

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ЗАРПЛАТЫ ПОМОГУТ ЦЕНАМ
РАСТИ

стр. 2

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
ПЕРЕКАЧИВАЯ ТЕНГЕ

стр. 5

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПОРТФЕЛЮ ЛИШНЕГО
ИМУЩЕСТВА НЕ НАДО

стр. 7

LIFESTYLE:
АЛМАТЫ БЕЗ ШАРОВАРШИНЫ

стр. 12

kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursivkz
 kursivkz
 kursivkz

K Kursiv Research
Ratings

Большие кредитные союзы, шустрые ломбарды

Kursiv Research, проанализировав крупнейшие кредитные товарищества и ломбарды, выяснил, что в первом сегменте лидируют компании, которые состоят в какой-либо промышленной группе, а второй сегмент отличается высокой конкуренцией.

Аскар МАШАЕВ

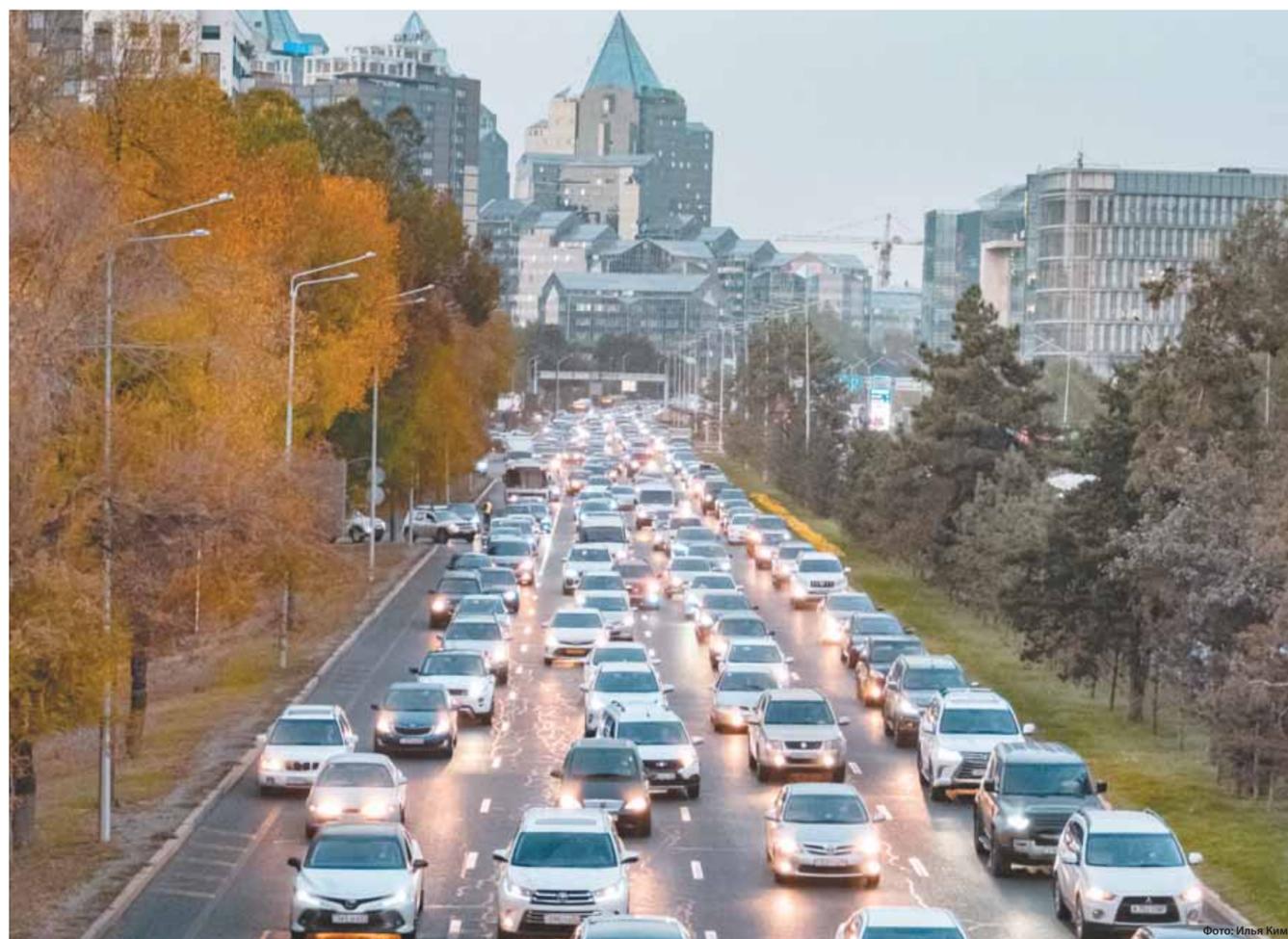
Национальный банк РК впервые опубликовал финансовые показатели отдельных кредитных товариществ и ломбардов. Эта статистика, которая будет обновляться ежеквартально, позволит более детально проанализировать микрофинансовый рынок. Kursiv Research, опираясь на новую статистику Нацбанка РК, составил рейтинг кредитных товариществ и ломбардов по величине ссудного портфеля.

Новые правила для всех

Микрофинансовый сектор Казахстана состоит из финансовых организаций трех типов: микрофинансовые организации (МФО), кредитные товарищества (КТ) и ломбарды. Согласно законодательству МФО разрешено выдавать займы как физлицам, так и юрлицам, но размер кредита не должен превышать 20 тыс. МРП (чуть более 58 млн тенге). Кредитные товарищества ссужают деньги только своим участникам, которыми могут быть как физические, так и юридические лица.

Ломбарды в отличие от МФО могут выдавать кредиты исключительно физическим лицам, а размер кредита не должен превышать 8 тыс. МРП (около 23 млн тенге). Специфика этого бизнеса в том, что заемщику предоставляется заем под залог имущества. Если он не выкупает его, ломбард реализует заложенное имущество. И если вырученная сумма от продажи залога окажется меньше выданного кредита, то заемщику не предъявляются претензии.

> стр. 3



Обратная перспектива

За два года проспект Аль-Фараби застроят до неузнаваемости

Вдоль одной из центральных автомагистралей Алматы появятся музей, театр, парки, новые жилые комплексы, деловые центры и общественные пространства. Какие компании займутся застройкой проспекта Аль-Фараби и что именно возведет каждая из них – в материале «Курсива».

Наталья КАЧАЛОВА

Творческий квартал: театр, музей и парк

«Если немножко наклониться и посмотреть на эту пешеходную улицу, то можно представить себе арт-стрит со скульптурами и как всё это будет сообщаться с театром балета», – указывает на макет будущего музея казахстанский миллиардер Нурлан Смагулов.

В «одном из лучших мест города, каким-то чудом пустующем», – на перекрестке Назарбаева и Аль-Фараби – Смагулов планирует построить музей современного искусства, чтобы «сделать

искусство доступным для людей». Меценат рассчитывает, что кроме собственной коллекции – более тысячи картин современных казахстанских и международных художников, свои коллекции в Almaty Museum of Arts привезут самые известные музеи мира. То есть через два-три года, по плану основателя, алматинцы и гости города смогут лицезреть экспозиции Эрмитажа или Третьяковки, а позже – музеев других стран. В кулуарах основателя музея уже окрестили «казахстанским Третьяковым».

> стр. 10



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Как банки оцифровывают отношения с предпринимателями

Казахстанские банки развивают экосистемы не только для физических лиц, но и для юридических. В свои сервисы они добавляют услуги, которые «привязывают» бизнес к банку. Какие решения предлагают БВУ предпринимателям и как выросла доля онлайн-обслуживания клиентов – юридических лиц во время пандемии, узнал «Курсив».

Ольга ФОМИНСКИХ

Лица разные важны

Объемы операций юрлиц, проходящие через сервисы дистанционного банковского обслуживания (ДБО), в разы больше, чем объемы транзакций физлиц. В 2020 году, по данным Нацбанка, компании только для оплаты това-

ров, работ и услуг провели безналичные операции на сумму 75 трлн тенге, это на 6,5% больше, чем в 2019 году (70,4 трлн тенге). Для сравнения: в прошлом году объем безналичных транзакций физических лиц в интернет-банкинге и в мобильных приложениях составил 28,2 трлн тенге.

По словам Юлии Устиновой, директора компании «Бухгалтер24», объемы транзакций МСБ через системы ДБО могут варьироваться от 20 млн до 300 млн тенге в месяц (на одну компанию – «Курсив»), по микробизнесу и ИП – от 2 млн тенге и выше в месяц в зависимости от вида деятельности.

ДБО сегодня не только канал обслуживания, но и возможность продажи допуг, не входящих в расчетно-кассовое обслуживание. Поэтому считается, что доходы банка от ДБО для юрлиц обычно выше, чем от ДБО для физлиц.

> стр. 6



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Начинается подписка на 2022 год

Подписка через каталоги:

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

Зарплаты помогут ценам расти

Повышение минимальной заработной платы (МЗП) с 1 января 2022 года увеличит официальные номинальные доходы 3,5 млн казахстанцев. Часть этого роста съест инфляция, которая ускорится из-за роста потребления. По официальным оценкам, влияние повышения МЗП на индекс потребительских цен составит не менее 0,7 п.п.

Юрий МАСАНОВ

Президентский инструмент

До 2018 года минимальная зарплата в Казахстане была равна прожиточному минимуму и вместе с ним ежегодно немного подрастала. С 2018 года МЗП стала инструментом социальной политики, который перешел в исключительное ведение президентов. В послании от октября 2018-го его использовал первый президент Нурсултан Назарбаев, повысив уровень минимальных зарплат в полтора раза – с 28 тыс. до 42 тыс. тенге. Тогда заявлялось, что эта мера призвана повысить доходы 1,3 млн граждан, включая 275 тыс. работников бюджетных организаций. Президент Токаев использовал ее в послании от сентября 2021 года, распорядившись повысить МЗП до 60 тыс. тенге. Главный довод – необходимо увеличить доходы населения, которые просели в кризисном 2020 году.

«Коронакризис усилил давление на доходы населения, а цены, как показывает статистика, продолжают расти рекордными темпами», – комментирует генеральный директор AERC Beta LLP и автор телеграм-канала Tengeniomika Галымжан Айтказин.

В президентском послании говорилось, что повышение МЗП позволит повысить доходы более чем 1 млн человек и

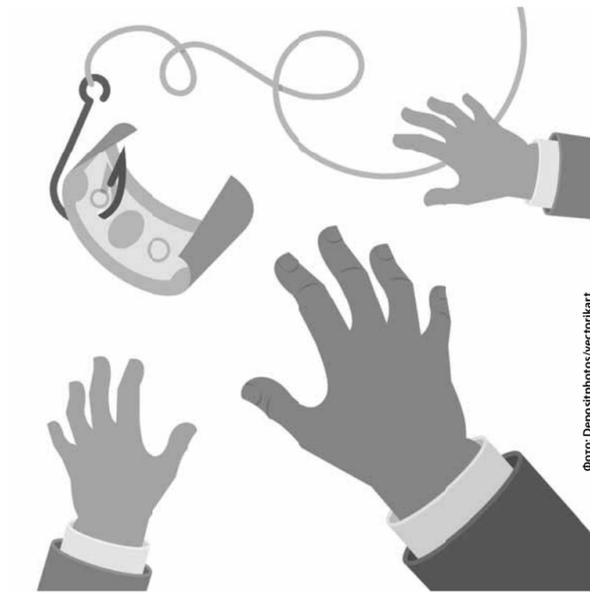


Фото: Depositphotos/vectorlark

протестирует внутреннее потребление, что в свою очередь приведет к росту ВВП на 1,5%.

В конце сентября вице-премьер Алихан Смаилов заявил, что президентская мера приведет к росту доходов более чем 3,5 млн человек. Это 1,65 млн казахстанцев, у которых официальная зарплата ниже 60 тыс. тенге, а также еще почти 2 млн с доходами чуть выше этого уровня.

На самом деле повышение МЗП касается всех наемных работников, поскольку увеличивает сумму, которую можно поставить на вычет по индивидуальному подоходному налогу, с 42,5 тыс. тенге до 60 тыс. тенге. Даже незначительная часть зарплат, освобожденная от налога, увеличит располагаемый доход работающих по найму.

По расчетам ведущего эксперта Института экономических исследований (выполняет исследование для Министерства национальной экономики РК) Ердилды Таутенова, при повышении МЗП с 42,5 тыс. до

60 тыс. тенге среднемесячные номинальные доходы населения могут вырасти с 115 до 121,6 тыс. тенге, или почти на 6%.

Минус бюджетные деньги

В Институте экономических исследований (ИЭИ) отмечают, что эффект от увеличения МЗП будет двояким.

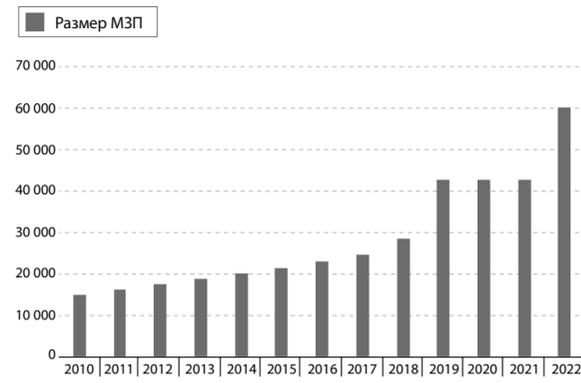
С одной стороны, возможен рост налоговых поступлений в бюджет за счет повышения экономической активности на фоне увеличившихся доходов граждан.

С другой стороны, часть трудящихся с зарплатами в районе минимальной относится к категории гражданских служащих (работают в структурах, финансируемых государством). Это значит, на повышение МЗП потребуются дополнительные бюджетные расходы.

По данным Министерства труда и соцзащиты населения, повышение МЗП коснется 430 тыс. гражданских служащих, у которых минимальный оклад 49 тыс. тенге. Прямой расчет показывает, что на повышение зар-

Как менялась минимальная заработная плата в Казахстане

Минимальная зарплата не росла с 2019 года



Источник: республиканские бюджеты соответствующих годов

ботной платы этим работникам необходимо почти 57 млрд тенге в год. Первый вице-премьер Алихан Смаилов заявил, что в проекте республиканского бюджета на 2022–2024 годы уже заложены «все необходимые средства для повышения зарплат».

Кроме того, по данным Минтруда, повышение зарплат коснется примерно 612 тыс. человек, работающих за минималку – в сельском хозяйстве, секторе услуг по проживанию и питанию и торговле. Это значит, что и частному бизнесу придется увеличивать расходы на фонд оплаты труда.

Косвенные эффекты повышения МЗП – с одной стороны, рост ВВП из-за увеличения потребления, а с другой – разгон инфляции. Эксперты ИЭИ говорят, что наращивание располагаемых доходов, как правило, влечет за собой рост спроса на потребительские товары и услуги.

Побочный эффект

Инфляция в 2021 году вышла за пределы коридора Национального банка в 4–6%. Потребительские цены в августе 2021 года выросли на 8,7%, в том числе на продовольствие – на 11,4%, на непродовольственные това-

ры – 7,3%, на платные услуги – 6,6%.

Национальный банк ожидает, что в течение 2022 года инфляция вернется в заданный коридор, но повышение МЗП может дополнительно стимулировать рост индекса потребительских цен. Алихан Смаилов уже озвучил оценку по дополнительному вкладу выросшей МЗП в инфляцию – около 0,7%. «Но это будет иметь краткосрочный эффект. По мере адаптации производства к повышению спроса на потребительские товары эффект инфляции будет постепенно снижаться», – сказал Алихан Смаилов на пресс-конференции 23 сентября.

По оценке Галымжана Айтказина, мера по повышению МЗП внесет свой вклад в инфляцию в стране, но этот эффект все же будет ограниченным из-за очень умеренного влияния роста минимальной зарплаты на увеличение доходов населения.

По мнению экспертов ИЭИ, даже несмотря на потенциальный рост инфляции, общее влияние повышения МЗП будет скорее позитивным. «Теоретически повышение минимальной зарплаты окажет небольшую нагрузку на предпринимателей, но, с другой стороны, мы ожидаем, что увеличится доход населения,

Инфляционные прогнозы

Евразийский банк развития в своем макрообзоре за сентябрь отметил, что с 2022 года инициатива по повышению минимальной заработной платы и поэтапному увеличению оплаты труда бюджетников будет дополнительно стимулировать потребление и инвестиции в экономике. В сравнении с августом банк повысил прогнозы по инфляции на 2021 год на 1,2 п.п. – до уровня 7,9% в годовом выражении. Однако в 2022-м этот показатель, по мнению аналитиков ЕАБР, должен снизиться до 6% «по мере замедления роста мировых цен на нефть и продовольствие», а также реализации мер регуляторного характера со стороны правительства республики.

