

КУРСИВ



ИНВЕСТИЦИИ:
КРАТНЫЙ ИНТЕРЕС

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
РИСКИ, СУГРОБЫ И НЕФТЬ

стр. 7

ТЕХНОЛОГИИ:
ДОРОГИЕ РАЗРАБЫ

стр. 9

LIFESTYLE:
СВИДЕТЕЛИ ХАЛЛЮ

стр. 12

kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursivkz
 kursivkz
 kursivkz



Новый выпуск
вы найдете внутри

Толпостроение

Как частному инвестору заработать на строительном бизнесе

Комитет МФЦА по регулированию финансовых услуг сейчас рассматривает заявку на краудфандинг в сфере недвижимости. Если подавшая заявку компания получит лицензию, в Казахстане появится пятая платформа коллективных инвестиций и вторая – в сфере недвижимости. Зачем девелоперам нужен краудфандинг – в материале «Курсива».

Наталья КАЧАЛОВА

«Silver Wood Apartments. Доходность – 20%. Минимальная сумма инвестиций – 550 тыс. тенге. Надежный застройщик Parmigiano Group – такое объявление можно увидеть на сайте prorogority.kz с пометкой «Сумма собрана».

Портал позиционирует себя как первая в Казахстане краудфандинговая (crowd – «толпа», funding – «финансирование») платформа инвестиций в недвижимость.

> стр. 11



Квартира vs телевизор

Темпы роста портфеля потребкредитов впервые за последние три года обогнали ипотеку, а вместе эти сегменты составили половину всех кредитов экономике.

Ольга ФОМИНСКИХ

Ипотечные и потребительские кредиты по итогам восьми месяцев 2021 года отвоевали 50% кредитного рынка. Они «нарастили мускулы» благодаря льготным госпрограммам по покупке жилья и восстановлению потребительского спроса. Хотя последние три года ипотечный портфель рос быстрее потребительского, пока объемы последнего (5,4 трлн тенге) почти

в два раза превышают ипотечные займы (2,8 трлн тенге).

Сейчас ипотека и «потребы» прибавляют примерно одинаково: если сравнивать темпы роста выдачи ипотеки и потребкредитования за первые восемь месяцев 2021 и 2020 годов, то они будут на сопоставимом уровне. «Объемы выдачи ипотеки выросли в 2,2 раза (1032 млрд против 486 млрд тенге), тогда как потребительское кредитование – в два раза (4324 против 2193 млрд тенге)», – отмечает Карлыгаш Кабдуалиева, бизнес-аналитик Ассоциации финансистов Казахстана (АФК).

По ее словам, если объемы выдачи ипотеки растут за счет госпрограмм и изъятия пенсионных средств, то рост потребительского кредитования обусловлен реализацией отложенного спроса на фоне восстановления экономической

активности и потребления после пандемийного 2020 года.

Подпитанные государством

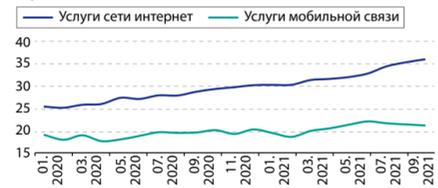
Запущенные в 2018 году программы льготного ипотечного кредитования «7-20-25» и «Баспана Хит» приподняли ипотечный портфель, который обошел по темпам даже потребительские займы. Причем ежегодно этот тренд усиливался.

Если в 2018 году рост ипотечных займов составил 19%, потребительских кредитов – 13%, то в 2019-м разрыв стал более ощутимым: ипотека прибавила 36%, потребкредиты – 27%. В прошлом году разница в темпах составила 8,5 раза ипотека набрала 34%, а потребкредиты – 4%.

> стр. 6

Услуги по предоставлению интернета растут быстрее, чем услуги мобильной связи

Объем услуг сети интернет и мобильной связи, млрд тенге



Источник: БНС АСПР РК

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Рост на проводе

За девять месяцев 2021 года объем услуг связи вырос на 14,4%

Привлекательность телекоммуникационной отрасли РК для инвесторов растет. Коронакризис поддержал увеличение объема телекоммуникационных услуг и выручки основных игроков казахстанского рынка.

Аскар МАШАЕВ

Kursiv Research запускает серию регулярных обзоров телекоммуникационной отрасли РК. Почему эта отрасль оказалась в нашем фокусе? Во-первых,

телеком становится ключевым сегментом экономики, обеспечивая бизнес-процессы во всех секторах – от финансов до сельского хозяйства. Во-вторых, отрасль стала одной из немногих выигравших от карантинных ограничений периода пандемии благодаря тому, что смогла выстоять под многократно возросшей нагрузкой на сети.

Телеком в нацпроекте

В начале текущего октября правительство РК презентовало десять национальных проектов. Нацпроект – новый формат стратегического гос-

планирования. Нацпроект отличается от традиционных госпрограмм лаконичностью: там нет текстовой части, в которой обычно расписываются идеология документа и способы реализации отраслевой госполитики.

Структура нацпроекта выглядит иначе. Документ разбит на несколько направлений, для каждого из них установлены задачи. У каждой задачи есть показатели, по которым оценивается успешность ее выполнения.

> стр. 3

K Kursiv Research
Report



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Начинается подписка на 2022 год

Подписка через каталоги:

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

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Сколько стоит углеродная нейтральность

Казахстану потребуется инвестировать \$17 млрд ежегодно до 2060 года

Власти Казахстана подготовили доктрину углеродной нейтральности, которая поможет достичь почти нулевых выбросов парниковых газов к 2060 году за \$666 млрд.

Куралая АБЫЛГАЗИНА

Министерство экологии, геологии и природных ресурсов РК (МЭГПР) на прошлой неделе презентовало Доктрину достижения углеродной нейтральности Казахстана до 2060 года иностранным партнерам и международным банкам развития. На этот документ власти будут ориентироваться при внедрении новых норм экологического регулирования.

Согласно стратегии, правительство РК ставит перед собой цель сократить выбросы парниковых газов (ПГ) к 2030 году до 230 млн т CO₂-экв., или на 40,5% от уровня 1990-го (обязательства РК по Парижскому соглашению предполагают снижение только на 15% к этому времени) и достичь почти нулевых выбросов в 2060 году. Предполагается, что к тому периоду страна сможет исключить 97% выбросов, остальные 3% будут поглощены лесным фондом или технологиями улавливания и хранения углерода.

Цена вопроса

Для достижения углеродной нейтральности Казахстану в течение следующих сорока лет, с 2021 по 2060 год, потребуется инвестировать около \$666 млрд. Большинство инвестиций потребуются в период до 2030 года – деньги пойдут на замену устаревшего оборудования в электроэнергетике. В фазе наиболее интенсивных инвестиций до 2030 года доля инвестиций в ВВП достигнет 34% – это выше текущего уровня в 18% (2020 год) и даже наиболее высоких значений в истории независимого Казахстана, достигнутых в 2006–2007 годах – 26–27%.

Наибольшие инвестиции потребует сектор производства электроэнергии и тепла – \$305 млрд, или 46% от общего объема инвестиций. Транспортному сектору необходимо около \$167 млрд, промышленности – \$67 млрд, зданиям – \$60 млрд, сельскому хозяйству – \$47 млрд, другим направлениям – еще \$20 млрд. Власти предполагают, что прямые государственные инвестиции в достижение углеродной



Фото: Илья Ким

Прогнозный объем инвестиций в экономике РК на период 2021–2060 годов для достижения углеродной нейтральности, \$ млрд



Источник: МЭГПР РК

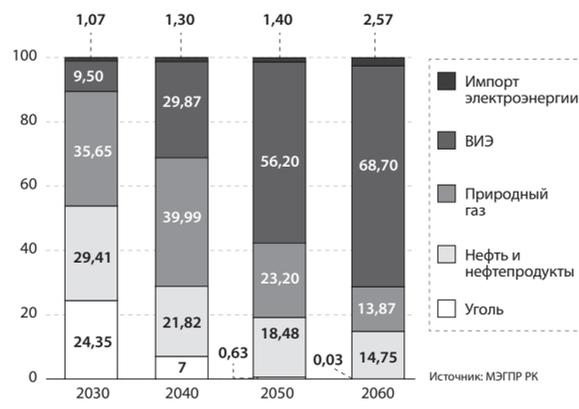
нейтральности будут составлять лишь небольшую долю от общего объема инвестиций.

Выход из угля

Ключевую роль в снижении эмиссии парниковых газов сыграла энергетика: планируется, что они будут вводить новые мощности на газе или на возобновляемых источниках энергии (ВИЭ) вместо выбывающих угольных энергоблоков. По данным из доктрины, в 2017 году выбросы ПГ от сжигания топлива в секторе составили 122,8 млн т (39%) из общестрановых 316,9 млн т CO₂-экв.

Прогнозная структура использования ископаемого топлива в энергобалансе РК, %

Общие поставки первичной энергии по видам топлива



Источник: МЭГПР РК

Авторы доктрины отмечают: большинство электростанций уже работают с превышением проектного срока службы – не менее 39% установленной генерирующей мощности было старше 40 лет, не менее 36% ТЭЦ накопили износ более 75%.

Стоимость ВИЭ в последние годы значительно снизилась: в 2019 году минимальный тариф на аукционах ВИЭ в РК составил 9,9 тенге/кВт·ч (его получила СЭС ТОО «Солнечная Система»). Для сравнения: действующие столичные ТЭЦ-1 и 2 в составе АО «Астана-Энергия» сегодня

отпускают электроэнергию по 6,7 тенге/кВт·ч. Тарифы на ВИЭ уже ниже, чем на новых газовых электростанциях: введенная в эксплуатацию в 2020 году газопоршневая электростанция ТОО «ОралМунайПром» реализует электроэнергию по 16,92 тенге/кВт·ч. Помимо снижающейся стоимости низкая эксплуатационная стоимость ВИЭ (отсутствуют затраты на приобретение топлива) делает эти активы привлекательными.

По расчетам авторов документа, текущие издержки добычи и сжигания угля уже превышают

уровень выбросов парниковых газов – основной показатель, по которому измеряется ущерб экологии. Стоимость одной тонны CO₂-экв. будет определять издержки, которые компании и страны будут нести из-за эмиссий ПГ. Достижение углеродной нейтральности важно для Казахстана по нескольким причинам. Во-первых, рост температуры нижних слоев атмосферы угрожает здоровью населения и устойчивости сельского хозяйства. По прогнозу авторов доктрины, из-за последствий изменения климата к 2050 году урожайность яровой пшеницы может сократиться на 13–49%. Во-вторых, стране угрожают финансовые издержки в связи с усилением углеродного регулирования в Европе, крупном импортере казахстанских энергоресурсов. С 1 января 2023 года в ЕС начнет действовать механизм пограничного углеродного регулирования (СВАМ), который с 2026-го будет облагать налогом углеродный след импортных товаров.

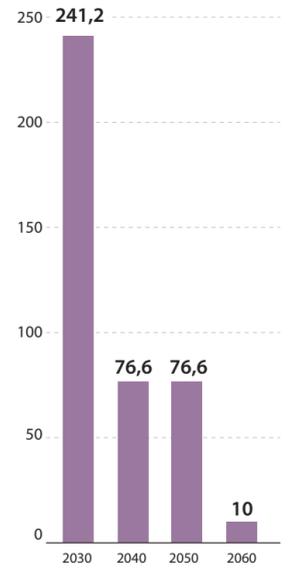
доходы, получаемые от его реализации. Дополнительные расходы (утилизация золы, затраты на здравоохранение, ущерб экологии от выбросов ПГ) увеличивают стоимость угля – косвенные затраты вне угольного сектора превышают \$50–60 на тонну, тогда как прибыль от реализации – \$6,8 на тонну.

Итогом реализации комплекса мер доктрины станет снижение доли угля в общих поставках первичной энергии – к 2030 году до 24%, к 2060-му – до 0,03%. Доля газа и нефти снизится не столь значительно – до 13,9% и 14,8% в 2060 году. Вес ВИЭ к 2030 году должен достичь 9,5%, спустя еще 30 лет – 68,7%.

Энергоэффективность и электроэнергия

Другими крупными загрязнителями в РК являются промышленность (в доктрине под этим понимаются обрабатывающий, горнодобывающий и строительный секторы экономики), здания и транспорт. В совокупности их выбросы ПГ в 2017 году достигли 83,5 млн т CO₂-экв. (26% всех эмиссий ПГ). Здесь выбросы будут снижаться за счет обновления автопарка и перехода на альтернативные виды топлива.

