

КУРСИВ



Бесплатные новости

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АНЕМИЯ

стр. 2

ИНВЕСТИЦИИ:
КАКИЕ ТРУДНОСТИ
ПОДЖИДАЮТ PIKOLA

стр. 4

НЕДВИЖИМОСТЬ:
КЛАДОВКА КАК СЕРВИС

стр. 9

LIFESTYLE:
КАКУЮ МОДУ ЗАДАЮТ ДОЧКИ И
ВНУЧКИ ПРЕЗИДЕНТОВ?

стр. 12

kursiv.kz | kursiv.kz | kursiv.kz | kursiv.kz | kursiv.kz

Летняя спячка

Из 14 казахстанских банков, прошедших AQR, только четырем удалось сохранить положительную динамику кредитования по итогам восьми месяцев текущего года. Это не замедлило отразиться на финансовых результатах сектора. Суммарная прибыль БВУ в годовом выражении сократилась на 4%, а высокоприбыльными можно назвать лишь два института.

Виктор АХРЭМУШКИН

Согласно опубликованной Нацбанком августовской отчетности банков второго уровня, совокупный ссудный портфель БВУ (включая сделки обратного РЕПО и межбанковские займы) с начала года увеличился на 3%, до 15,18 трлн тенге. В бескризисном 2019 году кредитование росло хоть и не впечатляющими темпами, но значительно быстрее. Если исключить из общей прошлогодней статистики Jusan Bank, чей ссудник после выкупа плохих займов государством просел сразу на 553 млрд тенге, то за восемь месяцев 2019 года объем выданных банками кредитов вырос на 5,2%.

Совокупные активы сектора с начала года увеличились на 10,3%. Поскольку темпы роста активов более чем втрое превысили темпы роста кредитования, доля ссудного портфеля в активах сократилась с 55% на 1 января до 51,4% на 1 сентября.

Кредиты: динамика

В разрезе отдельных БВУ (если рассматривать только универсальные системно значимые институты) нарастить ссудник с начала года смогли только четыре игрока – Халык (+498 млрд тенге), Сбербанк (+97 млрд), Bank RBK (+75 млрд) и Банк ЦентрКредит (+51 млрд). Причем Халык за один только август вырос на 284 млрд тенге, но половина этого роста (138 млрд тенге) была обеспечена за счет операций обратного РЕПО. Помимо Халыка в августе заметно увеличилось кредитование в Сбербанке (+29 млрд тенге к июлю), Kaspi Bank (+25 млрд) и Bank RBK (+23 млрд).

Положительная августовская динамика не позволила Kaspi покинуть тройку банков, демонстрирующих наибольшее снижение ссудника с начала года, но хотя бы уведла его с позиции антилидера (которую Kaspi занимал по итогам июля) на третью строчку с конца. За восемь месяцев текущего года кредитный портфель Kaspi просел на 63 млрд тенге. Две последние строчки в списке аутсайдеров заняли Евразийский банк (-78 млрд тенге с начала года) и АТФ (-70 млрд).

> стр. 7



Фото: Офелия Жакаева

Классика требует понимания

В мажилис внесен законопроект, существенно ограничивающий возможности МФО по кредитованию физлиц.

Виктор АХРЭМУШКИН, Ирина ЛЕДОВСКИХ

Мажилисмены Аманжан Жамалов и Альберт Рау инициировали законодательные поправки, которые в числе прочего предлагают существенно снизить максимальный размер кредитов для физлиц, выдаваемых микрофинансовыми организациями (МФО).

В обосновании законопроекта отмечается, что по действующему законодательству сумма выдаваемого МФО микрокредита не должна превы-

шать 20 тыс. МРП (53 млн тенге) вне зависимости от категории заемщика и наличия или отсутствия залога. По мнению депутатов, для бизнес-клиентов эти условия должны быть сохранены, а вот для населения потолок, во-первых, следует радикально уменьшить и, во-вторых, дифференцировать. По микрозаймам с обеспечением планку для физлиц предлагается установить на уровне не более 10 тыс. МРП (26,5 млн тенге), по беззалоговым займам – не более 1 тыс. МРП (2,6 млн тенге).

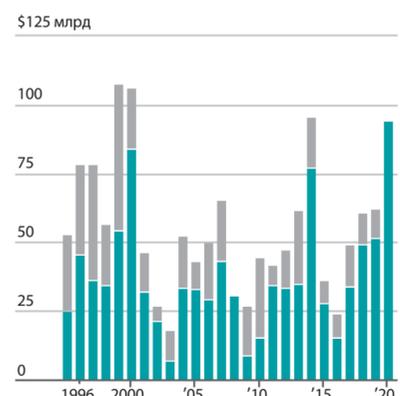
Поправки инициированы «в целях снижения рисков невозврата микрокредитов и защиты заемщиков». Депутаты цитируют Токаева, который на январском заседании правительства отметил, что «кредиты нужно выдавать тем, кто сможет их вернуть».

> стр. 6

THE WALL STREET JOURNAL.

Средства, привлеченные в ходе IPO в США

■ За период по 23 сентября ■ Оставшаяся часть года



Источник: Dealogic

Рынок IPO бурлит, словно в 1999-м

В разгар рецессии инвесторы вкладывают деньги в новые публичные компании. Охвативший рынок ажиотаж может поспорить с бумом доткомов.

Corrie DRIEBUSCH, THE WALL STREET JOURNAL

Многие компании испытывают трудности. Миллионы американцев остались без работы. Тем не менее уровень активности на рынке IPO сегодня один из самых высоких за последнее время и 2020 год вполне может стать наиболее результативным в истории.

По данным аналитической компании Dealogic, за девять месяцев текущего года (по прошлую среду включительно) во время проведенных в США IPO было привлечено почти \$95 млрд. Это уже больше аналогичных показателей за все годы после пузыря доткомов 2000 года, за исключением лишь 2014 года. Однако и этому рекорду, когда в ходе IPO было привлечено \$96 млрд (из которых примерно четверть средств пришлось на Alibaba Group Holding Ltd.), текущие результаты фактически «наступают на пятки».

Банкиры, юристы и главы компаний считают: если этот ажиотаж сохранится, то 2020-й затмит бум доткомов 1999 и 2000 годов, когда инвесторы лихорадочно вкачивали деньги в быстрорастущие акции интернет-компаний до того, как те рухнули в цене.

Сегодня инвесторы также активно участвуют во всех новых листингах, поскольку IPO этого года обеспечивают наибольший, начиная с 2000 года, прирост стоимости акций – на уровне 22% за период по прошлую среду. В среднем акции компаний, вышедших на IPO в текущем году, выросли на 24% от первоначального уровня.

Бурный рост рынка IPO никогда так сильно не контрастировал с состоянием экономики США. Из-за пандемии коронавируса многие компании оказались в свободном падении, что стало причиной небывалого роста уровня безработицы этой весной. На фоне увеличения востребованности технологий для работы, учебы и повседневных коммуникаций выросла и стоимость компаний, которые предоставляют подобные услуги. А поскольку низкие процентные ставки ограничивают доходность по таким традиционно безопасным инвестициям, как облигации, инвесторы сегодня ищут любые доступные способы заработать.

> стр. 5



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Фото: Depositphotos/Deacons docs

Игра в долгую

Как Национальный банк развивает рынок государственного долга

Нацбанк РК в 2020 году активизировал усилия по стимулированию инвесторов к участию на отечественном рынке госдолга и построению безрисковой кривой доходности. Участники рынка позитивно оценивают предпринимаемые регулятором меры.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА, Александр ВОРОТИЛОВ

Как устроен рынок госдолга

По состоянию на 29 сентября 2020 года объем государственного долга (по номиналу), торгуемого на KASE, составил около 15,8 трлн тенге. Эмитентами на этом рынке выступают Национальный банк, Министерство финансов, 17 акиматов и правительства пяти иностранных государств.

Наибольший объем размещений приходится на инструменты Нацбанка и Минфина.

> стр. 3

КУРСИВ в Instagram

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

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Выше тариф или ниже налог

Где энергетики хотят найти деньги для зеленой модернизации своих предприятий.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Казахстанская ассоциация организаций нефтегазового и энергетического комплекса Kazenergy настаивает на том, что перед принятием нового Экологического кодекса (ЭК) правительство должно определиться, из каких источников будет финансироваться внедрение наилучших доступных технологий (НДТ). Это технологии, которые должны снизить давление на окружающую среду. Новый ЭК обяжет предприятия внедрять НДТ. Сейчас это не является обязанностью.

Откуда брать деньги на внедрение НДТ – это главная проблема энергетиков, связанная с новым экологическим законодательством, считает генеральный директор крупнейшей энергетической ассоциации Казахстана **Болат Акчулаков**. На самом деле вопрос затронет более 2,5 тыс. промышленных предприятий разных отраслей. Но Акчулаков делает акцент на электроэнергетическом секторе, потому что стоимость электроэнергии влияет на цену всей производимой в стране продукции. А значит, модель финансирования НДТ критична для всей экономики страны и конкурентоспособности казахстанского экспорта, подчеркивают в Kazenergy.

Экологическая ноша

Когда в декабре прошлого года министр экологии, геологии и природных ресурсов Казахстана **Мағзум Мирзағалиев** представил проект нового ЭК, он отнес к ключевым два нововведения – механизм внедрения НДТ и экономические меры стимулирования для перехода к ним.

«Для максимального улучшения экологической ситуации необходимо внедрение наилучших доступных технологий. Для этого промышленные предприятия проходят технологический аудит. Им предлагаются технологии, использование которых позволит снизить объемы выбросов. Предприятия, внедрившие НДТ, будут освобождены от платы за эмиссии. В случае, если они не переходят на НДТ, их ставки платы за эмиссии будут расти», – перечислил Мирзағалиев.

Предполагается, что экологи после принятия нового кодекса будут контролировать наиболее крупных загрязнителей. Сейчас по действующему законодательству пройти процедуру оценки воздействия на окружающую среду – ОВОС – должны практически все промпредприятия, а это 19 тыс. субъектов. Новый Экологический кодекс такое требование будет применять только в отношении 2,6 тыс. предприятий, на которые приходится 80% выбросов.

В этот список попали все так называемые традиционные предприятия энергетического сектора с угольной генерацией. Им придется в обязательном порядке выделять деньги на НДТ. Внедрение НДТ станет частью требований по получению комплексного экологического разрешения. Без него предприятие не сможет осуществлять свою деятельность.

В Kazenergy предлагают два варианта финансирования: через повышение тарифов на электроэнергию либо за счет налоговых послаблений для энергетиков. В обоих случаях компании смогут направлять «появившиеся» деньги на модернизацию.

«По электроэнергетике нет больших возможностей инвестировать дополнительные средства при нынешнем уровне тарифов.



Коллаж: Вадим Квятковский

Надо будет что-то с тарифами делать и давать энергопроизводящим компаниям возможность накопить капитал для того, чтобы впоследствии его инвестировать. Конечно, это приведет к определенному росту тарифов, об этом нужно открыто говорить, – считает Болат Акчулаков. – Либо это может быть вариант, при котором государство даст определенные налоговые преференции на момент внедрения (НДТ. – «Курсив») и окупаемости таких вложений в экологию по принципу нулевой рентабельности».

Денег нет, но вы внедряйте

В октябре 2019 года энергетикам повышали предельные тарифы в среднем на 15%. После этого по закону тарифы не могли меняться в течение семи лет. Однако производители электроэнергии имеют право обращаться за внеочередным повышением, если их затраты увеличиваются.

И летом 2020 года 35 из 44 энергопроизводящих организаций страны обратились с такой просьбой, сославшись на увеличение расходов. По их данным, с начала 2020 года затраты на покупку топлива выросли на 9,9%, тарифы на электроэнергию от возобновляемых источников энергии увеличились на 9,3% (традиционные энергетические компании обязаны покупать товар у зеленых энергетиков), при этом объем вырабатываемой энергии от ВИЭ увеличился в два раза. Также увеличились платежи в бюджет и подорожали услуги системного оператора КЕГОС – и многие электростанции стали работать себе в убыток. К примеру, директор ТОО «Степногорская ТЭЦ» **Валерий Донцов** говорит, что при установленном для его станции осенью 2019 года предельном тарифе 7,1 тенге за кВт*ч по факту себестоимость электроэнергии превышает 8 тенге.

В июне Министерство энергетики объявило о новой корректировке установленных предельных тарифов, после того как соответствующие заявки подали. Тарифы в среднем увеличились на 16%.

Энергетики утверждают, что легнее повышение тарифов позволит им лишь выйти в ноль по расходам в текущем году, а вот решить проблему износа оборудования станций на 60% оно не поможет. «С модернизацией генерирующих мощностей в стране сейчас все сложно», – констатирует первый заместитель генерального директора АО «Центрально-Азиатская Электроэнергетическая Корпорация» **Дюсенбай Турганов**.

«С 2019 года тариф на электроэнергию поделен на две составляющие (текущий тариф для потребителей и тариф на введение электрических мощностей), – напоминает Турганов. – Предполагалось, что для инвестиций будет использоваться тариф на мощность, который изначально должен был составить 700 тыс. тенге/МВт*мес. Сразу было ясно, что этого недостаточно для выполнения инвестиционных программ. Но в итоге тариф был утвержден в размере 590 тыс. тенге/МВт*мес., что только усугубило ситуацию. Решение о применении нулевой рентабельности может поставить крест на будущем электроэнерге-

тики страны, учитывая, что многие энергокомпании для реконструкции и модернизации оборудования брали большие кредиты, которые нужно выплачивать, при этом средств для инвестиционных программ практически нет».

Игра налогов

Вместо повышения тарифа участники рынка пытались найти другие источники финансирования НДТ. Председатель правления Ассоциации экологических организаций Казахстана **Айгуль Соловьева** предложила создать госэкофонд, в котором будут аккумулироваться средства от отплаты за эмиссию и перенаправляться на модернизацию предприятий-загрязнителей.

Однако с этой идеей не согласился ни Минэкологии, ни представители промышленных отраслей. 17 июля вице-министр ресурсов, геологии и природных ресурсов Республики Казахстан **Ахметжан Примкулов** заявил: «Чтобы не было глухого телефона, никакого создания государственного экологического фонда в Казахстане не планируется».

Директор Республиканской ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий **Николай Радостовец** предложил государству работать с загрязнителями без посредников, оставляя начисленные средства за эмиссию на предприятиях взамен на обязательство использовать эти суммы на техпереворужение под контролем экологов.

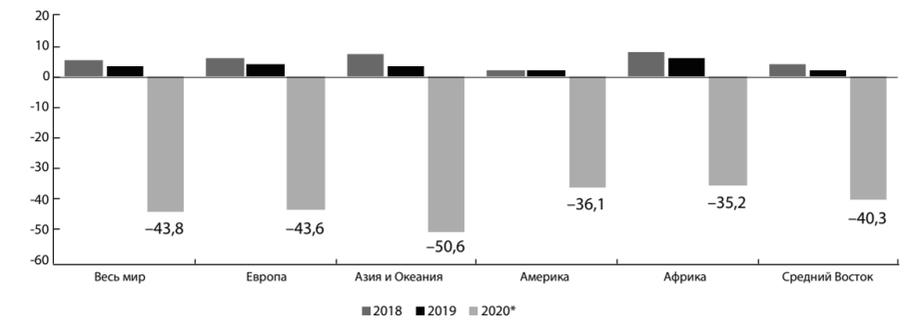
Как уже отмечалось, в проекте нового ЭК прописано, что предприятия, внедрившие НДТ, будут освобождаться от платы за эмиссии. Однако энергетики говорят, что деньги нужны не потом, а здесь и сейчас. Из контекста выступлений энергетиков и их защитников можно понять, что на НДТ требуются большие деньги. Однако никто не дает даже порядок цифр, необходимых для модернизации.

«Есть еще одна проблема, – отмечает Болат Акчулаков, – сегодня Экокодеск и возможные поправки в Налоговый и Административный кодексы разделены. Изначально это был один пакет поправок, но сейчас в Налоговый кодекс нельзя вносить поправки через сопутствующие законопроекты. Поэтому придется ждать принятия Экокодеса, чтобы начать работу в следующем году по внесению изменений в Налоговый кодекс. Но изначально нужно договориться, чтобы завтра мы не остались один на один с требованиями из Экокодеса требованиями без решений по экономической части».

Речь идет о том, что с 2020 года в Казахстане запрещается включать в неналоговое законодательство нормы, регулирующие налоговые отношения. При рассмотрении проекта ЭК по этой причине может быть не принята единственная на данный момент стимулирующая норма внедрения наилучших доступных технологий – об отмене платы предприятия за негативное воздействие (эмиссии) с даты получения комплексного экологического разрешения путем применения коэффициента «0» к ставке платы. Ее придется вносить через поправки, которые будет формировать Минфин по корректировке Налогового кодекса.

Динамика турпоездки в 2018–2020 годах

(в процентах к предыдущему году)



* Предварительные данные за январь – апрель. Источник: UNWTO

Экономическая анемия

Прогноз развития мировой экономики от UNCTAD

Наибольший спад производства, по оценкам экспертов Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD), ожидается в развитых странах. Самый значительный экономический и социальный ущерб будет наблюдаться в развивающихся государствах. Объемы торговли по итогам года сократятся на 20%, прямых иностранных инвестиций – на 40%.

Ирина ОСИПОВА

Эксперты Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD) сделали прогноз развития мировой экономики в условиях продолжения пандемии на ближайший год. Обобщенные статданные о потоках мировой торговли за последние десять лет показали, насколько сильно просела сфера международного обмена товарами в период пандемии (см. инфографику). В мае 2020 года показатели упали

на 12–19% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это падение оказалось гораздо более болезненным для стран-экспортеров, чем в период кризиса 2008–2009 годов. Причина – в особенностях кризиса, вызванного коронавирусом и последующим локдауном. В частности, усугубили ситуацию сбои в цепочках поставок, ограничения грузовых перевозок наземным и воздушным транспортом.

Падение общемирового показателя экспорта превысило 8,8%, импорта – 8,5%. В разрезе стран сильнее других экономических регионов экспорт и импорт снизились в странах еврозоны – минус 13 и 12% соответственно. Китай же, несмотря на сложную эпидемиологическую ситуацию в начале пандемии, показал умеренное снижение экспорта на 4%, импорта – на 2%. Наиболее пострадавшим сектором экономики для мно-

гой политики, это приведет к значительному сокращению расходов бизнеса. В такой ситуации восстановить экспорт не получится, а двойное падение показателей национальной экономики станет реальностью к 2022 году.

Рост расходов на здравоохранение и снижение доходов от экспорта в совокупности вынуждают выплачивать госдолг, обнажит проблему дефицита бюджета. По предварительным оценкам, общий объем дефицита для всех развивающихся стран мира составит \$2–3 трлн. Для таких государств это грозит откатом в развитии на десятилетия назад.

Идеальным сценарием был бы V-образный вариант развития с минимальным периодом простоя и быстрым отскоком. Тогда вернуться к докризисным показателям можно к концу 2021 года.