Азиатский банк развития в последнем сентябрьском обзоре экономики Казахстана предполагает, что инфляция в 2022 году сложится на уровне 6,4%. «Прогнозы более высокой инфляции на оба года отражают более высокие цены на сырьевые товары и рост реальных доходов в результате экспансионистской налоговой бюджетной политики», – пишет аналитик АБР. Он отмечает, что реальная заработная плата в Казахстане в 2021 году уже выросла на 7,4%, при этом зарплата медицинских и социальных работников увеличилась на 21%, а учителей – на 15,9%. В 2022 году, очевидно, к такому росту (повышение зарплат медработников и педагогов по плану властей продолжится) прибавится и рост МЗП в целом по экономике.

что приведет к большему спросу на товары и услуги того же самого бизнеса. Данная мера в итоге должна простимулировать бизнес-сообщество, на дальнейшее развитие», – резюмировали представители Института экономических исследований.

Финансовые результаты Фонда «Самрук-Қазына» за I полугодие 2021 года

По итогам первого полугодия текущего года финансовые результаты по группе компаний АО «Самрук-Қазына» превысили не только плановые значения, установленные на первое полугодие 2021 года, но и фактические показатели за весь период 2020 года.

Чистый доход по итогам шести месяцев составил 809 млрд тенге, что в 3,5 раза выше факта аналогичного периода прошлого года, при этом по плану ожидался чистый доход в размере 217 млрд тенге. Об этом в ходе брифинга сообщила управляющий директор по экономике и финансам Фонда «Самрук-Қазына» Назира Нурбаева.

Операционная прибыль группы компаний за январь – июнь 2021 года составила 817 млрд тенге, что выше плановых значений на 465 млрд тенге.

По предварительной оценке, консолидированная чистая прибыль по итогам 2021 года ожидается на уровне 1,195 млрд тенге, что примерно на уровне



Фото: Бақытжан Батырханұлы

показателей допандемийного 2019 года и вдвое выше показателей 2020 года.

Положительные финансовые показатели во многом были обусловлены ростом средней цены на нефть до \$67/баррель, увеличением объема переработки нефти на 13%, увеличением объема производства и передачи

электроэнергии на 22 и 20%, ростом грузооборота на 3% в целом и контейнерного транзита на 32% и др.

В текущем году также наблюдается улучшение показателей и в сегменте пассажирских перевозок, который оказался в числе наиболее пострадавших от пандемии. Так, железно-

дорожный пассажирооборот увеличился на 46%, AirAstana и Qazaq Air по итогам восьми месяцев перевезли в два раза больше пассажиров по сравнению с аналогичным показателем прошлого года.

«На фоне улучшающихся финансовых показателей и относительно стабильных макро-

экономических прогнозов Фонд также продолжает мероприятия по оптимизации расходов – по итогам года ожидается экономия порядка 10 млрд тенге по общим и административным расходам. Кроме того, в текущем году компаниями группы проведена работа по снижению суммы просроченной дебиторской задолженности на 8,5 млрд тенге», – сказала Назира Нурбаева.

По итогам первого полугодия наблюдается значительное улучшение показателей финансовой устойчивости группы Фонда. Так, показатель долг/ЕВТДА снизился с 3,6 до 2,8 по сравнению с 2020 годом за счет улучшения ЕВТДА группы на 737 млрд тенге. Ожидается снижение данного показателя до 2,7, что является надежным индикатором финансовой устойчивости компаний группы.

Общий долг Фонда увеличился на 2% в основном за счет ослабления курса тенге и освоения займов для реализации инвестиционных проектов группы. В целом ввиду сбалансированности долгового портфеля негативный эффект от курсовых колебаний оказал незначительное влияние на показатели Фонда.

По словам спикера, несмотря на сложную экономическую ситуацию, компании Фонда продолжили мероприятия по укреплению финансовой устойчивости группы. В текущем году АО «НК «КазМунайГаз» и АО «КазТрансГаз» успешно провели сделки по улучшению условий выпусков еврооблигаций. Компании группы продолжают работу по рефинансированию текущих займов и удешевлению стоимости заимствования.

Одним из значимых событий этого года стало повышение долгосрочного и краткосрочного кредитных рейтингов Фонда «Самрук-Қазына» международным рейтинговым агентством Standard&Poors по обязательствам в иностранной и национальной валюте до суверенного уровня «ВВВ-», прогноз – «Стабильный».

«Сегодня мы также ожидаем публикацию публичного рейтинга Фонда от рейтингового агентства Moody's. Наряду с увеличением суверенного рейтинга страны ожидается повышение рейтинга Фонда до «Ваа2», прогноз – Стабильный», – отметила Назира Нурбаева.

Статистика по МФО публикуется Нацбанком РК с 2018 года. Но она не позволяла в должной мере оценить весь микрофинансовый сектор. В текущем сентябре Центробанк впервые опубликовал подробную статистику по КТ и ломбардам. Расширение статистики по организациям, осуществляющим микрокредитную деятельность, является частью политики регуляторов – Нацбанка и Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) – по повышению прозрачности в отрасли, которую часто сотрясают скандалы из-за финансовых пирамид, успешно маскирующихся под МФО и ломбарды.

Чтобы ограничить применение мошеннических схем и цивилизовать микрофинансовый сектор, в 2019 году был принят законопроект, который начал действовать с начала прошлого года. Перечислим важные новеллы. Индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам запретили предоставлять займы гражданам (кроме займов своим сотрудникам) – эта норма призвана исключить ростовщичество. В периметре регулирования АРРФР оказались КТ, ломбарды и компании онлайн-кредитования (ранее были только МФО). Ужесточены пруденциальные нормы данной группы организаций, например, увеличен минимальный размер уставного и собственного капитала.

АРРФР обязало организации, осуществляющие микрокредитную деятельность, пройти регистрацию до 1 июня 2020 года; с начала текущего года введено лицензирование для всех участников. Ужесточение требований привело к сокращению количества игроков. По данным регулятора, в середине 2021-го в процессе ликвидации находилось более 670 микрофинансовых организаций, 1,2 тыс. кредитных товариществ и 1,7 тыс. ломбардов, а также семь компаний онлайн-кредитования.

В новой статистике НБ РК представлены финансовые показатели 218 кредитных товариществ и 594 ломбардов по итогам шести месяцев текущего года. Согласно последнему реестру лицензий АРРФР (15 сентября 2021 года) в РК действуют 216 кредитных товариществ и 601 ломбард. Незначительное расхождение объясняется трехмесячным интервалом между данными Нацбанка и АРРФР.

Совокупные активы микрофинансового сектора по итогам первого полугодия 2021 года составляют 1,4 трлн тенге, или 4,1% к активам банковского сектора. Из них 45,6% приходится на МФО, доля кредитных товариществ составляет 40,6%, ломбардов – 13,8%. Величина кредитного портфеля сектора составила 1,2 трлн тенге, или 7,2% к займам БВУ. По этому показателю в лидерах кредитные товарищества, доля которых достигает 45%, сопоставимые объемы у МФО – 43,7%, доля ломбардов закономерно небольшая – 11,3%.

Ранее Kursiv Research публиковал рейтинг крупнейших МФО по активам (см. «Большие компании небольших финансов»), в этом материале мы предлагаем рейтинг крупнейших кредитных товариществ и ломбардов, которые были ранжированы по размеру ссудного портфеля.

Союз крупных и платежеспособных

Идея, что роль кредитных товариществ в финансировании казахстанских мелких фермеров очень важна, последние несколько лет регулярно звучит в выступлениях первых руководителей Минсельхоза и в программах, посвященных развитию агропромышленного комплекса. Из этого складывается мнение, что в этом сегменте задают тон кредитные союзы, финансирующие исключительно аграриев. Статистика показывает, что это мнение ошибочно.

На тройку лидеров приходится 46,4% ссудника от всех кредитных товариществ в Казахстане. Пальма первенства у ENRC Credit, кредитный портфель которого по итогам первого полугодия 2021 года составил 148,7 млрд тенге, или 27,2% к совокупной величине.



Фото: Depositphotos/illustratorgold

Большие кредитные союзы, шустрые ломбарды

Ренкинг крупнейших по размеру ссудного портфеля ломбардов в I полугодии 2021 года

№	Ломбарды	Портфель* (млрд тенге)	Доля	Активы (млрд тенге)	Доля
1	М-Л МБАРД	18,1	13,2%	29,3	15,0%
2	«МК-Ломбард»	12,7	9,3%	21,8	11,2%
3	АСТРА-ЛОМБАРД	11,2	8,2%	13,5	6,9%
4	С Е И Ф	11,0	8,0%	12,9	6,6%
5	МК ЗОЛОТО	8,4	6,2%	15,6	8,0%
6	«Ломбард «Сенімді іргетас»	8,4	6,2%	10,6	5,4%
7	ДЕНГИ	3,5	2,5%	4,4	2,2%
8	«Ломбард Гарант КЗ»	3,2	2,4%	4,4	2,2%
9	АВТОЛОМБАРД ЖАНА КРЕДИТ	3,0	2,2%	3,1	1,6%
10	«Ломбард Нур-001»	2,3	1,7%	2,4	1,2%

* За вычетом резервов на обесценение. Источник: НБ РК

ENRC Credit входит в Eurasian Resources Group (ERG) – международная компания, контролирующая ключевые горно-металлургические активы РК. На корпоративном сайте опубликована консолидированная финансовая отчетность кредитного товарищества за 2020 год. В ней указано, что основной деятельностью кредитного товарищества является финансирование дочерних компаний ERG, а доля займов компаниям, находящимся под контролем группы, составляет 99%. В отчетности нет детальной информации, чтобы оценить условия, по которым ENRC Credit предоставляет микрозаймы связанным компаниям.

Микрокредитный портфель КТ «Онтустик Финанс-Ресурс», расположенного в Шымкенте, составил 64,1 млрд тенге (11,7%). С таким показателем компания занимает второе место в рейтинге. Финансовой отчетности в открытых источниках не обнаружено, но исследование отчетности других компаний показывает, что это КТ связано с корпорацией «Онтустик», которая принадлежит семье Сейтжановых.

В финансовой отчетности компании Central Asia Mining Co за 2020 год, которая занимается добычей золотосодержащих продуктов и контрольный пакет которой (51%) контролирует «Онтустик», указан заем на сумму 1,6 млрд тенге от «Онтустик Финанс-Ресурс». Процентная ставка более чем комфортная и составляет всего 0,01%, срок погашения обозначен 2025 год. В финансовой отчетности «Алтын Гео» – другая компания, которая также является горнодобывающей и принадлежит семье Сейтжановых – значится краткосрочный долг в размере 82 тысяч тенге перед «Онтустик Финанс-Ресурс» (данные за 2020 год).

Третья позиция у кредитного товарищества «Самал Финанс», портфель которого составил 41,1

млрд тенге (доля – 7,5%). В 2017 году производитель кондитерских изделий «Баян Сулу» сообщил Казахстанской фондовой бирже о создании кредитного союза «Самал Финанс». В финансовой отчетности кондитерской компании за 2020 год указаны два займа от кредитного товарищества общей номинальной суммой на 1,3 млрд тенге. «Займы «Самал Финанс» предоставлены без обеспечения. Договорами займов в случае неисполнения или несвоевременного исполнения обязательств предусмотрено право «Самал Финанс» списать в безакцентном порядке денежные средства компании, размещенные компаниями.



Фото: Depositphotos/evavaryasi

ценные на любых банковских счетах», – следует из финансовой отчетности «Баян Сулу».

Стоимость суд, предоставленных компанией на уровне рыночной, – 13–14%. Однако она была уменьшена за счет субсидий. В 2020 и 2019 годах компания получала субсидии, выделенные по бюджетной программе «Субсидирование ставок вознаграждения

по кредитам и лизингу технологического оборудования, на приобретение сельскохозяйственных животных, а также лизингу сельскохозяйственной техники». Сумма субсидий в 2020 году, которая была получена по договорам займа «Самал Финанс», составила 122,6 млн тенге, годом ранее – 80,2 млн тенге.

На топ-10 приходится 56,6% от всего ссудного портфеля кредитных союзов. Доли остальных организаций, за исключением кредитного союза «АКБ», не превышают двух процентов. Регулятор выставил требование для действующих КТ, которые зарегистрированы в республиканских городах: довести собственный капитал до 50 млн тенге к середине 2022 года, для региональных – до 25 млн тенге к началу 2023 года. Из 218 проанализированных кредитных товариществ у 15 СК не превышает 20 млн тенге, и они рискуют лицензиями, если не выполнят пруденциальные нормативы.

Кредит под лупой

Ломбарды, как и кредитные товарищества, были ранжированы по величине ссудного портфеля. На топ-10 приходится 59,8% совокупного микрокредитного портфеля. Рынок ломбардов, как и сегмент кредитных союзов, характеризуется большим количеством игроков, доля которых сопоставима: у 584 из проанализированных 594 ломбардов

Ренкинг крупнейших по размеру ссудного портфеля кредитных товариществ в I полугодии 2021 года

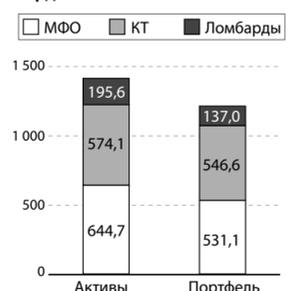
№	Кредитные товарищества	Портфель* (млрд тенге)	Доля	Активы (млрд тенге)	Доля
1	ENRC Credit	148,7	27,2%	154,6	26,9%
2	«Онтустик Финанс-Ресурс»	64,1	11,7%	64,1	11,2%
3	«Самал Финанс»	41,1	7,5%	41,2	7,2%
4	«АКБ»	16,0	2,9%	16,1	2,8%
5	«Яссы-Несие»	9,8	1,8%	10,3	1,8%
6	«Группы КАССА 24»	9,6	1,8%	9,6	1,7%
7	«Алем-Капитал»	9,0	1,7%	9,6	1,7%
8	«Тобыл»	7,0	1,3%	7,2	1,3%
9	«Сарыбел»	6,1	1,1%	6,3	1,1%
10	«Сарыагаш Несие»	5,7	1,0%	5,8	1,0%

* За вычетом резервов на обесценение. Источник: НБ РК

По информации, опубликованной на корпоративном сайте, компания стартовала в 1995 году и сегодня представлена в 103 населенных пунктах, в которых действуют 557 филиалов. Компания предлагает займы под залог золота и возможность продлевать заем через сайт или QIWI. Вторая позиция у «МК-Ломбард» с ссудным портфелем в 12,7 млрд тенге (9,3%). Поискники не выдают сайт этой компании. Но из опубликованной на Депозитарии финансовой отчетности МФ РК информации следует, что половина доли участия – у люксембургской компании LC Investment S.A. (на 8 августа 2018

Портфель кредитных товариществ больше портфеля МФО

Структура активов и портфеля по типу организации, осуществляющих микрофинансовую деятельность, по итогам I полугодия 2021 года, млрд тенге



Источник: НБ РК

года), которая также полностью контролирует лидера рейтинга «М-Ломбард» (контроль сохранен на 20 июня 2018 года).

Третье место у «Астра Ломбард», кредитный портфель которого достиг 11,2 млрд тенге (8,2%). Компания 26 лет на рынке, сейчас у нее 380 отделений в 16 областях и 25 районных центрах Казахстана. Клиенты могут

воспользоваться мобильным приложением, которое напомнит об очередном платеже, там же можно посмотреть кредитную историю. Десятку замыкает «Ломбард Нур-001» с объемом ссудника в 2,2 млрд тенге (1,7%). Далее идут компании, доля которых меньше 1%.

Пруденциальные нормы ужесточены и для ломбардов. Собственный капитал действующих компаний должен быть увеличен – для ломбардов в Нур-Султане, Алматы и Шымкенте до 70 млн тенге к 2023 году, для региональных – до 30 млн тенге. Пятой части (127 из 594) ломбардов необходимо увеличивать размер СК.

Из анализа кредитных товариществ и ломбардов можно вывести пару наблюдений. Первое – оба сегмента отличаются значительным количеством игроков, большинство которых находится на одном уровне по размеру активов и ссудного портфеля. Поэтому повышение барьера входа на рынок и ужесточение требований продолжит тренд на уменьшение слабых игроков, которых в этих двух сегментах пока достаточно, и усилению конкуренции, в первую очередь среди ломбардов.

Второе наблюдение – лидерами среди КТ являются те компании, которые входят в какую-либо промышленную группу и которые сосредоточены на льготном кредитовании аффилированных предприятий. Тем самым они не выполняют классическую функцию кредитных союзов, которая заключается в расширении доступа кредита для тех (в мировой практике это обычно фермеры), кто не может подтвердить свою платежеспособность перед банком, но фактически может обслуживать долг. Чтобы уверенно сказать, выполняют ли небольшие, средние и маленькие кредитные товарищества эту функцию, необходима более детальная статистика.