Прогнозные выбросы ПГ от сжигания топлива в РК, млн т CO₂-экв.



Источник: МЭГПР РК

К 2060 году 72% спроса на энергию в транспорте, как в автомобильном, так и на железной дороге, покроет электроэнергия. Еще 11% от конечного спроса придется на биотопливо и 8% – на водород. Использование последнего особенно перспективно в сегментах водного и воздушного транспорта, которые невозможно полностью электрифицировать. Из структуры потребляемых видов топлива исчезнет сжиженный и природный газ, а нефтепродукты займут только 9%.

Декарбонизация фонда недвижимости произойдет за счет перехода отопления и электроснабжения на ВИЭ и благодаря мероприятиям по термомодернизации зданий. Стратегия углеродной нейтральности допускает сохранение централизованного теплоснабжения для Казахстана, где исторически системой централизованного теплоснабжения пользовалась значительная часть населения (около 40%, по исследованиям середины 2000-х).

Промышленность будет сокращать свой углеродный след помимо термомодернизации еще и за счет снижения энергоэффективности благодаря модернизации оборудования.

Индекс Kursiv-20: на подъеме

K Kursiv Research Index

Позиции 20 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-20, за минувшие семь дней значительно укрепились – с 1268,58 (по итогам торгового дня) до 1311,76 (по состоянию на 15.00 20.10.2021).

Аскар МАШАЕВ

Из казахстанских эмитентов заметно прибавили в цене две компании – Kcell (+16,6%) и «Казатомпром» (+10,4%). Добавим, что бумаги мобильного оператора начали дешеветь с лета текущего года на фоне слухов о его продаже – с 2,5 тыс. тенге во второй декаде июля до 1,3 тыс. тенге 30 сентября, когда была реализована основная

часть выставленного на продажу 24% пакета акций. После закрытия сделки акции Kcell ушли к отметке 1,2 тыс. тенге, но в первой декаде октября котировки развернулись и уверенно растут последние семь дней – днем в среду они торговались за 1,5 тыс. тенге. Акции «Казатомпрома» уверенно прибавляют на фоне энергетического кризиса в Европе и планах различных правительств мира признать атомную энергетику зеленой. БЦК – еще один казахстанский эмитент, который оказался в плюсе: рост на 4,1%. Акции других казахстанских эмитентов, включенные в индекс Kursiv-20, незначительно скорректированы.

Из иностранных эмитентов, акции которых учитываются в расчете индекса Kursiv-20, заметно прибавили бумаги Facebook (+10,3%), «Газпрома» (+6,5) и Bank of America (+5,5%). Сред-

ним темпом росли акции Yandex N.V. (+4,3%), Freedom Holding Согр. (+3,3%) и НЛМК (+2%). Снижение зафиксировано у «Ростелекома» (-2,3%) и у Intel Corporation (-0,2%).

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 13.10. по 20.10.2021.

KEGOC

Казахстанская компания по управлению электрическими сетями сообщила о размещении облигаций KEGCб3, торги по которым состоятся 21 октября. Номинальная стоимость одной бумаги – 1 тыс. тенге, купонная ставка – 11%, объем размещения – 16,4 млн облигаций.

Банк ЦентрКредит

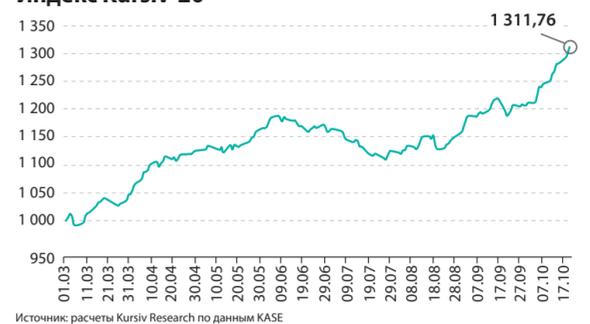
Финансовый институт стал акционером страховой компании Sinoasia B&R, доля банка соста-

вила 9,52%. Компания специализируется на добровольном медицинском страховании – эта услуга по итогам 2020 года заняла 80% портфеля. В минувшем году активы компании составили 5,3 млрд тенге, страховых премий было собрано на 3,9 млрд тенге. «Мы стали страховым партнером одного из крупнейших банков в Казахстане – Банк ЦентрКредит, – с которым не только развиваем предложение страховых продуктов клиентам банка, но и используем банковские технологии, прежде всего платежные системы и кредитные карты, для улучшения сервиса для наших клиентов», – указано в годовом отчете Sinoasia B&R за 2020 год.

«Казатомпром»

Нацкомпания станет участником фонда физического урана ANU Energy OIEC Ltd., созданного на площадке Международного

Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

финансового центра «Астана» (МФЦА). Цель фонда – хранение физического урана в качестве долгосрочных инвестиций. Первую партию урана купят за счет совместных инвестиций его учредителей (в размере \$50 млн). Помимо «Казатомпрома», доля которого в фонде составила

48,5%, инвесторами выступили «Национальная инвестиционная корпорация Национального Банка Казахстана» (48,5%) и Genchi Global Limited (3%), ему отводится функция менеджера. В планах привлечь инвестиции (до \$500 млн) путем публичного или частного размещения.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

Генеральный директор/
Главный редактор:
Сергей ДОМНИН
s.domnin@kursiv.kz

Редакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz

Выпускающий редактор:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор спецпроектов:
Татьяна ТРУБАЧЕВА
t.trubacheva@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:
Виктор АХРЕМУШКИН
v.akhremushkin@kursiv.kz

Обозреватель отдела «Финансы»:
Ольга ФОМИНСКИХ

Редактор отдела «Недвижимость»:
Наталья КАЧАЛОВА
n.kachalova@kursiv.kz

Редактор отдела «Фондовый рынок»:
Динара БЕКМАГАМБЕТОВА
d.bekmagambetova@kursiv.kz

Редактор Kursiv Research:
Аскар МАШАЕВ
a.mashaev@kursiv.kz

Редакция:
Ксения БЕЗКОВОРАЙНА
Ирина ОСИПОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА
Юрий МАСАНОВ

Корректура:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Билд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:
Ирина КУРБАНОВА
Тел.: +7 (777) 257 49 88
i.kurbanova@kursiv.kz

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

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

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

Руководитель
представительства
в Нур-Султане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

Подписные индексы:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 174421, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дэуір»
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 8 000 экз.

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

Рост на проводе

За девять месяцев 2021 года объем услуг связи вырос на 14,4%

> стр. 1

И последнее звено документа – пакет мероприятий, осуществление которых прямым образом влияет на рост показателя. Схематично композицию нацпроекта можно представить так: направление – задачи – показатели – мероприятия.

В нацпроекте «Технологический рынок за счет цифровизации, науки и инноваций» прописаны мероприятия, прямо затрагивающие телекоммуникационную отрасль. Они расписаны в направлении VI «Качественный интернет и информационная безопасность», которое содержит две задачи, касающиеся телеком-операторов: «обеспечение 100% граждан качественным интернетом» и «создание регионального дата хаба». Разбор документа необходим для понимания того, какие инфраструктурные проекты и отраслевые решения правительство РК считает важными для сектора.

Выполнение первой задачи окажется успешным, если к декабрю 2025 года уровень проникновения широкополосного доступа (ШПД) в домашних сети достигнет 95% (показатель № 1). Для этого намечены следующие мероприятия: обеспечение сельских населенных пунктов ШПД, а каждого районного центра – зондирующими приемниками. Также планируется создать систему спутникового мониторинга РК, перенаправить субсидии на возмещение убытков операторов от фиксированной связи в сторону ШПД. Всего в рамках первого показателя десять мероприятий, среди которых применение локальных решений для развития беспроводной связи, создание «Цифровой карты покрытия связи РК», утверждение национальных стандартов интернета вещей (на базе LPWAN) и прочее.

Второй показателем к декабрю 2025 года планируется довести число городов с 5G-покрытием до 14. Предполагается, что стоимость строительства сетей 5G составит 442 млрд тенге и все они будут профинансированы из кармана частного инвестора. Третий показатель – доля сельскохозяйственных и агропромышленных предприятий, на базе которых установлен оборудование связи, от общего числа сельхозтоваропроизводителей. Планируется довести этот показатель до 15,7% к декабрю 2025 года (бюджет – 17 млрд тенге).

Для повышения последнего показателя планируется изменить законодательство по субсидированию, а объем дотаций в 2023–2025 годах составит 17 млрд тенге (финансирование из республиканского бюджета).

Вторая задача – «создание регионального дата хаба» – предполагает доведение доли транзитных данных, обрабатываемых локально, от общего трафика Азия – Европа (показатель № 1) по итогам 2025 года до 8%. Для этого предполагается проложить транскаспийскую волоконно-оптическую линию связи (ВОЛС) магистраль и запустить национальную гипермагистраль Запад – Восток. В нацпроекте указан размер необходимых частных инвестиций: 23 и 40 млрд тенге соответственно.

Напомним, официальный старт инфраструктурному проекту Trans Caspian Fiber Optic (ТСФО, транскаспийская ВОЛС магистраль) был дан в ноябре 2019 года. Помимо казахстанской стороны (первоначально заявлялось, что в проекте примут участие KazTransCom и «Транстелеком») в проекте участвует азербайджанская сторона, которую представляет нацкомпания AzerTelecom. Предполагается, что по каспийскому дну будет проложено кабель протяженностью 380–400 км, что позволит получать в год до 1 Тbps трафика через РК. На презентации говорили о планах запустить ТСФО в конце 2021 года. Из годового отчета «Транстелекома» за 2020 год следует, что планы изменились: техническая реализация должна была начаться весной 2021 года. Согласно нацпроекту срок завершения ТСФО указан декабрь 2025 года.

Создание регионального дата-хаба также предполагает наличие ЦОДов, обеспечивающих

транзит и хранение международного трафика. Согласно нацпроекту предполагается создать два ЦОДа на уровне не ниже TIER III (90 млрд тенге внебюджетных средств).

Интернет и мобильная связь

Объем услуг связи за девять месяцев текущего года достиг 744 млрд тенге, увеличившись на 14,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Давление инфляции на рынок было минимальным, поскольку ИФО отрасли продемонстрировал рост в 13% – значение, близкое к номинальному.

Предоставление доступа в интернет (проводной и беспроводной) – сегмент, который доминирует над остальными. Объем услуг по этой категории составил 295 млрд тенге, или 36,9% от всего рынка. У этого сегмента также самая высокая динамика: за анализируемый период он добавил 21,7%.

Столь быстрый рост, с одной стороны, объясняется эффектом пандемии COVID-19, поскольку карантинные ограничения ускорили цифровизацию. С другой стороны, в нашу жизнь входит все больше новых технологий и IT-решений, требующих дополнительного трафика. Телеком-операторы в 2020 году отмечали увеличение спроса на фиксированный интернет, поскольку удаленная работа требует качественной связи. Хотя ранее эта ниша считалась зрелой и от нее не ждали какого-либо роста. Но тенденция минувшего года продолжилась и в этом: в сентябре 2021 года количество абонентов фиксированного интернета выросло на 7,3% (г/г) и достигло 2,7 млн единиц. У почти 100% абонентов фиксированного интернета широкополосный доступ.

Количество абонентов мобильного интернета также выросло – с 15,9 млн единиц в сентябре 2020 года до 16,3 млн единиц годом позже. Широкополосный доступ имеется у 98,7% абонентов беспроводного интернета. Объем услуг мобильной связи составил 189 млрд тенге, прибавив за отчетный период 9,9%. Но доля второго по значимости сегмента сокращается: если по итогам девяти месяцев 2020 года его доля в отрасли составляла 26,4%, то в этом году – на 1% меньше. Причина – сокращение количества абонентов сотовой связи на 1,1%. Также мобильные операторы отмечают, что казахстанские предприятия в целях экономии сокращают свои бюджеты на оплату услуг связи сотрудникам.

Объем услуг по фиксированной телефонии, включая международную, стабильно сокращается последние годы. И девять месяцев 2021 года не стали исключением. В целом сегмент ужался на 3,8%, но больше всего сократились услуги международной и междугородной телефонной связи – на 7,9%.

Сегмент передачи данных по итогам трех кварталов 2021 года показал 38 млрд тенге, сократившись на 3% по сравнению с аналогичным периодом минувшего года. Услуги передачи данных ориентированы исключительно на корпоративных клиентов – на компании, которые имеют сеть офисов внутри города или страны. Затянувшееся возвращение сотрудников к офисной работе после карантинных ограничений продолжает сказываться и на этом сегменте.