«Разговоры прогнозистов о V-образном восстановлении могут легко ввести в заблуждение. Для такого восстановления в следующем году потребуется двузначный рост мировой экономики, о чем не может быть и речи», – отметил директор отдела глобализации и стратегий развития UNCTAD **Ричард Коул Райт**.

Максимальный темп мирового производства, на который, по оценкам экономистов UNCTAD, можно рассчитывать – это плюс 4% в 2021 году. В глобальном масштабе потери дохода для глобальной экономики составят \$12 трлн.

«Это приведет мир к тому, что некоторые называют «экономикой 90%», которая в отсутствие серьезных реформ будет не только слабее, чем раньше, но и более хрупкой, неравноправной и менее инновационной», – пишут эксперты Конференции ООН по торговле и развитию.

Для преодоления кризиса эксперты UNCTAD предлагают несколько масштабных политико-экономических мер. Во-первых, необходимо расширение преференций в кредитовании для развивающихся стран.

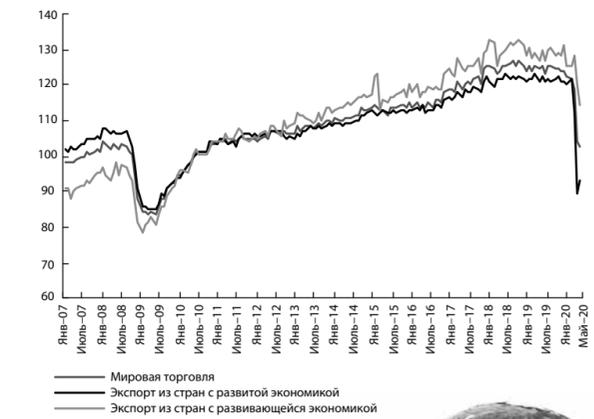
Речь может идти о сумме, эквивалентной \$1 трлн.

Во-вторых, должна быть разработана система глобального управления госдолгом. Это поможет не допустить дефолта наиболее уязвимых государств. Помощь представляла бы собой методологическую базу в поддержку стран для выхода из кризиса.

В-третьих, UNCTAD в условиях дефицита объективных макроэкономических данных считает необходимым создание международного общественного рейтингового агентства. Его цель – генерировать экспертные оценки кредитоспособности государств и крупных компаний.

Динамика мировой торговли по объему

(Индекс, 2010=100)



Источник: UNCTAD

на 12–19% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это падение оказалось гораздо более болезненным для стран-экспортеров, чем в период кризиса 2008–2009 годов. Причина – в особенностях кризиса, вызванного коронавирусом и последующим локдауном. В частности, усугубили ситуацию сбои в цепочках поставок, ограничения грузовых перевозок наземным и воздушным транспортом.

Падение общемирового показателя экспорта превысило 8,8%, импорта – 8,5%. В разрезе стран сильнее других экономических регионов экспорт и импорт снизились в странах еврозоны – минус 13 и 12% соответственно. Китай же, несмотря на сложную эпидемиологическую ситуацию в начале пандемии, показал умеренное снижение экспорта на 4%, импорта – на 2%. Наиболее пострадавшим сектором экономики для мно-



Фото: Depositphotos/dimdimich

Чего можно ожидать

Команда экономистов UNCTAD, работавшая над докладом, предупреждает об опасности наиболее распространенного в развивающихся странах (в том числе в Казахстане) сценария реагирования на волны пандемии. Если правительства государств с развивающейся экономикой пойдут по пути ужесточения фискаль-

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственность: ТОО «Altesco Partners»
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.
Тел./факс: +7 (727) 346 94 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz
Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL.

Генеральный директор/
Главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@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

Редактор отдела «Недвижимость»
Наталья КАЧАРОВА
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
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Ирина ОСИПОВА

Корректура:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА

Билд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Гамаль СЕЙТКУЖАНОВ

Фотографы:
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (707) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR:
Сабира АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88
s.agabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimadinov@kursiv.kz

Представительство
в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водно-зеленом
бульваре», ВП-80, 2 этаж, оф. 203
Тел. +7 (7172) 28 00 42
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного редактора в Нур-Султане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@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 «Дайр»
РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17
Тираж 10 000 экз.

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

Игра в долгую

Как Национальный банк развивает рынок государственного долга

> стр. 1

Национальный банк выпускает краткосрочные ноты со сроками обращения до года, в то время как Министерство финансов выпускает казначейские обязательства со сроками обращения от трех до двенадцати месяцев (МЕККАМ), свыше года до пяти лет (МЕОКАМ) и свыше пяти лет (МЕУКАМ).

Ликвидность этих инструментов неравномерна. Рынок нот Нацбанка является более ликвидным, так как краткосрочные бумаги пользуются высоким спросом у участников рынка, наиболее крупными из которых являются банки второго уровня (БВУ).

Минфин до недавнего времени предпочитал размещать более длинные бумаги со сроками обращения свыше года. Такие инструменты неликвидны, так как оседают в портфелях инвесторов вплоть до срока погашения и не торгуются на рынке. По данным Нацбанка, две трети тенгового долга Минфина сосредоточены в портфеле ЕНПФ и фондов под управлением Нацбанка, в то время как значительная доля нот Нацбанка в обращении (по разным оценкам, более 75%) приходится на рыночных участников, наиболее крупными из которых являются БВУ.

Причина такой неравномерности – сама структура казахстанского фондового рынка, где отсутствует активный рынок институциональных инвесторов и отмечается недостаточное участие розничных инвесторов, пояснили «Курсиву» в аналитическом центре Ассоциации финансистов Казахстана (АФК). На рынке преобладает один крупный покупатель в лице пенсионного фонда, который, как правило, держит бумаги до их погашения.

Другая причина заключается в том, что одним из основных источников финансирования дефицита республиканского бюджета остается Нацфонд, что делает размещения гособлигаций на внутреннем рынке менее приоритетными. «Не имея обязательств по размещению ранее объявленного объема ГЦБ, Минфин проводит аукционы по размещению облигаций по принципу отсечения по уровню доходности, а не по ранее объявленным объемам размещения. В подобных условиях размещения долгосрочного госдолга зачастую происходит по ставкам ниже доходности, желаемой рынком, или вблизи более ликвидных краткосрочных нот Нацбанка», – пояснили в АФК.

В ассоциации отметили, что доходность размещенных в сентябре ГЦБ была в пределах 10,5–10,52% годовых при сроке погашения в диапазоне 10,6–16,4 года. В то же время доходность краткосрочных нот Нацбанка (от одного месяца до полугодя) варьировалась в пределах 9,05–9,93% (спрэд составляет всего 59 б. п.), что отчасти объясняет высокий спрос на данный инструмент.

Привлечь нерезидентов

Регулятор предпринимает усилия по привлечению иностранных инвесторов на казахстанский рынок ГЦБ. В июле 2018 года казахстанские ГЦБ были включены в международный депозитарий ценных бумаг Clearstream, что позволило упростить доступ международных



инвесторов на казахстанский фондовый рынок. В августе текущего года международная линия расчетов между местным депозитарием ценных бумаг и Clearstream была усовершенствована до типа Delivery Versus Payment (DVP). Стандарт DVP предполагает проведение оплаты за поставку одновременно с переводом ценных бумаг, что снижает риски для вовлеченных сторон.

По словам главы Нацбанка **Ерболата Досаева**, переход на новый стандарт позволит снизить риски глобальных инвесторов при входе в ГЦБ Казахстана. «В условиях конкуренции за потоки капитала это создает местному фондовому рынку преимущество в сравнении с аналогичными рынками», – отметил Досаев, выступая на заседании правительства 9 сентября.

Нацбанк и Минфин также разработали план действий по включению казахстанских ГЦБ в индекс государственных облигаций развивающихся стран JP Morgan (GBI-EM). Предполагается, что включение в GBI-EM повысит привлекательность отечественных ГЦБ среди иностранных инвесторов.

В целом, по данным Центрального депозитария ценных бумаг, в Казахстане растет объем ГЦБ в обращении. Если в 2019 году объем бумаг колебался от 10 до 11 трлн тенге, то снижаясь, то показывая рост, то с 2020 года наблюдается устойчивое увеличение объемов. На конец первого квартала текущего года в обращении было около 12 трлн тенге, на конец второго – 12,2 трлн тенге и по состоянию на 30 сентября – уже 13,3 трлн тенге.

Доля инвестиций нерезидентов в госдолг в последние два года колебалась в диапазоне 0,5–2,4%. В марте 2020 года наблюдался всплеск иностранных инвестиций в госдолг – их нетто-объем составил порядка 298 млрд тенге (2,4%) впервые с июня 2018 года. После этого иностранные инвестиции в ГЦБ снова снизились, и на 30 сен-

тября составили 1,3%, или 173 млрд тенге.

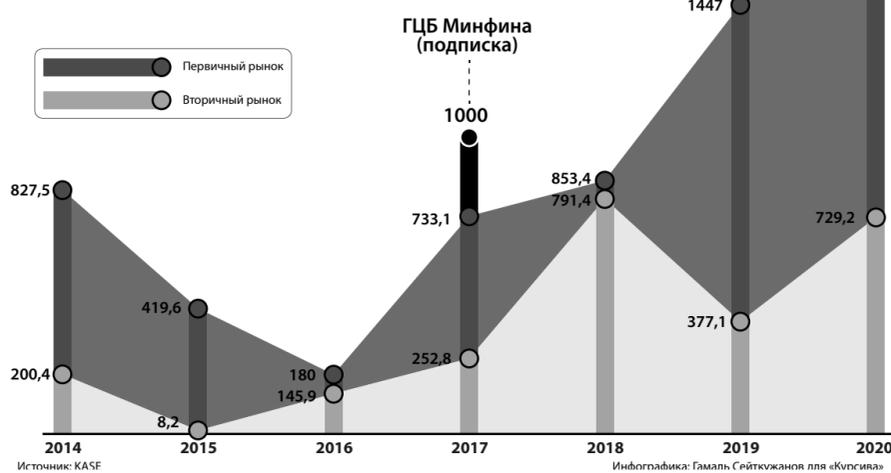
«Наш опыт общения с крупными международными институциональными инвесторами говорит о том, что у них есть интерес к Казахстану, – рассказывает CEO Freedom Holding Corp. **Тимур Турлов**. – Инвесторам нужен крупный брокер на рынке Казахстана, который бы котировал государственные ценные бумаги не объемами в \$300–400 тыс., как было до недавнего времени, а делал это на десятки и сотни миллионов долларов. Поэтому сейчас наша компания формирует большой портфель, и мы становимся одним из маркетмейкеров рынка госдолга, который готов предлагать международным инвесторам котировки по государственному ценному бумагам объемами в \$30–40 млн. Мы планируем довести эти цифры до \$100–200 млн в отдельных выпусках, для того чтобы обеспечивать должную ликвидность и объем торгов». Турлов считает, что казахстанский рынок может привлекать новых инвесторов из-за возможности carry trade – стратегии получения прибыли на валютном рынке за счет разной величины процентных ставок, которая до недавнего времени была актуальна в России.

«Фридом Финанс» готов стать рыночным маркетмейкером, который будет брать на себя риски торговли этими ценными бумагами; мы готовы показывать котировки нашим международным партнерам, для того чтобы они всегда могли по какой-то цене купить или продать государственные ценные бумаги с невысоким спрэдом», – добавил Тимур Турлов.

Выстроить кривую

Регулятор работает и над выстраиванием безрисковой кривой доходности. Учитывая, что рыночные инвесторы предпочитают краткосрочные бумаги, кривая доходности на сроке свыше года формируется не рыночными инвесторами. В

Динамика объема торгов по рынку ГЦБ, млрд тенге



результате, отмечают в АФК, кривая доходности на среднесрочном и долгосрочном конце остается плоской, слабо реагируя на изменения базовой ставки и краткосрочных ГЦБ.

В марте 2019 года правительство и Нацбанк подписали соглашение о координации мер экономической политики. В рамках этой договоренности было условлено, что Минфин обеспечит регулярную публикацию графика размещений государственных ценных бумаг, увеличит объемы выпусков и сократит их количество.

В текущем году Минфин внес изменения в график выпуска ценных бумаг на 2020 год, увеличив объем выпуска краткосрочных бумаг со сроками обращения от одного до трех лет до 1 трлн тенге. Национальный банк в свою очередь в июле прекратил выпуск нот сроком на один год, чтобы направить ликвидность в ГЦБ Минфина для финансирования дефицита бюджета.

Первые аукционы по вновь выпущенным краткосрочным обязательствам Минфина со-

стоялись на KASE в мае-июне текущего года. По данным KASE, по итогам II квартала общий объем размещений на рынке ГЦБ составил 1,287 трлн тенге, из них Министерство финансов привлекло 866 млрд тенге.

«Мы видим, что Министерство финансов стало выпускать относительно короткие бумаги, причем доходность бумаг варьировалась от 9,47% до 12% годовых. Я не помню, когда Минфин последний раз давал такую доходность», – отмечал журналистам заместитель председателя KASE **Андрей Цалюк**, комментируя итоги деятельности биржи за первое полугодие.

Он также добавил, что благодаря повышению доходности банки стали проявлять интерес к инструментам Минфина. Если в прошлом году они практически не участвовали в торгах на первичном рынке ГЦБ, то по итогам января – июня текущего года БВУ составляли уже 21% инвесторов.

«Примечательно, что коммерческие банки стали заходить на рынок и покупать эти бумаги.

Такого не было довольно давно. В 2017–2019 годах были достаточно большие объемы заимствования, но они шли в рамках госпрограмм, и значительное количество бумаг выкупали структуры, которые находятся под управлением Нацбанка, в том числе ЕНПФ. В этом году благодаря росту доходности произошло изменение», – сказал Цалюк.

Не отставал и вторичный рынок ГЦБ. Объем торгов на нем по итогам первого полугодия вырос в 2,3 раза, составив чуть больше 500 млрд тенге. На вторичном рынке заметно сократилась доля торгов нотами Национального банка – до 74,4% от общего объема торгов по сравнению с 96,2% годом ранее.

По структуре инвесторов на вторичном рынке на долю банков пришлось 41,3%, институциональных инвесторов – 48,9%, брокеров-дилеров – 1,7%, доля прочих юридических лиц соста-

вила 8%, физических лиц – 0,1%. Участие нерезидентов оценивается в 3,7%.

Вместе с тем торговлю на вторичном рынке ГЦБ все еще нельзя назвать оживленной, считает заместитель департамента трейдинга АО «Centras Securities» **Айдын Наурызбаев**.

«По размещениям объемы растут, однозначно спрос есть. Но дело в том, что не растет именно оборачиваемость бумаг со стороны участников рынка. Если у вас в портфеле есть большое количество бумаг, очень тяжело продать их на рынке. Они больше просто лежат в портфелях, то есть торговая активность по ним не очень высокая», – сказал он «Курсиву».

Причина, по словам Наурызбаева, заключается в отсутствии альтернативы гособлигациям. «Страховым компаниям, например, лучше купить более длинные бумаги и стабильно в них сидеть, чтобы не перебирать свой портфель постоянно. В корпоративном секторе всего одна-две бумаги, которые подходят им по лимитам, по рейтингам», – пояснил он.

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



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



THE WALL STREET JOURNAL.

Photo: Massimo Pinca/Reuters

Технологические проблемы и высокие издержки

Какие трудности поджидают Nikola

Этим летом по уровню оценки компания Nikola Corp. превзошла Ford Motor Co. Во многом это стало возможным благодаря громким заявлениям ее бывшего генерального директора, а также энтузиазму мелких инвесторов.

Katherine BLUNT,
Charley GRANT,
THE WALL STREET JOURNAL

Теперь, когда глава компании ушел в отставку, а акции производителя электрических грузовиков упали примерно на 80% по сравнению с их пиковым значением, компания вынуждена полагаться исключительно на сильные стороны своей бизнес-модели. Эта модель уже привлекла внимание корифеев автомобильного бизнеса, крупных инвесторов и промышленных гигантов. Однако она полностью зависит от возможности компании совершить крупные технологические прорывы и кардинально снизить издержки.

Основанная Тревором Милтоном в 2015 году, компания является одним из нескольких стартапов, конкурирующих между собой в попытке ускорить переход автомобильной промышленности к чистой энергии. Бизнес Nikola, в частности, сосредоточен на производстве электрических грузовиков, что является более сложной задачей из-за веса батарей, необходимых для того, чтобы привести машины в движение. И хотя первоначально Nikola планировала использовать именно батареи,

позже Милтон сосредоточил свое внимание на потенциале такого чистого источника энергии для грузовиков, как водород. Ранее водород никогда широко не применялся в автомобильной промышленности из-за высокой стоимости.

Компания пришла к выводу, что автомобили, работающие на водороде, могли бы быть рентабельными в том случае, если бы топливо для них продавала сама компания – производитель грузовиков. Доходы с продажи топлива позволили бы

покрыть расходы на создание сети водородных заправочных станций, необходимой для того, чтобы грузовики на водородной тяге стали востребованными. В итоге это разрешило проблему курицы и яйца: ведь никто бы не стал покупать грузовики, не имея возможности заправлять их топливом.

«Единственный способ снизить издержки – это увязать вопрос топлива с грузовиком, то есть когда вы покупаете наш грузовик, мы предоставляем вам услуги по заправке водородом, объем

топлива, необходимый на весь срок службы авто. Вы же просто платите за милю пробега», – рассказывал в июльском подкасте бывший генеральный директор компании Тревор Милтон.

Однако такой подход сопряжен с рядом технологических проблем и с высокими издержками. В своей презентации в марте Nikola преуменьшила значение этих факторов, заявив, что сможет покупать электроэнергию по цене значительно ниже существующих расценок и что ее водородные станции будут рабо-

тать на полную мощность. В примечании компания сообщила: «В 2025 году и в последующий период ожидается снижение затрат ввиду вероятных достижений в области технологий».

Как Nikola заявила ранее в этом месяце, инвесторы, играющие на понижение, намеренно занижают производственные возможности компании.

Сам Милтон покинул свой пост в начале сентября после того, как владелец коротких позиций поднял вопрос о том, не перехватили ли он свою компанию. Официальный представитель Милтона сообщил, что он отказался от комментариев. Все обвинения в свой адрес Милтон назвал ложными.

Идея о курице и яйце, которая лежит в основе бизнес-модели Nikola, помогла компании получить широкую известность. Среди тех, кто поддержал Nikola, оказались исполнительный директор General Motors Co. Мэри Барра, корифей автомобильной промышленности Стивен Гирски (в настоящее время он занимает пост председателя совета директоров Nikola), немецкий производитель автозапчастей Robert Bosch GmbH и европейский производитель грузовиков Iveco (подразделение CNH Industrial NV). Впрочем, эти компании не стали брать на себя большие финансовые риски. Например, General Motors взамен на поставку для Nikola своих аккумуляторов и технологий топливных элементов получила акции компании на сумму \$2 млрд; наличные деньги в сделке не использовались.