ИНВЕСТИЦИИ

Биржи пошли в рост

Инвесторов приободрили хорошие финансовые показатели эмитентов

«Курсив» подготовил очередной обзор ситуации на фондовых рынках государств постсоветского пространства. В него вошли площадки Азербайджана, Беларуси, Грузии, Казахстана, Кыргызстана, России, Узбекистана и Украины. В августе 2021 года на фондовых биржах Казахстана и России – крупнейших среди обозреваемых – возобновился рост ключевых индексов и акций крупных эмитентов, в то время как на остальных наблюдается стагнация.

Юрий МАСАНОВ

Индекс KASE поддерживают банки

Казахстанский фондовый рынок, сосредоточенный на KASE, перешел от информационного затишья после дивидендного сезона к росту. По расчетам «Курсива», с начала августа по начало сентября индекс KASE, представляющий ценные бумаги семи крупнейших местных эмитентов, вырос на 3,52% после июльского снижения на 6,5 п. п. Все растущие в цене акции – а часть из них показали двузначный рост – получили поддержку благодаря положительной финансовой отчетности своих эмитентов, писали аналитики «Фридом Финанс». И дальнейшее движение их стоимости соответствует показателям, зафиксированным в финотчетности.

Значительный вклад в рост индекса KASE внесли акции компаний из банковского сектора – Банка ЦентрКредит и Народного банка, которые подорожали на 15,7 и 10,8% соответственно. Бумаги Народного банка, например, росли на фоне положительной финансовой отчетности финансового института: чистая прибыль банка за первые шесть месяцев 2021 года достигла 225 млрд тенге, это более чем на 44% выше, чем в первые полгода 2020-го.

В лидерах роста оказались акции национального телеком-оператора «Казателеком», которые выросли в цене на 13,1% в сравнении с июлем. Здесь поддержка также оказала финансовая отчетность: за первое полугодие компания нарастила выручку на 15%.

Бумаги национальной атомной компании «Казатомпром» за август выросли на 2,7%. Консолидированная выручка группы (в структуре «Казатомпрома» 37 предприятий) выросла на 54% в сравнении с аналогичным периодом 2020-го. Также поддержку оказали сырьевые рынки: урано-



Фото: Depositphotos/tolkachev_andrey

вые фьючерсы на Нью-Йоркской товарной бирже за месяц выросли на 7,1%, с \$32,3 до \$34,6 за фунт урана (усредненные данные Investing.com). Этот уровень был достигнут впервые с лета 2020 года из-за роста интереса к мирному атому.

С другой стороны, падали акции мобильного оператора Kcell и оператора нефтепроводов «КазТрансОйл» – на 16 и 6,2% соответственно. Они сохранили июльский тренд (тогда падали на 31,7 и 1,4%).

Бумаги Kcell в августе продолжили падение, несмотря на то, что контролирующий акционер – «Казателеком» – заявил о финансовой отчетности для его бизнеса этого мобильного оператора, а объем его продаж за первое полугодие вырос сразу на 14,6%. Основной вклад в снижение котировок Kcell продолжают вносить бывшие держатели глобальных депозитарных расписок, которые формируют большое предложение на рынке.

Что касается бумаг «КазТрансОйла», то их квартальный отчет, как писали аналитики «Фридом Финанс», оценивался как нейтральный. Снижение выручки, по их мнению, в годовом выражении было закономерным, учитывая падение объема транспортировки нефти на 6,1% год к году.

Газ и IT разгоняют MOEX

Индекс Московской биржи (MOEX), крупнейшей фондовой площадки России, вырос почти на 5% за август, а индекс голубых фишек показал рост почти на 3,3%. Следует отметить, что именно в августе индекс MOEX обновил свой исторический максимум: рынок в России (как и в Казахстане) поддерживали позитивные данные корпоративной отчетности, а также внешняя конъюнктура.

Например, бумаги телеком-оператора МТС выросли за август на 4,28% после снижения в июле

на 7,2%. Абонентская база компании в России во II квартале 2021 года выросла до 78,6 млн, вернувшись на докризисный уровень, а чистая прибыль за апрель – июнь была выше 17 млрд рублей. МТС улучшил прогноз выручки за весь 2021-й с «не менее 4%» до «высокого, выражаемого однозначным числом показателя».

Кроме того, средний минимальный тариф на услуги сотовой связи в России за первые шесть месяцев текущего года увеличился на 16%, до 326 рублей в месяц. Это создало основу для прогнозов по росту квартальной выручки МТС на 9,2% год к году.

Бумаги «Газпрома» за август подорожали на 8,81%, продолжив рост июля (2,1%). Август стал значимым для компании в том плане, что впервые котировки ее бумаг превысили отметку 300 рублей за единицу – в первый раз со времени мирового кризиса конца 2000-х годов.

Поддержку оказывали и продолжают оказывать позитивные новости о проекте «Северный поток – 2», запуск которого ожидается уже в обозримой перспективе, а также растущие цены на газ. Именно «Газпром», напомним, остается крупным поставщиком этого топлива в Европу, а потому выигрывает от роста на сырьевых рынках.

Среди всех голубых фишек выделяются бумаги «Яндекса», которые показали рост в районе 15%, выйдя в позитивную зону после июльского спада на 3,6%. Внешний рост можно объяснить хорошими финансовыми показателями. В отчетности говорится, что общая выручка за первые шесть месяцев 2021 года в сравнении с 2020-м выросла на 75%.

Дополнительную поддержку в самом конце месяца оказала новость о том, что «Яндекс» выкупит доли Uber в проектах «Яндекс.Еда», «Яндекс.Лавка» и «Яндекс.Доставка», а также в бизнесе беспилотных автомобилей и роверов. Аналитики компании «БКС Экспресс» пишут, что бла-

годаря этому компания сможет увеличить долю в растущих бизнесах и это позволит получить синергетический эффект с другими направлениями развития, в частности с электронной коммерцией.

Тем не менее, считают аналитики «БКС Экспресс», в целом нынешние темпы роста рынка акций в России оказались более медленными, чем в 2020-м. Во многом это связано как с эффектом высокой базы прошлого года, так и с замедлением выхода частных инвесторов на местный фондовый рынок. Последний тренд может сохранить актуальность «как минимум в ближайшие месяцы в свете роста процентных ставок и увеличения привлекательности депозитов».

Эмитенты без кворума

Индексы остальных рынков – участников обзора показывали либо слабый положительный рост (Кыргызская фондовая биржа и украинская ПФТС), либо нулевой (Грузинская фондовая биржа), либо спад (Белорусская валютно-фондовая биржа и фондовая биржа «Тошкент»).

Индекс UCI биржи «Тошкент» упал за август на 7%. В середине августа аналитики «Фридом Финанс Узбекистан» писали, что котировки акций крупных эмитентов местного рынка – «Кизилкумцемента», «Кварца» и «Средазэнерго-сетьюпроекта» – «испытывали давление от корпоративных действий, связанных с решениями крупных акционеров».

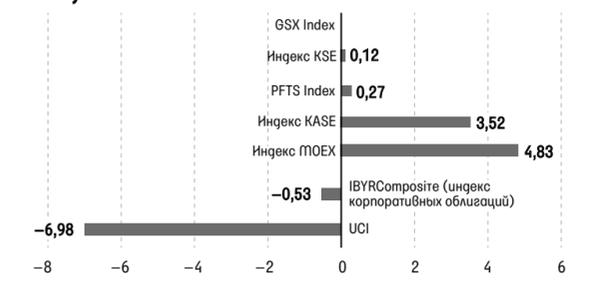
Например, у «Кизилкумцемента» (–1,7% в августе) проблемы наблюдались из-за отвлечения большого денежного потока на выплату дивидендов в разгар реализации масштабной инвестиционной программы. Это решение планировали скорректировать на собрании акционеров, но встречу отменили из-за отсутствия кворума.

Бумаги «Кварца» показали умеренную динамику (рост на 2,8%) по причине того, что не был готов аудит за 2020 год, из-за чего решение о распределении прибыли не было принято, а затем собрание акционеров не состоялось из-за отсутствия кворума. Акции «Средазэнерго-сетьюпроекта» (спад на 12,2%) также под давлением, но уже из-за возможного делистинга с биржи «Тошкент».

Особняком стоит «Узметкомбинат», акции которого выросли на фоне роста квартальной прибыли в 26 раз за счет снижения себестоимости и увеличения производства. В августе бумаги этой компании подорожали на 24,3%.

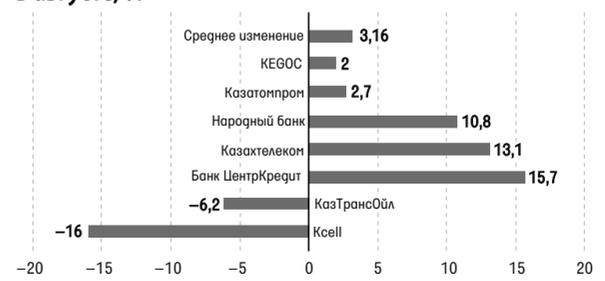
Однако в целом снижение индекса UCI не выглядит аномальным: он плавают в коридоре 710–830 пунктов с апреля этого года.

Изменение индексов бирж стран ближнего зарубежья в августе



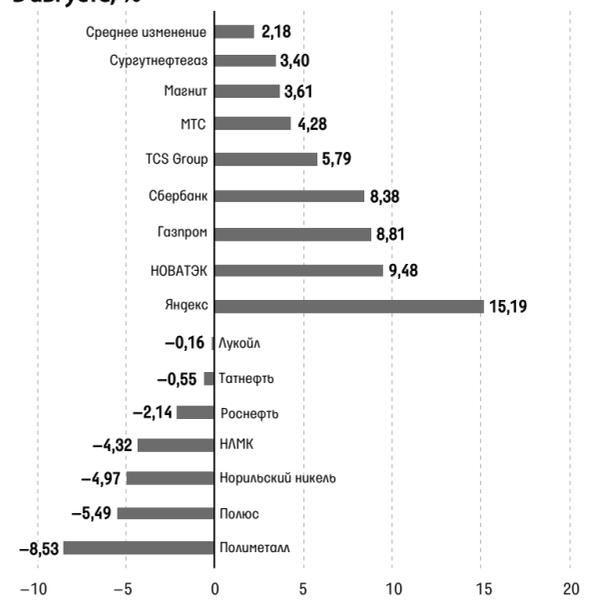
Источник: сайты бирж

Изменение стоимости акций голубых фишек KASE в августе, %



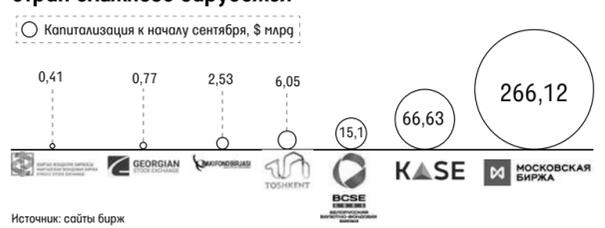
Источник: KASE

Изменение стоимости акций голубых фишек MOEX в августе, %



Источник: MOEX

Крупнейшие по капитализации фондовые биржи стран ближнего зарубежья



Источник: сайты бирж

Индекс Kursiv-20: мобильный спрос

Kursiv Research Index

Индекс Kursiv-20, составленный из акций 20 компаний, котирующихся на Казахстанской фондовой бирже (KASE), в последние семь дней вырос на 16,51 пункта – с 1192,52 (по итогам торгового дня) до 1209,03 пункта (по состоянию на 15:00 29.09.2021).

Аскар МАШАЕВ

Из числа казахстанских эмитентов в прошедшие семь дней лучшую динамику показывал «Казателеком», который укрепился на 4,3%. «КазТрансОйл» прибавил 0,6%, KEGOC – 0,5%, достигнув 29 сентября исторического максимума – 1874 тенге за акцию. Неудачником недели оказался мобильный оператор Kcell (–2,4%), акции которого подешевели на фоне аномально большого объема сделок в 10 млрд тенге за два дня (28–29 сентября). Падение более чем на 1% показали бумаги Банка ЦентрКредит, «Казатомпрома» и Народного банка.

Из неказахстанских эмитентов, представленных на KASE, активнее росли Bank of America (+9,3%), Ford Motor Company (+7,8%) и Freedom Holding Corp. (+6,3%).

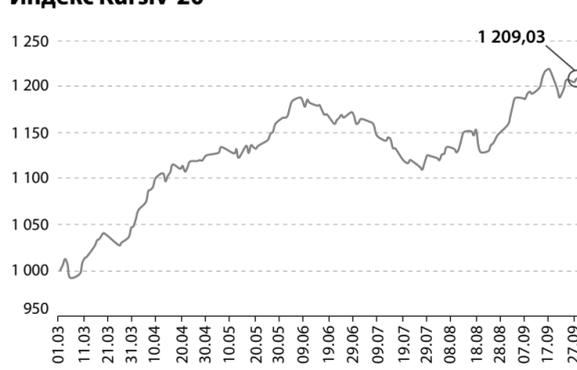
Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 22.09.2021 по 29.09.2021.

Kcell

Объем торгов по бумагам Kcell 28 и 29 сентября составил по 5 млрд тенге при неизменном курсе акций – 1300 тенге за акцию. Аномально крупному объему сделок предшествовали публикации в казахстанских СМИ и соцсетях, где прогнозировался выкуп крупной доли «Казателекома» (контролирует 75% мобильного оператора) группой Jusan.

Подогревало ожидания то, что 22 сентября группа Jusan опубликовала решение о переименовании приобретенной в январе 2021 года телекоммуникационной компании KazTransCom в Jusan Mobile. После поглощения Jusan компания развивает одноименный бренд цифрового

Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

мобильного оператора (виртуальная мобильная связь MVNO), где партнером Jusan выступает оператор Tele2/ALTEL (контролируется «Казателекомом» на 100%). Этим группой демонстрирует интерес в отношении розничного сегмента рынка мобильной связи. На момент сдачи номера в печать никаких заявлений относительно сделок между Jusan и «Казателекомом» сделано не было.

Также на прошлой неделе произошли изменения в совете директоров: из него вышли независимые директора Рашид Махат и Владимир Попов. Махат стал независимым директором Kcell в 2019 году, он в разные годы входил в совдир крупных казахстанских компаний: «Казакстан инжиниринг» (2014–2015 годы), «Казкоммерцбанк» и Estate Management Company (2016–2017 годы), ГК «Казакхал-

тын» (с 2017 года по настоящее время).

«КазТрансОйл»

Национальный оператор по магистральному нефтепроводу сообщил о созыве внеочередного общего собрания акционеров 25 ноября 2021 года. В повестку дня вошли следующие вопросы: досрочное прекращение полномочий членов совета директоров «КазТрансОйла», определение количественного состава, срока полномочий совета директоров, избрание его членов, включая председателя, размер и условия вознаграждения независимых директоров компании.

Банк ЦентрКредит

Банк сообщил, что рейтинговое агентство S&P Global Ratings подтвердило рейтинги по международно-подходной шкале на уровне «В/В» и по национальной шкале с «kzBB+» до «kzBBB-», поскольку на фоне стабилизации экономики РК улучшилась кредитоспособность БЦК.

Банк также выплатил 13-е купонное вознаграждение по своим облигациям KZ2C00002996

(CCBNb26). Сумма к выплате составила почти 1,1 млрд тенге. Номинальная стоимость купонной облигации составляет 100 тенге, сумма выпуска – 35 млрд тенге, процентная ставка – 8,5%.

«Казатомпром»

Национальная атомная компания Казахстана собирает внеочередное общее собрание акционеров 10 ноября 2021 года. Оно состоится в формате заочного голосования. В повестку дня досрочное прекращение полномочий Галымжана Пирматова, который в начале сентября покинул пост председателя правления НАК, в качестве члена совета директоров компании. Новым членом совета директоров будут избирать Мажита Шарипова, который ранее занял пост председателя правления «Казатомпрома». Компания выплатила второй купон по своим облигациям KZ2C00006153 (KZAPb2). Сумма вознаграждения составила почти 3,1 млрд тенге. Номинальная стоимость облигации составляет 1 тыс. тенге, сумма выпуска – 70 млрд тенге, текущая купонная ставка – 4%.



Перекачивая тенге

Международные финансовые организации размещают бонды на площадках РК, чтобы поддерживать локальные проекты

Объем ценных бумаг международных финансовых организаций, торгующихся на KASE, на 28 сентября составил 1,14 трлн тенге по номинальной стоимости. «Курсив» подчитал, кто из международных институтов развития занимает на казахстанском рынке капитала чаще, а кто – больше и на что.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

В официальном списке KASE на 28 сентября находилось 42 выпуска облигаций четырех организаций: Евразийского банка развития (ЕАБР), Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), Азиатского банка развития (АБР) и Международной финансовой корпорации (МФК).

Выпуск облигаций на казахстанском рынке капитала – это часть фондирования международных финансовых организаций. Привлеченные средства они используют для финансирования проектов в Казахстане. За последние три года ЕБРР, ЕАБР, АБР и МФК вместе взяли выделены на проекты в республике \$3,84 млрд (1,4 трлн тенге). ЕАБР и ЕБРР – по 41% от этой суммы, АБР – 14,8% и МФК – меньше 3%.

