

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
СПРОС С ВЫСОКИХ ДОСТИЖЕНИЙ

стр. 2

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
УХОД В СМАРТФОН

стр. 6

ЭКСПЕРТИЗА:
БОЛЬШИЕ КОМПАНИИ
НЕБОЛЬШИХ ФИНАНСОВ

стр. 8

LIFESTYLE:
ФОРМЕННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

стр. 12

kursiv.kz kursiv.kz kursivkz kursivkz kursivkz

Чтобы верили, чтобы хранили

По подсчетам «Курсива», с 2005 года КФГД выплатил вкладчикам лопнувших банков около 113 млрд тенге в качестве гарантийного возмещения. При этом власти страны не допустили ни одного банкротства гигантских банков-зомби, на выплату компенсаций по которым пришлось бы потратить колоссальные средства. Что касается кредиторов, не защищенных гарантией, то некоторым из них повезло, а некоторым еще может повезти вернуть свои деньги в процессе ликвидации того или иного банка.

Виктор АХРЕМУШКИН

За последние полтора десятка лет ландшафт банковского сектора РК претерпел серьезные изменения, в том числе по составу представленных на рынке игроков. Из 34 банков, работавших в стране в начале 2006 года, до сегодняшнего дня дожили (иногда сменив название) лишь 18. Банки покупались, продавались, проводили ребрендинг, сливались и самоликвидировались. При этом случаев банкротств, потребовавших, чтобы была задействована система гарантирования депозитов, было ровно десять (с учетом Наурыз Банка, который лишился лицензии в 2005 году).

Подушка безопасности

За возврат денег клиентам разорившихся банков отвечает Казахстанский фонд гарантирования депозитов (КФГД, в составе Нацбанка). Гарантия КФГД распространяется только на средства физлиц и индивидуальных предпринимателей и не превышает установленную законом максимальную сумму (на данный момент – до 15 млн тенге в одном банке в зависимости от срочности и валюты вклада).

Для выплат вкладчикам КФГД создает специальный резерв в объеме не менее 5% от суммы всех гарантируемых вкладов в банковской системе (таково требование закона об обязательном гарантировании депозитов). Спецрезерв формируется из следующих источников: 70% уставного капитала КФГД; взносы банков; неустойки, примененные к банкам за ненадлежащее исполнение обязательств по договору о присоединении к системе гарантирования депозитов; деньги, возвращенные КФГД в процессе ликвидации банкрота; доходы от размещения активов спецрезерва и собственных активов КФГД.

> стр. 7

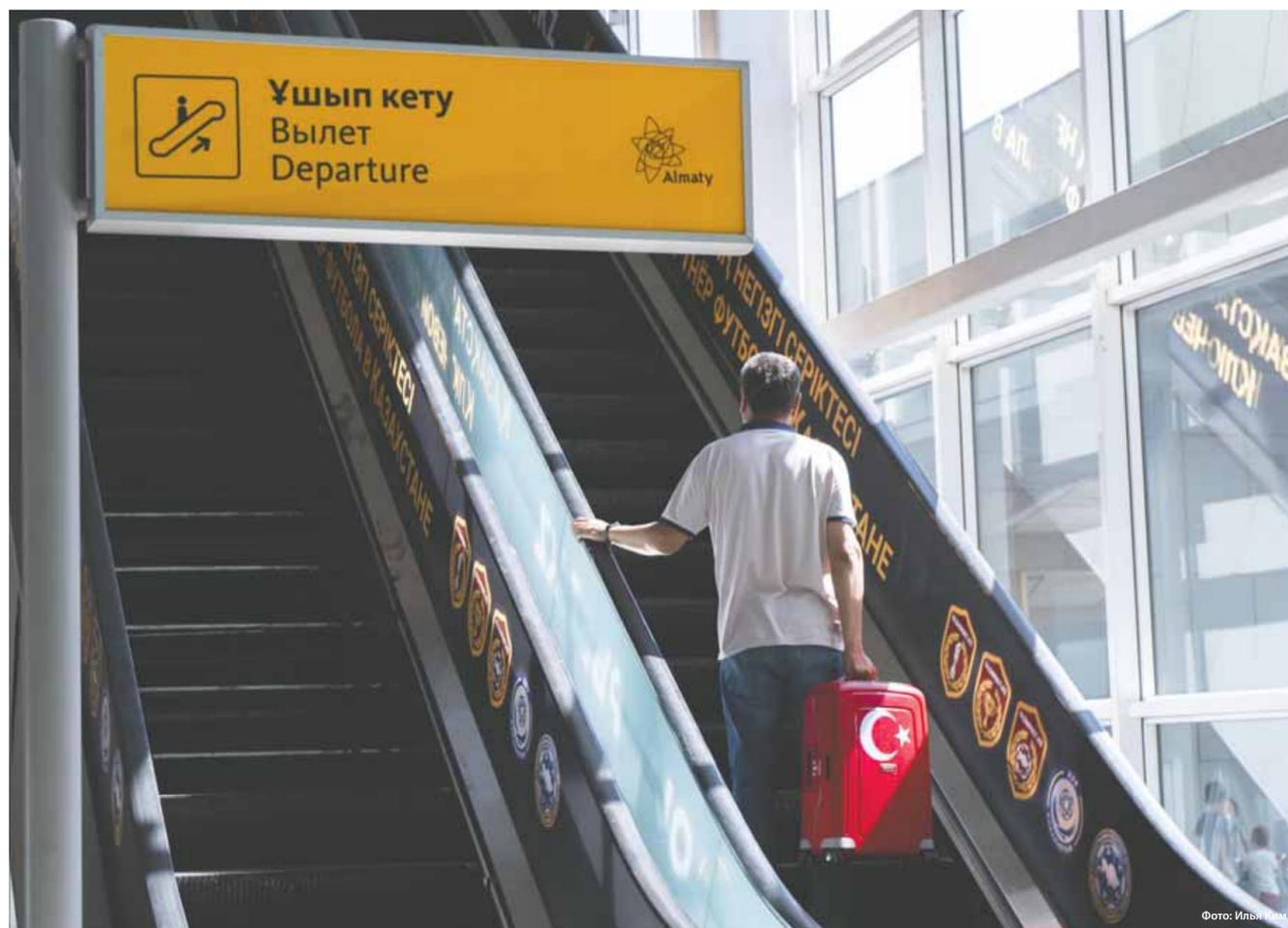


Фото: Ильяс

Доходный ALAport

TAV Airports закрыл первое полугодие с прибылью

Международный аэропорт Алматы за два месяца принес новому владельцу, TAV Airports, почти четверть суммарной прибыли (ЕБИТДА) холдинга за первую половину 2021 года.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Результаты работы аэропорта Алматы в мае-июне 2021 года позволили TAV Airports, новому владельцу крупнейшей воздушной гавани страны, объявить II квартал 2021 года «лучшим

с точки зрения операционной деятельности с 2019 года».

Глава TAV Airports Holding Сани Шенер во вступительном слове к отчету о результатах холдинга за первое полугодие отметил: «За два месяца работы в Алматы наша консолидированная выручка увеличилась на 19,5 млн евро. За два месяца аэропорт Алматы внес 5,5 млн евро в нашу консолидированную ЕБИТДА и таким образом сгенерировал 23% нашей ЕБИТДА за первую половину 2021 года».

В отчете TAV Airports Holding указывает, что рост ЕБИТДА в первом полугодии составил 351%

(24 млн евро в 2021-м против минус 10 млн евро в первом полугодии 2020-го). Такие показатели в документе объясняются не только низкой базой, но и присоединением к активам холдинга аэропорта Алматы. Он упоминается как фактор положительного влияния практически во всех основных сегментах: «Дополнительный рост доходов от наземного обслуживания пришелся на Алматы», «Алматы положительно повлиял на показатели общественного питания» и т. д.

> стр. 2



Фото: Depositphotos/venakr

Закрытые двери

Какая недвижимость недоступна розничным инвесторам

Почему во всем мире можно вкладывать в инвестиционные фонды недвижимости, а в Казахстане – нельзя.

Наталья КАЧАЛОВА

Покупка паев real estate investment trust (REIT) помогает зарабатывать на недвижимости. В Казахстане есть аналоги американских и европейских REIT – это акционерные инвестиционные фонды недвижимости (АИФН).

«Такой фонд обычно владеет десятками объектов недвижимости, поэтому имеет льготы по налогообложению и другие предусмотренные законода-

тельством «плюшки». АИФН привлекателен тем, что механизм его работы защищает инвесторов от вывода недвижимости из фонда по серым схемам», – рассказывает управляющий партнер юридической фирмы Artyushenko & Partners Андрей Артюшенко.

Но в Казахстане девелоперы не часто используют эту модель. По данным pk.uchet.kz, на сегодня в стране действуют только 13 АИФН, и ни один из них не является публичным.

Работу отечественных фондов недвижимости с 2006 года регулирует закон «Об инвестиционных и венчурных фондах». До 2008 года законодатели давали АИФН ощутимые налоговые льготы. Но

несмотря на это, к 2008 году на казахстанском рынке существовал единственный публичный фонд недвижимости – АО АИФН «Великая стена» от АО «Resmi», и еще несколько находились в процессе оформления.

Все инвестиционные фонды, по словам экспертов, рассчитывали на деньги накопительных пенсионных фондов (НПФ), которые на тот момент являлись основными инвесторами на местном рынке. Но после того, как в октябре 2008-го НПФ запретили инвестировать в фонды недвижимости, интерес к ним поугас.

> стр. 11



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

Структура TAV Airports Holding

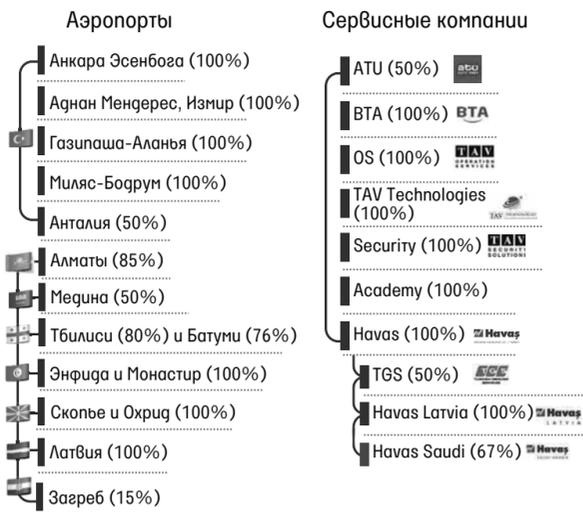


Фото: Илья Ким

Доходный ALAport

TAV Airports закрыл первое полугодие с прибылью

> стр. 1

Кроме того, Шенер сообщил, что среди всех международных аэропортов холдинга именно Алматы показал самое сильное восстановление – к концу первого полугодия число пассажиров внутренних рейсов на 50% превысило показатели 2019-го, а число пассажиров международных рейсов составило 44% от аналогичного трафика в допандемийном году.

Международный аэропорт Алматы – пятнадцатая по счету

Структура акционеров TAV Airports Holding



воздушная гавань в портфеле TAV Airports. Холдинг владеет долями и управляет пятью турецкими аэропортами – Эсенбогой в Анкаре, аэропортом Миляс-Бодрум и аэропортами в Измире, Газипаше и Анталье. В портфеле компании есть два грузинских объекта – это аэропорты Тбилиси и Батуми, два македонских – Скопье и Охрид, тунисские аэропорты Энфида и Монастир, аэропорты Медины (Саудовская Аравия), Риги (Латвия), Загреб (Хорватия).

Кроме того, в структуру TAV Airports Holding входит несколько сервисных компаний, которые оказывают услуги беспопышной торговли, кейтеринга, наземного обслуживания, информационных технологий, безопасности и лаунж-услуги. Из этих компаний в отчетности обособленно отражены HAVAS (обеспечивает наземный сервис, оказывает транспортные, грузовые и складские услуги) и BTA (работает в сфере воздушного общепита). Как раз HAVAS и грузинское подразделение TAV Airports внесли за первое полугодие самый значительный вклад в EBITDA холдинга – 13 млн и 8,2 млн евро соответственно.

Отчетность показала, как была структурирована сделка по продаже алматинского аэропорта. Для этого создано SPV (компания специального назначения), которое контролирует 100% в аэропорте и связанных с ним предприятиях, предоставляющих услуги по поставке топлива и кейтерингу. 85% акций SPV принадлежат TAV Airports Holding, оставшиеся 15% у Kazakhstan Infrastructure Fund под управлением VPE Capital.

Общая сумма сделки составила \$422 млн, из них \$372 млн уже уплачены, а еще \$50 млн – отсроченный платеж, который зависит от скорости восстановления трафика до уровня 2018–2019 годов. Однако по условиям сделки до 2030 года оставшиеся \$50 млн новому акционеру придется заплатить в любом случае.

В отчете за первое полугодие TAV Airports Holding напомнил, что собирается инвестировать

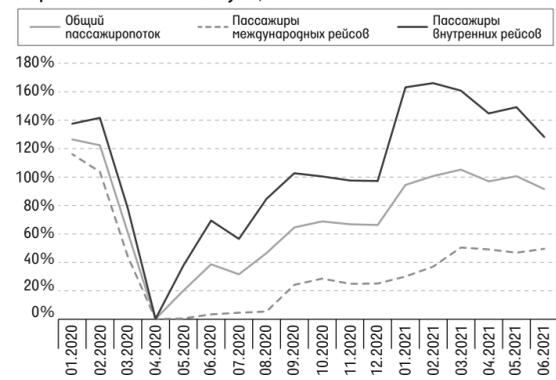
около \$200 млн в строительство нового международного терминала – благодаря этому пропускная способность аэропорта вырастет с 7 млн пассажиров до как минимум 14 млн пассажиров в год. Предполагается, что строительство займет два-три года.

SPV получило одобрение Международной финансовой корпорации и Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) на финансирование 50% при-

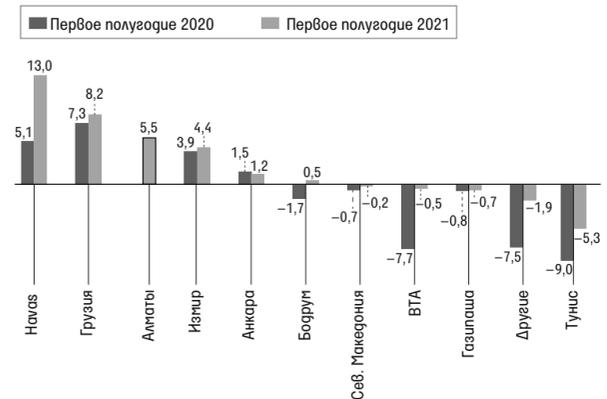
обретения и 100% инвестиций в новый терминал. Ожидается, что финансирование займа завершится в третьем квартале 2021 года.

Единственный акционер АО «Международный аэропорт Алматы» в последних числах июля утвердил годовую финансовую отчетность за 2020 год, зафиксировав убыток 3,7 млрд тенге, и принял решение не выплачивать дивиденды за 2020 год.

Динамика прироста пассажиропотока в аэропорту Алматы в сравнении с 2019 годом, %



EBITDA TAV Airports, € млн



Спрос с высоких достижений

Кто и сколько денег дает Национальному олимпийскому комитету Казахстана

Олимпиаду-2020 в Токио называют худшей в истории Казахстана. «Результат национальной команды – восемь бронзовых медалей и 83-я позиция в общекомандном зачете – не соответствует спортивному потенциалу Казахстана и значительным средствам, которые государство вкладывает в развитие спорта», – считает президент Касым-Жомарт Токаев.

Татьяна ТРУБАЧЕВА

Необходимый уровень подготовки казахстанских спортсменов на Олимпиадах должен обеспечивать Национальный олимпийский комитет (НОК). Это прописано в его уставе. Кроме того, в 2018 году НОК взял на себя функции РКП «Дирекция штатных национальных команд и спортивного резерва» (относится к Министерству культуры и спорта). С тех пор НОК выполняет госзадание – готовит спортсменов международного класса и обеспечивает подготовку к международным соревнованиям атлетов национальных сборных по олимпийским видам спорта.



Кадр трансляции Олимпиады Токио-2020

За выполнение задания государство платит НОК деньги. В 2018 году Комитет физкультуры и спорта Министерства культуры и спорта (МКС), а также Министерство образования (МОН) в общей сложности перечислили НОК 12,48 млрд тенге. Эта самая большая статья доходов «олимпийцев». От спонсоров в 2018 году денег поступило почти в 8 раз меньше – 1,6 млрд тенге. Финансовые и прочие операционные

доходы не превышали 138 млн тенге. В 2019 году была похожая ситуация: 13,1 млрд тенге пришли от государства, 820 млн тенге – от спонсоров, 145,5 млн тенге – из других источников. В 2020-м за выполнение госзадания бюджет заплатил 10,9 млрд тенге.

Спонсоры в 2018 году были четыре организации. Фонд поддержки индустрии туризма и спорта перечислил больше всех – около 602 млн тенге (в 2017-м

Как устроен НОК

Национальный олимпийский комитет РК создали в 1990 году как общественное объединение – по образу и подобию Международного олимпийского комитета, который также является некоммерческой организацией. Учредителями НОК сейчас значатся 10 человек. Среди них есть и спортсмены, и бизнесмены. К примеру, боксер Серик Сапиев, который взял золото на Олимпиаде-2012, а сейчас возглавляет Комитет по делам спорта и физической культуры Министерства культуры и спорта.

В одной «сборной» с Сапиевым – предприниматель Данияр Абулгазин. Он стоит 16-м в списке самых богатых людей Казахстана по версии Forbes. Свое

состояние в \$455 млн бизнесмен сделал на АЗС, международных перевозках и коммерческой недвижимости. Абулгазин также занимает должность вице-президента по общим вопросам НОК и председателя комитета нефтегазовой промышленности президиума НПП «Атамекен».

Исполнительный комитет НОК практически полностью состоит из «чемпионов Казахстана» в экономических и политических состязаниях. Так, председателем является Тимур Кулибаев, он же – президент НОК, председатель президиума НПП «Атамекен» и №1111 в глобальном списке Forbes с состоянием \$2,8 млрд.

Из мультимиллионеров в комитете также Булат Уте-

муратов, возглавляющий Федерацию тенниса, и Кайрат Боранбаев, ответственный за развитие паралимпийских видов спорта.

Должность вице-президента по зимним видам спорта занимает Аскар Мамин, действующий премьер Казахстана. В комитете также состоит президент Федерации современного пятиборья, председатель ЦИК Берик Имашев и президент Федерации волейбола, бывший глава КНБ Нуртай Абыкаев.

В этом году первой женщиной – вице-президентом выбрали Умут Шаямбетову. В «неспортивной жизни» она возглавляет Halyk Bank, которым владеет Тимур Кулибаев со своей супругой.

фонд также был самым щедрым спонсором – 1,5 млрд тенге). В 2020 году фонд стал единственным оператором по распределению внебюджетных денежных средств, направленных на развитие физкультуры и спорта. Конечным владельцем фонда является Комитет по делам спорта МКС, а генеральным партнером выступает ФНБ «Самрук-Казына».

Второй спонсор – ТОО «АЗС Трэйд», внесший 324 млн тен-

ге. Владелец и руководителем ТОО является Айдын Сейсенбай.

Следующий жертвователем – специальный фонд Международного олимпийского комитета Solidarite Olympique, который помогает всем НОКам в мире. Казахстанскому он выделил 211 млн тенге.

Последний спонсор – Olympic Council of Asia, отвечающий за летние и зимние Азиатские игры.

Совет пожертвовал НОК РК 45,5 млн тенге.

В отчете НОК за 2019 год нет детализации по спонсорам, а отчетность НОК за 2020 года «Курсив» не обнаружил в открытом доступе.

