

# КУРСИВ



Бесконтактные новости

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:  
ОСТАЛСЯ, ЧТОБЫ ПРОДАТЬ

стр. 3

РЕСУРСЫ:  
ОБРАТНЫЙ ЭФФЕКТ

стр. 9

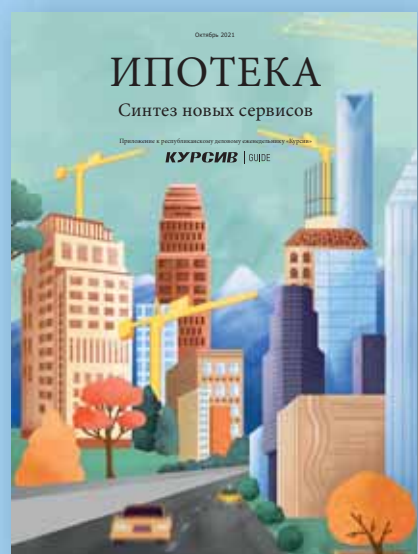
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:  
ДЕФИЦИТ АВТОМОБИЛЯ

стр. 10

LIFESTYLE:  
СМОГ ЛИ ОБНУЛИТЬСЯ АГЕНТ 007?

стр. 12

kursiv.kz kursiv.kz kursivkz kursivkz kursivkz



Новый выпуск  
Вы найдете внутри

## Если богатство взять и поделить

Среднестатистический гражданин РК держит на банковских счетах 642 тыс. тенге, что эквивалентно среднедушевому доходу казахстанца за пять месяцев. И только в двух регионах эта сумма оказалась выше, чем в целом по стране. «Курсив» изучил статистику банковских вкладов в территориальном разрезе и расставил города и области по уровню финансовой обеспеченности их жителей.

Виктор АХРЁМУШКИН

Притоку клиентских средств в банковскую систему страны не помешали прошлогодние локдауны: по итогам 2020 года совокупный объем вкладов в БВУ, по данным Нацбанка, вырос на 20%, или на 3,6 трлн тенге (с 18 трлн до 21,6 трлн). За восемь месяцев текущего года остатки на клиентских счетах увеличились еще на 13,7%, или на 3 трлн тенге (до 24,5 трлн). На 1 сентября физлица держали в банках 12,5 трлн тенге, юрлица – 12,1 трлн. Надо отметить, что прирост депозитной базы формируется не только за счет чистого притока денег на счета, но и за счет ежемесячного начисления процентов на вклады самими банками.

> стр. 6



Фото: Илья Ким

## Есть ли жизнь за периметром AQR?

Как и сколько зарабатывают «малыши» банковского сектора

**Банки, оставшиеся за периметром AQR, контролируют 6% активов сектора, 6,5% депозитного портфеля и генерируют 8% прибыли, наращивая ее быстрее сектора. «Курсив» изучил, что еще происходит у игроков, активы которых не проверял регулятор.**

Ольга ФОМИНСКИХ

В 2019 году регулятор разделил банки Казахстана на две группы. В одной оказались БВУ, которые критически влияют на сектор,

поэтому качество их активов прошло проверку (AQR). В другой остались игроки, которых регулятор не отнес к числу значимых в масштабах банковской системы и поэтому не стал их проверять.

К сентябрю 2021 года количество небольших по активам банков, не задействованных в оценке качества активов, сократилось с 13 (на момент объявления о процедуре AQR) до 8\*. За это время First Heartland Bank присоединили к First Heartland Jusan Bank, три банка лишили лицензий, а весной этого года «дочка» Национального банка Пакистана сдала лицензию после 25 лет работы на казахстанском рынке.

Сегодня из восьми игроков, оставшихся за периметром AQR, лишь два имеют казахстанские корни, остальные шесть – это «дочки» банков из США, Китая, Турции, Кореи и ОАЭ.

**Больше активов – меньше кредитов**

Рост активов у банков, не вошедших в AQR, в 2020-м карантинном году оказался значительно ниже рынка. Если совокупные активы сектора увеличились на 16%, то показатель небольших игроков прирос всего на 2%.

> стр. 5

## Намайнили проблемы

**В ответ на ограничения в снабжении электроэнергией майнеры советуют бороться не с легальными игроками рынка, а с серыми фермами.**

Юрий МАСАНОВ,  
Куралай АБЫЛГАЗИНА

Майнерам криптовалют в Казахстане уже в ближайшем будущем станет сложнее открывать новые фермы. Правительство планирует бороться с дефицитом электроэнергии, ограничивая выдачу технических условий для подключения к сетям новых майнинговых ферм.

**Энергии майнерам не давать**

30 сентября на пресс-конференции в правительстве министр энергетики Магзум Мирзагалиев сообщил, что за последний год потребление электроэнергии в Казахстане выросло более чем на 7% – при росте в предыдущие годы в среднем на около 2%.

По данным системного оператора KEGOC, за девять месяцев 2021 года в сравнении с таким же периодом 2020-го потребление по разным энергозонам выросло по-разному: на 11,8% в южной энергозоне, на 5,8% в северной и на 6,6% в западной.

«При этом в часы пик потребление мощности превышает прошлогодние значения более чем на 1000–1500 МВт, что сопоставимо с потреблением целой области, например Алматинской», – отмечается в официальном сообщении KEGOC от 5 октября.

Параллельно с потреблением растет и число аварийных и внеплановых ремонтов на отечественных электростанциях. Продолжительность аварийных отключений генерации с начала 2021 года в сравнении с аналогичным периодом 2020-го выросла на четверть.

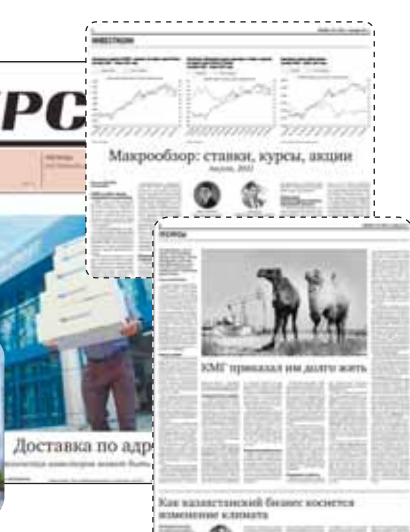
> стр. 2



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+



ЧИТАЙТЕ  
**КУРСИВ**  
НА БУМАГЕ!

Начинается подписка на 2022 год

Подписка через каталоги:

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





Фото: Илья Ким

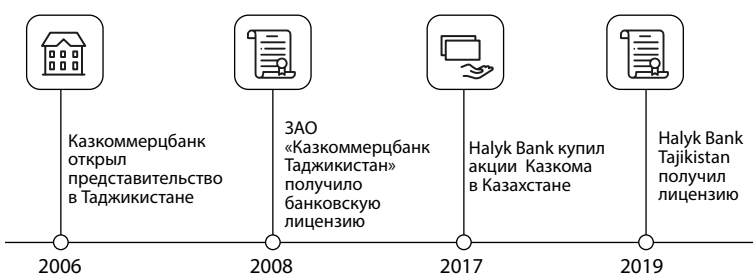
# Остался, чтобы продать

## Почему Halyk Bank продолжил работать в Таджикистане после того, как объявил о своем уходе из страны

Два месяца назад Halyk Bank объявил о своем уходе с рынка Таджикистана. Но через месяц банк сообщил, что ищет альтернативные сценарии, как продолжить деятельность «дочки». «Курсив» выяснил, почему Halyk задержался в центральноазиатской республике.

**Ольга ФОМИНСКИХ,**  
**Татьяна ТРУБАЧЕВА**

О добровольной ликвидации своей «дочки» ЗАО «Халык Банк Таджикистан» (ХБТ) казахстанский Halyk Bank сообщил на сайте KASE в начале августа, предварительно согласовав это решение на совете директоров. Причиной выхода из проекта называлось желание «сфокусировать ресурсы и сконцентрировать усилия группы Halyk на высокоэффективных и прибыльных проектах, располагающих большим потенциалом для дальнейшего роста». Источником, близкий к банковскому сектору Таджикистана,



сказал «Курсиву», что такое решение могло быть связано с тем, что в республике с 2015 года идет передел банковского рынка. «Сегодня в Таджикистане действует 15 коммерческих банков, из них восемь в той или иной степени принадлежат определенным кругам, которые имеют политические связи в верхах. Естественно, это создает для них возможность более успешно продвигать свои интересы и расширять свою деятельность», — отметил источник.

В мае этого года Нацбанк Таджикистана отозвал лицензии у двух БВУ, которые входили в топ-3 коммерческих банков республики. Официальная причина — «финансовое положение банков

не улучшилось и не была обеспечена их стабильность, несмотря на поддержку правительства».

«Вполне возможно, Халык, просчитав риски и увидев активную игру конкурентов, принял решение о выходе из страны», — отметил источник.

Однако в сентябре ХБТ на своем сайте опубликовал пресс-релиз о том, что компания продолжает работу в обычном режиме и предоставляет все виды банковских услуг. Следом банк объявил о проведении тендера по отбору компании для аудита финотчетности за 2021 год.

Halyk Bank посчитал преждевременным давать комментарии по поводу выхода из зарубежного проекта. «Запрашиваемая информация относится к разряду конфиденциальной», — пояснили в банке. В call-центре БВУ отметили, что «дочка» в Таджикистане работает в прежнем режиме и вопрос ликвидации отложен.

На запрос «Курсива» в Нацбанке Таджикистана ответили, что Народный Банк Казахстана обратился к регулятору с письмом,

в котором просил приостановить рассмотрение ходатайства об отзыве лицензии ЗАО «Халык Банк Таджикистан» до определения оптимального и взаимовыгодного альтернативного варианта выхода с рынка Таджикистана.

«Вышеуказанным письмом Народный Банк Казахстана сообщил, что после предоставления ходатайства об отзыве лицензии был получен ряд предложений со стороны потенциальных покупателей акций ЗАО «Халык Банк Таджикистан», — добавили в Нацбанке Таджикистана.

Глава DAMU Capital Management **Мурат Кастаев** предполагает, что банк мог получить предложение о покупке значительной доли либо об инвестициях в дочернюю организацию: «Халык может продолжить свою деятельность, продав основной пакет акций и значительно снизив свои риски присутствия в этой стране». По оценке Кастаева, стоимость банка может составить порядка \$3–4 млн.

Источник из Таджикистана считает, что альтернативным сценарием может стать создание акционерной компании, куда войдут таджикские и казахстанские партнеры. «Необходимость работы казахстанского банка в Таджикистане доказана временем и торговыми отношениями двух стран, а вот управленческая часть и партнерские отношения, судя по всему, будут дорабатываться», — добавил спикер.

# Сняли стресс

## «Байтерек» закрыл сделку по продаже ИФК за 10,6 млрд

13 октября Национальный управляющий холдинг «Байтерек» объявил о завершении процедуры продажи Инвестиционного фонда Казахстана (ИФК). Новым владельцем 100-процентного пакета акций нацкомпании стала частная компания ТОО «D-Personnel», зарегистрированная в Туркестанской области.

**Юрий МАСАНОВ**

О продаже ИФК на электронных торгах за 10,6 млрд тенге стало известно еще в августе, но в течение почти двух месяцев имя покупателя не было известно — из-за процедур по оформлению сделки.

### Что ни актив, то проблемный

Инвестиционный фонд Казахстана — это один из старейших институтов развития страны. Он был создан постановлением правительства еще весной 2003 года и занимался, соответствующее своему названию, инвестиционными проектами для создания новых производств и диверсификации экономики республики. В 2014 году профиль работы резко изменился: вместо реализации новых проектов его задачей стала реструктуризация и управление стрессовыми активами, часть из которых ИФК получил от сестринской по «Байтереку» структуры — Банка развития Казахстана.

На сайте ИФК говорится, что к марту 2021 года на реализации находилось 15 активов в разных регионах Казахстана. В их числе, например, прядильно-ткацкая и швейная фабрики в Шымкенте за 11,5 млрд тенге и цементный завод в Жамбылской области с оценочной стоимостью 6,3 млрд тенге. При этом на момент оценки размер активов составлял 35,2 млрд тенге, собственный капитал не превышал 5,6 млрд, а долг ИФК был равен 29,6 млрд.

