбек Бабанов** и президент КР **Алмазбек Атамбаев**. Четыре года спустя запускать фабрику планировали при преемнике Атамбаева **Сооронбае Жээнбекове**. К моменту фактического открытия ЗИФ и начала промышленной эксплуатации рудника в республике на досрочных выборах был избран новый глава государства Садыр Жапаров, который пришел к власти после массовых беспорядков в октябре 2020-го. Каждый следующий лидер страны ставил под вопрос условия игры, о которых инвесторы договорились с его предшественниками.

Нынешний президент КР Садыр Жапаров (занимает должность с 28 января 2021 года) строил свою предвыборную кампанию на заявлениях о необходимости навести порядок в горнодобывающем секторе и планах национализировать золотые месторождения. Став президентом, он сосредоточился на пересмотре условий работы с инвесторами на Кумторе, а Джеруй на неопределенное время получил «неприкосновенный» статус. Совместный с Путиным запуск ЗИФ должен был показать, что инвесторы заручились поддержкой первых лиц и разногласий именно по этому проекту между ними нет. Пока нет.

Более половины инвестиций по проекту – строительство фабрики

Общие капзатраты по проекту Джеруй в 2015–2040 годах, $ млн



Источник: ОсОО «Альянс Алтын»

«Джеруй – уникальный проект с точки зрения политэкономической конструкции. Он будет стоять особняком, пока не закончится внутриполитическое кипение, а оно может не закончиться быстро – у нас осенью выборы, – рассказывает экономист из КР на условиях анонимности. – Ожидаем национал-патриотов и популистов, которые будут кричать о получении доли государства в Джеруе и других активах, где нет участия нацкомпании «Кыргызалтын». При этом у акционеров Джеруя особый вход в кабинеты министерства энергетики и промышленности. Если возникают разногласия – все вопросы в Кремль. Возможно, это затратная позиция, но она одна из немногих эффективных в Кыргызстане».

Политические риски были сдерживающим фактором даже для подрядчиков проекта. По информации AAEngineering Group, казахстанские коммерческие банки не брались финансировать проект в КР «из-за высоких страновых и политических рисков». В итоге в декабре 2018 года подрядчик привлек банковскую гарантию от государственного Банка развития Казахстана на $38 млн.

Народ против

Второй по значимости риск – социальный. Когда 6 октября прошлого года в Бишкеке проходил очередной госпереворот, около 200 человек проникли на территорию предприятия. «Агрессивно настроенная группа людей устроила поджог зданий, в результате чего сгорели склады и офисы», – сообщали местные власти.

Заподозрить интерес Бишкека в таком развитии событий сложно: если бы фабрика начала работать вовремя, налоговые выплаты Джеруя, согласно расчетам «Альянс Алтына», в 2020 году выросли бы до 2 млрд сомов (около $25 млн; для сравнения – в предыдущие годы компания выплачивала в среднем 122 млн сомов, или $1,5 млн в год). А вот локальные элиты могли быть недовольны как представленностью местных в составе работников и подрядчиков компании, так и экологическими аспектами проекта.

Одним из повторяющихся опасений местных активистов было загрязнение, которое может создать ЗИФ. Спустя пару месяцев на рудник и фабрику приехала делегация из Бишкека, в состав которой, кроме представителей регулирующих ведомств, входил исполняющий обязанности премьера КР **Артем Новиков**. Комиссия изучила состояние хвостохранилища и его противофильтрационного экрана. Власти и представители инвестора пообещали обеспечить независимую экспертизу экологического воздействия.

Однако доверие местных жителей так быстро завоевать не удалось. 17 марта 2021 года, в день запуска ЗИФ, на Джеруе прошел митинг, собравший полтысячи местных жителей. Они снова поднимали вопросы трудоустройства молодежи, информирования о работе золоторудного предприятия, увеличения расходов на школьные нужды и приобретения грейдеров.

Наскрести на золото

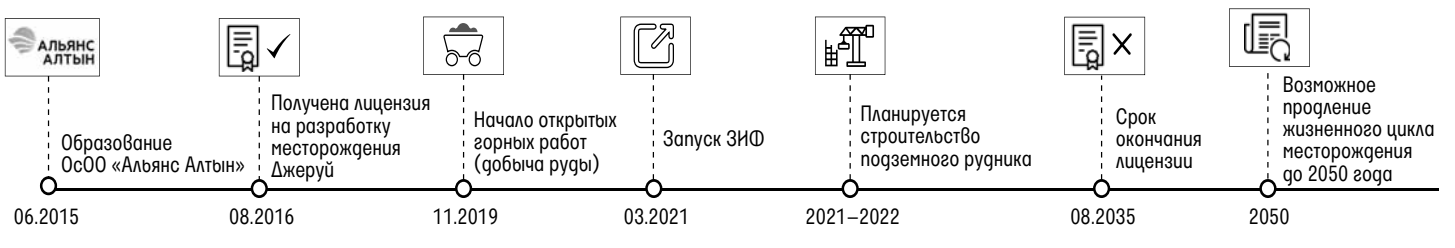
Высокий уровень политического и социального рисков может создать инвесторам проблемы с финансированием проекта. По плану «Альянс Алтына» до 2040 года общий объем затрат на проект составит около $600 млн.

По оценке казахстанского финансиста, специализирующегося в секторе ГМК, уничтожение техники во время нападения на месторождение в октябре должно привести к существенному удорожанию проекта. Кроме этого, российский ВТБ банк, профинансировавший подготовительные работы и приобретение оборудования и техники на $180 млн, будет ожидать погашения кредита уже с этого года. Собеседник издания считает, что мало кто решится финансировать деятельность компании, работающей в Кыргызстане (разве что упомянутый ВТБ, у которого уже есть системные риски, связанные с этим проектом).

Фондовый рынок, как альтернативный вариант для финансирования проекта, в кейсе с Джеруем также вряд ли сработает. «Маловероятно, что инвесторы захотят вкладываться в ценные бумаги компании, разрабатывающей месторождение Джеруй. Единственный вариант, при котором инвесторы могут купить долговые бумаги компании, если купонная ставка будет существенно выше рынка», – считает эксперт.

В подготовке материала принимал участие Сергей Домнин.

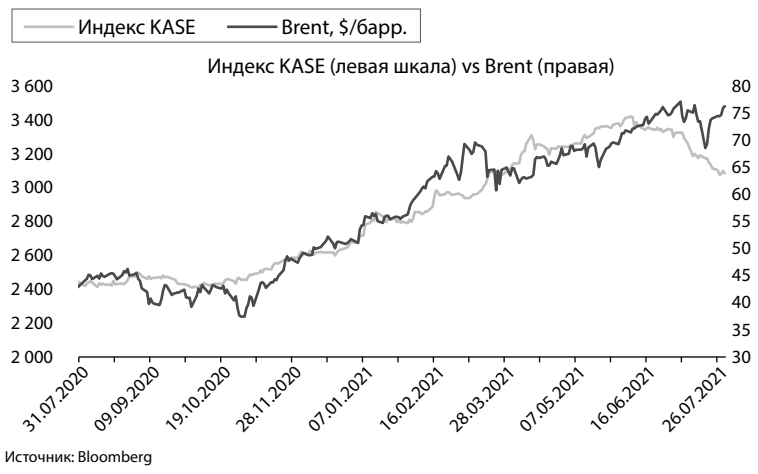
Хронология развития проекта Джеруй



Источник: ОсОО «Альянс Алтын»

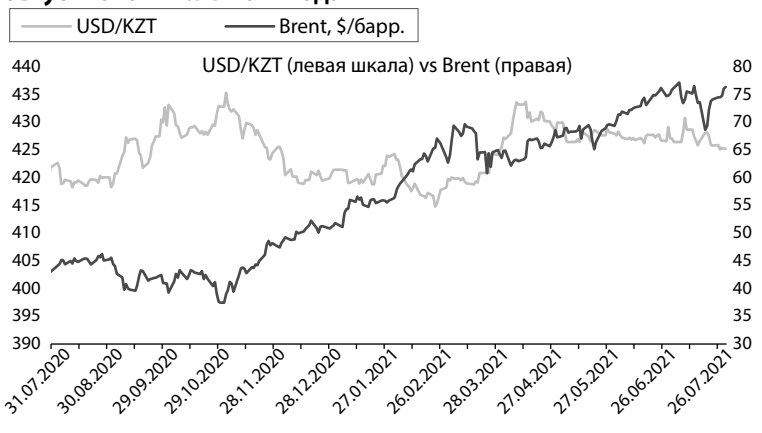
ИНВЕСТИЦИИ

Динамика индекса KASE с ценами на нефть сорта Brent
август 2020 – июль 2021 года



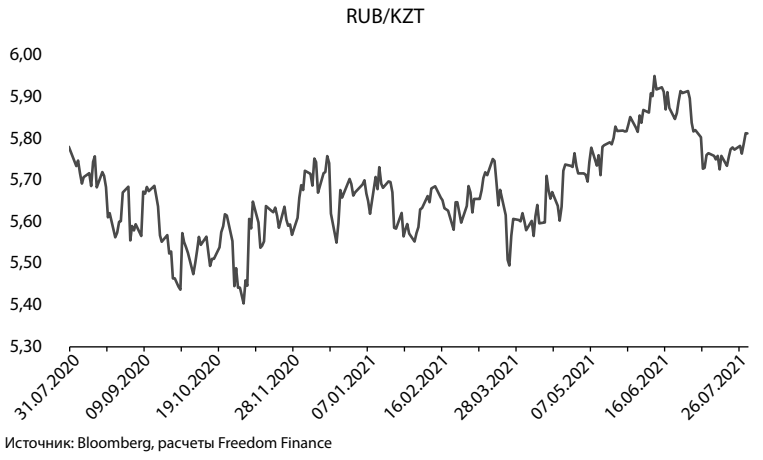
Источник: Bloomberg

Динамика обменного курса доллара к тенге с ценами на нефть сорта Brent в тенге
август 2020 – июль 2021 года



Источник: Bloomberg

Динамика пары рубль/тенге
август 2020 – июль 2021 года



Источник: Bloomberg, расчеты Freedom Finance

Макрообзор: ставки, курсы, акции

Июль-2021

Данияр ОРАЗБАЕВ,
Ансар АБУЕВ

Данияр ОРАЗБАЕВ,
инвестиционный аналитик
АО «Фридом Финанс»

Kcell потянул индекс KASE вниз

Нефть, несмотря на коррекцию, в рамках которой цена в моменте падала на 13% от максимумов, закрыла месяц в небольшом плюсе. Рост цены продолжается четвертый месяц подряд. Коррекция происходила на фоне того, что участники ОПЕК+ договорились об ежемесячном увеличении предложения на 400 тыс. баррелей/сутки. В то же время этот рост будет регулярно пересматриваться на основе рыночной ситуации. Также саму сделку продлили до конца 2022 года. Следуя теханализу, цена движется в рамках локального тренда роста, поэтому имеется некоторый потенциал для дальнейшего роста. Но в долгосрочном плане рост ограничивается суперглобальной нисходящей трендовой от 2008 года.

Казахстанский фондовый рынок в лице индекса KASE показал падение второй месяц подряд, продолжая коррекцию, начатую в постдивидендный месяц. Снижение в июле составило 7,7%. Основным якорем индекса стали акции Kcell, которые упали на 32%. Руководство компании объясняет это падение делистингом ГДР с Лондонской фондовой биржи и AIX. Вероятно, некоторым зарубежным фондам пришлось в срочном порядке продавать акции Kcell, так как, возможно, теперь их внутренние или внешние инвестиционные ограничения не позволяют им держать акции на казахстанском рынке.

Еще одним «виновником» падения индекса стали акции «Казатомпрома», которые упали на 12%. Возможной причиной падения стало заявление компании о том, что уровень добычи в 2023 году будет сохранен на уровне 2022 года, что ниже изначальных планов на 20%. В июле только акции БЦК и KEGOC показали рост, хоть и он был незначительным.

Теперь основной вопрос для индекса – когда закончится падение Kcell. Ответ на этот вопрос можно поискать в фундаментальных факторах. Kcell отчитался за второй квартал, в рамках которого показал полугодовую прибыль в 78 тенге на акцию. При сохранении этих темпов и 100%-ной выплате дивидендов (как по итогам 2020 года) дивиденды могут составить 160 тенге на акцию. Возможно, дивидендная доходность, при которой акции точно перестанут падать, составляет 12%. С высокой долей вероятности акции не упадут ниже 1350 тенге. Даже текущая дивидендная доходность в 10% является достаточно высокой, чтобы остановить падение. В целом же сам индекс имеет поддержки в районе 3070 и 3000 пунктов, где можно ждать снижения скорости падения.

Спокойный июль на валютном рынке

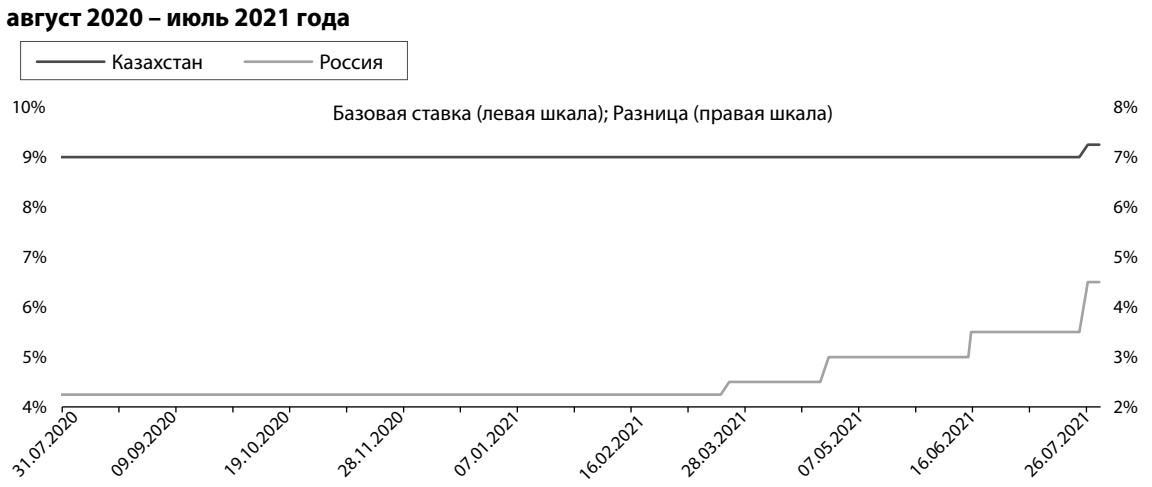
Национальная валюта РК показывает небольшое и медленное укрепление относительно доллара третий месяц подряд на фоне роста цен на нефть в 1,6%. В то же время рубль практически не показал изменений по итогам июля. Несмотря на итоговое укрепление тенге, 7 и 8 июля курс доллара резко вырос с 426 до 431 тенге, но затем в течение остального месяца снизился до 425 тенге за один доллар.

Уже в первый рабочий день августа курс доллара начал тестировать нижнюю границу в 425 тенге локального бокового движения от начала мая. В то же время курс подобрался к глобальной трендовой поддержке от июня 2020 года, которую необходимо будет пробивать.

В целом для значительного укрепления необходимо дойти до 421 тенге, откуда можно ждать дальнейшего укрепления. На фоне стабильности рубля пара рубль/тенге немного снизилась в цене. Особенно значительное снижение происходило в начале июля, когда рубль падал быстрее тенге, но затем к концу июля частично вернул потерянные позиции. Теханализ фиксирует, что данная пара отскочила вверх от трендовой поддержки, и, возможно, мы увидим новый виток роста в сторону 6 тенге за рубль.

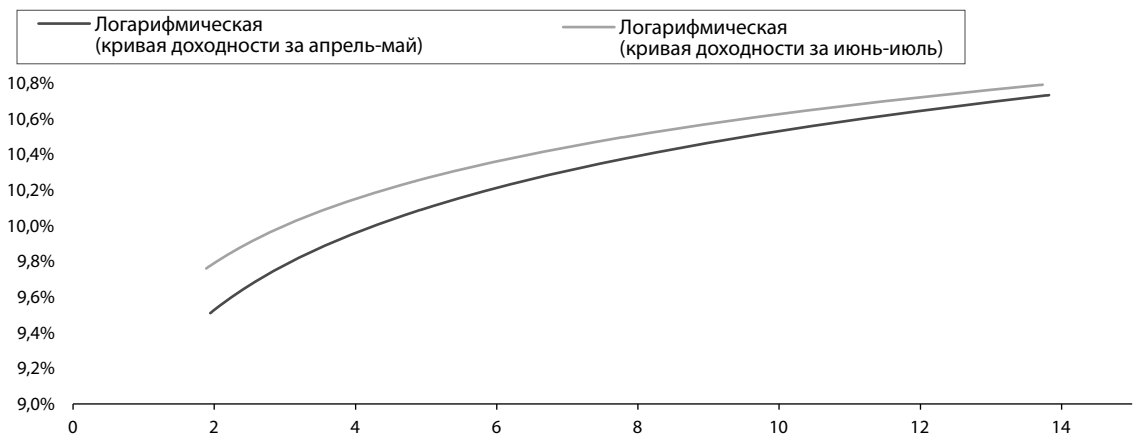
Индекс доллара в июле показал снижение на 0,3%, так и не преодолев локальный нисходящий тренд. Теперь же наиболее вероятным сценарием является снижение индекса доллара к уровню чуть выше 90 пунктов, где проходит трендовая поддержка.

Динамика базовой ставки в Казахстане и ключевой ставки в РФ
август 2020 – июль 2021 года



Источник: Национальный банк РК, Банк России

Кривые доходности размещений гособлигаций
апрель-май 2021 и июнь-июль 2021 года



Источник: KASE, расчеты Freedom Finance

Монетарная политика в июле

В июле Национальный банк РК и Банк России провели свои очередные заседания по ставке. 26 июля Нацбанк РК повысил ставку на 25 базисных пунктов, подняв ее до 9,25%. Согласно пресс-релизу, ужесточение денежно-кредитной политики (ДКП) было «необходимостью упредить риски раскручивания инфляционной спирали и вернуть инфляцию в целевой коридор 4–6% в 2022 году». Также Нацбанк отмечает, что решение было обусловлено реализацией рисков инфляции предложения и устойчивым давлением со стороны инфляции спроса. К тому же инфляционные ожидания остаются высокими, а инфляция формируется выше прогнозов. В целом решение по ужесточению ДКП было логичным ответом со стороны Нацбанка на рост годовой инфляции в июне до 7,9%. В то же время в июле же инфляция повысилась уже до 8,4%, и, вероятнее всего, это не последний раунд роста базовой ставки в этом году.

В России же ставка была поднята на четвертом заседании подряд. На этот раз рост составил аж целый процентный пункт: ключевая ставка была увеличена с 5,5 до 6,5%. Основной причиной повышения стал продолжающийся рост годовой инфляции, которая выросла с 6 до 6,5%, обновив пятилетний рекорд. ЦБ отмечает, что данное решение было направлено на ограничение проинфляционных рисков и возвращение инфляции к цели в 4%.

В июле доходности на денежных и облигационных рынках Казахстана показали небольшой рост после повышения базовой ставки. Доходности гособлигаций Минфина РК в июле выросли по большей части по коротким облигациям. Так, трехлетние облигации показали рост доходности с 9,6 до 10,1%, в то же время семилетние облигации показали рост доходности в три базисных пункта. Ставка РЕПО TONIA резко выросла сразу после поднятия ставки, составив на 27 июня 8,81%. По части доходностей нот НБ РК можно отметить пока что единственное размещение после роста базовой ставки, которое состоялось по месячным нотам 2 августа. Доходность этих нот выросла с 9 до 9,2%.

В России же локальный рынок облигаций ждал роста ключевой ставки, хотя, возможно, и не такого резкого. Доходность однолетних облигаций между двумя последними заседаниями выросла с 6,2 до 6,6%. После увеличения ключевой ставки доходность в конце июля не показала изменений. Это означает, что участники рынка не ожидают роста ставки в России.