Что не скажешь о платном ТВ. Сокращение посадочных мест в кинотеатрах из-за карантинных ограничений, увеличение времени, которое люди проводят дома, и свежий и интересный контент на стриминговых платформах возродили спрос на услуги платного ТВ. На этом фоне «Казхателеком» запустил TV+, Beeline открыл доступ к BeeTV для абонентов всех операторов.

Объем услуг по распространению программ достиг 33 млрд тенге (+13,8%).

Широкий доступ в селах

Важнейшая задача отрасли – прокладка инфраструктуры (проводные технологии FTTx, ADSL и беспроводные – 3G, 4G), которая обеспечит население РК и промышленные объекты в

Растет популярность платного ТВ

Услуги передачи данных и услуги по распространению программ, млрд тенге



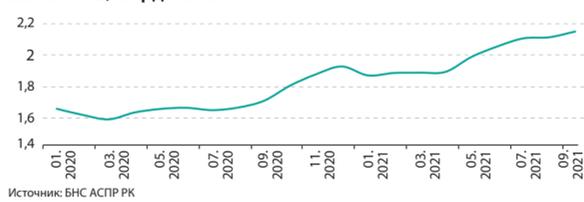
Источник: БНС АСПР РК

регионах высокоскоростным интернетом. Эта задача ставилась в программе «Цифровой Казахстан» и получила продолжение в нацпроекте «Технологический рынок за счет цифровизации, науки и инноваций».

Статистика, которая отражает технические результаты отрасли, демонстрирует положительные

По итогам 9 месяцев 2021 года объем услуг по предоставлению интернета в селе вырос на 20,9%

Объем услуг по предоставлению интернета в сельской местности, млрд тенге



Источник: БНС АСПР РК

сдвиги по итогам девяти месяцев текущего года. Число абонентов фиксированного ШПД выросло, если сравнивать с сентябрем 2020 года, на 183,3 тыс. (+7,2%). В региональном разрезе тройка лидеров по количеству абонентов фиксированного ШПД выглядят

Алматинская область среди лидеров по динамике увеличения числа абонентов ШПД

Фиксированный ШПД по регионам*, размер пузырька зависит от динамики количества абонентов (09.2021 к 09.2020)

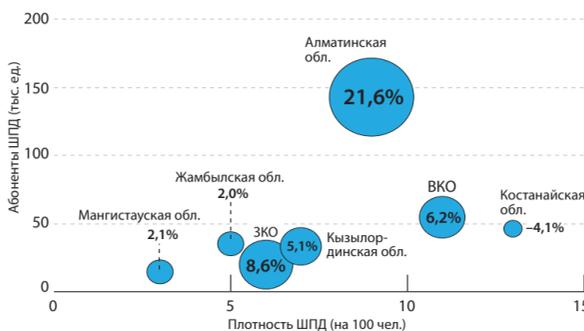


* Выборка из трех лидеров и трех аутсайдеров по показателю динамики количества абонентов ШПД плюс регион со значением, близким к среднему. Источник: БНС АСПР РК

следующим образом: Алматы (420,3 тыс.), Нур-Султан (283,8 тыс.) и Карагандинская область (264,1 тыс.). В числе аутсайдеров большинство южных регионов – Туркестанская область (67,6 тыс.), Кызылординская область (72,7 тыс.), ЗКО (77,1 тыс.), Шымкент (82 тыс.) и Жамбылская область (91,8 тыс.).

Высокоскоростной интернет становится доступным для сельского населения Алматинской области

Фиксированный ШПД по регионам (в сельской местности)*, размер пузырька зависит от динамики количества абонентов (09.2021 к 09.2020)



* Выборка из трех лидеров и трех аутсайдеров по показателю динамики количества абонентов ШПД плюс регион со значением, близким к среднему. Источник: БНС АСПР РК

Абонентов интернета становится больше

Число абонентов фиксированного и мобильного интернета, млн единиц



Источник: БНС АСПР РК

В анализируемый период количество абонентов ШПД росло высокими темпами в Алматинской области (+21,7%), Нур-Султане (+10%) и Мангистауской области (+8,7%). Аутсайдеры по этому показателю – регионы Северной и Центральной Казахстана: Костанайская область (+3,6), Ка-

выросло на 41,8 тыс. (+7,3%). Лидерами по количеству абонентов, которые пользуются ШПД, являются Алматинская область (142,9 тыс.), ВКО (54,7 тыс.) и Акмолинская область (54,8 тыс.). По темпам прироста пальма первенства у Алматинской области (+21,6%), ЗКО (+8,6%) и ВКО (+6,2%).

Регионы, где самое минимальное количество абонентов фиксированного ШПД в сельской местности: Актюбинская область (27,7 тыс.), ЗКО (20,1 тыс.) и Мангистауская область (14,7 тыс.).

В этом году реализуется так называемый проект «250+», который предполагает обеспечить сельские населенные пункты, где проживает больше 250 человек, мобильным ШПД. Реализацию проекта взяли на себя все крупнейшие операторы страны – Kcell, Tele2 и Beeline. К сожалению, статистика, отражающая распространение мобильного ШПД в регионах РК, отсутствует.

В целом по итогам девяти месяцев 2021 года объем услуг по предоставлению интернета в селе вырос на 20,9%, с 15 млрд тенге по итогам трех кварталов 2020 года до 18 млрд тенге в аналогичный период текущего года.

Период M&A

Поскольку итоги за III квартал подвели не все ключевые игроки рынка, на данный момент наиболее полная корпоративная статистика доступна только за первое полугодие 2021 года. По оценкам экспертов отрасли, ключевыми игроками являются «Казхателеком» (лидер в фиксированной телефонии, 100%-ный контроль Tele2/Altel, также владеет 51% Kcell), «КаР-Тел» (бренд Beeline KZ), «Транстелеком», Jusan Mobile (бывший KazTransCom), «Алмат ТВ» и Astel.

Совокупная выручка этих компаний (за исключением Jusan Mobile: компания не предоставляет промежуточную отчетность) в первом полугодии выросла на 17,7%. Ни одна из проанализированных компаний не показала спада выручки.

По величине выручки лидером рынка является нацкомпания «Казхателеком», которая заработала 283 млрд тенге, из них 60,5% приходится на сегмент мобильной связи и 48,7% – на сегмент фиксированной связи. Отметим, что итоговая выручка была скорректирована (элиминирована) на 26,7 млрд тенге.

Нацкомпания получила 9,4 млрд тенге компенсации от Telia Company A.B. и Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş. в рамках инициированных «Казхателекомом» в 2019 году арбитражных разбирательств в Лондонском международном арбитражном суде. Претензия – нарушение определенных гарантий, содержащихся в договоре о покупке акций Kcell.

В конце сентября 2021 года нацкомпания реализовала 24% акций мобильного оператора Kcell. Таким образом состав акционеров Kcell пополнился новыми участниками – крупными держателями ценных бумаг стали Pioneer Technologies S.A.R.L. (14,87%) и First Heartland Jusan Bank (9,08%), доля «Казхателекома» сократилась до 51%, что позволило сохранить контроль над мобильным оператором. Размер пакета, контролируемый ЕНПФ, остался на прежнем уровне – 7,06%.

Компания Pioneer Technologies S.A.R.L. была зарегистрирована в Люксембурге в феврале 2021 года. Ни официального сайта, ни данных о конечных бенефициарах компании в открытых источниках обнаружить не удалось.

Что касается Jusan Bank, то доля в компании Kcell нужна банку для реализации его стратегии развития высокотехнологичных платформ. Jusan Bank, напомним, занимается созданием собственной экосистемы (банковские сервисы, страховые, мобильные и брокерские услуги, а также свой маркетплейс Jmart). Для развития экосистемы банк в том числе сотрудничает с телеком-операторами. В ноябре 2020 года Jusan Bank в партнерстве с Tele2/Altel (контролируется «Казхателекомом» на 100%) запустил Jusan Mobile – виртуальный оператор сотовой связи. Техническим интегратором проекта стала компания KazTransCom, которая, к слову, в 2021 году вошла в группу Jusan

и была переименована в Jusan Mobile.

В то же время «Казхателеком» приобрел 100% участия в KT-Telecom, которая ранее принадлежала Kcell.

В Казахстане единственным мобильным оператором, который неподконтролен «Казхателекому», является «КаР-Тел». Компания входит в международную группу Veon и представлена брендом Beeline KZ. За первые шесть месяцев она заработала 113 млрд тенге (+21,9%, п/п) и занимает вторую позицию по размеру выручки среди игроков телекоммуникационного рынка.

У Beeline самый высокий темп выручки среди проанализированных компаний, и он был достигнут за счет нескольких факторов. По итогам II квартала 2021 года клиентская база выросла до 9,6 млн (рост на 2,1% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года), увеличилось покрытие 4G – с 72,2 до 78,5%. Компания, отметим, снова тестирует сеть пятого поколения, теперь в Алматы. Ранее, в 2019 году, Beeline первым в стране запустил пилотный проект 5G в Шымкенте. Также компания отмечает трехкратный рост выручки от предоставления услуг по Big Data и AdTech.

Событие II квартала 2021 года: Beeline стал первой компанией в Казахстане, которая запустила собственную цифровую платформу карты Simply, интегрированную с мобильными финансовыми сервисами. Продукт представляет собой цифровой финансовый сервис – мобильное приложение, связанное с номером телефона клиента, электронный кошелек и премиальную цифровую карту Visa Platinum. Компания позиционирует Simply как первый мобильный неопанк в РК, у которого нет и не будет отделений и, соответственно, сопутствующих расходов. «Поэтому мы можем позволить себе предоставлять лучшие на рынке условия пользования нашим продуктом для клиентов в мобильном приложении Simply», – сказал на презентации продукта Сергей Головань, директор по развитию MFS Beeline Казахстан. Поэтому новая финансовая услуга позволяет получать бонусы от 1,5% с каждой покупки при использовании цифровой карты Simply. Также предусмотрены другие бонусы: 3% за проведение бесконтактных платежей, 5 и 10% за покупки в определенных категориях (например, 10% в Duty Free и зоомагазинах и 5% – сезонные бонусы). Проще говоря, телеком-оператор вышел на рынок банковских услуг.

Третья позиция по размеру выручки у «Транстелекома» – 33,1 млрд тенге (+12,0%). В августе текущего года компания сообщила, что предоставляет интернет-канал, предназначенный для осуществления пилотного проекта OneWeb Demo в РК. Интернет будет подаваться на шлюзовую станцию OneWeb, которая в следующем обеспечит передачу информации через спутники на абонентский терминал. Напомним, что OneWeb создает глобальную коммуникационную сеть, работающую на основе космических технологий, которая предполагает обеспечение широкополосным доступом к сети интернет сотни миллионов потенциальных пользователей, проживающих в местах, где отсутствует такая связь.

За анализируемый период фактические капитальные затраты указанных компаний сократились на 24,3%. Несмотря на это, уровень казпэтокм к выручке остается высоким. По этому показателю лидирует «Транстелеком» – почти 40%. На второй позиции Beeline – 16,7%, в промежуточной отчетности компании указано, что она активно инвестирует в расширение сети 4G. Оператор стремится удовлетворить растущий спрос на высокоскоростной интернет, а также выполнить задачи в рамках инициативы «250+» – за первые шесть месяцев 2021 года покрытие Beeline появилось впервые или улучшилось в 253 сельских населенных пунктах. Тройку замыкает «Казхателеком» – 15,1% капитальных затрат к величине выручки, хотя по абсолютному значению нацоператор в лидерах.

Кто и как манипулирует ценами на фондовом рынке

И какое наказание за это ждет

«Курсив» рассмотрел, как в разных странах следят за участниками фондового рынка, действия которых приводят к изменению цен на биржевые активы. И что грозит тем, кто нарушает принцип равенства участников рынка.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА,
Татьяна НИКОЛАЕВА

«Манипулирование рынком» – этим словосочетанием называют ситуации, когда один человек или группа людей искусственно влияют на спрос или предложение на фондовом рынке, например, вызывая резкий рост или падение цен на акции.

Самая распространенная техника манипулирования рынком – rumping & dumping. Речь идет о распространении ложной (или вводящей в заблуждение) информации о компании, за счет чего происходит накачивание цены акции. Затем подорожавшую акцию продают с прибылью. Еще один часто используемый для манипуляций на рынке подход – marking the close, то есть покупка или продажа бумаги в момент закрытия рынка. Это делается, чтобы повлиять на цену закрытия.

К манипулированию рынком относят и инсайдерскую торговлю.