Займы на инфраструктуру

Чаще всех на казахстанский рынок капитала выходит ЕАБР. На KASE на данный момент торгуется девять тенговых выпусков банка на 168,2 млрд тенге и два долларовых на \$600 млн. Кроме того, ЕАБР разместил пока единственный выпуск облигаций международного института развития на АИХ на \$100 млн сроком обращения 375 дней.

Казахстанские проекты занимают больше трети инвестиционного портфеля ЕАБР. В республике банк кредитует преимущественно строительство инфраструктуры и компании из сфер энергетики и ГМК. Крупнейший проект, профинансированный ЕАБР за период с 2018 по 2020 год, – первый этап строительства магистрального газопровода «Сарыарка» (102

млрд тенге). Общая стоимость проекта оценивается примерно в \$700 млн.

Наибольший объем средств на рынке на данный момент привлек ЕБРР, разместив на KASE десять выпусков на 576 млрд тенге. В Казахстане банк предоставляет поддержку малым и средним предприятиям в сельскохозяйственном и других не связанных с добычей ресурсов секторах. ЕБРР также уделяет большое внимание инфраструктурным проектам и переходу к зеленой экономике.

В 2018–2020 годах ЕБРР в количественном выражении профинансировал меньше проектов, чем ЕАБР, но они были более дорогостоящими. Например, в 2019 году ЕБРР выделил «КазАвтоЖолу» \$301 млн на реконструкцию автодороги Атырау – Астрахань и строительство 26-километровой объездной дороги вокруг Атырау. В 2020 году ЕБРР предоставил \$225 млн проекту ГЧП по строительству Большой Алматинской кольцевой дороги.

Точечное финансирование

У АБР на KASE обращается восемь выпусков облигаций на 90,6 млрд тенге. В число приоритетов банка в Казахстане входят интеграция в глобальные транспортные сети (строительство дорог, складов и логистических центров), повышение произво-

дительности сельского хозяйства, развитие возобновляемых источников энергии и борьба с изменением климата.

Крупнейший заем АБР за последние три года – кредит РГП «Казводхоз» на восстановление и улучшение ирригационных сетей в регионах страны в 2019 году (\$249,8 млн). В том же году банк выделил \$167 млн на реконструкцию 89-километровой участка дороги между Актобе и Кандыагашем и \$100 млн Отбасы банку на финансирование ипотеки для женщин, живущих в сельской местности.

МФК, которая входит в состав группы Всемирного банка, реже всего размещает облигации на казахстанском рынке. На KASE на данный момент торгуется всего три выпуска бондов фининститута на 31 млрд тенге.

МФК в Казахстане старается поддерживать доступ малого и среднего бизнеса к финансированию, а также переход к зеленой экономике и инфраструктурные проекты. Последние три года МФК в Казахстане в основном кредитовала микрофинансовые организации. В 2018 году фининститут выделил KMF \$85 млн на поддержку финансирования микро- и малых предприятий, в 2019-м – еще \$10 млн на те же цели. Еще \$4 млн МФК предоставил микрофинансовой организации «Арнур Кредит». Единственный проект, не связанный с

финансовым сектором, – кредит ТОО «Phoenix Fruits» для создания плодового сада (\$10 млн).

Сроки и ставки

Институты развития занимают средства преимущественно на короткие и средние сроки, до десяти лет. ЕАБР размещает в основном краткосрочные бумаги (от года до пяти лет). Средневзвешенный срок обращения облигаций банка составляет 3,3 года. С IV квартала текущего года институт развития начнет регулярно выпускать и более краткосрочные инструменты – ноты с короткими сроками обращения один, три и шесть месяцев. Объемы размещений составляют 10, 5 и 3 млрд соответственно. К такому решению банк побудил рост активности инвесторов на краткосрочном отрезке кривой. Это не первый опыт банка – в марте 2019 года ЕАБР провел дебютный выпуск дисконтных краткосрочных облигаций объемом 10 млрд тенге и сроком обращения три месяца.

АБР предпочитает в основном средние сроки (два, пять, семь лет). Исключение составляют гендерные облигации объемом 8,4 млрд тенге, выпущенные банком в феврале текущего года – срок их обращения составил 9,8 года. На данный момент это наиболее долгосрочные тенговые облигации, выпущенные многосторонним банком развития в Казахстане.

Наибольший объем долгосрочных облигаций на нашем рынке размещает ЕБРР. Средневзвешенный срок обращения долговых бумаг института составляет 6,9 года. Суммы, которые банк занимает на рынке, также значительно крупнее, чем у других его «коллегов», – от 20 до 80 млрд тенге.

Облигации международных финансовых организаций пользуются высоким спросом среди инвесторов благодаря высокому кредитному рейтингу, привлекательной доходности и сравнительно небольшому сроком обращения. Кроме того, бумаги международных институтов развития входят в корзину ГЦБ на KASE и могут использоваться в операциях РЕПО, что только повышает интерес к ним среди участников рынка.

Как международные институты привлекают деньги на казахстанском рынке капитала*

	Объем, млрд тенге	Срок обращения, лет	Ставка, %	Тип облигаций
Евразийский Банк Развития	40	2	11,00	
Евразийский Банк Развития	20	4	9,70	
Евразийский Банк Развития	20	3	9,70	
Евразийский Банк Развития	20	5	9,50	
Евразийский Банк Развития	20	5	9,50	
Евразийский Банк Развития	20	5	9,50	
Евразийский Банк Развития	20	3	10,50	Зеленые
Евразийский Банк Развития	10	5	9,50	
Евразийский Банк Развития	9,1	364 дня	9,55	
Евразийский Банк Развития	9,1	364 дня	9,65	
IFC	13	2	11	
IFC	9,5	2	9,50	
IFC	8,577	7,5	8,30	
European Bank for Reconstruction and Development	80	4	2 + инфляция	
European Bank for Reconstruction and Development	60	5	1 + инфляция	
European Bank for Reconstruction and Development	60	6	1 + инфляция	
European Bank for Reconstruction and Development	60	7	1 + инфляция	
European Bank for Reconstruction and Development	60	8	1 + инфляция	
European Bank for Reconstruction and Development	60	8	2 + инфляция	
European Bank for Reconstruction and Development	60	9	2 + инфляция	
European Bank for Reconstruction and Development	58	7	1,5 + инфляция	
European Bank for Reconstruction and Development	58	8	1,5 + инфляция	
European Bank for Reconstruction and Development	20	7	1 + инфляция	
ADB ASIAN DEVELOPMENT BANK	15,392	5	1,5 + инфляция	
ADB ASIAN DEVELOPMENT BANK	15,235	7	1,3 + инфляция	
ADB ASIAN DEVELOPMENT BANK	15,234	5	1 + инфляция	
ADB ASIAN DEVELOPMENT BANK	13,346	8,24	10,45	
ADB ASIAN DEVELOPMENT BANK	10,097	2,21	10,10	Зеленые
ADB ASIAN DEVELOPMENT BANK	9,038	5,1	9,95	
ADB ASIAN DEVELOPMENT BANK	8,4	9,8	10,15	гендерные
ADB ASIAN DEVELOPMENT BANK	3,875	1,95	10,12	Зеленые

В долларах (KASE)

	Объем, \$ млн	Срок обращения, лет	Ставка, %	Тип облигаций
Евразийский Банк Развития	500	10	4,7	
Евразийский Банк Развития	100	375 дней	0,75	

В долларах (AIX)

Евразийский Банк Развития	100	375 дней	0,75	
---------------------------	-----	----------	------	--

*Все бумаги размещены на KASE, если не указано иное. Источники: KASE, AIX

Ставки, под которые АБР и ЕАБР привлекали средства в этом году, варьировались в пределах 9,65%–11% годовых – примерно на уровне квазигосударственных размещений. ЕБРР привлекает средства по так называемой плавающей ставке, когда ставка купона рассчитывается по формуле: размер годовой инфляции плюс фиксированная маржа (1–2%). Так, например, последняя купонная ставка по 9-летним облигациям банка на 60 млрд тенге, выпущенных в декабре 2020 года, составила 11,168%.

Первичный рынок облигаций международных финансовых организаций, как правило, более активен. За восемь месяцев текущего года объем торгов на нем составил чуть больше 49 млрд тенге. Новые облигации размещали в основном АБР и ЕАБР. Объем торгов на вторичном рынке за восемь месяцев составил 21,43 млрд тенге. Основные покупатели облигаций институтов развития – банки и другие институциональные инвесторы, а также компании и брокеры. Доля физических лиц среди инвесторов составляет менее 0,1%, розничные инвесторы не принимают участия в торгах

напрямую, а приобретают облигации через брокеров.

Курс на «зелень»

На международные институты развития приходится почти весь объем ESG-облигаций на казахстанском рынке – для частных компаний выпуск таких бондов непривлекателен из-за высокой ставки финансирования и больших рисков.

Последнее такое размещение состоялось в третьей декаде сентября – Евразийский банк развития привлек в Казахстанской фондовой бирже 20 млрд тенге, выпустив трехлетние зеленые облигации под 10,5 % годовых.

Осенью прошлого года два выпуска зеленых бондов на 14 млрд тенге на KASE разместил АБР, привлеченные средства пошли на финансирование солнечных электростанций в Кызылорде и в Жамбылской области.

В феврале 2021 года АБР разместил на KASE первые в Казахстане гендерные облигации на 8,4 млрд тенге. Срок обращения бумаг – почти 10 лет, ставка полугодового купона – 10,15%. Средства, вырученные от этого размещения, пошли на финансирование женской ипотеки в рамках ранее одобренного займа для Отбасы банка.

Сколько денег международные банки развития выделили Казахстану в 2018–2020 гг.*



* В инфографике представлены только те фининституты, облигации которых торгуются на казахстанских биржах. Источники: Обзоры инвестиционной деятельности международных банков развития в странах СНГ, подготовленные ЕАБР



Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжады

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар



RU KZ EN

kursiv.kz

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Фото: Depositphotos/tungus34

Как банки оцифровывают отношения с предпринимателями

> стр. 1

«Во-первых, там (ДБО для юрлиц. – «Курсив») более распространены платные услуги: для бизнес-сервисов в порядке вещей, например, плата за использование интернет-банка. Во-вторых, выше комиссии за платежи. В-третьих, существует много платных сервисов, которые являются частью ДБО и приносят банку дополнительный доход, например валютный контроль, документооборот, зарплатный проект», – отмечает Иван Григоркин, тимлид консалтингового агентства для создания диджитал-продуктов в банковской сфере Markswobb.

Сегодня ДБО казахстанских банков содержат базовый набор услуг: ведение счета, онлайн-операции по депозиту, расчеты и обменные операции, оплата налогов, переводы, начисление заработной платы на карты сотрудников и т. д.

«В данный момент практически весь комплекс стандартных услуг и продуктов для юрлиц уже предоставляется в режиме онлайн, а по большинству кредитных продуктов это лишь вопрос времени, затрагивающий удаленный доступ к государственным базам данных, вопросы расширения и применения биометрических данных (сетчатка глаза, рисунок отпечатков пальцев; распознавание голоса и лица), а также защиты персональных данных пользователей. Эти меры позволят значительно расширить количество и ускорить уже имеющиеся финансо-

вые сервисы», – считает ведущий аналитик АФК Рамазан Досов.

Хотя, по наблюдениям Ивана Григоркина, не все игроки развивают системы ДБО для бизнеса, некоторые просто поддерживают базовый функционал. «Не все, например, обновляют интерфейс. У многих он сохранился на уровне дизайн-концепций пятилетней давности. Банки не стремятся вкладываться в интерфейс, хотя развивают сервисы функционально», – отмечает спикер. С этой точки зрения в банковских цифровых сервисах для юрлиц в Казахстане реализовано большинство базовых сценариев управления расчетным счетом, но пока не хватает сложных задач, таких как оформление новых продуктов, управление бухгалтерией, документооборот в формате конструктора документов. «Они только начинают внедряться», – добавляет он.

Среди плюсов в казахстанских ДБО высокий уровень развития валютных сервисов. Однако есть и минус – слабая коммуникация с клиентами. «Практически отсутствуют чаты, а те, которые есть, неэффективно решают задачи клиентов – например, отвечают в течение дня или могут вообще не ответить. Для сравнения: норма в российских сервисах – несколько минут», – отмечает Иван Григоркин.

Система вовлечения

Некоторые вовлеченные казахстанские банки начали развивать свои ДБО, выстраивая вокруг них экосистемы. Но в отличие от экосистем для частных лиц, эко-

системы для бизнеса не выходят даже на уровень самоокупаемости, отмечает Иван Григоркин. Однако они могут быть хорошим инструментом привлечения клиентов и повышения лояльности. «Поэтому банки встраивают элементы экосистемы прямо в ДБО – бухгалтерию, управление документами, опции по проверке благонадежности контрагентов, финмониторинг. Экосистема для бизнеса привлекает клиентов, которых потом банк монетизирует за счет комиссий», – считает спикер.

Банки разрабатывают такие решения самостоятельно или в коллаборации с другими компаниями. Например, Халык своими силами запустил сервис «ОБухгалтер». С его помощью можно создавать и направлять счета на оплату, сдавать отчетность в налоговую и т. д. ВТБ в кооперации с ТОО «Бухта.кз» также предоставляет бухгалтерское решение, которое позволяет сокращать затраты клиентов.

Сбербанк сотрудничает более чем с десятком компаниями, предоставляющими различные услуги для бизнеса, например бухгалтерский, кадровый и юридический аутсорсинг, интернет-продвижение и другие.

Повышенная мобильность

На сегодняшний день далеко не все изучаемые БВУ (9 из 13) имеют мобильные приложения для юрлиц. Хотя «банк в смартфоне» нужен большинству бизнесменов. «Порядка 90% предпринимателей МСБ и ИП нуждается в мобильных приложениях для юридических

лиц. Они позволяют оперативно просматривать наличие средств на счете, отслеживать движения по нему и в случае необходимости проводить какие-то платежи, например в пользу бюджета или контрагентов», – отмечает Юлия Устинова.

О популярности «банка в смартфоне» свидетельствуют и данные игроков: в прошлом году количество активных ежемесячных пользователей в приложении Халык выросло на 175% год к году и составило 66 тыс. На начало сентября в мобильном приложении БЦК для юрлиц более 70 тыс. клиентов (+84%).

Количество пользователей мобильного приложения для юридических лиц Альфа-Банка по итогам прошлого года превысило 45 тыс., в среднем активные клиенты осуществляли более 123 тыс. транзакций в месяц.

ForteBank планирует в ближайшее время запустить мобильное приложение для юрлиц.

Пандемийные онлайн-решения

В период карантинных ограничений некоторые игроки внедрили новые онлайн-услуги для бизнеса – например, открытие счетов онлайн. Сегодня такую услугу предлагают ForteBank, Сбербанк, БЦК, Альфа-Банк и т. д.

В прошлом году Халык реализовал цифровой кредитный продукт для ИП. «За счет запуска цифрового кредитования общее количество кредитующихся клиентов малого бизнеса увеличилось на 57%, прирост портфеля

составил 38 млрд тенге», – отмечается в годовом отчете банка за 2020 год. К этой услуге присматриваются и другие банки.

По словам Ивана Григоркина, в Казахстане очень активно развиваются сервисы для онлайн-торговли. В этом направлении Казахстан занимает лидирующую позицию в СНГ. В частности, у Kaspi есть мобильное приложение Kaspi Pay (система платежей для бизнеса) с более чем 500 тыс. скачанных. В приложении бизнесмены могут осуществлять платежи в бюджет, переводы контрагентам, оформлять кредиты на бизнес-цели и т. д.

В прошлом году оцениваемые банки фиксировали рост пользователей дистанционного банковского обслуживания. В Халыке по итогам 2020 года число пользователей Onlinebank увеличилось более чем на 30%, до 214 тыс. клиентов из общей базы клиентов в 340 тыс.

То, что спрос на цифровые услуги среди предпринимателей высок, демонстрируют и цифры Сбербанка. По данным фининститута, у него порядка 75 тыс. активных клиентов в ДБО (зарегистрировано около 100 тыс. пользователей). На 1 января 2021 года, согласно данным годового отчета за 2020 год, 98% транзакций компаний проходило онлайн, не менее 70% приходных операций компаний осуществлялось через «самоинкассацию» в банкоматах.

В ForteBank в 2020-м количество активных клиентов – юридических лиц составило 58,5 тыс., за прошлый год их число

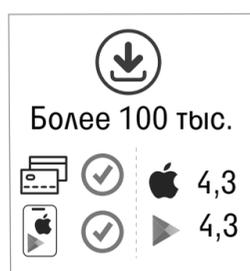
выросло на 7%, в том числе благодаря возможности дистанционного открытия счетов для юрлиц. Вслед за этим увеличилось количество пользователей онлайн-банкинга Forte до 44 665 (+35,8%).