Инфляция в июле

Инфляция в РК в июле составила 0,7% м/м, а годовая инфляция повысилась до 8,4%. Основной вклад в инфляцию в июле внесли сегменты «Продукты питания» (вклад 32%), «ЖКХ» (27%) и «Транспорт» (11%). В целом продукты питания выросли в цене на 0,7% м/м, что выше показателя прошлого года в 0,2% м/м. В этот раз основным фактором роста инфляции стали мясо и мясопродукты, а вот цены на фрукты и овощи показали снижение как относительно июня, так и относительно прошлого года.

Основной вклад в месячную инфляцию среди продуктов питания внесли мясо и мясопродукты (32%). В течение июля выросли цены практически на все виды мяса (говядина, конина, птица, свинина и баранина). Также немного меньше выросли цены на колбасы и другие мясные изделия. Также отметим снижение цен на фрукты и овощи на 3,2% м/м, что в итоге дало отрицательный вклад в инфляцию в размере минус 27%. Основное падение пришлись на картофель (–20% м/м), помидоры (–14,8% м/м) и огурцы (–11,9% м/м). В сегменте «ЖКХ» цены выросли на 1,3% м/м. Основной рост показал тариф на снабжение электроэнергией, который вырос на 5% м/м. А в сегменте «Транспорт» продолжается рост цен на авиаперевозки, который в этот раз составил 9,9% м/м (в июне 22,7% м/м), а цены на бензин выросли на 0,9% м/м.

Ансар АБУЕВ,
младший инвестиционный аналитик
АО «Фридом Финанс»

Размещения государственных облигаций РК в июле

На рынке государственных облигаций Казахстана в июле состоялись 17 размещений на общую сумму более чем 312 млрд тенге, что на 173 млрд тенге больше, чем это было в июне. В июле спрос на бумаги Минфина оказался несколько ниже, чем в июне. Средневзвешенный спрос на предложение в июле составил 72% против 367% в июне. Более высокий спрос начал появляться в последнюю неделю июля, после того как Нацбанк повысил базовую ставку до 9,25%. Самый же высокий спрос был на облигации со сроком погашения чуть меньше трех лет, которые были проданы на 31,4 млрд тенге со спросом на предложение в 108% с доходностью 10,1%. Самой крупной продажей было размещение 14-летних бондов на сумму 60,2 млрд тенге с доходностью 10,75%. В плане доходностей можно заметить небольшой рост, который продолжается с мая. Доходность вышеупомянутых трехлетних облигаций выросла с 9,6 до 10,1%. В то же время у более длинных облигаций рост оказался не таким резким. Доходность четырехлетних бумаг выросла с 10,07% в начале июля до 10,26% в конце июля, доходность семилетних увеличилась всего лишь на три базисных пункта, а доходность 14-летних облигаций и вовсе упала – на три базисных пункта.

Мы обновили кривые доходностей размещений за два периода: апрель-май и июнь-июль. График вновь показал рост доходностей. Однако рост доходностей для коротких облигаций оказался более высоким, чем по длинным облигациям. В целом же кривая продолжает оставаться нормальной: доходности коротких бумаг ниже, чем у длинных.

Облигации квазигосударственных компаний в июле

В квазигосударственном секторе в июле состоялись лишь четыре размещения, которые пришлись на Казахстанский фонд устойчивости. Были размещены три выпуска однолетних облигаций и один выпуск трехлетних облигаций. Доходность по однолетним облигациям компании составила около 9,7%, а по трехлетним – 10,1%, что подразумевает практическое отсутствие спреда с государственными облигациями с похожим сроком. В целом спрос оказался на бумаги КФУ намного выше, чем по государственным облигациям, но относительно июня спрос все-таки снизился.

Акции программы «Народное IPO» (включая «Казатомпром» и Kaspi.kz)

Акции «Казатомпрома» после впечатляющего роста последних месяцев показали заметное снижение по итогам июля. На LSE ГДР упали на 14%, а на KASE – на 12%. В моменте ГДР падали немного ниже психологически важного уровня в $25.

На урановом рынке фиксировалась коррекция. Несмотря на стабильные спотовые цены на уран, урановый ETF URA упал на 5,6%, в моменте спад доходил до 13%. Среди важных новостей отметим то, что «Казатомпром» планирует сохранить уровень добычи урана в 2023 году на уровне 2022 года. Напомним, что этот уровень на 20% ниже уровней, запланированных в рамках недропользовательских контрактов. Возможно, эта новость стала одним из факторов падения цены бумаг. Тем не менее глава Cameco в рамках конференц-звонка по отчету за II квартал говорит, что видит увеличение спроса на уран, так как только половина урана, потребляемого ядерными реакторами, была куплена по долгосрочным контрактам. В то же время компания видит увеличение спроса со стороны фондов и небольших урановых компаний.

Акции «КазТрансОйла» в течение июля показали небольшое снижение – на 15 тенге, или на 1,4%. Бумага двигалась в традиционном боковике после дивидендной отсечки. Среди важных новостей отметим выход производственного отчета. В годовом выражении большинство показателей снизились из-за высокой базы прошлого года, когда еще не было режима ЧП и ограничений по добыче нефти. В квартальном выражении консолидированный грузооборот вырос на 0,5%. Транспортировка по основному экспортному нефтепроводу Атырау – Самара снизилась на 10% к/к, но в то же время транспортировка нефти по трубе Казахстан – Китай выросла на 6% к/к, а по Кенкияк – Атырау – на 3,5%.

Акции KEGOC показали небольшой рост в 1,7%. Цена в конце июля достигла 1773 тенге. Месяц прошел для компании без особо важных новостей. Тем не менее отметим продолжение увеличения объема произведенной электроэнергии в стране. В I полугодии 2021 года рост составил 7,2% г/г. Непосредственно в июне рост производства электроэнергии составил 6,5% г/г.

ГДР Kaspi.kz в течение июля выросли почти на 6,8%, поднявшись с $106,0 в конце июня до $113,2 в конце июля. В последний день июля ГДР обновили исторический максимум, который теперь составляет $117,8. Рост цен произошел после выхода отчета за II квартал, который можно назвать позитивным. Процентные доходы компании во II квартале 2021 года составили 97 млрд тенге, увеличившись на 21,4% г/г и на 9,5% к/к. Сумма комиссионных и транзакционных доходов выросла на 71,6% г/г и на 25,1% к/к. В итоге чистая прибыль во II квартале выросла на 31,7% к/к и 86,9% г/г и составила 98,3 млрд тенге. Объем доходных транзакций в сегменте Payments вырос на 28,3% к/к и 129% г/г. Текущий темп роста складывается выше прежнего прогноза на 2021 год в размере 95%. Суммарная стоимость товаров в сегменте Marketplace выросла на 42% к/к, превзойдя сезонно сильный IV квартал, относительно которого данный показатель вырос на 16%. К тому же годовой рост составил впечатляющие 253% во многом за счет низкой базы прошлого года. Полугодовой показатель вырос на 149% г/г, заметно опережая старый прогноз роста в 100%. Сегмент Fintech показал рост в 37,6% к/к и 457% г/г по объему выданных кредитов. Количество ежедневных пользователей приложения выросло на 11% к/к и составило 6 млн человек, а ежемесячное количество пользователей составило 10,2 млн человек (+2% к/к).

Доллары, дорого

Казахстанский эмитент впервые выпустил долларовые облигации на KASE

С 9 июля на KASE открыты торги облигациями микрофинансовой организации (МФО) «Кредит Time». Бумаги выпущены в рамках первой облигационной программы эмитента на $12 млн.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Фото: Depositphotos/djsrudj

Возможность выпускать на KASE ценные бумаги, деноминированные в иностранных валютах, появилась у казахстанских эмитентов с 1 января 2021 года. «До этого времени эмитенты, заинтересованные в нивелировании валютного риска, могли выпускать только индексированные по девальвации/ревальвации какой-либо иностранной валюты ценные бумаги. В настоящий момент эмитенты вправе выпускать на территории Республики Казахстан облигации, номинированные в иностранной валюте», – отметили в пресс-службе Казахстанской фондовой биржи.

Первой воспользовалась новой возможностью актюбинская МФО «Кредит Time», эта компания предоставляет кредиты до 18 млн тенге под залог недвижимости или авто.

Первый пошел

«Кредит Time» – одна из самых молодых компаний на рынке микрокредитования. Компания была зарегистрирована только 9 июня 2020 года, а в декабре того же года двухлетние облигации «Кредит Time» объемом 500 млн тенге уже были включены в официальный список KASE. Генеральный директор «Кредит Time» **Султан Айтжанов** в феврале рассказывал **«Курсиву»** о планах компании выпустить и долларовые облигации – для привлечения иностранных фондов и местных инвесторов, предпочитающих вкладываться в валюте.

Первоначально в «Кредит Time» думали о размещении на бирже Международного финансового центра «Астана» (AIX), поскольку до конца прошлого года выпускать «валютные» облигации казахстанские компании могли только там. Но, узнав о поправках в законодательстве, планы изменили.

«Как только появилась такая возможность, мы сразу переговорили с брокерами, подготовили весь необходимый перечень документов и выпустили облигации на KASE, – рассказывает Айтжанов. – Если бы у KASE в этом году такая возможность не появилась, то, скорее всего, мы вышли бы на AIX, но к концу года либо в следующем году, так как затраты на AIX по выпуску долларовых облигаций в несколько раз превышают затраты на KASE. Плюс там очень высокие комиссии, все документы необходимо переводить на английский язык, есть определенные операционные сложности».

В пределах первой облигационной программы компания зарегистрировала первый транш двухлетних облигаций объемом $2,4 млн. Ставка квартального купона составляет 6% годовых, номинальная стоимость одной облигации – $100.

По словам Айтжанова, объем первой сделки в рамках размещения составил $200 тыс. Весь объем приобрел один из существующих инвесторов компании.

«Это был действующий инвестор, который уже вкладывал в нашу компанию в тенге. Он убедился в стабильности компании, в неплохом менеджменте и росте предприятия. Получив купонную выплату по своим облигациям, инвестор решил инвестировать в нашу компанию дополнительные средства», – отметил гендиректор «Кредит Time».

По его словам, в компанию не раз обращались инвесторы, желающие приобрести долларовые инструменты.

«Мы провели исследование, результаты которого показали, что в Казахстане львиная часть населения хранит свои сбережения все-таки в долларах США. Долларовой ликвидности на рынке достаточно, и если предложить населению альтернативу в виде облигаций с доходом 6%, то это будет очень интересно», – считает он.

Привлеченные средства компания планирует направить на увеличение объема выдаваемых микрокредитов. Кроме того, «Кредит Time» намерена расширить свое присутствие в Алматы, Нур-Султане и Шымкенте.

Как отмечается в проспекте выпуска облигаций, с момента регистрации МФО средний чек выдаваемого ею микрокредита увеличился с 1,5 млн до 2,5 млн тенге. Это объясняется увеличением доли крупных и кредитоспособных клиентов с более ликвидными залогами и стабильным финансовым состоянием в общем объеме клиентов МФО, говорится в документе.

Компания уверена, что сможет без проблем погасить свои долларовые займы. «Перед тем как выпустить облигации, мы провели хеджирование валютных рисков. Соответственно, никакие скачки курса доллара на нас не повлияют», – не сомневается Султан Айтжанов.

Почему доллары

В KASE отмечают интерес к долларовым облигациям со стороны эмитентов, в особенности со стороны микрофинансовых организаций. «При выпуске облигаций МФО прогнозируют ожидаемый в среднесрочной перспективе обменный курс и выпускают облигации со сроком обращения от года до трех лет и ставкой вознаграждения, учитывающей прогноз изменения валютного курса», – пояснили в пресс-службе биржи.

Привлечение финансирования в иностранной валюте позволяет эмитентам и инвесторам регулировать свои валютные риски. «Особенно это важно тем компаниям, финансово-хозяйственная деятельность которых напрямую зависит от сделок, выраженных в иностранной валюте», – отмечают в KASE.

В III квартале текущего года на Казахстанской фондовой бирже ожидается листинг сразу нескольких выпусков облигаций, деноминированных в иностранной валюте.

На AIX, которая до 2021 года была единственной отечественной площадкой для выпуска валютных инструментов, в настоящее время торгуется 30 выпусков долларовых облигаций от 19 эмитентов. При этом большинство эмитентов (11) – из финансового сектора. Еще девять компаний занимаются добычей ресурсов, одна работает в IT и одна – в транспортном секторе.

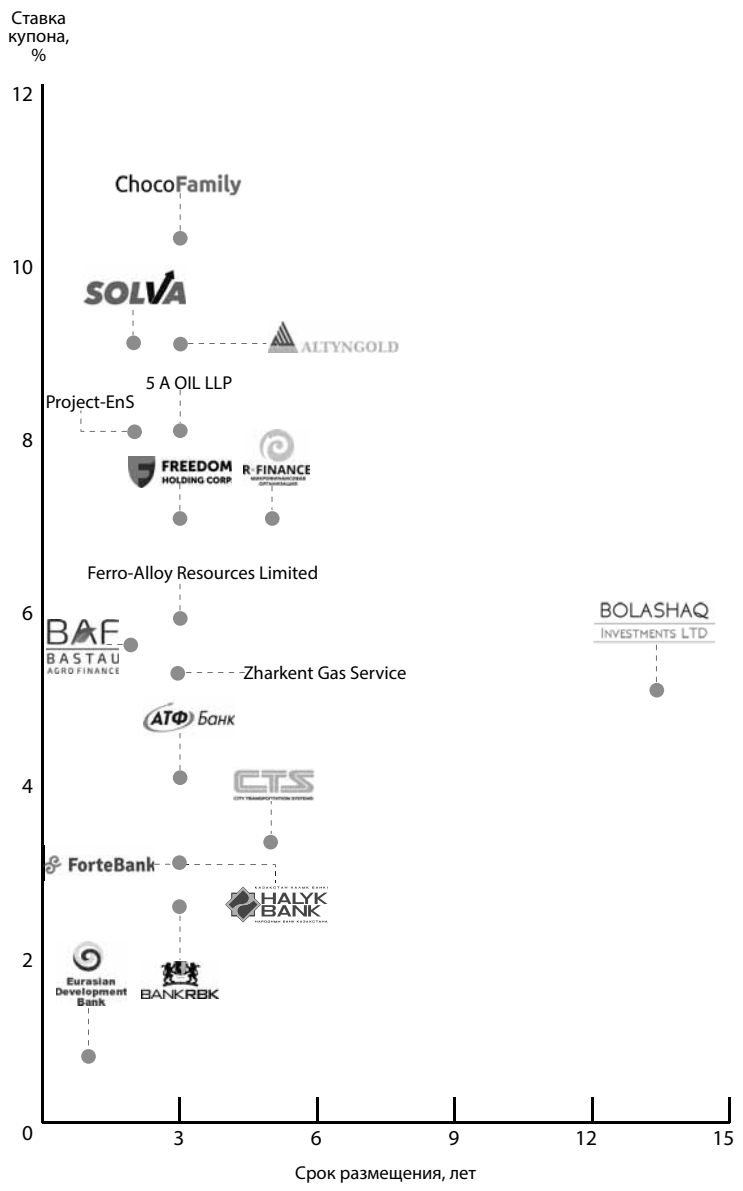
Большинство компаний привлекают доллары на небольшие сроки, в диапазоне двух-пяти лет. Самые длинные сроки обращения – у еврооблигаций «КазМунайГаза» (от 9 до 26 лет) и бондов Bolashaq Investments LTD (13 лет).

С точки зрения доходности наиболее выгодные условия финансирования у банков – они привлекают деньги по ставке от 0 до 4%. Дороже всего фондирование обходится для нефинансовых компаний. Например, холдинг ChocoFamily в декабре 2020 года привлек $15 млн под 10,25%, МФО «OnlineKazFinance» в сентябре того же года – $7 млн под 9%, золотодобывающая Altyn PLC в июне 2020-го – $10 млн под 9%.

Между тем для инвесторов такие высокодоходные инструменты – самые интересные. Высокие ставки, предложенные ChocoFamily и OnlineKazFinance, стали основным фактором привлекательности этих инструментов для инвесторов, отметил изданию **Ренат Сыздыков**, директор департамента инвестиционного банкинга АО «Фридом Финанс», которое организовало оба размещения.

«Ставки по долларовым банковским вкладам сейчас приближены к нулю, и физические лица в первую очередь проявляют интерес к высокодоходным долларовым инструментам. Несмотря на продолжающуюся дедолларизацию банковских депозитов, считаю, что на рынке по-прежнему достаточно долларовой ликвидности», – прокомментировал он.

На каких условиях компании размещают долларовые облигации на AIX



Долларовые бонды на AIX выпускают преимущественно финансовые компании

	Объем, $ млн	Срок обращения, лет	Ставка, %	Сектор
КазМунайГаз	1 500	27	6,375	Ресурсы
КазМунайГаз	1 250	9	5,375	Ресурсы
КазМунайГаз	1 250	26	5,75	Ресурсы
КазМунайГаз	750	12	3,5	Ресурсы
CTS	520	5	3,25	Транспорт
АТФ Банк	300	3	4	Финансы
BOLASHAQ INVESTMENTS LTD	165	13,4	5	Финансы
ForteBank	100	3	3	Финансы
BANKRBK	100	3	2,5	Финансы
Eurasian Development Bank	100	1	0,75	Финансы
BOLASHAQ INVESTMENTS LTD	70	13,5	5	Финансы
HALYK BANK	50	3	3	Финансы
FREEDOM HOLDING CORP.	50	3	7	Финансы
HOME CREDIT	50	2	0	Финансы
HALYK BANK	25	3	3	Финансы
HALYK BANK	25	3	3	Финансы
HALYK BANK	25	3	3	Финансы
HALYK BANK	25	3	3	Финансы
HALYK BANK	25	3	3	Финансы
ChocoFamily	15	3	10,25	IT
5 A OIL LLP	15	3	8	Ресурсы
R-FINANCE	10	5	7	Финансы
ALTYNGOLD	10	3	9	Ресурсы
HALYK BANK	8	3	3	Финансы
SOLVA	7	2	9	Финансы
BAF BASTAU AGRO FINANCE	6,6	2	5,5	Финансы
[illegible]	5	3	5,8	Ресурсы
Zharkent Gas Service	5	3	5,2	Ресурсы
Project-EnS	3,7	2	8	Ресурсы
BOLASHAQ INVESTMENTS LTD	1	13	5	Финансы

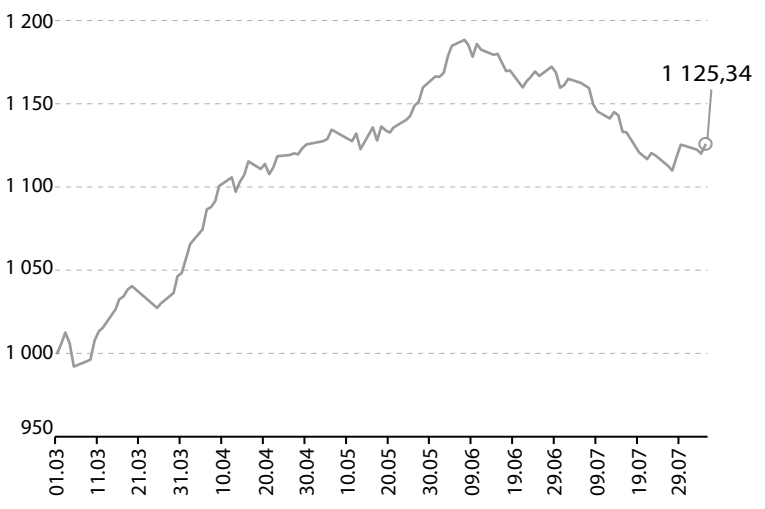
Индекс Kursiv-20: возвращение к росту

Kursiv Research Index

Позиции 20 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-20, за последние семь дней укрепились с 1117,89 (по итогам торгового дня) до 1125,34 пункта (по состоянию на 15:00 04.08.2021).