Благодаря такой поддержке Nikola получила мощный импульс к развитию сразу после

своего выхода на биржу в июне, для чего был использован механизм обратного слияния с компанией-пустышкой. Так называемые специализированные компании по целевым слияниям и поглощениям (SPAC) позволяют стартапам выйти на биржу без комплексной юридической проверки, обязательной при обычном IPO.

SPAC открыла доступ к Nikola для готовых к риску мелких инвесторов, ранее наблюдавших за взлетом цены акций Tesla Inc., другого производителя электромобилей. «Нам было нужно найти способ выйти на этот рынок, быстро выйти на биржу, и именно для этого SPAC и существуют», – заявил Милтон в марте во время телеинтервью. «Это история больше о розничной торговле», – отметил он, имея в виду мелких инвесторов.

Важнейшим элементом плана Nikola является снижение затрат на производство так называемого зеленого водорода, то есть водородного топлива, получаемого при помощи возобновляемых источников энергии.

В этом году в своей презентации для инвесторов компания Nikola сообщила, что сможет производить зеленый водород по цене \$2,47 за килограмм, в ближайшем будущем попросту невозможно. В июне аналитики J.P. Morgan заявили, что затраты на производство, хранение и дистрибуцию зеленого водорода в настоящее время слишком высоки, отметив, что около 80% затрат на производство водорода приходится на электричество.

Согласно презентации Nikola компания рассчитывала покупать возобновляемую энергию по цене 3,5 цента за киловатт-час. Однако, по данным Управления по энергетической информации, промышленные потребители в среднем платят за электроэнергию около 7 центов, а коммерческие потребители – почти 11 центов.

По словам Гордона Джонсона, аналитика в сфере энергетики компании GLJ Research, бизнес-модель Nikola основана на «непроверенных данных о возобновляемой энергии».

Впрочем, как ранее в сентябре заявила Nikola, в компании считают, что представленный ею бизнес-план сможет принести прибыль в долгосрочной перспективе.

Как рассказал в интервью генеральный директор Nikola Марк Рассел, компания рассчитывает покупать электроэнергию на оптовом рынке в момент, когда цены минимальные. Однако цена может измениться. Также компания могла бы заключить долгосрочные контракты на покупку электроэнергии напрямую у производителей ветровой и солнечной электроэнергии с учетом расходов на ее передачу.

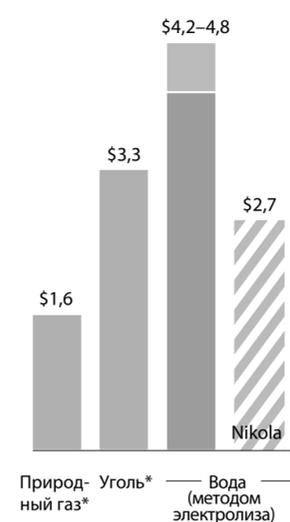
По данным компании IHS Markit, минимальные издержки на производство зеленого водорода могут составить 4 евро, или примерно \$4,65, за килограмм. И это без учета розничных наценок. Как ожидает IHS Markit, к 2030 году, по мере масштабирования соответствующих проектов, издержки на производство экологически чистого водорода могут упасть ниже 2 евро за килограмм.

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

Дешевое топливо

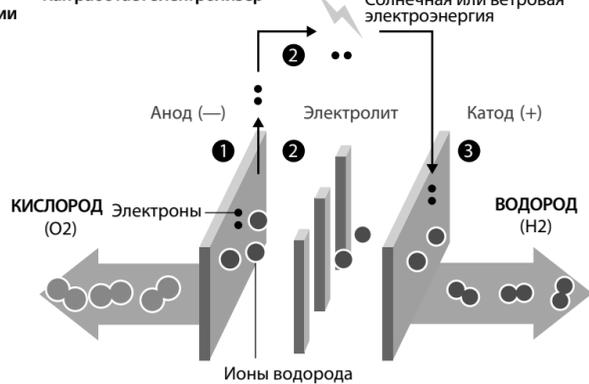
Nikola обещает производить водородное топливо по цене ниже текущей стоимости

Стоимость производства одного килограмма водорода в Калифорнии



* Без улавливания углекислого газа.
Источник: Министерство энергетики США; IHS Markit

Как работает электролизер



1 В анодной зоне молекулы воды разделяются на кислород и положительно заряженные ионы водорода.

2 Поток электронов проходит через внешний контур, а ионы водорода – через электролит.

3 В катодной зоне ионы водорода смешиваются с электронами, образуя газ водород. Поток электронов проходит через внешний контур, запитанный электроэнергией из возобновляемых источников, а ионы водорода проходят через электролит.

Инвестидея от Freedom Finance

Unilever NV: стойкий иммунитет к кризису

На акции Unilever NV, одной из крупнейших в мире компаний по производству товаров ежедневного спроса, предлагают обратить внимание аналитики ИК «Фридом Финанс». Unilever NV (тикер на Xetra: UNI2) продемонстрировала способность быстро адаптироваться к резким изменениям конъюнктуры без ухудшения показателей. Целевая цена акций нидерландской компании – 55 евро. В пользу покупки говорят следующие.

Сильные результаты за II квартал. Во время пандемии спрос на продукцию Unilever, особенно на продукты питания и средства гигиены, не показал существенного ослабления. Выручка компании за II квартал составила 25,71 млрд евро, что выше консенсуса на 670 млн. Прибыль на акцию за первое полугодие оказалась на уровне 1,35 евро, превзойдя ожидания на 0,16. С учетом высокой доли продаж Unilever на развивающихся рынках, столкнувшихся с девальвацией своих валют, показатели выглядят впечатляюще. Базовая операционная прибыль с поправкой на валютные факторы выросла на 3,8%, до 5,1 млрд евро, а маржа повысилась на 50 базисных пунктов.

Широкая продуктовая линейка. Большой ассортимент выпускаемых Unilever товаров позволяет ей справиться с изменениями спроса на определенные продукты и быстро адаптироваться к новым условиям. Так, при усилении спроса на продукцию бытовой химии во время пандемии компании удалось увеличить продажи Cif почти на 20%, продажи отбеливателя выросли более чем на 10%. Многоканальные продажи за счет усиления сегмента электронной коммерции в первом полугодии поднялись на 120%.

Расширение бизнеса за счет приобретения шведской Blue Air. Эта компания – один из лидирующих производителей

устройств для очистки воздуха на основе передовых технологий фильтрации. Research and Markets оценила мировой рынок портативных очистителей воздуха в \$8,27 млрд в 2019 году и прогнозирует его рост до \$13,75 млрд к 2027 году (в среднем на 12,1% ежегодно).

Курс на инновационные технологии. Инвестиции Unilever в «Чистое будущее» в размере 1 млрд евро направлены на создание доступных по цене качественных и высокоэкологических продуктов для уборки и стирки.

Планы по развитию сегмента производства напитков. После изучения возможностей чайного бизнеса стоимостью 3 млрд евро в год Unilever решила



сохранить присутствие в Индии и Индонезии и продолжить участие в ряде СП по производству чая. При этом в силе остаются

планы продать остальную часть подразделения. Годовой доход от реализации этих активов составит 2 млрд евро.

> стр. 1

В этом году более 80% всех денег, привлеченных во время IPO, пришлось на три основных сегмента: здравоохранение, технологии и недавно ставшие популярными компании-пустышки, их еще называют шелл-компаниями – они создаются исключительно для того, чтобы приобрести частную компанию и вывести ее на биржу через обратное поглощение. По данным Dealogic, сегодняшней рынок IPO – самый концентрированный с 2007 года, когда незадолго до финансового кризиса на листинг активно начали выходить банки и кредитные учреждения.

В текущем году на американский фондовый рынок вышло более 235 компаний, что является наибольшим показателем после 2000 года, когда публичный статус обрели сразу 439 компаний, сообщает Dealogic. Скоро число компаний увеличится – к ним присоединятся такие гиганты, как Airbnb Inc. и Palantir Technologies Inc., IPO которых запланировано на конец года. Долгое время обе компании развивались как частный бизнес.

В этой гонке участвует даже Уоррен Баффет, наиболее известный американский инвестор, который обычно избегает инвестировать в стартапы.

Компания Баффета Berkshire Hathaway Inc. вложила \$735 млн в акции облачного сервиса Snowflake Inc. во время его первичного предложения. В первый же день торгов, 16 сентября, стоимость акций компании выросла до \$250 за штуку. Это выше первоначальной цены IPO более чем вдвое, что делает размещение Snowflake Inc. крупнейшим технологическим IPO этого года. К концу первого же дня торгов рыночная капитализация компании достигла \$70,4 млрд. Стоимость доли Berkshire при этом составила почти \$1,6 млрд.

Текущее состояние рынка IPO значительно отличается от того, что было всего несколько лет назад, когда многие венчурные капиталисты и главы компаний утверждали, что рынок первичных публичных предложений «скорее мертв, чем жив». На протяжении почти целого десятилетия компании предпочитали привлекать огромные суммы денег на частных рынках капитала, что было возможным благодаря таким крупным фондам, как, например, Vision Fund с капиталом в \$100 млрд (принадлежит SoftBank Group Corp.). Статус частной компании при этом позволял стартапам избегать проблем с раскрытием информации, что требует регулятор, а также необходимости отчитываться перед акционерами. В 2016 году в ходе IPO было привлечено менее \$25 млрд.

Сегодня же компании опасаются оставаться частными слишком долго, поскольку они увидели, что некоторые крупные IPO, например Uber Technologies Inc. и Lyft Inc., в прошлом году столкнулись с трудностями. Кроме того, многочисленные инвесторы готовы обеспечить быстрорастущим компаниям большие оценки – такие, которые они вряд ли бы получили на частном рынке. Поэтому теперь компании пытаются использовать правило золотой середины, выходя на IPO после того, как у них была возможность немного окрепнуть, но до того, как замедлится их быстрый рост.

Новые альтернативы

В настоящее время ситуация на рынке более спокойная, чем во время бума доткомов, когда огромные суммы денег вливались в капитал компаний типа Pets.com, которые быстро истратили все деньги и рухнули всего через несколько месяцев, обрушив за собой и фондовый рынок. Теперь компании, до этого даже не собиравшиеся выходить на IPO в 2020 году, изменили свои планы, надеясь использовать подходящий момент. Другие планируют свои публичные дебюты на первое полугодие 2021 года. Изменился и сам процесс выхода на биржу, который оставался почти неизменным с 1980-х годов.

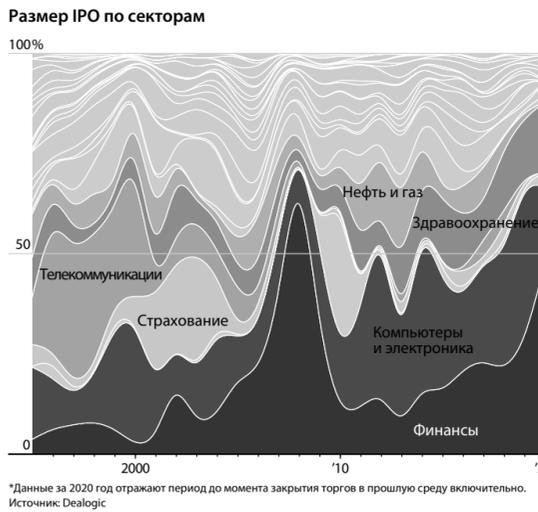
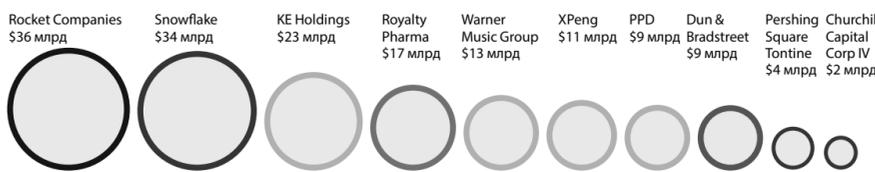
«Как правило, раньше обсуждение выхода на IPO носило формальный характер», – говорит Беннет Шахтер, курирующий глобальное подразделение Morgan Stanley по альтернативным решениям в сфере привлечения капитала. Он объясняет, что все его этапы представляли собой серию раундов по сбору средств или даже частное размещение для предварительного выбранных инвесторов – это так называемый раунд перекрестного финансирования с участием инвесторов, которые с основным работают с публичными компаниями, затем



Рынок IPO бурлит, словно в 1999-м

Даже во время пандемии инвесторы проявляют интерес к новым публичным компаниям

Топ-10 крупнейших по рыночной капитализации компаний на момент IPO 2020 года

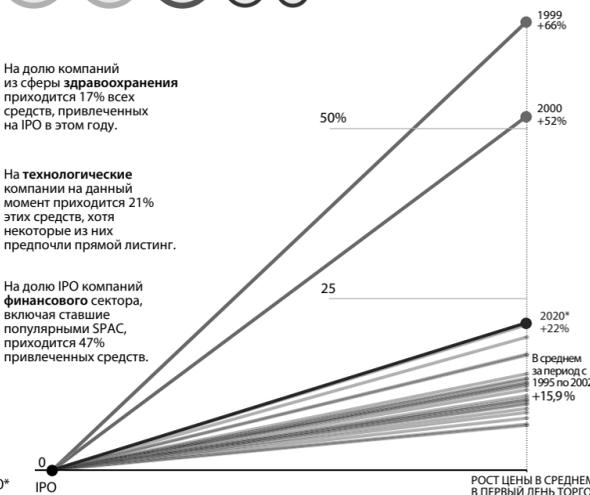


На долю компаний из сферы здравоохранения приходится 17% всех средств, привлеченных на IPO в этом году.

На технологические компании на данный момент приходится 21% этих средств, хотя некоторые из них предпочли прямой листинг.

На долю IPO компаний финансового сектора, включая ставшие популярными SPAC, приходится 47% привлеченных средств.

Динамика цены в первый день торгов



следовало и само IPO. «Теперь же доступен более широкий спектр альтернатив, которые рынок принял очень хорошо», – отмечает он.

Одна из таких альтернатив традиционному IPO – сегмент компаний-пустышек – в этом году показала взрывной рост. В текущем году на долю таких компаний пришлось свыше 40% привлеченных на IPO средств. Для сравнения, по данным Dealogic, за последние 10 лет аналогичный показатель в среднем не превышал 9%.

В этом году свою компанию-пустышку решил создать и Кевин Харц, сооснователь компании Eventbrite Inc. и один из первых инвесторов в Airbnb, Uber и Pinterest Inc.

Харц рассказывает, что его первая официальная встреча с банкирами по вопросу создания компании состоялась в середине июня. Менее чем через две недели он в конфиденциальном порядке подал документы в Комиссию по ценным бумагам и биржам, а к концу июля его заявка была обнародована. Примерно через 60 дней после той встречи с банкирами компания-пустышка Харца привлекла \$200 млн, и он сразу же начал выходить на рынок с акциями компании, с которыми мог бы провести слияние. Как отмечает Харц, он и сам был удивлен тем, насколько быстро ему удалось реализовать идею по созданию компании-пустышки, или так называемой специализированной компании по целевым слияниям и поглощениям (SPAC).

«В будущем сегмент SPAC вполне может стать лидирующим», – говорит он, отметив в качестве главного преимущества этого варианта для основателей стартапов то, что при обратном слиянии стартап может предоставить

акционерам прогноз прибыли и роста на будущее. В традиционном IPO это недопустимо.

Другой альтернативой, которую перед выходом на биржу рассматривает все большее число компаний, является прямой листинг, при котором существующие акции сотрудников и инвесторов выставляются на продажу на открытом рынке, что дает им возможность продать свои доли. Это позволяет компаниям избежать выплаты крупных комиссий инвестиционным банкам, осуществляющим андеррайтинг IPO, но не позволяет привлечь дополнительный капитал.

Компания Palantir (один из сооснователей – миллиардер Питер Тиль), разрабатывающая программное обеспечение для анализа больших данных, в конце этого месяца завершила прямой листинг. При ожидаемой оценке компании в \$22 млрд это станет одним из крупнейших публичных дебютов этого года. Выйти на биржу путем прямого листинга в конце этого месяца также планирует софтверная компания Asana Inc.

Ранее лишь две крупные компании выходили на биржу подобным способом. После того, как в 2018 году компания Spotify Technology SA обрела публичный статус, почти два года ее акции торгуются ниже цены закрытия в первый день торгов, хотя этой весной они и взлетели вверх. Slack Technologies Inc. вышла на биржу в 2019 году, и до сих пор ее акции торгуются ниже уровня первоначальной цены.

Еще одна суперузнаваемая компания, которая намерена выйти на биржу в этом году – Airbnb, также планирует провести прямой листинг в 2020 году. По данным информированного источника, компания планирует изменить свои планы после того,

как пандемия вынудила руководство привлечь дополнительные средства. Официальный представитель Airbnb от комментариев отказался.

Скоро могут измениться и сами правила выхода на IPO. В конце августа регуляторы утвердили заявку Нью-Йоркской фондовой биржи с просьбой разрешить компаниям привлекать капитал путем прямого листинга, хотя еще недавно эта инициатива натолкнулась на возражения со стороны большой группы инвесторов. По словам людей, знакомых с сутью вопроса, этот вариант устранил ключевой барьер для компаний и сделает прямой листинг еще более привлекательным. Nasdaq Inc. также подала аналогичную заявку.

«За последние два года нововведений было больше, чем за все последние двадцать лет. Это ренессанс рынка IPO», – говорит Стейси Каннингем, президент Нью-Йоркской фондовой биржи.

Меры, направленные на обеспечение социальной дистанции с целью избежать новой вспышки коронавируса, также повлияли на процесс IPO. Типичное роуд-шоу в рамках IPO раньше – это изнурительная поездка в течение 8–10 дней, когда руководители компаний разъезжали по миру, «продавая» в конференц-залах свой бизнес потенциальным инвесторам. Теперь же роуд-шоу проходит намного быстрее, и оно полностью виртуальное, что позволяет участвовать в нем гораздо большему числу инвесторов, чем это было раньше.

Когда в мае компания по онлайн-страхованию SelectQuote Inc. осуществила листинг на Нью-Йоркской фондовой бирже, она провела лишь четырехдневное виртуальное роуд-шоу. «Кто бы мог подумать, что привлечь \$350 млн можно, сидя в пижаме

и не выходя из дома?» – говорит генеральный директор компании Тим Данкер.

Рынки меняются

Осуществлять выход на IPO помогают и перемены на публичных и частных рынках капитала, вызванные пандемией. Учитывая, что в начале года вся страна оказалась на карантине, доступность фондирования на рынках частного капитала резко снизилась и руководители ряда компаний столкнулись с трудностями в привлечении денег на уровне желаемых оценок. К примеру, во II квартале резко возросло число стартапов на рынке частного капитала, осуществивших «понижающие» раунды, то есть когда их текущая оценка, основанная на цене акции, снизилась по сравнению с предыдущим раундом.

В марте публичные рынки фондирования, включая рынок IPO, схлопнулись, однако оперативные действия центральных банков различных стран мира позволили возобновить денежный поток. После того, как индекс S&P 500 в конце марта достиг минимума 2020 года, выкуп облигаций со стороны Федерального резерва США помог компаниям привлечь необходимые деньги.