Главным образом фонд должен Банку развития Казахстана, у которого стрессовые активы когда-то и принял: еще в 2014-м БРК и ИФК заключили 42 договора по переуступке права требования по инвестиционным проектам БРК.

За прошедшие с того момента семь лет фонд сделал общий возврат по проектам на сумму более 96,7 млрд тенге — в виде денег и активов, принятых на свой баланс. Погашение долгов по договорам цессии происходило по графику, иногда фонд даже делал досрочные погашения. По сообщению «Байтерек» от 5 октября, остаток долга ИФК составляет около 18,7 млрд тенге.

В сообщении «Байтерек» о сделке говорится, что теперь этот долг вместе с ИФК переходит новому владельцу. Помимо оплаты акций на 10,6 млрд тенге D-Personnel предоставил безотзывную гарантию по обязательствам на 18,7 млрд тенге, также сохраняются обязательства по гарантии ИФК по проекту стекольного завода Orda Glass Ltd на 17 млрд тенге. Она действует до ввода предприятия в эксплуатацию.

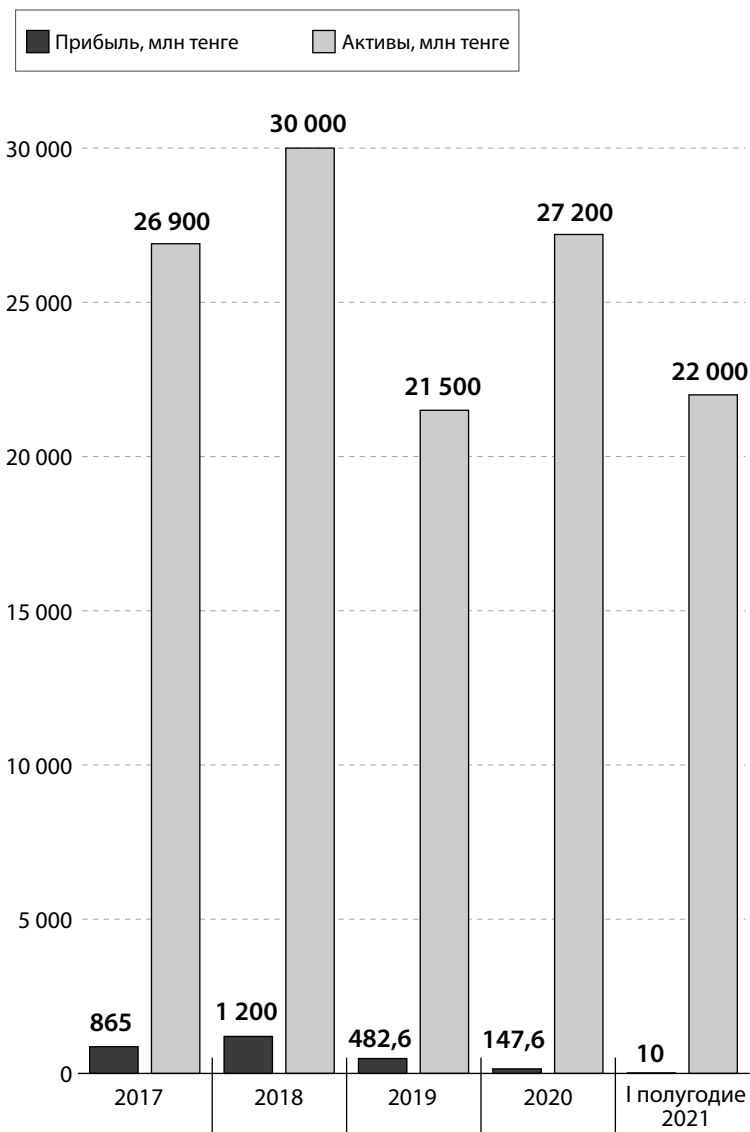
### Миллиардер из Туркестана

Нацхолдинг «Байтерек» заключил договор купли-продажи с ТОО «D-Personnel» еще 27 августа, но в полное владение последнего 100% акций перешли только 5 октября — после исполнения покупателем принятых обязательств». Речь идет в том числе и о предоставлении гарантий по текущим долгам ИФК.

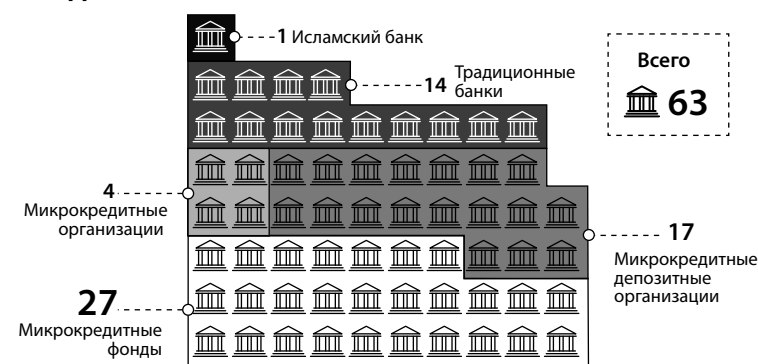
Компания D-Personnel была создана в 2014 году и сейчас имеет регистрацию в городе Туркестане. Товарищество относится к малым предприятиям: численность персонала не превышает пяти, а ее вид деятельности описан как «деятельность прочих организаций по работе с персоналом, кроме организаций, учрежденных национальными компаниями».

При этом налоговые отчисления компании, купившей ИФК за 10,6 млрд тенге, относительно невелики: с 2015 года она заплатила в бюджет чуть больше 20 млн тенге. Пик был в 2017 году — около 4 млн отчислений.

Руководителем ТОО значится **Ильмурад Ахметов**, он же является его единственным учредителем. По данным сервиса проверки контрагентов adata.kz, Ахметов не фигурирует в качестве учредителя или директора в других юридических лицах. Теперь этот человек контролирует один из крупнейших в Казахстане портфелей стрессовых активов.



### Количество кредитных финансовых организаций в Таджикистане



Источник: по данным Нацбанка Таджикистана на 30 июня 2021 года

По состоянию на 30 июня 2021 года общие активы кредитных финансовых организаций Таджикистана составили 21,8 млрд сомони (\$1,9 млрд) и уменьшились по сравнению с первым полугодием 2020 года на 2,8%. Общий остаток кредитного портфеля составил 11 млрд сомони (\$976 млн) и по сравнению с указанным периодом 2020 года увеличился на 13,7%. Показатель доходности активов (ROA) кредитных финансовых организаций в отчетном периоде составил 2,5%, а показатель доходности капитала (ROE) — 11,5%.



Фото: Depositphotos/LyazaTretiyakova

## ИНВЕСТИЦИИ

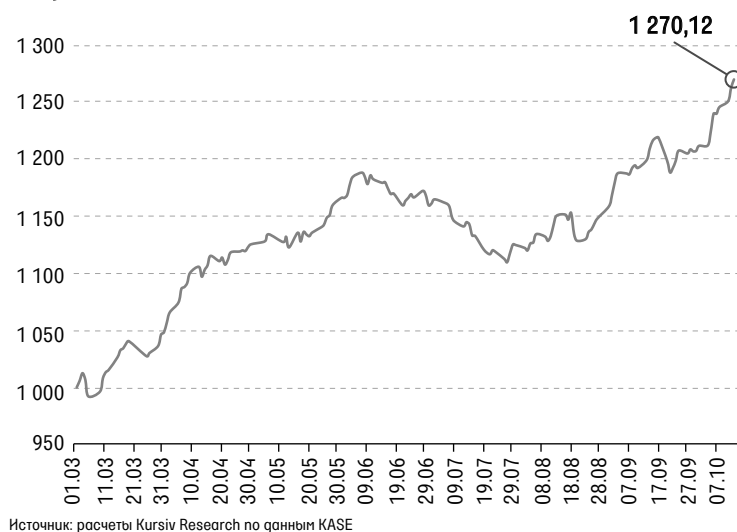


## Индекс Kursiv-20: горячая осень

За последние семь дней индекс Kursiv-20 прибавил 29,90 пункта и в очередной раз (вторую неделю подряд) обновил исторический максимум – 1270,12 пункта (по состоянию на 15:00 13.10.2021).

Все семь казахстанских эмитентов, стоимость бумаг которых учитывается при расчете индекса, показали положительную динамику. Акции сразу нескольких локальных компаний за минувшие семь дней выросли до исторического максимума. Днем в среду (13 октября) акция Народного банка торговалась за 194,8 тенге, что выше предыдущего пика (9 сентября) на 4,4%, а одна бумага KEGOC шла почти за 1,9 тыс. тенге, продолжив повышательный тренд лета текущего года. В начале недели резко взметнулась акция «Казатомпрома», цена на которую днем в среду установилась на уровне 17,9 тыс. тенге. Акции нацкомпании «Казхаттелеком» также в числе чемпионов, рекорд был обновлен во вторник (12 октября), была достигнута отметка почти 36,5 тыс. тенге. В

Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

тройке лидеров «Казатомпром» (+12,4%), Народный банк (6,3%) и Kcell (+4,6%).

Из иностранных эмитентов, акции которых учитываются в расчете индекса Kursiv-20, впечатляющую динамику показала автомобильная компания Ford Motor Company (+14,3%). Удачной неделя оказалась для российской IT-компании Yandex N.V. (+4,4%). Отрицательная динамика зафиксирована у НЛМК (-8,2%), который снизил произ-

водство стали в III квартале на 15%. Акции Facebook продолжили падение после глобального сбоя (-5,8%). Акции «Газпрома» неожиданно просели на 2,8% на фоне позитивной новости о том, что экспортные доходы компании удвоились за первые восемь месяцев текущего года.

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 06.10.2021 по 13.10.2021.

### Kcell

Мобильный оператор проинформировал Казахстанскую фондовую биржу (KASE) о новом составе акционеров. Компания Pioneer Technologies S.A.R.L. и First Heartland Jusan Bank стали крупными держателями ценных бумаг (14,87 и 9,08% соответственно).

### «Казхаттелеком»

Крупнейший оператор фиксированной телефонии в РК приобрел 100% участия в компании KT-Telecom, прежним владельцем которой являлся Kcell. Эта компания была зарегистрирована в 2006 году, а Kcell выкупил ее двумя годами позже. Согласно открытой информации, компания работает в сфере беспроводной телекоммуникационной связи.

### «Банк ЦентрКредит»

Банк сообщил о выплате 12-го купона по своим облигациям CCBVb28. Объем выпуска – 50 млрд тенге, номинальная стоимость одной бумаги – 100 тенге, текущая купонная ставка – 10%.

## Проверка для брокера

Как отличить профессионального участника фондового рынка от недобросовестного и как не попасться на уловки кибермошенников, CEO Freedom Holding Corp. Тимур Турлов рассказал в интервью российской Ассоциации развития финансовой грамотности. Самые полезные цитаты – в материале «Курсива».



Добросовестными участниками фондового рынка Тимур Турлов назвал компании с сильной командой квалифицированных специалистов, с прозрачной финансовой отчетностью, с лицензией регулятора и членством на бирже и в профессиональных организациях и с оценками от международных рейтинговых агентств.

«Если ничего этого нет, это еще не значит, что это жулики, но это «красный флажок», который должен сказать о том, что людям надо изучать этот вопрос гораздо глубже. Можно позвонить в профессиональную ассоциацию или регулятору в службу поддержки, чтобы уточнить какие-то моменты», – добавил CEO Freedom Holding Corp. Тимур Турлов.

Другие «красные флажки» – обещание большого богатства и гарантированной прибыли, настойчивые призывы инвестировать прямо сейчас, сенсационные обещания, под которыми явно фальшивые отзывы.