Аскар МАШАЕВ

Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

Индекс Kursiv-20 за отчетную неделю добавил 7,4 пункта, начав компенсировать падение третьей недели минувшего июля (–26,3 пункта). Из казахстанских эмитентов следует отметить Банк ЦентрКредит, бумаги которого выросли на 1,4%. На фоне положительных финансовых результатов за первое полугодие подешевели акции Kcell (–4,8%). Колебание акций остальных казахстанских эмитентов происходило в коридоре одного процента.

Из иностранных эмитентов активно добавляли бумаги Новолипецкого металлургического комбината и The Coca-Cola Company, рост которых составил 8,2%.

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 28.07.2021 по 04.08.2021.

Народный банк (Halyk Bank)

Банк проинформировал о том, что 23 августа 2021 года состоится Zoom-конференция с топ-менеджментом. На конференции обсудят неаудированные финансовые результаты за первое полугодие и II квартал текущего года. Сами документы будут опубликованы за три дня до конференции.

Во вторник Народный банк завершил выплату дивидендов по простым акциям. Итоги 2020 года позволили банку установить размер дивиденда на уровне 18 тенге за бумагу. Общая сумма дивидендов составила 211,5 млрд тенге, включая по ГДР. Фактически было выплачено 211 млрд тенге. Оставшиеся 538 млн тенге перечислены на счет Центрального депозитария ценных бумаг для учета невостребованных денег.

Kcell

Оператор мобильной связи объявил финансовые результаты за первое полугодие этого года. На фоне увеличения продаж (+14,6%), снижения затрат на финансирование (–13,2%) и роста рентабельности по EBITDA (до 43%) чистая прибыль компании в отчетном периоде достигла 15,6 млрд тенге (+83%).

KEGOC

Агентство РК по регулированию и развитию финансового рынка произвело госрегистрацию второго выпуска облигаций в пределах второй облигационной программы KEGOC. Выпуск разделен на 35 млн купонных облигаций без обеспечения, номинальная стоимость одной бумаги – 1000 тенге.

«Казахтелеком»

Нацкомпания, лидирующая сразу в нескольких нишах внутриказахстанского телекоммуникационного рынка, уведомила биржу о переносе даты проведения внеочередного общего собрания акционеров с 29 июля на 12 августа 2021 года из-за отсутствия кворума. Напомним, в повестке дня две темы: «О некоторых вопросах Совета директоров «Казахтелеком» и «Об определении размера оплаты услуг аудиторской организации по проведению дополнительного аудита «Казахтелеком» специального назначения за 2020–2021 годы».

Банк ЦентрКредит

Листинговая комиссия KASE включила в официальный список биржи по категории «облигации» основной площадки долговую бумагу БЦК (CCBNb33). Общая сумма выпуска обеспеченной купонной облигации – 20 млрд тенге, купонная ставка фиксированная, 11,5% годовых, номинальная стоимость выпуска – 100 тенге.

«Казатомпром»

Нацкомпания сообщила операционные результаты за первое полугодие текущего года. Объемы производства по итогам первого полугодия текущего года были на том же уровне в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Объемы продаж за II квартал и первое полугодие значительно выросли, что обусловлено сезонностью и различием графиков поставок в 2020 и 2021 годах. Рост спотовой цены на уран оказал положительное влияние на среднюю цену реализации.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Коллаж: Илья Ким

Чем запомнится очередное пандемийное полугодие?

Ключевые события на банковском рынке

Первое полугодие 2021 года стало довольно насыщенным для казахстанского банковского сектора. Внимание рынка было приковано не только к объединению двух крупных игроков, но и к уходу трех небольших банков, а также к экспансии и развитию цифровизации. «Курсив» вспоминает, какие события произошли на рынке в первом полугодии.

Ольга ФОМИНСКИХ

Готовность к присоединению

Jusan и АТФБанк – очевидные ньюсмейкеры конца 2020 и начала 2021 года. В декабре Jusan Bank приобрел 99,76% акций АТФБанка, а акционер последнего **Галимжан Есенов** купил 19,97% акций Jusan. Эта сделка состоялась в рамках дополнительного размещения акций Jusan Bank и получила одобрение Агентства по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР).

Весной этого года на совместном общем собрании акционеров Jusan Bank и АТФБанка было принято решение о присоединении АТФ к Jusan Bank. В конце мая регулятор одобрил эту реорганизацию. Ожидается, что процесс присоединения завершится до конца этого года.

«Благодаря объединению клиентских баз и внедрению современных передовых технологий мы уверены в дальнейшем активном росте нашей доли рынка, которая после присоединения составит более 10%», – приводятся слова председателя совета директоров Jusan Bank **Шигео Катсу** в пресс-релизе банка.

Расширение функций Отбасы

В начале года финрегулятор сообщал, что АРРФР совместно с правительством разрабатывает законопроект, касающийся вопросов жилищной политики и обязательной жилищной накопительной системы. Цель законопроекта – совершенствование действующего законодательства в сфере жилищных отношений по обеспечению нуждающихся в жилье граждан. В агентстве заявили, что Отбасы банк станет полноценным институтом развития и поддержки, который будет централизованно осуществлять учет, постановку и распределение жилья.

В итоге Отбасы, помимо приема депозитов в жилищные строительные сбережения, открытия и ведения счетов вкладчиков и предоставления займов на улучшение жилищных условий, будет осуществлять функции по ведению и мониторингу списков очередников, распределению построенного жилья, актуализации Единой базы очередников и проверке соответствия граждан критериям очередности.

Минус два

В первом полугодии сразу два банка лишились лицензии, и оба принадлежали **Орифджану Шадиеву**: в феврале – AsiaCredit Bank, в конце июня – Capital Bank Kazakhstan. Основанием стало систематическое нарушение пруденциальных нормативов или других обязательных к соблюдению норм и лимитов, систематическое невыполнение мер надзорного реагирования, невыполнение крупным участником банка требований уполномоченного органа по дополнительной капитализации.

Как сообщил регулятор, с октября 2019 года AsiaCredit Bank из-за недостатка ликвидных активов для покрытия оттока средств клиентов начал нарушать установленные регулятором пруденциальные нормативы. Тогда Нацбанк применил принудительную меру в виде требования по докапитализации банка, которая не была исполнена. В 2020 году регулятор отнес банк к категории банков с неустойчивым финансовым положением и затребовал у AsiaCredit Bank и его акционера исполнения плана мероприятий по улучшению финансового состояния банка. В рамках этого плана акционер осуществил поддержку банка ликвидностью в размере 15,4 млрд тенге. С января 2020 года по февраль 2021 года за счет денежного погашения и передачи активов обязательства банка были снижены на 21,8 млрд тенге.

Другой принадлежавший Шадиеву банк – Capital Bank – в 2020 году представил план мероприятий по улучшению финансового состояния. В рамках этого плана банк в течение 2020 и 2021 годов снизил обязательства перед депозиторами на 31 млрд тенге. Однако принятые банком и его акционером меры не привели к стабилизации финансового положения, и Capital Bank продолжил нарушать пруденциальные нормативы и не исполнять обязательства по платежам и переводам перед клиентами.

В АРРФР сообщили, что AsiaCredit Bank за счет средств акционера полностью погасил обязательства перед социально значимыми учреждениями (школы и больницы) и ЕНПФ. Capital Bank полностью погасил обязательства перед социально значимыми учреждениями (школы и больницы) и значительную часть обязательств перед квазигосударственным сектором.

Добровольный уход

Пока эти два банка пытались выкарабкаться и остаться на рынке, «дочка» Национального банка Пакистана в Казахстане добровольно сдала лицензию. Как сообщается в годовом отчете National Bank of Pakistan за 2020 год, ранее совет директоров банка принял решение о закрытии своих зарубежных дочерних компаний и филиалов в странах Центральной Азии: Казахстане, Таджикистане, Азербайджане, Кыргызстане и Туркменистане. С мая банк уже не учитывался в банковской статистике регулятора. В итоге к концу первого полугодия количество игроков в секторе снизилось с 26 до 23.

Смена названия

В феврале Банк Kassa Nova, который ранее принадлежал ForteBank и был продан АО «Фридом Финанс», был переименован в Банк Фридом Финанс Казахстан.

Введение дифференцированных ставок по кредитам

«В целях реализации поручения главы государства Агентством по регулированию и развитию финансового рынка введены дифференцированные предельные значения ставок вознаграждения в зависимости от типа кредитной организации и вида займа», – сообщил финрегулятор.

По залоговым банковским займам предельные годовые эффективные ставки вознаграждения (ГЭСВ) были снижены с 56 до 40%, по ипотеке – до 25%. По залоговым микрокредитам, выдаваемым на срок до 45 дней и на сумму до 50 МРП, предельное значение номинальной ставки вознаграждения снижено с 30 до 20%. Прежними остались ставки по беззалоговым банковским займам и микрокредитам – на уровне 56%.

Новые рынки

Kaspi Pay, дочерняя компания АО «Kaspi.kz», подписала договор купли-продажи 100% акций поставщика услуг платежей и денежных переводов в Украине Portmone Group. В Kaspi считают, что приобретение Portmone обеспечивает сильные позиции компании для выхода на рынок Украины.

«При условии получения антимонопольного разрешения в Украине и в Казахстане и одобрения Национального банка Украины мы ожидаем, что сделка будет завершена в последнем квартале 2021 года. В среднесрочной перспективе Украина также может стать важным источником ИТ-талантов и центром развития для Kaspi.kz», – говорится в сообщении.

Цифровой тенге

В первом полугодии Национальный банк сообщил, что в Казахстане рассматривается вопрос внедрения цифрового тенге. На первом этапе Нацбанк в режиме онлайн провел первое публичное обсуждение доклада «Цифровой тенге», посвященного вопросу внедрения цифровой валюты в РК.

Позже глава Нацбанка **Ерболат Досаев** сообщил, что «решение о необходимости внедрения цифрового тенге будет принято по результатам всестороннего исследования потенциальных выгод и рисков, влияния на денежно-кредитную политику и финансовую стабильность, эффекта для национальной платежной системы. Пилотный проект будет реализован во второй половине 2021 года».

Новая волна отсрочек

Вслед за очередной волной пандемии и карантина глава государства **Касым-Жомарт Токаев** поручил продлить отдельные антикризисные меры. В итоге с 1 апреля по 1 июля 2021 года было возобновлено предоставление отсрочек платежей по кредитам для субъектов МСБ в пострадавших секторах экономики. До 1 июля также действовало субсидирование процентных ставок до 6% годовых по всем кредитам МСБ в пострадавших секторах экономики и расширен список пострадавших отраслей. «Для этого из бюджета дополнительно выделено 18,4 млрд тенге», – сообщала в мае глава АРРФР **Мадина Абылкасымова**.

Дмитрий ЗАБЕЛЛО,
председатель правления Банка ВТБ (Казахстан)

Первое и важнейшее событие для рынка не только Казахстана, но и всего мира – это инфляционный всплеск, вызванный реализацией отложенного спроса, который уже вылился в повышение ставок рефинансирования во многих странах, в том числе и в нашей. Это довольно серьезный вызов для экономики, и нам всем еще предстоит с ним работать.

Второе важное событие для банковского сектора – изменение подхода Нацбанка к госпрограммам поддержки предпринимательства. Председатель Нацбанка **Ерболат Досаев** заявил об этом в начале года, и сейчас мы видим, какие уже предпринимаются шаги: объемы господдержки начали сокращаться. Пока неясно, кто дальше будет оператором госпрограмм и как в целом эти меры повлияют на экономику страны.

И третье, уже ставшее традиционным, – это нарастающие волны пандемии. Мы видим, что объемы заражений по всему миру в этом году значительно превышают прошлогодние показатели, и понимаем, что теперь здоровье экономики напрямую зависит от здоровья населения Земли. И конечно, каждая новая вспышка коронавируса негативно влияет на все отрасли жизнедеятельности.

Непосредственно для Банка ВТБ (Казахстан) наиболее важным событием стал тот факт, что, несмотря на все трудности ковидного периода, банк продемонстрировал рост прибыльности по итогам первого полугодия 2021 года. Чистая прибыль за шесть месяцев текущего года составила 4,3 млрд тенге, увеличившись на 47% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Эти результаты демонстрируют, что трансформация бизнес-процессов банка, стартовавшая в период введения жесткого карантина в 2020 году, была своевременной и тактически верной. Тогда мы изменили модель продаж, а также автоматизировали многие внутренние и внешние сервисы и сегодня понимаем, что правильно поняли тренды.

Валентин МОРОЗОВ,
председатель правления Евразийского банка

Главным событием первой половины 2021 года можно считать финансовую отчетность банков за 2020 год. Предполагалось, что пандемия будет губительной для банковской системы. Однако, когда вышла банковская отчетность, стало понятно, что мы в целом неплохо пережили ковид. Балансы банков демонстрировали хорошие показатели прибыльности, активов, ликвидности и запаса финансовой устойчивости.

Событием номер два на рынке однозначно стало объединение Jusan и АТФ. Было много неопределенностей на рынке в связи с финансовым состоянием АТФБанка, и хорошо, что все разрешилось консолидацией. Вопросов к стабильности банковской системы стало одним меньше, объединение двух крупных банков позитивно сказалось на ее укреплении.

Важнейшее событие в топ-3 – однозначный разворот в сторону цифровизации в банковской сфере. Если год назад кто-то из игроков еще сомневался, выжидал, то сегодня цифровизация стала ключевым пунктом в повестке обсуждения руководства любого банка. Пандемия ускорила цифровизацию всех сфер жизни, и в первую очередь финансового сектора. Сегодня все поняли, что цифровой банк – это уже даже не завтра, это – сегодня, это настоящее, в котором мы живем.

В Евразийском банке произошли существенные технологические преобразования, главным из которых стала модернизация банковской инфраструктуры. Мы кратно увеличили надежность и гибкость IT-платформы, внедрили современную программную архитектуру, что позволяет быстрее реагировать на изменения потребностей клиентов и рынка. Работа ночами значительную часть 2020 года реализовалась в конкретные технологические решения уже в первой половине 2021-го. Мы запустили несколько новых цифровых продуктов и в рознице, и в малом бизнесе, перезапустили наше мобильное приложение и дали старт онлайн-кредитованию автомобилей вместе с нашими партнерами из «Аллюр Авто». Оформление и получение онлайн-кредита на покупку авто за 10 минут и несколько кликов открывает новую страницу в развитии рынка кредитования в Казахстане.

Во-вторых, мы в значительной мере завершили трансформацию управленческой команды – приняли серьезные кадровые решения, осуществили ключевые замены и продвижение ряда руководителей высшего и среднего звена, улучшили процесс оценки и планирования. Все эти меры позволят нашей команде достичь целей, поставленных акционерами банка в рамках новой бизнес-стратегии.

В-третьих, в первом полугодии мы вплотную приблизились к завершению своих обязательств по госпрограмме оздоровления финансового сектора. Акционеры провели докапитализацию, а банк до конца сентября завершит формирование резервов на сумму более 50 млрд тенге, которые были определены по результатам AQR.

Ернар НАКИСБЕКОВ,
заместитель председателя правления ДБ АО «Сбербанк»

Если говорить о значимых событиях в банковском секторе РК, то одними из важных, безусловно, являются госпрограммы кредитования населения. Так, в первом полугодии 2021 года произошло два важных события. Первое: была запущена программа по использованию пенсионных выплат для улучшения жилищных условий, что привело к ипотечному буму на рынке в целом и росту ипотечного кредитования в банке в частности. Помимо этого за счет выплат ЕПВ увеличился объем досрочных погашений займов по ипотеке, в Сбербанке объем досрочных погашений за счет средств ЕНПФ составил около 10% от общего ипотечного портфеля.

Второе: к концу первого полугодия 2021 года была завершена другая государственная ипотечная программа – «Баспана Хит», в рамках которой Сбербанк был признан абсолютным лидером по выдаче ипотеки, по оценке Казахстанского фонда устойчивости.

В первом полугодии произошло много важных событий для банка.

1. Одним из важных событий этого года по-прежнему остается ситуация с COVID. В рамках цифровой трансформации мы продолжаем активно развивать онлайн-продукты и сервисы, чтобы обеспечить клиентов доступом к банковским сервисам. В I квартале мы запустили новое, улучшенное мобильное приложение Sberbank KZ. Теперь нашим клиентам стало проще прямо в приложении оформлять онлайн-кредиты, конвертировать валюту, открывать депозиты, осуществлять переводы в Россию и страны СНГ или делать платежи более 4000 провайдерам на территории РК. В июле в приложении была внедрена система Ashyq.

2. Банк также продолжает развивать сервисы поддержки своих клиентов, делая фокус на повышении доступности call-центра, скорости и качестве обслуживания клиентов, звонящих в call-центр. Весной Сбербанк внедрил билингвального робота Сабину для улучшения клиентского опыта в call-центре. Это робот, который общается с клиентами на казахском и русском языках в телефонных каналах. Также Сабина умеет блокировать платежные карты по звонку клиента при ее потере или краже.

3. Сбербанк первым в Казахстане внедрил сервис по денежным переводам в РФ и обратно по номеру телефона. С весны 2021 года стали доступны и моментальные переводы в Китай через мобильное приложение банка. Также внедрены платежные сервисы по переводу денег по номеру карты в соседние Таджикистан, Узбекистан и Кыргызстан.

4. Что касается корпоративного бизнеса, то важным событием прошедшего полугодия стало внедрение и переход на обновленную платформу дистанционного банковского обслуживания для юрлиц СберБизнес. Мы придерживались стратегии, которая позволила бы клиенту минимизировать до нуля походы в отделения банка. Все операции и услуги, которые хотел бы осуществить и получить клиент, доступны в приложении. В настоящее время на платформе СберБизнес для наших клиентов доступны более 200 сервисов.

Понять, простить, списать

> стр. 1

Как пояснили **«Курсиву»** в пресс-службе банка, это были безнадежные займы, не связанные с агросектором и потому не переданные в Фонд проблемных кредитов в рамках операции по спасению Цеснабанка.

В апреле этого года в Jusan произошел еще один скачок NPL: за месяц объем необслуживаемых кредитов увеличился на 94 млрд тенге (с 360 млрд до 454 млрд), а их доля – на 11,2 п. п. (с 46,6 до 57,8%). Как сообщили **«Курсиву»** в пресс-службе банка, этот рост был связан с наступлением периода, когда подошел срок погашения по «историческим» займам, выданным еще Цеснабанком, а также с выходом на просрочку ряда «неисторических» клиентов.

В июне Jusan решил эту проблему практически кардинально, снизив объем NPL на 361,4 млрд тенге (с 437,6 млрд до 76,2 млрд). Уровень безнадежной просрочки в этом банке упал за месяц более чем втрое (с 54,9 до 17,3%). Сумма просроченной задолженности (включает не только тело кредита, но и начисленные, но не выплаченные проценты) сократилась на 403 млрд тенге (с 563 млрд до 160 млрд). «Ранее Jusan Bank создал достаточный размер резервов для покрытия проблемной задолженности. В июне 2021 года за счет созданных ранее резервов задолженность, о которой идет речь в вопросе, была списана», – рассказали **«Курсиву»** в пресс-службе банка.

Действительно, как следует из статистики Нацбанка, объем провизий в Jusan уменьшился за месяц на 312 млрд тенге (с 376 млрд до 64 млрд). Разумеется, списание прямо отразилось на размере ссудного портфеля банка, который за месяц сократился на 357 млрд тенге (с 798 млрд до 441 млрд). При этом активы банка снизились лишь на 13 млрд тенге (с 1668 млрд до 1655 млрд). «Так как списание займов проходило за счет резервов, это не оказало существенного влияния на размер общих активов банка», – пояснили в пресс-службе Jusan. В результате очистки портфеля доля ссудника в активах банка уменьшилась с 47,8% на 1 июня до 26,6% на 1 июля.

Почти идиллия

Масштабное списание, которое произвел Jusan, привело к заметному улучшению качества портфеля всего сектора (если под качеством узко подразумевать уровень кредитов с просрочкой свыше 90 дней). Доля безнадежной просрочки в совокупном ссуднике БВУ снизилась за месяц с 7,2 до 4,8%.