В БЦК также отмечался рост подключенных к ДБО банка клиентов, который составил 42%, по активным клиентам – 36%. По итогам года доля онлайн-транзакций выросла с 96 до 99%. За август количество активных клиентов в системе интернет-банкинга составило более 44,5 тыс. (+30% к августу 2020-го). Всего количество зарегистрированных клиентов в системе интернет-банкинга БЦК на 1 сентября 2021 года составило более 90 тыс. (+45% в годовом выражении).

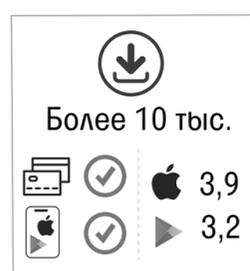
В Евразийском банке на 1 сентября онлайн обслуживается почти 16,8 тыс. клиентов (это 60% от общей базы), с начала года их число выросло на 4261 клиента. На онлайн приходится 99% всех платежей. В БВУ отметили, что в ближайшее время будет запущен новый интернет-офис для юрлиц – Smart Business (сейчас Client's bank).

В пресс-службе ВТБ (Казахстан) рассказали, что более 60% их клиентов из сегмента МСБ подключены к дистанционным системам банковского обслуживания. За год (с 1 сентября 2020 года по 1 сентября 2021 года) прирост пользователей интернет-банком для юридических лиц VTB Business составил 25%. Уже более 92% всех платежей клиентов в банке проходит через системы ДБО.

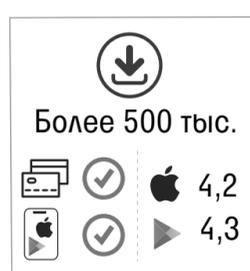
Количество скачиваний в Google Play Наличие интернет-банкинга для юридических лиц Наличие приложения в Google Play/App Store Оценка в Play Market Оценка в App Store Да Нет



HALYK BANK



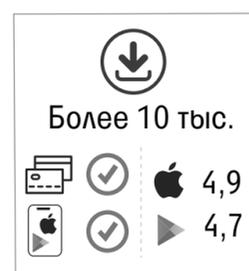
СБЕРБАНК



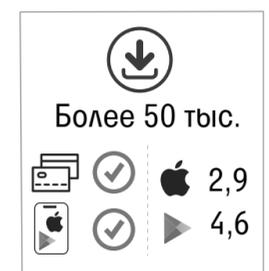
kaspi bank



ForteBank



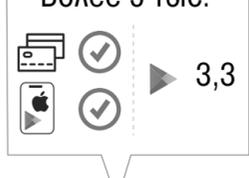
JUSAN



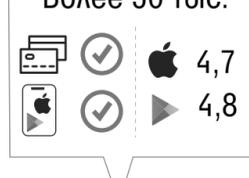
CENTERCREDIT



Eurasian Bank



BANKRBK



Альфа Банк



Altyn Bank



NURBANK



VTB

Портфелю лишнего имущества не надо

Рост банковских кредитов в Казахстане в I полугодии текущего года был обеспечен преимущественно спросом со стороны домохозяйств. У семи из 11 участников AQR (без учета двух розничных игроков и уходящего с рынка АТФ) доля займов юрлицам в структуре портфеля снизилась, и только трем банкам за рассматриваемый период удалось ее нарастить.

Виктор АХРЭМУШКИН

Изменение структуры портфелей большинства БВУ в пользу розничных клиентов происходит на фоне роста кредитования в целом. За первые шесть месяцев 2021 года совокупный ссудник 14 универсальных банков, прошедших процедуру AQR, увеличился на 5,8%, или на 85,8 млрд тенге (с 14,8 до 15,7 трлн тенге). Речь идет о валовой балансовой стоимости кредитов, выданных клиентам, до учета провизий (расчеты «Курсива» на основании промежуточной отчетности банков). Что касается объема кредитов за минусом провизий (можно было бы сказать, что это здоровая часть ссудника при условии адекватного уровня резервирования), то он вырос гораздо сильнее – с 12,9 трлн до 14,3 трлн тенге, или на 10,3%.

В структуре общего роста кредитования валовой объем займов юридическим лицам (здесь и далее рассматриваются только

показатели участников AQR) вырос за полгода лишь на 146 млрд тенге, или на 1,7% (с 8,4 трлн до 8,6 трлн тенге). За этот же период розничные кредиты увеличились на 11,1% (с 6,4 трлн до 7,1 трлн тенге).

В разрезе отдельных игроков нарастить долю бизнес-кредитов в портфеле удалось только трем организациям – Forte, Евразийскому банку и Bank RBK. «Курсив» не включил в этот список АТФБанк, несмотря на то что удельный вес займов юрлицам здесь вырос с 70,3 до 71,8% за полгода. Дело в том, что бизнес АТФ сокращается по всем направлениям, в том числе кредиты юрлицам снизились за полгода с 540 млрд до 470 млрд тенге. Рост доли этого сегмента в ссуднике объясняется лишь тем, что розничный портфель АТФ убывает более быстрыми темпами, чем корпоративный. В частности, объем необеспеченных потребкредитов за полгода снизился на 28 млрд тенге, обеспеченных – на 6 млрд, ипотечных – на 9 млрд. Кстати, АТФ и поглощающий его Jusan до сих пор не представили свою аудированную отчетность за 2020 год. На сайте ДФО Минфина эти документы должны размещаться не позднее 31 августа, на сайте KASE – до 30 июня.

В Forte объем кредитов юрлицам вырос за полгода с 413 млрд до 459 млрд тенге, в то время как весь ссудник уменьшился с 833 млрд до 825 млрд. В результате доля займов бизнес-клиентам прибавила сразу 6 п. п. (с 49,6 до 55,6%) и перевесила долю розницы. В розничном сегменте Forte больше всего просели

заложенные кредиты: их объем снизился с 152 млрд до 122 млрд тенге, а вес – с 18,3 до 14,8%. Такие ссуды (в основном под залог квартир и домов) банки часто выдают на предпринимательские цели в случае, если у бизнеса, принадлежащего заемщику, нет ликвидного залогового обеспечения (или его цена недостаточна для покрытия рисков по займу). Концентрация кредитов в Forte также выросла: если на 1 января на топ-10 крупнейших заемщиков приходилось 15,7% ссудника, то на 1 июля этот показатель увеличился до 18,1%.

В Евразийском банке, где розничное кредитование традиционно сильнее корпоративного, два главных потребительских драйвера в этом году притормозили: беззалоговые займы за полгода выросли лишь на 3 млрд тенге (до 272 млрд), автокредиты – на 8 млрд (до 176 млрд). Вес этих сегментов сократился на 3 и 1 п. п. (до 36,0 и 23,3%) соответственно. Зато объем корпоративных займов вырос сразу на 53 млрд тенге (до 269 млрд), что привело к увеличению доли кредитов юрлицам на 4,6 п. п. (с 33,6 до 38,2%). Впрочем, среди участников AQR (не считая Kaspi и Хоум Кредит) эта доля продолжает оставаться самой низкой.

В Bank RBK, наоборот, доля займов юрлицам является одной из самых высоких на рынке, и за полгода она подросла еще на 1,1 п. п. (с 79,5 до 80,6%). Здесь рост произошел за счет клиентов малого бизнеса, объем кредитов которым увеличился с 58 млрд до 77 млрд тенге, в то время как корпоративный портфель вырос

лишь на 2 млрд тенге (до 372 млрд). Обратную динамику продемонстрировали неипотечные розничные займы (скорее всего, это беззалоговые потребкредиты), объем которых сократился на 5 млрд тенге (до 92 млрд), а доля – на 1,5 п. п. (до 16,6%).

Наиболее сконцентрированный на юрлицах портфель (с долей 83,2%) имеет Нурбанк, и за первое полугодие этот показатель не изменился. Внутри бизнес-сегмента выросла доля займов крупному бизнесу (с 52,6 до 56,3% от ссудника) за счет симметричного снижения займов МСБ (с 30,6 до 26,9%). В целом кредиты Нурбанка за полгода уменьшились на 14 млрд тенге (до 231 млрд), в том числе портфель МСБ сократился на 13 млрд (до 62 млрд). По объему кредитов банк занимает предпоследнее место среди участников AQR (меньше только у ВТБ), при этом сохраняются проблемы с качеством портфеля: на начало года доля займов Стадии 3 (заемщик в дефолте) составляла 39,2%. Улучшить этот показатель можно было бы в том числе путем новых здоровых выдач (например, потребительских), однако банк не активизируется в этом направлении: объем неипотечных розничных займов в Нурбанке за полгода сократился на 2 млрд тенге (до 34 млрд).

У семи участников AQR доля бизнес-кредитов по итогам полугодия снизилась, хотя у некоторых игроков это произошло на фоне роста бизнес-портфеля в денежном выражении. Например, в Халыке займы юрлицам выросли на 392 млрд тенге, а неипотечные

розничные займы – на 251 млрд. В результате этой динамики доля первых уменьшилась на 1,1 п. п. (до 71,4%), а вторых – увеличилась на 2,1 п. п. (до 24,0%). В Сбербанке также изменение структуры портфеля связано с опережающим ростом розницы. Кредиты бизнес-клиентам здесь увеличились на 123 млрд тенге, физлицам – на 175 млрд. В итоге доля розницы выросла по всем направлениям (ипотека, автокредиты, беззалоговые ссуды) на 2,0 п. п. (до 47,7%), а доля бизнес-кредитования сократилась до 52,3%.

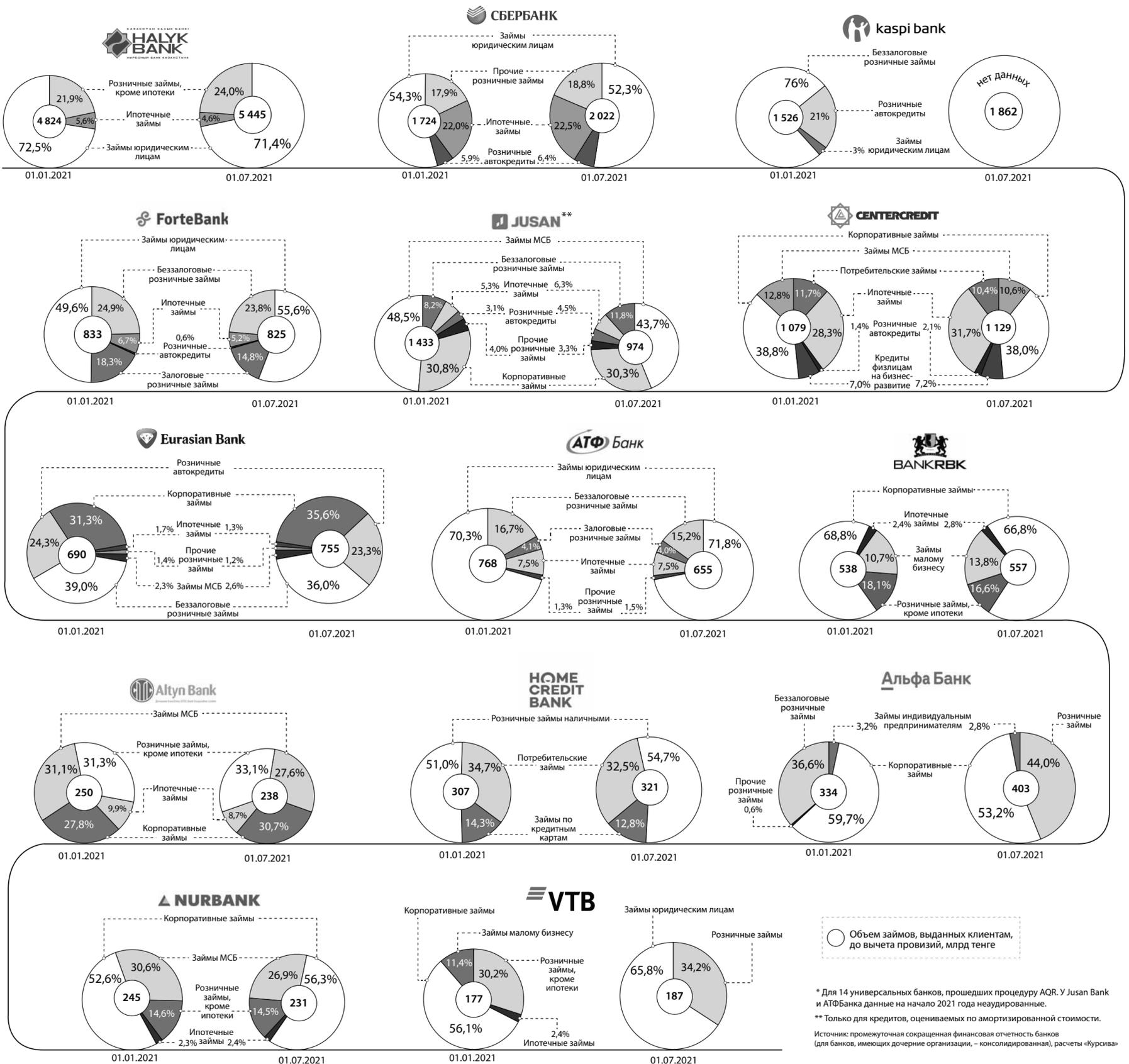
В Альфа-Банке объем займов юрлицам вырос на 14 млрд тенге (до 225 млрд), при этом их доля просела на 6,9 п. п. (до 56,0%). Банк резко нарастил финансирование розницы: за полгода кредиты физлицам выросли на 53 млрд тенге (до 177 млрд). В подавляющем большинстве эти займы являются беззалоговыми. По состоянию на начало года розничный портфель Альфы составлял 124 млрд тенге, из них 122 млрд приходилось на бланковые ссуды. Агентство S&P, повысившее недавно рейтинг Альфы, назвало темпы роста портфеля банка «относительно агрессивными» и предупредило, что может понизить рейтинг, если быстрый рост в сегменте необеспеченного кредитования повлечет за собой существенное ухудшение качества активов.

В БЦК объем займов юрлицам снизился на 6 млрд тенге (до 550 млрд), а их доля – на 3,0 п. п. (до 48,6%). В этом банке главным драйвером кредитования в текущем году выступает ипотека. Весь ссудник БЦК за полгода

вырос на 50 млрд тенге, при этом рост ипотеки составил 52 млрд. Как следствие, доля ипотечных займов увеличилась на 3,4 п. п. и достигла 31,7%. Если Нацбанк не передумает и свернет финансирование ипотечных госпрограмм, БЦК придется искать новые точки роста на кредитном рынке.

Наконец, у Jusan интерес представляет не столько изменение структуры портфеля, сколько физическая динамика каждого из сегментов. По ежемесячной статистике, публикуемой Нацбанком, в июне Jusan сократил объем безнадежно просроченных кредитов на 361 млрд тенге. В ежемесячном обзоре финсектора, публикуемом АРРФР, говорится, что в июне один из банков произвел списание займов на сумму 475 млрд тенге. По отчетности самого Jusan, ссудник банка за первое полугодие снизился на 477 млрд тенге. В разрезе сегментов больше всего просели (и значит, подверглись списанию) займы МСБ (–269 млрд тенге за полгода) и крупному бизнесу (–146 млрд). Уменьшились в объемах и все четыре розничных направления: ипотека (–14 млрд тенге), беззалоговые займы (–3 млрд), автокредиты (–0,7 млрд) и прочие займы населению (–25 млрд). Не исключено, что банк продолжит политику списаний, поскольку на конец полугодия 29,2% от объема кредитов, оцениваемых по амортизированной стоимости, приходилось на Стадию 3. Как повлияет на качество портфеля Jusan присоединение АТФ, в отсутствие аудированной отчетности последнего предположить невозможно.

Как изменилась структура кредитных портфелей банков* за I полугодие 2021 года



* Для 14 универсальных банков, прошедших процедуру AQR. У Jusan Bank и АТФБанка данные на начало 2021 года неаудированные.
** Только для кредитов, оцениваемых по амортизированной стоимости.
Источник: промежуточная сокращенная финансовая отчетность банков (для банков, имеющих дочерние организации, – консолидированная), расчеты «Курсива»

Как защитить бизнес от фишинга

Один клик по вредоносной ссылке может стоить компании и денег, и репутации



Валерий ЗУБАНОВ,
коммерческий директор
«Лаборатории Касперского»
в Центральной Азии

Защитные решения для бизнеса постоянно совершенствуются, так что преступникам приходится тратить все больше времени и средств, чтобы получить доступ к корпоративным сетям. Поэтому они все чаще делают ставку не на чисто технические методы проникновения, а на человеческий фактор – пытаются выудить у сотрудников логины и пароли. Их задача облегчается тем, что зачастую контакты сотрудников, например HR-специалистов или менеджеров по связям с общественностью, легко найти в открытом доступе.