Инсайдер – тот человек, у которого есть доступ к конфиденциальной информации, напрямую влияющей на стоимость акций какой-либо компании. Инсайдерами можно считать не только топ-менеджеров и членов правления, но и других сотрудников – если они, например, оказались подключены к сделке по слиянию, то автоматически получают доступ к инсайдерской информации.

Если кто-то из владеющих подобной информацией людей воспользуется этим знанием, чтобы заработать, то станет нарушителем. Законодательство большинства стран настаивает, что инсайдеры не имеют права использовать корпоративную информацию для получения прибыли от сделок с ценными бумагами.

Самый примитивный пример использования инсайдерской информации – если генеральный директор перед поглощением своей компании более крупным игроком, еще до официального объявления о сделке, покупает акции (в надежде, что они вырастут), это уже считается незаконной инсайдерской торговлей.

США

Надзор на рынке ценных бумаг осуществляют два органа – Комиссия по торговле товарными фьючерсами (CFTC) и Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC). CFTC следит за работой Чикагской товарной биржи, Зерновой биржи Миннеаполиса и других товарных бирж, а SEC занимается контролем и надзором на рынках капитала.

За манипулирование рынком и инсайдерскую торговлю в США может грозить как административная, так и уголовная ответственность. Например, CFTC может ограничиться как административными мерами вроде отзыва лицензии участника или наложения штрафа в размере \$100 тыс. за одно нарушение, так и передать дело в Министерство юстиции, где правонарушение будет рассматриваться уже как тяжкое преступление. И тогда наказание за манипулирование ценами на рынке может повлечь за собой штраф в \$1 млн для компаний и \$500 тыс. для физлиц, а также лишение свободы на срок до пяти лет.

Правонарушения, входящие в зону ответственности SEC, наказываются гораздо строже. В случае, если вина участника рынка доказана по стандарту «вне разумного сомнения», правонарушение влечет уголовную ответственность. Юридические лица за мошенничество с ценными бумагами могут пригово-

рить к выплате штрафа в размере до \$25 млн, физические лица – до \$5 млн. Среди наказаний предусматривается и лишение свободы на срок до 20 лет. В зону внимания регулятора попадают и новые инструменты трейдеров.

В 2014 году SEC впервые провела расследование в сфере высокочастотной (алгоритмической) торговли. Нью-йоркская Athena Capital Research в 2009-м в течение полугодия проводила серию высокочастотных транзакций в последние две секунды каждого торгового дня на NASDAQ, фак-

гармонизированной политики союза.

На практике инициатива была реализована в 2016 году, когда в ЕС вступила в силу директива по манипулированию рынком (MAR). Директива требует наказывать ответственных за рыночные злоупотребления «эффективными и соразмерными мерами, которые бы оказывали сдерживающее воздействие».

В «тяжелых» случаях за манипулирование рынком и инсайдерские операции дают от четырех лет лишения свободы и от двух лет – за незаконное



Йосиаки Мураками

2007 год

Япония

Штраф ¥ 1,15 млрд

Рекордный штраф за инсайдерскую торговлю – 1,15 млрд иен (около 11,4 млрд тенге на тот момент) – был присужден инвестору-активисту Йосиаки Мураками. В дополнение к штрафу его приговорили к двум годам тюрьмы.

Мураками знал, что стартап Livedoor планировал приобрести большой пакет акций радиостанции Nippon Broadcasting System, и заработал на этой информации примерно 3 млрд иен (29,7 млрд тенге), вовремя купив акции радиостанции. Эти акции подскочили в цене после того, как новость о вхождении Livedoor в капитал радиостанции стала известна общественности.

2014 год

США

Штраф \$ 1 млн

SEC впервые провела расследование мошеннических практик в сфере высокочастотной торговли.

Athena Capital Research полгода проводила серию высокочастотных транзакций в последние две секунды каждого торгового дня на NASDAQ. Такие транзакции помогали изменить цены закрытия тысяч акций. Компания так и не признала свою вину, но согласилась выплатить штраф в размере \$1 млн.

2015 год

Великобритания

Штраф £ 284,432 млн

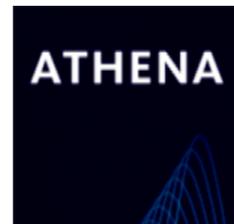
FCA выписал крупнейший штраф в истории – 284,432 млн фунтов – банку Barclays. Штраф был наложен за недобросовестные практики банка в торговле FOREX. FCA выяснил, что с 2008 по 2013 год трейдерам банка удавалось манипулировать курсами обмена валют на рынке.

2019 год

Россия

Штраф ₹ 75 млн

Вынесен первый обвинительный договор по статье о манипулировании рынком. Бывшего трейдера банка «Ак Барс» Артема Люлинского приговорили к 2,5 года лишения свободы и дополнительно – запрету на торговлю ценными бумагами в течение трех лет. Также суд обязал экс-трейдера выплатить банку 75 млн рублей по гражданскому иску. Суд установил, что Люлинский в 2011–2016 годах использовал свой рабочий брокерский счет в банке для манипуляций с ценами акций на бирже.



Артем Люлинский

тически фальсифицируя цены на тысячи акций, включая акции eBay. По данным SEC, «огромные объемы торгов Athena в последнюю секунду позволили компании преувеличить доступную ликвидность рынка и искусственно подтолкнуть рыночную цену – и, следовательно, цену закрытия – в пользу Athena». Компания, так и не признав свою вину, согласилась выплатить штраф в размере \$1 млн.

Аналитики Deloitte проанализировали кейсы по манипулированию рынком в разных странах в период с 2016 по 2020 год. Абсолютным лидером по объему штрафов за этот период стали США – регуляторы этой страны нацелили штрафов приблизительно на \$8 млрд менее чем за 200 нарушений.

Евросоюз

До 2013 года страны, входящие в состав Евросоюза, самостоятельно определяли понятия «манипулирование рынком» и «инсайдерская торговля». Поэтому ответственность за такие правонарушения в разных странах отличалась, а в некоторых и вовсе не предусматривалась, что стало лазейкой для финансовых преступников.

В 2013 году в договор о функционировании ЕС включили новый пункт, предусматривающий принятие общих минимальных норм уголовного права, когда это необходимо для обеспечения эффективного осуществления

раскрытие внутренней информации. Штраф для физических лиц – от 5 млн евро.

Для юрлиц нижний порог административного штрафа за манипулирование рынком и инсайдерские сделки – 15 млн евро, или 15% от общего годового оборота компании. Среди других карательных санкций – временное или постоянное лишение права заниматься коммерческой деятельностью, помещение под судебный надзор и принудительная ликвидация в судебном порядке.

Формулировка «нижний порог штрафа» означает, что государства – члены ЕС могут самостоятельно выбрать более высокие его размеры исходя из национального законодательства.

Отдельно стоит отметить, что уголовная ответственность юрлиц в ЕС не исключает уголовного преследования физических лиц, которые принимали участие в преступлении, подстрекателя или сообщника.

Великобритания

С 1 января 2021 года в Великобритании действуют два режима регулирования манипулирования рынком – национальный британский режим и режим ЕС.

Британский режим мало отличается от европейского. Основные различия состоят в регионе действия и порядке предоставления отчетности. Европейский режим применяется к финан-



Фото: Depositphotos/AndreyPopov

или инсайдерскую торговлю, рассчитываются по специальной формуле в зависимости от особенностей каждого конкретного случая. Если лицо, признанное виновным в совершении инсайдерских сделок, в течение пяти лет до этого уже выплачивало штраф за такое правонарушение, объем нового штрафа увеличивается в полтора раза.

Уголовная ответственность за инсайдерскую торговлю предусматривает наказание для физлиц в виде лишения свободы на пять лет и/или штраф в размере до 5 млн иен (18,6 млн тенге). Любое имущество и доходы, полученные в результате инсайдерских сделок, конфискуются. Штраф для юрлиц – до 500 млн иен (1,86 млрд тенге).

За доказанные факты манипуляции рынком наказание для физлиц вдвое более суровое, чем за инсайдерские сделки, – лишение свободы на срок до десяти лет и/или штраф до 10 млн иен (37,2 млн тенге). Нажитое благодаря незаконным сделкам имущество также конфискуется. Для юрлиц размер штрафа за такое правонарушение составляет до 700 млн иен (2,6 млрд тенге).

В 2007 году в Японии присудили рекордный штраф за инсайдерскую торговлю – 1,15 млрд иен (около 11,4 млрд тенге на тот момент). Виновным был признан активист-инвестор Йосиаки Мураками. В дополнение к штрафу он был приговорен к двум годам тюрьмы. Суд постановил, что фонд, принадлежавший Мураками, получил прибыль от торговли акциями радиостанции Nippon Broadcasting System (NBS) благодаря владению информацией о планах стартапа Livedoor приобрести большой пакет акций радиостанции. После того как новость о вхождении Livedoor в капитал NBS стала известна общественности, акции радиостанции подскочили в цене, и фонд Мураками заработал 3 млрд иен (29,7 млрд тенге).

Россия

В соседней России манипулирование рынком или неправомерное использование инсайдерской информации может быть признано как административным, так и уголовным преступлением. В первом случае для физлиц предусмотрен штраф от трех до пяти тысяч рублей (18–30 тыс. тенге), для должностных лиц – 30–50 тыс. рублей (180–300 тыс. тенге) или дисквалификация на один-два года. Юридические лица выплачивают штраф в размере суммы излишнего дохода или суммы убытков, которых гражданин, должностное или юридическое лицо избежали в результате своего проступка, но не менее 700 тыс. рублей (4,2 млн тенге).

Если манипулирование рынком признается уголовным правонарушением, размер штрафов серьезно увеличивается – до 300–500 тыс. рублей (1,8–3 млн тенге) или зарплаты за один-три года. Также возможны принудительные работы на срок до четырех лет с дисквалификацией на срок до трех лет либо лишение свободы на срок до четырех лет со штрафом в размере до 50 тыс. рублей или в размере зарплаты за три месяца.

Для организованной группы за манипулирование рынком наказание более суровое – штраф выростает до 500 тыс. – 1 млн рублей (3–6 млн тенге) или части дохода

в течение двух – пяти лет. Срок принудительных работ продлевается до пяти лет (лишение права занимать фиксированные должности в течение трех лет сохраняется). Потенциальный тюремный срок увеличивается до семи лет с 3-летней дисквалификацией и штрафом до 1 млн. рублей или удержанием доли заработка в течение трех лет.

Первый обвинительный договор по статье о манипулировании рынком был вынесен в России в 2019 году. Бывший трейдер банка «Ак Барс» Артем Люлинский был приговорен к 2,5 года лишения свободы и дополнительно получил запрет на торговлю ценными бумагами в течение трех лет. Виновный также был обязан выплатить банку 75 млн рублей по гражданскому иску.

Суд установил, что Люлинский в 2011–2016 годах использовал свой рабочий брокерский счет в банке для манипуляций с ценами акций на бирже. По данным СМИ, в результате банку был нанесен ущерб более чем на 76 млн рублей.

Казахстан

Казахстанское законодательство под манипулированием рынком подразумевает «действия субъектов рынка ценных бумаг, направленные на установление и (или) поддержание цен на ценные бумаги выше или ниже тех, которые установились в результате объективного соотношения предложения и спроса, либо на создание видимости торговли ценной бумагой, если эти действия причинили крупный ущерб гражданину, организации или государству».

Административная ответственность за манипулирование рынком для физлиц в нашей стране значительно строже, чем в России: в случае признания таковой граждане выплачивают штраф в размере 200 МРП (583,4 тыс. тенге). Что касается юрлиц, то штраф для малых предприятий составляет 300 МРП (875,1 тыс. тенге), средних – 400 МРП (1,166 млн тенге) и для крупных – 500 МРП (1,458 млн тенге).

Сделки в целях манипулирования ценами других финансовых инструментов, в том числе курсом обмена валют, влекут штраф в размере 10% от суммы незаконных сделок.

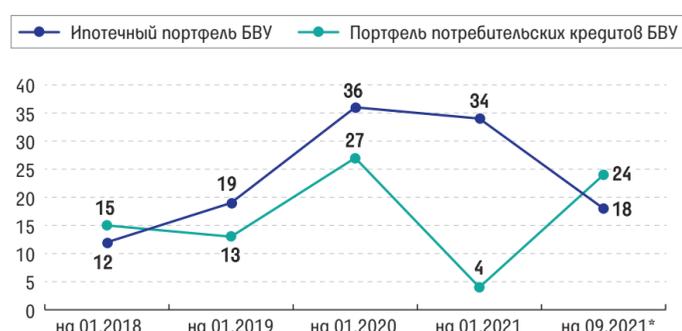
Штраф в 200 МРП для физлица может быть заменен исправительными работами, привлечением к общественным работам на срок до 200 часов, арестом до 50 суток. Признанный виновным также может быть лишен права занимать определенные должности или работать в определенной сфере на срок до трех лет.