Казахстан ежегодно выделяет на развитие спорта высших достижений миллиарды тенге. В 2017 году бюджет заложили на это 38 млрд тенге, в 2018-м – 28,6 млрд, в 2019-м – 26 млрд, в 2020-м – 32,6 млрд, в 2021-м – 47,2 млрд.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июня 2002 г. Собственник: ТОО «Altco Partners» Адрес редакции: А15Р1М9, РК, г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127. Тел./факс: +7 (727) 339 84 41. E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор/ Главный редактор: Сергей ДОМИН s.dominn@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 АХРЕМУШКИН v.akhremushkin@kursiv.kz

Обозреватель отдела «Финансы»: Ольга БОМИНСКИХ o.bominskikh@kursiv.kz

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 НОСАЧЕВ p.nosachev@kursiv.kz

Редакция: Ксения БЕЗКОВОРАЙНАЯ и Ирина ОСИПОВА

Жанболат МАМЫШЕВ Анастасия МАРКОВА Юрий МАСАНОВ

Корректоры: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО Татьяна ТРОЦЕНКО Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор: Илья КИМ

Верстка: Мадина НИЯЗБАЕВА Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер: Дана АХМУРЗИНА

Фотограф: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор: Ирина КУРБАНОВА

Тел. +7 (727) 257 49 88 i.kurbanova@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Тел. +7 (707) 950 88 88 sagabek-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 Водрно-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 «Дауір», РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 8 000 экз.

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

Антимонопольная борьба

За год работы Агентство по защите и развитию конкуренции РК успешно и добиться успехов, и перегнуть палку

Почти год назад в Казахстане создали Агентство по защите и развитию конкуренции, которое призвано бороться с монополиями и повысить конкуренцию в секторах экономики с большой концентрацией крупных компаний. «Курсив» рассказывает, как прошел год антимонопольной борьбы нового госоргана.

Юрий МАСАНОВ

Токаев, АЗРК, Жумангарин

Агентство по защите и развитию конкуренции появилось одновременно с Агентством по стратегическому планированию и реформам – их одним указом от 8 сентября 2020 года создал президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев.

Во главе нового госоргана был поставлен Серик Жумангарин, последние должности которого были так или иначе связаны с антимонопольным регулированием. Например, с августа 2014 года он работал председателем Комитета по регулированию естественных монополий и защите конкуренции Министерства национальной экономики, с января 2017 года – вице-министром нацэкономики, а с 2019-го был членом Коллегии Евразийской экономической комиссии от Казахстана и министром ЕЭК по конкуренции и антимонопольному регулированию.

В сентябре 2020 года он вернулся из наднационального органа ЕАЭС в Казахстан, где был назначен на привычное для себя поприще – борьбу с монополиями и за конкуренцию.

Задачи нового госоргана были известны еще до создания – их Касым-Жомарт Токаев озвучил в своем послании народу 1 сентября 2020 года. Тогда глава государства заявил, что важнейшее значение приобретает конкурентная политика и нужно «серьезно разнообразить конкурентное поле, создать действительно равные возможности для каждого предпринимателя, прекратить монополизацию рынков».

«Не секрет, что многие рыночные ниши плотно «забетонированы» далеко не рыночными методами. Предприниматели не могут войти в рынок, а если и сумели войти, то вынуждены подчиняться частным монополистам. Антимонопольные проявления сохраняются повсюду: рынок угля, электроэнергии, нефтепродуктов, связи, фармацевтических препаратов, услуги аэропортов, услуги ЖКХ, логистики. Список можно продолжать», – заявил Касым-Жомарт Токаев.

Также президент республики заявил, что нужно разобраться с государственными и частными «монополиями игроками», навести порядок с биржевой тор-

говлей, в первую очередь в сфере нефтепродуктов, электроэнергетики и угля.

«Поэтому нужен сильный и независимый орган по защите и развитию конкуренции. Поручаю создать Агентство по защите и развитию конкуренции с прямым подчинением президенту», – сказал глава государства и уже через неделю подписал соответствующий указ. А назначенный еще через неделю – 14 сентября – Серик Жумангарин взялся за работу.

Инициативы, товарные биржи, операторы

Последний из открытых отчетов о работе АЗРК датируется 22 июня – по итогам выступления его руководства на заседании правительства. В своем докладе Серик Жумангарин констатировал, что основным барьером на пути развития конкурентной экономики в Казахстане остаются «высокий уровень концентрации на ключевых товарных рынках и высокий уровень государственного участия в экономике».

По мнению АЗРК, по части регулирования на пути к построению конкуренции выделяются три барьера – доступ к ключевой мощности, искажение ценообразования и избирательное покровительство, или фаворитизм.

Ключевая мощность – это инфраструктура или объект, без доступа к которой конкуренты не могут предоставлять свои услуги потребителям. Примерами такой мощности являются магистральная железнодорожная сеть, кабельная канализация для связи, первичные металлы для дальнейшей переработки, морские порты, субстанции для производства лекарств и промышленные технологии.

По словам Серика Жумангарина, уже определены принципы доступа к ключевой мощности, это платность, транспарентность, срочность, возможность. О принципах в искажении ценообразования и фаворитизме ничего отмечено не было.

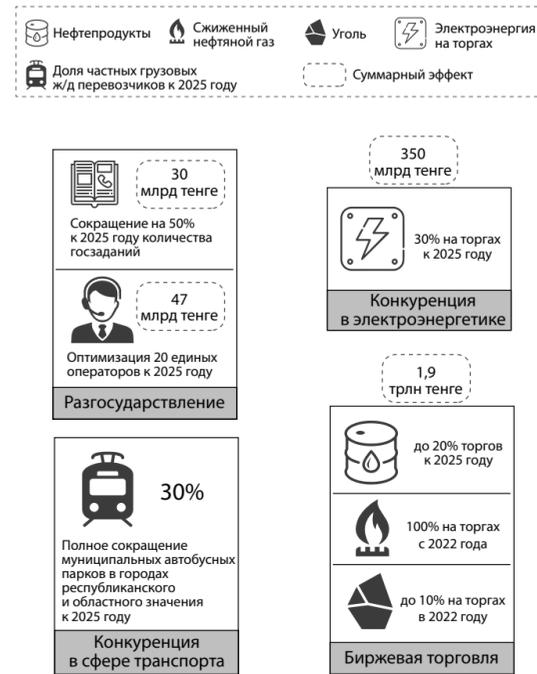
Если говорить о конкретных отраслях, то и здесь агентство взялось работать сразу по множеству направлений. Но успехи везде разные.

Например, по словам Серика Жумангарина, биржевая торговля «наконец переведена на цивилизованные рельсы». Начались торги бензином, битумом, углем и сжиженным газом, а до конца 2021 года она должна расширяться за счет авиакеросина, дитоплива и пшеницы. «Впервые состоялись биржевые торги углем, где базисом поставки выступают сами карьеры. Первые торги Каражыры и Шубаркула показали, что экономия для потребителя составляет около 20%», – сообщил в июне глава АЗРК.

Следующий важный шаг – это регулирование государственных и частных операторов, поручение по которому давал президент страны Касым-Жомарт Токаев. К лету 2021 года АЗРК выявило 51 монополь-



Какой эффект для экономики Агентство по защите и развитию конкуренции ожидает от своей работы



Источник: Агентство РК по защите и развитию конкуренции

ного оператора, 47 из которых с госучастием. Среди частных, например, «Оператор РОП», занимающийся утильсбором.

По 24 из них предлагается ввести институт специального права – они будут подлежать жесткому ценовому регулированию, ограничению иной деятельности, запрету на участие в других компаниях, публичности и возмещению убытков бизнесу при создании. По 18 регулирование не нужно, поскольку они предоставляют общественные услуги и не получают прибыли, а вот по девяти обещают принять кардинальные меры – четыре ликвидируют либо приватизируют, а пять могут лишиться операторства, просто сохранив их в статусе подведомственных организаций. Какие именно это будут операторы, неизвестно.

Также АЗРК планирует взяться за сокращение госучастия в предпринимательстве. Сейчас участие государства в экономике составляет 14,8%, действуют более 2 тыс. субъектов квазигоссектора. Агентство предлагает:

вне зависимости от видов деятельности, если сектор созрел с учетом количества субъектов МСБ, его нужно полностью приватизировать.

Примерами являются стоматологии, охранные предприятия, транспортные службы и предприятия благоустройства. Благодаря этому, как говорится в презентации Серика Жумангарина, госучастие может сократиться с 14,8% сразу до 14% к 2025 году.

Их борьба

Задача АЗРК – поддержка рыночной среды, в которой добросовестным игрокам будет проще работать. Однако отдельные инициативы агентства шли вразрез с практиками антимонопольного регулирования рыночных экономик.

Один из таких примеров – апрельское заявление Серика Жумангарина о том, что агентство стимулирует появление на казахстанском рынке третьего мобильного оператора – кроме «Казакстелекома», контролирующего Kcell и Altel/Tele2, и Beeline.

«Мы сейчас пытаемся сделать так, чтобы на рынке появился третий оператор. Но у него есть проблемы: у него нет доступа к радиочастотам. Он хочет получить доступ к радиочастотам, а ему предлагают сначала получить лицензию, и потом только будет доступ к радиочастотам, а он уйдет за лицензией, ему говорят: ты сначала получи радиочастоту. У него нет возможности получить. Сейчас мы решаем этот вопрос, и, дай бог, на следующий год появится еще один оператор мобильной связи», – заявил Серик Жумангарин.

Речь шла о компании «Транстелеком», которая в перспективе четырех лет могла бы занять 1,5% рынка, а в долгосрочной перспективе – до 5%. На фоне этого происходило падение котировок единственного публичного оператора Kcell, к ценным бумагам которого на этом фоне стал слабеть интерес. Заявление антимонопольного органа, по мнению аналитиков, могло усугубить ситуацию с ценой акций Kcell, которые и так падали из-за делистинга GDR с Лондонской фондовой биржи с конвертацией в акции.

С 1 июня ценные бумаги компании подешевели на треть. Сейчас Kcell остается единственным оператором с листингом на бирже, а потому непонятно, как заявление Серика Жумангарина могло бы повлиять на бумаги условного Beeline или Tele2/Altel, имея они размещенные на биржах бумаги. Пока же видно, что заявления регулятора поддержали не развитие сектора мобильной связи, а падение биржевых котировок одного из игроков.

«На Западе подобные заявления могут вызвать панику на рынке ценных бумаг, – комментирует ситуацию вокруг Kcell представитель одной из казахстанских инвестиционных компаний на условиях анонимности. – Такие заявления регулятора противоречат духу рыночной экономики, поскольку в подтверждение своему мнению регулятор не приводит какие-либо исследования текущей ситуации и анализ воздействия. В конечном счете ситуация, когда регулятор инициирует и поддерживает появление нового игрока, наносит долгосрочный урон инвестиционной привлекательности».

Активно АЗРК занялось и рынком строительства жилья, где были «установлены признаки согласованных действий, выраженных в установлении и поддержании цен на жилье». Речь шла о крупных строительных компаниях – BAZIS-A, BI Group и Rams Qazaqstan. Агентство потребовало у них снизить цены на первичное жилье, и бизнес исполнил это требование, уступив по некоторым жилым комплексам Алматы от 4 до 15% цен на квартиры.

Происходит это на фоне удорожания себестоимости строительства. К лету 2021 года, по данным мониторинга Союза строителей Казахстана, цена тонны арматуры

выросла в сравнении с 2020 годом на 232%, цемента марки М-400 – на 218%, а бетона марки М-350 с доставкой – на 114%. Стройкомпания, соглашаясь на снижение отпускных цен, снижают и свои прибыли, а значит, и возможность реинвестировать средства в национальную экономику.

«Нужно отменить все акты, затрагивающие свободу формирования цен и тарифов»

Заниматься борьбой с монополиями и выстраивать конкуренцию в казахстанской экономике – задача сложная. Ануар Буранбаев, партнер Центра исследований и консалтинга, отмечает, что экономика имеет высокий уровень концентрации в пользу крупных компаний.

«И они по вполне естественным причинам ограничивают конкуренцию и тянут на себя значительную часть государственных ресурсов, используя административное и политическое влияние», – говорит Ануар Буранбаев.

Вместе с тем собеседник «Курсива» отмечает, что даже в таких условиях есть позитивные сдвиги. В качестве примера он приводит развитие биржевой торговли, которое позволит сформировать, по мнению Ануара Буранбаева, «более или менее честную рыночную цену и послать сигналы рынкам».

По поручению президента Казахстана Касым-Жомарта Токаева до 1 января 2022 года в стране должны принять законопроект по вопросам развития конкуренции. По словам собеседника «Курсива», это должно дать базу для реализации сразу нескольких решений.

Во-первых, по его мнению, следует отменить законодательные и регуляторные акты, прямо или косвенно затрагивающие свободу формирования цен и тарифов, за исключением субъектов, попадающих под антимонопольное регулирование. Также нужно расширить перечень стандартизированных товаров и их объемы для биржевой торговли, в первую очередь по энергоносителям, электроэнергии и сельхозсырью.

Во-вторых, говорит Ануар Буранбаев, должны быть отменены правовые акты, которые создают несправедливые привилегии для отдельных участников рынка, а исключением ограниченного числа государственных монополий, а институт единых операторов следует вообще упразднить.

«Четвертое, но одно из самых важных – это уход государства из экономики в качестве активного коммерческого игрока. Должен быть реализован принцип присутствия государства как экономического субъекта только в секторах создания общественных благ. В крайнем случае государство может оставить за собой контроль за стратегическими активами», – отмечает Ануар Буранбаев.

Зачем Казахстану Агентство по защите и развитию конкуренции?



Ануар БУРАНБАЕВ, партнер Центра исследований и консалтинга

Сегодня среди большинства групп казахстанского населения есть общий консенсус, что стране требуются перемены. Чтобы остаться на политической карте мира в долгосрочной перспективе, нам нужно трансформировать нашу страну и развить ее до глобально привлекательного

проекта для бизнеса и талантов со всего макрорегиона. Возможности для самореализации, включая построение собственного дела, могут стать одним из факторов такой привлекательности.

Для этого в экономической сфере политика развития конкуренции – одна из самых важных. Зачастую проведение экономических и политических реформ «буксует» из-за отсутствия социальной группы, заинтересованной в подотчетном и прозрачном государстве. Успешные независимые предприниматели, не аффилированные с административным ресурсом, крупными компаниями или ТНК – те, кого можно в полной мере назвать национальной

буржуазией, могут быть ядром этой группы.

Но по вполне понятным причинам, в силу размера и ограниченного политического влияния, именно эта группа не может навязывать свои цены или условия другим. У компаний, не обладающих значительной рыночной властью, есть сильные стимулы добиваться справедливых и прозрачных правил игры и настаивать на подотчетности и прозрачности со стороны государства.

Не секрет, что крупные предприятия и ТНК зачастую не только пользуются особыми привилегиями, но и зависят от них. Они имеют заинтересованность и средства для подавления конкуренции и проведения реформ.

Микропредприятия обычно не проявляют большого интереса к реформам, поскольку, как правило, способны выжить «в тени», вдали от прямого влияния олигопольных групп и государственной бюрократии.

На более глубоком уровне возможности экономического развития тесно связаны с фундаментальным пониманием частного сектора. В большинстве случаев в развивающихся странах ответ на вопрос о происхождении крупного бизнеса зачастую связан с тем или иным предоставлением особых условий. Добыча природных ресурсов, приватизация крупных государственных промышленных и инфраструктурных компаний, дочерние предприятия

транснациональных корпораций и крупные национальные игроки в неторгуемых секторах сформировали основной пул крупных компаний.

Однако такие источники появления крупных компаний ограничены и не имеют глубокого потенциала. Более того, в условиях слабых институтов крупные компании ограничивают конкуренцию в наиболее доходных секторах. Такие практики формируют «стеклянный потолок» для средних компаний в попытках их трансформации в крупный бизнес и снижают мотивацию наиболее амбициозных предпринимателей. А без этого сложно говорить о диверсификации и усложнении экономики.

На экспертном уровне я много работал с командой Агентства по защите и развитию конкуренции в рамках открытых обсуждений и заседаний совета по барьерам. Сейчас есть общее понимание трех основных направлений для работы в среднесрочной перспективе: это борьба с фаворитизмом, который заключается в создании особых условий для отдельных участников рынка, ценовое регулирование и доступ к ключевым мощностям.

В моем понимании фаворитизм и постоянные попытки грубого вмешательства в рыночное ценообразование создают барьеры для входа, снижают конкуренцию и инвестиции и порождают, как это ни странно, рост цен в среднесрочной перспективе.

ИНВЕСТИЦИИ

Индекс Kursiv-20: три рекорда

Позиции 20 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-20, за последние семь дней укрепились с 1126,31 (по итогам торгового дня) до 1134,18 пункта (по состоянию на 15:00 11.08.2021).

Аскар МАШАЕВ

Индекс Kursiv-20 за отчетную неделю добавил 7,87 пункта, продолжив повышательный тренд, заданный в начале августа. Из семи казахстанских эмитентов

только бумаги KEGOC и Банка ЦентрКредит прибавляли (+0,5 и 0,4% соответственно), остальные подешевели. Наиболее глубокое падение показали акции мобильного оператора Kcell (-6,6%). В конце июня акции Kcell начали стабильно терять в цене, с 4 августа наметился небольшой позитивный тренд, но 9 августа бумаги мобильного оператора опять начали дешеветь.

Из иностранных эмитентов активнее дорожали акции Банка ВТБ (+7,1%), Bank of America (+6,7%) и Сбербанка (+4,9%). Некоторые бумаги вышли на рекордные для себя значения.

Одна акция Сбербанка (по состоянию на 15:00 11.08.2021) шла за 1910 тенге, что на 13,7%

больше предыдущего пика, зафиксированного 10 июня. На отчетной неделе свой предыдущий рекорд побил бумага Freedom Holding Corp., которая 10 августа торговалась на уровне 28,2 тыс. тенге за акцию; предыдущий пик зафиксирован 7 июля и составил 28,1 тыс. тенге. Акция The Coca-Cola Company по результатам торгового дня 4 августа достигла 26,4 тыс. тенге – последний раз такие значения фиксировались в конце апреля 2020 года.

Из прочих важных новостей биржи: с 5 августа открыты торги беспоставочными фьючерсами со сроком исполнения в январе 2022 года. Торгуются фьючерсы на курс доллара США к тенге, простые акции Народного банка, простые акции «Казатомпрома» и индекс KASE.

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 04.08.2021 по 11.08.2021.

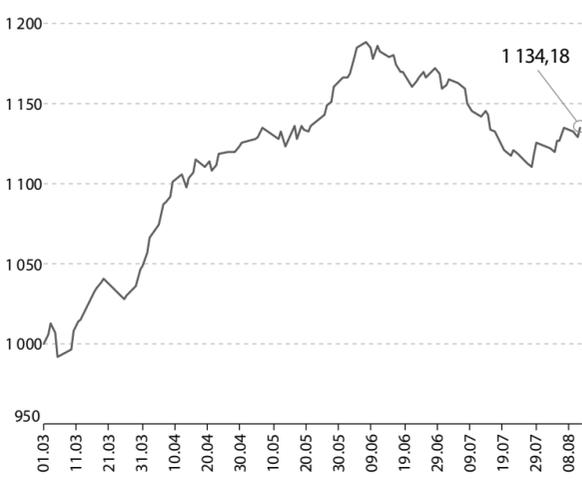
Народный банк (Halyk Bank)

Банк ликвидировал «дочку» в Таджикистане – Халык Банк Таджикистан (ХБТ). Головной офис пришел к такому решению после анализа деятельности и перспектив развития дочернего банка. В результате группа Halyk решила сконцентрировать ресурсы на высокоэффективных и прибыльных проектах, располагающих большим потенциалом для дальнейшего роста. Напомним, ХБТ вошел в состав группы Halyk после приобретения Казкоммерцбанка в 2017 году. На 31 марта 2021 года доля ХБТ от активов группы Halyk составила 0,03%.



Коллаж: Илья Ким

Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

KEGOC

В совете директоров системного оператора единой энергетической системы РК новый независимый директор – Ульф Вокурка. Западный менеджер впервые прибыл в Казахстан в 1993 году, чтобы руководить местным представительством «Дойче Банк АГ». На республиканский масштаб он вышел в 2006 году, когда стал заместителем председателя правления госхолдинга «Самрук». С 2017 года он входит в управляющие органы таких казахстанских банков и компаний, как Каз-

коммерцбанк, Цеснабанк, Нурбанк, ипотечная организация «Баспана».