После отзыва лицензий у AsiaCredit Bank, Capital Bank и дочернего НБ Пакистана на рынке практически не осталось игроков с пугающим уровнем NPL. Тройку банков, у которых этот показатель является самым высоким в секторе, по итогам полугодия «возглавил» Jusan – 17,3% (для сравнения: месяц назад на этом незавидном месте находился Capital с показателем 88,5%). На второй и третьей строчках после Jusan расположились Евразийский банк (8,8%) и Нурбанк (8,6%).

При этом Jusan покинул тройку игроков с самой высокой динамикой роста NPL. Теперь первые два места в этом списке (с конца, разумеется) занимают Сбербанк (+24 млрд тенге с начала года) и Халык (+14 млрд), что с точки зрения статистики вполне естественно, поскольку эти банки обладают самыми крупными кредитными портфелями. У Сбербанка доля NPL чуть выше среднерыночной (5,8% на 1 июля), у Халыка – даже ниже рынка (3,7%). Третье место досталось АТФБанку, у которого объем NPL вырос на 11 млрд тенге за полгода. Текущий уровень NPL в этом банке составляет 5,7%.

Кредиты

Совокупный ссудный портфель (несмотря на столь высокий объем списанных кредитов) в июне все-таки подрос на 0,2% (+34 млрд тенге за месяц) и достиг 16,76 трлн тенге. По итогам полугодия рост ссудника составил 6,1%. По данным финнадзора, объем новых выдач за июнь составил 1,8 трлн тенге, увеличившись на 0,3% по сравнению с маем. В том числе на потребительские цели было выдано 636 млрд тенге (на 11,4% больше, чем за май), на приобретение и строительство жилья – 161 млрд тенге (на 35,6% больше, чем за май).

В разрезе игроков лидерами по наращиванию объемов кредитования (включая межбанковские займы и обратное РЕПО) стали Халык (+503 млрд тенге за полгода), Kaspi (+309 млрд) и Сбербанк (+283 млрд). В отдельно взятом июне наибольший прирост ссудника продемонстрировали Халык (+151 млрд тенге за месяц), Kaspi (+90 млрд) и Отбасы (+69 млрд).

Банком, допустившим наибольшее снижение портфеля, естественным образом стал Jusan (–330 млрд тенге за полгода). Также в тройку аутсайдеров вошли АТФ (–105 млрд) и Bank RBK (–54 млрд). У последнего отрицательная динамика сложилась из-за сокращения объемов обратного РЕПО (–74 млрд тенге за полгода), тогда как клиентское кредитование увеличилось. Из игроков периметра AQR, помимо названной тройки, в минус ушел Алтын (–5,6 млрд тенге за полгода).

Непосредственно в июне снижение ссудника произошло у четырех банков: Jusan (–357 млрд тенге за месяц), Forte (–32 млрд), Нурбанк (–15 млрд) и АТФ (–11 млрд). У Forte и Нурбанка сокращение портфеля также объясняется меньшим присутствием на рынке обратного РЕПО: объемы таких операций у этих банков снизились за месяц на 39 млрд и 19 млрд тенге соответственно.

Активы

Совокупные активы сектора выросли за полгода на 11,7% (с 31,2 трлн до 34,8 трлн тенге), в том числе в июне рост составил 2,3% (+782 млрд тенге за месяц). С начала года активы росли почти вдвое быстрее ссудника, в результате доля кредитного портфеля в активах уменьшилась с 50,7% на 1 января до 48,1% на 1 июля.

Расстановка сил в пятерке крупнейших банков за последний отчетный месяц не изменилась, по итогам полугодия в нее вошли Халык (10,5 трлн тенге), Сбербанк (3,8 трлн), Kaspi (3,2 трлн), Отбасы (2,32 трлн) и Forte (2,26 трлн). Лидерами по наращиванию активов в абсолютном выражении стали Сбербанк (+635 млрд тенге за полгода), Отбасы (+612 млрд) и Халык (+576 млрд). В отдельно взятом июне наибольший прирост активов продемонстрировали Bank RBK (+317 млрд тенге за месяц), Kaspi (+144 млрд) и Халык (+121 млрд).

Снижение активов по итогам шести месяцев допустили лишь три игрока: АТФ (–10,8 млрд тенге за полгода), а также небольшие иностранные банки КЗИ (–5,1 млрд тенге) и Al Hilal (–1,3 млрд тенге). Непосредственно в июне активы снизились у семи организаций, в том числе у трех участников AQR. В эту тройку вошли БЦК (–20 млрд тенге за месяц), Jusan и Алтын (–13 млрд у каждого).

Средства клиентов

Объем вкладов физлиц в системе вырос за полгода на 13,3% (с 10,9 трлн до 12,4 трлн тенге), в том числе в июне на 3,5% (+422 млрд тенге за месяц). Лидерами по привлечению средств населения в отчетном периоде стали Халык (+457 млрд тенге за шесть месяцев), Kaspi (+383 млрд) и Отбасы (+292 млрд). Кроме них, отметку в 100 млрд (нетто-приток) не преодолел никто: у ближайшего конкурента (им является БЦК) розничные вклады за полгода выросли на 67 млрд тенге. Непосредственно в июне абсолютно лучшую динамику притока денег физлиц продемонстрировал Халык (+224 млрд тенге за месяц), второй результат показал Kaspi (+94 млрд), третьим стал Нурбанк (+33 млрд).

Отток розничных вкладов по итогам полугодия произошел только в АТФ (–21 млрд тенге с начала года), если не обращать внимания на незначительное (–0,3 млрд) снижение депозитов в Ситибанке и Al Hilal. В июне отрицательная динамика вкладов зафиксирована у того же АТФ (–1,3 млрд тенге за месяц) и его материнского банка Jusan (–31 млрд), а также у Отбасы (–9 млрд).

Средства бизнес-клиентов в банковском секторе выросли за полгода на 14,1% (с 10,6 трлн до 12,1 трлн тенге), в том числе на 2,2% в июне (+259 млрд тенге). Резкий приток корпоративных вкладов в июне произошел в Bank RBK (+285 млрд тенге за месяц, или +61,4%). В результате он поднялся на пятое место в секторе по объему средств юрлиц (749 млрд тенге на 1 июля) и возглавил тройку лидеров по динамике прироста (+379 млрд тенге за полгода), опередив Халык (+323 млрд) и Сбербанк (+246 млрд). **«Курсив»** поинтересовался у Bank RBK, какое количество корпоративных клиентов сформировали июньский приток, какова срочность привлеченных средств и в какие инструменты они были размещены. В пресс-службе банка ответили, что воздержатся от комментариев. Помимо Bank RBK еще восемь участников AQR нарастили корпоративные вклады в июне, из них существенным приростом отметились Forte (+70 млрд тенге за месяц), Kaspi (+60 млрд), ВТБ (+56 млрд) и Сбербанк (+51 млрд).

У пятерых участников AQR по итогам полугодия произошли оттоки средств юрлиц. В тройку аутсайдеров вошли АТФ (–59 млрд тенге за полгода), Kaspi (–18 млрд) и Нурбанк (–15 млрд), незначительное отрицательное сальдо сложилось у БЦК (–0,4 млрд) и Альфы (–0,3 млрд). Непосредственно в июне средства бизнес-клиентов снизились у пяти участников AQR. В Халыке нетто-отток составил 131 млрд тенге за месяц, в Евразийском – 92 млрд, в БЦК – 58 млрд, в Нурбанке – 36 млрд, в АТФ – 19 млрд тенге.

Прибыль

Совокупная прибыль БВУ по итогам полугодия составила 660 млрд тенге против 373 млрд годом ранее. Таким образом, в годовом выражении чистая прибыль сектора выросла на 77%. Впрочем, если из прошлогоднего результата исключить убыточные банки, такие как Нурбанк (–39,3 млрд тенге на 1 июля 2020 года), Tengri (–4,6 млрд), AsiaCredit (–1,8 млрд) и Capital (–1,6 млрд), то рост чистого дохода остальных игроков окажется меньше и составит 56,6%.

В пятерку самых прибыльных банков вошли Халык (за полгода заработал 216 млрд тенге), Kaspi (135 млрд), АТФ (85 млрд), Сбербанк (65 млрд тенге) и Отбасы (32 млрд). Меньше всего, если ограничиться участниками AQR, заработали Нурбанк (0,9 млрд тенге), ВТБ (4,1 млрд) и БЦК (4,7 млрд). Единственным банком, допустившим убыток, стал Al Hilal (–0,8 млрд тенге).

Наибольшего прироста прибыли в годовом выражении добился продолжающий удивлять АТФ (+84 млрд тенге к результату годичной давности). Халык превзошел собственный прошлогодний результат на 71 млрд тенге, Сбербанк и Kaspi – на 36 млрд и 27 млрд соответственно.

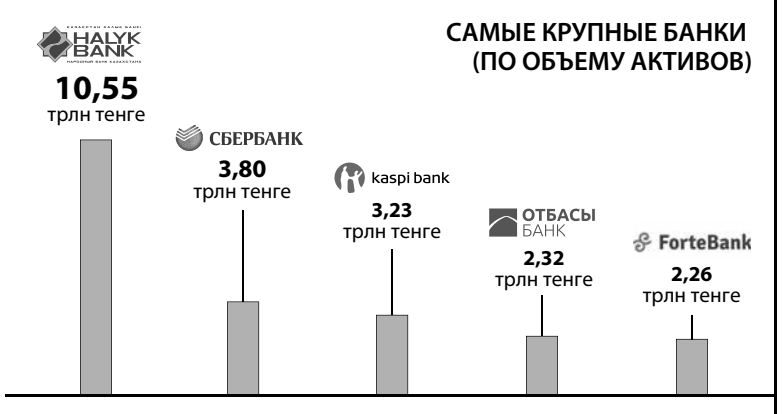
У остальных участников AQR прибыль выросла гораздо менее существенно или даже сократилась. К первой группе можно отнести Bank RBK и Евразийский (+2,5 млрд тенге к результату прошлого года), Хоум Кредит (+1,6 млрд), ВТБ (+1,1 млрд), Альфу (+0,5 млрд) и Алтын (+0,3 млрд). Снижение прибыли по сравнению с прошлым годом произошло у трех игроков: Forte (–1,1 млрд), Jusan (–0,8 млрд) и БЦК (–0,1 млрд).

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ, в тенге

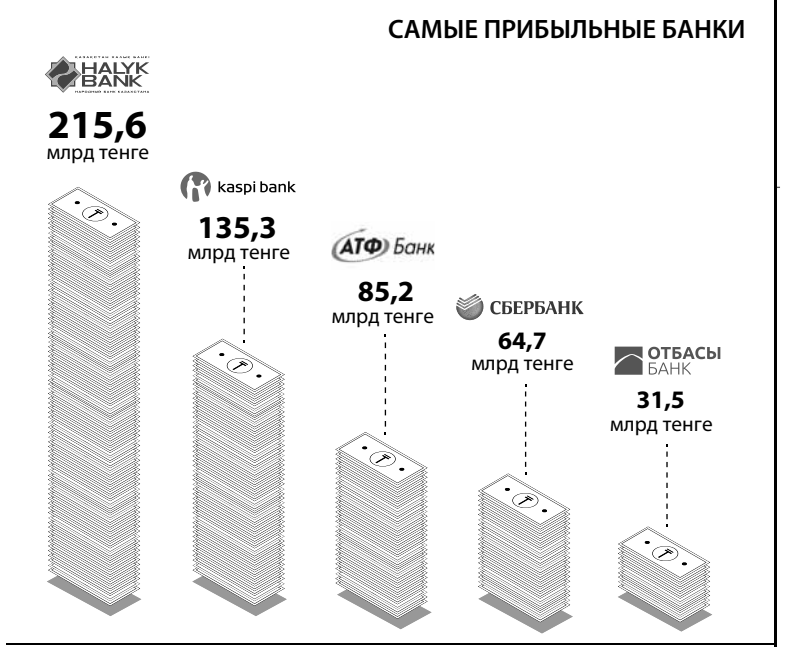
01.01.2021 | 01.07.2021 | ↑↓ % – изменение

СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ	СУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ	КРЕДИТЫ NPL 90+*	ПРОВИЗИИ	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	ВКЛАДЫ ФИЗЛИЦ	ВКЛАДЫ ЮРЛИЦ	СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ
34,83 трлн	16,76 трлн	800 млрд	1 409 млрд	30,68 трлн	12,39 трлн	12,12 трлн	январь – июнь 2021
↑ +11,7%	↑ +6,1%	↓ –26,1%	↓ –23,0%	↑ +12,7%	↑ +13,3%	↑ +14,1%	январь – июнь 2020
31,17 трлн	15,79 трлн	1 082 млрд	1 831 млрд	27,22 трлн	10,94 трлн	10,62 трлн	659,7 млрд / 373,5 млрд, +76,6%

САМЫЕ КРУПНЫЕ БАНКИ (ПО ОБЪЕМУ АКТИВОВ)



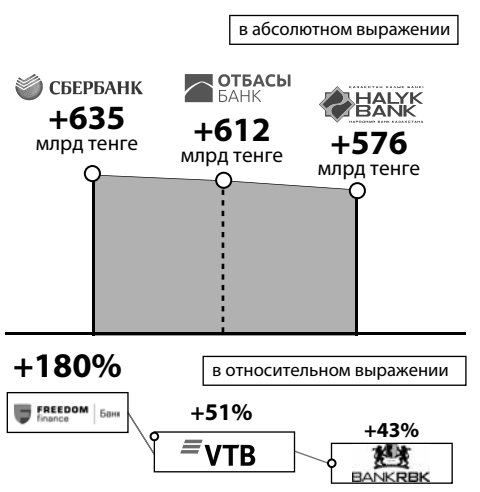
САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ БАНКИ



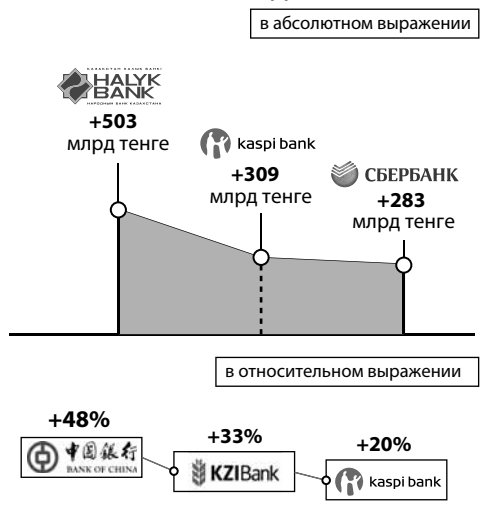
БАНКИ С НАИМЕНЬШЕЙ ПРИБЫЛЬЮ**

NURBANK	VTB	CENTERCREDIT
0,93 млрд тенге	4,06 млрд тенге	4,70 млрд тенге

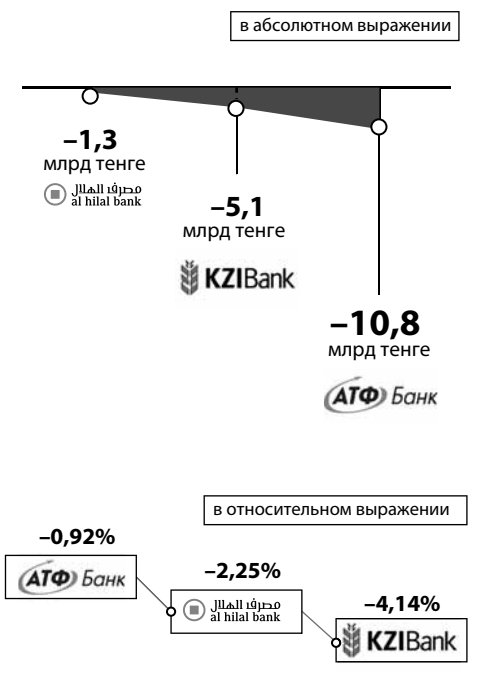
ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ АКТИВОВ



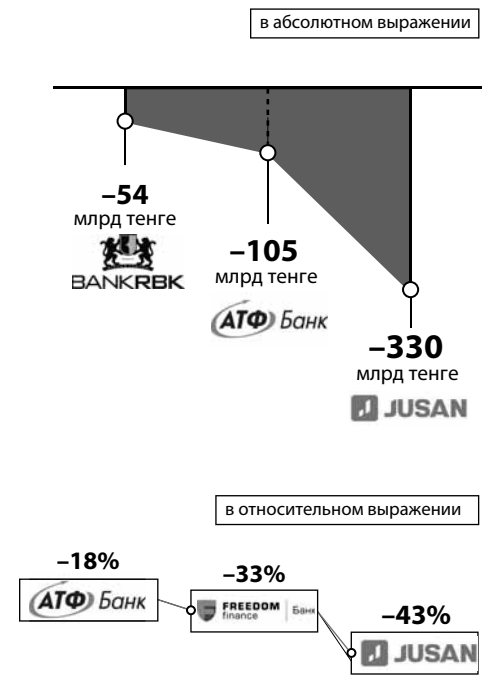
ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ССУДНОГО ПОРТФЕЛЯ



СНИЖЕНИЕ АКТИВОВ: АНТИЛИДЕРЫ



СНИЖЕНИЕ ССУДНОГО ПОРТФЕЛЯ: АНТИЛИДЕРЫ



БАНКИ С НАИБОЛЬШЕЙ ДОЛЕЙ NPL

	доля NPL 90+	объем NPL 90+
JUSAN	17,3%	76,2 млрд
Eurasian Bank	8,8%	59,5 млрд
NURBANK	8,6%	18,8 млрд

РОСТ ОБЪЕМОВ NPL 90+: АНТИЛИДЕРЫ

	рост NPL 90+	объем NPL 90+
СБЕРБАНК	+23,9 млрд	121 млрд
HALYK BANK	+14,0 млрд	200 млрд
АТФ Банк	+11,2 млрд	27 млрд

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ВКЛАДОВ ФИЗЛИЦ

	рост	объем
HALYK BANK	+457 млрд	4 073 млрд
kaspi bank	+383 млрд	2 399 млрд
ОТБАСЫ БАНК	+292 млрд	1 348 млрд

БАНКИ** С НАИМЕНЬШИМ ПРИТОКОМ ВКЛАДОВ ФИЗЛИЦ

	нетто-приток	объем
АТФ Банк	–20,9 млрд	302 млрд
Альфа Банк	+10,1 млрд	168 млрд
JUSAN	+10,6 млрд	480 млрд

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ВКЛАДОВ ЮРЛИЦ

	рост	объем
BANKRBK	+379 млрд	749 млрд
HALYK BANK	+323 млрд	4 052 млрд
СБЕРБАНК	+246 млрд	1 482 млрд

ОТТОК ВКЛАДОВ ЮРЛИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

	отток	объем
АТФ Банк	–59,4 млрд	284 млрд
kaspi bank	–17,6 млрд	214 млрд
NURBANK	–15,4 млрд	169 млрд

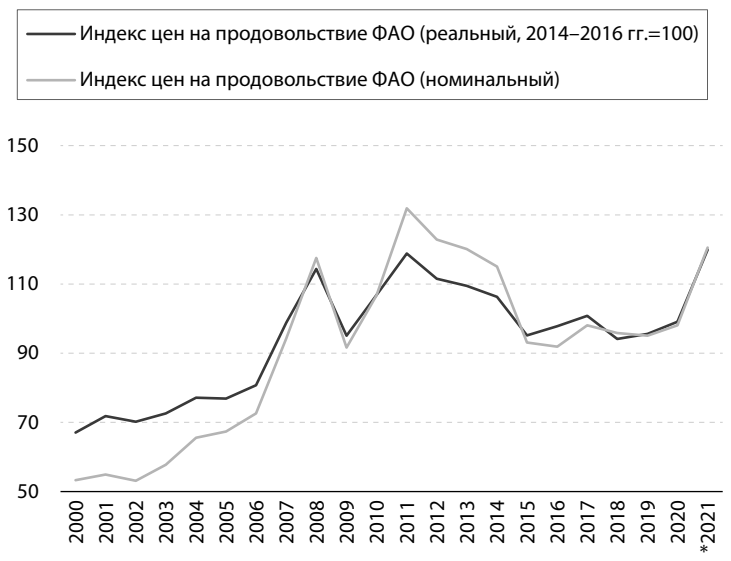
* Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней.
** Среди 14 универсальных банков, участвовавших в процедуре AQR.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

ЭКСПЕРТИЗА

В XXI веке зафиксированы три резких скачка цен на продовольствие

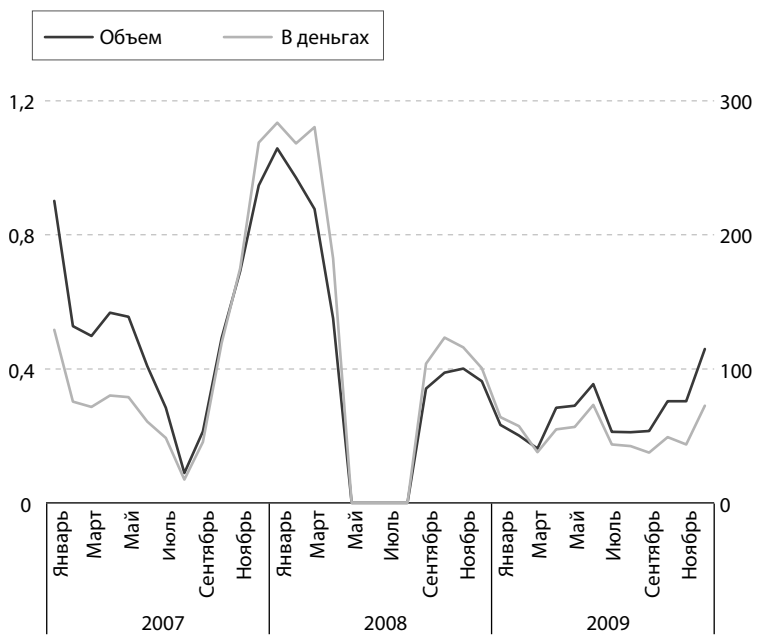
Реальный и номинальный индексы цен на продовольствие ФАО



* Данные за январь – июнь.
Источник: ФАО

За счет высокой цены экспортная выручка в 2008-м оказалась больше выручки предыдущего года

Помесячный экспорт пшеницы и меслина (ТН ВЭД 1001) в физическом объеме (тыс. тонн) и в деньгах (правая шкала – млн долларов)



Источник: Минфин РК

Фото: Офелия Жакаева

Стоп-торговля

У экспортных ограничений на казахстанскую сельхозпродукцию больше минусов, чем плюсов

Агробизнес обсуждает экспортные ограничения, которые казахстанское правительство собирается ввести 15 августа текущего года сроком на шесть месяцев. На портале «Открытые НПА» опубликован проект приказа, в котором предлагается запретить экспорт кормов (сена, сенажа, силоса, овса и ржи).