Те, кто обещают высокую доходность с низким риском, наверняка мошенники, но в то же время хорошее предложение – это не всегда признак недобросовестного поведения, отметил Турлов. «Есть много инвестиций, которые могут сулить достаточно высокую доходность и регулярно приносить ее инвестору... Инвестиции в американские технологические компании, даже в голубые фишки, приносили очень высокую доходность инвесторам в последние годы. Такие компании, как Apple, Amazon, Google, Netflix, компании, которые проходили IPO, принесли своим инвесторам доходность, исчисляемую десятками, а то и сотнями процентов годовых», – сказал он.

Тимур Турлов добавил, что необходимо понимать: риски при инвестировании гораздо выше по сравнению с банковским де-

позитом. «Ты можешь не только не получить доход, который ты имел в прошлом, который исторически твой опыт показывал, но и получить убыток. Причем впечатляющий. Как это было, например, когда началась пандемия и фондовый рынок буквально за пару недель упал почти на 40%. Большая доходность всегда сопряжена с высоким риском», – напомнил он.

На вопрос о том, как не попасться на уловки кибермошенников, CEO Freedom Holding Corp. ответил: «В современном мире есть много инструментов кибербезопасности, которые активно внедряют даже финансовые организации для своих сотрудников, которые вы можете тоже использовать. Поставьте себе хороший, качественный антивирус как минимум для телефона и компьютера, который сможет вас хоть немного защитить и помочь. Есть много профессиональных решений кибербезопасности. Уделите этому немного времени».

Напомним, что на сайте kursiv.kz можно прочитать, как самостоятельно проверить брокера и устроить ему стресс-тест на добросовестность.



Наведите камеру смартфона на QR-код

Или посмотреть такую инструкцию на YouTube.



Наведите камеру смартфона на QR-код

## Инвестидея от Freedom Finance

### Merck: инвестиция широкого спектра действия

Акции Merck (тикер: MRK), крупного производителя рецептурных медикаментозных препаратов и продукции ветеринарного назначения, интересны для долгосрочных покупок с целью около \$90 благодаря высокому потенциалу роста и статусу защитного инструмента, считают аналитики ИК «Фридом Финанс».

Основная специализация Merck – лекарства для терапии онкологических заболеваний. Кроме того, фармгигант производит вакцины, средства для лечения неврологических, иммунных, вирусных, сердечно-сосудистых заболеваний и диабета, а также развивается в сегменте лайф сайнс и разрабатывает высокотехнологичные материалы для медицинского применения.

На продажах противораковых препаратов компания зарабатывает 33,8% совокупной выручки (по данным 2020 года). Этот сегмент демонстрирует самый активный рост в портфеле

компаний, в частности, за счет продаж блокбастера Keytruda, претендующего на звание самого доходного в мире рецептурного препарата. Выручка от реализации этого продукта за 2020 год увеличилась на 30% г/г. Ее рост в поквартальном сопоставлении не прекращался даже в период карантинных ограничений, а текущие финансовые результаты Merck указывают на возможность активного продолжения этого тренда. Merck продолжает получать дополнительные права на применение Keytruda для расширения потенциального рынка сбыта этого препарата. 4 декабря FDA вынесет решение по дополнительной заявке на лечение с помощью этого средства пациентов с меланомой в стадии IIIB или IIC, а 10 декабря – для проведения адъювантной терапии среди постоперационных больных с почечно-клеточной карциномой. Продолжаются и новые клинические испытания Keytruda. Учитывая высокие показатели эффективности и безопасности, которые демонстрирует данный продукт, можно рассчитывать на успешные результаты испытаний и долгосрочный рост выручки от реализации Keytruda. Согласно консенсус-прогнозу, выручка от его продаж к 2025 году увеличит-



ся на 74% к текущему уровню и достигнет \$25 млрд, что соответствует CAGR 11,7%.

Интересные перспективы и у Gardasil – ведущего продукта Merck в сегменте вакцин, который обеспечил компании 8,2% совокупной выручки за 2020 год. Препарат находится в активной фазе коммерциализации, которая идет успешно, с ускорением роста дохода.

Ожидается, что в течение следующих пяти лет выручка от реализации Gardasil продемонстрирует CAGR 10,5%.

Несмотря на крупную долю сегмента противоопухолевых препаратов в выручке Merck, ее продуктовый портфель хорошо диверсифицирован как с точки зрения клинической направленности, так и географически. В США компания генерирует 44%

выручки, в Европе и АТР – по 20%, остальные 16% приходятся на Ближний Восток и ряд других регионов. Merck демонстрирует стабильный рост non-GAAP EPS и позитивную динамику валовой рентабельности. После спин-офф Organoon материнская компания сможет сконцентрироваться на развитии основных сегментов деятельности, чтобы оптимизировать некоторые

бизнес-процессы и повысить их эффективность. Полученный от Organoon спецдивиденд в размере \$9 млрд компания может вложить в развитие бизнеса, а также в разработку и дистрибуцию существующих и новых продуктов, что позитивно отразится на финансовых результатах Merck. Ключевые мультипликаторы свидетельствуют о недооцененности акций MRK. P/E NTM и P/S ниже средних исторических и среднеотраслевых значений.

Одним из аргументов в пользу долгосрочной привлекательности Merck для инвестиций служит дивидендная доходность: она превышает показатель отраслевого бенчмарка и составляет 3,5%. Также акция интересна для покупки на долгосрочную перспективу благодаря продолжению устойчивого роста выручки и EPS ее эмитента. Компания будет укреплять свое положение в онкологическом сегменте и стремиться к повышению эффективности. Финансовая стабильность и устойчивое развитие вкпе с высокой дивидендной доходностью сигнализируют о том, что данный инструмент относится к категории акций «стоимости». Долгосрочная целевая цена по MRK от аналитиков ИК «Фридом Финанс» – \$89,55.

> стр. 1

Это в основном связано с лишением лицензии Tengri Bank и снижением активов проблемных Capital Bank, АзияКредит и т. д. Доля активов небольших игроков сократилась в общем объеме до 6,3% на начало 2021 года (7,2% на начало 2020-го).

Роль игроков, не вошедших в AQR, стала менее значимой и в ссудном портфеле – к началу этого года на них приходилось лишь 2% (на начало 2020 года – 3,8%). На фоне роста общего кредитного портфеля на 7% ссудник небольших игроков упал на 36%, до 356 млрд тенге. Это объясняется снижением объемов проблемных банков и переуступкой кредитов Банка KassaNova (сейчас Банк Фридом Финанс Казахстан) в ForteBank. Но если Ситибанк и Шинхан отражали общий тренд «малышей» (их ссудник снижался), то Банк Китая в Казахстане (БКК), ТПБ, КЗИ, AlHilal и Заман-Банк наращивали кредитный портфель.

В своей отчетности Ситибанк указывает, что его ссудный порт-

фель по итогам прошлого года составил 77 млрд тенге (-7%). Финансовый институт предоставляет займы крупным предприятиям, на которые приходится почти 99,8% его ссудника. В сегментной разбивке лидируют промышленное производство – 38,6%, финансовые организации – 37%, торговые предприятия – 23,8%. Банк сотрудничает и с нацкомпаниями. В этом году НК «Продкорпорация» получила заем в банке в размере 2 млрд российских рублей, доведя общий размер финансирования до 3,8 млрд руб.

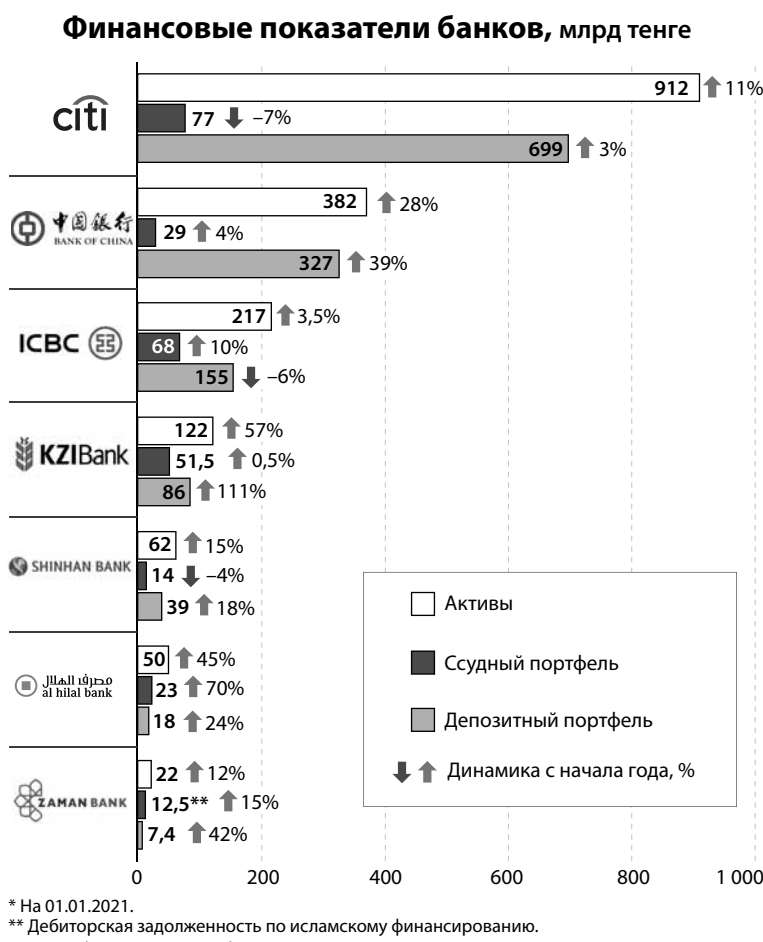
У Торгово-промышленного Банка Китая (ТПБ) в кредитном портфеле 67,6 млрд тенге (+10,2%). Здесь доминирует крупный заем казахстанскому государственному холдингу. В документах банка не указывается название холдинга, но уточняется, что кредит составляет 63 млрд тенге, или 30% от суммарных активов на конец 2020 года.

По итогам 2020 года сумма кредитов, выданных турецкой «дочкой» «КЗИ Банка», выросла на незначительные 0,5%, до 51,5 млрд тенге. К началу 2021-го займы для МСБ и крупных клиентов составили 97% ссудного портфе-

ля. На строительство и аренду приходится 35% кредитов, на торговлю – 25%, на производство – 17%.

В 2020 году кредитный портфель БКК составил 28,6 млрд тенге (+4%), 99,6% которого приходилось на крупный бизнес и МСБ. Наибольшую долю в ссуднике – 37%, или 11 млрд тенге – занимает телекоммуникационный бизнес, точнее – АО «Кселл». В прошлом году оператор увеличил кредитную линию с 9,5 млрд тенге до 11 млрд тенге, в этом году – до 13 млрд тенге. Третью ссудника БКК (31%) – за компаниями, оказывающими финансовые услуги, пятая часть (21%) – торговыми нефтегазовыми продуктами.

Ссудник «дочки» корейского Шинхан Банка в прошлом году выглядел скромнее – 14,4 млрд тенге (-3,8%). Снижение произошло из-за сокращения на 19% объема кредитов для крупных предприятий и МСБ, которые превышают половину ссудного портфеля банка. Падение компенсировал рост потребитель-



### Богаче рынка

Казахстанский банковский сектор завершил 2020 год с прибылью, которая составила 726 млрд тенге. Если сектор заработал на 8% меньше чистой прибыли, чем в 2019 году, то небольшие игроки увеличили этот показатель на 35%. В итоге на них приходилось более 8% прибыли. Тем не менее два «малыша» продемонстрировали убыток – АзияКредит и Capital Bank; среди крупных игроков убыток также зафиксировали АТФ и Нурбанк.

85% от прибыли небольших игроков приходится на Ситибанк, который в прошлом году получил чистую прибыль в размере 50,8 млрд тенге (+51,5%). «Топливом» для такого взлета стал рост чистого операционного дохода банка на 25,7%, до 22,8 млрд тенге. Масла в огонь подлила и переоценка финансовых инструментов, выраженных в иностранной валюте, которая составила 20,2 млрд тенге (рост в 23 раза), и чистая прибыль от продажи инвалюты – 22,8 млрд тенге (+0,8%).