9 августа листинговая комиссия Казахстанской фондовой биржи включила бонды KEGOC в официальный список KASE по категории «облигации» основной площадки облигаций. Объем выпуска 15-летних облигаций KZ2C00007797 – 35,0 млрд тенге, купонная ставка – 11%. Облигациям, которые были размещены в рамках второй облигационной программы (80 млрд тенге; 20 января 2020 года), присвоен торговый код

KEGOCb4. Дату открытия торгов сообщает позже.

Банк ЦентрКредит

Банк проинформировал о выплате седьмого купона по своим облигациям KZ2C00004158 (ССВНб30). Вознаграждение по обеспеченным купонным облигациям выплачено в сумме 600 млн тенге. Сумма выпуска – 10 млрд тенге, купонная ставка – 12%.

Инвестиционная компания BCC Invest («дочка» Банка ЦентрКредит) выступила инициатором проведения торгов по облигациям «Хоум Кредит энд Финанс Банк».

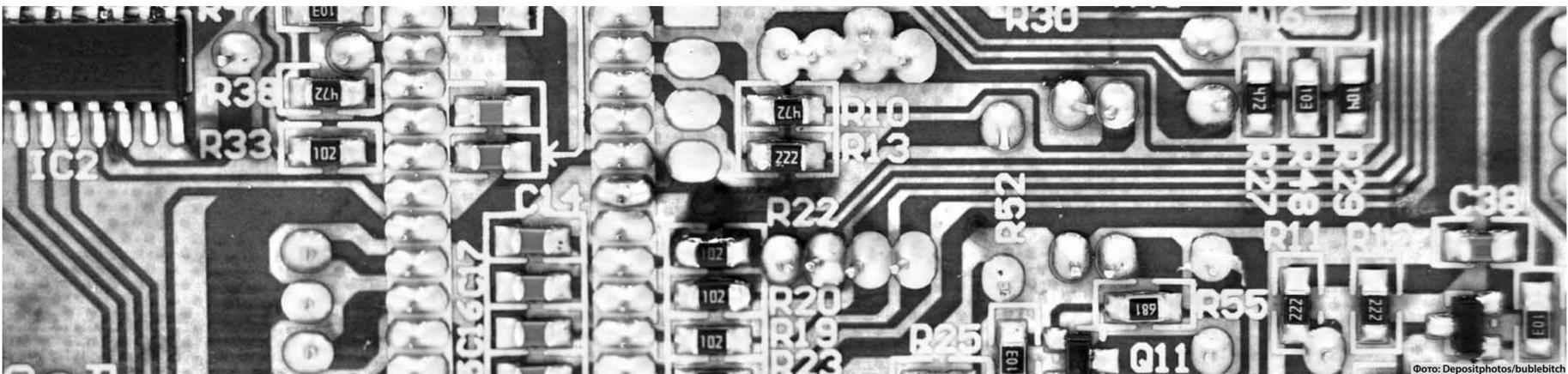


Фото: Depositphotos/bublebitch

Инвестидея от Freedom Finance

Infinion Technologies AG: перспективный актив в сегменте микросхем

Повышение спроса на продукцию компании, а также альянс с Amber Solutions будут способствовать реализации потенциала роста в акциях немецкой компании – производителя полупроводников Infineon Technologies, считают аналитики ИК «Фридом Финанс». Тикер компании на Хетга: IFX, целевая цена акции – 39,47 евро. И вот что говорит в пользу покупки.

Сотрудничество с Amber Solutions. 7 июля было объявлено

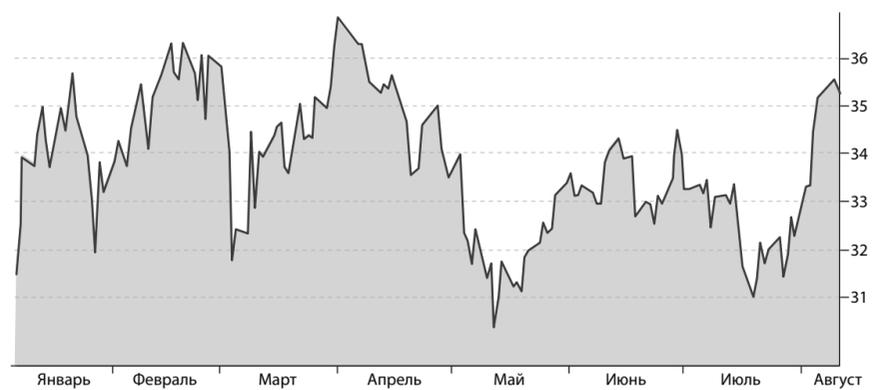
о том, что начиная с текущего года компания будут осуществлять совместные разработки в двух направлениях. Первое из них связано с модернизацией систем управления питанием в определенных категориях продуктов, таких как интеллектуальные автоматические выключатели света, розетки и другие. В рамках второго направления будут исследоваться возможности для интеграции некоторых проприетарных архитектур Amber с определенными продуктами Infineon для создания совместных уникальных решений.

Новый продукт. 29 июля компания выпустила первый в отрасли высоковольтный микроконтроллер USB PD 3.1. Это первое поколение микросхем USB PD от Infineon, предназначенных для

любой встраиваемой системы, которая обеспечивает или потребляет мощность при напряжении до 28 В (140 Вт). Кроме того, устройство использует MCU для обеспечения дополнительных возможностей управления. Новые продукты идеально совместимы с техникой потребительского, промышленного и коммуникационного секторов, в частности с интеллектуальными колонками, маршрутизаторами, электрическими садовыми инструментами и так далее.

Последние обновления инвестдомов. Целевые цены по бумагам IFX установлены аналитиками Morgan Stanley, Bernstein, Cowen и Credit Suisse на уровнях 38, 39, 40 и 43 евро соответственно.

Стоимость акций компании Infineon Technologies AG с первого января 2021 года, евро

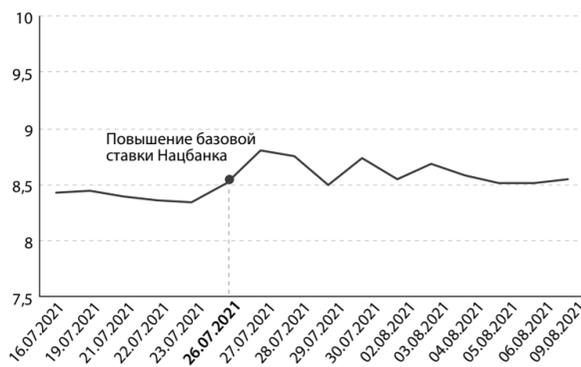


Объявления

- ТОО «Алтыналаш», БИН 160340007316, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Интернациональная, д. 135, кв. 3.
- ТОО «TM GROUP ASTANA», БИН 140340025955, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Кумисбекова, д. 9/1, офис 65.
- ТОО «Black Phoenix AIFC», БИН 060240022177, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, проспект Улы Дала, д. 29, кв. 438.
- ТОО «Консалтинг-строй», БИН 090140004933, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, пер. Балкытушылар, д. 28, тел. 54-62-60.
- ТОО «Animal House.KZ», БИН 200140028351, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, г. Алматы, ул. Байкадамова, д. 2в, тел.: +7 702 225 12 22, +7 701 982 35 19.

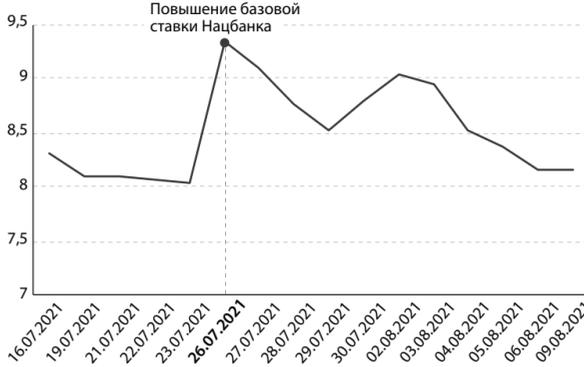
- ТОО «Animal House», БИН 210840004361, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, г. Алматы, ул. Жарокова, д. 91, н.п. 141, тел.: +7 702 225 12 22, +7 701 982 35 19.
- ТОО «DanSai», БИН 210240002066, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Жетғыс 3, д. 25, кв. 203, тел. +7 707 744 26 06.
- ТОО «AlsuDana», БИН 191140004619, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, ул. Яншина, 23/2. Тел. +7 705 378 93 67.
- СПК «Алтын құс», БИН 180840013104, сообщает о своей ликвидации в соответствии со ст. 41. п. 1 Закона РК от 29 октября 2015 года № 372-V ЗРК «О сельскохозяйственных кооперативах». Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Женис, 17а, офис 1, тел. +7 776 223 46 87.
- ТОО «ШығысСпецСнаб», БИН 201140007024, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Керемет, д. 7, кв. 27, тел. +7 777 787 08 14.

Ставка РЕПО сразу отреагировала на повышение базовой ставки



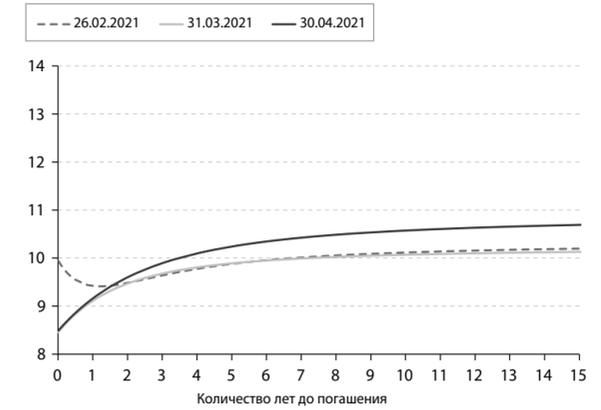
Источник: KASE

Ставка однодневного валютного свопа также выросла вслед за повышением базовой ставки



Источник: KASE

С начала 2021 года доходности длинных ГЦБ начали расти



Источник: Ассоциация финансистов Казахстана (АФК)

Равнение на ставку

Как повышение базовой ставки отразилось на рынках капитала

Повышение базовой ставки на 25 б. п., до 9,25% годовых, на которое Национальный банк пошел в июле, оказало очень слабое влияние на рынки капитала. Уже сточение денежно-кредитной политики сказало в основном на стоимости коротких денег, в то время как доходности ГЦБ и корпоративных облигаций изменились несущественно. Это означает, что рынок не ожидает продолжительного периода высокой инфляции.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Денежный рынок

Ставки денежного рынка первыми отреагировали ростом на повышение базовой ставки НБ РК: согласно данным монитора рынка Ассоциации финансистов Казахстана (АФК), 27 июля доходность операций репо выросла до 8,63% (+0,28 б. п. по сравнению с предыдущим торговым днем), в то время как доходность по однодневным валютным свопам в тот же день зафиксировалась на уровне 9,34% (+1,29 б. п.). В течение двух недель, прошедших после заседания Нацбанка, ставка TONIA, отслеживающая доходность операций РЕПО, колебалась, не опускаясь, однако, ниже 8,36%.

Повышение ставок денежного рынка ведет к удорожанию заемных средств на всем финансовом рынке (повышаются ставки по депозитам, по инструментам изъятия краткосрочной ликвидности и другим), поясняет ведущий аналитик АФК Рамазан Досов.

«Это объясняется рыночной целесообразностью – БВУ не будут привлекать краткосрочную ликвидность дороже, чем ее можно получить у центрального банка, и не намерены размещать ее дешевле, чем доступные условия по операциям АВТОРЕПО и свопам», – отмечает он.

ГЦБ и другие облигации

Рынок ГЦБ, по мнению аналитика, уже по большей части отыграл решение Нацбанка по базовой ставке. «В настоящий момент мы наблюдаем рост доходности по размещаемым

облигациям Минфина в пределах 5–23 б. п.», – отметил он.

Это можно заметить, сравнив ставки, под которые государство занимало деньги в рамках одного и того же выпуска до и после повышения базовой ставки. Согласно данным, опубликованным на сайте KASE, 23 июля Минфин привлек 13,9 млрд тенге, разместив MEUKAM-120 выпуска 16 (KZKD00000865, MUM120_0016) со средневзвешенной доходностью 10,07% годовых. 27 июля ведомство в пределах того же выпуска привлекло еще 19,3 млрд тенге с доходностью 10,26% годовых. И наконец 29 июля Минфин занял на рынке еще 25,8 млрд тенге под 10,3% годовых. Срок обращения бумаг – 3,8 года.

Ситуация, когда доходности по коротким бумагам реагируют на повышение ставки незначительным ростом, при стабильности доходности по длинным бумагам, указывает на то, что рынок не ожидает, что всплеск инфляции будет долгосрочным.

В июле произошла небольшая коррекция индекса, отслеживающего доходность корпоративных облигаций (KASE_BMY), – он снизился на 13 б. п., до 10,36% годовых. Однако эти изменения заместитель председателя правления KASE Наталья Хорошеская не считает существенными.

«Ставки на рынке корпоративных облигаций остаются достаточно стабильными в течение всего года. Мы видим, что те уровни доходности, которые таргетировали наши эмитенты, выходя с новыми выпусками, и те уровни, которые ожидали инвесторы, в принципе, сходятся. Существенного изменения по доходностям мы не увидели», – отметила она в ходе ежесемейного брифинга по итогам деятельности KASE, отвечая на вопрос «Курсива».

Вместе с тем, учитывая удорожание заемного капитала на финансовом рынке, логично ожидать некоторого роста доходностей на рынке квазигосударственных размещений, полагает Рамазан Досов. Доходность корпоративных и квазигосударственных облигаций при этом будет зависеть в зависимости от эмитента – чем надежнее эмитент, тем ниже доходности.

После повышения базовой ставки на KASE состоялось только одно квазигосударственное размещение. Казахстанский фонд устойчивости (КФУ; опе-



ратор ипотечного кредитования по программе «7–20–25» и программ поддержки банков) 6 августа привлек на бирже 10 млрд тенге, разместив однолетние облигации под 9,84% годовых. Отметим, что тремя неделями ранее, 16 июля, компания разместила два выпуска однолетних облигаций (на 2,5 млрд и 10 млрд тенге) под 9,7% годовых. Доходность бумаг КФУ приближается к той, что показывают ГЦБ с аналогичной срочностью, и это логичный процесс, если учесть, что КФУ – «дочка» Нацбанка и сам инструмент можно отнести к де-факто безрисковым.

На пользу кривой доходности

По мнению экономиста Галымжана Айтказина, повышение базовой ставки может способствовать улучшению баланса на внутреннем валютном рынке и с внешними ставками, а также повышению привлекательности тенговых активов.

«Тенговые активы становятся привлекательнее, так как происходит рост базовой процентной ставки, или стоимости денег в экономике. Эта ставка влияет на выплаты по долговым бумагам государства», – пояснил он.

В качестве примера экономист привел ГЦБ Минфина сроком обращения один, пять, десять лет, по которым процентная ставка зависит от процентной ставки в экономике. «Если ставка растет, процентные выплаты по этим инструментам увеличиваются. Это значит, что для инвесторов тенговые активы становятся более привлекательными и они получают увеличенные процентные выплаты по ним. Вполне возможно, что мгновенного эффекта на государственных и квазигосударственных долговых бумагах мы можем и не увидеть. Однако при дальнейшем росте базовой ставки до конца года мы можем ожидать снижения цены таких инструментов и роста доходности по ним», – считает Айтказин.

По мнению Рамазана Досова, этот процесс уже начался. Если раньше безрисковая кривая доходности ГЦБ на средне- и долгосрочном отрезке (2–15 лет) на протяжении длительного периода оставалась плоской, слабо реагируя на изменения базовой ставки, то с начала года ситуация кардинально изменилась, рассказал аналитик.

«Кривая доходности вернулась к нормальной форме впервые за долгие годы. Отмечается рост

доходности вдоль кривой по мере удлинения срока ценных бумаг (см. инфографику. – «Курсив»). Это происходило под влиянием факторов спроса (увеличение инвесторской базы и, соответственно, рыночного спроса, в том числе иностранного) и предложения (оптимизация размещения, улучшение клиринговой инфраструктуры после включения ГЦБ РК в систему Clearstream, внедрение стимулирующей программы для маркетмейкеров в рамках включения ГЦБ в международные индексы)», – пояснил эксперт.

По данным Центрального депозитария ценных бумаг, объем вложений нерезидентов в ГЦБ РК за январь – июль вырос почти в 2 раза и достиг отметки 822 млрд тенге (около \$1,9 млрд), что является абсолютным рекордом за всю историю наблюдений, подчеркивает Досов. Из указанной суммы 59% (481 млрд тенге) приходится на ноты Национального банка, оставшиеся 41% (341 млрд тенге) – на облигации Минфина.

«Как можно заметить, в настоящий момент декомпозиция не сильно разнится. При этом дальнейшая ситуация с притоком иностранного капитала в страну будет во многом определяться ожиданиями по курсу

тенге к доллару США, а также изменениями в дифференциале процентных ставок в развитых и развивающихся странах», – считает аналитик.

Кредиты и депозиты

Теоретически повышение базовой ставки ведет к соответствующему увеличению стоимости денег в экономике, то есть дорожают кредиты и увеличиваются проценты по депозитам, отметил Айтказин.

«Процентная ставка является одним из главных инструментов монетарных властей для воздействия на экономику. Другими словами, повышая ставку или стоимость денег в экономике, НБ РК может воздействовать на экономическую активность населения и бизнеса, что в дальнейшем оказывает эффект на изменение цен в стране», – пояснил он.

Вскоре после повышения базовой ставки Казахстанский фонд гарантирования депозитов (КФГД) объявил о повышении максимальных ставок по срочным и сберегательным депозитам на три и шесть месяцев на 0,3 п. п. Ставки по долгосрочным депозитам (на 12 и 24 месяца) остались без изменений.

Повышение ставок по краткосрочным депозитам, отметили в КФГД, позволит стимулировать рост стабильного фондирования и сгладить негативное влияние на кредитование за счет наличия условий по реформированию уже открытых вкладов.

Таким образом, с 1 сентября максимальные ставки по срочным депозитам (на указанные сроки) с пополнением составят 9,3%, без пополнения – 9,8%. Новая ставка по сберегательным депозитам составит 10,8%.

«Курсив» поинтересовался у ряда казахстанских банков, планируют ли они в связи с последним решением Нацбанка повышать ставки по кредитам. На запрос откликнулись Altyn Bank, Альфа-Банк и Банк ВТБ (Казахстан). Во всех трех финансовых институтах изданию сообщили, что ставки кредитования в июле не менялись и их повышение в ближайшее время не планируется.

В Альфа-Банке и ВТБ (Казахстан) также добавили, что каждый клиент при оформлении кредита получает индивидуальную ставку. На размер ставки влияют как платежная дисциплина и кредитная нагрузка клиента, так и его риск-профиль и «финансовое здоровье».

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



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

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Уход в смартфон

«Курсив» изучил, насколько популярны банковские мобильные приложения, и сравнил их между собой.

Ольга ФОМИНСКИХ

О цифровом прорыве в финансовом секторе Казахстана говорят не только банкиры и эксперты, но и статистика. По данным Нацбанка, за последний год (июнь к июню) количество пользователей банковских онлайн-сервисов выросло на 7 млн и достигло 32,3 млн, то есть ежедневно у банков появлялось более 19 тыс. новых цифровых клиентов. Доступность смартфонов, карантинные ограничения и рост спроса на дистанционные услуги привели к тому, что банки активно развивают цифровые каналы, включая мобильные приложения.

По словам директора центра по развитию финансовых технологий и инноваций АФК Константина Пака, сегодня в Казахстане довольно конкурентный рынок банковских приложений, на котором определился один яркий лидер и несколько приложений второго эшелона. «Для банков мобильное приложение – очень сложное направление. С одной стороны, оно требует немалых инвестиций, и я подозреваю, не все они окупаются. С другой – розничный банк не может работать без мобильного приложения, потому что без него он будет практически не интересен массовому клиенту», – отметил он.

Для того чтобы выяснить, насколько популярны казахстанские банки в смартфонах и какие у них есть «фишки», «Курсив» изучил мобильные приложения для физлиц 13 банков из периметра AQR (за исключением АТФ). Все они работают с розничными клиентами, поэтому наличие приложения для них не преимущество, а необходимость.