Ответственность в уголовном порядке возникает, если манипулирование рынком совершалось неоднократно, причинило особо крупный ущерб (58,3 млн тенге на текущий год) и было совершено группой лиц по предварительному сговору. В таком случае нарушители закона могут получить до двух лет с конфискацией имущества и лишением права занимать определенные должности. Если обвиняемые будут признаны преступной группой, то наказанием может стать ограничение или лишение свободы на срок до пяти лет.

Аналогичное наказание предусмотрено и в случае незаконной инсайдерской торговли.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

С 2018 года рост ссудного портфеля потребительских займов отставал от темпов прироста ипотечного кредитования, %



* Рост с начала года.
Источник: Нацбанк, расчеты «Курсива»

Доля ипотечного портфеля в общем объеме кредитов выросла в 2 раза, потребительских займов – в 1,4 раза, %



* Рост с начала года.
Источник: Нацбанк, расчеты «Курсива»

Квартира vs телевизор

> стр. 1

Судя по результатам опроса банков, который проводит регулятор, в 2020 году с заявками на ипотеку к ним пришло на 46% больше клиентов, чем годом ранее. Сами банки стали щедрее выдавать кредиты на недвижимость: коэффициент одобрения вырос с 55 до 68% в 2020 году. В первом полугодии 2021-го количество заявок на ипотеку выросло в 2 раза, до 173 тыс., по сравнению с аналогичным периодом 2020-го. Банки вновь охотнее выдавали ипотеку, чем год назад, коэффициент одобрения увеличился с 52 до 76%.

Также выросла доля ипотеки в кредитах экономике – с 8,6 до 16,2% к концу 2020 года, а уже на начало сентября этого года она увеличилась до 17%. За восемь месяцев портфель ипотечных займов прирос на 18%, до 2,8 трлн тенге.

Из-за роста цен на жилье выросла и средняя сумма кредита поступивших заявок: по республике на 31% – с 11 млн тенге на конец II квартала 2020 года до 14,4 млн тенге на конец II квартала 2021-го, по Алматы и Нур-Султану на 19% – с 15 млн до 17,9 млн тенге.

Во время опроса банкиры отметили, что рост ипотечных займов был поддержан «перспективами развития рынка недвижимости и высокой ролью государственных программ». Однако в начале этого года стало известно, что с 2023-го мегарегулятор начнет поэтапный выход из государственных программ поддержки экономики, и уже к лету часть казахстанских банков прекратила выдачу ипотечных кредитов по программе «Баспана Хит».

По мнению Карлыгаш Кабдуалиевой, выход Нацбанка из льготных программ ипотечного кредитования, ослабление эффекта от досрочного изъятия пенсионных накоплений, а также рост доли ипотечных займов, выдаваемых на рыночных условиях, сбаластируют спрос на ипотеку. Объем кредитов на недвижимость продолжит расти естественными для этого рынка темпами, а драйвером останется лишь спрос со стороны населения. Она напомнила, что рынок ипотечного кредитования в 2016–2017 годах рос на 10–12%, а с момента запуска госпрограмм ускорился до 20–35%.

Уже к концу года, предполагает бизнес-аналитик АФК, прирост по ипотечному сегменту будет ниже прошлогоднего уровня в 34% за счет погашения части кредитов пенсионными средствами и завершения одной из ипотечных госпрограмм.

Жажда потребления

В отличие от ипотеки у потребительского кредитования после снижения темпов в 2020 году «жизнь только начинается». В прошлом году портфель этих займов вырос на скромные 4%. Однако уже в этом году они увеличились практически на четверть, до 5,4 трлн тенге. Как результат, доля в кредитах выросла

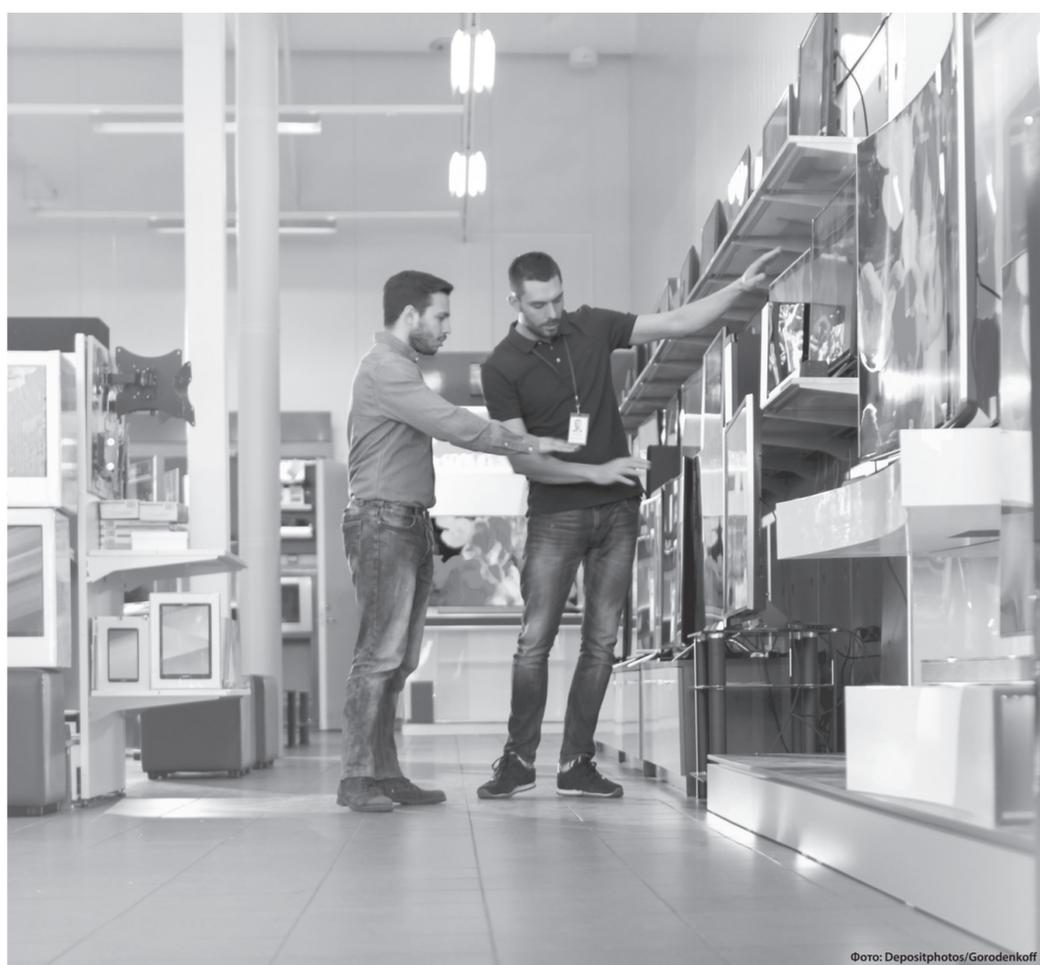


Фото: Depositphotos/Gorodenkoff

с 30% на начало года до 33% по итогам восьми месяцев.

В 2020 году спрос на потребительские займы вырос незначительно: объем заявок увеличился на 2,4%, до 21,3 млн. Фининституты осторожно выдавали такие кредиты, коэффициент одобрения по ним снизился с 51 до 41%.

Если смотреть поквартально, то в I квартале 2020 года банки фиксировали уменьшение спроса в розничном кредитовании, в том числе в потребительском. Наибольшее снижение пришлось на II квартал 2020 года, тогда объем заявок упал на 35%, до 3,6 млн. «По мнению банков, карантинные меры снизили уверенность потребителей в части восприятия долгового бремени, а также сократили потребность в кредитовании на товары длительного пользования. Кроме того, наличие отсрочки по платежам действующих займов ограничивало возможности таких заемщиков на получение новых траншей», – отмечается в опросе Нацбанка.

Впрочем, и сами банки в ответ на возможный экономический спад в стране и снижение общего уровня платежеспособности стали ужесточать условия кредитования.

По мере снятия карантинных ограничений в III квартале 2020 года спрос на розничное кредитование увеличился по всем сегментам, особенно по беззалоговым потребительским кредитам. Спрос на последние вырос в 1,5 раза. Число поданных заявок достигло 5,5 млн, в IV квартале их количество выросло еще на 18,5% (к/к) и составило 6,5 млн. Средняя сумма поданных заявок по беззалоговым кредитам увеличилась: по итогам IV квартала 2020 года она составила 491,8 тыс. тенге (годом ранее – 478 тыс. тенге), по потребительским кредитам под залог – 7,2 млн тенге (годом ранее – 6,5 млн тенге).

За восемь месяцев этого года спрос на беззалоговые кредиты вырос на 59% – казахстанцы подали в банки 14,6 млн заявок против 9,2 млн за аналогичный период 2020-го. Коэффициент одобрения вырос с 41 до 45%. Средняя сумма кредита поступивших заявок по беззалоговым кредитам по итогам II квартала 2021 года составила 574 тыс. (по итогам аналогичного периода 2020-го – 469 тыс. тенге), по залоговым потребительским кредитам – 7 млн тенге (8,6 млн тенге).

Агентство по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) объясняет активность в потребительском кредитовании ростом спроса на фоне восстановления экономического роста, снижением средневзвешенной ставки по потребительским займам (с 20,9% в январе 2021 года до 18,7% в августе 2021-го), совершенствованием скоринговых моделей банков и возможностью лучшего прогнозирования рисков, развитием банковских экосистем и онлайн-сервисов.

По мнению бизнес-аналитика АФК, потребительское кредитование по темпам роста может достичь допандемийного уровня (2019 года) в 27%.

Но, судя по всему, регулятор уже обратил внимание на этот сегмент. «В настоящее время агентством совместно с Национальным банком прорабатываются дополнительные меры по сдерживанию рисков в потребительском кредитовании, включающие совершенствование механизмов расчета коэффициента долговой нагрузки, годовой эффективной ставки вознаграждения и капитала по беззалоговым потребительским займам», – отмечает АРРФР.

Мы такие разные

Почему регулирование рынка МФО нуждается в дальнейшей эволюции



Дулат ТАСТЕКЕЕВ,
основатель и генеральный директор TAS Group

Аналитика официальной статистики говорит о бурном развитии рынка МФО Казахстана, может даже сложиться впечатление кратного роста. Это не так: отрасль получила государственное регулирование, и компании начали отчитываться по своим финансовым делам. Как следствие, рынок становится прозрачным за счет легализации финансов из «серой» зоны отрасли, ведь весь скрытый до этого объем микрозаймов в один момент стал отражаться в официальной статистике регулятора. Без учета этого фактора рост портфеля МФО за последние два года, по моим данным, не превышает 30%.

Правила регулирования обязывают игроков рынка быть прозрачными, это касается и кадровых вопросов, и ставок, и еще много чего. Не все компании могут соответствовать этим требованиям, поэтому идет укрупнение рынка. Кто-то уходит из этого бизнеса, мы видим это на перекоках клиентов из других организаций.

Рынок структурировался под запрос обществу. В прошлом году в Послании президента народу Казахстана прозвучал тезис о том, что нужно спасать население от излишней закредитованности. Причиной для такой обеспокоенности обществу послужил рост беззалоговых PDL-займов (деньги «до зарплаты»). Возникли вопросы ко всем МФО, однако далеко не все МФО – это PDL. Микрофинансовые организации кредитуют там, где не успевают банки из-за более жесткого регулирования – например, в сельском хозяйстве, строительстве, кредитовании под залог авто или недвижимости.

Тень PDL досаждают всему рынку МФО Казахстана по ряду направлений.

Во-первых, законодательство предписывает называть продукты МФО микрокредитами, что дезориентирует клиентов. Когда человек слышит слово «микрокредит», он думает, что речь идет о суммах в 5–10 тыс. тенге, хотя мы выдаем займы до 58 млн тенге, то есть на сумму, сопоставимую по размеру с хорошим банковским кредитом. Разве может кредит в \$136 тыс. иметь приставку «микро»?

Во-вторых, общее регулирование рынка МФО под специфику займов «до зарплаты» предусматривает законодательное ограничение пеней за просрочку. Если по беззалоговым займам в обществе были вполне понятные опасения, что человек, взявший кредит в сумме 10 тыс. тенге, может оказаться должным миллион, то по залоговым кредитам ситуация иная. Наличие залога предполагает, что у заемщика есть стимул погасить задолженность, и здесь пени выступили действенным инструментом мотивации должника, чтобы он вовремя расплатился по кредиту. Теперь же, когда введено ограничение пеней не более 10% от суммы основного долга, этот инструмент утратил свою эффективность.