Аскар МАШАЕВ

Документ появился после критики президента РК **Касым-Жомарта Токаева**, который оценил падеж скота в Мангистауской и Кызылординской областях как критический. И попросил действующего министра сельского хозяйства **Сапархана Омарова** подать в отставку, также поручил оперативно рассмотреть возможность запрета на вывоз кормов.

В приказе не упоминаются какие-либо экспортные ограничения на ячмень и пшеницу. Но 19 июля 2021 года украинский «АПК-Информ» опубликовал фрагмент протокола Межведомственной комиссии по вопросам внешнеторговой политики с участием первого заместителя премьера РК **Алихана Смаилова**.

«Одобрить введение количественного ограничения вывоза с территории РК (в том числе в страны ЕАЭС) мягкой пшеницы (5-го класса), ячменя, а также шрота и жмыха сроком на шесть месяцев с 15 августа 2021 года. Минсельхозу совместно с НПП «Атамекен» в срок до 26 июля 2021 года рассчитать размеры и определить порядок распределения количественных ограничений», – следует из протокола.

Двумя днями позже Зерновой союз Казахстана (ЗСК) предложил не спешить с введением таких ограничительных мер, как квотирование, пошлина или полный запрет на экспорт. Ассоциация предложила сформировать меры регулирования зернового рынка на основе баланса зерна (с учетом внутренней потребности и экспортного потенциала). Предварительный баланс можно сформировать к началу сентября, окончательный – после завершения уборочной кампании.

На самом деле ограничительные меры применялись в Казахстане неоднократно. **Kursiv Research** попытался оценить экономические эффекты прошлых кейсов, основываясь на исторических данных. Обобщенный вывод таков: ограничительные меры в условиях Казахстана не решают главную задачу, которая заключается в сдерживании перетока мировых цен во внутренние, а зачастую наносят ущерб отрасли.

Огородить себя от мира

К полному запрету экспорта пшеницы казахстанское правительство прибегло 13 лет назад. Тогда оно шло в фарватере глобальных трендов. В 2006 году разразился мировой продовольственный кризис, который журнал The Economist окрестил «концом эры дешевого продовольствия». Реальный индекс цен на продовольствие ФАО вырос с 80,7 пункта в 2006 году до 114,3 пункта в 2008-м.

Наши действия были аналогичны решениям других государств, например, 43 страны отреагировали на рост цен 2007–2008 годов уменьшением импортного протекционизма, а 25 стран ограничили или запретили экспорт (Demeke M., Pangrazio G., Maetz M., 2009).

Продовольственный кризис вызвали как привычные для сельского хозяйства факторы, так и новые на тот момент тенденции. Засуха в основных странах-экспортерах и самые низкие за более чем 30 лет запасы зерна толкали цены вверх. Неожиданным для рынка стало увеличение спроса на сельхозпродукцию, из которой производят биотопливо. Тогда альтернативные источники энергии входили в моду на фоне высоких нефтяных цен. Собственно, дорогая нефть увеличила стоимость удобрения. И последнее – экономический рост в развивающихся странах сформировал дополнительный спрос на продовольствие.

Карим Масимов, тогдашний премьер-министр РК, объявляя запрет на экспорт пшеницы, оценил сложившуюся ситуацию в мире как «достаточно тревожную». Тогда звучал аргумент, что мораторий на экспорт пшеницы, начавший действовать с 15 апреля 2008 года, способствует укреплению продовольственной безопасности РК, поскольку оградит страну от влияния мировых цен. Запрет был отменен, как и планировалось, 1 сентября 2008 года – к этому моменту власти выяснили предварительный объем урожая, который оказался весьма приемлемым для продбезопасности страны.

Не по цели

К концу второго года продовольственного кризиса (2007 год) мировая цена на мягкую пшеницу выросла почти в 2 раза, достигнув отметки 345,3 доллара за тонну. Мягкие сорта, которые в 2007 году составили 96,6% экспорта пшеницы, внутри страны шли по 180,9 доллара за тонну (разница в 164,4 доллара за тонну).

В марте 2008-го мировая цена с начала продовольственного кризиса достигла пика (419,6 доллара за тонну), а правительство РК в середине апреля полностью закрыло границу для экспортеров зерна. Официальная статистика в период действия запрета фиксирует нулевые экспортные операции по пшенице (ТН ВЭД 1001). Но это не остановило удорожание пшеницы внутри страны. За время действия запрета пшеница мягких сортов подорожала на 10,4%, достигнув уровня в 226,7 доллара за тонну.

Внутриказахстанские факторы роста цен оказались аналогичными мировым. С одной стороны, росли издержки (стоимость дизеля по году добавила 24,6%), с другой – высокий спрос обеспечила растущая покупательская способность казахстанцев, реальные доходы которых росли двузначными цифрами последние семь лет.

Оценить влияние запретительной торговой политики на сдерживание внутренних цен сложно. Поскольку власти поздно ввели запрет, он стартовал на пике мировых цен, но тренд резко развернулся уже в следующем месяце. Понижательная динамика была настолько сильной, что по завершении экспортного ограничения пшеница внутри РК продавалась дороже мировой на 4 цента.

Трудно оценить экспортную выручку, которую недосчитались зерновики в тот год. Поскольку основные показатели отрасли за 2008 год были сопоставимы с аналогичными данными за предыдущие и последующие пять лет (шаг в пять лет выбран, чтобы сгладить положительные и отрицательные экстремумы, которые характерны для сельского хозяйства из-за климатических особенностей).

Например, валовой сбор зерна в 2008 году составил 15,6 млн тонн, что соизмеримо со средним показателем в 2003–2007 годах (15,5 млн тонн), но меньше, чем в 2009–2013 годах (18,2 млн тонн). При этом экспорт зерновых в 2008 году был больше средних значений за предыдущие пять лет на 1,4 млн тонн, но меньше на 0,6 млн тонн, если сравнивать с данными за 2009–2013 годы.

Но сопоставление годичных данных по экспорту пшеницы (ТН ВЭД 1001) позволяет оценить минимальный ущерб, нанесенный отрасли. В 2008 году экспортная выручка увеличилась на 24,6% на фоне высоких цен, поскольку физические объемы сократились на 1,2 млн тонн. Если допустить, что пятая часть от этого объема (урожай 2008-го был соизмеримо меньше предыдущего года) не оказалась на мировых рынках из-за запрета, то минимальный ущерб составил около 75–81 млн долларов.

Нельзя исключать, что недополученная в те годы прибыль в отрасли привела к более серьезному ухудшению балансов сельхозпредприятий в кризис–2009, что впоследствии вкупе с другими отраслевыми проблемами привело к тяжелому кризису, который венчало спасение Цеснабанка (сумма поддержки составила 450 млрд тенге, или свыше 1,2 млрд долларов), львиная доля неработающего портфеля которого была представлена ссудами фермерам.

Недополученную экспортную выручку могла компенсировать мукомольная отрасль, у которой во время действия запрета появилась перспектива увеличения производства. Но производство выросло всего лишь на 7,8%, а мощности по выпуску муки мелкого и грубого помола остались на низких оборотах – 42,6 и 30,7% соответственно.

Коронакризисная торговая политика

В минувшем году с объявлением чрезвычайного положения правительство РК превентивно ввело экспортные ограничения на некоторые агротовары.

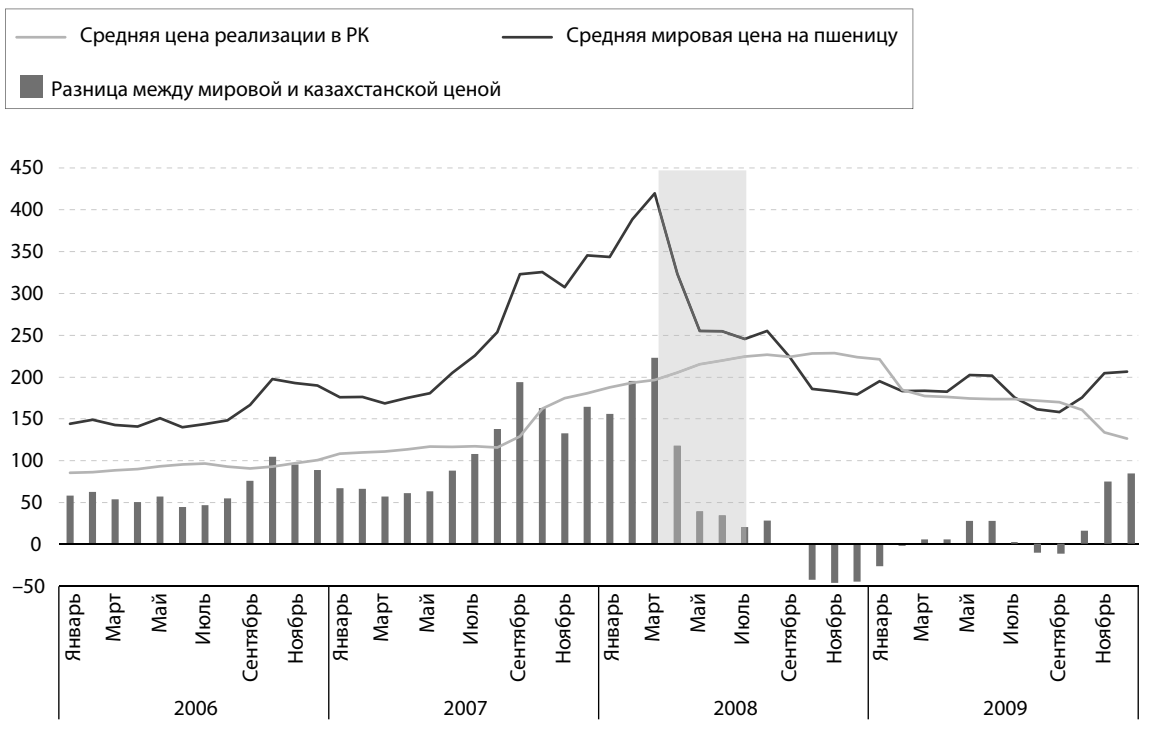
Основные показатели баланса и использования зерна (млн тонн)

Наименование	2003–2007	2008	2009–2013
Ресурсы, в том числе	**27,2**	**28,9**	**32,5**
Запасы на начало года	11,6	13,2	14,2
Производство (валовой сбор)	15,5	15,6	18,2
Использование, в том числе	**15,4**	**18,2**	**17,7**
Производственное потребление	5,8	6,5	6,0
Переработано на продовольственные цели	4,0	4,5	4,9
Экспорт	4,3	5,7	5,1
Запасы на конец года	**11,5**	**10,7**	**14,8**

Источник: БНС АСПР РК

Запрет на экспорт не остановил рост внутренних цен на пшеницу

Помесячная динамика средней мировой цены на пшеницу (мягкие сорта) и средней цены реализации в РК (мягкие сорта; включая издержки на логистику, без НДС), долларов за тонну



Источник: The World Bank, БНС АСПР РК

ЭКСПЕРТИЗА

Гречиха, мука (пшеничная и пшенично-ржаная), белый сахар, картофель, морковь, репчатый лук, белокочанная капуста, семена подсолнечника и подсолнечное масло – экспорт этих продуктов был запрещен с 22 марта 2020 года. Из правительственного постановления следовало, что экспортные ограничения будут действовать в период ЧП.

В начале апреля из этого списка были исключены мука, некоторые виды картофеля и подсолнечного масла. Перечисленные товары и пшеница мягких сортов оказались в группе экспортируемых товаров с количественным ограничением (квотой). Расчет квот производился совместными усилиями местных исполнительных органов и профильных ассоциаций, которые итоговые заявки подавали в Минсельхоз.

Тогдашний депутат **Нуржан Альтаев** критиковал заградительные меры. «Недоумение вызывает запрет и ограничение экспорта скоропортящейся продукции, такой как лук, капуста, морковь, репа и так далее», – писал он в своем депутатском запросе. К середине апреля, по его оценке, в южных регионах страны скопилось более 800 тыс. тонн скоропортящейся продукции (капуста, лук, морковь).

«Потребление данных продуктов в Казахстане в десятки раз меньше, и наблюдается большой переизбыток производимой продукции, – беспокоился Альтаев. – Дошло до того, что фермеры из южных областей Казахстана вынуждены выбрасывать созревший урожай, который не востребован внутри страны».

В конце апреля фермеры Туркестанской области записывали ролики, в которых просили спасти урожай капусты. Он из-за невозможности экспорта в Россию просто пропадал на полях. Аграрии предлагали людям забрать овощи даром.

По данным областной администрации, на тот момент в регионе вырастили 250 тыс. тонн капусты, а избыточное предложение сбило цену до 10–15 тенге за килограмм. «Надо как-то разместить, а то это будет большая проблема», – отреагировал на ситуацию руководитель области **Умирзак Шукеев**.

Бесплатная капуста и рост цен

Страна вышла из режима ЧП 11 мая 2020 года, а торговая изоляция действовала еще 20 дней. Из официальной статистики следует, что в апреле-мае 2020 года поставок белокочанной капусты (в приказе указан код ТН ВЭД 0704 90 1000) в другие государства не было. Капуста в целом по стране по итогам мая 2020-го подорожала на 0,2%, если сравнивать с аналогичным периодом предыдущего года.

Несмотря на запрет, казахстанская таможня в этот период зафиксировала поставки репчатого лука (около 2,5 тыс. тонн), моркови (около 600 тонн), гречихи (около 400 тонн), семян подсолнечника (почти 15 тонн), белого сахара (4,5 тонны). Среди названных товаров больше всего подорожала гречиха: в мае она продалась на 23% выше стоимости, что была годом ранее. Репчатый лук меньше всего добавил в цене, на 4,8% к маю 2019 года.

В начале апреля 2020 года мягкая пшеница, мука, некоторые виды картофеля и подсолнечного масла попали в перечень товаров, на которые была установлена количественная квота. Производители этих товаров организованы в профессиональные ассоциации, заслуга которых очевидна в том, что они смогли избежать полного запрета, а установленная квота по некоторым видам сельхозпродукции позволяла экспортировать в объемах прошлых лет.

Экспорт мягкой пшеницы (ТН ВЭД 1001 99 0000) в апреле-мае 2020 года составил 452,6 тыс. тонн, что на 34,4% меньше аналогичного периода 2019-го. Незначительное снижение наблюдалось по поставкам пшеничной муки (–3,2%), а по картофелю снижение оказалось ощутимым (–85,5%). А вот производители подсолнечного масла вообще не ощутили ограничительной торговой политики, поскольку объемы были сопоставимы.

Внутренние цены на товары, на которые были установлены квоты, изменялись по-разному. По итогам мая 2020-го цена производителя на мягкую пшеницу выросла на 25,7%, если сравнивать с аналогичным периодом прошлого года. Картофель подорожал на 19% к маю 2019-го, причем к концу года динамика ускорилась. Литр подсолнечного масла казахстанского производства в мае 2019 года был доступен за 398 тенге, годом позже – за 410 тенге.

Говоря проще, экспортные ограничения, включая полный запрет и квотирование, в 2020 году не выполнили главную задачу – удержать динамику цен в приемлемом коридоре. Единственное – цена на капусту осталась прежней. Но тут влияние больше всего оказывали несогласованные действия центра и местных властей, которые допустили ситуацию, когда аграрии готовы были раздать капусту бесплатно.

Новый запрет

В текущем году несколько факторов усиливают позиции сторонников жестких заградительных мер. Основная причина заключается в том, что среди специалистов по агроэкономике начинает преобладать мнение о наступлении третьего (с начала 2000-х) длительного повышения продовольственных цен. Реальный индекс ФАО в первом полугодии текущего года резко скакнул на 20,8 пункта.

Влияние роста продовольственных цен на мировых рынках усилили внутренние проблемы. Засуха в Кызылординской и Мангистауской областях привела к дефициту кормов, который вызвал падеж скота. Казалось бы, текущие запасы пшеницы и кормов достаточны для поддержания продбезопасности, но опытные чиновники в центре знают о значительном объеме теневого рынка и о приписках на местах, которые колеблются в районе 11–33% от объема урожая (Ошакбаев Р., 2012). В условиях, когда чиновники в центре не владеют реальными цифрами, они мотивированы действовать в логике «лучше перебдеть, чем недобдеть».

Власти еще не объявляли о введении запрета на корма и пшеницу, но предполагается, что мера начнет действовать с 15 августа и продлится шесть месяцев. Уроки предыдущих лет говорят в пользу того, что новая торговая изоляция не приведет к желаемому результату по ряду причин.

Одна из них – низкое качество прогнозирования в госорганах. Напомним, что в продовольственный кризис 2006–2008 годов правительство РК фактически начало действовать в тот момент, когда мировые цены развернулись. С другой стороны, цены внутри страны, несмотря на мораторий, продолжили расти на фоне удорожания издержек.

Прошлогодний запрет еще раз показал, что проблемы не в области спроса, они находятся на стороне предложения (издержек). Дефицит кормов был вызван не только засухой. Аграрии из-за высоких издержек перестали следовать золотому правилу, по которому следует держать полутора-, двухлетний запас кормов. Требуется модернизация гидрометрических станций и оборудования, чтобы повысить точность прогнозов, – на это жалуются фермеры.