Миллионники

Лидеры по количеству скачиваний в Play Market – приложения Kaspi и Халыка. Совокупно их скачали более 15 млн раз (см. инфографику). Об активной аудитории этих банков говорят показатели MAU и DAU (ежемесячные и ежедневные активные пользователи соответственно). По данным Kaspi, в 2020 году количество ежемесячных активных пользователей составило 9,1 млн (+59% в годовом выражении), а по итогам шести месяцев этого года достигло 10,2 млн. Число ежедневных активных пользователей возросло до 4,9 млн в 2020 году (+155%) и до 6 млн – за последние полгода. По данным Халыка, у Homebank в прошлом году было 2,6 млн ежемесячных активных пользователей (в 2,2 раза больше, чем годом ранее). Число ежедневных активных пользователей составило 793 тыс. (+167% год к году).

«Миллионниками» (от 1 млн до 5 млн скачиваний) стали Jusan, Альфа, Хоум Кредит и БЦК. Более миллиона скачиваний было и у предыдущих приложений Евразийского банка и Сбербанка. У розничного Хоум Кредита в 2020 году число ежемесячных активных пользо-



Фото: Depositphotos/daguda5

вателей приложения достигло почти 1,5 млн человек, а доля активных клиентов мобильного банкинга достигла 84% по сравнению с 43% годом ранее.

Как пояснила Светлана Ольшеванская, тимлид компании Markswebb, которая публикует ежегодный рейтинг мобиль-

Новое поколение НЕбанков

Некоторым банкирам уже давно не нравится упоминание об их принадлежности к миру «белых воротничков» и классического бизнеса. Чтобы дистанцироваться от этого образа, многие из них убрали слово «банк» из своих при-

число активных потребителей составляло 3,1 млн, через шесть месяцев их стало 3,7 млн. Маркетплейс принес Kaspi чистую прибыль в 36,8 млрд тенге в первом полугодии 2021 года. Растет и популярность маркетплейса ForteMarket. По данным банка, посещаемость этой площадки за прошлый год выросла в 8 раз, до 420 тыс. визитов в месяц. Клиентская база маркетплейса была увеличена до 130 тыс. клиентов, а ассортимент превысил 100 тыс. товаров.

Помимо рынка шоппинга банки развивали и свои тревел-площадки. Купив в августе 2020-го сервис Santufei, Kaspi уже по итогам первого полугодия 2021 года сообщил, что занял долю в 26% на рынке продажи авиабилетов. Халык осенью прошлого года запустил платформу HalykTravel для поиска и покупки авиа- и ж/д билетов, а также для бронирования отелей. В 2020 году, сообщает банк, у приложения было более 130 тыс. скачиваний.

Глядя на конкурентов, и другие игроки подумывают о внедрении дополнительных функций. Например, не исключают возможность создания собственных интернет-магазинов ВТБ и Сбер-

Наличие функций в мобильных приложениях

	Открытие дебетовой платежной карты онлайн	Открытие депозита онлайн	Получение кредита онлайн
HALYK BANK	✓	✓	✓
СБЕРБАНК	✓	✓	✓
kaspi bank	✓	✓	✓
ForteBank	✓	✓	✓
CENTERCREDIT	✓	✓	✗
JUSAN	✓	✓	✓
BANKRBK	✓	✓	✓
Eurasian Bank	✓	✓	✓
Альфа Банк	✗	✓	✓
Allyn Bank	✓	✓	✓
VTB	✗	✓	✗
NURBANK	-	-	-
HOME CREDIT	✓	✓	✓

* Данные функции не указаны в описании в сервисе Play Market. Источник: Play Market, App Store, пресс-службы банков, мобильные приложения банков на 10.08.2021

направлении Daily Banking на рынке сформировалась определенная планка качества – в приложениях Альфы, БЦК, Халыка, Сбербанка и Kaspi клиенты получают примерно одинаковый клиентский опыт при совершении ежедневных операций (таких как переводы денег по разным идентификаторам, оплата услуг ЖКХ и прочие платежи). В части Digital Office распределение сил на рынке более неравномерное, при этом даже лидерам еще предстоит решить множество клиентских задач по управлению банковскими продуктами в приложении.

Инвестиционный полупрорыв

Константин Пак согласен с тем, что мобильные приложения казахстанских банков довольно однотипны. Как правило, в них присутствует стандартный набор операций: платежи, переводы, транзакции по счету. «Но до сих пор не во всех приложениях можно выпустить карту онлайн, а об уникальных продуктах и говорить не приходится. Например, очень слабо представлен рынок розничных инвестиций, хотя в той же России это серьезный сегмент. В этом плане казахстанские приложения достаточно скучные. Есть небольшие отличия, но попыток найти или создать новые сегменты пока не вижу», – отметил Пак.

Однако есть энтузиасты и в этом направлении: БЦК и Jusan сообщили о возможности инвестирования через приложения. В сервисе Jusan можно открыть и пополнить брокерский счет, покупать и продавать акции. В приложении БЦК есть возможность отслеживать и пополнять брокерский счет, а также подать заявку на покупку или продажу ценных бумаг.

В ноябре прошлого года Халык запустил приложение для инвестирования Halyk Invest. «За первый месяц работы было открыто 2744 брокерских счета. Среднемесячное количество операций выросло в 8,2 раза (до 2284 операций), среднемесячная сумма операций выросла в 2,6 раза (до 277 млн тенге)», – сообщает в годовом отчете банка. На сегодня это приложение скачали более 50 тыс. раз на Play Market. Однако отсылки к Halyk Invest в мобильном приложении банка не удалось найти, а в пресс-службе банка не предоставили комментарии.

Начинка

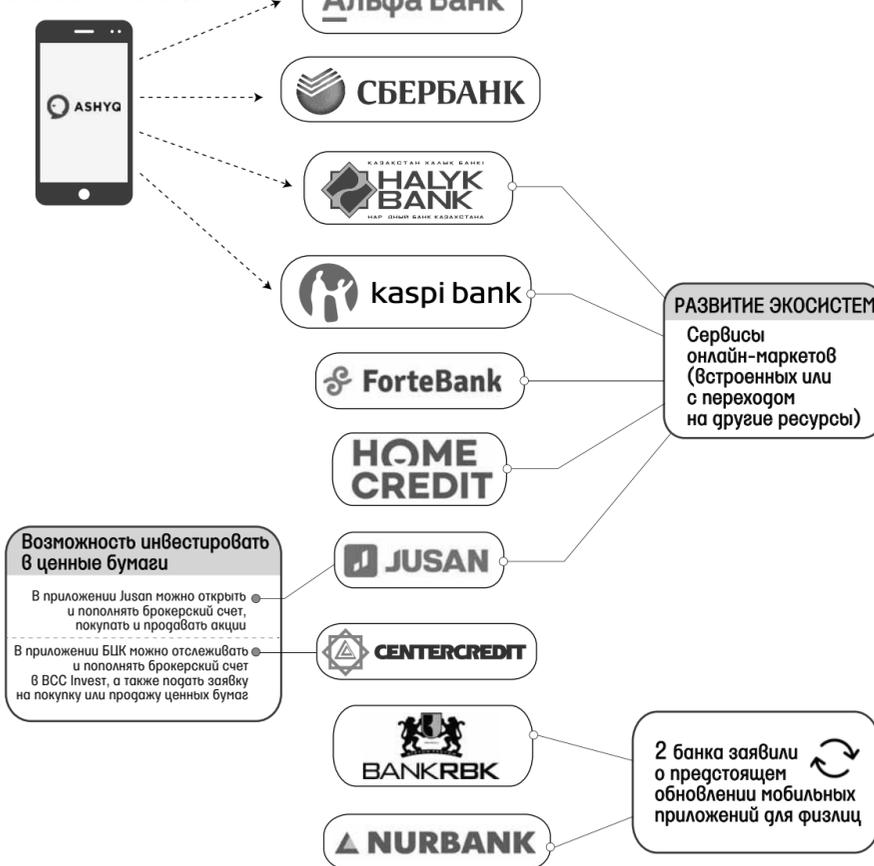
Сами банки фиксируют рост онлайн-операций, однако не все предлагают цифровые решения. Так, у ВТБ и Альфы нет опции по открытию дебетовой карты онлайн. В Альфе сообщили, что в скором времени онлайн-заказ дебетовой карты появится в приложении, сейчас можно заказать кредитную. В ВТБ пояснили, что в планах банка есть выпуск виртуальных карт в мобильном приложении для проведения платежей в интернете и их привязка к Apple Pay и Samsung Pay. У Нурбанка не указана эта опция в описании к мобильному приложению, однако, как сообщили в банке, в новой версии эта функция предусмотрена.

Удаленное открытие депозитов реализовано почти во всех банках, в отличие от онлайн-кредитования, хотя клиентам эта кнопка очень нравится. Например, в Хоум Кредите в прошлом году доля онлайн-выдач достигла 32% от общего объема продаж. В Сбербанке сообщили, что онлайн-оформление беззалоговых кредитов занимает 40% от их общего объема. Онлайн-кредитование отсутствует в приложениях БЦК и ВТБ. В годовом отчете БЦК сообщается, что запуск услуги запланирован в текущем году. В ВТБ уточнили, что сервис будет доступен клиентам позднее.

Переводы, вероятно, самый распространенный сервис, и большинство банков внедрило их в свои приложения разными способами: с карты на карту, по номеру телефона, на расчетный счет. Однако международные переводы реализованы не во всех приложениях. Например, их нет у Хоум Кредита.

Чаты – бич коммуникаций и главная боль клиентов, которые оставляют свои комментарии в маркетах. По словам Ольшеванской, чаты в приложениях встречаются редко и работают криво – долго отвечают и не персонализированы, то есть не идентифицируют клиента, чем усложняют ему жизнь. Основные каналы справок – горячая линия, справки-гайды и мессенджеры. В опрошенных «Курсивом» банках с этим не согласны. Судя по их ответам, реальное общение с консультантами чаще происходит в небольших банках. У крупных игроков либо установлены чат-боты, либо собраны ответы на самые популярные вопросы.

Приложение Ashyq доступно в мобильных банкингах:



Источник: Play Market, пресс-службы банков, мобильные приложения банков

ных приложений стран СНГ, банки Казахстана равномерно развивают обе платформы – существенных отличий между приложениями для Android и iOS нет. Но помимо App Store и Play Market казахстанские игроки активно осваивают и AppGallery от Huawei. Здесь уже представлены приложения Kaspi, Халыка, БЦК, Сбербанка и Jusan.

ложений, например Kaspi, Forte, Jusan, BCC. На смену традиционным банковским приложениям приходят экосистемы. На сегодня пять банков (Kaspi, Jusan, Халык, Хоум Кредит и Forte) имеют свои онлайн-магазины.

Судя по цифрам в отчетах некоторых игроков, этот сервис набирает популярность. По итогам 2020 года в маркетплейсе Kaspi

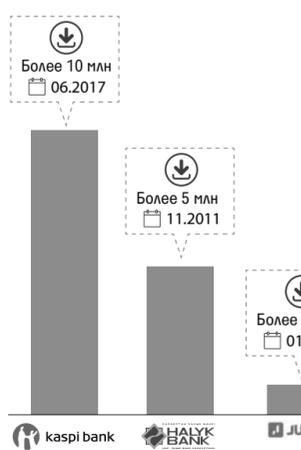
банк. В последнем заявили, что данный сервис может появиться уже в конце III квартала.

Но в целом, считает Светлана Ольшеванская, мобильные приложения казахстанских банков находятся на достаточно низком уровне развития в части как ежедневного управления деньгами, так и управления финансовыми продуктами. По ее словам, в

Количество скачиваний и оценки

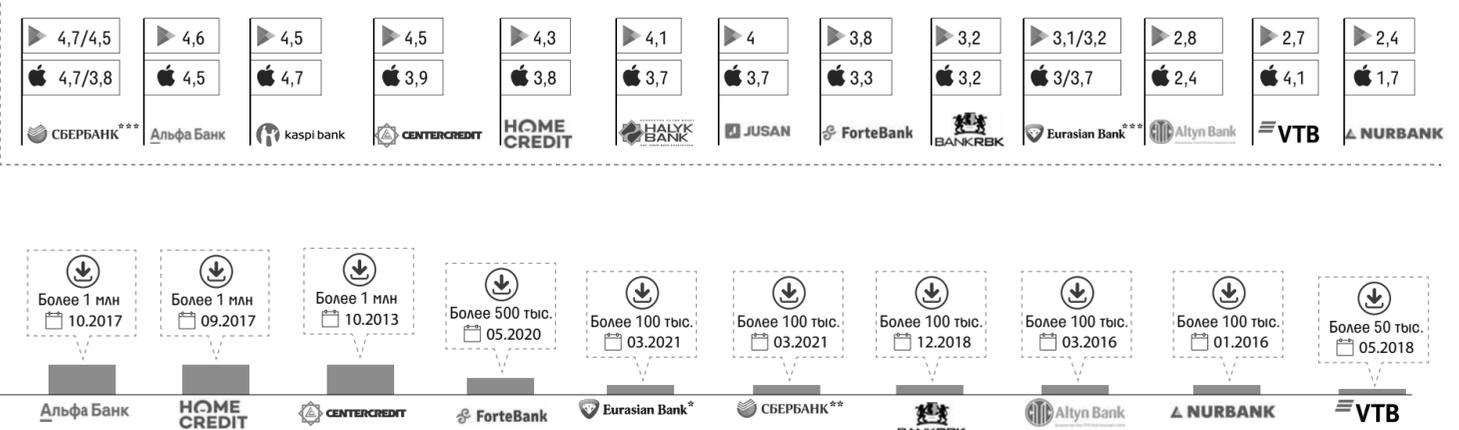
Рейтинг популярности мобильных приложений банков

Количество скачиваний в Play Market
Дата выпуска приложения на Play Market



Как клиенты оценивают мобильные приложения банков (максимум – 5 баллов)

Оценка в Play Market Оценка в App Store



* Данные по новому приложению. У Евразийского банка также имеется приложение Smartbank old, запущенное в 2014 году, с количеством скачиваний на Play Market более 1 млн.

** Данные по новому приложению. У Сбербанка также имеется приложение Сбербанк Онлайн Казахстан, запущенное в 2015 году, с количеством скачиваний на Play Market более 1 млн.

*** Оценка нового приложения/оценки старого приложения.

Источник: Play Market, App Store на 10.08.2021

История принудительно ликвидированных банков с 2005 года



* Для всех банков, кроме Эксимбанка, – по состоянию на 01.04.2021; для Эксимбанка – по состоянию на 01.07.2020.
 ** Альфа-Банк приобрел портфель депозитов и пенсионных средств, размещенных в Казинвестбанке, в обмен на активы Казинвестбанка. КФГД выплачивает возмещение тем вкладчикам, у которых образовались положительные остатки на счетах Казинвестбанка после даты передачи его активов и обязательств Альфа-Банку.
 Источник: Казахстанский фонд гарантирования депозитов, Агентство РК по регулированию и развитию финансового рынка

Чтобы верили, чтобы хранили

> стр. 1

По данным аудированной отчетности КФГД, уставный капитал фонда на конец 2020 года составлял 236 млрд тенге. Размер спецрезерва на ту же дату достиг 763 млрд тенге (7% от общего объема гарантируемых депозитов). Эта сумма сложилась из чистых доходов КФГД (261 млрд тенге), взносов банков (256 млрд), собственных средств КФГД (221 млрд) и поступлений от ликвидационных комиссий (26 млрд).

Возврат денег, не защищенных гарантией, занимается ликвидационная комиссия посредством продажи имущества и активов банкрота. Требования таких кредиторов удовлетворяются в порядке очередности, установленной законом о банках и банковской деятельности. В первую очередь гасится задолженность по зарплате перед работниками лопнувшего банка. Сам КФГД отнесен ко второй очереди. Физлица, державшие в банке суммы сверх гарантированного лимита, будут дожидаться четвертой очереди. Возврат по депозитам юрлиц, не связанных с банком особыми отношениями, производится в шестую очередь. В последнюю, десятую очередь осуществляются расчеты по субординированному долгу и бессрочным финансовым инструментам принудительно ликвидируемого банка.

Секретный рейтинг

Одним из ключевых и самым регулярным источником пополнения спецрезерва являются обязательные календарные взносы БВУ (выплачиваются ежеквартально). Это своего рода плата банков за доверие граждан, которые получают фиксированное вознаграждение и не несут никаких рисков в пределах несгораемой суммы депозита. В 2020 году банки перечислили в

КФГД 30,9 млрд тенге, годом ранее – 29,5 млрд. В аудированной отчетности КФГД приводятся две причины роста взносов. Первая: увеличение облагаемой базы из-за ускорения темпов роста розничных вкладов (17% в 2020 году против 6% в 2019-м) и из-за роста валютных депозитов, в том числе за счет переоценки. Вторая: ухудшение финансового состояния ряда банков и, соответственно, увеличение ставки, по которой эти банки платят взносы в КФГД.

Дифференцированные ставки взносов были введены КФГД в 2007 году «с целью установления справедливой системы уплаты взносов в зависимости от финансового состояния банков и степени агрессивности проводимой ими политики», говорится в годовом отчете фонда за 2019 год. Банки были разбиты на пять групп («А» – лучшая, «Е» – худшая); для группы «А» ежеквартальная ставка составляет 0,04% от общей суммы гарантируемых депозитов в этом банке, для группы «Е» – 0,38%. В 2013 году к ним добавилась группа «С» с повышенной ставкой взноса 0,5% – для банков, привлекающих депозиты под более высокий процент, чем рекомендует КФГД.

Банк может не согласиться и подискутировать с КФГД по поводу той литеры риска, к которой он был причислен. Согласно Правилам определения размера взносов, банк вправе оспорить классификационную группу и направить в фонд мотивированное письмо-возражение с приложением соответствующих документов. Если аргументы будут признаны обоснованными, КФГД сделает перерасчет уплаченного банком взноса с учетом его пересмотренной ставки.

Разумеется, составляемый КФГД рейтинг не является публичным, чтобы не провоцировать панику среди вкладчиков. «Информация о классификаци-

онной группе банка и ставке взноса является конфиденциальной и не подлежит разглашению третьим лицам», – говорится в правилах. Также банкам запрещено раскрывать эту информацию в финансовой отчетности. Единственное, что разрешено, – это раскрытие общей суммы уплаченных банком календарных, дополнительных и чрезвычайных взносов в КФГД.

Хватило всем

За время своего существования КФГД призвал выплаты вкладчикам десяти лопнувших банков (см. инфографику). По расчетам «Курсива», объем застрахованных депозитов, находившихся в этих банках, составил 116,2 млрд тенге, объем выплаченного возмещения – 112,7 млрд тенге по состоянию на 1 августа текущего года. Перед клиентами шести банков обязательства погашены практически полностью (доля выплаченных сумм возмещения в общей сумме обязательств КФГД превышает 98%). Вкладчикам AsiaCredit Bank и Capital Bank возвращено 91 и 81% средств соответственно, что объясняется недавним отзывом их лицензий.

Особняком стоит Delta Bank, клиенты которого забрали только 53% от гарантированной суммы. По данным КФГД, на 1 августа текущего года за выплатой возмещения обратились лишь 328 вкладчиков Delta Bank, или 12% от их общего числа. В отличие от других банков, где невострребованность денег объясняется ничтожностью сумм на клиентских счетах (например, в Банке Астаны каждый второй клиент имел на счете остаток менее 500 тенге), в Delta Bank есть вкладчики, «забывшие» там миллионы. В этой связи КФГД продлил срок выплат по данному банку до 1 мая 2022 года. Затем «забытые» деньги будут перечислены в ЕНПФ в

качестве добровольных пенсионных взносов депозитора.