В-третьих, МФО ограничены в привлечении фондирования в Казахстане. В российской практике есть понятие «профессиональный игрок», то есть частный инвестор, который при наличии у него суммы свыше 1,5 млн рублей имеет право одолжить их микрофинансовой организации. А в Казахстане у частных инвесторов таких прав, к сожалению, пока нет.

В нашей стране немало обеспеченных людей, которые успели заработать неплохое состояние, подержали его на банковских депозитах, вложили в ценные бумаги на бирже. Теперь им нужна какая-то альтернатива, менее зарегулированная, чем покупка облигаций МФО на фондовой бирже. Да и самим МФО было бы намного проще и выгоднее привлекать деньги у частных инвесторов напрямую, не тратя время и деньги на размещение облигаций на торговой площадке и оплату услуг брокера. Речь идет не о десятках тысяч тенге, а о миллионах – мы видим, что спрос на такие продукты уже есть. Таким инвесторам должно выплачиваться процентное вознаграждение, которое затем учитывалось бы при исчислении налогооблагаемого дохода МФО.

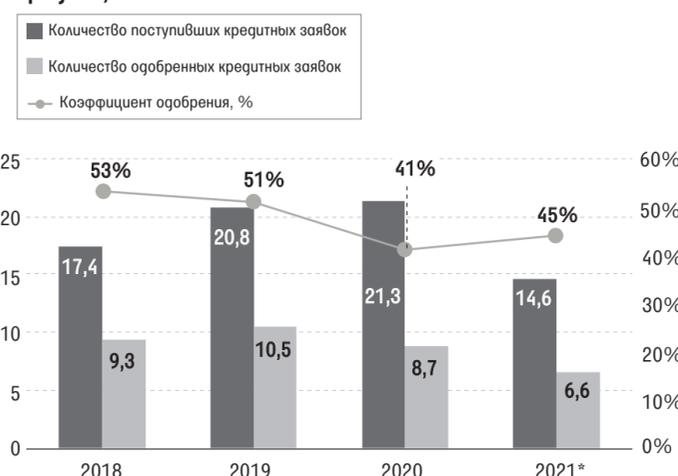
Уверен, что законодательное разграничение организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность, даст новый мощный импульс развитию рынка Казахстана. Сейчас закон для всех один, но фактически мы разные: бизнес-модели МФО, специфика деятельности, условия предоставления займов и залоги очень сильно отличаются. Унификация не всегда идет на пользу.

Количество поданных и одобренных заявок на ипотеку, тыс.



* По итогам первого полугодия 2021 года.
Источник: Нацбанк, расчеты «Курсива»

Количество поданных и одобренных заявок на потребительские кредиты, млн



* По итогам первого полугодия 2021 года.
Источник: Нацбанк, расчеты «Курсива»

Риски, сугробы и нефть

Планы ключевых торговых партнеров Казахстана по достижению углеродной нейтральности создают дополнительные испытания для экономики РК. В долгосрочной перспективе эти риски могут реализоваться, если адаптивность к ним не будет своевременно повышена. О своем видении новых и старых экономических вызовов, стоящих перед страной, говорили представители S&P на ежегодной конференции, организованной рейтинговым агентством.

Макроэкономические и суверенные риски РК на выходе из пандемии

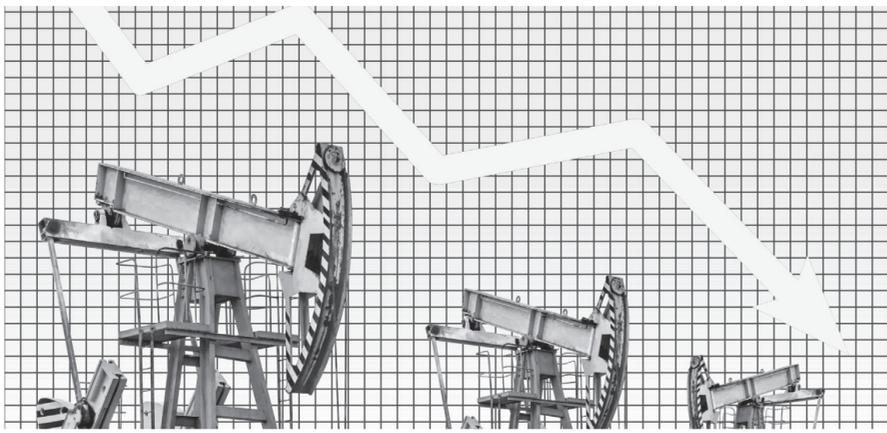


Карен ВАРТАПЕТОВ,
директор группы «Суверенные рейтинги» S&P Global Ratings

На прошлой неделе мы завершили раунд обновления макроэкономических прогнозов по всем странам мира, которые мы рейтингуем. Все прогнозы по-прежнему строятся во многом на предпосылках неэкономического характера, прежде всего – на предпосылке насчет траектории развития пандемии. Рост мировой экономики в этом году мы сохранили на уровне 5,8% и в следующем году прогнозируем его на уровне 4,4%. При этом мы уточнили прогнозы по ряду отдельных стран. В частности, снизили прогноз по росту ВВП США. Это связано с ограничениями со стороны предложения в этой экономике, а также с недавним распространением дельта-варианта коронавируса. Также мы несколько ухудшили прогноз по росту Китая в связи с селективными локдаунами, которые были в этой стране в июле – августе – опять же на фоне появления новых вариантов вируса. При этом мы улучшили прогноз по еврозоне, где на фоне быстрой вакцинации удается ослабить карантинные ограничения и спрос восстанавливается более быстрыми темпами.

В этих прогнозах мы учитывали три важных тренда, которые проявились практически во всех странах мира в последние месяцы. Во-первых, это расширение масштабов вакцинации, особенно в развитых странах. Во-вторых, это растущая адаптация экономик к карантинным ограничениям. В-третьих, это рост инфляционного давления в связи с восстановлением спроса, который часто опережает возможности расширения предложения. Дополнительным фактором, который поддерживает рост в развивающихся странах, стал рост цен на сырьевых рынках, в том числе сильно увеличилось цены на энергоносители. В связи с этим мы повысили наши прогнозы по цене нефти марки Brent. Мы ожидаем, что в IV квартале этого года она составит в среднем \$75 за баррель, а в следующем году – в среднем \$65.

Благоприятные внешние условия позитивно скажутся на динамике казахстанской экономики. Основными факторами роста, помимо благоприятной внешней конъюнктуры, станут ослабление карантинных ограничений, рост реальных доходов населения, продолжающийся фискальный стимул и смягчение ограничений на добычу нефти в рамках соглашения ОПЕК+. Во II квартале этого года экономика РК все еще не достигла предкризисного уровня в отличие, например, от Турции, Польши и России. Но последняя статистика по торговле, строительству и промышленности говорит о том, что восстановление в недобывающих секторах носит достаточно быстрый характер. По нашим прогнозам, это позволит ВВП Казахстана вернуться на предпандемный уровень уже в текущем году.



Казахстан («ВВВ-»/«стабильный»): базовый макросценарий

	2021	2022	2023	2024
Рост ВВП, %	3,5	3,6	3,9	3,5
Баланс текущего счета, % ВВП	-2,6	-2,4	-2,0	-2,3
Чистый внешний долг, % СТО	-38,4	-36,0	-35,2	-37,2
Дефицит бюджета, % ВВП	-4,0	-1,8	-1,0	-0,6
Чистый госдолг, % ВВП	-2,9	-1,5	-1,5	-2,4
Инфляция (среднегодовая), %	8,7	7,0	5,5	5
Курс тенге к доллару (на конец года)	430	440	449	457

Примечание: чистый госдолг = долг расширенного правительства минус ликвидные активы (ликвидная часть Нацфонда РК), СТО = поступления по текущему счету платежного баланса. Источник: S&P Global Ratings

На слайде (см. таблицу) представлен наш последний уточненный макропрогноз по Казахстану, который лежит в основе недавно подтвержденного суверенного рейтинга (на уровне «ВВВ-» со стабильным прогнозом). Обращу внимание на три момента. Первое: в этом году мы ожидаем роста ВВП на уровне 3,5%. В следующем году рост поддержит ослабление ограничений по добыче нефти, а в 2023-м рост в том числе будет связан с завершением проекта расширения на месторождении Тенгиз. Второе: после существенного и объяснимого смягчения бюджетной политики в прошлом и этом году мы ожидаем ее постепенной нормализации и возврата Казахстана к докризисной бюджетной конструкции. Это видно по уровню дефицита бюджета, который будет снижаться. Третье: мы повысили прогноз по среднегодовой инфляции в этом и следующем году. В среднесрочной перспективе мы ждем снижения инфляции в район целевого коридора Нацбанка.

При этом мы выделяем как минимум две группы краткосрочных и одну группу долгосрочных рисков, которые могут снизить вероятность реализации нашего базового прогноза. Главные риски связаны с пандемией. Темпы вакцинации в Казахстане выше, чем в большинстве стран СНГ, но значительно ниже, чем в развитых и некоторых развивающихся странах. Более того, вакцинация все больше ограничивается уже не столько дефицитом вакцины, сколько нежеланием и инертностью населения в отношении вакцинации. По опыту развитых стран можно сказать, что эта проблема решается тяжелее, чем дефицит вакцин. Развитые страны вводят дополнительные административные и часто финансовые стимулы, чтобы подвигнуть оставшуюся часть населения к вакцинации.

Вторая группа краткосрочных рисков связана с поиском оптимальных темпов нормализации макроэкономической политики. Риск заключается в проведении чрезмерно быстрой бюджетной консолидации. Согласно планам правительства в следующем году цена на нефть, при которой балансируется бюджет РК, будет сильно снижаться – видимо, до докризисных уровней. Желание правительства ужесточить бюджетную конструкцию вполне объяснимо. Но есть риск того, что в случае более медленного восстановления экономики такая бюджетная консолидация может носить проциклический характер и несколько замедлить темпы роста.

Другая крайность бюджетной политики – это чрезмерно мягкая политика, которая может привести к ослаблению доверия инвесторов к бюджетной конструкции. Очевидно, что бюджет в Казахстане обладает запасом прочности, в том числе в виде ликвидной части Нацфонда. Но этот запас гораздо меньше, чем в похожих странах-нефтеэкспортерах. И в случае ослабления нефтяной конъюнктуры правительство может столкнуться с более жесткими бюджетными ограничениями.

Похожая дилемма стоит и перед монетарными властями, причем не только в РК, но и во всем регионе – а именно поиск баланса между желанием поддержать экономику на фоне пандемии и не допустить неконтролируемого роста инфляции. Казахстан входит в группу стран (вместе с Россией, Мексикой, Чили, Бразилией), в которых быстрый рост инфляции и инфляционных ожиданий населения и бизнеса

заставил центробанки приступить к циклу повышения ставок.

Третий, более долгосрочный риск выходит за рамки нашего рейтингового прогноза, но является крайне важным. Он связан с мерами развитых стран по декарбонизации экономики и ускоренному энергопереходу. Достижение углеродной нейтральности в развитых странах может привести к сильному снижению спроса на нефть. Ряд аналитиков говорит о падении спроса в разы в течение нескольких следующих десятилетий. Это может привести к существенному снижению цен на традиционные энергоносители.

Всемирный банк недавно опубликовал исследование, в котором попытался оценить готовность стран к энергопереходу. Согласно этой работе, Казахстан относится к группе наиболее неподготовленных к сценарию ускоренной декарбонизации мировой экономики стран. Авторы доклада говорят не только о высокой доле нефтяного сектора в экономике и экспорте РК, но и о слабой адаптивности экономики к этим возможным рискам. Это связано не только с высокой себестоимостью добычи нефти, но и со структурными и институциональными факторами, такими как наукоемкость экономики, качество инфраструктуры, человеческого капитала, институтов. К этому исследованию можно относиться со здоровой долей скептицизма, в том числе потому, что любые исследования такого рода слишком формальны и не всегда оценивают вероятность и масштаб возможных реформ правительства, которые могут повысить адаптивность экономики к этим рискам. Но при всех недостатках исследования очевидно, что риски для экономики РК существуют и они высокие. При этом важно, что мы говорим о конкретных планах ключевых торговых партнеров Казахстана по переходу к углеродной нейтральности. И это не просто планы, а в некоторых случаях – принятые на законодательном уровне меры. И в этом смысле не менее важно следить за тем, что происходит не только в развитых экономиках (например, в Евросоюзе), но и в крупных развивающихся странах, в том числе в Китае, который также является ключевым торговым партнером РК.