К сожалению, волшебного средства, способного защитить компанию от фишинга, не существует – для решения этой задачи нужна целая совокупность организационных и технических мер. Валерий Зубанов, коммерческий директор «Лаборатории Касперского» в Центральной Азии, рассказывает, как реализовать такую защиту на практике.

Защитите почтовый сервер

В браузерах и некоторых почтовых клиентах есть собственные защитные фильтры, но злоумышленники знают множество трюков, помогающих обойти их – например, с помощью сервисов для рассылки.

Поэтому в идеале начать лучше с мер, которые в принципе не позволят фишинговым письмам добраться до почтовых ящиков сотрудников: установить защитное решение на уровне почтового шлюза. Например, Kaspersky Security для почтовых серверов не только проверяет ссылки в входящей почте, но и выявляет угрозы в пересылаемых файлах.

Защитите сервисы Microsoft Office

Сейчас многие компании вместо развертывания собственного почтового сервера используют облачные сервисы, и в первую очередь MS Office 365. Данные учетных записей в Microsoft Office – частая цель



Фото: Depositphotos/weerapat

фишинговых атак. И неудивительно: завладев ими, злоумышленники зачастую могут получить доступ к другим службам, таким как Outlook, One Drive или SharePoint, где может храниться конфиденциальная информация и контакты коллег. Даже если в теории сотрудник знает, что все уведомления нужно тщательно проверять, он может в спешке кликнуть по ссылке или перешлет ее коллегам.

У Microsoft есть собственные защитные технологии, но они не идеальны – их можно и нужно усиливать дополнительными слоями защиты. Например, Kaspersky Security для Microsoft Office 365 предотвращает распространение угроз через сервисы Office, защищает от спама и фишинга, а также удаляет вредоносные вложения.

Обучите сотрудников

В своих атаках преступники используют разные уловки: прячут вредоносные ссылки в электронных письмах, прикрепляют под видом документов трояны, не брезгают поддельными СМС и телефонными звонками. Фишинговое послание может прийти якобы от хостинг-провайдера или от компании-партнера, если аккаунт одного из ее сотрудников

был скомпрометирован. Чтобы не стать жертвой мошенников, ваши сотрудники должны знать об этих схемах и уметь вычислять подозрительные сообщения.

Вы можете организовать для персонала обучение по кибербезопасности силами собственного ИТ-отдела или приглашенных специалистов. А еще есть онлайн-инструменты, позволяющие освоить материал в удобном формате без отрыва от работы – например, Kaspersky Automated Security Awareness Platform.

Проводите учебные фишинговые рассылки

Так сотрудники смогут применить полученные знания на практике и подготовиться к реальным инцидентам. А вы, в свою очередь, увидите, кому и какие темы нужно подтянуть. После подробного разбора ошибок те, кто попались на фишинг, скорее всего, начнут серьезнее относиться к своим действиям в интернете и будут эффективнее противостоять реальным атакам.

Оставьте контакты специалиста, который поможет с проверкой подозрительных писем

После обучения основам кибербезопасности ваши сотрудники

смогут самостоятельно выявлять большую часть фишинговых писем. Например, по визуальным признакам, таким как странный адрес отправителя, ошибки в тексте, неверные логотипы компаний и другие. В некоторых случаях письмо может вызвать подозрения, но для принятия правильного решения сотруднику может понадобиться помощь специалиста. Поэтому неплохо бы сделать так, чтобы ему не пришлось в случае чего лихорадочно искать нужный адрес: сразу впишите его в инструкцию для новых сотрудников или оставьте на видном месте на корпоративном информационном портале.

Защитите рабочие станции

Даже самый опытный и внимательный сотрудник может ошибиться. А фишинговая ссылка может прийти в письмо на личный адрес или через какой-нибудь мессенджер, то есть канал, не контролируемый вашими системами безопасности. Поэтому необходимо также иметь защитное решение на каждой рабочей станции, имеющей выход в интернет. Тогда, даже если фишинговое письмо дойдет до получателя и он кликнет на ссылке, переход по ней будет заблокирован.

Не забудьте о мобильных устройствах

Мобильные устройства и раньше представляли угрозу для безопасности компаний, а в эпоху массовой удаленной работы этот вопрос встал еще острее. Сотрудники просматривают на личных смартфонах почту и финансовые документы, а также загружают игры, смотрят сериалы и переписываются в мессенджерах. Чтобы избежать открытия фишинговых ссылок на мобильных устройствах, необходимо защищать и их – с этим может помочь Kaspersky Endpoint Security для бизнеса, защищающий как рабочие

станции, так и мобильные телефоны.

Подготовьтесь к атакам

Преступники постоянно придумывают новые фишинговые схемы, так что даже самый информированный и осторожный сотрудник может однажды потерять и, сам того не ведая, передать злоумышленнику ключи от почты или сервиса. Что нужно сделать, чтобы фишеры все равно получили как можно меньше конфиденциальной информации?

Подключите двухфакторную аутентификацию

Включите двухфакторную аутентификацию во всех корпоративных онлайн-сервисах. В этом случае, даже если злоумышленники получат данные корпоративной учетной записи или пароль от электронной почты, просто так войти в рабочие сервисы они не смогут.

Не используйте один и тот же пароль в нескольких сервисах

Убедите сотрудников использовать уникальные пароли для каждого рабочего сервиса или устройства. Даже если фишеры выманят один пароль, это защитит остальные ресурсы от несанкционированного доступа.

Придерживайтесь политики минимальных привилегий

Если у сотрудника нет лишних прав доступа к серверам, облачным хранилищам и другим ценным активам, то преступники, даже получив контроль над его учетной записью, не смогут причинить слишком большой ущерб.

И еще раз о главном

Следуя этим простым советам, вы максимально обезопасите своих работников – а значит, и свой бизнес – от фишинговых атак. Давайте еще раз коротко повторим план действий:

- Защитите почтовый сервер.
- Защитите сервисы Microsoft Office.
- Обучайте сотрудников.
- Проводите симуляции фишинговых атак для закрепления знаний.
- Оставьте на виду контакты специалиста, который поможет с проверкой подозрительных писем.
- Защитите рабочие станции.
- Позаботьтесь о безопасности мобильных устройств.
- Установите двухфакторную аутентификацию где только можно.
- Используйте надежные защитные решения.



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

Читайте КУРСИВ в Telegram

Microsoft увеличила квартальные дивиденды на 11%
И одобрила программу обратного выкупа акций



Фото: Pixabay

Какие акции можно приобрести 14 сентября
1 получить по ним дивиденды



В Казахстане растет число желающих работать удаленно
За полгода спрос на вакансии «хоум-офиса» вырос в разы



Фото: Deposit Photos

занятости становятся для удаленщиков.

Не тот уголек

Угольное ралли в Европе и Азии не принесло казахстанским производителям ощутимых дивидендов



Фото: Depositphotos/abutyryn

На фоне повышенного спроса на энергоноситель на рынках ЕС и Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) экспортные поставки производителей РК на ключевые рынки сократились. Существенно нарастить их не получится из-за низкого качества большей части объемов добываемого угля.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

На рынке энергетического угля с начала 2021 года наблюдается активный рост цен. По данным Bloomberg, в сентябре в странах Евросоюза средняя стоимость угля с поставкой в 2022 году поднялась до максимума с 2008 года и составила \$137 за тонну. Котировки ценовых агентств показывают, что цена на российский энергетический уголь калорийностью 6000 ккал/кг в начале лета превысила \$90 за тонну (FOB порты Балтийского моря), а к осени преодолела порог в \$130. В середине сентября в Европе фьючерсы на газ достигли исторического рекорда, превысив \$960 за тысячу кубометров.

Казахстанский уголь в европейском направлении экспортируется через порты Балтийского моря и торгуется с дисконтом к российским сортам. При этом европейские потребители используют уголь калорийностью не менее 5000–6000 ккал/кг, которой соответствует лишь не более 20% от производимого в Казахстане угля (около 20–22 млн т из 113 млн т в 2020 году). В АТР казахстанский уголь (в основном шубаркольский) отправляется через порты российского Дальнего Востока, там цены превышают \$140 за тонну.

Рост цен на уголь происходит на фоне резкого повышения стоимости газа, что увеличило спрос на другие более дешевые источники энергии.

Экспорт следует за ценами

За январь – июль 2021 года Казахстан нарастил экспорт всех

видов угля на 10,3%, с 14,5 до 16 млн т. Рост обеспечен во многом благодаря увеличению поставок в Швейцарию – сразу на 38,2%, до 2,6 млн т, Беларусь – на 259%, до 1,2 млн т, Узбекистан – на 130%, до 221,4 тыс. т и Турцию – в 376 раз, до 150,6 тыс. т.

«Рост спроса и удорожание цен на уголь, а также рост экономической активности в мире создали благоприятные условия для экспорта угля в страны дальнего зарубежья», – коммен-

Экспорт каменного угля, брикетов, окатышей и аналогичных видов твердого топлива, полученных из каменного угля, тыс. тонн

	7 месяцев 2020 г.	7 месяцев 2021 г.
Всего	14 529	16 026
Страны СНГ	12 433	12 842
Россия	11 072	10 485
Остальные страны мира	2 096	3 184
Швейцария	1 922	2 656
Беларусь	344,3	1 236
Украина	489	492
Кыргызстан	431,4	407,4
Узбекистан	96,3	221,4
Соединенное Королевство		191,8
Турция	0,4	150,6
Китай	157	85
Марокко		33,7
Польша	9,4	30,5
Индия		14,2
Болгария		10,4
Кипр		10,4
Грузия	2,1	0,5
Иран, Исламская Республика		0,4
Литва		0,07
Армения	0,03	
Германия	0,02	
Греция	3,1	
Республика Латвия	3,1	

Источник: БНС АСПР РК

тируют текущие показатели в Республиканской ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП).

В ассоциации отмечают, что в 2021 году казахстанский уголь стали отправлять и на новые рынки – в Марокко и Болгарию. Поставки главному импортеру – РФ – снизились в физических объемах на 5,3%, до 10,5 млн т, но в стоимостном выражении, наоборот, увеличились на 28%, до \$137 млн.

Поставки в РФ остаются основными в структуре экспорта твердого топлива из РК – это 65% от объема за январь – июль 2021 года. В основном это уголь марки КСН, калорийность около 4000 ккал/кг, используемый для сжигания на ТЭЦ. Этим параметрам в Казахстане соответствует продукция с разреза «Богатырь» (ТОО «Богатырь Комир»).

Заработать на ажиотаже

Однако текущая конъюнктура отразилась на рентабельности казахстанских компаний. Для анализа выбраны финансовые результаты двух крупных производителей, отправляющих уголь в Европу. Рентабельность продаж «Каражыра» в первом полугодии 2021 года составила 23%, тогда как за весь 2020-й показатель был на уровне 11,4%. «Шубарколь комир» также увеличил рентабельность продаж до 22,3% (21,2% в 2020-м).

Казахстанские экспортеры угля говорят, что в основном работают по контрактам с фиксированными ценами. В материнской структуре «Шубарколь комир» и ЕЭК (контролирует разрез «Восточный»), компании Eurasian Resources Group, «Курсиву» уточнили, что большая часть угля с Шубарколя реализуется по среднесрочным контрактам по фиксированной цене. В них не предусмотрена формула пересчета цены в зависимости от изменения спотовых котировок на внешних рынках. Экспорт угля с «Восточного» осуществляется по долгосрочному договору, подписанному на основании итогов прошедшего тендера, по фиксированной цене; пересмотр цены контрактом не предусмотрен.

«Богатырь Комир», который отправляет свою продукцию на Рефтинскую ГРЭС в Россию,

экспортирует на похожих условиях, что и поставщики в Европу. Экспортная цена не менялась с начала года, поскольку зафиксирована в договоре с покупателем. В 2021 году цена реализации угля компании составляет 1289 рублей за тонну (около 7,5 тыс. тенге) с учетом расходов на транспортировку. Это выше средней стоимости энергоносителя на внутреннем рынке на 36%. Однако компания за счет роста экспортных цен нарастить выручку не смогла. В «Самрук-Энерго» (материнская структура «Богатыря») это объясняют тем, что предприятию в этот же период пришлось снизить цены на основном для себя внутреннем рынке.

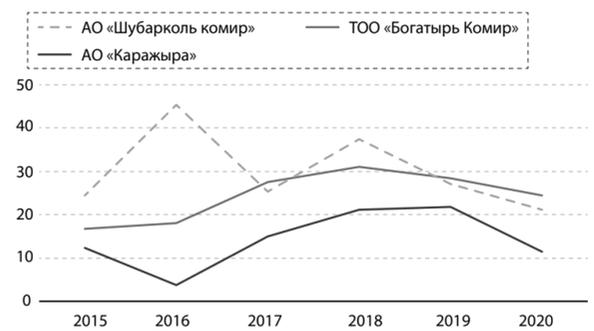
По мнению АГМП, сейчас казахстанские производители сдерживают цены на внутреннем рынке, несмотря на рост себестоимости добычи угля: в последние два года в АГМП наблюдали рост цен на запасные части и материалы (взрывчатые вещества, пиломатериалы, шпалы деревянные, запасные части, канаты). «Нельзя не упомянуть и про рост инфляции, который в июле 2021 года достиг рекордного показателя за последние четыре года, составив 8,4%, а также увеличение затрат на услуги новых монополистов по подъездным путям», – добавили в АГМП.

В таких условиях экспорт в Европу при высоких ценах позволяет частично субсидировать потребителей на внутреннем рынке. Невыгодными поставки в ЕС для казахстанских компаний становятся при цене, когда стоимость российского угля падает ниже \$60–55 за тонну (на базе FOB порты Балтии).

Однако ключевым сдерживающим фактором остается качество экспортируемого сырья. Требованиям, предъявляемым в Европе, не соответствует энергоуголь крупнейших разрезов РК – «Богатыря» и «Восточного», которые обеспечивают до 60% всего локального производства. Де-факто экспортерами в ЕС могут стать лишь три предприятия – «Шубарколь комир», «Каражыра» и «Майкубен-Вест» (добывает лигнит).

Производители энергетического угля снижали рентабельность в последние два года

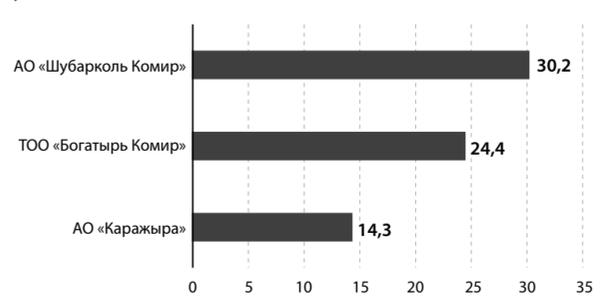
Рентабельность продаж (ROS) отдельных угледобывающих компаний РК в 2015–2020 годах, %



Источник: расчеты по данным компаний

Рентабельность угольщиков превышает 10%

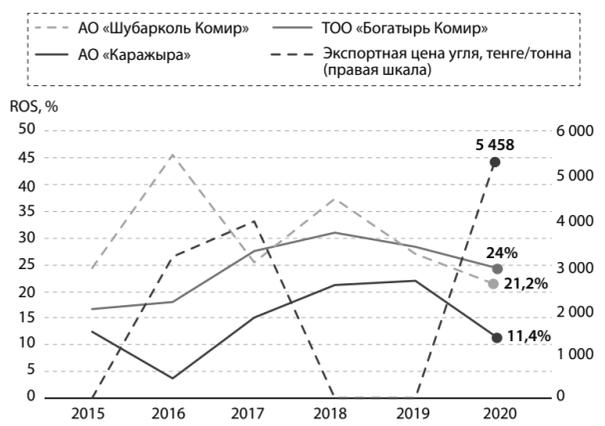
Средняя рентабельность продаж (ROS) отдельных угледобывающих компаний РК в 2015–2020 годах, %



Источник: расчеты по данным компаний

Коэффициент рентабельности (ROS,%) угледобывающих компаний находится на среднем уровне

Показатель ROS (рентабельность продаж) отражает процент чистой прибыли в выручке



Источник: БНС АСПР РК

Открывая Азию

Основными портами, через которые экспортируется казахстанский уголь, являются балтийские порты Усть-Луга и Высоцк в РФ. По данным Комитета транспорта Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК, до 2020 года Казахстан ежегодно экспортировал через морские порты РФ около 5 млн т угля.

Казахстанские власти уже несколько лет хотят увеличить отгрузку твердого топлива на рынок Азиатско-Тихоокеанского региона через дальневосточные порты РФ и китайский Ляньюньган. В 2019 году Казахстан и Китай договорились о транзите казахстанского угля через Ляньюньган в объеме 2 млн т ежегодно.

Однако объемы угля, которые казахстанские производители

отправляют в КНР, показывают, что экспансия в Азии еще впереди: в январе – июле 2021 года Казахстан снизил объемы в китайском направлении на 46%, с 157 до 85 тыс. т.