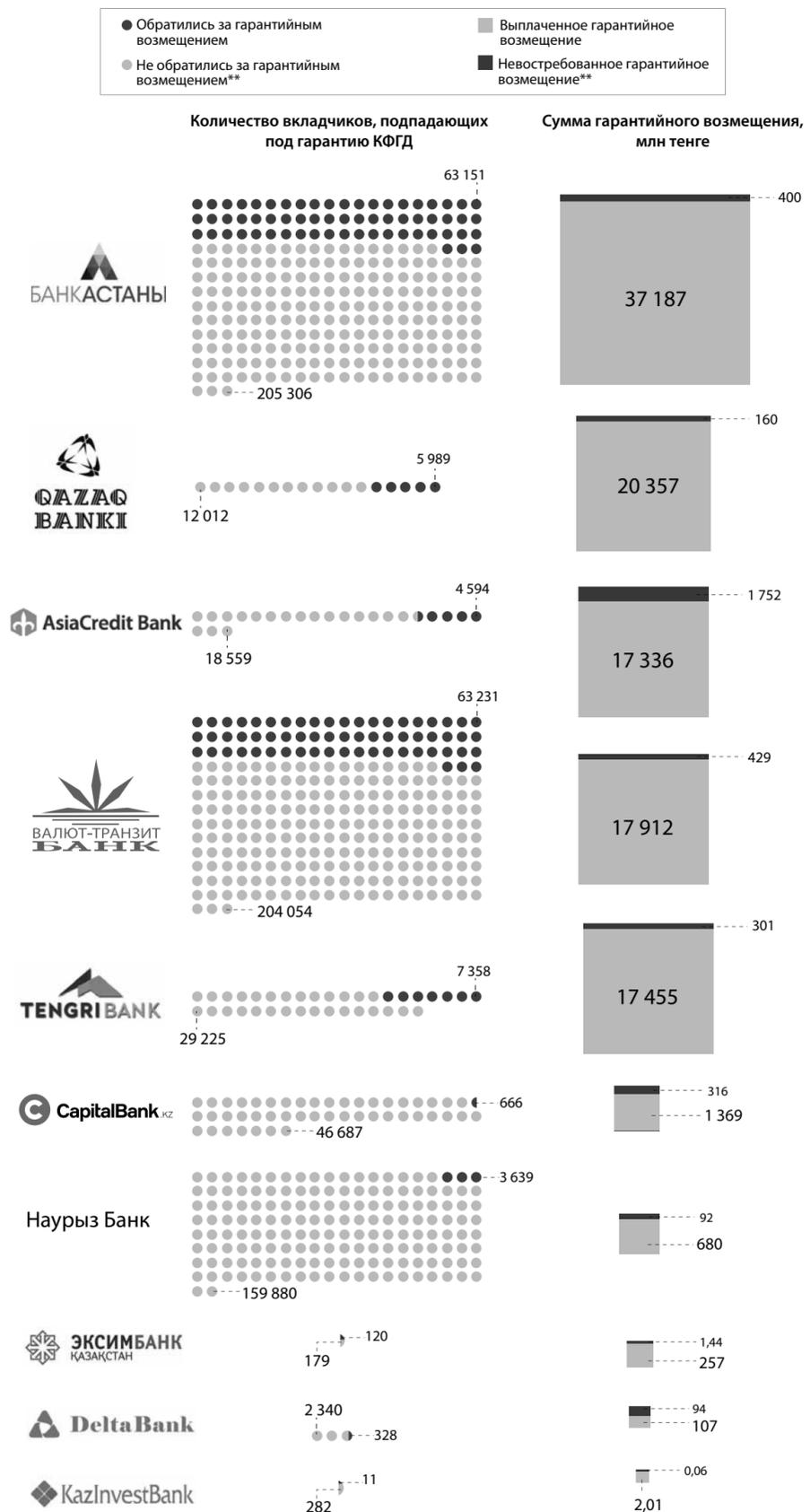
Показательно, что среди десяти лопнувших БВУ не было ни одного крупного игрока, поскольку политические власти страны просто не допускали таких банкротств, проводя различные спасательные операции. Например, в БТА на момент его национализации (февраль 2009 года) физлица держали 277 млрд тенге (больше доверяли только Халыку – 326 млрд тенге). Какая часть этой суммы приходилась на несгораемые вклады, неизвестно – соответствующей статистики в открытом доступе нет. Зато известно, что объем собственных средств КФГД на начало 2009 года составлял 122,5 млрд тенге, из них резерв

возмещения – всего 20,5 млрд тенге. Напомним, что доллар тогда стоил чуть дороже 120 тенге. В Казкоме на момент присоединения к Халыку (июль 2018-го) было накоплено 1,4 трлн тенге розничных средств (больше было только у самого Халыка – 1,75 трлн). Для сравнения: собственный капитал КФГД на начало 2018 года составлял 669 млрд тенге, в том числе спецрезерв – 459 млрд.

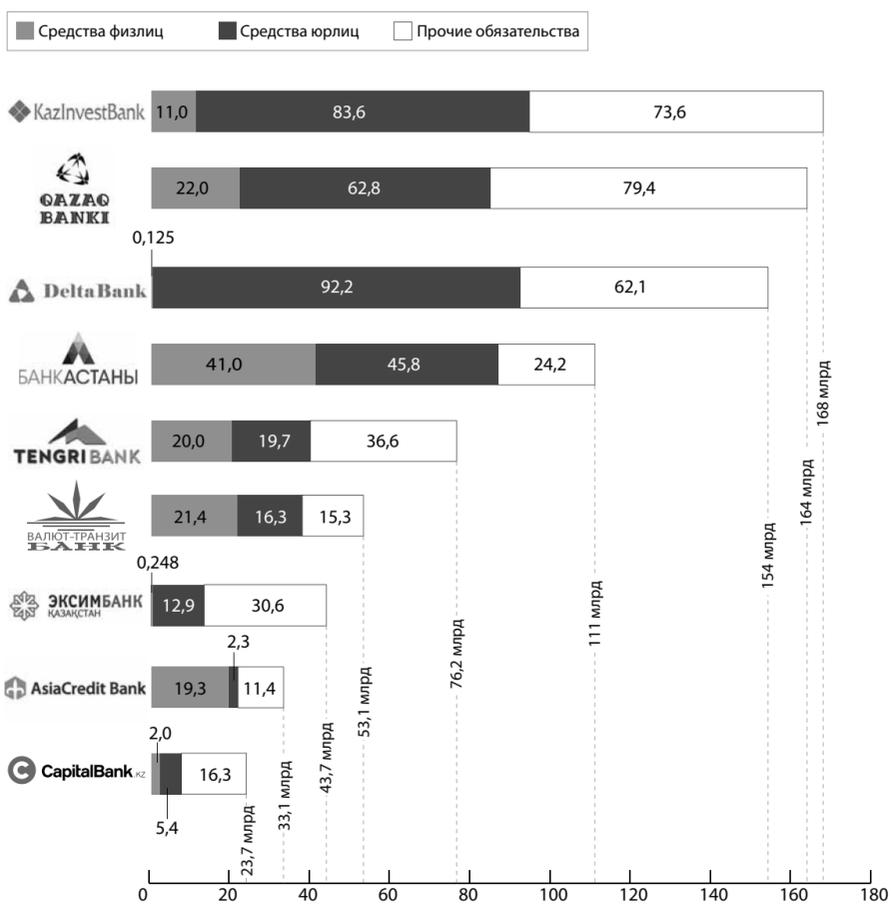
Законом предусмотрено, что в случае недостаточности средств спецрезерва для погашения обязательств перед вкладчиками КФГД вправе обратиться в Нацбанк за целевым займом. Кроме того, подзаконными документами предусмотрена возможность взимания с

банков платежей в КФГД сверх обязательных календарных взносов. В частности, в правилах даны определения таким понятиям, как дополнительные и чрезвычайные взносы. Дополнительные взносы – это разовые платежи банков, уплачиваемые в случае недостаточности спецрезерва для выплаты гарантийного возмещения. Чрезвычайные взносы – это платежи банков для полного погашения займа, полученного КФГД, и начисленного по нему вознаграждения. Информация об этих платежах также является конфиденциальной, но, судя по размеру ликвидируемых банков, сбрасываться на разорившихся конкурентов остальным БВУ пока не приходилось.

Сколько выплатил КФГД вкладчикам обанкротившихся банков*



Объем обязательств* обанкротившихся банков**, млрд тенге



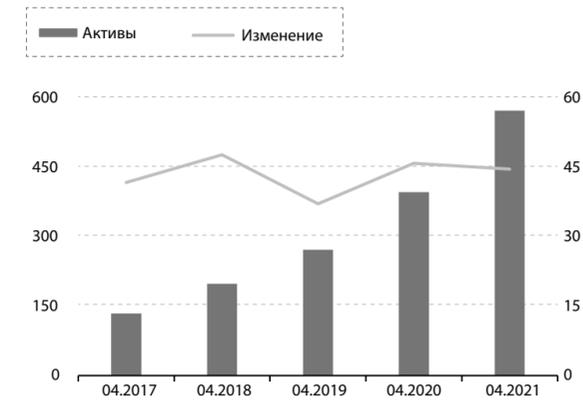
* На первое число месяца, в котором банк был лишен лицензии.
 ** Банки расположены в порядке убывания объема обязательств.
 Источник: Нацбанк РК на основании неконсолидированной отчетности, представленной банками второго уровня

* Банки расположены в порядке убывания объема вкладов, подлежащих гарантийному возмещению за счет КФГД.
 ** По состоянию на 1 августа 2021 года.
 Источник: Казахстанский фонд гарантирования депозитов

ЭКСПЕРТИЗА

Средний темп прироста активов МФО за последние пять лет – 43,1%

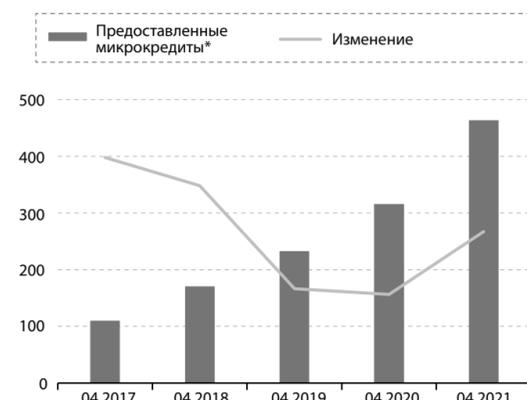
Активы МФО по годам (млрд тенге) и динамика (правая шкала – %)



Источник: НБК

За год ссудный портфель МФО вырос на 46,7%

Предоставленные микрокредиты (ссудный портфель, млрд тенге) и динамика (правая шкала – %)*

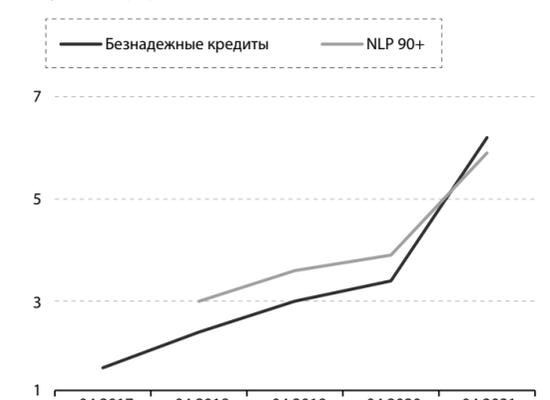


* За вычетом резервов на обесценение.

Источник: НБК

1,5-кратный рост NPL 90+ фиксируется с апреля 2020 года

Доля кредитов с просрочкой свыше 90 дней и безнадежных кредитов в ссудном портфеле МФО, %



Источник: НБК, АРРФР

K Kursiv Research Ratings

Большие компании небольших финансов

В кризисный период активы казахстанских МФО выросли на 44,3%, выяснил Kursiv Research

Микрофинансовые организации (МФО) показали отличную динамику даже в кризисный год. В целом на отрасль положительную динамику оказали институциональные изменения, запущенные поправками в Закон «О микрофинансовой деятельности» – были приняты в середине 2019 года, но вступили в силу в начале 2020 года.

Аскар МАШАЕВ

Также положительную динамику обеспечили отдельные микрофинансовые компании, которые продолжили развиваться в кризис. Kursiv Research выявил десять ключевых игроков сектора по размеру активов. Из них быстрорастущими компаниями оказались те, что осваивают новые технологии, расширяют продуктовую линейку и не желают оставаться типичными микрофинансовыми организациями.

Рост в карантин

Кредитные товарищества, ломбарды и МФО по казахстанскому законодательству относятся к компаниям, осуществляющим микрофинансовую деятельность. Ведет реестр этих организаций и лицензирует их Агентство РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР). По данным регулятора (реестр лицензий от 27 июля 2021 года), в республике насчитывается 1033 организации микрофинансовой деятельности.

Легкость оформления залоговых займов делает ломбарды популярными среди людей из низкодоходного сегмента, соответственно, эти компании лидируют по количеству – 597, или 57,8%. Казахстанцы не склонны доверять другим людям (72,6% населения РК считают, что нужно быть очень осторожным, World Values Survey 2017–2020), а у примерно четырех из пяти казахстанцев нет сбережений (опросы Нацбанк РК), поэтому кредитные товарищества представлены слабо (216 компаний, или 20,9%).

Несмотря на пандемию, в прошлом году зафиксирован значительный прирост количества МФО. Если по итогам 2020 года в Казахстане действовали 199 МФО, то к июлю текущего года – уже 220 компаний (или 21,3% от всех организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность). Сами участники рынка говорят, что новых игроков не появилось – из-за нового регулирования под понятие микрофинансовой компании попали предприятия из соседних отраслей.

На фоне роста количества МФО значительно выросли активы, которые, по данным Нацбанк РК, на 1 апреля 2020 года достигли 574,2 млрд тенге. В относительных цифрах прирост составил 44,3%, что больше среднего значения трех допандемийных лет – 41,9%.



Фото: Depositphotos/rfphoto

Несмотря на пандемию, ссудный портфель казахстанских МФО не только не просел, но даже значительно вырос – с 316,1 млрд тенге до 463,8 млрд тенге (+46,7%). Наблюдается ускорение динамики на 10 процентных пунктов, если сравнивать с результатами аналогичных периодов двух предыдущих лет.

«Произошло объединение ранее нерегулируемого сектора онлайн-кредитования с традиционными микрофинансовыми организациями, которые уже находились под контролем и надзором государства», – объяснил «Курсиву» директор Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана Ербол Омарханов.

Рамазан Досов, ведущий аналитик из Ассоциации финансистов Казахстана, согласен с коллегой и обращает внимание еще на одну причину: «В довольно сложных макроэкономических условиях прошлого года гражда-

не страны могли поддерживать привычный уровень потребления, в том числе путем займов от МФО».

Позитивное влияние на отрасль оказало включение МФО в госпрограмму «Дорожная карта бизнеса – 2025», принятую в конце декабря 2019 года. В фокусе новой (третьей) редакции оказались субъекты малого бизнеса, в том числе микропредпринимательство. Поэтому пакет господдержки (госгарантии и субсидирование ставки) начал предоставляться также через МФО.

Отчетность МФО помимо положительной тенденции зафиксировала и отрицательную. В 1,5 раза выросла просрочка свыше 90 дней, с 3,9% на начало апреля 2020-го до 5,9% к аналогичному периоду текущего года. Впрочем, казахстанские микрофинансовые организации в отличие от коммерческих банков историче-

ски не нагружены безнадежными займами. И качество кредитного портфеля МФО выглядит чуть лучше ссудника БВУ, где показатель NPL 90+ к этой же дате был на уровне 7,1%.

Старые игроки и два новичка

Для выявления лидеров рынка компании были ранжированы по величине активов, статистику по которым регулярно предоставляет Нацбанк РК. Топ-10 компаний контролируют 73,2% совокупных активов МФО. По сравнению с результатами 1 апреля 2020 года концентрация уменьшилась – тогда на топ-10 приходилось 82,4% от всех активов.

Пальму первенства по-прежнему удерживает ветеран отрасли – компания KMF, стартовавшая в 1997 году как кредитный союз предпринимателей Талдыкоргана. Сегодня KMF представлена во всех крупных городах РК с де-

сятками сельских отделений. За предшествующие годы компания из фонда трансформировалась в микрофинансовую организацию, расширила состав акционеров зарубежными стратегическими инвесторами, смогла привлечь займы у международных институтов развития, а также синдицированные займы у мировых игроков.

В минувшем, пандемийном, году компания незначительно сократила размер активов (–0,34%), но нарастила ссудный портфель (3,63%). Не только запас прочности, накопленный за все эти годы, позволил KMF удержать первое место. В прошлом году для финансирования МСБ в регионах, сельских жителей и женщин были привлечены займы от ЕБРР (\$40 млн), от «дочки» Французского агентства развития (AFD) – PROPARGO (тенговый кредит, эквивалентный \$15 млн), от швейцарского

инвестфонда SIFEM (\$10 млн). Подписано соглашение с фондом «Даму» об открытии кредитной линии на 5 млрд тенге, цель – финансирование микро- и малого предпринимательства в регионах на льготных условиях.

Пандемия стимулировала игрока запустить мобильное приложение, которое позволяет подать заявку на микрокредит и получить его на карту стороннего коммерческого банка. В конце 2020 года приложение зафиксировало 150 тыс. пользователей, следует из годового отчета KMF. Совместно с ЕБРР запущено новое направление – «зеленое микрокредитование»: финансирование модернизации жилья и бизнеса энергоэффективными материалами и технологиями.

Популярность автокредитования среди казахстанцев помогает МФО «Тойота Файнаншл Сервисес Казахстан» («дочка» Toyota Motor Corporation) последние несколько лет удерживать вторую позицию. Активы компании выросли на 2,18%, кредитный портфель – на 3,21%.

Тройку лидеров замыкает новичок рейтинга, который, как и предыдущая компания, работает в направлении автокредитования, – MyCar Finance. Она является частью сервиса Mucar.kz – стартапа, нацеленного стать крупнейшим агрегатором частных и коммерческих объявлений по продажам автомобилей в Казахстане. Сервис поддержал бизнесмен Нурлан Смагулов, который не скрывает, что Mucar.kz собирается составить конкуренцию Kolesa.kz.

Следует выделить второго новичка рейтинга – TAS Finance Group, активы в размере 18,1 млрд тенге позволили ему расположиться на шестом месте. Компания была основана в 2010 году, когда стартовал классический ломбард TAS Credit, который кредитовал под залог товаров и золотых изделий. В 2012 году TAS Credit запустил второе направление – автокредитование, через три года компания начала географическую экспансию. Финансовое образование и ответственность опыт основателя Дулата Тастекеева позволили вчерашнему ломбарду трансформироваться в 2020 году в финансовую группу TAS Finance Group (ранее компания сообщала, что в мае 2021 года завершит процесс документального слияния TAS Credit). В предшествующие годы компания успела открыть 33 филиала в 24 казахстанских городах и три филиала в Москве. В 2019 году компания вышла на международную площадку Mintos, где участники инвестируют в кредиты.

На конец первого квартала текущего года количество клиентов TAS Finance Group составило более 19 тыс. человек. Сама группа теперь предоставляет широкий спектр услуг от микрозаймов для физических и юридических лиц до лизинга и страхования.

У TAS Finance Group собственная IT-платформа со скорингом и возможностью оформления микрозайма за полчаса. Видение основателя – высокотехнологич-

Рейтинг крупнейших по размеру активов МФО Казахстана по итогам года (апр. 2020 г. – апр. 2021 г.)

Место (апр. 2021 г.)	Место (апр. 2020 г.)	Микрофинансовая организация	Активы (апр. 2021 г.), млрд тенге	Динамика к апр. 2020 г., %	Ссудный портфель (апр. 2020 г.), млрд тенге	Динамика к апр. 2020 г., %	Отношение ссудного портфеля к активам	Привлечение капитала на биржах РК
1	1	KMF	155,89	-0,34	136,80	3,63	87,76	нет
2	2	TOYOTA FINANCE SERVICE	78,36	2,18	59,56	3,21	76,01	нет
3	-	mycar finance	59,36	-	58,69	-	98,87	нет
4	3	SOLVA	45,07	56,47	37,35	48,06	82,87	да
5	4	ASIA CREDIT	20,18	-1,53	18,04	-1,97	89,40	нет
6	-	TASFINANCE GROUP	18,10	-	16,15	-	89,22	да
7	13	DEBIT quick	11,28	245,33	7,35	200,95	65,09	нет
8	10	Creditum	10,82	143,70	9,24	263,48	85,39	нет
9	6	Shinhan Finance	10,73	20,25	10,43	25,00	97,23	нет
10	4	ЫРЫС	10,41	-12,40	8,11	1,01	77,90	нет

* Предоставленные микрокредиты (за вычетом резервов на обесценение).
Источник: расчеты по данным НБК

ная инновационная финансовая компания, которая могла бы конкурировать за пределами Казахстана. В планах выход на рынок Узбекистана и Индонезии.