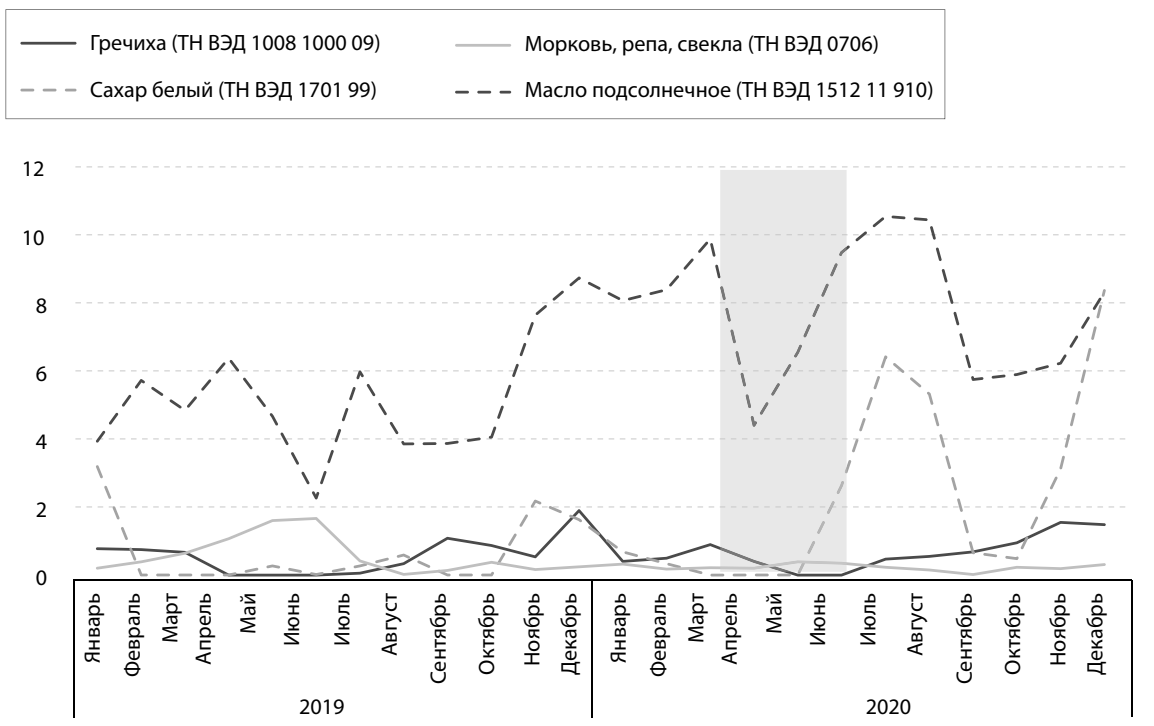
Несоответствие решений центра и условий на местах – урок 2020 года. Запрет на экспорт овощей привел к потерям, поскольку общий дефицит овощехранилищ, по оценке министра торговли и интеграции **Бахыта Султанова**, составляет 70%. В некоторых регионах эта цифра достигает 90%.

Запрет на экспорт является экстренной реакцией на быстрорастущие мировые цены. Но он сильно искажает рыночные сигналы. «В целом ограничительная торговая политика может оградить внутренние цены от волатильности на мировых рынках. Но она же может привести к усилению волатильности в результате внутренних шоков предложения», – указано в докладе ФАО «Уроки мирового продовольственного кризиса 2006–2008 годов».

Попытка, запретив экспорт, поддержать доходы населения и притормозить рост цен сокращает не только рентабельность агропредприятий, но и эффективность государственных расходов и инвестиций в отрасль. Так и не сумевшие стабилизировать свое финансовое состояние предприятия будут вновь просить господдержку, а получив их и нарастив отгрузки за рубеж – вновь страдать от экспортных ограничений и опять просить помощи. Но крепких компаний на каждом новом витке неэффективности будет меньше.

В апреле-мае 2020-го экспорт сахара и овощей сократился

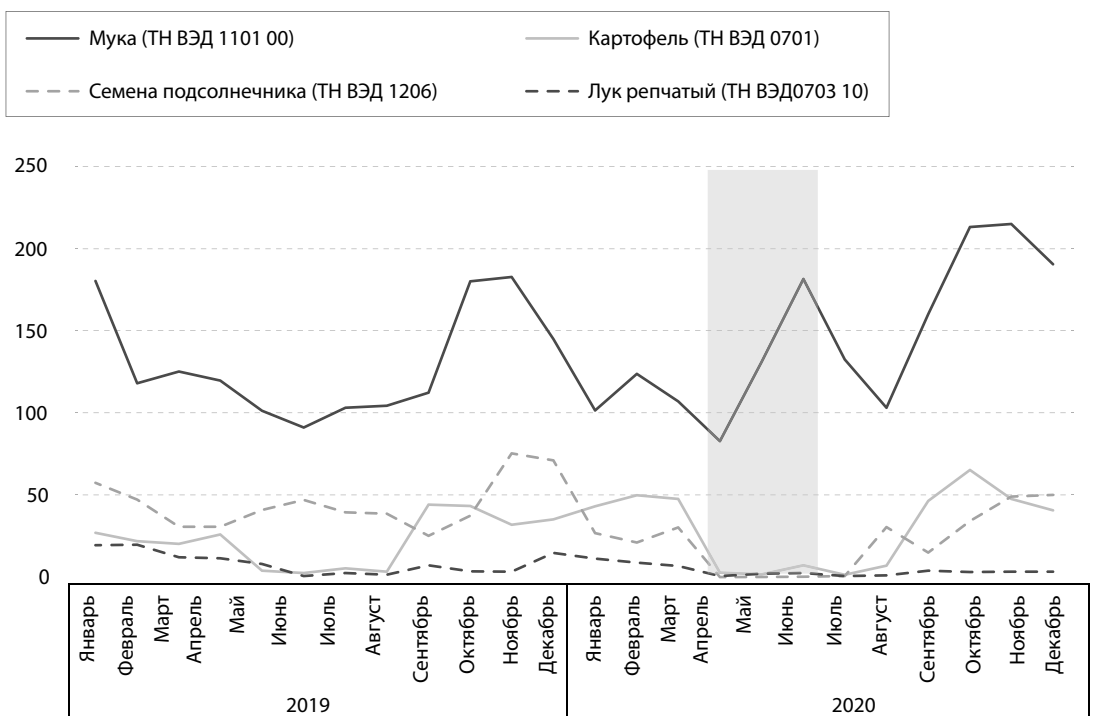
Помесячная динамика экспорта казахстанской сельхозпродукции, тыс. тонн



Источник: Минфин РК

Квотирование не сократило привычные объемы экспорта муки

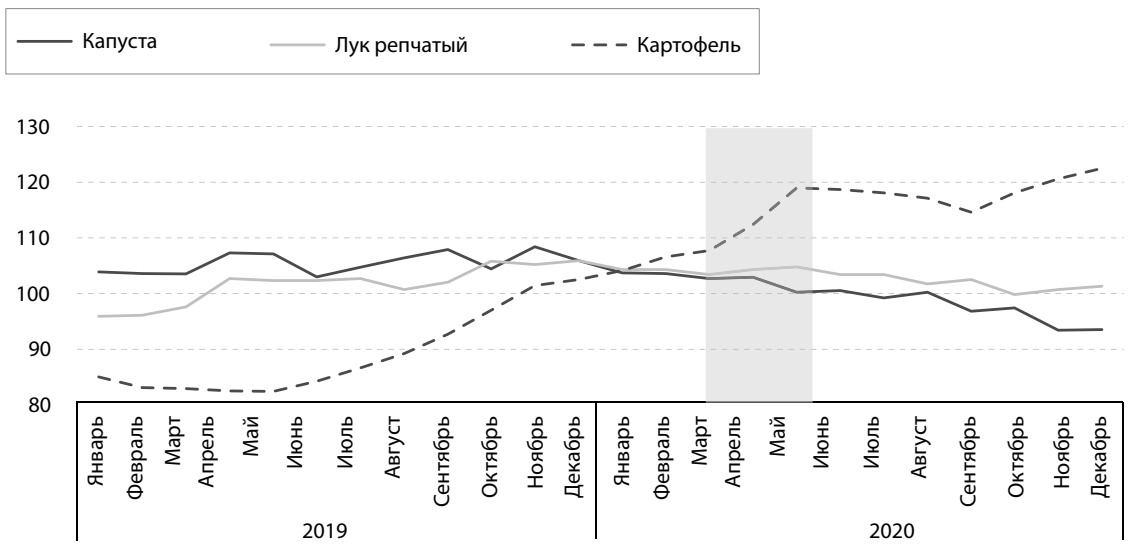
Помесячная динамика экспорта казахстанской сельхозпродукции, тыс. тонн



Источник: Минфин РК

Капуста подешевела после снятия запрета на экспорт

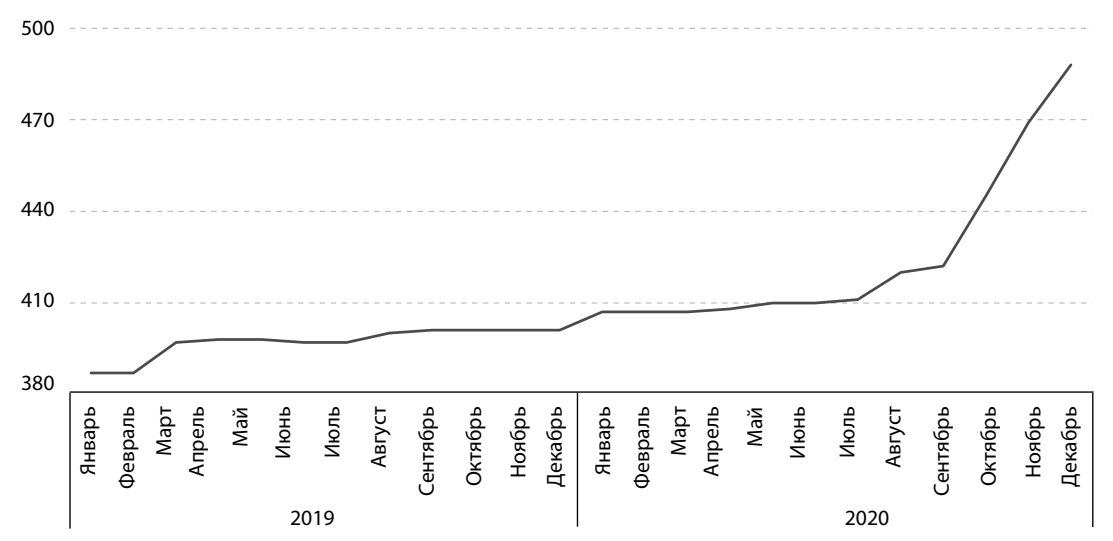
Динамика индекса цен производителей сельхозпродукции по году, %



Источник: БНС АСПР РК

Экспортное ограничение держало цену на подсолнечное масло

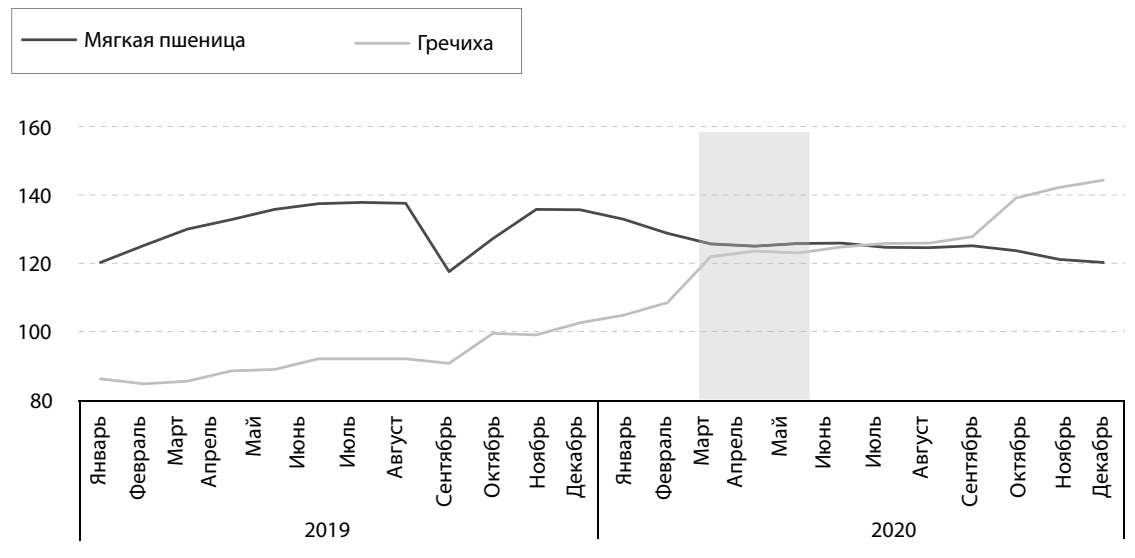
Динамика средней оптовой цены на казахстанское подсолнечное масло, тенге за 1 л



Источник: БНС АСПР РК

Запрет и квотирование не остановили рост цен на пшеницу и гречиху, которые подорожали в период ограничений на более чем 20%

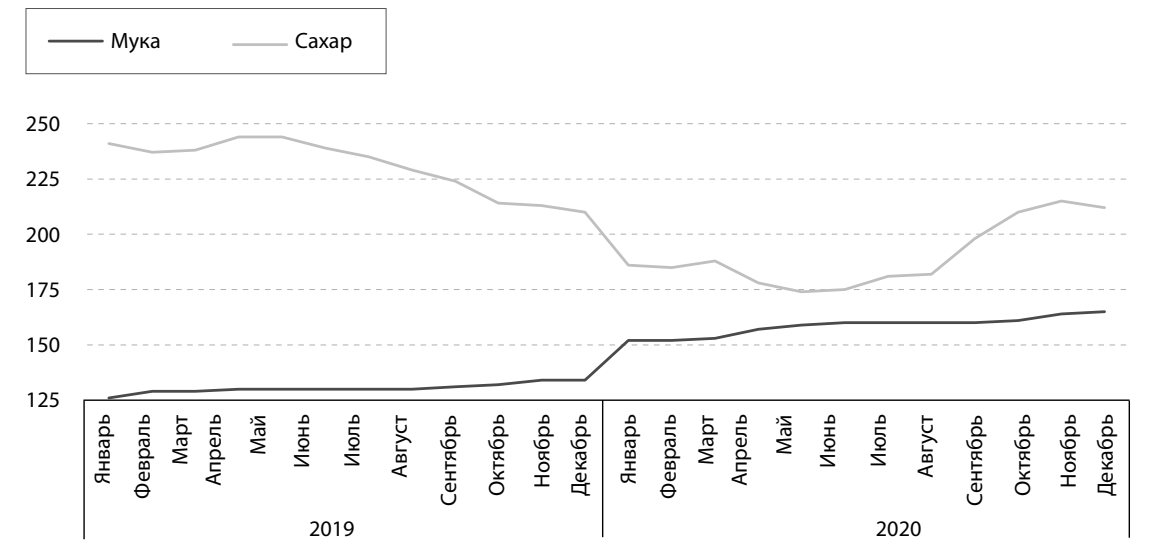
Динамика индекса цен производителей сельхозпродукции по году, %



Источник: БНС АСПР РК

После снятия ограничений цены на муку и сахар поползли вверх

Динамика средней оптовой цены на казахстанскую сельхозпродукцию, тенге за 1 кг



Источник: БНС АСПР РК

ТЕНДЕНЦИИ

Сколько работников на одного начальника в Казахстане

Бюро национальной статистики выпустило сборник «Занятость в Казахстане». Самые занимательные цифры казахстанского рынка труда – в материале «Курсива».

Ирина ОСИПОВА

Из почти 19-миллионного населения республики к так называемой рабочей силе (люди от 15 лет и до наступления пенсионного возраста) относится меньше половины – 9,1 млн. А на самом деле работают еще меньше – 8,7 млн человек.

С начала века число работающих казахстанцев значительно увеличилось – на два миллиона (с 6,2 млн до 8,1 млн) за первое десятилетие, и чуть больше чем на 600 тыс., до 8,7 млн граждан, за период с 2010-го по 2020 год. В то же время доля работающих в общей численности населения сократилась – с 49,4% в 2010 году до 46% в 2020-м. Население Казахстана за эти же годы подросло на 2,5 млн человек и помолодело – по данным на конец 2020 года, почти треть граждан Казахстана была младше 15 лет.

Всех работающих казахстанцев статистика делит на две категории – тех, кто работает по найму (6,7 млн человек), и самозанятых (2 млн человек). То есть на трех наемных рабочих в республике один самозанятый. Доля тех, кто работает на себя, постепенно падает: с 43% в 2000 году до 33% в 2010-м и до 23% – в 2020 году. Треть из двух миллионов самозанятых работают в сфере торговли, еще треть – в сельском хозяйстве, и каждый десятый работает водителем.

Кто здесь начальник

Более полумиллиона работающих казахстанцев (530 тыс.) занимают руководящие должности. Это значит, что в среднем в республике один начальник на 15 работников. 59% руководителей – мужчины.

Статистика разделяет все начальство на четыре категории. Самая большая группа – руководители (управляющие) спецподразделений в корпоративном секторе в сфере производства и специализированных сервисных услуг. В эту группу входят, например, руководители подразделений в сельском хозяйстве, промышленности, строительстве, транспорте, IT. Таких свыше 192 тыс. человек (36,4% от общего числа руководителей). Еще треть всех шефов – руководители в корпоративном секторе. Это, например, управляющие финансово-экономической и административной деятельностью, руководители служб по сбыту, маркетингу и развитию. Их 143 тыс.

Руководителей (управляющих) спецподразделений по услугам проживания, питания, торговли и другим сферам услуг – почти 86 тыс. человек.

И каждый пятый из начальников – это руководители высшего звена, депутаты, должностные лица госслужбы, всего 108,4 тыс. человек.

Гендерные роли и возрастные группы

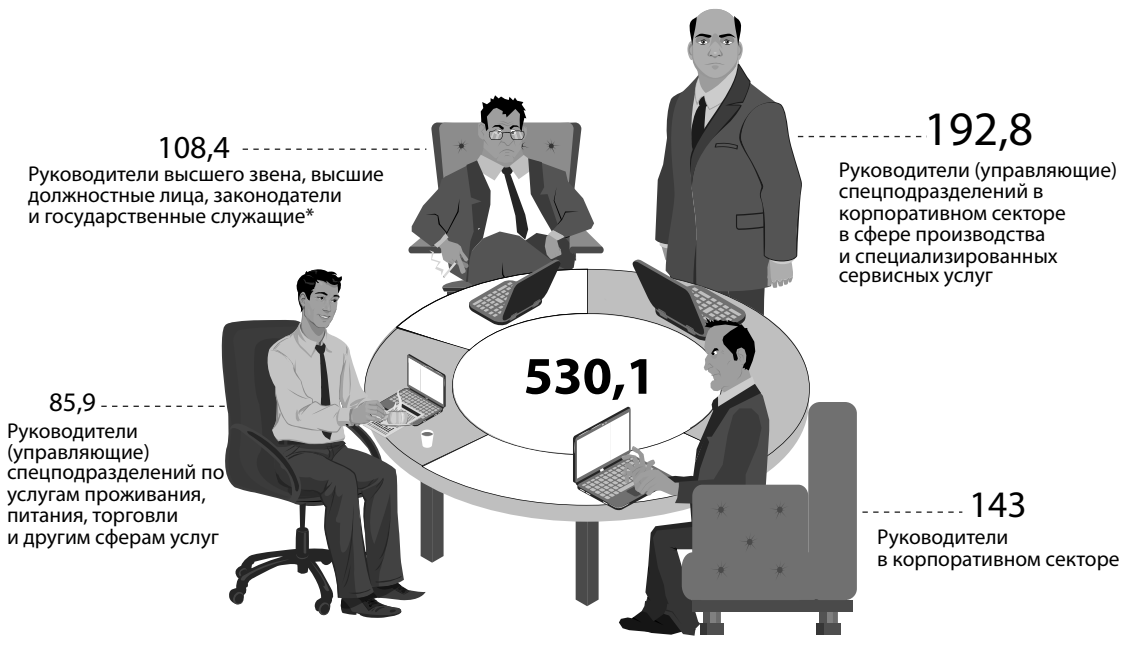
Среди казахстанских работников в среднем мужчин чуть больше (52%), чем женщин. Почти половина всех работающих (56%) – это люди в возрасте от 25 до 44 лет. Пенсионеров старше 65 лет, которые продолжают трудиться, несмотря на возраст – 68,3 тыс., или 0,8% от всех работающих. Судя по статданным, число работников старше 65 лет заметно увеличилось за первый год пандемии – сразу на 20%. Две трети работающих пенсионеров (более 43 тыс.) заняты в сельском, лесном и рыбном хозяйстве. 8% работников в возрасте 65+ занимаются оптовой и розничной торговлей. 4% из указанной категории трудятся в промышленности, столько же – в образовании.