Эксперты АГМП ожидают стабильного спроса на уголь в АТР. Предполагается, что спрос на уголь в этом регионе будет стабильным как минимум в течение ближайшего десятилетия (на АТР приходится 44% мирового потребления электроэнергии, 47% генерации приходится на уголь).

«Только в одном Китае строится и планируется строительство угольных энергоблоков общей мощностью 250 ГВт», – убеждают в отраслевой ассоциации. Для сравнения: совокупная установленная мощность электростанций РК в 2021 году – 23,6 ГВт.

Объявления

1. ТОО «Atameken Limited», БИН 210740018566, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская область, пос. Заводской, ул. Кажымукана, д. 8, кв. 1, тел. +7 778 643 07 57.

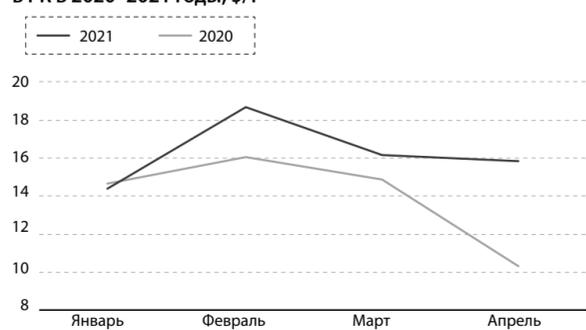
2. Утерянный кассовый аппарат «Меркурий 130ФКЗ», заводской номер 000000525804, 01.2016 г.в., зарегистрированный на ИП «Рахметова Манат Ердембековна», ИИН 500403400953, считать недействительным.

3. ТОО «Gekkon Agency», 191240010152, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Алматы, ул. Сатпаева, д. 30/8, кв/офис н.п. 158, тел. +7 701 550 1311.

4. ТОО «АКА и К 2007», БИН 070440023085, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Желтоқсан, д. 2/2, кв. 16, тел. 7 707 856 76 15.

В первые четыре месяца 2021-го казахстанский уголь подорожал в среднем на 19% г/г

Средняя экспортная цена на уголь (включая коксующийся) в РК в 2020–2021 годы, \$/т



Источник: расчеты по данным ИТС

В последние годы внутренние цены росли в среднем на 14% в год

Цены на уголь в РК, тенге/т



* Данные по итогам 8 месяцев 2021 года.

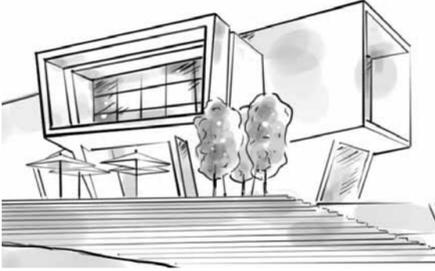
Источник: БНС АСПР РК

Обратная перспектива

За два года проспект Аль-Фараби застроят до неузнаваемости

> стр. 1

Almaty Museum of Arts



Адрес: ЮЗ Аль-Фараби/Назарбаева
Архитектор: Шарман Taylor, Великобритания
Инвестор/девелопер: Нурлан Смагулов
Инвестиции: более \$100 млн
Сроки реализации: 2023 год

Архитекторы из Шарман Taylor попытались выразить в двух зданиях (в форме пересекающихся L) симбиоз гор и города, природы и человека. Кроме выставочных залов и хранилищ, в здании музея, а именно в его выносных архитектурных элементах «в стиле Захи Хадид», как характеризует их основатель, расположится ресторан высокой кухни с панорамным видом на город и библиотека с видом на предгорья Заилийского Алатау.

Театр балета



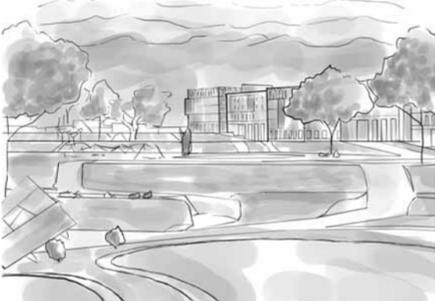
Адрес: ЮЗ Аль-Фараби/Назарбаева
Архитектор: Basire Design, Казахстан
Инвестор/девелопер: частный «Фонд Демеу»/Bazis-A
Инвестиции: 18 млрд тенге (около \$42 млн)
Сроки реализации: 2021 год

Внутреннее крытое пространство Almaty Museum of Arts – пешеходная улица искусств – свяжет проспект Назарбаева с еще одной доминантой творческого квартала – театром балета. Его строительство началось два года назад и подходит к завершению – генеральный подрядчик Bazis-A приступил к остеклению фасада.

Архитектурный проект театра подготовило казахстанское бюро Basire Design, отразившее в архитектурных формах здания летящие пачки и пластичные изгибы тел. «Истерика, 12 вариантов, обреченные уходы в классику, и, как результат – первое культурное сооружение в Алматы в XXI веке» – так описывают творческий процесс в Basire Design. И обещают, что «криволинейные параболические объемы и неожиданное рубленое каменное завершение удачно впишутся в сложившуюся застройку одного из важнейших переулков города».

Городское управление предпринимательства и инвестиций сообщает, что заказчик потратил на создание театра 18 млрд тенге, а управление градостроительного контроля называет имя заказчика – частный «Фонд Демеу». Единственным учредителем фонда, по данным Egov, является Нурсултан Назарбаев.

ACAST Park и креативный квартал



Локация: за музеем современного искусства, театром балета и финансовым центром
Архитектор: INK Architects, Казахстан
Инвестор/девелопер: Bazis-A

Громкие имена создателей и общественная значимость проекта требуют их достойного обрамления. Эту задачу поручили алматинскому архитектурному бюро – INK Architects. На месте пустыря за зданиями театра и музея разобьют парковую зону с беговыми и велосипедными дорожками, воркаут- и детскими площадками, амфитеатром, прудами и яблоневым садом. Здесь же создадут креативный квартал ACAST – место для резиденции арт-галерей, демонстрации работ ремесленников, проведения мастер-классов и других творческих инициатив. Данные об объемах инвестиций и сроках реализации проекта девелопер не озвучил.

Вертикальный мир

Стремление Bazis-A создать вблизи Аль-Фараби парковую зону неслучайно – в будущем ближе к кольцу Сейфуллина девелопер планирует возвести

элитный жилой комплекс ACAST Park, пополнив свою разнообразную коллекцию премиальных ЖК вдоль магистрали.

Всего «Курсив» насчитал на пятикилометровом отрезке Аль-Фараби шесть жилых и три деловых комплекса от разных девелоперов, которые в ближайшие два года увеличат население вдоль автомагистрали примерно на семь тысяч семей.

Многофункциональный комплекс «Нурлы тау»



Локация: СЗ Аль-Фараби/Назарбаева
Архитектор: KAZGOR, Казахстан
Девелопер: Bazis-A
Назначение: офисы, жилье бизнес-класса, торговые площади
Масштаб застройки: более 8 га
Сроки реализации: 2005–2022 годы

Пожалуй, самым узнаваемым проектом девелопера Bazis-A на Аль-Фараби является многофункциональный комплекс «Нурлы тау».

Разработчик – KAZGOR – предложил создать здесь урбанизированную среду еще в 2003 году. Фасады зданий от шести до 25 этажей из светоотражающего серебристо-голубого стекла, про задумкам авторов, должны передавать образ хрустальной чистоты горных вершин Алатау, а аллея между четырьмя башнями, спускающаяся от проспекта Аль-Фараби к резиденции президента РК – «река», стекающая с отрогов гор, украшенная цветниками, фонтанами и летними площадками.

Кризисы 2008-го и 2012-го затянули исполнение и «урезали» проект – застройщик Bazis-A сдавал комплекс поэтапно в течение 14 лет – с 2005-го по 2019 год. Последним был сдан ЖК Otion, возведенный на месте четвертой башни «Нурлы тау» и сильно нарушивший симметрию первоначального проекта. Что касается аллеи между «горными вершинами», где планировали молл, выставочный центр, галереи, кинозалы и развлекательные учреждения, то она до сих пор стыдливо прикрыта строительными ограждениями – судя по паспорту объекта, строительство эспланады возобновили в мае 2021-го и планируют закончить к концу 2022 года.

Жилой комплекс AL'FARABI 27



Адрес: СВ Аль-Фараби/Сейфуллина
Девелопер: Bazis-A
Назначение: жилье бизнес-класса, торговая галерея
Масштаб застройки: 3,4 га, семь домов, 21 этаж
Сроки реализации: 2023 год

«AL'FARABI 27 создан для тех, кто не хочет тратить время на часовые пробки» – изумляет девелопер, представляя новый проект на одном из самых загруженных транспортно-перекрестков – Аль-Фараби/Сейфуллина. Жилой комплекс, судя по рендерам, будет состоять из семи одноподъездных 21-этажных высоток, которые Bazis-A сдаст в 2023 году.

Жилой комплекс Metropole



Адрес: СЗ Аль-Фараби – Маркова – Попова – Сейфуллина
Архитектор: Basire Design
Девелопер: Bazis-A
Назначение: жилье класса элит
Масштаб застройки: 28 га, 29 домов, 19 этажей
Сроки реализации: 2019–2022 годы

Напротив AL'FARABI 27 расположился еще один проект Bazis-A – жилой комплекс Metropole. Здесь вскоре вырастет целый квартал – 29 домов

с вертикальным озеленением на 2,3 тыс. квартир. Фасады этого масштабного ЖК «стилизуются под горные склоны Заилийского Алатау, по которым «взбираются» деревья» – так описывает свой проект девелопер на официальном сайте.

Жилой комплекс Lumiere



Адрес: набережная реки Есентай ниже Аль-Фараби
Девелопер: Bazis-A
Назначение: жилье класса элит
Масштаб застройки: 4,5 га, 9 этажей
Сроки реализации: 2019–2022 годы

В километре на запад на берегу реки Есентай Bazis-A возводит еще один элитный проект, но уже меньшей этажности – жилой комплекс с «коллекцией резиденций и пентхаусов» Lumiere. По данным управления архитектуры и градостроительного контроля, в 2022 году здесь планировали построить 21 жилой дом в девять этажей на 698 квартир, однако застройщик принял решение изменить проект, но новых характеристик пока не озвучил.

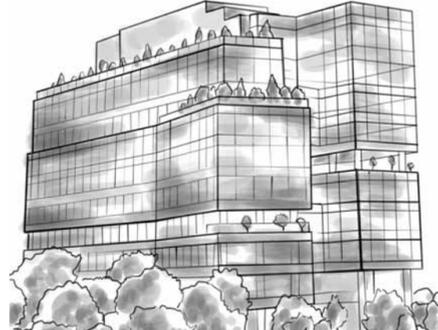
Жилой комплекс Esentai City



Адрес: выше Аль-Фараби, от набережной реки Есентай до Ремизовки
Архитектор: Almaty Vilnius Architects
Девелопер: AV Construction (холдинг Parmigiano Group)
Назначение: жилье класса элит, офисы класса А, торговые площади
Масштаб застройки: 46 га
Сроки реализации: 2015–2023 годы

С южной стороны магистрали напротив Esentai Tower, по соседству с международной школой Haileybury, AV Construction уже более пяти лет строит малоэтажный экомикрорайон Esentai City – более полусотни элитных домов и апартаментов, почти сотня частных вилл с бассейнами, а также полсотни офисных зданий – все это с прогулочными и беговыми велодорожками, спортивными площадками, парковыми зонами и торговым променадом. «Территория европейского комфорта» – так характеризует свое детище девелопер. В офисе продаж Esentai City уверили, что все жилые дома, виллы, офисы и парковую зону севернее улицы Жамакаева сдадут уже в 2022 году. А в 2023 году закончат строительство последней очереди проекта – вилл и шопинг-центра на склоне холма восточнее трамплинов «Сункар».

Премиальный бизнес-центр с подземным паркингом



Адрес: Аль-Фараби, западнее Esentai Mall
Девелопер/подрядчик: Atlas Development/АО «НГСК КАЗСТРОЙСЕРВИС»
Назначение: бизнес-центр
Масштаб застройки: 0,7 га
Сроки реализации: 2018–2022 годы

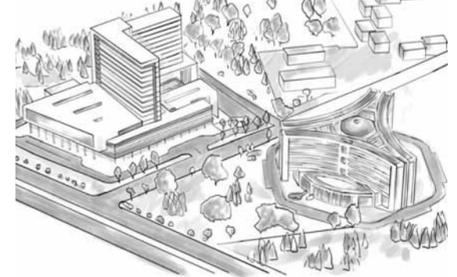
Заказчик – ТОО «KAZPIR» – согласовал с акиматом архитектурно-планировочное задание и эскизный проект многоэтажного бизнес-центра с подземным паркингом еще в 2014-м, а в 2018-м направил уведомление о начале строительства. Объект планировали построить к июлю 2020-го. Подрядчик Bazis Construction расчистил площадку и подготовил котлован, но в январе 2019 года строительство остановили.

«Объект приостановлен заказчиком на уровне котлована в связи с изменением проекта. На данный момент отсутствуют финансовые средства», – сообщили в управлении Государственного архитектурно-строительного контроля (ГАСК) на запрос «Курсива» летом 2020 года.

А в начале 2021-го земля под этим объектом стала предметом споров. Собственника участка – ТОО «Atlas Development» – обвиняли в том, что он незаконно получил землю от КазНУ. В ответ владелец заявил, что купил участок в 2017 году, а до этого, начиная с 2007 года, земля находилась в собственности разных юрлиц, среди которых КазНУ не числился.

Сейчас строительство на площадке бизнес-центра возобновилось, но заказчиком на паспорте объекта значится уже ТОО «Atlas Development», а генеральным подрядчиком – АО «НГСК Казстройсервис». Изменился и рендер. БЦ планируют сдать к середине сентября 2022 года.

Научно-технологическая долина «Аль-Фараби»



Адрес: Аль-Фараби, восточнее Ботанического сада
Инвестор: Görkem Co, Турция
Инвестиции: \$1 млрд
Сроки реализации: 2020–2025 годы

На южной границе университета КазНУ в ближайшие четыре года собираются построить научно-технологическую долину «Аль-Фараби». Проект будет стоить \$1 млрд и включать в себя главную на 500 коек и медико-биологическую лабораторию. Судя по рендерам, здания возведут вдоль проспекта Аль-Фараби между Esentai Mall и Ботаническим садом.

Жилой комплекс Primavera



Адрес: СЗ Аль-Фараби/Ходжанова
Архитектор: Basire Design
Девелопер: Bazis-A
Назначение: жилье класса бизнес
Масштаб застройки: четыре дома, 19–21 этаж
Сроки реализации: 2020–2023 годы

Немного западнее – на Аль-Фараби/Ходжанова – девелопер Bazis-A строит «неиссякаемый источник вдохновения и позитива», как указано на сайте ЖК – жилой комплекс Primavera. Четыре дома в 19–21 этаж с закрытым двором девелопер планирует сдать в начале 2023 года. «Да, скажете вы, любясь масштабом картины за своим окном: It's my life!» – уверен девелопер, но не уточняет, относится ли это к масштабам застройки магистрали.

Жилой комплекс «Комфорт Сити»



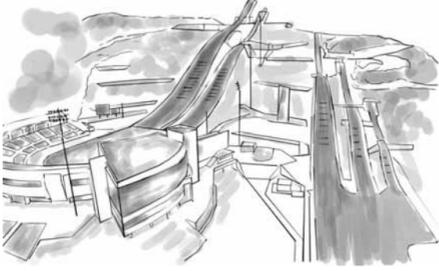
Адрес: СВ Аль-Фараби/Тагарина
Девелопер: SABA GROUP KZ
Назначение: жилье классов бизнес и комфорт
Масштаб застройки: 11 домов, 20 этажей
Сроки реализации: 2022–2023 годы

В полутора километрах от Primavera, на Аль-Фараби/Тагарина, землю осваивает еще один девелопер – SABA GROUP KZ. Здесь появится ЖК «Комфорт Сити» – одиннадцать 20-этажных башен почти на две тысячи квартир с видами на «бархатные склоны холмов, отроги хребтов родного Заилийского Алатау и на город, который – как на ладони».

Городская инфраструктура

Стремление девелоперов застроить перспективный район Аль-Фараби объяснимо – здесь сосредоточены премиальные объекты современного делового центра Алматы – финансовый центр, офисы в башне Esentai Tower, люксовый торговый центр Esentai Mall, главный вуз города КазНУ и престижные школы. Здесь же недавно реконструировали Ботанический сад. В процессе реконструкции находятся набережные рек Есентай и Большая Алматинка, а также комплекс лыжных трамплинов «Сункар».