ROA и ROE

Чтобы выявить наиболее эффективных из топ-10, микрофинансовые организации были ранжированы по таким качественным показателям, как эффективность кредитования, накопленная рентабельность активов (ROA) и собственного капитала (ROE). В качестве прибыли учитывалось значение показателя «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», публикуемого НБ РК.

Пятерка МФО по эффективности кредитования, которая рассчитывается как отношение ссудного портфеля к активам, выглядит следующим образом. На первом месте – MyCar Finance (98,87%), на втором – «Шинхан Финанс» (97,23%), третья позиция у «Арнур Кредит», четвертая – у TAS FINANCE GROUP (89,22%), пятерку замыкает KMF (87,76%). Простыми словами, лидирующие игроки сосредоточены на основной деятельности, поскольку большинство активов направлено в кредитную деятельность.

Коэффициент ROA (отношение прибыли к сумме активов) – финансовый показатель, который говорит о результативности использования своего имущества, включая заемные средства. Распределение крупнейших компаний по этому коэффициенту следующее: Creditum (17,00%), Lending and Financy technologies (11,37%), TAS FINANCE GROUP (6,08%), «ОнлайнКазФинанс» (4,90%) и KMF (2,24%).

В отличие от рентабельности активов коэффициент ROE отражает эффективность использования только акционерного капитала (рассчитывает-

ся как отношение прибыли к собственному капиталу). По этому показателю лидируют Creditum (67,55%), «ОнлайнКазФинанс» (38,66%), Lending and Financy technologies (33,11%), TAS FINANCE GROUP (24,58%) и MyCar Finance (10,56%).

Обобщенный вывод по показателям накопленных ROA и ROE: компании из топ-10 со значительным объемом активов и размером собственного капитала показывают более низкую нераспределенную прибыль – на этапе более устойчивого развития эти средства либо переходят в собственный капитал, либо распределяются между акционерами. Более качественный анализ игроков был бы возможен, если бы все участники рынка публиковали финансовую отчетность по МСФО.

Тренд на институционализацию

Минувший год продолжил структурные изменения, которые были заложены в 2019-м с принятием поправок в Закон «О микрофинансовых организациях». Например, микрофинансовые организации получили право выпускать облигации на бирже. Чем воспользовался TAS Finance Group в декабре 2019 года, став первой МФО в юрисдикции МФЦА (АИХ). Компания разместила на АИХ двухлетние облигации на 4 млрд тенге со ставкой купона 20%.

В минувшем году на бирже размещались R-Finance (АИХ; пятилетние облигации на \$10 млн под 7% годовых), «Бастау Агро Финанс» (АИХ; двухлетние облигации объемом \$6,6 млн со ставкой купона 5,5%), «Кредит Time» (KASE; двухлетние облигации на 500 млн тенге, ставка купона – 20%) и участник реинкинга – МФО «ОнлайнКазФинанс». Эта компания вышла на биржу в казахстанской юрисдикции. В

Распределение по показателю ROE десяти крупнейших по активам казахстанских МФО

№	Микрофинансовая организация	Соб. капитал (апр. 2021 г.), млрд тенге	Прибыль (апр. 2021 г.), млрд тенге	ROE (апр. 2021 г.)	ROE (апр. 2020 г.)
1	Creditum	2,72	1,84	67,55	84,81
2	SOLVA	5,71	2,21	38,66	-8,53
3	DHEHHTI CUCK	3,88	1,28	33,11	93,35
4	TASFINANCE	4,48	1,10	24,58	-
5	mycar finance	5,88	0,62	10,56	-
6	TOYOTA FINANCIAL GROUP	12,00	1,27	10,55	3,30
7	KMF	45,61	3,49	7,66	9,11
8	SHINHAN FINANCE	6,89	0,42	6,08	6,25
9	Shinhan Finance	6,63	0,21	3,12	2,86
10	BIPBIC	6,23	0,04	0,57	0,86

Источник: расчеты по данным НБК

августе прошлого года компания провела размещение на KASE, выпустив двухлетние облигации на 4 млрд тенге под 19% годовых. В сентябре того же года компания разместила двухлетние облигации на АИХ, сумма выпуска – \$7 млн, купонная ставка – 9% годовых.

В 2020 году в микрофинансовом секторе произошли крупные структурные изменения, считает Ербол Омарханов, считает Ербол Омарханов, считает Ербол Омарханов. В первую очередь связанные с модификацией ландшафта микрофинансового рынка под влиянием регуляторного воздействия, усиления правового режима деятельности микрофинансовых организаций, введением в отношении них процедуры лицензирования, включение МФО в состав финансовых организаций как полноправных участников финансовой системы.

«Наша ассоциация положительно оценивает включение небанковских кредитных организаций в периметр контрольно-надзорных функций

государства, – говорит Омарханов. – Поскольку изменения способствуют наведению порядка в этом секторе кредитования, увеличивая прозрачность, усиливая ответственность кредиторов и защищая права потребителей».

В 2020 году МФО, как и коммерческие банки, предоставляли отсрочки своим клиентам, которые пострадали во время ЧП. «Учитывая, что микрофинансовые организации осуществляют деятельность за счет собственных или заимствованных средств без помощи и поддержки государства, фактическая заморозка кредитного портфеля негативно повлияла на финансовую устойчивость микрофинансового сектора», – подчеркивает собеседник.

МФО не хватает дешевых денег

АРРФР в 2021 году продолжило наводить порядок в отрасли. Например, с начала текущего года микрокредиты могут выдавать

Распределение по показателю ROA десяти крупнейших по активам казахстанских МФО

№	Микрофинансовая организация	Активы (апр. 2021 г.), млрд тенге	Прибыль (апр. 2021 г.), млрд тенге	ROA (апр. 2021 г.)	ROA (апр. 2020 г.)
1	Creditum	10,82	1,84	17,00	4,10
2	DHEHHTI CUCK	11,28	1,28	11,37	15,50
3	TASFINANCE	18,10	1,10	6,08	-
4	SOLVA	45,07	2,21	4,90	-0,32
5	KMF	155,89	3,49	2,24	2,33
6	TOYOTA FINANCIAL GROUP	20,18	0,42	2,07	1,70
7	Shinhan Finance	10,73	0,21	1,93	1,90
8	TOYOTA FINANCIAL GROUP	78,36	1,27	1,62	0,36
9	mycar finance	59,36	0,62	1,05	-
10	BIPBIC	10,41	0,04	0,34	0,45

Источник: расчеты по данным НБК

только те организации, которые получили лицензию регулятора. Также с мая текущего года МФО обязаны указывать размер ГЭСВ в рекламе, регулятор установил требования к содержанию договора займа и к его обязательным условиям.

Регулятор ввел единый обязательный правовой режим урегулирования просроченной задолженности граждан. Кроме того, установлена обязанность МФО представлять кредитным бюро информацию о номинальных ставках и ГЭСВ по выданным кредитам. «Отрасль вышла из тени нерегулируемых отношений в правовую среду, что будет благоприятно сказываться как на кредиторах, так и на заемщиках», – полагает Рамазан Досов.

Микрофинансовым организациям разрешено зарабатывать, начисляя вознаграждения и неустойки. Им запрещается зарабатывать на комиссиях и других платежах, связанных с выдачей и обслуживанием микрокредита. Хотя банкам можно.

«Такое положение дел ставит микрофинансовые организации в неравные условия и создает на рынке кредитования регуляторный арбитраж», – считает Ербол Омарханов.

Из факторов, тормозящих микрофинансовую отрасль, Ербол Омарханов отмечает старую проблему – отсутствие доступного фондирования внутри страны. Поэтому казахстанские МФО финансируются у иностранных кредиторов. По информации собеседника, девять из десяти тенге всех микрокредитов, предоставленных в Казахстане, выданы за счет иностранного заимствования.

Но зарубежный финансовый поток рискует высохнуть в кризис, что приведет к стагнации сектора. «На протяжении многих лет наша ассоциация инициирует вопрос создания доступных внутренних механизмов финансирования МФО, в том числе через апексный фонд, – говорит Омарханов. – Пока проблема остается нерешенной».

Рынок МФО становится привлекательным как для зарубежных, так и для местных инвесторов



Шалкар ЖУСУПОВ, председатель правления МФО KMF

Это подтверждает 19-летний опыт работы с международными кредиторами крупнейшей МФО Казахстана – KMF.

Сегодня сектор МФО – один из самых быстрорастущих на финансовом рынке страны. За последние пять лет ежегодный прирост активов МФО составляет в среднем 40%, а их доля в общем объеме активов участников финансового рынка года возросла с 0,4 до 1,6% и продолжает увеличиваться. Микрозаймы пользуются большим спросом среди самозанятых и предпринимателей на селе.

При этом у МФО исторически было меньше источников финансирования, чем у БВУ. Так, например, более 90% совокупных обязательств микрофинансовых организаций – это займы от международных финансовых институтов. МФО KMF – одна из немногих компаний, которая с начала 2000-х годов работает с международными кредиторами, и объемы привлечений на сегодняшний день составляют десятки миллионов долларов в год. Нас знают как надежного партнера с устойчивой моделью бизнеса.

KMF имеет огромный опыт работы с международными кредиторами, в том числе в части выполнения их финансовых и социальных требований. Наш опыт работы с ЕБРР и IFC (Международная финансовая корпорация) позволяет привлечь новых партнеров, для которых мы становимся понятнее. Только за последние годы к списку наших постоянных партнеров добавились такие организации, как Европейский инвестиционный банк (EIB), Австрийский банк развития (Oesterreichische Entwicklungsbank), Франсо, дочернее предприятие французского агентства развития

AFD, SIFEM, финансовый институт развития Швейцарии.

После решения регулятора разрешить МФО размещать ценные бумаги на фондовой бирже, МФО открывают для себя дополнительный источник финансирования, а местные инвесторы – новые возможности. С начала прошлого года мы уже увеличили долю местных кредиторов в портфеле с 8 до 19%. И планируем в долгосрочной перспективе ее наращивать за счет выхода на биржу с облигационными займами.

В июне текущего года KMF получила рейтинг (РДЭ) «В+», прогноз «Стабильный» от международного рейтингового агентства Fitch. В пользу такого достаточно высокого для МФО рейтинга говорят такие факторы, как длительная история стабильной работы компании в условиях быстроменяющейся внешней операционной среды, ведущая рыночная доля в сегменте микрокредитования, хорошие показатели рентабельности бизнеса, невысокие кредитные потери для данной бизнес-модели, диверсифицированный и краткосрочный кредитный портфель с низким рыночным риском, а также наличие доступа к источникам финансирования как внутри страны, так и за рубежом.

Дополнительным фактором положительной оценки стала наша ориентированность на решение социальных проблем и расширение доступа к финансированию для сельских предпринимателей и самозанятых граждан. Компания получила четыре балла из пяти возможных по шкале ESG (приверженность социальному воздействию). Оценка по этой шкале также является важной составляющей инвестиционной привлекательности нашей компании. Кроме того, KMF внедряет технологии дистанционного кредитования и автоматизированной обработки заявок.

На сегодняшний день на KASE и АИХ уже состоялся ряд выпусков облигаций МФО. Спрос на эти облигации достаточно высокий за счет привлекательных условий для инвесторов. Наша компания уже работает в данном направлении, чтобы в ближайшее время выйти на биржу с инвестиционным предложением.

Мифы МФО

Где микрокредитные организации оказались расторопнее банков



Дулат ТАСТЕКЕЕВ, основатель, генеральный директор ГК TAS GROUP

Рынок микрофинансовых организаций Казахстана находится в процессе формирования: идет расстановка сил, игроки пробуют себя в новых направлениях, растет конкуренция. Заемщик в итоге выигрывает: при большом предложении стоимость денег уменьшается и условия кредитования улучшаются. При этом финансовая грамотность населения растет: наш потребитель осваивает технологии, которые сокращают время доступа к финансированию.

Рынок микрозаймов в Казахстане успешно живет по новым правилам и регулируется государством через механизм лицензирования и ряд требований к минимальному капиталу, предельной ставке и квалификации руководителей МФО. При этом в общественном сознании в силу исторических причин сохраняется ряд устойчивых стереотипов или даже мифов об этом рынке.

Почему мифов? Потому что МФО заняли свою нишу в плане доступа граждан к быстрому кредитованию малого и среднего бизнеса. Если вам нужно привлечь, допустим, 100 млрд тенге на строительство завода – вы пойдете к консорциуму банков; если нужен миллиард для бизнеса – здесь подойдет кредит в банке или биржа; а если нужна быстрая гарантия МСБ по тендеру – здесь подойдет МФО, которая примет авто, недвижимость в залог и даст вам им пользоваться. Полный спектр кредитного финансирования для МСБ, о котором так долго говорила власть, стал доступен небольшим предпринимателям.

Миф №1. Микрокредит – это «сверноце до получить»

Расхожее мнение, согласно которому микрофинансовые организации – это такие современные ростовщики, которые «наживаются» на гражданах и предпринимателях, взимая огромные проценты за кредиты «до получения». Так было давно, в слаборегулируемую доисторическую эпоху. Сегодня картина иная: большинство микрофинансовых организаций, будь то онлайн-кредиторы, ломбарды или кредитные товарищества, – это преимущественно

нишевые игроки, которые применяют «бутиковский» подход и зачастую предлагают более простые, быстрые и выгодные решения, чем некоторые банки, – от денег на потребительские нужды до кредитования сельского хозяйства. А для ряда клиентов быстрота получения займов зачастую имеет более высокий приоритет, чем стоимость финансирования. Скорость жизни настолько увеличивается, что порой судьбу контракта решают часы или минуты, а банки на таких скоростях пока не работают. Хотя и МФО и банки имеют максимальный уровень ГЭСВ 56% годовых.

Миф №2. Космические проценты

Что касается процентных ставок по микрозаймам, то здесь тоже не все так однозначно. Возьмем, к примеру, «Жетісу Агро Кредит», входящую в пятерку крупнейших кредитных товариществ в Алматинской области. Благодаря участию в государственных программах поддержки предпринимателей, в рамках которых субсидируются ставки вознаграждения, «Жетісу Агро Кредит» предлагает финансирование по ставкам даже ниже, чем у банков, – от 4% годовых. Однако срок получения займа – от подачи заявки до выдачи денег – может доходить до трех месяцев.

Допустим, фермеру понадобились заемные средства на какой-то проект и, чтобы сэкономить, он обращается в кредитное товарищество. От него потребуется написать бизнес-план, собрать необходимые документы, дождаться результатов экспертизы – сначала аналитиков кредитного товарищества, затем специалистов Аграрной кредитной корпорации. Стоимость кредитных ресурсов в данном случае окажется ниже, но ждать придется два-три месяца. Это существенно дольше, чем в банках, но и там такие заявки рассматривают в лучшем случае две-три недели, а то и месяц.

Для сравнения: в МФО TAS MICROFINANCE, которая занимается кредитованием под залог недвижимости, средний срок рассмотрения кредитной заявки составляет одну неделю, да и то лишь потому, что по таким займам требуется оценка и регистрация залога недвижимости. Если же деньги нужны «прямо сегодня», то в МФО TAS FINANCE GROUP, специализирующейся на кредитовании под залог автотранспорта, их можно получить всего за 30 минут. По нашим данным, мы пока самые быстрые на рынке.

Миф №3. Для задач бизнеса микрокредит не подходит

Если посмотреть глобально, то МФО делают тотальный скрининг МСБ Казах-

стана и готовят его для банковского финансирования. Банки слабо кредитуют малые предприятия, потому что, несмотря на тотальное проникновение онлайн и открытых баз данных, МСБ еще не хватает нормальной отчетности и ликвидных залогов. Иногда сотрудники банковских отделений отправляют заемщиков в микрофинансовые организации – если у клиента, например, «горят сроки» и он не может ждать несколько недель. Банк направляет к нам клиента, параллельно ведет у себя проект по нему. Клиент у нас быстрее получает деньги, решает свой срочный финансовый вопрос, а через месяц может сделать рефинансирование в банке, если нужна более низкая ставка.

Ситуации бывают разные: у людей возникают какие-то срочные потребительские нужды или на предприятии нужно быстро решить проблему кассового разрыва, оплатить аренду или таможенный сбор, выдать зарплату работникам. В таких случаях для наших клиентов скорость выдачи займа намного более критична, чем стоимость привлеченных денег.

Конечно, если клиент возьмет у нас, скажем, 20 млн тенге под залог автомобиля, то годовая эффективная ставка окажется для него выше, чем в других кредитных организациях. Однако поскольку у нас применяется ежедневный пересчет процентов, то конечная стоимость денег для клиента выходит ниже, да и времени он потратит существенно меньше. В то же время клиент может досрочно погасить кредит без штрафа.

У нас есть программа с фондом поддержки предпринимательства «Даму», где максимальная ставка вознаграждения финансирования 25% годовых, а это дешевле чем во многих банках, которые дают 35% годовых, к примеру, под залог авто.

Еще один момент: когда мы рассматриваем клиента, который желает получить заем под залог недвижимости, то всегда изучаем его кредитную историю – что в обязательном порядке делают все банки, кредитные товарищества и другие МФО. Однако, когда предметом залога выступает автомобиль, чья юридическая чистота не вызывает никаких вопросов или претензий со стороны третьих лиц, мы применяем более гибкий подход к заемщику и можем закрыть глаза на своевременность его предыдущих платежей по кредитам, главное, чтобы залог соответствовал нашим требованиям.

Технологии, регулирование, спрос и конкуренция на рынке МФО приносят все больше комфорта для клиента, а финтех связывает большие рынки капитала с потребностями малого бизнеса.

Водород мечты

Казахстан хочет присоединиться к водородной гонке с мегапроектом, который рискует не потянуть

Казахстанское будущее «зеленого» водорода пока связано с единственным мегапроектом, который акимат Мангистауской области и немецко-шведская Svevind Energy GmbH анонсировали к реализации в горизонте 2027–2031 годов. Пока большая часть глобальных и страновых факторов не благоприятствуют как данному проекту, так и развитию всей водородной энергетики в РК.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

Водород – один из ключевых топливных ресурсов, спрос на которые в ближайшие 20–30 лет будет расти по мере перехода мировой экономики к низкоуглеродному развитию. В подготовленном ВР сценарии нулевого углеродного следа мировое потребление H₂ составит 16% мирового энергобаланса, причем в промышленности его доля достигнет 18%, а в транспортном секторе – 10%. Схожие прогнозы у глобальной инициативы Hydrogen Council, которая ожидает, что к 2050 году водород займет 18% в конечном потреблении, сформировав рынок емкостью \$2,5 трлн.

При нынешней себестоимости производства основные производители водорода – газобойеры (т. н. «голубой» водород), генерирующие его методом паровой конверсии метана, но в ВР ожидают, что к 2050 году до половины производства этого вида топлива может сформировать «зеленый» водород, произведенный методом электролиза из электроэнергии, выработанной ВИЭ.

Замах на два миллиона

О планах Svevind Energy выработать «зеленый» водород путем электролиза (расщепление воды с помощью электрического тока) с использованием опресненной воды в Мангистауской области в начале июля этого года сообщила нацкомпания Kazakh Invest, отвечающая за привлечение в страну иностранных инвестиций.

Svevind Energy намерена создать мощность ВИЭ (ветряные

и солнечные электростанции) на 30 ГВт и за счет этих ресурсов производить до 2 млн т водорода в год. Продукция будет ориентирована на самые крупные и перспективные рынки водорода – Европа и Китай. Часть водорода будет перерабатываться в «зеленый» аммиак для дальнейшего использования в промышленности. Реализация проекта займет от шести до 10 лет. Стоимость не уточняется.

Пока активность Svevind Energy ограничивается созданием в РК дочерней компании – ТОО «REC Renewable Energy Qazaqstan». «Курсив» связался с представителями компании в РК, но дополнительную информацию на момент сдачи материала в печать получить не удалось.

Если инвесторы действительно реализуют проект, это сделает Казахстан к 2030 году одним из крупнейших производителей водорода в мире. Для сравнения, в 2020-м Саудовская Аравия анонсировала создание завода по производству «зеленого» водорода мощностью 230 тыс. т к 2025 году. Стоимость реализации проекта – \$5 млрд. Заводу потребуется 4 ГВт солнечной и ветровой мощности. На тот момент это был самый крупный из анонсированных проектов в мире.