Кто учился и кем работает

Самая емкая сфера занятости в Казахстане – торговля. Работников торговли в республике почти 1,5 млн человек, или 16% от общего числа занятых. Второе место по количеству занимают работники образования (13%) и те, кто трудится в лесном и сельском хозяйстве (13%). Их в Казахстане насчитывается по 1,1 млн граждан. Специалистов в промышленности чуть больше 1 млн человек, или 12%. За последние пять лет этот расклад менялся, но незначительно. Фермеров стало меньше, а торговцев – больше. Число тех, кто производит промышленные товары, строит дома и учит детей, осталось практически неизменным.

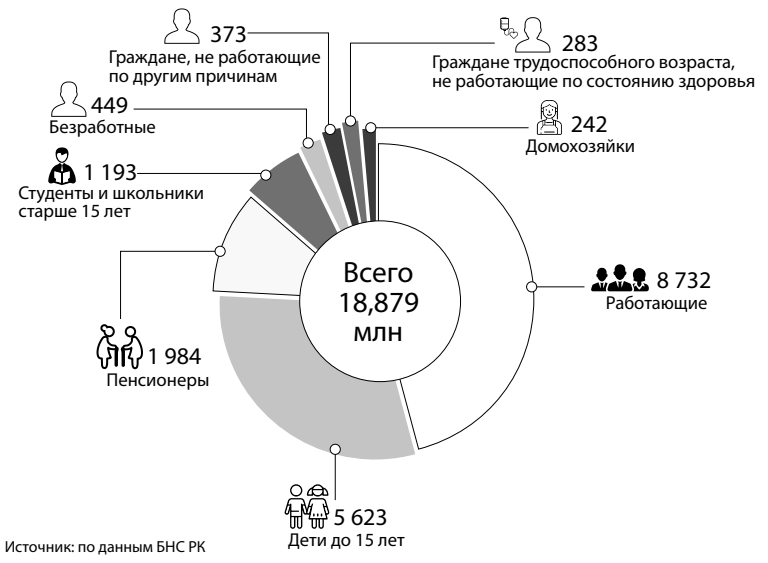
Большинство работающих казахстанцев имеют высшее или среднее специальное/профессиональное образование. 43% всех занятых (3,7 млн) владеют вузовскими дипломами, еще 40% (3,4 млн) учились в колледже или техникуме. Больше 1,1 млн трудящихся, или 13%, окончили только школу.

Сколько в Казахстане начальников, тыс. человек



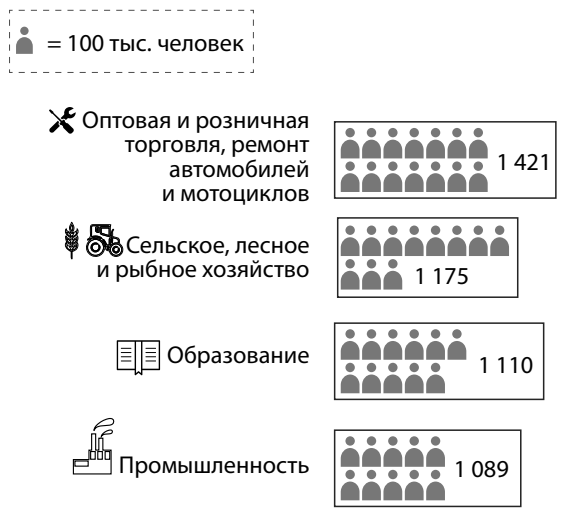
* Данная категория учитывает только госслужащих с высокими руководящими должностями.
Источник: по данным БНС РК

Структура населения Казахстана в 2020 году, тыс. человек



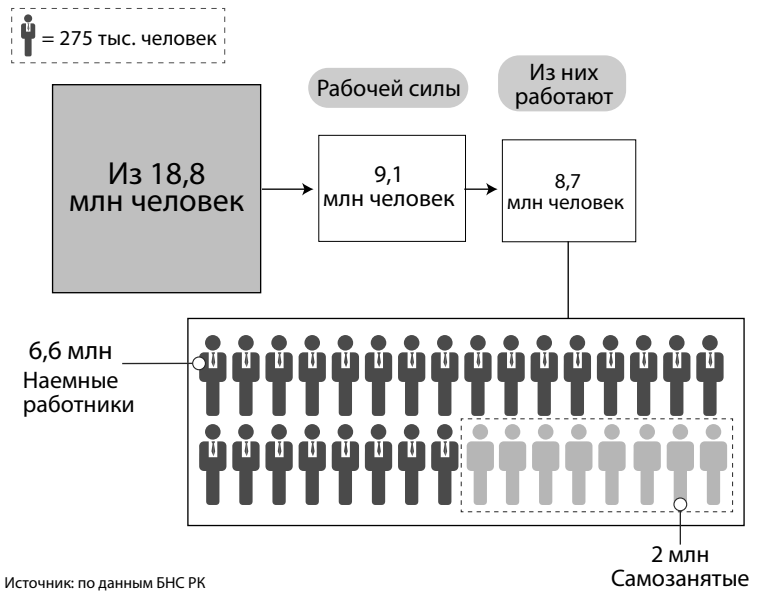
Источник: по данным БНС РК

Сферы деятельности занятого населения на 2020 год, тыс. человек



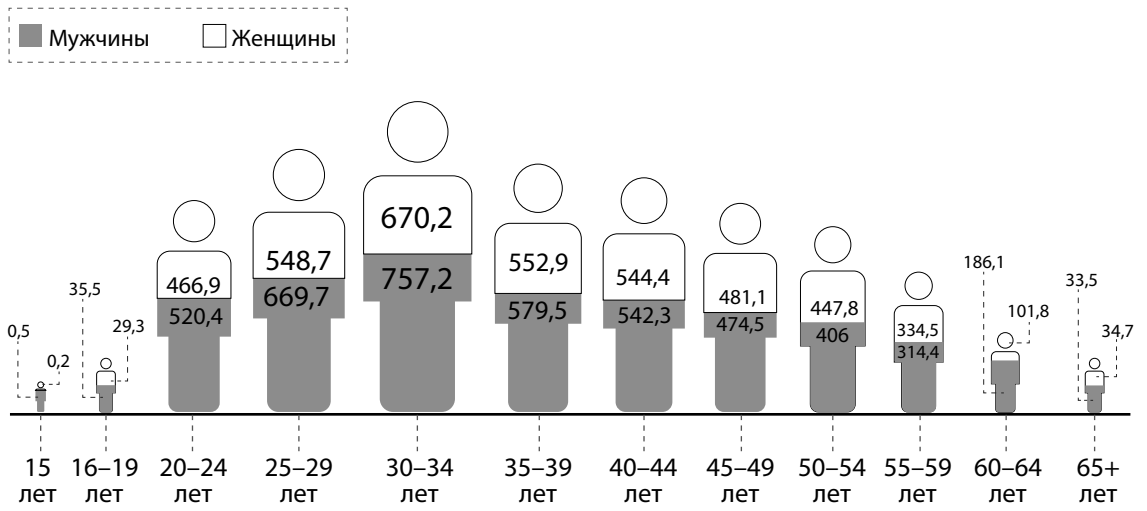
Источник: по данным БНС РК

Основные характеристики рабочей силы Казахстана



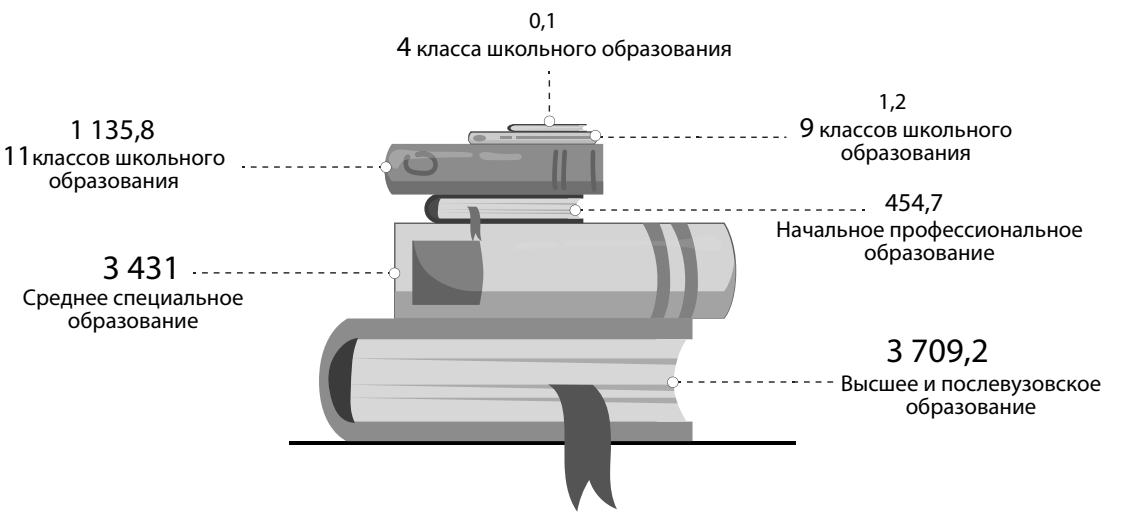
Источник: по данным БНС РК

Занятое население по возрастным группам, тыс. человек



*Возможны погрешности, допустимые при округлении цифровых данных.
Источник: по данным БНС РК

Занятое население по уровню образования, тыс. человек



Источник: по данным БНС РК

Объявления

● ТОО «ТЫМАККА САЛУ», БИН 160840001632, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Сарайшык, д. 5, оф. 17, тел. +7 777 312 64 58.

● ТОО «Nur-Warnax.kz», БИН 200540020935, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Р. Кошкарбаева, д. 46-66.

● ТОО «Айдана клининг», БИН 190140004895, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, пос. Жанаконыс, квартал Бирлик, д. 471, тел. +7 705 474 88 88.

● ТОО «Жумабеков Б.С.», БИН 030140005069, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматинская область, Жамбылский р-н, с. Узынагаш, ул. Жамбыла, д. 164, тел. +7 777 382 98 68.

● ТОО «MINT Kazakhstan», «МИНТ Казахстан», БИН 131240017466, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Гоголя, д. 31, тел. +7 777 484 07 37.

● ТОО «NSB Company», БИН 180340032231, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Абылай хана, 68, тел. +7 702 993 24 10.

● ТОО «Zhandar Company», БИН 171040008883, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. А. Бокейхана, д. 21/3, кв. 65.

● ТОО «DEG-GROUP», БИН 200340007762, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Айманова, д. 198, тел. +7 702 345 19 39.

● ТОО «Terridon Forum», БИН 190240021482, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Муканова, д. 241, тел. +7 771 461 32 08.

● ТОО «Школа бизнеса для детей», БИН 180840022282, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Костанай, ул. Урицкого, д. 13, тел. 28004.

● ТОО «Ayanat Service Group», БИН 200240028771, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Атырау, мкр. Лесхоз, 49, тел. +7 778 569 20 09.

● ТОО «Energy Solution» LTD, БИН 190940032403, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Атырау, мкр. Лесхоз, д. 18, кв. 17, тел. +7 778 569 20 09.

● ТОО «KAZGEOMAP», БИН 080340006727, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Масанчи, д. 46, кв. 11, тел. +7 777 251 50 83.

● ТОО «Максимум Сервис», БИН 131040019534, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Иманова, д. 50, оф. 208, тел. +7 701 532 98 26.

Количество снизилось до качества

Клиенты в 2021 году стали ходить в ТРЦ целенаправленно за покупками

> стр. 1

Фото: Илья Ким

Отборный покупатель

На фоне снизившегося трафика в торговых центрах возросло «качество» покупателей – в ТРЦ стало больше посетителей, которые приходят именно за покупками, а не для того чтобы провести свободное время в неспешных прогулках по торговым рядам. Отдельные ретейлеры отмечают рост конверсии до 20%.

«Посетители в основном делают целевые покупки – удовлетворяют свои базовые потребности в продуктах питания, одежде, обуви. Нецелевого покупателя, который пришел развлечься, сейчас нет», – делится наблюдениями Ержан Уразбаев.

В Dostyk Plaza соглашаются, что «нецелевой трафик отсеялся», и добавляют – в среднем по ТРЦ вместе с ростом конверсии вырос и средний чек.

«Наш покупатель среднего и средневысокого ценового сегмента остался с нами», – уверены в ТРЦ Dostyk Plaza.

Выиграли быстрые

Но если одним ретейлерам рост конверсии и среднего чека позволил поддерживать товарооборот на приемлемом уровне и даже увеличить его, то другие ретейлеры сообщают о снижении товарооборота на 10–40%, в зависимости от сегмента и локации.

«В плюсе оказались арендаторы, которые оперативно проанализировали ситуацию, сделали правильные выводы и перестроились», – считает директор карагандинского ТРЦ City Mall **Рустам Шагеев**.

Каждый второй алматинский ретейлер, которых для **«Курсива»** опросил Colliers Kazakhstan, сообщил о сокращении своих площадей и снижении показателей товарооборота в первом полугодии 2021 года по сравнению с докризисными показателями.

Другой половине опрошенных ретейлеров удалось сохранить свой товарооборот или даже увеличить его. Кроме того, часть респондентов заявили об увеличении в 2020–2021 году торговых площадей.

«Наш товарооборот вырос за счет открытия новых магазинов и за счет курсовой разницы. Даже если взять LFL (соотношение выручки магазинов розничной сети за текущий и прошлый отчетный период – **«Курсив»**) и убрать курсовую разницу, все равно прирост есть», – делится один из операторов по продаже одежды в сегменте масс-маркет.

Всё в дом

Игроки рынка отмечают рост спроса на товары для здоровья, спорта и домашнего уюта и снижение – на классическую одежду.

«Из-за того что многим из нас приходится значительную часть времени проводить дома, растет психологическая потребность людей в комфорте, поэтому покупатели тратят деньги на дизайн интерьера, бытовую технику и так далее», – объясняют в Dostyk Plaza.

«После ограничения деятельности фитнес-центров стали больше приобретать спортивного инвентаря – тренажеров, беговых дорожек, гантелей и так далее. Когда ограничения смягчили, стала более востребована одежда для активного отдыха и путешествий, занятий спортом на природе», – отмечает девелопер из Караганды Рустам Шагеев.

Опрошенные Colliers Kazakhstan ретейлеры отметили, что более чем на треть «просела» классическая одежда – покупатели стали отдавать предпочтение повседневному неформальному стилю casual. В сегменте косметики почти на 10% сократился спрос на продукцию класса масс-маркет, в особенности на продукцию для губ и ухода за волосами. А вот спрос на косметику класса люкс увеличивается, хоть и незначительно – на 2,2%.

Шоппинг вместо путешествий

Где люди предпочитают делать покупки – в интернете или в физических магазинах – мнения участников рынка по этому поводу разделились. Одни говорят, что покупатели активно уходят в онлайн, другие отмечают, что люди устали от покупок в интернете и жаждут общения, поэтому предпочитают посещать торговые центры. Но игроки сходятся в одном: онлайн и офлайн дополняют друг друга.

«Многие из наших арендаторов стали больше использовать онлайн-продажи, а в торговый центр приглашают покупателей на примерку», – отмечает Данияр Табынбаев.

Рустам Шагеев соглашается с Табынбаевым, но добавляет, что это не привело к сокращению трафика в офлайн-магазинах: «Пара нишевых ретейлеров из нашего ТРЦ, продающих одежду, сообщили, что закрывают офлайн-магазин и полностью уходят в онлайн. Но это единицы. Большинство стали использовать онлайн-продажи наряду с офлайном. Все большие сети сохранили офлайн-площадки. Возможность ощутить физически материал, из которого изготовлена вещь, и примерить ее до покупки остается привлекательной для всех категорий покупателей».

«У нас оттока из офлайн не произошло, наш потребитель любит ходить в магазин в реале», – подтверждает крупный сетевой оператор одежды и обуви.

Доля онлайн-продаж растет, но пока этот показатель незначителен – не превышает 5% даже для Алматы, поясняет один из совладельцев моллов «Апорт», заместитель генерального директора по инвестициям и развитию группы компаний Eurasia RED **Дмитрий Ревин**.

«На данном этапе развития розничной торговли я бы не стал переоценивать этот канал продаж. Нашим гостям важно пощупать товар, почувствовать его запах, вживую увидеть результат», – объясняет Ревин.

Представители ТРЦ Dostyk Plaza добавляют, что в условиях пандемии посещение торговых центров стало альтернативой путешествиям – при закрытых границах люди стали тратить на шоппинг больше времени.

Вакцина от кризиса

К докризисным показателям посещаемости и общему росту показателей продаж отрасль может вернуться не ранее, чем к концу 2022 года, при условии снижения уровня заболеваемости вследствие массовой вакцинации, – сходятся во мнении опрошенные **«Курсивом»** участники рынка.

«Мы надеемся, что усиленные меры по вакцинации населения позволят снизить уровень заболеваемости, и это, в свою очередь, позволит со временем вернуть режим работы ТРЦ в прежнее русло, а показатели деятельности – к показателям 2019 года», – говорят представители Dostyk Plaza.

«Просчитать и спланировать ситуацию наперед в текущих реалиях невозможно», – считает директор карагандинского City mall. – Все будет напрямую связано с общей ситуацией по заболеваемости и решениями госорганов».

«Прогнозы делать очень тяжело – неизвестно, что будет с новым штаммом, тем более что сейчас наблюдаем резкий всплеск заболеваемости, – соглашается учредитель Retail Space.kz. – Мы не ждем роста и какого-то wow-трафика в этом году. Единственный путь нормализации ситуации – это вакцинация всего населения на 70–80%. Но даже если пандемия закончится до конца этого года, еще минимум год уйдет на восстановление трафика до уровня 2019-го».

Если же появление новых штаммов COVID-19 приведет к череде новых локдаунов, все ТРЦ страны столкнутся с кризисной ситуацией, как в первой половине 2020 года, и будут вынуждены выйти на простой с потерей прибыли и возможными сокращениями штата.

В этих условиях неопределенности владельцы ТРЦ ожидают от правительства поддержки. К примеру, фиксирования тарифов на коммунальные услуги. Однако с 2021 года для отрасли отменили имеющиеся налоговые послабления, а в июле бизнес узнал, что сектор коммерческой недвижимости могут исключить из программы льготного кредитования «Дорожная карта бизнеса-2025».

«Программа господдержки позволяла частично субсидировать процентную ставку по долговым обязательствам. Если ОКЭД 68.20 (Аренда и эксплуатация недвижимости) уберут из дорожной карты, то арендодатели в ТРЦ больше не смогут получать поддержку от государства и, соответственно, продолжать поддерживать арендаторов», – сетует исполнительный директор компании Marden Property.

Такие меры, по мнению Табынбаева, могут привести к финансовой несостоятельности закредитованных предприятий малого и среднего бизнеса.

В создании материала участвовали Ксения Безкоровайная и Акмарал Шаяхметова.

Почему арендаторы возвращаются в ТРЦ

Ботагоз ДИНЕЙХАН,
старший консультант отдела торговой недвижимости Colliers Kazakhstan

В южной столице, на которую приходится почти треть розничной торговли Казахстана, сокращается количество свободных торговых площадей. Этот тренд и планируемое введение новых торговых объектов может привести к росту товарооборота.

Отложенные планы

Алматы – один из самых насыщенных торговыми площадями в стране город. На 1 тыс. жителей здесь приходится 342 кв. м торговой площади в 62 торговых объектах (ТРЦ, ТЦ и ТД). Однако предложение торговых площадей в Алматы не растет с 2018 года – после ввода ТРЦ Forum этот показатель уже третий год держится на уровне 1,8 тыс. кв. м.