Точно так же позитивный настрой частных инвесторов помог поднять цены на акции крупных технологических компаний и раскрутить ключевые индексы. Банкиры и руководители корпораций воспользовались этим оптимизмом, подталкивая вперед компании, которые ранее намеревались выйти на IPO в начале весны.

Чтобы обеспечить проведение этих IPO без эксцессов, компании и их банкиры привлекли к сотрудничеству институциональных инвесторов, включая

T. Rowe Price Group Inc. и Fidelity Investments, обязавшихся выкупить большую часть акций компаний либо перед IPO, либо уже в рамках публичного предложения. Как рассказали The Wall Street Journal менеджеры фондов, после того, как этой весной их инвестиционные портфели серьезно потрепало, они были рады принять участие в IPO, которые по динамике, скорее всего, превзойдут фондовый рынок в целом.

Акции компаний, вышедших на биржу в конце мая и в начале июня, выросли в цене, открыв, таким образом, путь целой серии новых листингов на бирже. По данным Нью-Йоркской фондовой биржи, август (обычно это «мертвый» сезон для IPO) этого года стал самым напряженным с точки зрения IPO за период с октября 2013 года.

Этой весной также произошел всплеск объемов финансирования в пользу компаний-пустышек, и это признак того, что в 2020 году спрос на IPO превышает количество компаний, способных осуществить быстрый выход на биржу.

И хотя эта ниша существует уже много лет, зачастую раньше ее не воспринимали всерьез. Однако после того, как такие известные компании, как Virgin Galactic Holdings Inc. и DraftKings Inc., стали публичными в результате обратного слияния с компаниями-пустышками, легитимность SPAC за последний год значительно возросла.

Сама структура компании-пустышки позволяет обеспечивать высокие выплаты спонсорам даже в том случае, если ее акции падают в цене. Как правило, такие спонсоры получают акции, эквивалентные примерно 20–25% от суммы, привлеченной в ходе IPO на момент покупки целевой компании. Однако некоторые компании-пустышки меняют эти условия в меньшую сторону. Кроме того, не всегда IPO с участием SPAC обеспечивают хорошие результаты. Исторически сложилось так, что многие из них торговались в коридоре ниже цены предложения, и сделки, которые они заключают, не всегда получают одобрение акционеров. Новое поколение компаний, специализирующихся на слиянии и поглощении, намерено эту ситуацию изменить.

Пример стартапа по производству электрических грузовиков Nikola Corp. показывает, что риски здесь по-прежнему существуют. Став одним из самых громких IPO, осуществленных в этом году при помощи SPAC, сейчас фирма испытывает проблемы с законом и продажей своих акций. Более того, Министерство юстиции США приступило к рассмотрению заявлений о том, что компания могла распространять некорректную информацию о своих технологиях. Пресс-секретарь Nikola от комментариев отказалась. Акции компании упали в цене, хотя они все еще выше того уровня, на котором торговались на момент объявления о сделке по слиянию.

Находящийся в затруднительном положении сервис потокового видео Quibi также рассматривает возможность обратного слияния с компанией-пустышкой с целью выйти на биржу, сообщило в понедельник издание The Wall Street Journal.

Инвестор Вивек Ранадив во все не новичок в том, как извлечь выгоду из бума на рынке IPO. В 1999 году, будучи предпринимателем в сфере технологий, он вывел свою компанию Tibco Software Inc. на биржу и наблюдал за тем, как в первый же день торгов цена акции компании выросла вдвое. В 2014 году предприниматель продал Tibco частной инвестиционной фирме, продолжив участвовать в инвестициях в технологический сектор, а также став мажоритарным владельцем баскетбольного клуба Sacramento Kings.

В феврале Ранадив побывал на Матче всех звезд НБА, где встретился с некоторыми инвесторами, посоветовавшими ему попробовать свои силы в создании SPAC. Поначалу он был настроен весьма скептически к самой этой идее.

«20 лет назад инвестиции в SPAC были бесплодным занятием», – говорит он. Однако затем мир охватила пандемия и оказалось, что это самое подходящее время для запуска собственной компании-пустышки, что он и сделал.

Уже летом Ранадив привлек для своей новой SPAC свыше \$480 млн и теперь ищет целевую компанию для приобретения.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Классика требует понимания

> стр. 1

На сайте мажилиса законопроект опубликован 15 сентября. Редакция документа еще не окончательная. Как сообщили «Курсиву» в Ассоциации финансистов Казахстана (АФК), проект закона будет обсуждаться в рабочих группах мажилиса, в том числе с участием представителей АФК в качестве экспертов.

«На наш взгляд, предлагаемое ограничение суммы микрокредита кардинально не решает проблем, связанных со снижением долговой нагрузки физлиц, поскольку возможность погашения микрокредита зависит прежде всего от платежеспособности заемщика и наличия у него доходов, достаточных для обслуживания займа. И небольшой кредит может оказаться проблемным, если заемщик и кредитная организация неверно оценили перспективы погашения», – сказала «Курсиву» первый зампредела совета АФК Ирина Кушнарева.

Еще совсем недавно реализовать предлагаемые поправки было бы невозможно, поскольку на рынке микрозаймов работали не только «белые» МФО, но и множество контор ломбардного

типа, не входивших в периметр регулирования. Сейчас этот бизнес упорядочен. До 1 июля 2020 года все ломбарды, кредитные товарищества и финтехы были обязаны пройти учетную регистрацию в качестве организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность. Реформа была проведена в том числе для того, чтобы принимаемые государством меры по сдерживанию роста необеспеченных займов охватывали всех игроков, занимающихся кредитным бизнесом. Профучастники рынка МФО удивлены, что сейчас жесточеские регулирования затронуло только их сектор.

По данным Первого кредитного бюро, доля МФО в общем кредитном портфеле банков и небанковских кредитных организаций составляет всего 2%, сообщил «Курсиву» глава Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана Ербол Омарханов. «Следовательно, МФО не являются катализаторами роста беззалогового потребительского кредитования и не могут с такой мизерной долей влиять на проблему роста закрежденности населения», – говорит Омарханов. Он добавляет: «Мы не против данных ограничений,

но считаем необходимым распространить их на всех участников кредитного рынка».

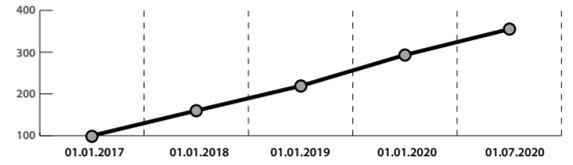
Предлагаемые поправки не учитывают специфику микрокредитования и аудитории, которая пользуется микрокредитами, считает председатель правления МФО «КМФ» Шалкар Жусупов. По его словам, клиенты традиционных МФО – это по большей части сельские предприниматели, которые не имеют доступа к услугам банков в силу разных обстоятельств: отсутствия официального места работы и доходов, удаленности от крупных населенных пунктов. В то же время этой категории населения постоянно требуется заемное финансирование, так как их бизнес (животноводство, выращивание сельскохозяйств, торговля) связан с постоянным пополнением оборотных средств.

По расчетам Жусупова, снижение предельного размера микрокредита ограничит доступность займов для 150 тыс. клиентов компании КМФ – сельских жителей, в основном получающих кредиты в группе. «Групповое кредитование – это специальная методика, позволяющая предпринимате-

лям получать нужные суммы для бизнеса, не имея твердого залога. Для них оформление залогов является длительной процедурой, что скажется на скорости оформления займов и, соответственно, сильно снизит конкурентоспособность МФО перед банками», – рассказал он.

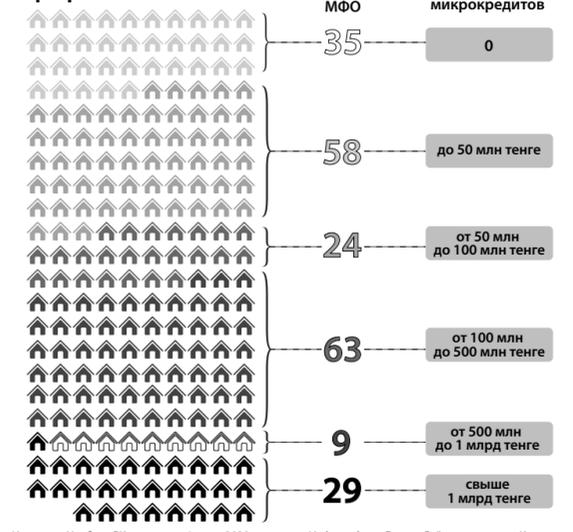
В целом, считает Жусупов, предлагаемые ограничения приведут к тому, что значительная часть заемщиков, которые получали ссуды без залога на основании оборотов их бизнеса, не сможет далее кредитоваться в МФО. «Скорее всего, им откажут и в банках, так как они не соответствуют критериям по залогу. Куда они пойдут в поисках кредитования, нетрудно догадаться – к «серым» ростовщикам», – рассуждает собеседник. Законодательство, говорит он, должно регулировать деятельность, но не диктовать условия кредитных продуктов для разных сегментов заемщиков. Необходимо учитывать специфику сектора и понимать, что если цель поправок – ограничить PDL-компании (Pay Day Loan – заем до зарплаты), то эти ограничения не должны негативно влиять на бизнес классических МФО, резюмировал Жусупов.

Совокупный кредитный портфель МФО, млрд тенге



Источник: Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана

Объемы кредитования в разрезе МФО



Источник: Нацбанк РК; данные на 1 июля 2020 г.

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Во время пандемии Фонд «Даму» обеспечил поддержку МСБ на общую сумму кредитов 566 млрд тенге

За период карантина с 16 марта по 1 сентября дочерняя организация акционерного общества «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» Фонд «Даму» поддержал свыше 6800 проектов предпринимателей на общую сумму кредитов 566 млрд тенге посредством инструментов субсидирования процентных ставок, гарантирование кредитов и обусловленного размещения средств в рамках государственных и частных программ.

Наибольшее количество поддержанных проектов – в таких отраслях, как сельское хозяйство, торговля и обрабатывающая промышленность. По суммам кредитов лидируют проекты обрабатывающей промышленности, сферы услуг и торговли. Среди регионов по проектам лидируют Туркестанская, Алматинская и Жамбылская области. По сумме кредитов в первой тройке города Алматы и Нур-Султан, Карагандинская область.

По инструменту субсидирования по «ДКБ-2025» поддержано 1754 проекта, по программе «Экономика простых вещей» – 190, по программе «Нурлы жер» – 20; по инструменту гарантирования в рамках «ДКБ-2025» прогарантирован 941 проект, программы «Экономика простых вещей» – 49, по госпрограмме «Еңбек» – 126, по собственной программе «Даму-Оптим» – 26; в рамках программ обусловленного размещения средств поддержано свыше 3700 заемщиков.

Пандемия коронавируса оказала влияние на все сферы деятельности, в том числе и на развитие предпринимательства. Правительство было принято комплекс мер по поддержке и сохранению бизнес-сегмента. Ряд изменений в работе во время ЧП претерпел и Фонд «Даму». Теперь изменения в проектах, связанные с реструктуризацией кредитов МСБ, рассматриваются не пять дней, а всего один.

«С 16 марта по 1 сентября, помимо новых проектов, Фонд «Даму» рассмотрел и предоставил реструктуризацию по 7036 проектам на общую сумму кредитов 585 млрд тенге», – сообщили в Фонде «Даму».



Предприниматели стараются активнее работать, несмотря на сложности карантина. Если сравнить 8 месяцев 2019 и 2020 годов, то наблюдается небольшое снижение показателей по программам обусловленного размещения средств, количество заемщиков уменьшилось с 8231 до 6475 (-21%) и суммы с 121 до 110 млрд тенге (-9%). Но при этом есть и позитивный аспект – количество проектов, поданных для получения гарантии по кредитам, увеличилось с 1416 до 1540 (+9%), по субсидированию – с 1475 до 1728 (+15%), также суммы поддержки увеличились период к периоду, в частности по субсидиям с 128 до 280 млрд тенге (+119%), по гарантированию – с 51,5 до 94,5 млрд тенге (+83%).

В период карантина ряд предпринимателей смогли расширить мощность производства и открыть новые направления. Среди них, например, компания «Айс Плюс» из Актыубинской области, которая занимается производством молочных изделий. Компания получила кредит на сумму 1,2 млрд тенге в рамках программы «Экономика простых вещей», там было создано 11 новых рабочих мест.

Компания ТОО «М.GES» получила 16 млн тенге в рамках государственной программы «Еңбек» по ставке 6% годовых, также были привлечены средства в рамках региональной

СУММА КРЕДИТОВ В РАЗРЕЗЕ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ, МЛРД ТЕНГЕ



КОЛИЧЕСТВО ПРОЕКТОВ В РАЗРЕЗЕ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ, ЕД.



СУММА КРЕДИТОВ В РАЗРЕЗЕ РЕГИОНОВ, МЛРД ТЕНГЕ



КОЛИЧЕСТВО ПРОЕКТОВ В РАЗРЕЗЕ РЕГИОНОВ, ЕД.



программы «Кокшетау-бизнес». На заемные средства в Кокшетау открылась детская стоматологическая клиника Dent Smile, первая частная детская стоматологическая клиника в Кокшетау.

В Северо-Казахстанской области ТОО «Юна-LTD» после получения господдержки через программу «ДКБ-2025» на сумму 75 млн тенге открыло новое направление по переработке, продаже и доставке угля населению. Было создано 30 постоянных рабочих мест.

В Шымкенте ТОО «Ер Нур» после получения льготного кредита в сумме 20 млн тенге в рамках госпрограммы начало оказывать транспортные услуги населению по вывозу твердых бытовых отходов.

Учитывая пандемию, Фонд начал активно поддерживать проекты в сфере здравоохранения. «Даму» в период карантина поддержал 17 проектов в медицинской сфере на общую сумму кредитов 3,7 млрд тенге:

- 5 проектов по производству дезинфицирующих средств (антисептики) на общую сумму кредитов 544 млн тенге;

- 7 проектов по производству изделий медицинского назначения (маски, бахилы, перевязочные материалы, защитные костюмы и т. д.) на общую сумму кредитов 1675 млн тенге;

- 5 проектов получили средства на приобретение медицинского оборудования для производства инъекционных растворов и т. д. на общую сумму кредитов 1485 млн тенге.

Стратегической задачей «Даму» является увеличение охвата мерами государственной поддержки субъектов микро-, малого и среднего предпринимательства. В этом аспекте Фонд делает основной упор на цифровизацию и внедрение новых инструментов. На сегодняшний день показатель автоматизации бизнес-процессов Фонда составляет 94% и продолжается работа по 100%-ной автоматизации до конца текущего года.

Кроме того, Фонд «Даму» провел работы по автоматизации получения финансовых мер поддержки на площадке электронного правительства (egov.kz), а также через собственный портал online.damu.kz. На сегодня 90% заявок по субсидированию и 39% заявок по гарантированию подаются предпринимателями онлайн.

Летняя спячка

> стр. 1

Непосредственно в августе худшую динамику кредитного портфеля в абсолютном выражении показали ForteBank (-39 млрд тенге к июлю), Альфа (-20 млрд), а также вышеупомянутые АТФ и Евразийский (-18 млрд у каждого). Впрочем, в Альфе ссудник сократился исключительно за счет сделок обратного РЕПО, тогда как клиентское кредитование за месяц даже выросло на 5 млрд тенге. В Forte и Евразийском без учета обратного РЕПО портфели за август снизились на 4,5 млрд и 5,7 млрд тенге соответственно. АТФБанк инструмент обратного РЕПО не применял, поэтому его ссудник проседает именно за счет сокращения объемов клиентского кредитования.

Невыживший

В относительном выражении наибольшее снижение портфеля демонстрируют Kassa Nova (-24,8% с начала года), Tengri Bank (-18,2%) и Capital Bank (-17,3%). В истории Tengri августовская отчетность стала последней, поскольку в сентябре регулятор лишил его лицензии за систематическое нарушение пруденциальных нормативов и невыполнение требований по докапитализации. Удельный вес безнадежной просрочки в этом банке взлетел с 6,5% в начале года до 60% на 1 сентября, ее объем – с 6,5 млрд до 48,7 млрд тенге. Финнадзор в своем пресс-релизе от 18 сентября сообщил, что доля невозвратных займов в ссуднике Tengri достигла 83%.

По данным регулятора, основная масса проблемных кредитов Tengri Bank была выдана в период с 2015 по 2017 год лицам, связанным с казахстанскими акционерами. На их долю приходится 58% ссудного портфеля Tengri. «В соответствии с требованиями действующего законодательства, действиям

акционеров и менеджмента банка, повлекшим ухудшение его финансового положения, будет дана правовая оценка соответствующими органами», – отмечается в пресс-релизе финнадзора.

Как сообщили «Курсиву» в пресс-службе Генпрокуратуры, в отношении руководства Tengri Bank начато досудебное расследование по факту присвоения и растраты вверенного чужого имущества (статья 189 УК РК). Данная статья предусматривает лишение свободы на срок от 7 до 12 лет с возможной конфискацией имущества и пожизненным лишением права занимать определенные должности или вести определенную деятельность.

В Казахстане есть еще два малых банка с сопоставимым с Tengri уровнем безнадежной просрочки – Capital (90,4%) и AsiaCredit (50,8%). Оба принадлежат одному владельцу – предпринимателю **Орифжану Шадиеву**. В отношении этих организаций регулятор пытается надежду, что в течение ближайшего месяца собственник залет в них ликвидность, необходимую для нормального функционирования. «У нас есть письменные обязательства акционера этих двух банков о том, что он предоставит финансовую поддержку до 2 ноября на сумму 29,3 млрд тенге», – сообщил первый зампреда Агентства по регулированию и развитию финансового рынка **Олег Смоляков** на брифинге 22 сентября.

Проданный

Что касается высоких темпов снижения ссудника в Kassa Nova, то, очевидно, это происходит в связи с переходом банка к новому владельцу. В начале августа компания Freedom Holding Corp. объявила о приобретении Kassa Nova у материнского ForteBank. Сумма сделки, подразумевающей выкуп всех простых и привилегированных акций, составляет примерно \$43,4 млн. Стороны

планируют закрыть сделку до конца текущего года, после чего банк Kassa Nova станет дочерней организацией АО «Freedom Finance».

Как сообщил 7 августа глава Freedom Holding Corp. **Тимур Турлов**, по условиям сделки ForteBank заберет себе весь кредитный портфель Kassa Nova в объеме 62 млрд тенге (на 1 сентября – уже 58 млрд), а сам Kassa Nova в руках новых акционеров сфокусируется на инвестиционном банкинге. «Мы считаем, что будем в состоянии построить эффективный цифровой банк с хорошими карточными продуктами и простым доступом к инвестициям, когда люди смогут со своей банковской карты инвестировать на фондовом рынке», – рассказал Турлов.