# Есть ли жизнь за периметром AQR?

## Как и сколько зарабатывают «малыши» банковского сектора

### Акционеры небольших банков



\* Акционером Al Hilal Bank (ОАЭ) является Abu Dhabi Commercial Bank (ADCB). Основным акционером ADCB является правительство Абу-Дави в лице Инвестиционного совета Абу-Дави. Источник: отчетность банков



Фото: Илья Ким

### Количество банков, не вошедших в AQR



Источник: Нацбанк, расчеты «Курсива»

фель по итогам прошлого года составил 77 млрд тенге (-7%). Финансовый институт предоставляет займы крупным предприятиям, на которые приходится почти 99,8% его ссудника. В сегментной разбивке лидируют промышленное производство – 38,6%, финансовые организации – 37%, торговые предприятия – 23,8%. Банк сотрудничает и с нацкомпаниями. В этом году НК «Продкорпорация» получила заем в банке в размере 2 млрд российских рублей, доведя общий размер финансирования до 3,8 млрд руб.

У Торгово-промышленного Банка Китая (ТПБ) в кредитном портфеле 67,6 млрд тенге (+10,2%). Здесь доминирует крупный заем казахстанскому государственному холдингу. В документах банка не указывается название холдинга, но уточняется, что кредит составляет 63 млрд тенге, или 30% от суммарных активов на конец 2020 года.

По итогам 2020 года сумма кредитов, выданных турецкой «дочкой» «КЗИ Банка», выросла на незначительные 0,5%, до 51,5 млрд тенге. К началу 2021-го займы для МСБ и крупных клиентов составили 97% ссудного портфе-

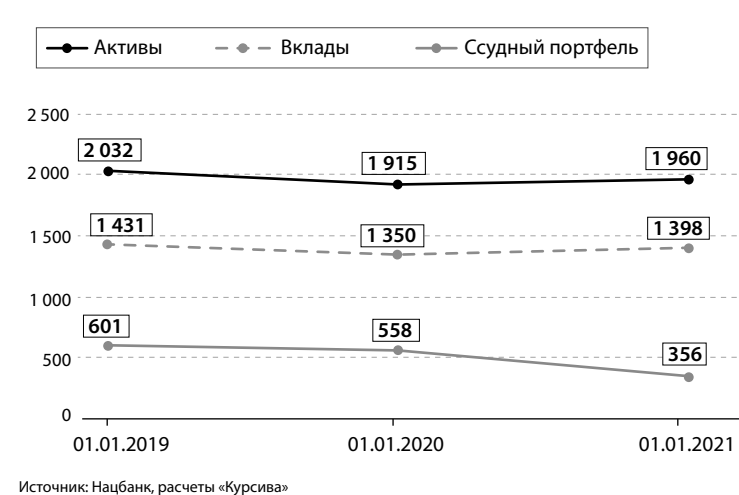
### Стабильное фондирование

Депозитный портфель казахстанских банков в прошлом году увеличился на 20%, до 21,6 трлн тенге. Средства клиентов в небольших фининститутах приросты значительно меньше – всего на 3,5%, до 1,4 трлн тенге. Несмотря на рост, доля игроков вне AQR в общем портфеле сни-

(+3%). 99% текущих счетов и вкладов приходится на юрлица, оставшийся 1% – на розничных клиентов.

В БКК средства клиентов, на 98,9% представленных текущими счетами китайских предприятий или казахстанских компаний, связанных с Китаем, на начало 2021 года составили 327 млрд (+39%).

### Совокупные финансовые показатели банков, не вошедших в AQR, млрд тенге



В ТПБ 83% обязательств составляли клиентские счета и вклады в основном «привлеченных от дочерних структур китайских компаний и казахстанских клиентов, которым банк предоставляет расчетно-кассовые услуги», – отмечает Fitch.

На начало 2021 года средства клиентов в Шинхан Банке составили 38,9 млрд тенге (+18%), 84% которых приходится на корпоративных клиентов, остальные 16% – на розничных.

В КЗИ Банке депозитный портфель вырос до 85,8 млрд тенге (+111%) в основном за счет увеличения средств корпоративных клиентов в 2,3 раза, до 74 млрд тенге.

В прошлом году в Al Hilal вклады клиентов составили 18 млрд тенге (+24%), в Заман-Банке – 7,4 млрд тенге (+42%). В последнем 99,8% средств клиентов приходится на частные предприятия, в Al Hilal – 80%.

Прибыль БКК составила 7,9 млрд тенге (+4,7%), это 12,6% от прибыли всех небольших игроков. Прибыль ТПБ – 4,4 млрд тенге (-4,4%), или 7,3%.

Шинхан Банк получил прибыль в размере 1 млрд тенге (+27%), КЗИ – 3,2 млрд тенге (+7%). Исламские банки Al Hilal и Заман-Банк по итогам прошлого года получили прибыль в размере 432 млн тенге (-69%) и 202,7 млн тенге (+20%).

\* «Курсив» изучил аудированную отчетность 7 банков. Не рассматривалась отчетность банков, лишенных лицензий в 2020/2021 годах, а также Банка Фридом Финанс, так как банк находился в процессе продажи.



Фото: Илья Ким

ских займов, которые в 2020 году составили 6,6 млрд тенге (+23,6%).

Исламские банки нарастили кредитный портфель в пандемийном году. В Заман-Банке дебиторская задолженность по исламскому финансированию

выросла до 6,5% от всех депозитов (7,5% на начало 2020 года).

Львиная доля – 84% – всех средств клиентов приходится на три БВУ: Ситибанк, БКК и ТПБ. В прошлом году вклады в Ситибанк вплотную приблизились к отметке в 700 млрд тенге

В 2020 году депозитный портфель ТПБ снизился до 155 млрд (-6%) из-за уменьшения средств корпоративных клиентов на 6%. Вклады и текущие счета корпоративных клиентов занимают 97% портфеля, розничных клиентов – 2,2% и госкомпаний – 0,8%.

# БАНКИ И ФИНАНСЫ



Фото: Depositphotos/kalkups

## Ренкинг регионов по уровню денежных сбережений жителей

	Средний размер банковского счета одного жителя региона*, тенге	Среднемесячная зарплата** в регионе, тенге	Среднедушевой доход** в регионе, тенге	
1	Алматы	2 913 000	266 000	179 000
2	Нур-Султан	1 181 000	300 000	189 000
	<b>Республика Казахстан</b>	<b>642 000</b>	<b>234 000</b>	<b>129 000</b>
3	Карагандинская обл.	507 000	223 000	141 000
4	Атырауская обл.	506 000	373 000	241 000
5	Костанайская обл.	501 000	183 000	122 000
6	Павлодарская обл.	487 000	199 000	136 000
7	ЗКО	485 000	207 000	123 000
8	Мангистауская обл.	466 000	311 000	158 000
9	ВКО	418 000	206 000	122 000
10	СКО	411 000	175 000	117 000
11	Шымкент	387 000	181 000	84 000
12	Актюбинская обл.	371 000	196 000	112 000
13	Ақмолинская обл.	283 000	187 000	119 000
14	Қызылординская обл.	183 000	209 000	95 000
15	Жамбылская обл.	176 000	194 000	92 000
16	Алматынская обл.	127 000	196 000	94 000
17	Туркестанская обл.	34 000	206 000	72 000

\* Рассчитан как отношение объема средств физлиц в банках (на 1 сентября 2021 года) к численности населения региона (на 1 августа 2021 года).

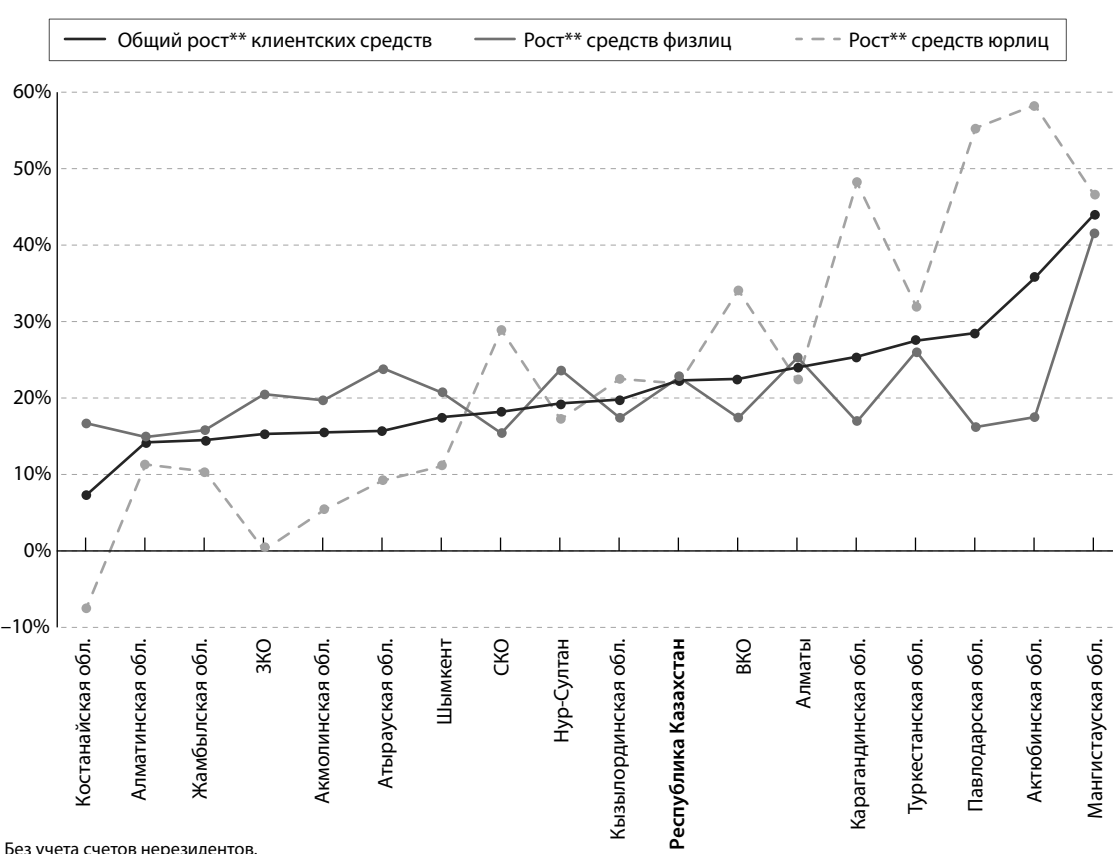
\*\* Данные за II квартал 2021 года.

Источник: Статистический бюллетень Нацбанка, Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК, расчеты «Курсива»

# Если богатство взять и поделить

> стр. 1

## Темпы роста клиентских средств\* в банках в разрезе регионов



\* Без учета счетов нерезидентов.

\*\* В годовом выражении (1 сентября 2021 года к 1 сентября 2020 года).

Источник: Статистический бюллетень Нацбанка, расчеты «Курсива»

Статистика распределения клиентских средств по регионам приводится только по счетам, принадлежащим резидентам Казахстана (что абсолютно логично). В случае с физлицами влияние иностранных граждан на этот сегмент рынка незначительно: как сообщает Статистический бюллетень Нацбанка, на 1 сентября объем банковских вкладов населения с учетом нерезидентов составил 12,44 трлн тенге, без их учета – 12,22 трлн. То есть на счета физлиц-иностранцев пришлось всего 1,8% клиентских средств (221 млрд тенге).

На рынке корпоративных вкладов доля зарубежных компаний является значительной. Общий объем средств юрлиц в казахстанских банках на 1 сентября составил 12,05 трлн тенге, из них 9,74 трлн – это деньги отечественных клиентов. Таким образом, на долю компаний-нерезидентов пришлось 19,2% (2,3 трлн тенге) от совокупного объема корпоративных вкладов в Казахстане. Соответственно, от общего денежного пирога (под которым понимается весь объем клиентских средств в банках РК) резидентам страны принадлежит (и распределяется по регионам) около 98% розничных и 81% корпоративных средств. Размер этой суммы – ровно 22 трлн тенге.