Дендропарк и спорткомплекс «Сункар»

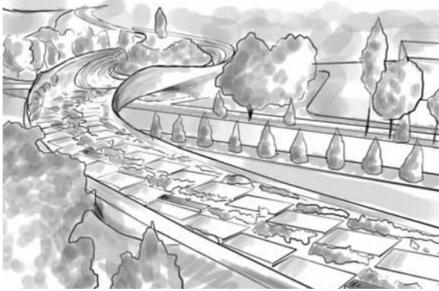


Адрес: южнее Аль-Фараби, восточнее Ремизовки
Архитектор: ТОО «Урбостиль»
Инвестор/девелопер: акимат города Алматы
Инвестиции: проектирование – 317,8 млн тенге
Сроки реализации: 2023 год

На склонах трамплина «Сункар» акимат планирует реанимировать лыже-роллерную трассу, по соседству с трамплинами сдать в 2022 году вторую очередь комплекса со спортивными залами, бассейном и гостиницей.

На холмах и склонах спорткомплекса на площади 57 га будет разбит дендрарий и парк, которые, в том числе, помогут избежать эрозии и сдвига грунтов. Для проекта уже выбран разработчик – ТОО «Урбостиль», которое за 317,8 млн тенге, согласно госконтракту, к весне 2022 года представит свое видение природно-рекреационного комплекса. Планируется, что дендрарий будет озеленен редкими видами растений и предназначен для пеших прогулок жителей города. Неподалеку предусмотрят возможность спортивных активностей – ВМХ-гонок и фристайла, МТВ, стрельбы из лука, альпинизма, скандинавской ходьбы, беговых лыж и катания на санках.

Пешеходный мост через Аль-Фараби

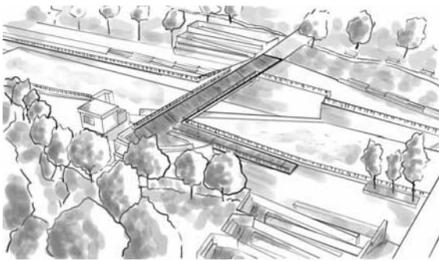


Адрес: от склона западнее трамплина «Сункар» к Ботаническому саду

Инвестор/девелопер: частный инвестор, акимат Алматы

Кроме того, городские управления зеленой экономики и спорта совместно с частными инвесторами обсуждают создание пешеходного моста с зелеными насаждениями через проспект Аль-Фараби, объединяющего горные склоны комплекса «Сункар» на южной стороне проспекта с территорией Ботанического сада на северной стороне. Объем инвестиций и сроки реализации проекта акимат пока не озвучил.

Общественное пространство р. Есентай

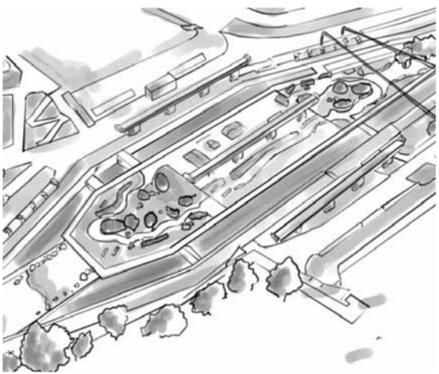


Адрес: Аль-Фараби – река Есентай

Инвестор/девелопер: акимат Алматы

В районе автомобильного моста через реку Есентай планируется создать паркур-зоны, благоустроить набережную и подмостовое пространство, а также построить пешеходные мосты. Но первым делом проведут реконструкцию автомобильного моста – разработка ПСД завершится к марту 2022 года.

Общественное пространство р. Большая Алматинка



Адрес: Аль-Фараби – река Большая Алматинка
Инвестор/девелопер: акимат Алматы
Инвестиции: 360 млн тенге
Сроки реализации: 2021 год

А вот вопрос модернизации общественного пространства вблизи автомобильного моста через реку Большая Алматинка уже решен – этот проект обойдется налогоплательщикам в 360 млн тенге. За такую сумму уже в этом году «АБК-Автодор НС» взялся перекинуть через реку четыре новых пешеходных мостика, обустроить смотровую площадку с водопадом, кинотеатр, площадки для прогулок и отдыха, установить фонари, скамейки, питьевой фонтанчик и санузел.

Вдоль всего проспекта Аль-Фараби акимат планирует благоустроить тротуары, сделать велосипедную дорожку и выделенную полосу для автобусов.



Как новые объекты вдоль проспекта Аль-Фараби повлияют на городскую среду

Парк, театр и музей – это замечательные проекты, которые свяжут с городом локацию на южной стороне Аль-Фараби, отрезанную оживленным проспектом. Здесь уже достаточно много жилья, но совсем не развита городская среда.

Дендрарий на трамплинах «Сункар», благоустройство набережных рек – тоже хорошие и несложные проекты, генерирующие пешеходный трафик.

Что касается зеленого пешеходного моста через Аль-Фараби – это, конечно, очень красиво и привлекательно для имиджа города, но такой мост стоит огромных денег. Подобные проекты забрасываются во всем мире – даже в Лондоне такого

плана мост не стали строить, потому что это сложный и очень дорогой проект. Я не думаю, что такой пешеходный мост построят у нас.

Строительство новых жилых кварталов недалеко от центра, по большому счету, хорошо для города – это помогает ему развиваться. Но проблема в том, что ни один застройщик не проводит исследования районов, в которых он собирается строить, не предпринимает усилий, чтобы продумать пешеходные маршруты через автомагистрали. В результате быстрая застройка свободных земельных участков без комплексного исследования транспортных и пешеходных путей делает город все менее комфортным.

Проспект Аль-Фараби – давно очень сильно перегруженный коридор, который не справляется с потоком машин – там всегда пробки, загазованность. Дополнительные дома вдоль Аль-Фараби будут просто катастрофой – проспект встанет, и никакие велодорожки не помогут разрешить этот транспортный коллапс.

При такой интенсивной застройке Аль-Фараби акимату вскоре придется принимать экстренные меры – ограничивать движение по магистрали в одну сторону в определенные часы или пускать машины по госномерам – в один день на магистраль смогут выезжать машины только с четными



Алина БЕЙСЕНОВА, архитектор, исследователь Urban Forum Kazakhstan

номерами, на следующий – только с нечетными.

Чтобы снизить поток, необходимы радикальные изменения – ввод BRT, строительство метро или запуск трамвая. За такой долгосрочный проект сейчас никто не возьмется, но рано или поздно придется это сделать. Скорее всего, уже после того, как ситуация станет невозможной.

LIFESTYLE



Жанар НУРЛЫБЕК

В 2016 году я переехала из Алматы в Мекку гастрономического туризма постсоветского пространства, в город, куда рестораторы прилетают за вдохновением. Я переехала в Киев. В Киеве я начала организовывать гастрономические туры, благодаря чему стала общаться с украинскими рестораторами. Я тогда жаловалась им, что на фоне украинской столицы ресторанный ландшафт Алматы выгля-

Алматы без шароварщины

Как изменился ресторанный ландшафт южного мегаполиса

дит скучным бесплодным местом. Встречаются отдельные заведения – вроде гастрономических оазисов в общепитовской пустыне. Но лишь ради них в южный мегаполис гастрономисты не прилетят.

На это известный украинский ресторатор и мой хороший знакомый Дима Борисов сказал: «Жанар, в Киеве рестораны украинской кухни тоже были только в формате шароварщины (лубочного вида, рассчитанные на туристов – «Курсив»). Но постепенно все изменилось – и сейчас есть рестораны современной украинской кухни. Дай Алматы пять лет, и ты увидишь,

как город поменяется в лучшую сторону».

Дима был уверен, что ресторанный рельеф Алматы переработают два лучших «ландшафтных дизайнера» – аутентичность казахской кухни и многонациональность. «Кончина и особенно казы – это непередаваемый вкус, и это надо развивать», – говорил Дима. – У вас много интересных национальных заведений – корейские, уйгурские, грузинские. Алматы – новый Лондон, где тоже можно попробовать разные национальные кухни».

Пять лет показали – Борисов был прав: Алматы изменился в лучшую сторону.



Фото: Илья Ким



Фото: Depositphotos/Hihitetlin

Ползать по барам

Пять лет назад многие заведения Алматы были похожи друг на друга, будто они сошли с одного конвейера. Похожее меню. Обычная белая посуда. Обыкновенная подача. Слишком громкая музыка. Пафосный интерьер.

Но мегаполис смог догнать и легко вписаться в тренд на инстаграмность. Инстаграм-стиль интерьера и подачи меню вызывает у гостей заведения желание скорее сделать фото и выложить в Instagram. Среди алматинских заведений инстаграмным

интерьером могут похвастаться места с французскими корнями – ресторан Mila (шеф из Франции), ресторан и чайный салон Ladugee (французская франшиза).

Очень распространенным в Алматы был формат «только хардкор, только бутылками», который практиковали «красивые и очень нарядные» заведения – там невозможно было купить вино по бокалам. Однако с открытием My Cafe (сейчас Wine Safe) в городе стали появляться демократичные бары с подачей вина по бокалам.

Откровенно говоря, сам My Cafe демократичным не был ни по содержанию, ни по форме. К примеру, интерьер заведения делала Наталья Белоногова, автор интерьеров таких ресторанов, как «Уголек», «Горыныч» и «Северяне» в Москве и SNO, «Редкая птица» в Киеве. Но именно My Cafe «протоптал дорожку» в Алматы для милых и уютных баров, где вино продают не только бутылками. Так поднимем за My Cafe бокал вина!

Алматы сейчас насыщен винотеками, недорогими винными ресторанами, интересными концептуальными барами и заведениями от поставщиков алкоголя. Это Vinoteca Mega, WineTime, WineRoom, винотека и винный магазин Pino на Villa dei Fiogi, «Винный базар»/Beefeater, «Винокурня by Ata», винные барчики по Назарбаева. Среди последних хочется выделить Jerry's bar&bistro и рюмочную «Рюмашки Шрёдингера», где упор делается на качество напитков, а не на интерьер. К слову, эти два заведения от одних хозяев позиционируют себя как руин-бары. Это формат баров, которые появились на месте заброшенных зданий и где совсем нет пафоса и гламурных венеблей.

Если мысленно вернуться в прошлое, то можно вспомнить, что в Алматы были ночные клубы, а вот интересных барных

форматов и коктейль-баров не было. Пустоту попытался заполнить Revel bar. Но было выбрано не то время – 2015 год и не то место – вниз по Сейфуллину. В итоге бар продержался лишь около года, несмотря на привезенных барменов из Киева (ребята работали в одном из лучших баров украинской столицы – Loggerhead bar). А вот уже Barmaglot bar, открытый в центре Алматы в 2016 году, попал точно в цель – и начало коктейльно-барной культуры в городе я связываю с ним.

Кроме того, за последние несколько лет в Алматы появилось столько секретных (speak easy) баров, что уже можно организовывать bar crawls. Перевод этого явления на русский – «туры по барам» – мне кажется скучным. Поэтому я предлагаю устраивать именно «ползание по барам» и даже рассекречу для вас несколько speak easy баров. «Сползать» можно в Yellow door, Americano от AB Restaurants, Tommy D внутри заведения «Скандалисть», Story bar в ресторане Tarih.

Кулинарный сторителлинг

Во время bar crawls обязательно задержитесь в ресторане Tarih. Это только название у него слегка припорошено пылью истории, но на самом деле Tarih – ресторан современной казахской кухни. Раньше в этот список вносили «Алаша», «Жеты Казын» и «Жеруик». Но они скорее гастрономические аттракционы для туристов и гастромузеи, нежели аутентичные рестораны казахской кухни.

Tarih в общем-то тоже не совсем аутентичный, но и идея ресторана, и реализация – на высшем уровне. В ресторане Tarih современные блюда и напитки готовят из локальных продуктов и рассказывают местные истории. Коктейль, посвященный Туркестану, сделан из вишни, потому что в Тюлькубасском районе Туркестанской области высаживается вишня на площади 52 гектара. Десертный storytelling ведет речь об исторических личностях Казахстана – от Козы-Корпеша с Баян-Сулу до Батыра. Десерт имени Маншук Маметовой приготовлен на базе крем-брюле из шубата и выполнен в виде дерева из стокайд, что символизирует стойкий характер Маншук. Но, пожалуй, самое хитовое блюдо ресторана – это «Серд-

це коня», которое готовится 42 часа.

Помимо развития казахской кухни (как аутентичной, так и осовремененной) в Казахстане в целом, и в Алматы в частности начали более смело и ярко экспериментировать с местными продуктами и специалитетами.

Специалитетами считаются блюда и продукты, характерные для определенного региона, и в Алматы это джусай. Но так же, как и по всему Казахстану, специалитетами Алматы считаются конина, кумыс, шубат, курт, ирмишник и жент. К примеру, в ресторане Jambull можно найти пасту с кониной и окрошку с куртом. В кондитерской «Малевиш» есть десерт «Казахское чаепитие» с добавлением перемолотого тары. А в том же ресторане Tarih десерты делают на основе ирмишика.

Я также вижу потенциал в развитии казахского фастфуда и в создании частных гастрономическо-гостевых домов, где можно учиться готовить бешбармак в максимально домашних условиях у какой-нибудь колоритной и бойкой апашки. Подобные дома, выполняющие функцию кулинарных студий, есть в Грузии, Узбекистане и Италии. Думаю, если поток туристов в Алматы будет стабильным, подобные кулинарные студии распространятся в нашем городе.

Чайкофский

Пожалуй, самое удивительное и восхитительное для меня явление на алматинском рынке – это то, что у нас одинаково хорошо развиты и чайная, и кофейная культуры. Я это связываю с тем, что Казахстан, с одной стороны, сам по себе очень многонациональный, а с другой – он открыт миру. Поэтому в нашей традиции есть и чай с молоком, и «Ташкентский чай», придуманный в Казахстане, и кофе на любой вкус – как в местных кофейнях, так и в международной сети Starbucks.

Но так было не всегда. Пять лет назад, приезжая из Киева, я возмущалась чаем в пакетиках и растворимым кофе. А сейчас в Алматы есть заведения с турецкой и азербайджанской подачей чая, чайные салоны и целая россыпь кофейен. В Алматы настолько много видов

различных кофейных напитков, что я немного теряюсь при заказе кофе. Есть и традиционные варианты приготовления кофе, и альтернативные. Есть на обычном молоке, а есть на растительном (миндаль, кокос, соя). Чувствуется, что третья волна кофеев дошла и до Алматы. Кофейни третьей волны – это заведения, где на главном месте находится не интерьер и даже не бариста, а кофе. В кофейнях третьей волны с особым почтением относятся к качеству зерен, к методу их обжарки, к способам приготовления.

Люди, влияющие на кофейную культуру в Алматы – это Найля Кальтаева с Канатом Тасбулатовым, которые основали ProBarista, и Матайс Олай – владелец кофейен Bowler Coffee Roasters. Помимо продвижения кофейной культуры, они занимаются и обучением бариста.



Фото: Depositphotos/Hihitetlin

Разнообразно и по-быстрому

Два очень важных и долгожданных тренда для ресторанного ландшафта появились в Алматы – это фудмаркеты и заведения формата fast casual. Ведь каких-то пять-шесть лет назад ни того, ни другого в Алматы не было. Были фудкорты с фастфудом в различных ТРЦ и было много заведений в стиле «дорого-богато».

Так вот сейчас в Москве есть фудмолл «Депо», в Киеве – Kyiv food market, а в Алматы – Restopark и NY Hell's kitchen.

Restopark – это первый фудмаркет в Казахстане. Его открыли в ТРЦ Forum под занавес 2019 года. В Restopark «припарковались» 13 кухонь, где можно найти более 800 блюд. Среди интересных точек в Restopark нужно отметить «Пастабар» – конструктор свежей пасты, где гость сам может собрать себе обед из разных видов пасты и соуса.

Гастропространство Юрия Негодока NY Hell's kitchen – это pop up food zone, где собраны заведения различных форматов и национальных кухонь. Здесь и ВАО (паназиатская кухня), и ресторан грузинской кухни Giginova, и мясной ресторан Ferma, и заведение с американскими хот-догами «Сосиски».

Заведения «дорого-богато» стали меркнуть на фоне fast casual. Этот формат – нечто среднее между ресторанами мидл-сегмента и фастфуд-заведениями. Так, в MamaMia group, которая насчитывает 11 заведений в Алматы и одно в Нур-Султане, запустили CiaoPizza&Pasta. CoCo kitchen и «Бродвей бургер» от AB Restaurants – еще отличные примеры fast casual, а заодно и моноконцепты. Российская франшиза «Лепим и Варим» – тоже яркий представитель формата fast casual.



Фото: Depositphotos/Hihitetlin



Фото: Depositphotos/Hihitetlin

Мой знакомый ресторатор из Украины как в воду глядел: ресторанный рынок Алматы действительно улучшается, алматинцы уже довольно избалованы разнообразием заведений и большим выбором разных кухонь. Это особенно мне бросилось в глаза после долгого отсутствия на родине.

Самое главное сейчас – из-за пандемии не откатиться назад, когда к заведениям общепита предъявляли минимальные требования в духе «работает – уже хорошо». Если отката не будет, то у Алматы, да и у всего Казахстана, появится возможность стать местом притяжения гастрономистов.

В написании материала принимала участие Татьяна Трубачева.