Кредиты: качество

Совокупный объем NPL 90+ с начала года вырос на 10% (с 1,2 трлн до 1,32 трлн тенге), но последние три месяца этот показатель снижается. Статистика, публикуемая Нацбанком, не позволяет судить, за счет чего происходит это снижение. Возможно, какие-то заемщики вернулись к рабочему графику погашения (хотя продолжаясь кризис не дает оснований считать, что это может быть массовым явлением). Возможно, какие-то долги банки урегулировали или списали. Но возможно и такое, что отдельные БВУ (особенно те, у которых доля плохих займов намного превышает долю NPL) продолжают использовать практику реструктуризации и иного вальвирования дефолтных ссуд.

Наглядным примером такой практики является свежая история с Tengri Bank. Регулятор сам признает, что банк активно выдавал кредиты аффилированным сторонам начиная с 2015 года. Впоследствии эти займы стали проблемными, однако доля NPL, отражаемая Tengri в своей отчетности, была безмятежно низкой вплоть до марта

2020 года (8,07%). Взрывной рост этого показателя (с 17 до 35,6% за июнь) рынок смог увидеть лишь в июле, но ценность этой информации была ничтожной, ибо уже с апреля банк находился в частичном дефолте.

Из 14 организаций, включенных в периметр AQR, наибольший рост объемов NPL 90+ с начала года произошел в Jysan Bank (+49 млрд тенге), Сбербанке (+32 млрд) и Forte (+9 млрд). Сбербанк в августе улучшил качество портфеля, снизив объем безнадежной просрочки на 14 млрд тенге за месяц, а также нарастил провизии на 6 млрд тенге. Еще одним банком, показавшим в августовской отчетности существенное сокращение NPL (на 10 млрд тенге за месяц), стал АТФ. Однако у этого банка одновременно произошло снижение собственного балансового капитала на 12 млрд тенге.

Средства клиентов

Объем вкладов населения в банковской системе в августе почти не изменился (+0,3% к июлю), а за восемь месяцев вырос на 9,2%. Средства на счетах юрлиц растут быстрее – в этом сегменте рост с начала года составил 14,2%. Вряд ли из этой динамики следует, что граждане пострадали от кризиса сильнее, чем бизнес. Возможно, казначейм компаний просто удается выигрывать от волатильности обменного курса, угадывая с моментами конвертаций. Рядовые вкладчики априори не столь искушены в валютных спекуляциях и намного больше подвержены эмоциям, чем профессиональные финансисты, поэтому в их попытках играть на курсе риски фиксации убытков более высоки. Например, в марте, когда тенге обвалился на 17,4%, средства бизнес-клиентов в банках выросли на 11,7%, в то время как деньги на счетах физлиц – всего на 4%.

В августе сменился лидер по росту привлечения денег физлиц с начала года. Им стал Kaspi, клиенты которого в августе пополнили свои счета на нетто-основе на 42 млрд тенге. В Халыке, наоборот, в августе произошел отток средств населения на сумму 53 млрд. В результате Халык уступил лидерство по динамике привлечения и по состоянию на 1 сентября отстает от Kaspi на 94 млрд тенге. Впрочем, по объему денег физлиц на счетах отрыв Халыка от Kaspi продолжает оставаться огромным – 3,4 трлн тенге против 1,85 трлн.

Три банка из числа тех, что прошли AQR, фиксируют нетто-оттоки депозитов населения. В Forte объем средств физлиц с начала года снизился на 31,5 млрд тенге, в ВТБ – на 2,5 млрд, в Нурбанке – на 1,5 млрд. Что касается привлечения денег юрлиц, то здесь в августе отличился Jysan, отчитавшийся о месячном притоке в размере 204 млрд тенге, или на 67% к июлю. Чтобы понять масштаб этой суммы, можно сказать, что она эквивалентна половине всех бизнес-вкладов, хранящихся в Евразийском банке (407 млрд тенге на 1 сентября), немного уступает объему бизнес-вкладов в Bank RBK (226 млрд) и превосходит средства юрлиц в Нурбанке (175 млрд) и ВТБ (148 млрд). В начале года бизнес-клиенты держали на счетах Jysan 230 млрд тенге, и это был лишь десятый показатель на рынке. За прошедшие восемь месяцев, и прежде всего благодаря августовскому притоку, Jysan поднялся на 6-е место по объему средств юрлиц и стал лидером по динамике привлечения, опередив Сбербанк и Forte и вытеснив из тройки лучших Альфу.

Бизнес-клиенты российских «дочек», наоборот, деньги в августе забирали. В Сбербанке средства юрлиц за месяц сократились на 56 млрд тенге, в Альфе – на 50 млрд. Но по итогам вось-

ми месяцев эти банки остаются в существенном плюсе. Сбербанк с начала года нарастил объем денег юрлиц на 171 млрд тенге, Альфа – на 75 млрд.

Отток бизнес-вкладчиков наблюдается в двух банках из периметра AQR. В АТФБанке средства юрлиц с начала года уменьшились на 35 млрд тенге, в Хоум Кредите – на 32 млрд.

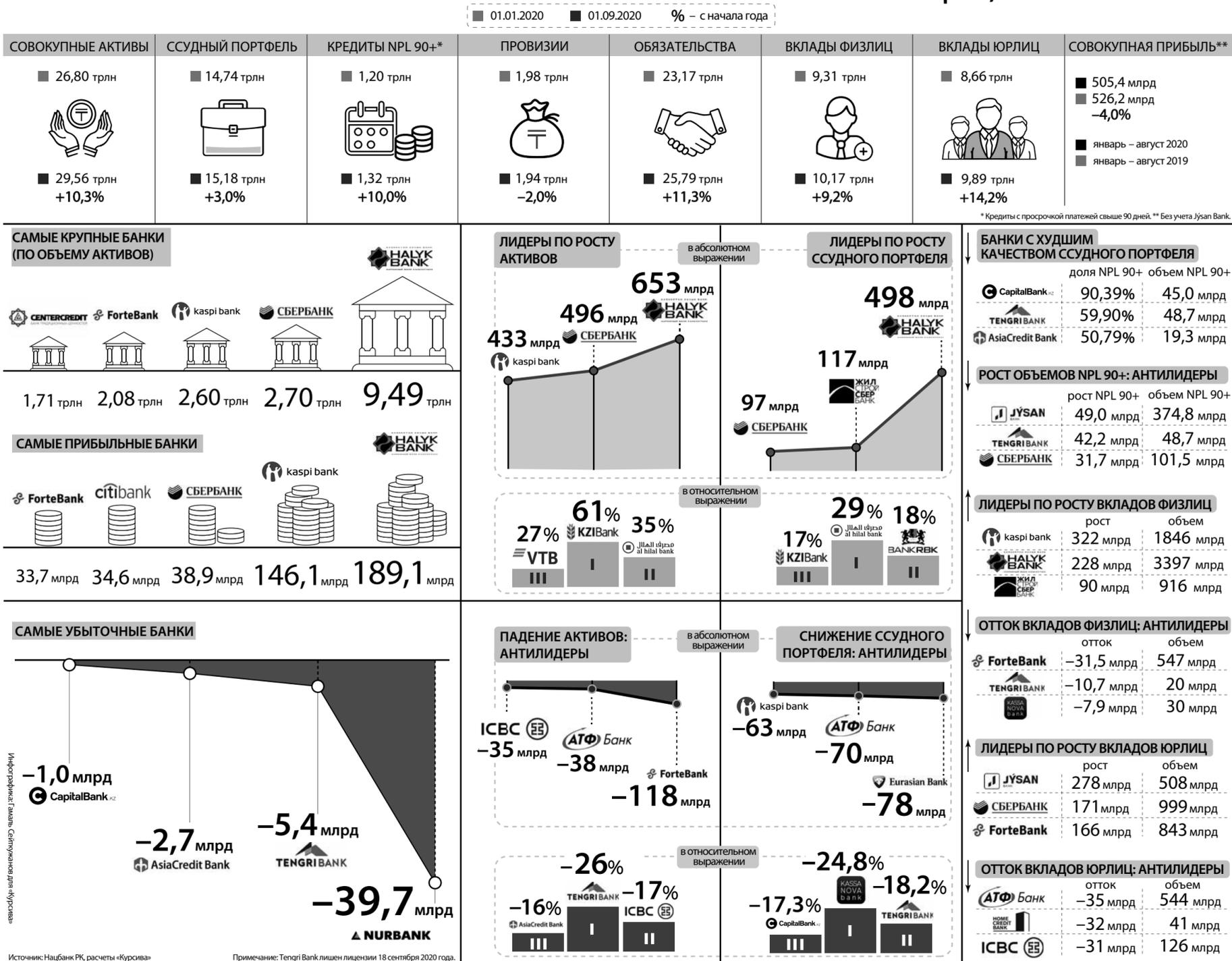
Прибыль

Совокупная прибыль БВУ по итогам восьми месяцев составила 512 млрд тенге против прошлогодних 365 млрд. Однако если очистить этот показатель от финансовых результатов Jysan Bank (который на 1 сентября 2019 года отчитался об убытке в размере 161 млрд тенге, а в текущем году заработал 6,7 млрд прибыли), то получится, что чистый доход сектора в годовом выражении уменьшился на 4%.

Из банков, прошедших AQR, только шести удалось заработать свыше 10 млрд тенге, и только половине из них удалось превзойти прошлогодние показатели. У Kaspi прибыль в годовом выражении выросла на 39 млрд тенге, у Forte – на 15 млрд, у Альфы – на 10 млрд. Халык заработал больше всех, но его прибыль снизилась на 26 млрд тенге. По 10 млрд тенге проиграли своим прошлогодним результатам Сбербанк и Хоум Кредит.

Остальные восемь игроков и раньше не блистали высокими доходами, поэтому сравнивать их текущие заработки с прошлогодними не имеет смысла. Нурбанк по состоянию на 1 сентября терпит убытки в размере 40 млрд тенге. АТФ показывает символическую прибыль в размере 1,5 млрд. Пять банков (БЦК, Jysan, Евразийский, RBK и ВТБ) зарабатывают удивительно одинаково, уложившись в узкий коридор от 4 до 6,7 млрд. Прибыль Алтын Банка составила 9,9 млрд тенге.

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК: ИТОГИ ВОСЬМИ МЕСЯЦЕВ, В ТЕНГЕ



Информация: Galina. Сопровождение для «Курсива»

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Примечание: Tengri Bank лишен лицензии 18 сентября 2020 года.

Как App Store повсюду находит врагов

Компании от Facebook до Epic Games заявляют, что техногигант удерживает в своих руках монопольное господство

Facebook Inc., Spotify Technology и создатель игры Fortnite Epic Games – все эти компании, а также множество других выступают против того, как компания Apple управляет своим магазином приложений App Store.

Stephanie Stamm, Sarah E. Needleman, THE WALL STREET JOURNAL

По оценкам аналитиков, App Store ежегодно генерирует для технологического гиганта по меньшей мере \$15 млрд продаж. Критики утверждают, что Apple берет с создателей приложений слишком высокую комиссию за продажи и что компания обладает монопольной властью над мостиком, соединяющим мобильные приложения и сотни миллионов пользователей.

Apple с такими заявлениями не соглашается и говорит, что взимает комиссию за продажи лишь с небольшой части приложений из почти двухмиллионного каталога App Store. В компании также утверждают, что практики в ее магазине приложений сопоставимы с практиками конкурирующих магазинов ПО. Вот обзор недавних правовых споров, возникших вокруг бизнес-модели App Store, и их возможных последствий для потребителей и самой компании.

Разногласия по комиссиям

Apple берет 30% от продаж платных приложений и цифровых товаров в приложениях. Многие компании жалуются, что комиссия слишком велика, и настаивают, чтобы Apple позволила обрабатывать цифровые транзакции через альтернативные платежные системы. Комиссия Apple сопоставима с комиссиями, которые взимаются в магазинах приложений Google Play от Google и Samsung Galaxy Store от Samsung Electronics. В компании заявляют, что комиссия помогает покрывать накладные расходы, например, по обеспечению безопасности и конфиденциальности данных.

В прошлом месяце игровой издатель Epic Games попытался

обойти эту комиссию, введя собственную платежную систему в симуляторе выживания Fortnite, а точнее – в версиях игры для iPhone и iPad. Apple незамедлительно убрала игру из App Store, заявив, что Epic нарушила правила магазина. Теперь обе компании судятся друг с другом: Epic утверждает, что App Store должен вернуть Fortnite с ее собственной платежной системой, а в Apple считают, что необходимо запретить Epic заниматься «недобросовестными деловыми практиками».

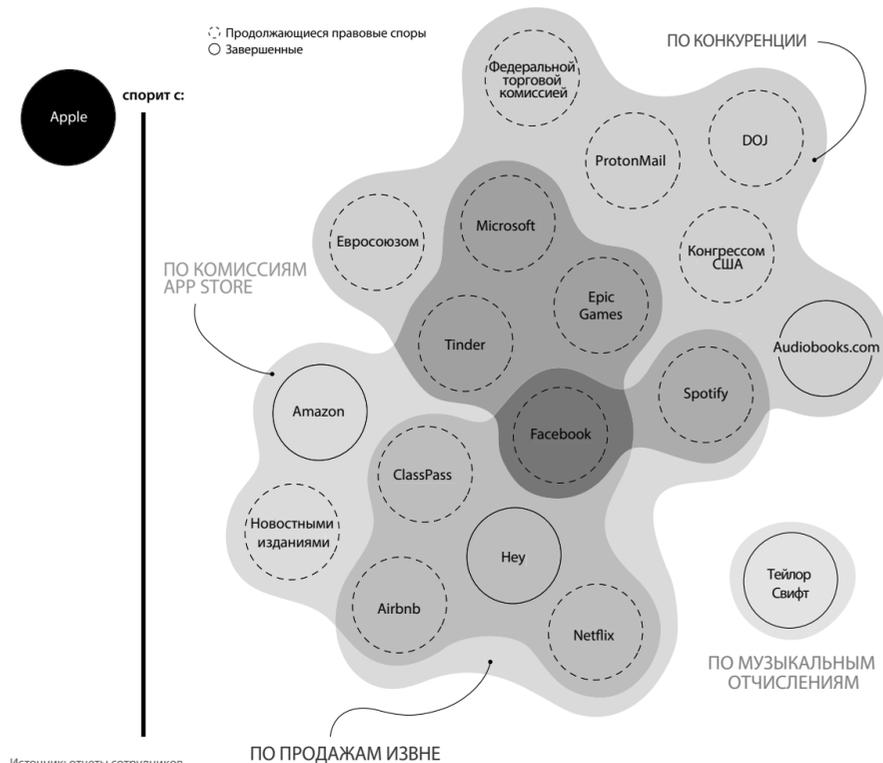
В августе судья постановил, что Apple может пока не возвращать игру в App Store, однако компания не может заблокировать доступ Epic к инструментам разработчика, используемым для обновления программного обеспечения. Судебный процесс по делу, вероятно, состоится в следующем году.

Продажи в обход Apple

30%-ная комиссия Apple на цифровые товары и услуги означает, что платежи в пользу Epic за оружие в Fortnite облагаются комиссией, а покупка кофе через мобильное приложение Starbucks Corp. – нет. Комиссия Apple за подписку, приобретенную через App Store, после первого года использования уменьшается до 15%. Компания также взимает ежегодную комиссию с разработчиков программ, которые распространяются через App Store, за исключением некоммерческих и правительственных организаций.

Чтобы обойти комиссию Apple, компании Netflix, Spotify и другие стали продавать подписки и загружаемые файлы через собственные сайты, а не мобильные приложения. Apple запрещает компаниям упоминать в своих приложениях сайты, где пользователи могут оплатить подписку. Кроме того, им нельзя говорить, что в приложениях предлагаются более высокие цены, чтобы компенсировать комиссию Apple.

Компании, которые из-за пандемии перешли с реальных товаров на цифровые (включая сервис по поиску арендного жилья Airbnb, который ныне продает путешественникам виртуальные товары вроде уроков кулинарии), пожаловались, что Apple претендует на долю от таких продаж.



Источник: отчеты сотрудников

Конкуренты

Некоторые разработчики приложений утверждают, что Apple ограничивает конкуренцию и ставит собственные продукты выше других в поисковых результатах App Store. В прошлом году музыкальный стриминговый сервис Spotify подал в Европейскую комиссию антимонопольную жалобу на Apple: согласно заявлению Apple препятствует продвижению конкурирующих сервисов в App Store, как в случае со Spotify и Apple Music.

В этом месяце Spotify публично обвинил Apple в том, что компания намеренно несправедливо вредит конкурентам. Ранее техногигант предоставил новый пакет, дающий пользователям доступ к множеству сервисов Apple, включая Music, по сниженной цене. По словам представительницы Spotify, в компании обеспокоены тем, что Apple использует свою рыночную мощь и свой магазин приложений для продвижения собственных продуктов.

Apple выступила в защиту нового пакета, заявив, что

рекомендует потребителям «наиболее экономичные тарифные планы, учитывая уже имеющиеся у них подписки».

Корпорация Microsoft, Facebook, владелец приложения Tinder Match Group и Audible.com также публично жаловались на практики Apple или называли компанию монополистом. Apple неоднократно заявляла, что не предоставляет преимуществ своим приложениям.

Конгресс, Министерство юстиции, Федеральная торговая комиссия США и Евросоюз ведут расследования против Apple и других технологических компаний по антимонопольным обвинениям. Верховный суд США постановил в 2019 году, что пользователи могут подавать в суд на Apple за то, что компания вынуждает их покупать приложения исключительно через ее сервис. Решение суда не учитывало заявления истцов о том, что приложения стоили бы дешевле, если бы разработчики могли продавать их напрямую без посредничества Apple. В данный момент

федеральный суд Калифорнии рассматривает иск против практик App Store, поданный в прошлом году разработчиками мобильных приложений.

Что может выиграть у Apple

Чтобы судиться с одной из крупнейших мировых компаний, истцу и самому не помещает носить громкое имя. Так, в 2015 году певица Тейлор Свифт пожаловалась на условия трехмесячной пробной подписки в Apple Music: когда пользователи слушали музыку через сервис, авторы не получали никаких отчислений. Позже Apple изменила политику, и теперь авторы музыки получают роялти за производство, предоставляемые по пробной подписке.

Amazon.com Inc. также успешно выступила против комиссий, взимаемых в App Store. В 2016 году компания заключила сделку, согласно которой подписка на сервис Amazon Prime Video через App Store облагалась комиссией в 15%, а не 30%, как на все остальные приложения в первый

год подписки. В апреле этого года Amazon начала использовать собственную платежную систему для оплаты продаж в Prime Video с позволения Apple. Та заявила, что Amazon участвует в программе для «производителей премиального видеоконтента по подписке», условия которой позволяют участникам использовать способ оплаты, привязанный к имеющимся видеоподпискам пользователей.

В августе торговая организация, представляющая The New York Times, The Washington Post, The Wall Street Journal и другие новостные издания, заявила, что издатели хотят более выгодных условий по продаже цифровых подписок через сервисы Apple.