Почти половина странового пирога (45,2%) приходится на Алматы. По состоянию на 1 сентября клиенты из бывшей столицы (граждане и юрлица) держали в банках 9,9 трлн тенге, и в октябре эта сумма почти наверняка перевалила 10-триллионный рубеж. На Нур-Султан приходится 19,5% клиентских средств (4,3 трлн тенге). За последний год (август 2021 года к августу 2020-го) Алматы упрочил лидерство по этому показателю, нарастив объем вкладов на 24% против 19,3% роста у Нур-Султана. И как позиция бывшей столицы выглядит недосягаемой

для столицы нынешней, так и позиция самого Нур-Султана недосягаема для остальных 15 регионов (см. инфографику). У занявшей третье место Карагандинской области доля вкладов составляет лишь 4,7%.

В целом по стране вклады резидентов за последний год (август к августу) выросли на 22,3%. Темпы выше страновых продемонстрировали семь регионов, включая уже упомянутый Алматы. Быстрее всех росли вклады в Мангистауской области (+44%) с примерно равным участием физлиц и юрлиц в этом процессе. В четырех областях (Актюбинская, Павлодарская, Карагандинская и ВКО) рост вкладов был обеспечен притоком денег на счета компаний (от +34 до +58%), тогда как розничные средства прибавляли

гораздо медленнее (от +16,2 до +17,5%). Седьмым регионом повышенного роста стала молодая Туркестанская область (+27,5%), занимающая последнее место по объему банковских вкладов, но экономика которой развивается ускоренно с учетом низкой стартовой базы. Свою роль в этом росте играет, наверное, и повысившееся проникновение банковских услуг если не во всем регионе, то хотя бы в новом административном центре.

Поскольку регионы различаются по численности населения, представляет интерес такой относительный показатель, как средний размер банковского счета, приходящийся на одного жителя региона. Эту сумму нельзя назвать средним размером сбережений, поскольку

статистика вкладов включает не только собственно депозиты, но и деньги на текущих и карточных счетах (накопления, хранящиеся дома или в ячейках, учету не поддаются, на фондовом рынке обращаются незначительные объемы). Однако оценить, какая часть этой суммы приходится на сбережения, возможно. По данным Нацбанка, на 1 сентября срочные вклады граждан составляли 10,4 трлн тенге, вклады до востребования – 2,0 трлн. Таким образом, на сбережения приходится около 84% от размещенных в банках розничных средств.

«Курсив» составил ренкинг регионов по уровню средств в банках, приходящихся на одного жителя (см. таблицу). В целом по Казахстану среднестатистический резидент держит на бан-

ковских счетах 642 тыс. тенге. В Алматы и Нур-Султане эта сумма значительно выше – 2,9 млн и 1,2 млн тенге на человека соответственно. Прочие регионы недотянули и до странового уровня: у вошедших в топ-5 Карагандинской, Атырауской и Костанайской областей средние остатки на счетах одного жителя едва превышают 500 тыс. тенге. Самый низкий показатель – у Туркестанской области (34 тыс. тенге). Также в число явных аутсайдеров вошли Алматынская (127 тыс. тенге), Жамбылская (176 тыс.) и Кызылординская (183 тыс.) области.

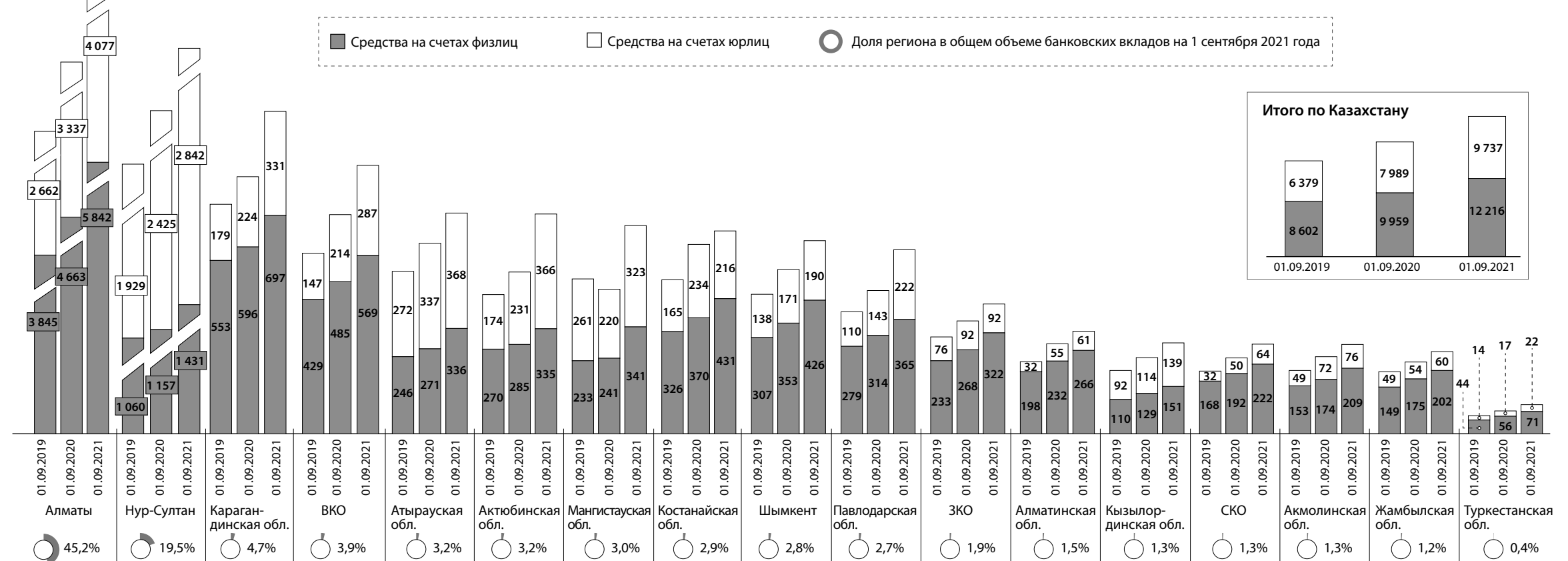
Разумеется, средний показатель не отражает всей полноты картины с уровнем сбережений домохозяйств, но для сравнения регионов между собой он имеет право на существование. Что касается сегментации вкладов по крупности, то на 1 июля почти половина от общего объема розничных депозитов (45,3%) была представлена вкладами на сумму свыше 15 млн тенге, а почти треть (32,2%) – вкладами на сумму свыше 50 млн (данные КФГД). Таким образом, владельцами трети розничных вкладов в стране (4 трлн тенге) являются не более 80 тыс. человек (при очень мягкой гипотезе, что 50 млн тенге – это максимальный размер депозита). На самом деле таких людей меньше (возможно – значительно меньше), но в страновых масштабах даже 80 тыс. человек – это всего лишь вместимость крупного европейского стадиона.

О том, как сами казахстанцы оценивают свое материальное положение, можно судить, например, по результатам опроса об инфляционных ожиданиях населения, который ежемесячно проводится по заказу Нацбанка и охватывает полторы тысячи респондентов старше 18 лет по всей республике. В сентябре доля опрошенных, имеющих личные (семейные) сбережения и денежные накопления, соста-

вила 19%. На вопрос, какую сумму сегодня можно считать сбережениями, 28% респондентов затруднились ответить, а 54% назвали сумму до 1 млн тенге (включая 17% тех, для кого и 100 тыс. тенге уже капитал). Отложить какую-нибудь сумму в последнем месяце удалось 11% опрошенных. Из числа респондентов, имеющих сбережения, 65% (что соответствует 12,4% от всей фокус-группы) хранят их на банковском депозите. 24% сообщили, что держат свои накопления в наличной форме и нигде их не размещают, 8% – инвестируют в недвижимость, 3% – в ценные бумаги (для всех опрошенных возможны комбинированные варианты размещения). У 49% участников опроса доход за последний месяц составил от 100 тыс. до 300 тыс. тенге, у 30% – менее 100 тыс. тенге, у 14% – свыше 300 тыс. 8% респондентов затруднились ответить на этот вопрос.

Недавняя пресс-конференция замглавы Комитета госдоходов Минфина Жайдара Инкербаева (на которой были подведены итоги первого этапа всеобщего декларирования доходов) показала, что значительная часть богатства казахстанцев находится вне отечественной банковской системы. Всего было представлено 497 тыс. деклараций от госслужащих и приравненных к ним лиц, а также их жен или мужей. Из них 440 человек сообщили о наличии счетов в зарубежных банках на общую сумму, эквивалентную 5,7% от всей розничной депозитной базы казахстанских банков. Размер этой задекларированной чиновниками суммы – 691 млрд тенге (в среднем 1,57 млрд тенге, или около \$3,7 млн, на человека). Для сравнения: суммарный объем вкладов населения в четырех самых небогатых регионах страны (Туркестанская, Кызылординская, Жамбылская и Ақмолинская области) составляет 633 млрд тенге.

## Средства клиентов\* в банках РК в разрезе регионов, млрд тенге



\* Без учета счетов нерезидентов.

Источник: Статистический бюллетень Нацбанка, расчеты «Курсива»

# Отбасы банк запустил маркетплейс по покупке и продаже жилья

9 октября 2021 года Отбасы банк презентовал портал Vaspara market. Это единственная в Казахстане платформа, где казахстанцы смогут выбрать жилье и подать заявку на участие в государственных программах, подобрать оптимальный вариант от застройщика в рамках собственных программ Отбасы банка или приобрести квартиру на вторичном рынке. Еще одна фишка цифрового портала – онлайн-ипотека.

Медина КАРИМОВА

Раньше, чтобы оформить кредит в Отбасы банке, клиентам в среднем нужно было посетить отделение девять раз. С онлайн-ипотекой прийти в банк нужно будет только два раза на этапе подписания договора займа. Новая услуга доступна для клиентов Отбасы банка, которые хотят приобрести первичное или вторичное жилье на коммерческом рынке.

«Для многих семей покупка жилья – одно из самых больших событий, которое происходит раз в жизни, а процедура оформления банковских документов может быть непонятна, – говорит Ляззат Ибрагимова, председатель правления Отбасы банка. – Чтобы сделать процесс получения ипотеки максимально быстрым и комфортным, мы предложили рынку концепцию фиджитал (Phydigital), где клиент получает преимущества цифровизации: может оформить ипотеку в удобное время в удобном месте, при этом в любой момент с ним на видеосвязи будет квалифицированный специалист банка, который разъяснит процедуры, возьмет на себя часть работы по оформлению кредитной заявки и поможет не допустить ошибок».

## Жилищная экосистема

Около года назад Отбасы банк запустил онлайн-сервис обслуживания депозитов – любой казахстанец через видеозвонок может пройти идентификацию и открыть депозит в банке, а затем совершать операции по нему.

«Сейчас более четверти всех депозитов открывается именно через дистанционные каналы – интернет-банкинг либо видеобанкинг. По этим каналам в этом году открыто более ста тысяч депозитов», – рассказывает Арсулан Черниязов, директор департамента дистанционного обслуживания Отбасы банка.

В конце сентября 2021 года Отбасы банк объявил о новой возможности – регистрации договора залога онлайн с применением технологии Blockchain. Теперь казахстанцы, оформляющие ипотеку, могут ознакомиться с договором залога в личном кабинете на портале otbasybank.kz и подписать его с помощью ЭЦП.

А в начале октября жилищный банк презентовал маркетплейс Vaspara market – к существующим цифровым сервисам добавился портал, где казахстанцы смогут выбрать и забронировать новую квартиру на первичном рынке, подобрать жилье на вторичке.

Используя Vaspara market, можно будет узнать подробное описание объекта, увидеть доступное



Фото: Илья Ким



Фото: Илья Ким

количество квартир, их стоимость и планировку. Подобрал подходящую недвижимость на новой цифровой платформе, затем можно забронировать ее там же и отслеживать статус по приобретению в личном кабинете.

Если пользователь платформы приобретает первичное жилье, то там же он сможет подать онлайн-заявку на получение консультации от застройщика. А приобретая вторичное жилье на Vaspara market, клиент может сразу увидеть, подходит ли оно для залога при кредитовании через Отбасы банк.