Много энергии, мало воды

Проект Svevind Energy слишком крупный по меркам энергосистемы РК. 30 ГВт – это в полтора раза больше (151,5%) всей планируемой располагаемой мощности РК к 2027 году.

Чтобы создать мощность, обеспечивающую производство водорода, Svevind Energy потребуется сделать беспрецедентные как для казахстанской энергетики в целом, так и для меркантильных ВИЭ капитальные вложения. Только для строительства возобновляемой энергетики в РК потребовалось инвестировать более \$1,8 млрд за последние пять-шесть лет.

«Оборудование ВЭС пока дорогое, непонятно, как они собираются отбивать инвестиции в ветер, – говорит генеральный директор Ассоциации возобновляемой энергетики Казахстана

Арман Кашкинбеков. – Они не смогут построить столько ВЭС без льготного тарифа. Также нужно ежегодно выигрывать аукционы ВИЭ, которые проводит Минэнерго, но никто не дает таких объемов. Солнечные станции, капитальные затраты которых сократили в два-три раза, в свою очередь, ближайшие семь-девять лет будут ожидать возвращения инвестиций и не дадут низкий тариф».

«Проект в Казахстане сопоставим с совокупным объемом выпуска водорода в России к 2030 году», – комментирует заместитель руководителя департамента сводной аналитики в ТЭК ФГБУ «Российское энергетическое агентство» Наталья Гриб.

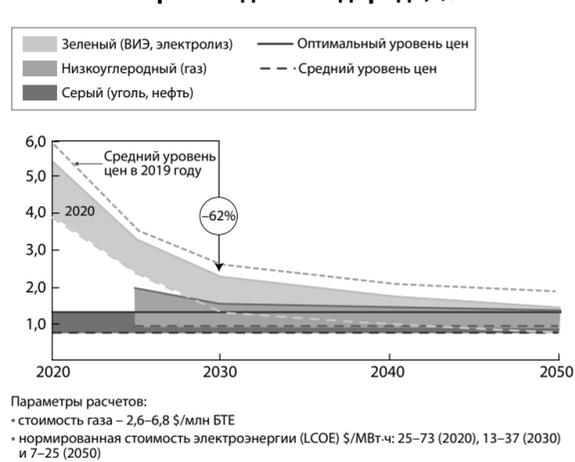
Еще одно ограничение – проблемы с пресной водой в масштабах страны, и особенно в Мангистауской области. Одной из причин повышенных издержек производства «зеленого» водорода являются дополнительные расходы на очистку воды, ведь для производства одной тонны водорода путем электролиза требуется в среднем девять тонн воды.

«Однако, чтобы получить девять тонн, недостаточно просто перенаправить течение ближайшей реки. Систематическая очистка требуется около двух тонн загрязненной воды для производства одной тонны очищенной. Другими словами, на одну тонну водорода на самом деле нужно не девять, а 18 тонн воды. С учетом потерь соотношение приближается к 20 тоннам», – уточняет аналитик центра отраслевого анализа Евразийского банка развития (ЕБРР) Нурсултан Усманов.

По прогнозу ЕБРР, ресурсы пресной воды в Казахстане будут сокращаться и могут привести к дефициту в маловодные годы. Суммарный сток воды в РК в 2020 году составил 101 куб. км, а располагаемый объем воды, предназначенной для хозяйственного использования, только 43 куб. км. В маловодные годы, как в 2021-м, показатель сокращается до 25 куб. км.

Летом текущего года в Мангистауской области в очередной раз остро ощущался дефицит пресной воды, источники которой ограничены. Основные объемы питьевой воды поступают

Стоимость производства водорода, \$/кг



населению через магистральную водопровод «Астрахань – Мангышлак» (требует расширения со 110 до 170 тыс. куб. м в сутки, разрабатывается ТЭО) и через опреснение воды. Для частичного решения проблемы до конца года регион планирует увеличить мощность опреснительного завода «Каспий» с 20 до 40 тыс. куб. м в сутки. Национальная нефтегазовая компания «КазМунайГаз» в перспективе до 2023 года планирует ввести мощность по опреснению общим объемом в 67 тыс. куб. м.

«Зеленый» водород на минималках

Если перевести оптику с конкретных проектов на отрасль в целом, оказывается, что перспективы всей индустрии «зеленого» водорода пока туманны. По оценкам Hydrogen Council и McKinsey, инвестиции в водород к 2030 году могут превысить \$300 млрд. Однако за львиной долей этих инвестиций стоит лишь анонс, а окончательное инвестиционное решение (FID) в 2021 году принято по проектам на \$38 млрд.

«Бутылочное горло» отрасли – высокая себестоимость производства. По оценке Усманова, себестоимость «зеленого» водорода в среднем в четыре-пять раз превышает затраты на менее экологичные виды H₂, получаемые с помощью электростанций на газе и без использования воды.

Из-за низкой рентабельности только 2% водорода в мире производят путем электролиза за счет энергии ВИЭ. Данные по реализуемым в мире проектам показывают, что стоимость «зеленого» водорода находится в пределах \$3,5–12 за кг, уточняет Наталья Гриб.

Сейчас перед компаниями, занятыми в этой сфере, стоит глобальная задача удешевить стоимость водорода, как это было со многими технологиями в мире, последние из которых ВИЭ (по данным IRENA, солнечная энергетика подешевела на 74% за последние десять лет).

«Стоит цель снизить до \$1 за 1 кг. Япония и Китай заявили, что они в этом направлении работают. Я думаю, сводородом это может быть еще быстрее, потому что весь мир по умолчанию согласен, что это топливо будущего», – считает Кашкинбеков.

В масштабах Казахстана для развития водородной энергетики пока нет институциональной рамки: стратегий национального уровня и механизмов поддержки.

Соседи РК уже перешли от разбора отдельных проектов к стратегическому планированию. В начале августа правительство России утвердило концепцию развития водородной энергетики. Документ предполагает, что потенциальные объемы экспорта водорода из РФ могут составить до 0,2 млн т в 2024

году, до 12 млн т в 2035-м и около 50 млн т в 2050-м – в зависимости от спроса на водород на мировом рынке. Узбекистан в апреле этого года также принял собственную стратегию и планирует начать исследование и разработку проектов водородной энергетики.

В Казахстане лишь приступают к разработке законопроекта по поддержке водородной энергетики. «Минэнерго к концу 2022 года обещает представить первый законопроект, который будет включать водород как главное топливо будущего, промышленные газы, газометаны угольных пластов Карагандинского угольного бассейна. Предполагается, что уже в I квартале 2023 года такой закон будет принят», – рассказывает Арман Кашкинбеков.

Эксперт подчеркивает, что для поддержки альтернативной энергетики потребуются специальные инвестиционные тарифы, как это было с возобновляемой энергетикой, либо предоставить налоговые стимулы и льготы.

К изучению возможностей применения водорода в Казахстане подключилась и национальная нефтегазовая компания «КазМунайГаз» (КМГ). «КМГ изучает водородные технологии и в долгосрочной стратегии планирует реализовывать проекты по водороду», – сообщила эксперт проектного офиса по низкоуглеродному развитию КМГ, глава Казахстанской ассоциации солнечной энергетики Казахстана Айнура Соспанова.

Ничего конкретного в этой сфере «КазМунайГаз» пока не планирует. В годовом отчете КМГ за 2020 год уточняется, что компания впрямь будет заимствовать только для реализации высокодоходных проектов и проектов по развитию ВИЭ и снижению выбросов в окружающую среду, к которым можно отнести и водородную энергетику. Однако КМГ пока не объявляла о конкретных проектах, которые могли бы сформировать будущий «зеленый» портфель компании. Для сравнения: французская Total планирует уже в 2024 году запустить мощность по «зеленому» водороду примерно на 2 тыс. т H₂ в год.

«Samruk-Kazyna Construction» АҚ
кепілді мүлкігі сату бойынша соттан тыс сауда-саттық өткізетіні туралы хабарлайды

Сауда-саттыққа қойылатын мүлік:
Қазақстан Республикасы, Алматы облысы, Қарасай ауданы, Қаскелен қаласы, «Ленинский» ШҚ (Отеген батыр көшесі) мекенжайында орналасқан жалпы ауданы 2,92 га, кадастрлік нөмірі 03-047-203-1423 жер учаскесі түріндегі жылжымайтын мүлік. Нысаналы мақсаты – шаруашылық қожалығын жүргізу.
 • Сауда-саттықты өткізу әдісі – голланд.
 • Кеңілді жарна енгізу мерзімі – 2021 жылғы «23» мамырды қоса алғанда, «Samruk-Kazyna Construction» АҚ-ның мынадай деректемелері бойынша: «Қазақстан Халық банкі» АҚ-ның Нұр-Сұлтан қаласындағы филиалы, БЖН 090 340 012 961, IBAN KZ 276 010 111 000 149 908, ЖСК HSBKКZКX, КБЕ16, 300 000 теңге мөлшерінде енгізіледі.
 • Бастапқы баға – 10 976 280 теңге.
 • Құнының төмендеу қадамы – бастапқы бағаның 1 – 10 %-ы
 • Ең төмен сатып алу бағасы – 5 488 140 теңге.
 • Сатып алу бағасын төлеу мерзімі – көрсетілген деректемелер бойынша сауда-саттық өткеннен кейін 2 жұмыс күні ішінде.
 • Сауда-саттық 2021 жылғы «24» тамызда Алматы қаласы уақыты бойынша 10.00 Алматы облысы, Қарасай ауданы, «Ленинский» ШҚ мекенжайында ӨТКІЗІЛЕДІ.

• Сауда-саттыққа қатысу туралы Өтінімдерді қабылдау және қатысушыларды тіркеу Алматы қаласы, Райымбек к-сі, 481В, 1-кабатта жүргізіледі.

• Сенім білдірілген тұлға: Цхе Вениами Викторович, «Samruk-Kazyna Construction» АҚ, Алматы қаласы, Райымбек көшесі, 481В, 1-кабатта, телефон нөмірі +7 7082227888, +7 7015751221.

АО «Samruk-Kazyna Construction»
Объявляет о проведении внесудебных торгов по реализации заложенного имущества

На торги выставляются:

недвижимое имущество в виде земельного участка общей площадью 2,92 га, кадастровый номер 03-047-203-1423, расположенного по адресу: Алматинская область, Карасайский район, г. Каскелен, АКХ «Ленинский» (ул. Отеген батыра). Целевое назначение – ведение крестьянского хозяйства.
 • Метод проведения торгов – голландский.
 • Срок внесения гарантийного взноса – до 23 августа 2021 г. включительно, в размере 300 000 тенге по следующим реквизитам – АО «Samruk-Kazyna Construction», БИН 090 340 012 961, IBAN KZ 276 010 111 000 149 908 в АО «Народный Банк Казахстана» г. Нур-Султан, БИК HSBKКZКX, КБЕ 16.
 • Стартовая цена – 10 976 280 тенге.
 • Минимальная покупная цена – 5 488 140 тенге.
 • Шаг понижения стоимости – 1–10 % от стартовой цены.
 • Срок уплаты покупной цены – в течение 2 рабочих дней после проведения торгов по указанным реквизитам.
 • Торги состоятся 24 августа 2021 г. в 10.00 по времени Алматы, по адресу: Алматинская область, Карасайский район, АКХ «Ленинский».

• Прием заявок на участие в торгах и регистрация участников проводится в г. Алматы, ул. Райымбека, 481 В, 1 этаж.

• Доверенное лицо: Цхе Вениами Викторович, АО «Samruk-Kazyna Construction», г. Алматы, ул. Райымбека, 481 В, 1 этаж, тел.: +77082227888, +77015751221.

«Samruk-Kazyna Construction» АҚ
кепілді мүлкігі сату бойынша соттан тыс сауда-саттық өткізетіні туралы хабарлайды

Сауда-саттыққа қойылатын мүлік:
Қазақстан Республикасы, Алматы облысы, Қарасай ауданы, «Ленинский» ШҚ мекенжайында орналасқан жалпы ауданы 3,08 га, кадастрлік нөмірі 03-047-203-1422 жер учаскесі түріндегі жылжымайтын мүлік. Нысаналы мақсаты – шаруашылық қожалығын жүргізу.
 • Сауда-саттықты өткізу әдісі – голланд.
 • Кеңілді жарна енгізу мерзімі – 2021 жылғы «23» тамызды қоса алғанда, «Samruk-Kazyna Construction» АҚ-ның мынадай деректемелері бойынша: «Қазақстан Халық банкі» АҚ-ның Нұр-Сұлтан қаласындағы филиалы, БЖН 090 340 012 961, IBAN KZ 276 010 111 000 149 908, ЖСК HSBKКZКX, КБЕ16, 300 000 теңге мөлшерінде енгізіледі.
 • Бастапқы баға – 11 505 032 тенге.
 • Құнының төмендеу қадамы – бастапқы бағаның 1 – 10 %-ы
 • Ең төмен сатып алу бағасы – 5 752 516 тенге.
 • Сатып алу бағасын төлеу мерзімі – көрсетілген деректемелер бойынша сауда-саттық өткеннен кейін 2 жұмыс күні ішінде.
 • Сауда-саттық 2021 жылғы «24» тамызда Алматы уақыты бойынша 12.00 Алматы облысы, Қарасай ауданы, «Ленинский» ШҚ мекенжайында ӨТКІЗІЛЕДІ.

• Сауда-саттыққа қатысу туралы Өтінімдерді қабылдау және қатысушыларды тіркеу Алматы қаласы, Райымбек к-сі, 481В-үй, 1-кабатта жүргізіледі.

• Сенім білдірілген тұлға: Цхе Вениами Викторович, «Samruk-Kazyna Construction» АҚ, Алматы қаласы, Райымбек к-сі, 481В-үй, 1-кабат, телефон нөмірі +7 7082227888, +7 7015751221.

АО «Samruk-Kazyna Construction»
Объявляет о проведении внесудебных торгов по реализации заложенного имущества

На торги выставляются:

недвижимое имущество в виде земельного участка общей площадью 3,08 га, кадастровый номер 03-047-203-1422, расположенного по адресу: Республика Казахстан, Алматинская область, Карасайский район, АКХ «Ленинский». Целевое назначение – ведение крестьянского хозяйства.
 • Метод проведения торгов – голландский.
 • Срок внесения гарантийного взноса – до 23 августа 2021 г. включительно, в размере 300 000 тенге по следующим реквизитам – АО «Samruk-Kazyna Construction», БИН 090 340 012 961, IBAN KZ 276 010 111 000 149 908 в АО «Народный Банк Казахстана» г. Нур-Султан, БИК HSBKКZКX, КБЕ 16.
 • Стартовая цена – 11 505 032 тенге.
 • Минимальная покупная цена – 5 752 516 тенге.
 • Шаг понижения стоимости – 1–10 % от стартовой цены.
 • Срок уплаты покупной цены – в течение 2 рабочих дней после проведения торгов по указанным реквизитам.
 • Торги состоятся 24 августа 2021 г. в 12.00 по времени Алматы, по адресу: Алматинская область, Карасайский район, АКХ «Ленинский».

• Прием заявок на участие в торгах и регистрация участников проводится в г. Алматы, ул. Райымбека, 481 В, 1 этаж.

• Доверенное лицо: Цхе Вениами Викторович, АО «Samruk-Kazyna Construction», г. Алматы, ул. Райымбека, 481 В, 1 этаж, тел.: +77082227888, +77015751221.

«Samruk-Kazyna Construction» АҚ
кепілді мүлкігі сату бойынша соттан тыс сауда-саттық өткізетіні туралы хабарлайды

Сауда-саттыққа қойылатын мүлік:
Алматы облысы, Қарасай ауданы, Ушқоңыр а.а., Ушқоңыр ауылы (село), Шамалған мекенжайында орналасқан жалпы ауданы 10,0 га, кадастрлік нөмірі 03-047-163-941 жер учаскесі түріндегі жылжымайтын мүлік. Нысаналы мақсаты – шаруашылық қожалығын жүргізу.
 • Сауда-саттықты өткізу әдісі – голланд.
 • Кеңілді жарна енгізу мерзімі – 2021 жылғы «23» тамызды қоса алғанда, «Samruk-Kazyna Construction» АҚ-ның мынадай деректемелері бойынша: «Қазақстан Халық банкі» АҚ-ның Нұр-Сұлтан қаласындағы филиалы, БЖН 090 340 012 961, IBAN KZ 276 010 111 000 149 908, ЖСК HSBKКZКX, КБЕ16, 705 000 теңге мөлшерінде енгізіледі.
 • Бастапқы баға – 28 146 000 тенге.
 • Құнының төмендеу қадамы – 14 073 000 тенге.
 • Сатып алу бағасын төлеу мерзімі – көрсетілген деректемелер бойынша сауда-саттық өткеннен кейін 2 жұмыс күні ішінде.
 • Сауда-саттық 2021 жылғы «24» тамызда Алматы уақыты бойынша 14.00-де Алматы облысы, Қарасай ауданы, Ушқоңыр а.а., Ушқоңыр ауылы (село), Шамалған мекенжайында ӨТКІЗІЛЕДІ.

• Сауда-саттыққа қатысу туралы Өтінімдерді қабылдау және қатысушыларды тіркеу Алматы қаласы, Райымбек к-сі, 481В-үй, 1-кабатта жүргізіледі.

• Сенім білдірілген тұлға: Цхе Вениами Викторович, «Samruk-Kazyna Construction» АҚ, Алматы қаласы, Райымбек к-сі, 481В-үй, 1-кабат, телефон нөмірі +7 7082227888, +7 7015751221.

АО «Samruk-Kazyna Construction»
Объявляет о проведении внесудебных торгов по реализации заложенного имущества

На торги выставляются:

недвижимое имущество в виде земельного участка общей площадью 10,0 га, кадастровый номер 03-047-163-941, расположенного по адресу: Алматинская область, Карасайский район, а.о. Ушқоңырский, аул (село) Ушқоңыр, ПК Шамалған. Целевое назначение – ведение крестьянского хозяйства.
 • Метод проведения торгов – голландский.
 • Срок внесения гарантийного взноса – до 23 августа 2021 г. включительно, в размере 705 000 тенге по следующим реквизитам – АО «Samruk-Kazyna Construction», БИН 090 340 012 961, IBAN KZ 276 010 111 000 149 908 в АО «Народный Банк Казахстана» г. Нур-Султан, БИК HSBKКZКX, КБЕ 16.
 • Стартовая цена – 28 146 000 тенге.
 • Минимальная покупная цена – 14 073 000 тенге.
 • Срок уплаты покупной цены – в течение 2 рабочих дней после проведения торгов по указанным реквизитам.
 • Торги состоятся 24 августа 2021 г. в 14.00 по времени Алматы, по адресу: Алматинская область, Карасайский район, а.о. Ушқоңырский, аул (село) Ушқоңыр, ПК Шамалған.

• Прием заявок на участие в торгах и регистрация участников проводится по адресу: г. Алматы, ул. Райымбека, 481 В, 1 этаж.

• Доверенное лицо: Цхе Вениами Викторович, АО «Samruk-Kazyna Construction», г. Алматы, ул. Райымбека, 481 В, 1 этаж, тел.: +7 7082227888, +7 7015751221.

В какую недвижимость можно вложить 10 млн тенге

«Курсив» выбрал доступные казахстанцам варианты инвестиций в недвижимость на родине, в России и в дальнем зарубежье, и оценил, какие риски с ними сопряжены.

Наталья КАЧАЛОВА

Казахстанцы предпочитают вкладывать свои деньги в недвижимость. Такой способ сбережения и накопления выбрал каждый третий из 1,5 тыс. опрошенных Нацбанком взрослых жителей Казахстана.

Тот же опрос показывает, что денежные накопления есть в лучшем случае у каждой пятой казахстанской семьи, при этом подавляющее большинство под накоплениями подразумевают сумму до 10 млн тенге. «Курсив» изучил, в какую недвижимость можно вложить эти деньги.

Единойличная собственность

Сегодня на сумму 10 млн тенге (≈ \$23 тыс.) можно купить разве что эконом-жилье на окраине мегаполисов либо в развивающихся районах региональных городов. И это не та недвижимость, которая поможет приумножить накопления.