В прошлую пятницу Apple сообщила, что до конца 2020 года снизит комиссию на некоторые платные мероприятия и сервисы, предлагаемые через мобильные приложения. По словам представителя Apple, данная мера вызвана тем, что некоторым компаниям пришлось переключиться на онлайн-сервис, поскольку из-за пандемии многие живые мероприятия оказались под запретом.

Что компания предпримет дальше

С момента, когда Apple была основана в одном из гаражей калифорнийского городка Лос-Алто 44 года назад, компания много раз участвовала в юридических баталиях и при этом редко сдавала свои позиции. Но если раньше оппоненты Apple жаловались на такие вещи, как музыкальный сервис iTunes и цены на электронные книги, то сегодня они нацелились на источник прибыли, который глава компании Тим Кук заложил в основе всего ее будущего. Несколько производителей программного обеспечения основали некоммерческую организацию, чтобы требовать перемен в политике магазинов приложений. Остается неясным, смогут ли судебные и регуляторные решения повлиять на практики Apple или же компания будет противостоять давлению несмотря ни на что.

Перевод с английского языка – Халида Каурбекова.

Движение к центру

Как модернизация систем управления связью и коммуникациями меняет телеком



Куанышбек ЕСЕКЕЕВ,
председатель правления
АО «Казакхтелеком»

Проблема оптимизации штата сотрудников актуальна для бизнеса в постиндустриальную эпоху, поскольку в структуре компаний падает удельный вес расходов на основные средства производства и растет доля фонда оплаты труда.

«Казакхтелеком» за счет централизации ключевого звена компании – системы управления связью, сумел добиться радикального роста качества услуг при сокращении количества персонала.

С начала введения всеобщего карантина в РК АО «Казакхтелеком» не только удалось избежать существенных перегрузок на свои сети в результате взрывной нагрузки и спроса на услуги интернета, но и сохранить высокое качество услуг и уровня обслуживания абонентов. Ясчи-

таю, что одним из решающих факторов такого успеха стал имеющийся в АО «Казакхтелеком» Главный центр управления сетью и телекоммуникаций, а также анонсированная в 2014 году трансформация процесса управления сетью путем его централизации.

Сегодня АО «Казакхтелеком» обладает самой обширной номенклатурой используемого оборудования связи в РК, многими десятками тысяч километров магистральных и зональных сетей, около 1,8 млн абонентов ШПД и 2,8 млн абонентов телефонии, предоставляет практически полный спектр телекоммуникационных и информационных услуг для домашних абонентов, бизнеса, государственных структур. По всей стране разбросано более 4,5 тыс. объектов различной емкости, состава и назначения – от уличного мультисервисного шкафа или сельской АТС до крупных узлов магистрального уровня.

На рубеже 2000–2010 годов были пересмотрены процессы сквозного управления сетью. Почему это было необходимо? Раньше внутри каждого филиала была собственная структура со своими инженерами внутри каждого региона.

Нашим ответом на эти вызовы стала трансформация Главного центра управления сетью телекоммуникаций (ГЦУСТ). Эта организация трансформировалась из филиала, выполняющего ранее функции мониторинга качества работы сети, в организацию, управляющую всеми основными видами современного оборудования.

Сегодня ГЦУСТ – это филиал АО «Казакхтелеком», выполняющий полный цикл управления сетью телекоммуникаций согласно международным стандартам трехуровневой модели бизнес-процессов управления, производством eTOM, разработанной международной некоммерческой организацией TeleManagement Forum. Основные функции ГЦУСТ – это мониторинг аварий, управление устранением неисправностей, управление производительностью ресурсов, управление качеством, управление планированием, управление учетом ресурсов, управление процессами и знаниями.

Переход к централизованному управлению позволил нам произвести распределение персонала по уровням в зави-

симости от сложности возникающих задач управления, что было практически невозможно при организации управления сетью на региональном уровне. Например, есть сеть GPON с количеством абонентов в 700 тыс., в ГЦУСТ всем этим оборудованием управляет один человек – инженер высокого класса, а раньше это было по человеку в каждом филиале, то есть 16 инженеров разного уровня подготовки.

Сегодня системой управления сетями телекоммуникаций (СУСТ) АО «Казакхтелеком» охвачено около 44 тыс. сетевых элементов. А количество типов и версий оборудования, подключенного к СУСТ, составляет 1874 позиции. СУСТ ежемесячно обрабатывает более 100 млн сообщений, поступающих от контролируемых элементов сети, и после анализа и корреляции из СУСТ в систему управления проблемными билетами (СУПБ), то есть в службу исправления неисправностей, направляется до 450 тыс. проблемных событий, требующих внимания персонала. По каждому из событий, согласно регламенту, создается проблемный билет, назначается конкретный исполнитель по устранению

аварии, фиксируется время и качество ее устранения.

Централизация функций управления сетью позволила осуществить очень важное мероприятие – унификацию процессов управления сетевой инфраструктурой во всех региональных сетях.

Удовлетворенность конечных потребителей является главным приоритетом АО «Казакхтелеком». Поэтому естественным развитием функций централизации управления сетью телекоммуникаций стала реализация функций управления мобильным персоналом. В рамках проекта «Управление мобильным персоналом» программы трансформации Орлеу в 2017 году 1,4 тыс. монтеров получили планшетные компьютеры и теперь обрабатывают наряды и заявки в режиме онлайн по сети LTE.

Мобильность позволяет диспетчерам отслеживать ход исполнения заданий, текущую занятость специалистов и оперативно перераспределять работы на сети. А четкое разделение уровней ответственности между специалистами позволяет избежать случаев, когда высококвалифицированный профессионал занимается, что

называется, забиванием гвоздей микроскопом.

Всего в компании существует три уровня управления – Tiger-1, Tiger-2 и Tiger-3. На первом и втором уровнях технической поддержки решается порядка 60–65% всех обращений с перспективой роста до 80%. Если не получилось восстановить услугу посредством online-консультации, то принимается заявка на проверку линий, оборудования, других элементов сети. Такой механизм управления сетью техническим персоналом позволил, по нашим оценкам, повысить производительность труда данной категории специалистов на 10%.

Такие управленческие и технологические решения, как вызов на любого свободного оператора вне зависимости от его географического места расположения, семидневный режим работы, удаленная работа операторов (на дому), регистрация обращений с миграцией на единое IT-решение (ПО BMC Remedy) и другие, позволили сохранить необходимый уровень взаимодействия с абонентами, а также быстро адаптироваться к новым реалиям работы в условиях пандемии коронавируса.



Фото: Depositphotos/maxoidos

Какой сегмент коммерческой недвижимости выиграл во время пандемии

В то время как отели, офисы и магазины подсчитывают потери, склады высокого класса как минимум сохранили свои доходы и находятся в поиске вариантов для расширения.

Наталья КАЧАЛОВА

Пандемия негативно повлияла на доходы большинства владельцев коммерческой недвижимости. Руководители предприятий сокращают офисные площади и переводят сотрудников на удаленную работу. Торговые центры теряют свои доходы из-за ограничений выходного дня, закрытых фудкортов, парков развлечений и кинотеатров. Отели и рестораны и вовсе остались практически без клиентов. Но одновременно с этим рост e-commerce и увеличение объема поставок лекарственных средств ведут к росту спроса на складские помещения высшего класса «А».

На складе все спокойно

Основные клиенты складов высшей категории – компании сегментов FMCG, фармацевтики и продавцы бытовой техники и электроники. К примеру, среди основных партнеров логистического оператора Damu Logistics – Danone, Food Town (McDonald's), KFC, «Шин-Лайн», Magnum, Bosch, Samsung, Henkel, Interfarma. Среди партнеров складского оператора ALG Comrapu много фармацевтических компаний – Sanofi, Bayer, Takeda, Astellas, KRKA, Amity, Biola и т. д. Склады FreeLine Service также отданы в основном фармсегменту – «Нижфарм», Stada, Sona Pharm, но есть и ретейлер – Interfood.

Согласно данным Комитета по статистике МНЭ РК за три года объем экспорта медикаментов вырос на четверть – с 21,1 тыс. т в 2016-м до 26,5 тыс. т в 2019 году. А в 2020-м только за семь месяцев в страну импортировали 17,6 тыс. т медикаментов, что на 11,7% больше показателей прошлого года.

Розничная торговля за последние три года выросла почти на 50% – с 7,7 млрд тенге в 2016-м до 11,3 млрд тенге в 2019 году. И хотя локдаун приостановил восходящий тренд – за первое полугодие 2020 года объем розницы составил 93% от уровня прошлого года, – рынок быстро отыгрывает понесенные потери. Уже к июлю розничный товарооборот восстановился до уровня прошлого года, а в августе показал прирост 10%.

Вместе с ростом бизнеса основных клиентов повышается и спрос на склады высшей категории. Если пять лет назад склады категории «А» были загружены на 75%, то сейчас загрузка составляет в среднем 90%–95%, а у лидеров рынка – 100%.

«Фармацевтика, FMCG – в моей практике упор всегда

был на эти две отрасли, поэтому пандемия не повлияла на нас», – утверждает член совета директоров логистического оператора ALG Comrapu Балхаш Сагындыкова.

Развитие отрасли, по мнению участников рынка, сдерживает неготовность инвесторов вкладывать десятки миллионов долларов в проекты с довольно длинным сроком окупаемости, в среднем 15 лет. Поэтому большинство крупных логистических центров в Казахстане появляется при поддержке государства.

В портфеле частных инвесторов складская и логистическая недвижимость пока занимает недостаточную долю, отмечает Сагындыкова. «Пока нет понимания, поэтому и нет развития. Есть небольшие инвесторы, которые пытаются начать с маленьких фирм с мизерным количеством товара и с перспективами роста, но я считаю, что нужно начинать сразу в больших масштабах, так как усилия и труд будут потрачены одинаковые. Склад – это прибыльный бизнес для терпеливых и смотрящих в будущее инвесторов», – говорит она.

Автоматизация по-казахстански

Современный склад – это не просто стены и стеллажи, это автоматизированная услуга, повышающая эффективность хранения и скорость обработки грузов. Многие современные склады, погрузчики, автоматические ворота и погрузочно-разгрузочные площадки регулируемой высоты – базовый комплект склада категории «А». Современные склады крупных иностранных ретейлеров, таких как Amazon, ушли в своем прогрессе гораздо дальше – для перемещения грузов на складах используют роботов, которые в объемах Amazon позволяют в несколько раз снизить трудозатраты. Цифровые двойники (точное воссоздание склада в 3D) помогают лидерам отрасли оптимизировать складское пространство.

Но для Казахстана такая роботизация и цифровизация – пока далекое будущее, отмечают участники рынка. Проекты полной автоматизацией и роботизацией, снижающие стоимость одной операции, эффективны при большом количестве операций. В условиях небольших объемов казахстанского рынка и невысокой стоимости рабочей силы разница в себестоимости операции получается незначительной и, как правило, не окупает дорожное импортное оборудование в разумные сроки. По прогнозам Балхаш Сагындыковой, такое положение дел будет сохраняться еще как минимум лет десять.

Перспективы – от умеренных до оптимистичных

Перспективы складской недвижимости в Казахстане позитивнее, чем других сегментов

коммерческой недвижимости (офисов, ТРЦ и отелей). Среди складов класса «А» нет большой конкуренции, при этом заполняемость складских помещений высокая. Но активного и продолжительного всплеска на рынке не предвидится из-за сжатия платежеспособного спроса, переключения домохозяйств в режим еще большей экономии и общей высокой закредитованности населения, считает партнер Scot Holland | CBRE в Казахстане и Центральной Азии Евгений Долбилин. «Фармацевтика после активного всплеска, связанного с пандемией, потихоньку успокоится, такой рост не будет вечным. А вот бурного, взрывного развития других отраслей не стоит ожидать», – считает эксперт.

Сами участники рынка более оптимистичны. В условиях кризиса, когда e-commerce получил дополнительный толчок в развитии, точкой роста для логистического рынка может стать развитие услуги fulfillment-операторов, которые берут на себя не только хранение, но и доставку товаров, отмечает эксперт ALG Comrapu. Те, кто сможет выстроить эффективную логистику – качественно, быстро и недорого доставить нужный товар и предложить сопутствующий сервис (точки выдачи товаров, call-центр, упаковку, получение оплаты, работу с возвратами), – окажутся в выигрыше.

Кладовка как сервис

Как в Казахстане развивается рынок индивидуальных складов

Self-storage, склады индивидуального хранения, – пока слабо развитый сегмент казахстанского рынка коммерческой недвижимости. Но это направление имеет хорошие перспективы благодаря низкому порогу входа, коротким срокам окупаемости, потенциально высокой доходности и растущему спросу.

Наталья КАЧАЛОВА

Склады индивидуального хранения – небольшие помещения в черте города, поделенные на боксы площадью от 2,5 кв. м. Эти боксы можно арендовать для временного хранения имущества. Две трети клиентов self-storage – частные лица, сдающие на хранение вещи, которые занимают в квартире слишком много места и долго не используются. Каждый третий клиент – представитель бизнеса, который хранит на таком складе бумажные архивы, товары своего интернет-магазина или ненужную пока офисную мебель и оргтехнику.

Новые перспективы роста для небольших городских складов открыл кризис, заставивший покупателей и арендаторов как жилой, так и офисной недвижимости более рационально относиться к квадратным метрам.

Квадратура бизнеса

В США услуга индивидуального хранения вещей появилась в середине прошлого века, через тридцать лет бизнес стал популярен в Европе, а в первом десятилетии 2000-х добрался и до России. В Казахстане первый склад self-storage появился три года назад под брендом «ZIP-склад», и пока это единственная сеть индивидуальных складов на отечественном рынке.

Казахстанские аналитики не берут такие склады в расчет из-за малого объема предложения. Расчеты «Курсива» показывают, что квадратура известных self-storage в стране составляет около 10 тыс. кв. м – это меньше одного процента от всех складских площадей Алматы, или пять квадратных сантиметров на одного жителя страны. Для сравнения: на каждого жителя США приходится 0,7 кв. м индивидуальных складов.

По данным Knight Frank, в Москве объем предложения индивидуальных складов в 2019 году был около 150 тыс. кв. м, в Санкт-Петербурге – в три раза меньше. Подобные услуги в РФ

предлагает не только небольшой частный бизнес, но и некоторые крупные логистические компании, которые выделяют под self-storage часть складских помещений.

Инвестиции в self-storage-бизнес составляют от \$10 тыс., доходность – 16–18% годовых, а окупаемость – 5,5–7 лет. Такие цифры для Москвы и Санкт-Петербурга приводит руководитель российского фонда коллективных инвестиций «РЕНТАВЕД» Руслан Сухий на портале о коммерческой недвижимости CRE.ru. В российских мегаполисах, где рынок хоть и не насыщен, но уже представлен предложениями от десятков складских операторов, средняя заполняемость складов составляет 85%.

На казахстанском рынке единичными предложениями и более низкими ставками аренды перспективы могут оказаться более привлекательными. Инвестор проекта «ZIP-склад» Ардак Абижанов сообщил, что сроки окупаемости их складов составляют около года, загрузка в Алматы – 90–95%. Маржинальность Абижанов не раскрывает.

Косвенно об успешности казахстанского проекта можно судить по темпам роста «ZIP-складов».

С момента основания компании в 2017 году количество ее складов ежегодно удваивается – к декабрю 2018 года их стало два, через год – четыре. Сейчас идет подготовка к открытию седьмого склада, а до конца года, возможно, запустят восьмой. Шесть «ZIP-складов» будут находиться в Алматы, еще два – в Нур-Султане. По словам Ардака Абижанова, проектом заинтересовались предприниматели из регионов (Атырау, Актау, Актобе, Усть-Каменогорск, Костанай) и даже китайские партнеры. Продать первую франшизу в регионы «ZIP-склад» планирует уже в этом году, выход бизнеса на китайский рынок намечен на следующий год.

Сезонность на рынок self-storage практически не влияет – склады равномерно заполнены в течение всего года. Наибольшим спросом и в России, и в Казахстане пользуются боксы минимальной площади – до 5 кв. м, их заполняемость близка к 100%. Самые востребованные дополнительные сервисы – продажа товаров для хранения (стеллажей, коробок, упаковочных материалов) и услуги доставки. Последнее возможно как собственными силами, так и на условиях аутсорсинга.

Среди рисков такого бизнеса – неверный выбор локации и технических параметров помеще-

ния. При выборе места под склад важна хорошая транспортная доступность как на авто, так и на общественном транспорте. Спросом также пользуются склады на первых этажах или в подвальных помещениях больших жилых комплексов с малогабаритными квартирами и удобными подъездными путями. С технической точки зрения важны как минимум высота потолков, возможность поддержания температуры и влажности воздуха.

Стимулы роста

Развитию рынка self-storage способствует рост цены квадратного метра жилья и уменьшение средней площади приобретаемых квартир. Люди более рационально подходят к использованию жилого пространства и не готовы платить дорого фактически за кладовку. Такое мнение высказывал российский эксперт Борис Мошенский, генеральный директор консалтинговой компании Maris в комментариях «Коммерсанту».

Казахстанские девелоперы вслед за российскими уже начинают приглядываться к новому формату коммерческой недвижимости. Застройщик Orda Invest в 2019 году выделил для «ZIP-склада» помещение площадью 1 тыс. кв. м в жилом комплексе «Город 72» на левом берегу Нур-Султана. Девелопер считает, что наличие такого сервиса не только создаст дополнительные удобства для жильцов, но и повысит ценность ЖК. Итоги эксперимента застройщик пока не подвел. «Бизнес этот новый не только для нас, но и для Казахстана в целом. Мы только начинаем, комментарии давать рано», – сообщили представители Orda Invest.