Vaspara market также станет удобным цифровым сервисом для застройщиков при взаимодействии с Отбасы банком. У

них на Vaspara market появился свой кабинет, где можно подать электронную заявку о сотрудничестве с банком, вложить необходимые документы и выставить на продажу квартиру для большого пула покупателей Отбасы банка.

«На данный момент у банка более двух миллионов вкладчиков. Сейчас они копят средства, чтобы в дальнейшем приобрести свое жилье. Все они – потенциальные покупатели на рынке недвижимости. И для их удобства и экономии времени мы запустили маркетплейс, где в одном месте они смогут выбрать жилье и даже оформить онлайн-ипотеку», – пояснила председатель правления Отбасы банка Ляззат Ибрагимова.

## Подготовительная работа

Сначала нужно зарегистрироваться на сайте otbasybank.kz, изучить доступные программы, во вкладке Vaspara market выбрать и добавить в избранное подходящие варианты квартир среди представленных там новостроек либо вторичного жилья. Чтобы оформить заем онлайн, нужно уже иметь счет в Отбасы банке с накопленной на нем суммой в размере 50% от стоимости жилья или одновременно внести на депозит эту сумму.

Затем нажать кнопку «Ипотека-онлайн» в личном кабинете, она поможет автоматически связаться с видеоконсультан-

том. Дистанционно специалист банка расскажет о программах, процентных ставках по ним и поможет сделать оптимальный выбор. График работы видеоконсультанта: с понедельника по пятницу – с 09:00 до 20:00, в субботу – с 09:00 до 18:00.

## 6 шагов к собственной квартире

### 1. Предварительное одобрение

На первом шаге заемщик проходит проверку платежеспособности и получает предварительное одобрение по займу.

Для этого через вкладку «Ипотека-онлайн» на портале otbasybank.kz вы по видеосервису связываетесь с консультантом банка. Причем по вашей персональной ссылке в личном кабинете ответит именно тот представитель банка, который консультировал вас ранее, то есть вам не придется объяснять все с нуля. К видеосвязи можно подключить и созаемщиков, даже если они находятся в другом городе или стране.

За 2–5 минут специалист в режиме онлайн проверит уровень доходов и кредитную историю каждого из заемщиков по базам ЕНПФ, кредитного бюро и по другим сервисам. После чего система банка автоматически сформирует в личном кабинете otbasybank.kz «Сертификат о предварительном решении», где будет указана сумма, процентная ставка и срок займа, на который вы можете рассчитывать.

### 2. Оценка

Второй шаг – оценка недвижимости у независимых оценочных компаний. Ее можно провести у любого из партнеров банка, выбрав оценщика из списка в личном кабинете.

Когда оценка будет готова, сотрудники внутреннего подразделения Отбасы банка проверят корректность оценки и акцептуют ее, а в вашем личном

кабинете появится отметка о прохождении этапа.

### 3. Кредитная заявка

По итогам оценки консультант опять свяжется с вами через видеосервис, чтобы согласовать детали кредитной заявки.

Специалист банка уточнит, какую недвижимость вы хотите оставить в залог по кредиту – имеющуюся или приобретаемую, до какого числа вам будет комфортно совершать ежемесячные выплаты, и запросит у вас банковские реквизиты продавца недвижимости.

Итогом вашей беседы станет доступное в личном кабинете уведомление с условиями получения жилищного займа и QR-кодом для нотариуса – идти в банк за одобрением с печатью не понадобится.

### 4. Сделка купли-продажи

С уведомлением банка об одобрении кредита вы вместе с продавцом жилья пойдете к нотариусу, чтобы оформить сделку купли-продажи и зарегистрировать ее в государственной базе данных «Регистр недвижимости».

И только после сделки вам в первый раз понадобится посетить отделение банка, чтобы передать правоустанавливающие документы.

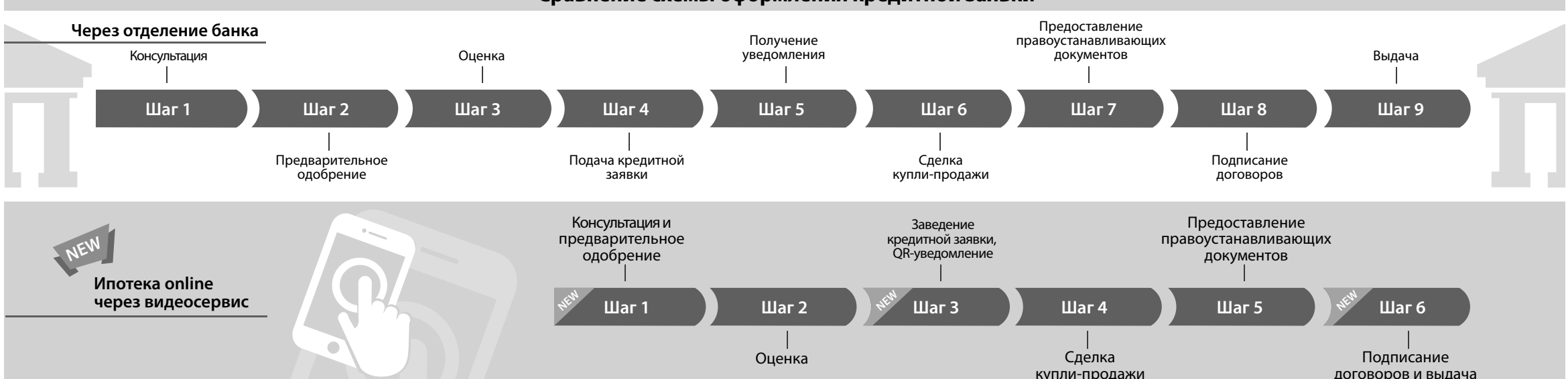
### 5. Подписание договора залога

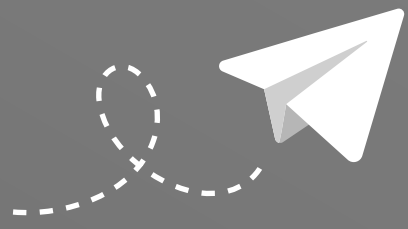
Оформить договор залога также можно не посещая отделение банка и ЦОН, с помощью Blockchain. После регистрации сделки договор залога будет доступен в личном кабинете заемщика – с ним нужно ознакомиться и поставить свою электронную цифровую подпись.

### 6. Выдача ипотеки

На заключительном этапе вам второй раз придется посетить отделение банка, чтобы подписать график кредитных платежей. После этого в течение одного-двух дней продавец получит оплату, а вы сможете отпраздновать новоселье.

## Сравнение схемы оформления кредитной заявки





# Читайте **КУРСИВ** в Telegram



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

Отраслевые темы 13.10.2021 - 10:35 29 просмотров

## Мировой спрос на нефть вернется к докризисному уровню к 2023 году

В текущем году он вырастет на 5,2  
млн баррелей в сутки



Фото:

Мировой спрос на нефть вырастет на  
6/с в 2021 году и вернется к докризис

Финансы 13.10.2021 - 09:00 39 просмотров

## Какие акции можно приобрести 13 октября

И получить по ним дивиденды



Фото: kursiv.kz

Дивиденды – это часть прибыли компании,  
распределяемой между акционерами.  
Ежедневно по итогам торгов вносятся

Hi-Tech 13.10.2021 - 15:00 12 просмотров

## Apple снижает производство iPhone 13 из-за нехватки компонентов

Сокращение составит около 10 млн  
гаджетов



Фото: pixabay

Американская корпорация Apple переживает





Фото: Илья Ким

# Обратный эффект

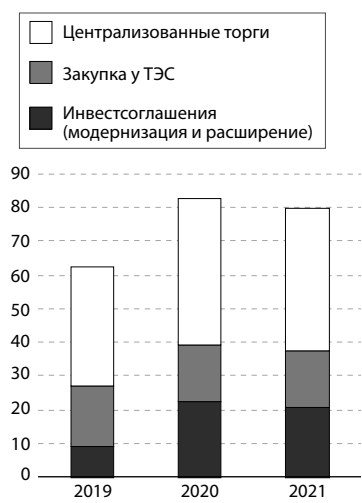
## Попытка внедрить рыночный отбор генерирующих проектов не привела к росту инвестиций в энергосектор РК

**Запуск рынка мощности не привел к значительному увеличению инвестиций в основные фонды электростанций. Итоги первых трех лет работы механизма показывают, что среднегодовой объем инвестиций генерирующих предприятий сократился более чем в пять раз – с \$1,1 млрд (в 2009–2014 годы) до \$200 млн (2019–2021 годы).**

**Куралай АБЫЛГАЗИНА**

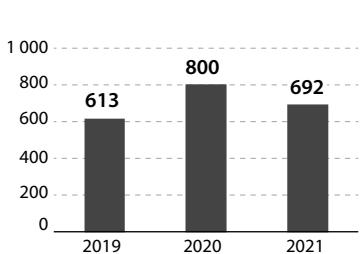
Рынок мощности в 2019 году пришел на смену инвестиционным тарифам («тариф в обмен на инвестиции») – в 2009–2015 годах регулятор позволил электростанциям прибавлять к стандартному тарифу, учитывающему операционные издержки станций, инвестиционную составляющую. Благодаря схеме «тариф в обмен на инвестиции» к концу 2015 года в РК избыток генерирующей мощности составил более 3 ГВт, отмечается в Национальном энергетическом докладе Kazenergy-2021. Сопровождавшее рост экономики увеличение потребления электроэнергии съело профицит

**Объем сделок по покупке услуги по поддержанию готовности мощности в 2019–2021 годы, млрд тенге**



Источник: Kazenergy, РФЦ KEGOC

**Конечная цена услуги по поддержанию мощности для потребителей (ЭСО), тыс. тенге/МВт в месяц**



Источник: Kazenergy, РФЦ KEGOC

мощности: к 2021-му от него осталось 109 МВт.

Рынок мощности работает по другому принципу: предприятия, которые готовы удовлетворить спрос оптовых потребителей на электро- и тепловую энергию в любой момент времени, получают за это деньги. Эта услуга – обеспечение готовности электрической мощности к несению нагрузки – оплачивается единым закупщиком – РФЦ KEGOC. Средства идут на финансирование инвестпроектов – модернизацию, расширение и строительство новых энергоблоков.

**Даже индивидуального тарифа мало**

Электростанции, готовые резервировать мощность, подписывают долгосрочные и краткосрочные договоры с единым закупщиком. Тариф на мощность устанавливается индивидуально или на централизованных торгах.

Индивидуальные тарифы получают победители тендеров на строительство генерирующих установок и действующие электростанции, которые заключили с Минэнерго инвестсоглашения на модернизацию, расширение или реконструкцию.

Остальным компаниям готовность предоставить мощность оплачивается либо по предельному тарифу (590 тыс. тенге/(МВт\*мес.), либо по тарифу, который сложился на централизованных торгах (и он тоже ограничен предельным). Для сравнения: средний индивидуальный тариф на мощность в 2021 году почти в пять раз выше предельного и составляет 2,7 млн тенге/(МВт\*мес.).

Как отражено в нацдокладе, после введения рынка мощности инвестиции в электростанции сократились – с более \$1,2 млрд на пике в 2013 году до менее \$200 млн ежегодно после 2019 года. Всего с 2009 по 2014 год в отрасль удалось привлечь около \$6,8 млрд на расширение, модернизацию, реконструкцию действующих электростанций. А с 2019 по 2025 год по 12 подписанным инвестсоглашениям в электростанции планируют инвестировать в пять раз меньше – около \$1,2 млрд. И этого недостаточно для обновления основных фондов.

**Имитация рынка**

Энергетические компании с настороженностью относятся к критике механизма, но независимые эксперты в беседе с «Курсивом» акцентируют внимание на непрозрачности определения индивидуальных тарифов и отсутствии рыночного отбора. Условия реализации проектов и цена на мощность в инвестсоглашениях устанавливаются индивидуально Минэнерго на основании рекомендации совета Казахской ассоциации (совет рынка). В таких условиях компании могут завысить расходы, чтобы получить высокий индивидуальный тариф.