Перспективы нефтяного сектора РК в условиях энергоперехода



Александр ГРЯЗНОВ,
директор группы «Корпоративные рейтинги» S&P Global Ratings

Мировая конъюнктура

То, что произошло на глобальных сырьевых рынках в последний год, иначе как аномалией не назовешь. Многие аналитики даже заговорили о суперцикле на сырьевые товары. Мы этой точки зрения никогда не придерживались и в течение всего периода говорим, что цены должны постепенно нормализоваться. Это касается практически всех основных коммодитиз. По нефти мы по-прежнему прогнозируем долгосрочную фундаментально обоснованную цену в \$55. Все наши рейтинги (и по

нефтяным компаниям, и по странам, которые зависят от нефти) базируются на этой предпосылке. Мы видим, что происходит сейчас на рынке газа, прежде всего в Европе. Также абсолютно аномальная ситуация, которая вызвана не только фундаментальными, но еще и погодными факторами. Многие аналитики начинают говорить, а будет ли энергопереход, а может быть, его вообще нужно отставить в сторону и заниматься тем, что позволяют финансовые ресурсы, особенно тем странам, которые зависимы от ископаемого топлива. Тем не менее, наш базовый сценарий: ситуация постепенно нормализуется и мы придем к фундаментально обоснованным ценам по основным коммодитиз на горизонте двух-трех лет.

Если говорить о ситуации на локальных рынках, то газ остается специфическим товаром, потому что во многих странах он продается по регулируемым ценам. Если такая ситуация на газовом рынке продлится дольше, чем мы думаем, многим странам предстоит решить, что делать с местными ценами. Когда ты продаешь на локальном рынке газ по цене в 10 раз ниже, чем на глобальном, это ненормально и приводит к негативным финансовым результатам для компаний, которые этот газ производят. Мы знаем, что, например, Узбекистан, где внутренние цены еще ниже, чем в Казахстане и России, уже упоминал о возможности их повышения. Для России и Казахстана мы тоже не можем этого исключать. Мы не ждем, что цены будут доведены до абсолютно рыночных. Тем не менее это потенциально хорошая новость для производителей нефти и газа. Это стартовая точка всего нашего анализа по любой нефтяной компании мира. Мы этот риск повысили, что привело к ряду негативных рейтинговых действий. В целом снижается прибыльность бизнеса для всех нефтяных компаний. Увеличивается волатильность: цены начали меняться достаточно быстро, это проблема с точки зрения предсказуемости. Когда ты не понимаешь, какая будет цена, ты не можешь прогнозировать свои капитальные затраты, планировать проекты. Все эти факторы вместе стали причиной, по которой мы пересмотрели оценку рисков.

Фактор неопределенности, связанный с тем, как быстро будет идти энергопереход, – это тоже одна из причин. Бизнес-модель будущего совершенно непонятна: как нефтяные компании смогут зарабатывать сопоставимые деньги на тех бизнесах будущего, которые они пытаются постепенно внедрять и замещать ими часть текущих операций.

Все крупные мейджоры – Chevron, Exxon, Shell, Total – прошли через понижение рейтинга. Но их рейтинг остается высоким, потому что риски, о которых мы говорим, касаются долгосрочного периода. Мы прекрасно понимаем, что даже когда нефть вернется к \$55, все эти компании смогут хорошо зарабатывать и обслуживать свой долг. Они остаются финансово гибкими, управляют своими капитальными затратами, другими финансовыми решениями. Поэтому пока речь идет о понижении на одну ступень.

Характерно, что на развивающихся рынках рейтинговых действий было меньше. В Казахстане

мы понизили рейтинг ТШО, это было связано не только с изменениями отраслевого риска, но и со специфическими факторами. Их основной проект стал дороже, и все это вместе наложило некоторый отпечаток на финансовые показатели. При этом на компании с развивающихся рынков нет такого сильного давления с точки зрения энергоперехода. У них, безусловно, больше времени для адаптации, и в течение этого периода они могут оставаться финансово привлекательными.

Отраслевые риски в Казахстане

Объем налогов от нефтегазового сектора во всем мире будет падать. В 2012 году мировые налоговые поступления от отрасли достигли почти \$2 трлн, в 2018-м опустились ниже \$1 трлн, и дальнейшая траектория очевидна: они продолжают сокращаться. Это большая проблема для стран, которые зависят от производства энергоресурсов. Что это потенциально значит? С одной стороны, государству нужны деньги, чтобы развивать другие сектора экономики. С другой стороны, где их взять сейчас, кроме как у тех компаний, которые, собственно, и генерируют основной поток налогов, дивидендов и т. д. Поэтому мы отмечаем, что есть риск повышения налоговой нагрузки на сектор, и это скорее плохая новость для национальных нефтяных компаний. Но даже с учетом возможного повышения налоговых поступлений все равно постепенно будут снижаться.

Очевидно, что у Казахстана в ближайшие пять лет есть очень хорошие перспективы для наращивания нефтедобычи. Это прежде всего расширение Тенгиза, а также некий рост Кашагана. Проект на Тенгизе идет, мы полагаем, что он будет запущен – с некоторым опозданием, как мы сейчас видим, и увеличением бюджета. Но так или иначе мы ожидаем роста производства нефти в Казахстане прежде всего за счет этого проекта. При этом добыча на многих других месторождениях органически падает. И мы видим проблему с точки зрения того, что нефтедобыча не имеет очевидных перспектив роста после 2025 года.

Чтобы развивать многие из тех крупных проектов, которые есть у Казахстана на Каспии, нужно привлекать партнеров, имеющих технологии, позволяющие сделать эти проекты более финансово устойчивыми. Делать проекты, когда у тебя себестоимость в районе \$50–60, сейчас никто не хочет. Поэтому нужно сделать проект технически реализуемым при более низкой цене. Вот для этого и нужны крупные глобальные компании, что всегда и происходило в Казахстане. Но стратегия мейджоров сегодня – это выход с развивающихся рынков. Компании становятся очень избирательными и постепенно уходят из многих стран под давлением инвесторов и регуляторов. И для национальных нефтяных компаний это становится проблемой: как реализовать проект без возможности привлечь партнеров?

Еще один фактор – высокая себестоимость добычи. Он характерен, например, для старых месторождений КМГ. Дополнительные ограничения накладываются на транспортные расходы в Казахстане она не самая дешевая с учетом тех возможностей, которые есть у страны. Плюс высокие капитальные затраты. Мы видели на Кашагане и видим сейчас на Тенгизе: затраты были очень большими. Это негативный фак-

тор с точки зрения возможности реализации новых проектов. Пока мы не видим крупных проектов, сопоставимых с теми, которые есть сейчас, в перспективе 2025+, которые были бы финансово привлекательны при цене \$50–55 и могли бы быть реализованы с учетом того, что мы знаем сейчас.

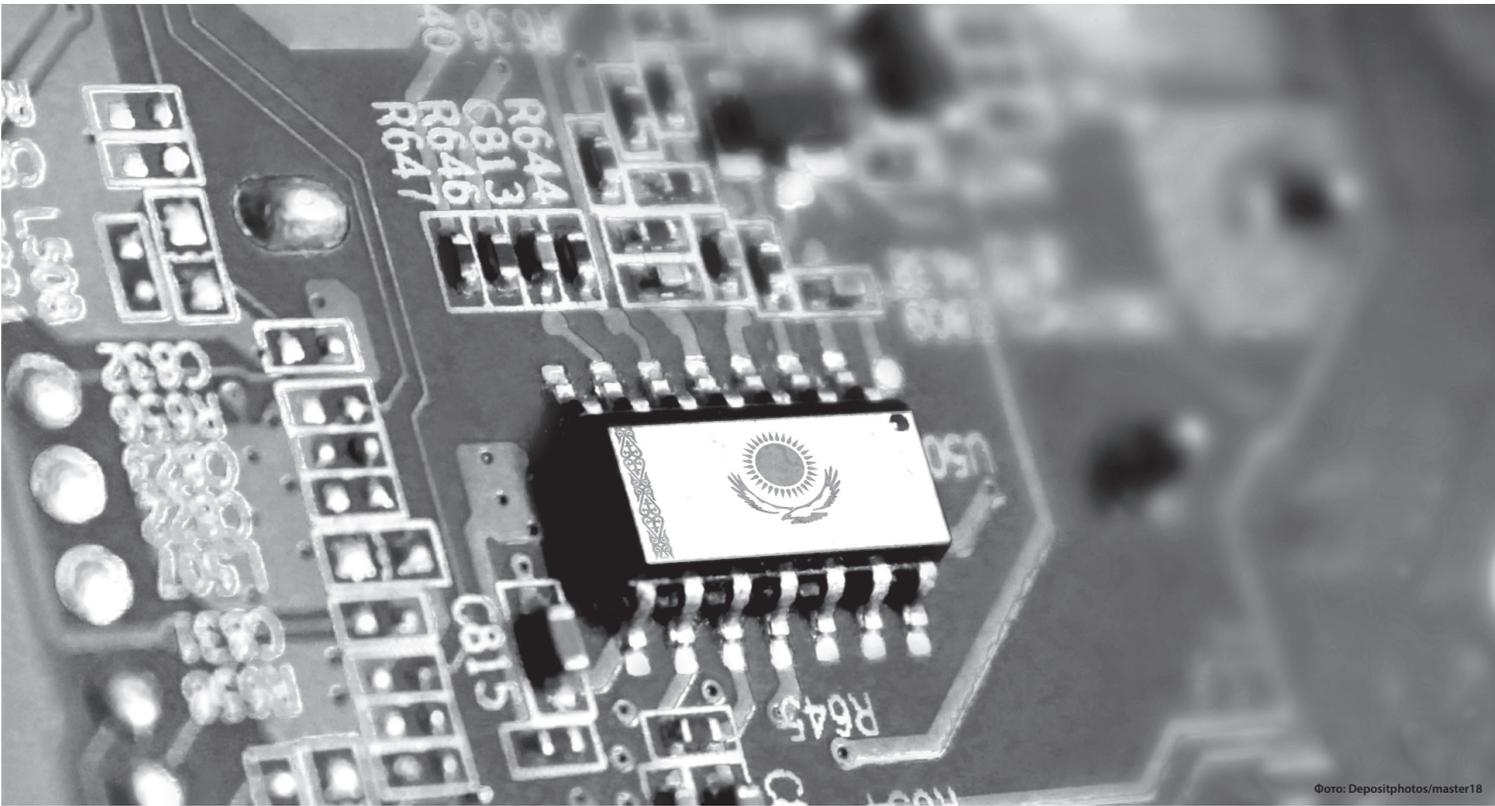
Что касается долговой нагрузки, то у ряда казахстанских компаний она растет. Например, в России и особенно на Ближнем Востоке долговая нагрузка исторически была достаточно низкой. Это большой плюс, потому что дает возможность компаниям не сильно думать о финансах и концентрироваться именно на операциях. В Казахстане ситуация несколько хуже, и возможности свободно распоряжаться капиталом у компаний нет. Поэтому пока фокус здесь на том, чтобы получать денежные потоки от текущего бизнеса и постепенно эту долговую нагрузку сокращать, чтобы довести ее до уровня сопоставимых компаний.

По ТШО мы ожидаем, что долговая нагрузка постепенно будет падать. Понятно, что проект в любом случае хороший, с устойчивой финансовой ситуацией. Несмотря на большой перерасход, финансовые показатели проекта остаются сильными. И даже при стресс-тестировании на уровне \$40 он остается финансово устойчивым.

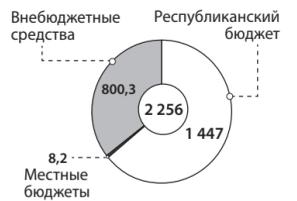
В случае с КМГ ситуация более показательная и интересная. Мы видели достаточно высокую долговую нагрузку на протяжении последних лет. Как ситуация будет развиваться дальше, во многом зависит от политики государства. Мы видим дискуссии по поводу того, какими активами будет владеть КМГ, а какими не будет. Собственная добыча у компании развивается плохо и характеризуется высоким уровнем затрат, а в крупнейших проектах КМГ имеет лишь миноритарные доли. С учетом всего этого есть большая неопределенность, как компания будет развиваться и – самое главное – чем она будет заниматься в дальнейшем. Понятно, что есть интегрированная модель, есть параллельные отрасли, но мы отмечаем эту неопределенность как один из риск-факторов.