«Если речь идет об инвестиционно привлекательной недвижимости в Казахстане, бесспорно, это должен быть город республиканского значения, в котором сосредоточена активность населения, где есть высокий потенциал ликвидности купленного объекта. При этом сам объект должен иметь отличное расположение и высокие характеристики качества строительства, а также прекрасно развитую инфраструктуру. В Нур-Султане или Алматы вряд ли есть интересные объекты по цене до 10 млн тенге», – говорит советник президента Общественной ассоциации риелторов Казахстана **Нина Лукьяненко**.

Ценник на жилье, которое можно назвать инвестиционным, в Казахстане начинается от \$30–35 тыс. За эти деньги можно купить однокомнатную квартиру комфорт-класса на левом берегу столицы. Если взять на этапе строительства и по готовности перепродать объект, доходность может составить 15–30% и более, утверждает основатель стартапа Proportunity.kz **Арман Баев**. Но данные портала kortet.kz показывают, что бывает и обратная ситуация – цена на «котловане» на некоторых проектах порой оказывается выше, чем на старте продаж.

Если взглянуть на Россию, где рынок жилья существенно больше, то минимальная стоимость инвестиционной квартиры вырастет вдвое – до \$70 тыс. Инвестиции на нулевом уровне в самый привлекательный сегмент – московские новостройки – при перепродаже после ввода жилья в эксплуатацию в первой половине 2021 года на фоне введения программы льготной ипотеки приносили владельцам более 25%. Но сейчас этот рынок разочаровывает инвесторов.

«Девелоперы на старте продаж выставляют очень высокие цены и сложно рассчитывать, что от котлована до сдачи цена сильно вырастет», – объясняет инвестиционный директор российской инвестиционной группы ТРИНФИКО **Артем Цогоев**.

Сдача московского жилья в аренду, по словам эксперта, приносит в среднем 4–6% годовых.

Чтобы приобрести жилье в Европе, из которого можно «выжать доход», в распоряжении инвестора, по словам эксперта по доходной недвижимости **Эрика Розенфельда**, должно быть минимум 100–150 тыс. евро. При этом не стоит ожидать привлекательных для СНГ 15–30% дохода от вложений на «котловане» с целью перепродажи после сдачи объекта. Зачастую за период строительства цена и веро-

яется. А основной способ заработка на недвижимости – это ее покупка ниже рыночной цены. При сдаче жилья в долгосрочную аренду годовая доходность будет на скромном уровне 2–5%.

Свой бизнес в Америке

Если одному владельцу 10 млн тенге не хватит на покупку доходной недвижимости, то, объединив силы, можно приобрести любой интересный объект.

Зарабатывать на недвижимости можно, вложившись в паи real estate investment trust. REIT – это американские и европейские фонды, инвестирующие в определенные виды недвижимости. К примеру, можно купить акции американского инвестиционного фонда Prologis, который является крупнейшим REIT складской недвижимости в мире и крупнейшим арендодателем Amazon. Ещё до пандемии бизнес компании показывал стабильный рост, а локдауны и всплеск электронной коммерции

чит кредитный риск исключен. С другой стороны, в обложенной санкциями России инвестиционных рисков значительно больше, чем в американской экономике.

Российские инвестфонды недвижимости появились в ответ на рост спроса в отдельных сегментах рынка – склады, дата-центры, жилье, аренда. К примеру, экс-руководитель отдела складской недвижимости Knight Frank создал с партнерами PARUS Asset Management – управляющую компанию ЗПИФ «Парус-ОЗН». Базовый актив компании – складской комплекс, обеспеченный 10-летним договором аренды с крупнейшим российским интернет-ритейлером OZON. Паи компании с заявленной средней годовой доходностью 10,57% можно купить на Мосбирже за \$85,6 (36,5 тыс. тенге).

Средства частных инвесторов в инвестфонды недвижимости привлекают и российские государственные банки – ВТБ и Сбер, но доля в их бизнесе обойдется



Фото: Freepic

еще больше «подстегнули» складские REIT, в том числе и бизнес Prologis – акции компании за последний год выросли на 34%. Стоимость одной акции Prologis на сегодня – около \$130.

Другой американский REIT – Simon Property Group (SPG) – крупнейший игрок на рынке торговой недвижимости. В разгар пандемии в 2020 году его рыночная капитализация рухнула с \$53 млрд до \$24 млрд. Но в этот же период фонду удалось привлечь около \$5 млрд краткосрочных кредитов, которые он потратил на выкуп банкротившихся ритейлеров по дисконтным ценам, инвестиции в новые технологии, сервисы в e-commerce и редевелопмент входящих в портфель активов. В результате выручка фонда растет уже два квартала подряд, и SPG, по оценкам экспертов, способен стать едва ли не единственным бенефициаром кризиса на рынке торговой недвижимости США. Котировка акций SPG – около \$132.

Есть на американском рынке и более специфичные REITы. Так, Innovative Industrial Properties (IIPR) сдает недвижимость производителям конопли (в том числе медицинской). В I квартале 2021 года IIPR сообщил о росте выручки на 103% по сравнению с IV кварталом 2020 года, а за год акции компании выросли на 118% и стоят сегодня \$228.

Несмотря на мощь западной экономики, при покупке REIT нужно учитывать, что все они используют кредитное плечо, а их закредитованность постоянно растет. То есть любой REIT теоретически может оказаться банкротом.

Российский паи

Российский аналог западных REIT – это ЗПИФ (закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости). В ЗПИФ, в отличие от REIT, для неквалифицированных инвесторов запрещено использование кредитных средств – 100% капитала составляют деньги пайщика, а зна-

инвесторам на порядок дороже. Так, ЗПИФ «Сбербанк – Арендный бизнес» с 2020 года привлекает инвесторов в высококлассную коммерческую недвижимость в России и Великобритании. Котировка паев инвестфонда – около \$4 тыс. (1,7 млн тенге). А почти тысяча инвесторов ЗПИФ «ВТБ Капитал – Рентный Доход», специализирующегося на торговой, офисной и складской недвижимости, заплатили за каждый паи около \$4,1 тыс. (1,8 млн тенге).

«ЗПИФ – наиболее доступный и эффективный вариант для входа в сегмент коммерческой недвижимости. Во-первых, это более низкий порог входа по сравнению с прямыми вложениями, которые измеряются миллиардами рублей. Во-вторых, инвестору не нужно брать на себя операционное управление огромными объектами», – поясняет директор по бизнесу «Сбер Управление Активами» **Екатерина Черных**.

Казахстанский вариант REIT и ЗПИФ – это акционерные инвестиционные фонды недвижимости. Но инвестфондов недвижимости, доступных для розничных инвесторов, на отечественном рынке пока нет. «Крупные международные игроки в Казахстане отсутствуют, а private and family office инвесторы по своей природе являются закрытыми», – утверждает партнер Scot Holland / CBRE в Казахстане и Центральной Азии **Евгений Долбиллин**.

Тем не менее любой казахстанец может купить через брокера паи REIT или ЗПИФ, то есть кусочек девелоперского бизнеса в любом секторе недвижимости.

Стройка рулит

Еще один способ поучаствовать в девелоперском бизнесе – купить акции или облигации застройщика. В первом случае инвестор фактически приобретает часть бизнеса застройщика, во втором – кредитует.

Покупка ценных бумаг надежных застройщиков в пери-



Фото: Аскар Ахметулин

од роста строительного сектора может принести инвестору хорошие дивиденды. К примеру, акции крупнейшего российского девелопера, Группы компаний «ПИК», за последний год выросли на 161%. То есть инвестор, купивший в мае 2020 года акции ГК «ПИК», сегодня заработал \$1610 с каждой вложенной тысячи долларов.

«Но чтобы вложить эти деньги, необходимо было иметь смелость: год назад ситуация у девелопера была драматичной – в период локдауна продажи квартир «встали», – комментирует Артем Цогоев. – Именно этот момент был оптимальным для покупки акций – буквально через две недели в России была сделана инвекция строителей – льготная ипотека (субсидирование государством новостроек), после которой продажи всех застройщиков начали улетать вверх. Сейчас льготная ипотека в России отменена, и больше инвекция у застройщиков нет».

Если стоимость акций зависит от ситуации на рынке, то облигации застройщиков имеют фиксированную доходность, а эмитентов в этом сегменте значительно больше.

В отношении доходности по облигациям действует базовый принцип – чем надежнее эмитент, тем ниже доходность. И, наоборот – чем выше риски, тем выше доходность. Доходность по облигациям «ПИК» самая низкая среди российских девелоперов – порядка 6% годовых, а самая высокая – у небольших застройщиков, например Челябинского АО АПРИ «Флай Плэнинг» – больше 12% годовых в рублях.

Казахстанские застройщики впервые выпустили облигации только в марте этого года. Пионером стало ТОО «Мегастрой лтд», входящее в состав BI Group. ТОО разместило на АИХ обеспеченные облигации объемом 4,8 млрд тенге и сроком обращения 12 месяцев. Ставка вознаграждения составила 18% годовых. В июле

эта же компания зарегистрировала на АИХ программу долговых инструментов на 20 млрд тенге, и в ее рамках выпустила первый транш купонных облигаций на 6,3 млрд тенге сроком обращения 12 месяцев и ставкой вознаграждения 15,5% годовых.

Летом 2021 года о планах привлечь деньги через облигации заявила уже сама BI Group. Но пока дату выпуска бумаг, как и их номинальную доходность, девелопер не озвучил. В акции казахстанских застройщиков пока невозможно вложиться – они их не выпускали.

Инвестиции в акции и облигации девелоперских компаний, паи ЗПИФов и REIT более ликвидны по сравнению с физической покупкой недвижимости, не требуют затрат на услуги риелторов и расходов на содержание недвижимости. Но, как и в случае с выбором «правильной» инвестиционной недвижимости, каждая ценная бумага нуждается в качественной оценке возможностей и рисков.

Закрытые двери Какая недвижимость недоступна розничным инвесторам

> стр. 1

После длительного затишья на рынке Казахстана появились сразу несколько АИФН – в 2017–2020 годах собственники некоторых крупных объектов коммерческой недвижимости перерегистрировали свои ТОО в АО АИФН. К ним, в частности, относятся алматинские «Мега центр плюс», «Спутник», Car City, карагандинский ЦУМ и актобинский Keruen City.

«Перерегистрации в первую очередь проводят, чтобы иметь возможность продать часть бизнеса местным инвесторам или кредиторам, сохранив общий контроль. Такая exit strategy. Целиком продать крупные объекты недвижимости сложно – нет покупателей по запрашиваемым ценам. Плюс розничные инвесторы заплатят более высокую стоимость за акции, чем один крупный», – объясняет партнер Scot Holland / CBRE в Казахстане и Центральной Азии **Евгений Долбиллин**.

Несмотря на сходство моделей АИФН и REIT, инвестировать в казахстанские фонды недвижимости получится не у каждого жителя страны.

«Стать инвестором фонда можно, если он листингован на какой-то бирже, то есть его акции находятся в свободной продаже.



Фото: Depositphotos/sergey.peterman

В Казахстане, чаще всего, фонды недвижимости закрыты, они не выставлены на бирже. Их можно купить лишь в частном порядке,

если это допускается учредительными документами и если этого захотят сами владельцы акций», – резюмирует Артюшенко.

LIFESTYLE

Форменная революция

От «космического» капюшона до кроссовок Nike: как менялась форма стюардесс

Кроссовки вместо туфель на каблуках и брюки вместо юбок – это нововведение украинской авиакомпании SkyUp произвело фурор не только в мире моды, но и в авиации. «Наконец-то прекратятся мучения бортпроводниц», – пишут в соцсетях одни, «а как же сексуальность?» – возмущаются другие. В обзоре «Курсива» – эволюция образа стюардессы от формы медсестры 1930-х и женственных «луков» 1970-х до брючных костюмов 2010-х и кроссовок в 2021-м.

Гульнар ТАНКАЕВА

Белый халат и вес до 52 кг

Первой женщиной-стюардессой считается американка Элен Черч. Вообще девушка была медсестрой и мечтала стать пилотом. Но в авиакомпании Boeing Air Transport ей предложили другое – набрать группу таких же, как она, молодых и привлекательных медицинских сестер, чтобы обучить их на бортпроводников. Любопытная деталь: авиакомпания сразу обозначила вес стюардесс – не больше 52 кг (грузоподъемность самолетов была сильно ограничена).

Сохранились фотографии начала 1930-х годов, где стюардесса в белом халате медсестры наливает чай пассажирам. Но вскоре авиакомпания ввела форму для бортпроводниц, и она сильно напоминала военную – двубортные жакеты, юбки и береты. Тогда же в гардеробе стюардесс появились туфли на небольших и устойчивых каблуках. И этот стандарт формы – строгий, темной, в утилитарном стиле – сохранится на долгие годы.

«Космический» капюшон от Эмилио Пуччи

Он изменится только в 1960-х, вместе с ростом популярности и доступности авиаперевозок. Соответственно, увеличивалась и конкуренция между авиакомпаниями. Скидки на билеты, всевозможные льготы, и – привлекательность стюардесс как маркетинговый ход. Теперь уже требования к весу и росту были вызваны не только техническими характеристиками авиасудов. Авиакомпаниям будто набирали моделей для рекламной кампании – а моделям нужна была соответствующая одежда, и форму бортпроводниц начали разрабатывать известные модные дома и дизайнеры – Коко Шанель, Пьер Карден, Пьер Бальмен, Кристиан Диор, Эмилио Пуччи – список можно продолжить.

Один из самых интересных примеров такого сотрудничества – коллекция для Braniff International Airways. Сегодня этой авиакомпании не существует, но когда-то она входила в десятку крупнейших в мире и единственная из перевозчиков США эксплуатировала сверхзвуковой самолет «Кон-

корд». В середине 1960-х в Braniff International Airways произошел ребрендинг, и нью-йоркское рекламное агентство Jack Tinker and Associates, которому было поручено обновить имидж авиакомпании, пригласило «короля принта и психоделических рисунков», итальянского дизайнера Эмилио Пуччи.

Их сотрудничество продлится девять лет, с 1965 по 1974 год, Пуччи создаст шесть полных коллекций для бортпроводников, пилотов и наземной команды. Водолазки и футболки, укороченные куртки и брюки-кюлоты, юбки и плащи, и, наконец, пластиковый «космический» шлем (капюшон), который защищал прическу стюардессы, когда она шла от самолета к терминалу. Правда, эти шлемы очень быстро стали неактуальными (вместе с появлением в аэропортах специальных трапов), но зато их фотографии обошли все модные журналы.

Да, и, конечно, Эмилио Пуччи остался верен себе и использовал для формы бортпроводниц все цвета радуги.

Саронг и кебайя для Singapore Airlines

Примерно тогда же в «небесной моде» появится еще один тренд – на использование этники. Разрабатывая форму для Singapore

Airlines, французский дизайнер Пьер Бальмен взял за основу национальную одежду – саронг (длинная юбка с запахом) и кебайю (приталенная блуза с длинным рукавом). Такой силуэт требует идеальной посадки на фигуре, и знаменитый кутюрье настоял на «индивидуальном пошиве» – каждый костюм должен был шиться на конкретную девушку. Это правило сохраняется по сей день: стюардессы Singapore Airlines и сегодня носят форму, разработанную Бальменом в 1968 году, и по-прежнему с каждой из них снимают мерки – так же, как с бортпроводницы Си

Биу Ва, которая стала моделью для первого «саронг-кебайя». Правда, те примерки были в Париже и руководил ими сам Пьер Бальмен.

Не меньшего внимания, чем фасон, заслуживает ткань формы стюардесс Singapore Airlines: она выполнена в традиционной азиатской технике батик, с затейливым этническим узором. Причем, если узоры на всех костюмах одни и те же, то цвета различаются – и это не просто так. Как сказано на сайте Singapore

Форма KLM Royal Dutch Airlines. Фото с blog.klm.com

11 предметов: от двух типов юбок до куртки и плаща.

В 2014 году брюки стали носить бортпроводницы Virgin Atlantic.

В 2016-м – British Airways. «Бортпроводницы British Airways получили право носить брюки, – писала The Guardian. – Двухлетняя битва заканчивается тем, что авиакомпания позволяет всем экипажам отказаться от юбок и профсоюзам, приветствуя победу равенства и здравого смысла».

В 2018-м стюардессы гонконгской авиакомпании Cathay Pacific обратились в суд с требованием, чтобы им разрешили носить брюки на работе, и их иск был удовлетворен.

В 2019-м начали носить брюки бортпроводницы Japan Airline.

Есть еще вариант с брюками, скроенными как традиционные индийские шальвар-камиз – у стюардесс Jet Airways из Мумбаи, с белыми брюками – у Korean Airlines, и даже с шортами – у бортпроводниц Vietjet Air.

Белые кроссовки Nike и оранжевый костюм от GUDU

Наверное поэтому, в новой униформе украинской авиакомпании SkyUp прежде всего обратила на себя внимание обувь – белые кроссовки, заменившие традиционные туфли-лодочки. Как сказала журналистка Vogue, Ольга Цареградская, соосновательница агентства Frame Fashion Consultancy, которое занимается разработкой нового образа бортпроводниц, «появление последних в образе стюардесс и вовсе имело эффект разорвавшейся бомбы – впервые удобство стюардесс было поставлено во главу угла, и это титанический сдвиг, который точно повлияет на всю индустрию».

Были выбраны кроссовки Nike, однотонные белые Air Max 720, в которых использовано максимальное количество переработанных материалов. Еще одна особенность этой модели – самая высокая воздушная подушка по всей длине подошвы, что дает самый большой «эффект пружины», и, как сказали в компании Nike, создает ощущение «колыбели» для стопы во время ходьбы. Для стюардесс многочасовых рейсов – очень актуально.

Что касается одежды бортпроводниц SkyUp – ее разработал украинский бренд GUDU, известный своей оригинальностью и даже эксцентричностью, но и, одновременно, очень бережным и даже трепетным отношением к женщине. Одна из интересных находок марки – для пошива брючных костюмов стюардесс используется плотный трикотаж, комфортный в носке, но при этом ткань прекрасно держит форму. И вторая необычная находка – крепление платка: он протягивается под эполетом на плече и крепится на груди значком SkyUp.

К слову, платок тоже создан украинским брендом – Gupia Project, в основе ДНК которого – народные традиции и ремесла. Но для стюардесс марка выбрала совсем другую «историю» – на платке изображен полетный план.

Новую форму бортпроводниц SkyUp получают уже в начале осени.



Форма стюардесс Braniff International Airways, созданная Эмилио Пуччи.

Airlines, «цвет определяет положение Singapore Girl на борту». Синий – для рядовых стюардесс, зеленый – для старших, красный – для шеф-бортпроводников, и, наконец, фиолетовый – для супервайзеров.

Образ бортпроводницы Singapore Airlines стал культовым: восковую сингапурскую стюардессу можно увидеть в Музее мадам Тюссо в Лондоне.

Идею с формой стюардесс в этниче-

ском стиле подхватили многие другие авиакомпании, от Thai Airlines и Hawaiian Airlines до Air India и SriLankan Airlines с их яркими сари. И даже известная своей строгостью Lufthansa на время Октоберфеста меняет скромные темно-синие костюмы своих бортпроводниц на великолепную баварскую одежду.

Битва за брюки

Что же касается еще одного тренда – на брючные костюмы для бортпроводниц, то он, вопреки расхожему мнению, появился давно.

Еще в 1934 году компания SwissAir разработала для своих сотрудниц форму с юбкой-брюками. Но тогда это не стало нормой, и понадобилось 70 лет для того, чтобы брюки на стюардессе перестали быть исключением из правила.

В 2006 году итальянская Alitalia разрешает стюардессам выбирать (в зависимости от погоды и места назначения), что надевать: юбку или брюки. «Иконы авиасталя», которых в разное время одевали Мила Шон, Альберто Фабиани и Джорджио Армани, добились своего. По новым стандартам им позволили носить брюки, выполненные из той же ткани синего цвета, что и их форменная юбка, всю зиму.

В 2010-м форма с брюками появилась у стюардесс нидерландской KLM Royal Dutch Airlines. Ее разработал голландский дизайнер Март Виссер, и всего в ней



Новая униформа украинской авиакомпании SkyUp.