**Проекты электростанций, реализуемые в рамках рынка мощности в РК**

№	Электростанция, где будет реализован проект	Период инвестсоглашения	Стоимость проекта, млрд тенге	Сумма возврата по инвестсоглашению (рынок мощности), млрд тенге	Разница между инвестициями и возвратом, % от инвестиций	Объем услуги, МВт
1	ТОО «Экибастузская ГРЭС-1 имени Булата Нуржанова»	2025–2031	66,9	48	72%	477
2	ТОО «Батыс-Пауэр»	2025–2033	114	48,6	43%	375
3	АО «Мойнакская ГЭС им. У. Д. Кантаева»*	2020–2026	61,7	61,7	100%	298
4	АО «Севказэнерго»*	2019–2024	11,6	11,6	100%	221
5	АО «Атырауская ТЭЦ»	2023–2032	15,8	15,8	100%	120
6	ТОО «Усть-Каменогорская ТЭЦ»	2025–2034	49,1	42,3	86%	119
7	ТОО «Караганда Энергоцентр»	2026–2036	93,8	83,8	89%	106
8	ТОО «Караганда Энергоцентр»*	2019–2022	16,3	16,3	100%	90
9	ТОО «Алматинские электрические станции»*	2020–2024	14,2	14,2	100%	70
10	АО «Шардаринская ГЭС»*	2020–2028	23,7	23,7	100%	61
11	АО «Риддер ТЭЦ»	2023–2029	8,3	7,9	95%	27
12	ТОО «Sagat energy»	2022–2029	7	5,6	80%	26
	Всего		482,4	379,5	79%	1 989

\* Указана минимальная стоимость проекта. Источник: Минэнерго РК



Фото: Depositphotos/VAYImages

ческой ассоциации (совет рынка). В таких условиях компании могут завысить расходы, чтобы получить высокий индивидуальный тариф.

«В состав президиума совета рынка входят в основном представители энергетических компаний, тем самым он не может быть в полной мере объективным при принятии решений, в том числе о реализации инвестиционных проектов энергопроизводящих организаций, за реализацию которых будут в конечном итоге платить потребители», – отмечают в Kazenergy.

За первые три года работы в рамках рынка мощности электроэнергетики реализовали пять инвестпроектов – на Мойнакской ГЭС (период поставки услуг по поддержанию мощности – 2020–2026 годы), «АлЭС» (2020–2024), «Севказэнерго» (2019–2024), «Караганда Энергоцентр» (2019–2022), Шардаринской ГЭС (2020–2028). Остальные шесть проектов начнут поставлять услуги с 2025 года и еще один – с 2026-го.

На данный момент Минэнерго планирует заключить еще пять новых инвестсоглашений на 76,2 млрд тенге с компаниями в 2021 году. Среди них дочерние организации ЦАЭК – «Севказ-

энерго» и «Павлодарэнерго». Как сообщили на запрос «Курсива» в материнской компании, на Петропавловской ТЭЦ-2 требуется замена котлоагрегата №2 в связи с полной выработкой разрешенного ресурса. Стоимость проекта составляет 8,3 млрд тенге, планируемыми сроками – 2021–2022 годы, начало поставки услуги по поддержанию электрической мощности планируется с 2024 года на 47,8 МВт ежегодно.

Павлодарская ТЭЦ-3 («Павлодарэнерго») планирует с 2021 по 2023 год монтаж нового котлоагрегата №7 на 33,6 млрд тенге для покрытия растущих тепловых нагрузок и повыше-

ния надежности электро- и теплоснабжения потребителей (начало поставок услуги по поддержанию мощности с 2026 года на 87,1 МВт ежегодно).

После 2021 года подписать три новых инвестсоглашения с Минэнерго надеется «Самрук-Энерго» с завершением проектов к 2026 году. Это строительство третьего энергоблока на Экибастузской ГРЭС-2 мощностью 636 МВт, реконструкция Алматинской ТЭЦ-1 с увеличением мощности до 250 МВт и модернизация Алматинской ТЭЦ-2 («АлЭС»). По последним двум проектам пока только разрабатывается технико-экономическое обоснование.

## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

## Дефицит автомобиля

Казахстанские автосалоны предлагают клиентам внести аванс и встать в очередь на покупку автомобиля. Ожидание нового авто может затянуться до полугода, а модели в базовой комплектации – до пары лет.

Фарид ВЕЛИЕВ

Редакция «Курсива» решила выяснить, возможно ли сейчас приобрести новый автомобиль в базовой комплектации, то есть по той цене, с которой начинается прайс-лист. Для этого мы обзвонили 36 автосалонов из восьми городов – Актау, Актобе, Алматы, Атырау, Караганды, Костаная, Нур-Султана и Шымкента.

В базовой комплектации мы искали пятерку самых продаваемых в Казахстане моделей по итогам августа 2021 года. Это Chevrolet Cobalt, Chevrolet Nexia, Hyundai Accent, Kia Rio, Toyota Camry 75. Все эти модели, кроме Toyota Camry 75, собираются в Казахстане. Также в список редакция «Курсива» включила Toyota Land Cruiser Prado.

Стоимость базовой комплектации была взята с портала newauto.kz.



## Kia Rio

Стоимость в базовой комплектации – 6 млн 300 тыс. тенге

Kia Rio – в буквальном смысле в дефиците, и если в августе, по данным АКАБ, было реализовано 435 таких авто, то в осенние месяцы Kia Rio пятерку самых продаваемых моделей явно покинет. Сейчас ни в одном из автосалонов, которые редакция обзвонила, невозможно даже оформить предзаказ.

По словам менеджеров, встать в очередь на покупку будет возможно к ноябрю, но ожидаются поставки только более дорогостоящих комплектаций. Если клиент настроен исключительно на покупку авто в базовой сборке, то такое поступление случится не раньше, чем через полгода.



## Chevrolet Cobalt

Стоимость в базовой комплектации – 4 млн 390 тыс. тенге

На данный момент, как показали результаты обзвона, в наличии вообще нет автомобилей Chevrolet Cobalt – ни в базовой, ни в более дорогостоящей комплектации. Предзаказать эту модель без дополнительных опций возможно, но лишь в двух из девяти автосалонов Chevrolet. Другие дилеры предлагают приобрести авто исключительно в комплектации со стоимостью от 5 млн тенге. В среднем у автодилеров Казахстана купить данную модель можно за 5 млн 176 тыс. тенге, то есть почти на 20% дороже цены базовой комплектации.



## Chevrolet Nexia

Стоимость в базовой комплектации – 3 млн 990 тыс. тенге

В базовой комплектации Chevrolet Nexia при обзвоне автосалонов отыскать не удалось. В восьми городах Казахстана «Курсив» нашел только два автосалона в Актау и Караганде, где Chevrolet Nexia вообще была в наличии, но там модель представлена в более дорогой комплектации, поэтому ее стоимость – 5 млн 490 тыс. тенге, это плюс 38% к минимальной цене. Можно занять место в очереди на покупку Chevrolet Nexia, но для этого необходимо внести аванс. Предполагаемый срок ожидания поставки – два месяца. Средняя стоимость предложения автодилеров составляет 117% от стоимости базовой комплектации. Предзаказ на Chevrolet Nexia по минимальной цене в автосалонах оказался недоступен.



## Hyundai Accent

Стоимость в базовой комплектации – 6 млн 390 тыс. тенге

Hyundai Accent в базовой комплектации на момент обзвона в автосалонах отсутствовал, но почти в каждом из них можно было сделать предзаказ на эту модель в любой комплектации, в том числе – в минимальной. Менеджеры автосалонов говорили об ожидании до трех месяцев в случае, если будет внесена предплата.

В наличии Hyundai Accent оказался лишь в одном из автосалонов Актобе и стоил там 8 млн 990 тыс. тенге (на 41% дороже базовой комплектации).



## Toyota Camry 75

Стоимость в базовой комплектации – 12 млн 640 тыс. тенге

Ни одной Toyota Camry 75 в базовой комплектации в казахстанских автосалонах нет, и поставок этой модели по минимальной цене в ближайшее время не ожидается. По информации от менеджеров автосалонов, ожидание Camry 75 в базовой комплектации может затянуться на пару лет. Более дорогие модификации купить можно, но забрать – только к концу ноября. На таких условиях нам предлагали в салонах приобрести Toyota Camry 75 за 13 млн 290 тыс. тенге и за 14 млн 510 тыс. тенге.



## Toyota Land Cruiser Prado

Стоимость в базовой комплектации – 17 млн 470 тыс. тенге

Ни в одном из автосалонов нам не удалось найти Toyota Land Cruiser Prado в базовой комплектации, но предзаказ реален – правда, на особых условиях. Как утверждают менеджеры автосалонов, предзаказ без пакета дополнительных функций возможен лишь при условии аванса в размере 1 млн тенге, при этом срок ожидания автомобиля может затянуться вплоть до двух лет. Для тех клиентов, кто не готов ждать, в автосалонах Костаная и Нур-Султана в наличии Toyota Land Cruiser Prado в комплектациях «комфорт плюс» и «престиж» стоимостью 25 млн тенге (+43% к цене базовой комплектации) и 31 млн тенге (+77% к цене базовой комплектации) соответственно.



## Дальний свет

За восемь месяцев 2021 года продажи новых автомобилей выросли на 43% по сравнению с периодом с января по август 2020-го – с 51 335 до 73 367. Но непосредственно в августе 2021 года количество новых проданных автомобилей сократилось на 5,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Судя по результатам обзвона автосалонов, купить автомобиль в базовой комплектации в Казахстане практически нереально. Более дорогие модификации в большинстве случаев тоже недоступны для немедленной покупки – требуется предзаказ с частичной предоплатой. Размер аванса зависит от политики автосалона – кто-то предлагает оплатить 10% от стоимости автомобиля, а кто-то ставит фиксированную сумму.

Даже оформив предзаказ, клиент не фиксирует стоимость автомобиля. Если за время ожидания машина подорожает, то автосалоны

## Топ-5 новых автомобилей по продажам в августе 2021 года

Марка и модель автомобиля	Стоимость базовой комплектации, тенге	Количество автомобилей, проданных в августе 2021 года	Сборка в Казахстане
Chevrolet Cobalt	4 390 000	1 330	✓
Chevrolet Nexia	3 990 000	542	✓
Hyundai Accent	6 390 000	499	✓
Toyota Camry 75	12 640 000	437	✗
Kia Rio	6 300 000	435	✓

предлагают два варианта: либо забрать сумму, которую клиент уже внес в качестве предоплаты, либо приобрести автомобиль по новой цене (а дорожает в 2021 году едва ли не каждая новая поставка, например, менеджер автосалона в Актобе сообщил, что 1 сентября цена на Chevrolet Cobalt поднялась на 100 тыс. тенге). В первой половине года в отдельных автосалонах была возможность полностью оплатить покупку автомобиля, чтобы зафиксировать его стоимость и спокойно ждать поставку, но теперь от такого варианта отказались все продавцы.

«Ситуация в казахстанских автосалонах сегодня обусловлена двумя факторами. Первый – перебои в выпуске автомобилей по всему миру из-за дефицита микросхем. Второй – проблемы с транзитом грузов на китайской границе, где из-за задержек скопились контейнеры с тысячами автомобилей и машинокомплектов как из самого Китая, так и из Южной Кореи и Японии», – комментирует заместитель председателя правления союза «КазАвтоПром» Артур Мискарян. По его оценке, как минимум в ближайшие полгода новых автомобилей казахстанскому рынку так и не будет хватать, а цены на них продолжат расти. Перспективу сокращения дефицита в течение 2022 года Мискарян считает очень оптимистичным сценарием: «Очевидно, что проблема с дефицитом не найдет своего решения в ближайшее время – соответственно, рост цен на мировом авторынке продолжится. К тому же следует понимать то, что проблема дефицита не исчезнет повсеместно и одновременно. Решив проблемы с производством микросхем, мировые автогиганты будут стремиться наладить поставки на приоритетных рынках: в направлении США, Западной Европы, Китая и стран Персидского залива».