Пандемия «отложила» запуск нескольких торговых центров в городе, но все же их строительство и реконструкция продолжаются. До конца текущего года запланирован ввод в эксплуатацию после реконструкции ТЦ «Алмалы» на Площади Республики и ввод новых павильонов на рынке Алтын Орда. До конца 2022 года откроется ТРЦ Mall Aport East на Кульджинском тракте. Это добавит городу 8,9% качественных торговых площадей.

Рост заполняемости

Тем временем активность арендаторов торговых площадей растет. В I квартале 2021 года средний уровень вакантности в ТРЦ и ТЦ снизился на 2,4% по сравнению с IV кварталом 2020 года и составил 10,6%. Рост заполняемости ТРЦ отмечен в пяти из восьми районов города. Наибольшая активность в Алатауском районе – здесь вакантность за год снизилась почти в три раза, до 6%.

Снижение вакантности, в основном, происходит за счет крупных сетевых арендаторов, которым собственники торговых площадок предоставляют скидки и льготный период.

В то же время среди небольших местных арендаторов с торговыми площадями до 200 кв. м вакантность будет расти, так как это наиболее уязвимые операторы, представленные сегментом малого и среднего бизнеса.

Некоторые ретейлеры с наработанным клиентским потоком, занимающие более значимые площади (от 1 тыс. кв. м), перейдут в формат street retail.

В целом в торговых центрах, испытывавших трудности и до пандемии, вакантность может увеличиться до 25–30%. Если же ТРЦ обеспечат максимальную безопасность и психологический комфорт арендаторам, то после снятия всех ограничений на работу торговых центров они смогут привлечь до 70–75% былого трафика посетителей.

Вакантность торговых помещений по районам

Источник: Colliers Kazakhstan

Розничный товарооборот в IV квартале 2020 года снизился на 3% из-за продолжительных карантинных мер. Но на фоне увеличения заполняемости торговых площадок и ожидаемого ввода новых торговых площадей в 2021–2022 годах возможно увеличение показателей товарооборота.

Хождение по кругу

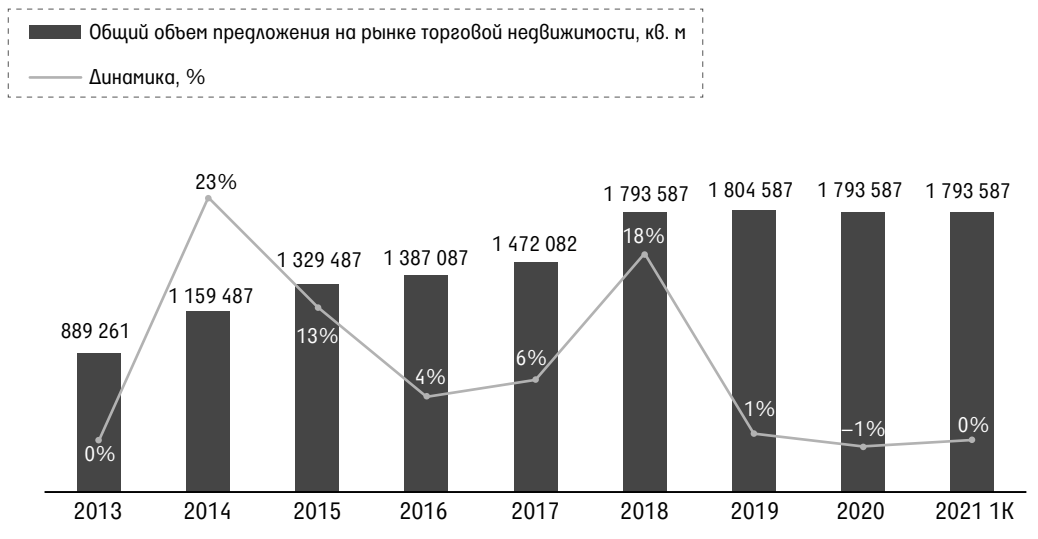
Владельцы ТРЦ понимают, что, только обеспечив безопасное присутствие клиента на своей территории, они могут защитить как свой бизнес, так и арендаторов. Поэтому несут повышенные расходы для соответствия торговой площадки требованиям СЭС: проводят дезинфекцию и ежедневные кварцевания, открывают пункты по вакцинации населения, устанавливают на входах ТРЦ систему доступа по программе Ashyq.

Ограничения по времени работы ТРЦ при усилении карантинных мер искусственно создают эффект отложенного спроса. Основные потоки покупателей, которые обычно приходят в будни по вечерам и в выходные дни, в период ограничений не имеют доступ в ТРЦ, поэтому в первые дни после снятия ограничений происходит сильный наплыв покупателей. И так по кругу: ограничения – отложенный спрос – снятие ограничений – наплыв клиентов – всплески заболеваемости – карантин.

Насколько хватит ресурсов ТРЦ при снизившемся товарообороте и возросших затратах на обеспечение карантинных мер, зависит от финансовых возможностей конкретного ТРЦ. В этой гонке на выживание крупные сети за счет более высокого уровня адаптивности и грамотного кризис-менеджмента имеют преимущество перед локальными торговыми площадками в отдаленных регионах.

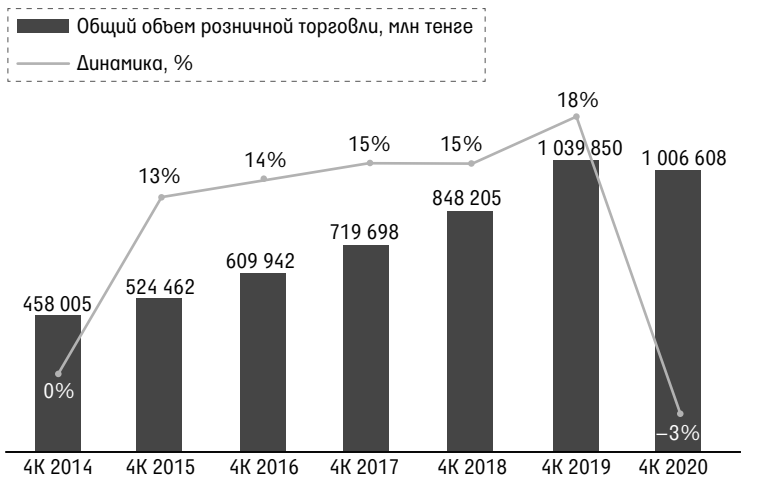
Локдаун изменил и потребительские привычки покупателей – часть покупателей уже не уйдет с онлайн-площадок. Но если ретейлеры смогут найти формат, отвечающий современным требованиям потребителей, и дать им возможность выбора удобной торговой площадки, то рынок получит новый толчок для развития.

Общий объем предложения торговых помещений в ТРЦ и ТЦ



Источник: Colliers Kazakhstan

Общий объем розничной торговли на IV квартал 2020 года



Источник: Colliers Kazakhstan на основе данных МНЭ РК

Война за пандемийные гонорары

Почему стриминги станут богаче, а все остальные – беднее, зрители сначала выиграют, а потом проиграют

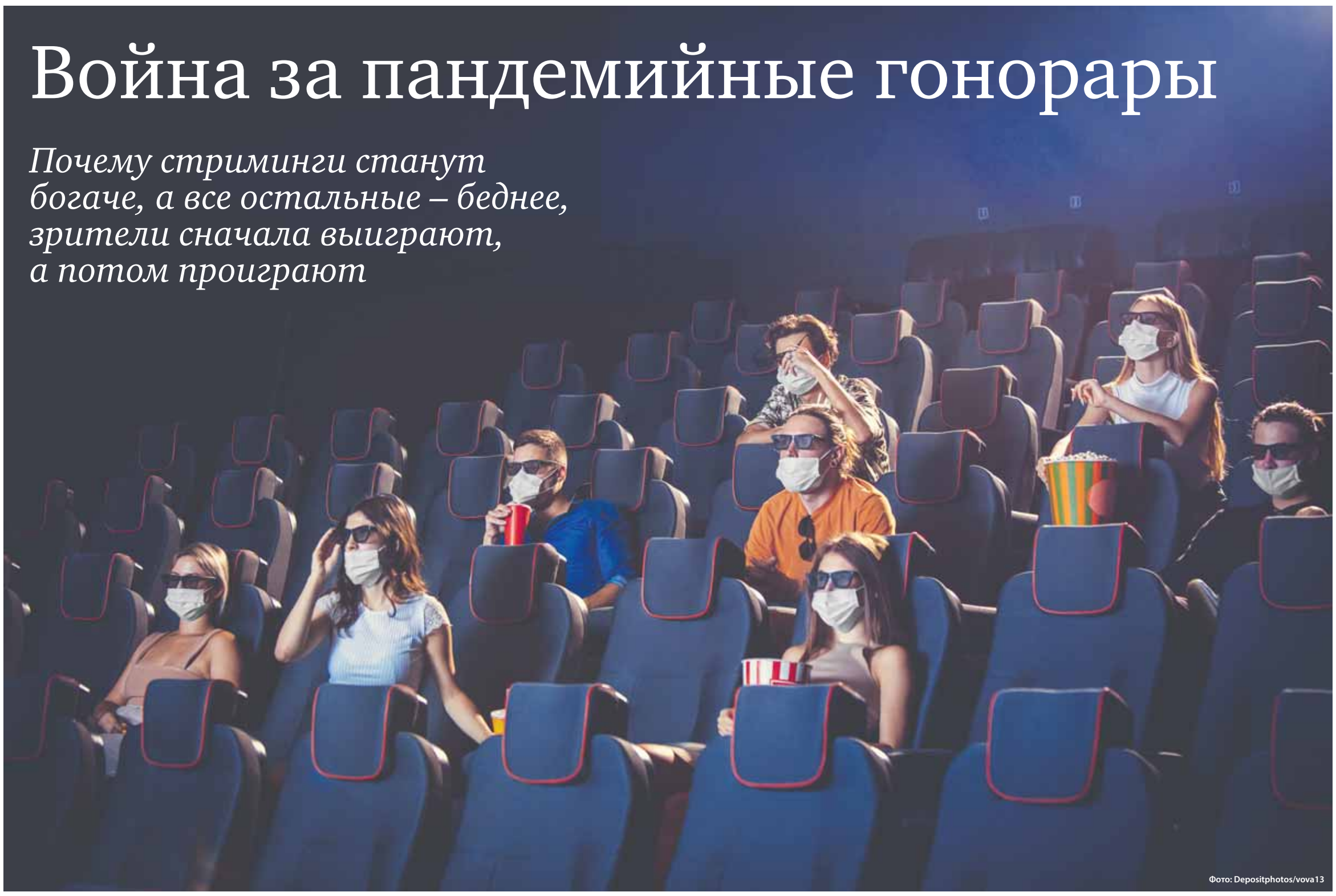


Фото: Depositphotos/vova13

> стр. 1

Гибридные премьеры останутся навсегда?

В 2020-м году Warner Bros. не очень успешно, по их мнению, прокатила в кинотеатрах «Довод» **Нолана**. При бюджете в $205 млн фильм заработал только $363,6 млн (хотя рассчитывали хотя бы на $500 млн). После этого компания решила больше не рисковать и выпускать гибридные релизы, то есть когда премьера в кинотеатрах идет почти одновременно с их стартом на стриминговой площадке.

Первым фильмом Warner Bros., который вышел по этой схеме, был комикс «Чудо-женщина: 1984» с **Галь Гадот**. Компания запустила фильм и в кинопрокате, и на своем стриминге HBO Max (там блокбастер был доступен месяц). Картина сумела заработать только $167 млн при потраченном бюджете в $200 млн, но зато это привлекло много абонентов. Всего за год существования потоковый сервис компании завоевал внимание аж 43,5 млн подписчиков в США (общее количество юзеров HBO и HBO Max по всему миру 67,5 млн). Конечно, HBO Max пока еще не может составить конкуренцию тому же Netflix, у которого уже больше 200 млн пользователей, или Disney+, у которого их больше 100 млн, но начало положено.

В конце прошлого года руководство Warner Bros. анонсировало выпуск всех своих 17 премьер 2021 года, в том числе и ожидаемых хитов, одновременно и в кинотеатрах, и на HBO Max. Это и «Отряд самоубийц: Миссия навылет» **Джеймса Ганна**, который стартует на этой неделе, это и будущая «Матрица 4» с **Киану Ривзом**, и «Дюна» **Дени Вильнева**, чья мировая премьера состоится на Венецианском кинофестивале 2021 года.

Тогда новость о гибридных релизах переполошила кинорынок и нанесла еще один удар по кинотеатральным сетям. После объявления Warner Bros. акции Cinemark подешевели на 21%, AMC – на 17%, Imax – на 7,3%, Marcus Corporation – на 11%. Авторы, работающие с компанией, возмутились и разразились гневными интервью.

«Некоторые из крупнейших кинематографистов нашей индустрии и одни из наиболее важных кинозвезд ушли спать с мыслью, что работают на величайшую киностудию, а, проснувшись, обнаружили, что работают на худший стриминговый сервис», – прокомментировал новость режиссер Кристофер Нолан.

Поддержал его и коллега Дени Вильнев: «Своим поступком AT&T (компания, которая владеет Warner) захватила одну из самых важных и уважаемых студий в истории кинематографа. Здесь нет никакой любви к кино и зрителям. Все упирается в выживание телекоммуникационного гиганта, у которого сейчас астрономический долг в размере $150 млрд», – сказал Вильнев.

Но компания проявила стойкость в отношении выбранной стратегии и заявила, что наоборот рынку помогает: в 2021 году коронавирус не исчезнет и люди вряд ли сразу вернутся в кинотеатры в том же количестве, как это было до пандемии. Руководство Warner Bros. уверено, что сегодня гибридная модель – это единственное адекватное решение для всех участников рынка: от кинотеатров до создателей контента.

Права ли Скарлетт Йоханссон?

На комбинированные премьеры перешел не только Warner Bros., но и другой гигант – Disney, для которого развитие собственного потокового сервиса в приоритете. Об этом говорит и то, что они стали вкладываться в контент и снимать очень успешные сериалы, такие как: «Ванда/Вижн», «Мандалорец», «Локи», и то, что свои самые громкие премьеры стали выпускать не только в кинотеатрах. Первым фильмом, который прошел через гибридный релиз, стал скандальный «Мулан», в ряде стран он был бойкотирован и собрал всего $66,8 млн при бюджете в $200 млн. По такой же схеме были выпущены анимационные фильмы «Душа» (бокс-офис почти $119,3 млн при бюджете в $150 млн) , «Райя и последний дракон» (собрал $122,6 млн при бюджете $100 млн), «Лука» (сборы $23,7 млн, бюджет неизвестен).

Не обошла эта участь и долгожданную «Круэллу» с **Эммой Стоун** (бокс-офис картины $221,4 млн при потраченных $200 млн) и 200-миллионный «Круиз по джунглям» с **Эмили Блант** и **Дуйэном Джонсоном** (правда, он только вышел в прокат и уже заработал там $62,7 млн плюс $30 млн на Disney+). Сборы «Черной Вдовы» пока не так хороши, как хотелось бы Йоханссон. Это $343,6 млн в прокате, плюс $60 млн от Disney+, то есть в общей сложности $403,6 млн. Для марвеловских фильмов, которые до пандемии собирали больше $1 млрд каждый, – это провал. Даже если учесть, что в Индии прокат «Вдовы» отложили из-за дельта-штамма, а в Китае дата премьеры еще не определена, все равно собрано мало. По мнению инсайдеров, если бы картина заработала около миллиарда, как большинство марвеловских фильмов, то Йоханссон получила бы премию минимум в $50 млн.

Обычно такие дела до шумных разбирательств не доходят. Но Скарлетт терять нечего. Она прочно заняла место среди звезд класса «А», ее героиню в марвеловской франшизе убили, перспектив там уже никаких, к тому же ей заплатили авансом только $20 млн и не предложили, как той же Гадот, компенсацию (по неофициальным данным, той заплатили $10 млн за потерянный процент от сборов «Чудо-женщины»). Руководство Disney было возмущено заявлением Йоханссон и назвало ее «бесчувственной» и «равнодушной к проблемам пандемии».

Как писал Variety, в 2019 году фильмы Диснея заработали около $12 млрд по всему миру. А если бы 2020 год прошел так, как планировалось, они могли бы заработать, как минимум, $6 млрд только на своих хитах. Но если Йоханссон добьется успеха в суде, то это может стать очень прибыльным делом для звезд ее калибра, чей гонорар обычно составлял не больше $20 млн.

Этот прецедент ускорил пересмотр гонорарной схемы в Голливуде. Хотя у Warner Bros. и Disney разные подходы в этом вопросе, но и те, и другие предложили разработать новую формулу выплат актерам и режиссерам. Предполагается, что гонорары теперь не будут зависеть от кассовых сборов. Впрочем, инсайдеры говорят, что для некоторых звезд процент от сбора стримингов тоже полагается. Особо важных актеров студии собираются стимулировать процентом от всего дохода, получаемого фильмом в течение всего его жизненного цикла, то есть пока показывают картину – практически вечно.

Почему гибридные релизы зрителям выгодны?

До пандемии поход в кинотеатр был одним из самых демократичных развлечений. Но онлайн-премьеры сделали кино еще доступнее. Особенно для жителей тех стран, где цены на билеты всегда были довольно дорогими. К примеру, в Штатах средняя стоимость одного билета в кино была около $18, то есть примерно 7600 тенге. В то время как месячная подписка на стриминг стоит всего $12–15 (от 5 тыс. тенге). С новой политикой гибридных премьер, чтобы посмотреть даже марвеловский блокбастер, рассчитанный на большой экран, достаточно лишь иметь домашнюю подписку. Так можно посмотреть все в очень хорошем качестве, не слезая с дивана, и чуть ли не в первый же день проката – это очень удобно.

В странах, где развито пиратство, люди вообще ничего не платят за новинки. В сети они появляются уже через два-три дня после премьеры в кинотеатре, ведь стандартное 90-дневное кинотеатральное «окно» (период между появлением в прокате и на стриминге) исчезло или сократилось до пары дней. Получается, зрители смотрят контент бесплатно или за сущие копейки.

Что зрители могут потерять?

Если говорить о долгосрочной перспективе, то от гибридных релизов зритель тоже проиграет. Во-первых, это ощутимо ударит по кинотеатрам, которые уже сейчас еле дышат. Кинотеатров может стать меньше, и во всем мире походы в кино превратятся в дорогое развлечение.

У нас эта ситуация вполне возможна, ведь согласно публикуемым в СМИ отчетам, до пандемии в Казахстане функционировало 102 кинотеатра на 368 залов. После карантинных мер закрылись пять кинотеатров с 20 залами, не могут открыться еще пять кинотеатров в Нур-Султане и четыре кинотеатра в Актау и Жанаозене.

До пандемии ежегодный оборот от продажи билетов составлял 18 млрд тенге, сейчас же выручка существенно упала. Даже если сравнить доходы прошлого года и этого, то общая валовая выручка снизилась с 6,4 млрд тенге (с 1 января по 14 марта 2020 года) до менее 4,7 млрд тенге (с 1 января по 7 июня 2021 года). Если учесть, что сейчас 80% фильмов в прокате – это зарубежные картины, которые теперь свободно можно посмотреть в сети в хорошем качестве уже через день-два после премьеры, то нетрудно догадаться, что скоро будет с нашими кинотеатральными сетями. Вся эта пандемийная ситуация негативно сказалась (и еще будет сказываться) и на отечественной киноиндустрии. По данным Государственного центра поддержки национального кино, по сравнению с I кварталом прошлого года количество показанных казахстанских фильмов снизилось с 14,5 до 7,4%, а за пять месяцев 2021-го доля отечественных картин в бокс-офисе страны упала с 28 до 5%.

Гибридные релизы уменьшают желание сходить в кинотеатр, но без них развитие отечественной киноиндустрии пока невозможно. Стриминги нашу продукцию пока не покупают, а интернет-премьеры приносят лишь славу, но не деньги.

Коллаж: Илья Ким