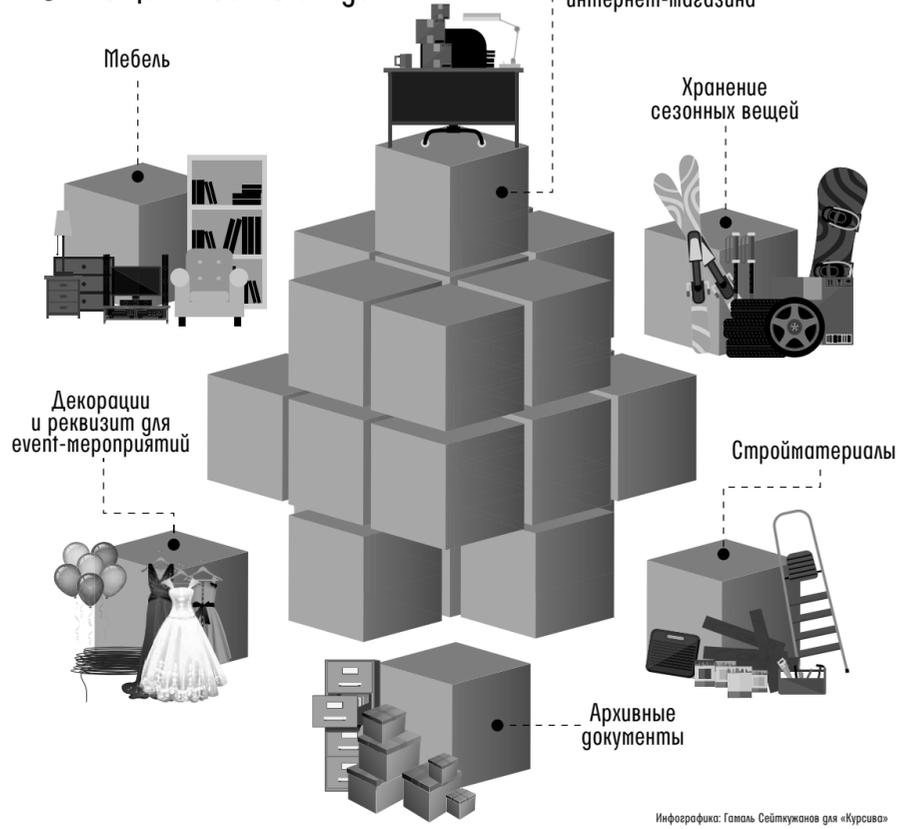
Другой фактор роста сегмента self-storage – череда локдаунов из-за пандемии. Массовый перевод сотрудников на удаленную работу и сокращение офисных площадей в Москве и Санкт-Петербурге за первый месяц лета увеличили спрос на склады индивидуального хранения со стороны бизнеса более чем на 30%. Бизнесмены перевозят в эти склады бумажные архивы, ненужную офисную мебель и оргтехнику.

Еще один потенциальный стимул развития self-storage – рост интернет-торговли и курьерской доставки. Интернет-магазины могут предпочесть офисам более бюджетные малогабаритные склады, расположенные близко к потенциальным покупателям, и использовать их как пункты для хранения, сортировки и самовывоза товаров. Пока услугами «ZIP-склада» в Казахстане воспользовались только два интернет-магазина. Но интерес к сервису проявили казахстанские представители МСБ, занимающиеся доставкой мяса, рыбы и прочей «заморозки». Для них оператор индивидуальных складов установил на своем шестом объекте рефрижераторы.

Чтобы охватить как можно больше потенциальных клиентов, «ZIP-склад» к имеющимся отопляемым складам намерен добавить неотопляемые, цена на которые будет ниже. На такие склады в РФ приходится наибольший объем предложения (58%).

В России целевая аудитория индивидуальных складов – жители больших городов с доходом выше среднего. Создатели отечественной сети self-storage согласны, что пока это нишевой сегмент, но верят, что в Казахстане он может стать массовым в ближайшие 10 лет. В пользу такого прогноза говорит возникший в пандемию тренд на использование балконов как мест для отдыха, а не как кладовки. Против – высокий процент населения с высокими доходами, для которого аренда индивидуального склада пока роскошь.

Индивидуальное хранение вещей – self-storage



Инфографика: Ганьма Сайтжанова для «Курсива»

Объявление

«ТОО «Алмалан Инглиш Тьюторинг энд Эдитинг», БИН 200540020102, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Ж. Жаңмұденов, д. 10, кв. 95, тел. +77083521310.

Перспектива снижения

Что происходит с добычей и экспортом казахстанского угля в условиях сжимающихся рынков.

Юрий МАСАНОВ

Австралийские угольные компании, среди которых Glencore, планируют 2–3-недельные отпуска для рабочих на Рождество и Новый год из-за слабого спроса и низких цен на уголь. Последний раз, как сообщает Argus, такие «каникулы» были на рубеже 2015 и 2016 годов – тогда (как и сейчас) цены даже на высокосортный энергетический уголь едва превышали \$50 за тонну.

Объем добычи угля в России в 2020 году сократится на 10,5% – эти данные опубликованы 26 сентября 2020 года Министерством экономического развития РФ в обновленном Прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2021 год. За период с 2019 по 2023 год добыча снизится на 11,8%, прогнозирует российское Минэкономики и объясняет уменьшение производства низкими мировыми ценами на уголь и продолжением тренда на сокращение объемов закупок ключевыми европейскими потребителями.

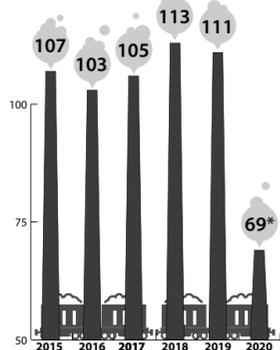
По прогнозам Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК (МИИР РК), в Казахстане добыча в 2020 году тоже сократится, хотя и не столь значительно – на 3,6%, с 111 млн до 107 млн тонн. К концу августа в стране было произведено 69 млн тонн каменного угля.

Кто не в минусе

«Богатырь Комир», на который приходится около 40% всего добытого в республике угля, с января по июль 2020 года, по данным «Самрук-Энерго», добыл почти 24,9 млн тонн, и это на 1,4% больше, чем в прошлом году.

Рост показателей отмечают в ERG: за восемь месяцев 2020-го на разрезе «Восточный» и в «Шубарколь комир» добыли свыше 18,4 млн тонн угля. Это больше прошлогоднего показателя на 7%. Компания наращивает добычу из-за увеличения спроса со стороны потребителей как внутри Казахстана, так и в странах СНГ и дальнего зарубежья. «Снижения добычи угля в перспективе в связи со спросом не ожидается», – подчеркнули в Евразийской группе.

Производство каменного угля в РК, млн тонн



Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

В «АрселорМиттал Темиртау» воздержались от раскрытия информации о показателях 2020-го, компания публикует информацию по итогам каждого года. Добыча в последние годы держится в районе 10 млн тонн: в 2015-м угольный департамент АМТ добыл 10,5 млн тонн угля, в 2019-м – 9,6 млн. Эта компания работает на рынке коксующегося угля, который используется в металлургии. В МИИР РК отметили, что «АрселорМиттал Темиртау» формирует 95% этого рынка. Большую часть добытого коксующегося угля обогащают, после чего 70% концентрата идет на собственные потребности компании в коксе, остальной концентрат отправляется на экспорт. Поставки в основном идут в Украину, где у группы «АрселорМиттал» также действуют собственные производства.

Основу добычи в Казахстане составляет именно энергетический уголь, который поставляется на тепловые электростанции страны и зарубежья. Именно он испытывает давление мировых трендов на переход к зеленой экономике. Коксующийся уголь под такой прессинг не попадает, поскольку востребован в металлургии. А отрасль ГМК, как показывает статистика, даже на фоне пандемии осталась стабильной.

Куда везут казахстанский уголь

Отечественный уголь экспортируют в Россию, Китай, Узбекистан, Кыргызстан, Украину, Беларусь и страны Европы. Основная доля экспорта приходится на поставки энергетических марок угля в Россию. По данным Комитета по статистике, с января по июль 2020-го туда отправили почти 11 млн тонн угля из общего экспорта в объеме 12,4 млн.

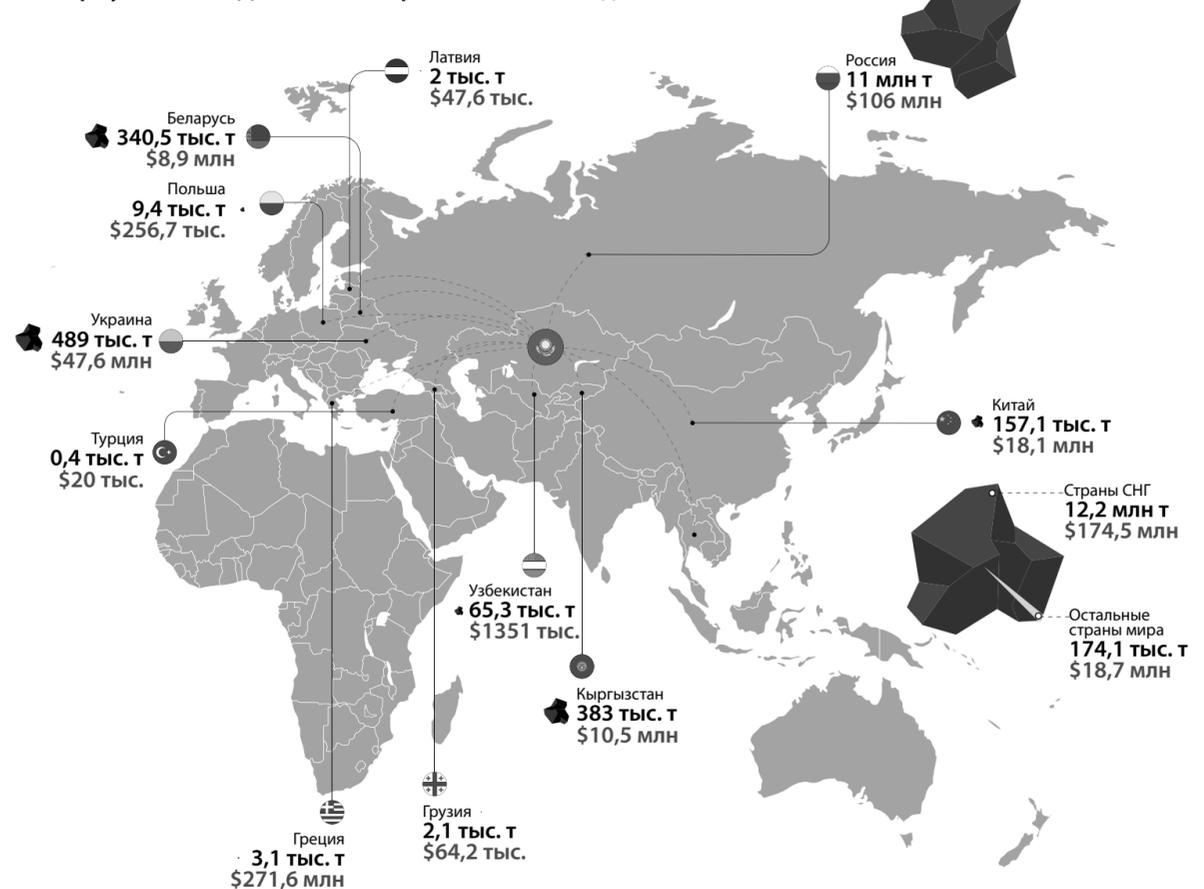
Из 69 млн тонн угля, добытых в стране за восемь месяцев 2020 года, на экспорт ушло около 18,5 млн. По оценке Министерства индустрии, зарубежные поставки по сравнению с 2019-м выросли на 1,1%.

Заместитель исполнительного директора Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий Казахстана **Максим Кононов** отмечает, что при этом снизились объемы экспорта угля за пределы ЕАЭС – как в натуральном, так и в денежном выражении. «Особенно ошутимо просел экспорт угля за пределы ЕАЭС. В определенной мере это связано со сложностями при перевозке угля и угольного концентрата в направлении Украины транзитом через территорию РФ. Уже больше года в отношении казахстанского угля применяется «разрешительный» режим. Также есть проблемы транспортировки продукции на китайский рынок», – говорит Максим Кононов.

Трудности связаны и с удаленностью основных экспортных рынков. Например, китайский спрос удовлетворяют Австралия и Индонезия, которые могут предложить более конкурентную цену благодаря морским поставкам – казахстанское сырье дороже из-за необходимости доставлять уголь по железной дороге.

Аналогичная ситуация складывается на западном направле-

Экспорт угля (ТН ВЭД 2701) в январе – июле 2020 года



Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»



Фото из архива «Курсива»

нии: расстояния значительные, а значит, подразумевают высокие издержки. Кроме того, страны Европы делают акцент на зеленой энергетике, что означает спад спроса на этот вид топлива с их стороны и в будущем.

Экспорт в Россию – основное направление поставок казахстанского энергетического угля – в перспективе тоже может снизиться. Одна из главных причин – избыток у россиянам собственного угля.

Но пока, подчеркивает Кононов, объемы производства угля в РК находятся на стабильном уровне. Несмотря на пандемию, угольная промышленность не

допустила существенного снижения уровня добычи: за январь – август оно составило всего 0,3% к 2019 году. Например, за аналогичный период добыча угля в России просела сразу на 9,2%.

Локальный спрос

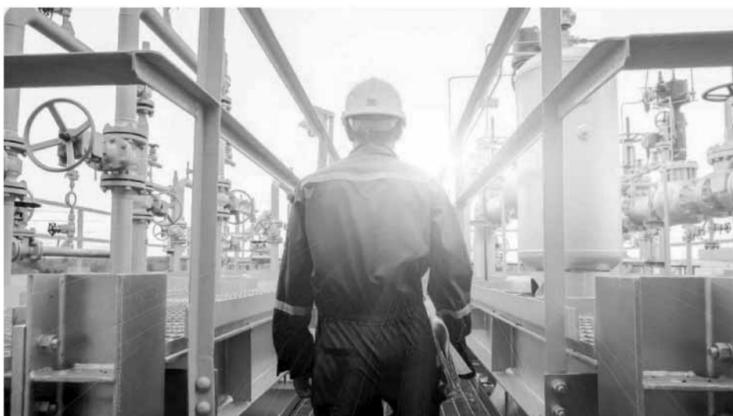
В 2019 году на угольных электростанциях было выработано 38% всей электроэнергии на планете. Казахстан значительно превосходит эти показатели – сейчас в стране около 70% электроэнергии и тепла генерируется именно сжиганием угля. Кроме того, эта отрасль промышленности обеспечивает 100%-ную загрузку

коксхимического производства и полностью удовлетворяет потребности в топливе коммунально-бытового сектора и населения.

В Концепции развития топливно-энергетического комплекса Казахстана говорится, что в перспективе до 2030 года основным источником спроса на уголь останется внутренняя энергетика. Но эта же концепция прогнозирует отрицательную динамику добычи каменного угля: она снизится до 98 млн тонн к 2025 году и до 95 млн – к 2030-му. «Мировые тренды по переходу к низкоуглеродному развитию и зеленой экономике напрямую

вливают на объемы потребления угольной продукции», – констатируют в Министерстве индустрии.

В концепции отмечается, что даже с учетом курса на переход к зеленой экономике за углем сохранится лидерство в энергетике, но его доля не будет расти. По плану правительства будут наращиваться мощности на альтернативных источниках энергии (пока они составляют всего 3% от общей генерации в стране). Другими словами, угольная промышленность продолжит работать на энергетику страны, в то время как экспорт, а вместе с ним и объемы добычи, будет снижаться.



Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжайды

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар

RU KZ

kursiv.kz



Десятилетия экспериментов

Почему Казахстан является аутсайдером в сфере образования среди стран ЕАЭС



Нуркен ХАЛИКБЕРГЕН, управляющий партнер Khalykbergen Strategy Communications

Отрасль образования в Казахстане серьезно отстает по ряду ключевых показателей от своих соседей по Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС). Об этом говорится в исследовании Евразийской экономической комиссии по итогам 2019 года «Образование в цифрах. Статистика ЕАЭС».

К примеру, Казахстан находится на предпоследнем месте по

затратам государства на образование в отношении к ВВП – всего 3,4% (из них расходы на высшее образование – 0,3%), ниже нас только Армения с показателем 2,4% (из них расходы на высшее образование – 0,2%). Для сравнения: аналогичный показатель Кыргызстана – 6,6% (на высшее образование – 0,9%), показатель Беларуси – 5,4% (на высшее образование – 0,9%).

При этом Казахстан лидирует среди стран – членов ЕАЭС по числу занятых в сфере образования в 2019 году – 12,6% от общего числа занятых. В Республике Беларусь этот показатель равен 10,4%, в России и Армении – 9,5%, в Кыргызстане – 9%.

Низкий уровень расходов Казахстана на образование вкупе с раздутым количеством рабочих

мест в итоге дают одну из самых низких зарплатных плат в сфере образования среди стран ЕАЭС в процентном отношении к средней зарплате. Среднемесячная номинальная зарплата работника образования в 2019 году составила: в Кыргызстане – 72% от средней по экономике (\$178), в Армении – 67% (\$253), в Казахстане – 68% (\$330), в Беларуси – 71% (\$371), в России – 77% (\$573).

Что касается высшего образования, то средняя зарплата преподавателя отечественного вуза более чем в два раза ниже зарплат российских преподавателей: в Казахстане это \$459 на преподавателя, в России – \$968.

Низкие заработные платы и большой штат сотрудников, который необходимо содержать администрациям казахстанских вузов, влияют на качество высшего образования, ухудшение

которого влечет за собой печальное лидерство Казахстана в еще одном показателе – экспорте студентов. Поясню, в общем объеме «экспорта» студентов, учащихся не у себя на родине, а в странах ЕАЭС, вклад Казахстана составляет 67%. На втором месте после РК по этому показателю находится Беларусь – всего 12%, далее Кыргызстан – 9%, Россия – 8% и Армения – 4%.

Цифры исследования Евразийской экономической комиссии в очередной раз подтверждают экспертные выводы о существенном отставании Казахстана в образовании. За почти 30 лет в РК сменилось 13 министров образования, каждый из которых в среднем был в должности 2,5 года. Каждый министр считал своим долгом начать образовательные реформы в стране, и к сегодняшнему дню мы видим последствия этого непрекращающегося десятилетиями эксперимента.

Государственное регулирование давно и прочно засело в казахстанском образовании: начиная с того, что чиновники на свое усмотрение говорят, сколько нужно преподавателей в вузах, заканчивая всевозможными аттестациями и соответствиями. И ладно бы чиновники лезли в государственные вузы, но достается и частным, которые из-за этих обременений не могут показать достойного развития, такого, какое могло бы быть при либеральном рынке, как на Западе. В Казахстане декларируемая академическая свобода вузов существует только на бумаге. Ведь соответствие государственному стандарту и реальные результаты образовательной деятельности – это две разные чаши весов, и нам нужны срочные меры, чтобы виртуальная реальность, в которой живут чиновники, до конца не поглотила нашу действительность.

Лайки за науку

Как TikTok поможет образованию



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

TikTok – социальная сеть, которая стала феноменом среди подростков еще два года назад. Напоминает смесь Vine, Instagram и YouTube. Основное направление платформы – развлекательное, однако на ней есть и образовательный контент. И с каждым днем его становится все больше.

Социальная платформа была запущена в Китае под названием Douyin. Сервис набирал все большую популярность среди китайских подростков, а потом заинтересовал пользователей из других стран. Компания ByteDance, создатель Douyin, запустила международную версию сервиса под названием TikTok.

Как найти знания в TikTok?

Новостная лента всех соцсетей строится на основе ваших интересов. TikTok – не исключение. Например, если лайкать видео с челленджами, вряд ли в рекомендациях появится что-то другое. Но в TikTok также есть аккаунты учителей, преподавателей вузов, искусствоведов, психологов, математиков со всего мира. В коротких видео они решают математические задачи и показывают лабораторные опыты. И если ставить «правильные» лайки, то соцсеть станет не только развлекать, но и образовывать ребенка. Главное – «обучить» ленту, чтобы в рекомендациях всплывал полезный контент.

Полезный контент – какой он на вкус?