## Объявления

- Товарищество с ограниченной ответственностью «West Solar (Вест Солар)», БИН 210940008922, сообщает о своей добровольной ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, район Есиль, пр. Туран, здание 1.
- Утерянное положение филиала «TERMO YAPI TICARET LIMITED SIRKETI» (ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ТЕРМО ЯПЫ ТИДЖАРЕТ ЛИМИТЕД ШИРКЕТИ) в г. Астана считать недействительным.
- ТОО «Bella Augur», БИН 210540026094, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Семей, 408 квартал, д. 19, кв. 9. Тел. +7 747 062 63 66.
- ТОО «G Level», БИН 210540026778, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Семей, 408 квартал, д. 19, кв. 9. Тел. +7 747 062 63 66.
- ТОО «Magnusson Minerals», БИН 210540026331, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Семей, 408 квартал, д. 19, кв. 9. Тел. +7 747 062 63 66.
- ТОО «Торговый дом «Оршанский льнокомбинат» – Алматы», БИН 080740015896, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Жубанова, д. 56. Тел. +7 771 765 57 56.
- ТОО «MMA Consulting Group», БИН 190140017183, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Кабанбай батыра, д. 13, кв. 362. Тел. +7 701 716 63 12.
- ТОО «Zhaka's ice Taraz», БИН 200240029968, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Тараз, ул. Толе би, д. 27. Тел. +7 707 823 27 97.
- ТОО «OniSag», БИН 210640023271, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Е475, д. 6, кв. 6. Тел. (7172) 22 80 15.
- ТОО «Зейноллин», БИН 180440031425, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Рахымжана Кошкарбаева, д. 28, ВП 1.
- ТОО «ДИНАРА-ФАРМ», БИН 141140015597, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. 187, д. 20/2, оф. 5.
- ТОО «EAST PEOPLE», БИН 170940012950, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Рахымжана Кошкарбаева, д. 28, ВП 1.
- Требуется водитель в город Москва. Проживание и питание за счет компании. Официальное трудоустройство. Резюме присылать на +7 747 3812368, на почту vanilla.gold@bk или по адресу г. Алматы, 10 мкр, д. 13.
- Требуется продавец-консультант в город Москва. Девушки и парни от 18 до 25 лет. Проживание и питание за счет компании. Резюме присылать на +7 747 3812368, на почту vanilla.gold@bk или по адресу г. Алматы, 10 мкр, д. 13.
- ТОО «Art-студия Ella's Passion», БИН 160340005835, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Жамбыла, д. 169, кв. (офис) 47. Тел. +7 700 769 66 88.



Фото: Офелия Жакаева

# Ползарплаты – на еду

## Казахстанцы увеличили долю расходов на продукты

Казахстан занял последнее место в рейтинге 40 стран Европы по доле расходов семей на продовольствие. Если жители развитых европейских государств тратят на еду 8–12% своих доходов, то казахстанцы – практически половину. Доля затрат на первоочередные нужды в РК в последние пять лет растет. Во II квартале этого года показатель достиг 51,4%.

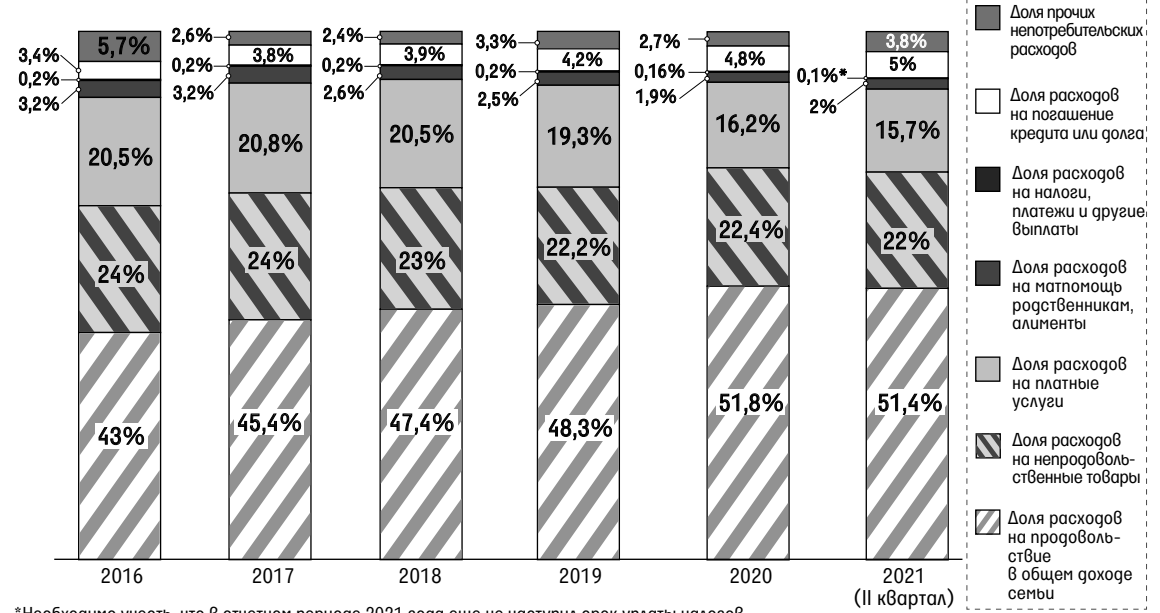
Ирина ОСИПОВА

данных Numbeo. Из 139 стран РК находится на 71 строчке. Портал Numbeo, который собирает данные о стоимости и качестве жизни в разных городах мира, использует так называемый «индекс Нью-Йорка» – NYC, с которым сравнивают все страны. Когда индекс местной покупательской способности равен 32 (как в Казахстане), это значит, что жители этой страны со средней зарплатой могут позволить себе покупать в среднем на 68% меньше товаров и услуг, чем ньюйоркцы. В государствах из топ-10 – Швейцарии, Австралии, Германии, Люксембурге – граждане имеют почти такую же высокую покупательскую способность, как и жители Нью-Йорка.

**Семейная бухгалтерия**  
Структура расходов в Казахстане рассчитывается на основе

ежеквартальных выборочных обследований около 12 тыс. домохозяйств в разных регионах страны. Динамика потребительских расходов казахстанцев за 2016–2020 годы показывает, что доля затрат граждан на продукты каждый год растет на 2–2,5%. Если пять лет назад среднестатистическая семья тратила 43% своих доходов на первоочередные нужды, то по итогам 2020 года – уже больше половины. Самый высокий уровень расходов на продукты – более 60% – наблюдается в трех южных регионах – Туркестанской, Жамбылской и Алматинской областях. «Середнячки», которые тратят на еду 54–59%, живут в Атырауской, Павлодарской, Восточно-Казахстанской областях и городе Алматы. У жителей остальных регионов и

Изменение структуры расходов семьи во времени

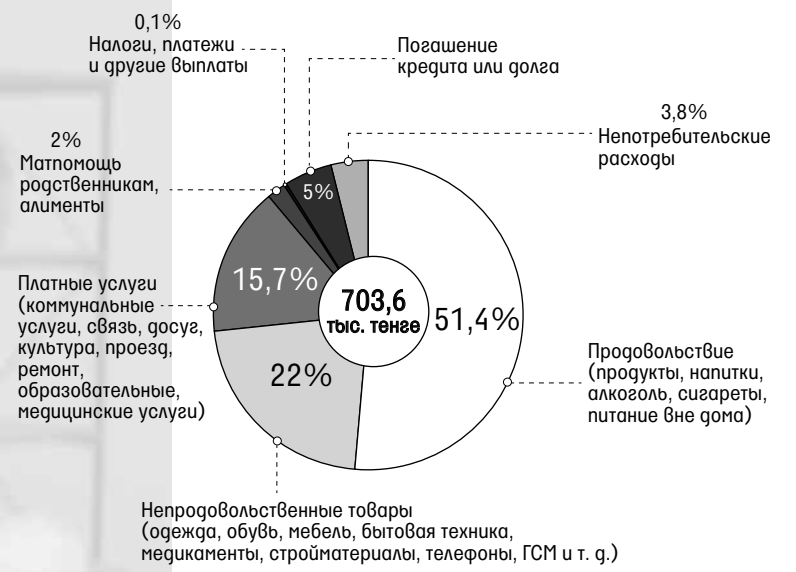


\* Необходимо учесть, что в отчетном периоде 2021 года еще не наступил срок уплаты налогов. В расчетах возможны погрешности, допустимые при проведении выборочных обследований домохозяйств. Источник: БНС РК



Фото: Офелия Жакаева

### На что тратит деньги среднестатистическая казахстанская семья (за II квартал 2021 года)

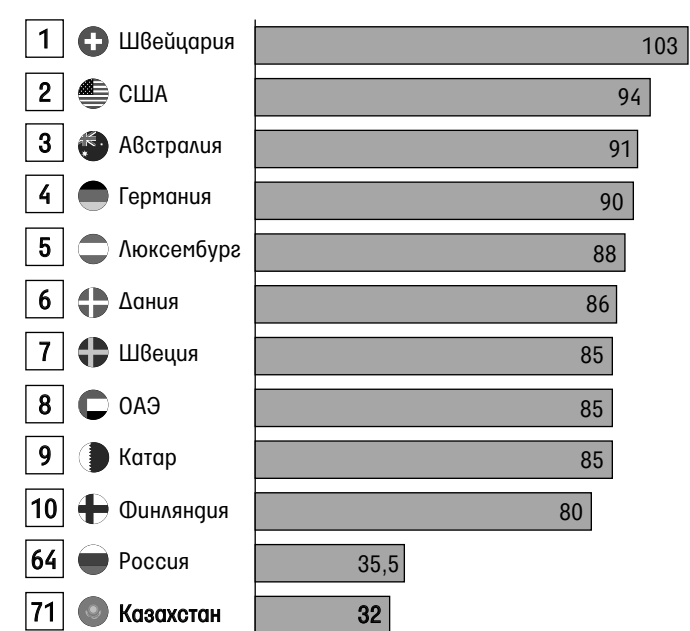


Источник: БНС РК

### На нижних строчках

В конце 2020 года эксперты РИА «Рейтинг» составили рейтинг европейских стран по доле расходов семей на продукты питания. Этот показатель напрямую зависит от уровня доходов и цен на продовольствие. Рейтинг показал, что меньше всего на еду тратят жители самых экономически развитых стран Европы. Граждане Люксембурга, Нидерландов, Великобритании, Ирландии, Германии могут позволить себе больше тратить на досуг, питание вне дома, непотребительские расходы. Казахстан в рейтинге занимает последнюю строчку. Жители государства оставляют в продуктовых магазинах 49% доходов. Доля расходов на культуру и досуг минимальна – 1,7%, на походы в кафе и рестораны – в числе самых низких в рейтинге – 2,9%. Аутсайдерскую позицию Казахстан занимает и по индексу местной покупательской способности по версии глобальной базы

### Рейтинг стран по индексу местной покупательской способности



\* По данным на середину 2021 года. Источник: Numbeo.com

### Рейтинг стран Европы по доле расходов на продукты



\* В ряде стран структура бюджета семей со временем существенно не меняется, поэтому статистика в некоторых европейских государствах собирается не каждый год. В данном рейтинге были использованы данные, актуальные на конец 2019 года, для некоторых стран – на 2016–2017 годы. Источник: РИА «Рейтинг»

мегаполисов на пропитание уходит меньше, чем в среднем по стране (51,4%). Меньше всего на еду тратят жители Нур-Султана (38,6%). Тот факт, что они имеют более высокое качество жизни, подтверждает и высокий показатель затрат на платные досуговые, образовательные и другие услуги (19,1%). Увеличивая долю издержек на продукты, казахстанцы урезают другие статьи расходов. Так, с 2016 года удельный вес затрат на покупку одежды, обуви, мебели, бытовой техники, ГСМ, стройматериалов снизился с 24 до 22%. Меньше стали тратить на платные услуги – 15,7% в 2021 году вместо 20,5% в 2016 году. За пять лет у казахстанцев выросла кредитная нагрузка – с 3,4 до 5%. Практически неизменным остается лишь налоговое бремя. Свободных денег, которые можно отложить, инвестировать или пустить на непотребительские расходы, с годами в семьях становится меньше.