Если вам надо что-то найти, то первый помощник – хештег (начинаются с #, содержат одно-два слова или короткую фразу на определенную тему). Например, нужны лайфхаки и советы? Это к #learnontiktok или #tiktokuniver. С конкретной темой все проще. Для поиска полезных видео по математике обратите внимание на хештеги #math или #algebra. К слову, видео можно найти как для студента, так и для школьника. Если быть еще конкретнее, то достаточно использовать ключевые фразы, например, «отрицательные числа».

По тегу #physics легко найти образовательные видео по физике. Для более точных поисковых запросов – #урокифизики.

На самом деле все просто. Интересует география? Возьмите тег #география на вооружение. По нему можно узнать про страны, поверхность земли или земную оболочку. Аналогично по #геологии. По нему много интересных фактов про каменные породы, динозавров, строение земли, ее происхождение и развитие.

Для изучения иностранных языков тоже есть масса полезных видео и определенных теги. Используйте их как сочетания «язык + speaking» или «язык + language» – например, #englishspeaking, #germanlanguage и так далее.

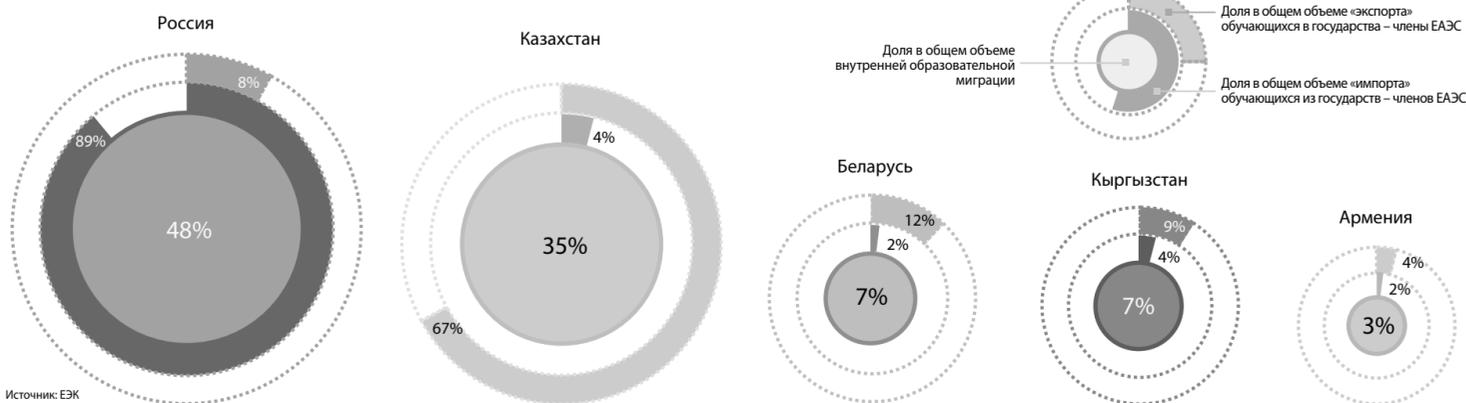
Теперь складывается совершенно иное впечатление о социальных сетях, правда? Польза от проведенного в интернете времени есть, вопрос в том, правильно ли вы его используете. Настройте и научите свою ленту предлагать информативный контент. Кстати, этот подход прекрасно работает и с YouTube.



Коллаж: Вадим Квятковский

Доля государств – членов ЕАЭС в общем объеме внутренней образовательной миграции в 2019/20 учебном году

(среднее профессиональное и высшее профессиональное образование)



Как свободный рынок может обеспечить бесплатную учебу в колледже

THE WALL STREET JOURNAL.

Помните о выплатах вашему трейдеру по \$200 за сделку? Высшее образование сегодня находится на той же стадии.

Daniel PIANKO, THE WALL STREET JOURNAL

Пандемия COVID-19 вынудила колледжи перейти на онлайн-обучение, зачастую с катастрофическими результатами. Студенты не глупы и требуют скидку за такое обучение. Они уже давно осознали то, что вузы никак не хотят признавать: онлайн-обучение – это совсем не то образование, полную стоимость которого оплачивают студенты, их родители и американские налогоплательщики.

Наиболее распространенная форма скидки – это 10% от стоимости обучения, однако некоторые студенты требуют большего. Они утверждают, что на долю внеакадемических видов деятельности, начиная от сценических постановок и концертов до нетворкинга и вечеринок, приходится много больше 10% от полной стоимости обучения, которую взимает колледж. Подобные скидки подразумевают, что студенты все еще получают 90% ценности высшего образования (при средней стоимости около \$45 тыс.) через лекции в Zoom, однако большая часть образовательного контента сегодня находится в свободном доступе. И, конечно же, нельзя винить студентов и их родителей, считающих, что такое образование также должно быть практически бесплатным.

В некоторых вузах это так и есть. Университет Южного Нью-Гемпшира, обучение в котором проходит преимущественно онлайн, недавно объявил о том, что из-за пандемии первый год обучения для первокурсников будет бесплатным. Национальный Университет (штат Калифорния), предлагающий широкий круг онлайн-курсов, снизил стоимость обучения до 25% для студентов, обучающихся в режиме полной нагрузки, а также сообщил, что практически бес-

платно примет на учебу новых студентов, подпадающих под условия федеральных грантов Пелла.

Однако способна ли пандемия кардинально изменить ценовую политику колледжей в сторону уменьшения оплаты за обучение? Или же эти шаги так и останутся лишь отдельными примерами?

Возможность заглянуть в будущее высшего образования дает совершенно неожиданный источник: брокерская индустрия. Как и высшее образование, торговля акциями – это высоко зарегулированная сфера, где любым переменам препятствуют серьезные барьеры. Вспомните стереотипных биржевых маклеров 1980-х: «властителя вселенной» Тома Вулфа или «громоподобное стадо» в Merrill Lynch.

В течение многих лет традиционная брокерская индустрия считалась слишком сложной, чтобы автоматизировать ее. Казалось бы, как интернет может заменить классического консультанта, который не только принимает заказы на сделки, но и отвечает на телефонные звонки, дает советы, участвует в обсуждении сделок с недвижимостью и других задач, связанных с управлением личным состоянием?

Тем не менее эта незыблемая ранее позиция изменилась быстрее, чем ожидалось. За 30 лет технологии снизили стоимость трейдинга на фондовом рынке с сотен долларов практически до нуля.

В 1988 году разношерстная группа специалистов, работавшая вдали от Уолл-стрит, начала менять всю брокерскую индустрию. Возглавлял эту группу Джо Рикеттс, легендарный основатель Ameritrade, который стал первым, кто сделал возможной торговлю акциями при помощи кнопочного телефона. Спустя семь лет Ameritrade запустила и онлайн-трейдинг.

Компания Ameritrade стала моим первым клиентом, когда, закончив колледж, я начал работать инвестиционным банкиром. По большей части моя работа заключалась в том, чтобы помо-



гать мистеру Рикеттсу с багажом во время роуд-шоу. В 1998 году, когда большинство других фирм взимали комиссию за трейдинг в размере \$199, он совершил революцию в брокерской индустрии, предложив торговать неограниченным количеством акций по цене \$8 за сделку. Проведя с ним в разговорах немало времени, однажды я набрался смелости и спросил его: «При какой цене сделки ниже \$8 можно осуществлять трейдинг на фондовом рынке?»

С огоньком в глазах, мистер Рикеттс ответил, что «однажды сам Ameritrade будет платить тебе за сделку».

Я был подумал, что он потерял деловую хватку, если и не сам раз, ведь кто станет бесплатно раздавать продукт, за который другие берут \$200?

И все-таки мистер Рикеттс вновь предвидел будущее: сегодня практически ни одна крупная брокерская фирма не взимает комиссию за осуществление торгов. Теперь у этих фирм новые источники дохода, как, например, продажа потока ордеров маркет-мейкером. Это что-то вроде почтового сервиса Gmail,

который для простых пользователей является бесплатным, однако их данные помогают Google продавать таргетированную рекламу. В I квартале 2020 года финтех-единорог Robinhood только на продаже потока ордеров заработал \$100 млн. Компания-правопреемник Ameritrade была продана в ноябре прошлого года примерно за \$26 млрд.

Иными словами, высшее образование сегодня находится на том этапе, на котором брокерский бизнес был в конце 1990-х: в преддверии трансформации. Еще до пандемии на рынке образования наметилось смещение акцента с дорогостоящих вузов к низкозатратным. Университет Южного Нью-Гемпшира и Western Governors University, которые, по сути, являются некоммерческими организациями, где плата за обучение не превышает \$10 тыс. в год, уже стали одними из крупнейших и наиболее быстрорастущих вузов в США. В каждом из них обучается свыше 100 тыс. студентов, которым обеспечивается доступ к онлайн-курсам и обучению на основе их уровня знаний, что позволяет кардинально снизить

стоимость обучения, не жертвуя при этом его качеством.

Эти мегауниверситеты будут использовать технологии с целью снизить со временем долю оплаты за обучение в своих доходах до нуля. Некоторые уже идут по этому пути, а для многих других источником импульса к переменам может стать пандемия. Вместо того, чтобы собирать десятки тысяч долларов со студентов в качестве платы за образование, колледжи могут зарабатывать на партнерстве с работодателями, взимая со студентов процент их дохода уже после обучения либо при помощи государственных социальных облигаций, привязанных к успехам студента, например, к проценту выпускников.

Уроки мистера Рикетта должны быть понятными для президента каждого колледжа в Америке: технологические изменения способны оказывать глубокое влияние на различные сектора экономики совершенно новыми способами, и если крупные игроки игнорируют их, то делают это во вред себе же. Новые образовательные модели уже стали причиной снижения размера оплаты за обучение, однако здесь по-прежнему существует огромный простор для серьезных структурных ценовых изменений в самой индустрии. После пандемии победителем окажется тот вуз, который сделает онлайн-обучение бесплатным.

Точно так же, как 30 лет назад никто не мог предвидеть, что произойдет с брокерскими комиссиями, немногие могут представить, что произойдет с оплатой в мире, где плата за обучение взиматься не будет. Но этот мир может наступить. И если это случится, давайте по поводу бесплатных колледжей уйдем в прошлое. Вопрос лишь в том, как вы сами встретите эти перемены – с недоверием или огоньком в глазах?

Дэниел Пианко – сооснователь и управляющий директор организации University Ventures.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

LIFESTYLE

Какую моду задают ДОЧКИ И ВНУЧКИ ПРЕЗИДЕНТОВ?

Одна из главных fashion-новостей постсоветского пространства: дочь бывшего президента Украины Виктора Ющенко – Виталина – не зря сидела на карантине и создала коллекцию купальников. Но чтобы вы знали: Виталина такая не одна. Представим вашему вниманию дочерей и внучек лидеров стран – бывших республик СССР, «засветившихся» в индустрии моды.

Самира САТИЕВА

Парфюм Guli Mysterieuse создан в 2012 году.



Гульнара Каримова GULI

Первой на этом поприще заявила о себе старшая дочь бывшего президента Узбекистана – Гульнара Каримова. В 2005 году она представила публике бренд GULI, начав с одежды прет-а-порте и продолжив ювелирной коллекцией. Чуть позже появились линия натуральной косметики GULI Collection of well-being for Soul & Body, и, наконец, парфюм.

Средства массовой информации (и не только узбекские) рассыпались в комплиментах Гульнаре Каримовой, называя GULI «единственным брендом в Узбекистане, который в своих коллекциях искусно объединяет традиционное прикладное искусство страны и современные мировые тенденции моды».

Правда, это не помогло Гульнаре Каримовой продемонстрировать свою коллекцию в США в рамках Mercedes-Benz New York Fashion Week в 2012 году – официальный показ отменили под давлением международных правозащитных организаций и журналистов.

Ювелирному направлению GULI повезло больше: в 2009 году известный швейцарский бренд Chopard представил коллекцию GULI для Chopard на знаменитой Baselworld – мировой выставке-ярмарке часов и ювелирных изделий. Это был благотворительный проект, и идея совместной коллекции, как писали специализированные ювелирные издания, принадлежала вице-президенту компании Chopard Каролине Груози-Шофель.

Такая же мощная международная поддержка была и у парфюмерной линии GULI: ароматы создал известный французский парфюмер Бертран Дюшофур (автор Fahrenheit 0 Degree Christian Dior), а лицом мужского аромата стал Халит Эргенч – исполнитель роли султана Сулеймана в «Великолепном веке».

Какова сейчас ситуация с брендом GULI – наверное, точно не может сказать никто. О нем не упоминают в связи с возвратом в Узбекистан активов старшей дочери экс-президента страны, а сайт GULI collections по-прежнему открывается словами: «Коллекции бренда GULI – это поэтический образ XXI века...».

Виталина Ющенко VitaYou

И, наконец, Виталина Ющенко. Старшая дочь бывшего президента Украины Виктора Ющенко в моде не новичок. Правда, прежде она выступала в качестве модели, а не дизайнера, участвуя в показах украинских дизайнеров на Украинской и Миланской неделях моды и снимаясь для журнала Vogue (российское издание).

При этом Виталина давно рисовала эскизы моделей одежды и не раз говорила о своей мечте – заняться дизайном.

Видимо, у бизнес-вумен и матери троих детей просто «не доходили руки», пока не помог карантин.

Первая, капсульная, коллекция купальников бренда Виталины Ющенко VitaYou решена в стиле 30-х и 70-х годов прошлого века, когда, по мнению дизайнера, женщины были более элегантными и утонченными. Неброские цвета, рюши, полоска и непривычная сегодня глазу «закрытость» – вот какой видит пляжную моду дочь экс-президента Украины.

Ющенко не только сама разработала дизайн купальников и подобрала все ткани, но и лично приняла участие в первой рекламной кампании. Бывших моделей не бывает, и 40-летняя Виталина на этих снимках демонстрирует лучшую потрясающую физическую форму.



В коллекцию вошло 16 купальников как слитных, так и раздельных фасонов.

Камиля Шаймиева EXCLAIM

«Don't whisper – Exclaim!» («Не шепчи – воскликни!») – заявляет своим покупателям одна из трех основательниц бренда украшений EXCLAIM, старшая внучка бывшего президента Татарстана Минтимера Шаймиева Камиля Шаймиева.

В 2015 году Камиля попала в список богатейших женщин России по версии Forbes – как член совета директоров и владелица 2% акций холдинга ТАИФ, в который, кроме прочего, входит «Нижекамскнефтехим». Но самой молодой на тот момент участнице рейтинга не понравилась публичность такого рода, и вскоре она вышла из совета директоров холдинга и занялась собственными стартапами.

Одним из них и стала марка EXCLAIM – украшения, но не «дорого-богато» и не «золото-бриллианты», а, наоборот, бижутерия в тренде fast-fashion, «быстрой моды». Это когда коллекции обновляются каждые две недели, как в Zara, и когда материалы – это серебро, сталь и бижутерный сплав.

«Настало время, когда дорогие ювелирные изделия можно заменять качественной бижутерией, не стесняясь этого», – сказано в пресс-релизе EXCLAIM.

Такой подход позволяет женщинам менять образ без значительных затрат, считают создательницы бренда и всю развивают интернет-торговлю: EXCLAIM стал первым российским брендом, украшения которого можно купить в крупном европейском интернет-магазине Zalando – к слову, именно за это направление, международные связи, отвечает в компании Камиля Шаймиева.

Еще один шаг на пути к завоеванию мира – это коллаборация с Nike: в прошлом году вышла капсульная коллекция украшений EXCLAIM x Nike. Кулоны в виде гантелей, боксерских перчаток и футбольных мячей – чем не Nike?



Подвеска-тумар Alsara by Damiani из золота, сапфиров, рубинов и полудрагоценных камней.

Алия Назарбаева Alsara

В 2011 году была представлена коллекция Alsara by Damiani, созданная известным итальянским ювелирным домом Damiani в соавторстве с младшей дочерью первого президента Казахстана Алией Назарбаевой.

Как отметила на презентации коллекции в Москве Жанна Кан, партнер компании Damiani в Казахстане: «Ни один крупный бренд еще не создавал коллекцию для Казахстана, и мне вдвойне приятно, что именно итальянские ювелиры Damiani со свойственным им изяществом и мастерством воплотили в жизнь мою мечту. Изделия, которые появились в этой линии, получились современными и стильными, при том, что восточный колорит и орнаментальное богатство были сохранены и тонко переданы».

Вице-президент компании Джорджио Дамиани потом не раз скажет в интервью, что Alsara подарила им потрясающий опыт и в итоге получились уникальные, ни на что не похожие изделия.

Первая коллекция оказалась успешной, и теперь Alsara by Damiani – это регулярно обновляющаяся линия, представленная не только в Казахстане, но и в Италии, Великобритании, Объединенных Арабских Эмиратах и России.

А в 2016 году состоялась премьера бренда одежды от Алии Назарбаевой – Alsara Couture. То же направление и то же настроение, что и в ювелирных коллекциях: сочетание этники и современных fashion-решений, плюс – смешение фактур и сложная вышивка.

И если у вас возник вопрос, что означает Alsara, то все просто: название бренда складывается из двух имен – Алии Назарбаевой и ее мамы Сары Алпысовны.

Прежде чем занять пост заместителя министра культуры Чечни, внучка и дочь президентов Чеченской Республики, Ахмата-Хаджи и Рамзана Кадыровых, Айшат Кадырова стала креативным директором Дома моды Firdaws, что в переводе с арабского означает «Райский сад».

Дом моды был основан ее матерью Менди Кадыровой в 2009 году, и в том же году состоялся первый показ коллекции Firdaws в рамках Moscow Fashion Week. В 2010-м был еще один показ в Москве, а в 2012-м – уже в Дубае, где была представлена коллекция «Леди Чечня». Больше 70 вечерних и повседневных моделей, бархат, шифон, шелк, французское кружево – чеченские модельеры показали Ближнему Востоку, что мусульманская мода родом с постсоветского пространства тоже может быть роскошной.

Через пять лет 18-летняя Айшат сменила мать на посту руководителя дома моды, и сразу же показала свою первую коллекцию на Mercedes-Benz Fashion Week Russia в Москве. Тогда же зрители узнали еще одну новость: модный дом запустил производство своего парфюма.

В феврале этого года Айшат Кадырова отправилась покорять Париж. Нет, она не участвовала в Парижской Неделе моды (как можно было бы подумать, судя по совпадению дат): это был показ под эгидой фестиваля «Русские сезоны». Коллекцию haute couture с романтическим названием «История любви» посмотрели главный редактор Vogue Arabia Мануэль Арно, топ-модель Синди Бруна, послы России и арабских стран и другие гости.

А в марте Айшат Кадырова получила медаль «За заслуги перед Чеченской Республикой». Как сообщил на своей странице в соцсетях министр спорта Чечни Хамзат Кадыров: «Это очень закономерное и справедливое признание той многогранной и кропотливой работы, которую Айшат проводит как директор Дома моды Firdaws на ниве популяризации красоты и духовности ислама, прославления лучших традиций чеченского народа».

Айшат Кадырова Firdaws