И не могу не сказать о растущем регуляторном давлении. К сожалению, не все компании в Казахстане раскрывают уровень своих выбросов. Регулирование в целом должно ужесточиться, и компании должны фокусироваться на декарбонизации, снижении выбросов. Практически у всех нефтяных компаний есть такие цели. Но очень важно понимать, кто сможет существенно улучшить ситуацию, а кто нет. Отраслевые лидеры в этом отношении – это ближневосточные компании, отдельные российские игроки, предприятия, работающие в Северном море. В то же время есть мейджоры, у которых показатель выбросов хуже, но они активно работают над декарбонизацией, избавляются от самых грязных активов, продолжают снижать показатели на текущих месторождениях. У многих компаний с развивающихся рынков потенциал снижения выбросов достаточно ограничен. А инвесторы будут все больше требовать от компаний достижения этих показателей. И это будет уже не просто пожеланием, это будет неким требованием и, возможно, входом на глобальный рынок. Что потенциально также может оказаться риском.

Записал
Виктор Ахрёмюшкин.



Из каких источников профинансируют нацпроект, млрд тенге



Источник: паспорт нацпроекта

Вторая подзадача – это доведение ИТ-экспорта до \$500 млн. На наращивание бизнесом зарубежных контрактов государство планирует потратить 2,9 млрд тенге, из которых на экспортную поддержку придется 325 млн. Для сравнения: в 2020 году экспорт товаров и услуг ИТ-компаниями Казахстан составил \$74 млн, из них услуги составили более \$24 млн.

Также поможет ИТ-экспорту увеличение доли Казахстана в мировом обороте криптоиндустрии до 1%. Сейчас официально страна в нем не участвует. Финансирование, отмечается в нацпроекте, для этого не требуется: госорганы с банками запустят пилотный проект по механизму работы криптобиржи на базе МФЦА и создадут «единый национальный майнинговый пул».

Правительство планирует наращивать количество квалифицированных кадров в ИТ-сфере, на что потратит 1 млрд тенге. Все деньги пойдут на открытие 20 школ программирования.

Еще одно крупное направление нацпроекта – это «Цифровые инструменты для комфортной жизни». На него планируется израсходовать почти 20 млрд бюджетных тенге. В рамках направления, например, планируется к 2023 году полностью оцифровать все трудовые договоры, на 90% обеспечить медицинские организации ядром Ehealth для обмена данными к 2025 году. К концу нацпроекта также до 10% должна вырасти доля дистанционных медицинских услуг, оказанных гражданам, а доля учебников, переведенных в цифровой формат, составит 100%.

Всем 5G

Пятое направление нацпроекта – это «Развитие технологического и инновационного бизнеса» с финансированием в 254,5 млрд тенге, из которых частный сектор сам потратит, по мнению разработчиков, 46,5 млрд.

Наибольший объем финансирования со стороны бюджета придется на развитие инноваций в бизнесе – 144,7 млрд тенге. В рамках этой работы доля инновационных предприятий должна достичь 20% против нынешних 11,5%, объем инновационной продукции должен вырасти до 2,5 трлн тенге, сейчас он составляет 1,7 трлн тенге, по оценкам Минцифры.

Здесь же сформулированы задачи оцифровать сельское хозяйство и нефтегазовый сектор. Например, к 2025 году доля оцифрованных земельных данных должна достичь 95%, к такому же показателю стремятся и по доле оборота нефти, которая фиксируется приборами учета.

Нормативные потери электроэнергии в сетях планируется снизить с 14,5% в 2020 году до 13,8% в 2025-м. На это, в частности, планируют потратить 4,8 млрд тенге.

Одно из крупнейших направлений нацпроекта по финансированию – это «Качественный интернет и информационная безопасность». На него планируют в течение пяти лет израсходовать 753,8 млрд тенге, причем 92% из этой суммы придется на внебюджетные средства.

Обеспечить страну качественным интернетом позволит строительство 5G-сетей в крупных городах. К 2025-му 5G-сети построят в 14 городах, на это потратят 442 млрд тенге из внебюджетных источников.

Также к 2025 году планируется проложить Транскаспийскую волоконно-оптическую линию связи и национальную гипермагистраль Запад – Восток. Для транзита и хранения международного трафика будут созданы два ЦОД уровня не ниже TIER III. Благодаря этому Казахстан будет обеспечивать 8% транзита данных от трафика из Азии в Европу. Сейчас эта доля 3%.

Достаточно одного смартфона

До 2025 года в РК оцифруют все госуслуги и обеспечат крупные города сетями 5G

Разработанный Минцифры и Минобразования нацпроект, призванный сделать «технологический рывок», потребует 2,3 трлн тенге совокупных инвестиций.

Юрий МАСАНОВ

13 октября президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев утвердил список из 10 национальных проектов. Эти стратегические документы, разработанные в рамках изменения системы госпланирования, должны заменить собой нынешние отраслевые государственные программы. Последние вызвали критику со стороны общественности, экспертного сообщества да и высшего руководства страны из-за недостижения показателей и отсутствия межведомственной координации.

Один из утвержденных нацпроектов был разработан Министерством цифрового развития и Министерством образования и науки – это «Технологический рывок за счет цифровизации, науки и инноваций».

В документе приводятся достаточно амбициозные показатели: увеличение доли информационно-коммуникационных технологий в ВВП до 5%, доведение доли частного финансирования проектов коммерциализации результатов научной деятельности до 50%. Также среди целей авторов проекта – получение 79 млрд тенге налогов в год от криптоиндустрии.

К концу реализации нацпроекта граждане смогут получать госуслуги за пять минут в смартфоне, гарантированная скорость интернета в городах вырастет до 10 Мбит/с, а на селе – до 5. В ИТ-отрасли должны создать 100 тыс. новых рабочих мест, а численность ученых и исследователей увеличится до 34 тыс. человек.

Чтобы всего этого добиться, Минцифры и Минобразования требуется 2,26 трлн тенге, или по 450 млрд тенге, до 2025 года. Большая часть – это деньги из республиканского и местных бюджетов. «Частникам» предлагают инвестировать в «технологический рывок» немногим более 800 млрд тенге.

Госуслуги в смартфоне

В нацпроекте 10 главных направлений, которые делят между собой Минцифры и Минобразования. Рассмотрим те, которые непосредственно относятся к цифровизации.

Первое направление – это «Услуги за пять минут», оно состоит из трех подзадач. Одна из них (и самая дорогая) – «трансформация подходов оказания государственных услуг». По

этому направлению суммарно планируют потратить около 179 млрд тенге, из которых внебюджетные средства составят всего 20 млн. Последние «частникам» предлагается потратить на запуск инновационной лаборатории для пилотирования решений по повышению эффективности госуправления.

Доля оцифрованных жизненных ситуаций должна вырасти к 2025 году до 80%. Это значит, что государство перейдет к предоставлению комплексных госуслуг. Например, если гражданин обращается за выплатой пособия, то ему должны предложить полное оформление со всеми выплатами, чтобы у него не было нужды собирать их по отдельности. На этот проект потратят почти 4,9 млрд тенге за пять лет, причем в сумму входит создание и сопровождение цифрового профиля гражданина (2,0 млрд тенге).

Еще один показатель в трансформации госуслуг – это «Доля проактивных жизненных си-

По каким направлениям нацпроекта пойдут основные расходы, млрд тенге



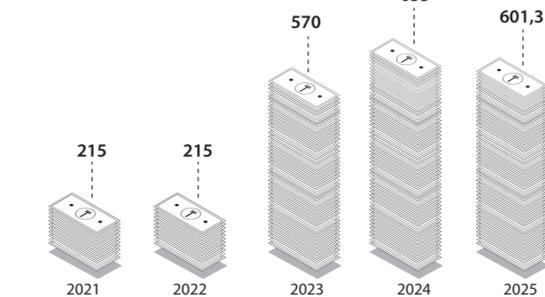
Источник: паспорт нацпроекта



туаций», на это потребуется 174 млрд тенге. Здесь основные расходы придутся на автоматизацию и перевод услуг госорганов в электронный формат, а также на проактивное оказание самых востребованных у граждан услуг. В их числе, например, социальные выплаты. Планируемые расходы Минцифры оценило в 169 млрд тенге, и это самая большая статья расходов по части «Услуг за пять минут».

90% госуслуг уже оцифровано, к 2025 году этот показатель должен достичь 100%. Число проактивных госуслуг должно вырасти с нынешних 19 до 44.

Сколько потратят на нацпроект «Технологический рывок за счет цифровизации, науки и инноваций», млрд тенге



Источник: паспорт нацпроекта

Вторая подзадача в «Услугах за пять минут» – это доступность всех госуслуг в смартфоне. На это государство потратит 28 млрд тенге, и за эти деньги уже к 2024 году в мобильном сервисе «Электронного правительства» можно будет получить все без исключения госуслуги. Как выйдет так, чтобы получать все услуги в телефоне на год раньше, чем они будут полностью оцифрованы, – непонятно.

И третья подзадача – это модернизация и развитие ЦОНов, на которую потратят более 110 млрд тенге. Здесь главный показатель – удовлетворенность качеством обслуживания в ЦОНе, которая должна достичь 85% против 80% в 2020-м.

Судя по нацпроекту, чиновники планируют повысить удовлетворенность граждан через переориентацию ЦОНов на онлайн-консультирование граждан для самостоятельного получения ими услуг в электронном виде. Из указанных выше 110 млрд тенге на это потратят 88 млрд (80%).

ИТ за счет бюджета

Второе большое направление нацпроекта – это развитие ИТ-отрасли, на которое заложили расходы в 11,5 млрд тенге. Поднимать отрасль чиновники планируют сами: все средства выделит республиканский бюджет, по линии «частников» затрат не планируется.

Основная работа в этом направлении пойдет по увеличению местного содержания в ИКТ-продукции, на что государство потратит почти 8,6 млрд тенге. К 2025 году доля налоговых поступлений от отрасли вырастет на 20%.

Дорогие разрабы

Софтверные компании с трудом переживают рост зарплат программистов

Затраты на персонал являются основной статьей расходов в софтверном бизнесе. Банки, догоняющие лидеров, и транснационалы переманивают разработчиков и готовы платить вдвое больше рынка. Ситуация настолько серьезная, что часть игроков задумалась о переносе центров разработки в другие страны.

Игорь ПЕРЕВЕРЗЕВ

«Вот вам реальный кейс. Мы разместили в сентябре вакансию на 900 тыс. в месяц чистыми, вместе с налогами это около 1,2 млн тенге, – говорит директор компании «Контротек» **Сергей Лукин**. – Поднимали вакансию в топ на HH. Получили 18 откликов и не нашли ни одного человека, с которым можно было бы иметь дело. При этом часовая ставка, по которой мы сами «продаем» специалиста, – 10 000 тенге. Таким образом, он должен отработать минимум 120 часов. А еще есть расходы на аренду офиса, административно-управленческий персонал. Ну и получается, что это уже не вполне бизнес».



Сергей ЛУКИН,
директор компании «Контротек»

Рынок продавца

В чем объяснение такого роста зарплат ракетой? «Честно говоря, удивительно, что выстрелило только сейчас, – объясняет **Семен Литвинов**, сооснователь компании «Кибернетика». – В нашем сегменте коммерческая ставка составляла 7000 тенге за час в 2011 году. Курс тенге к доллару был тогда около 150. Сейчас ставка – 12 500, курс сегодня – 425. Рост цен очень долго сдерживался».

«В 2020 году IT-компании были вынуждены отправить весь состав на удаленку, – дает свое объяснение **Евгений Щербинин**, директор одного из крупнейших отечественных разработчиков Prime Source. – Сначала производительность упала, но люди быстро научились работать в новом формате. Научились, причем не только казахстанские компании,



Евгений ЩЕРБИНИН,
директор Prime Source

но и транснациональные. На их домашних рынках профессионал стоит \$5–7 тыс. Работая с программистами из развивающихся стран, они получают такого же качества результат, выдаваемый таким же удаленно работающим сотрудником, который обходится им при этом в два раза дешевле».



Фото: Depositphotos/olly18

Еще один фактор – высокий спрос на программистов со стороны внутрикорпоративных отделов разработки. «В первую очередь речь о банках, которые пытаются ускориться в своей цифровизации, – делится наблюдениями **Еркегали Машир**, директор Azimut Solution. – Многие игроки осознали, что существенно отстают в этом, и готовы сегодня жец любые деньги, лишь бы нагнать лидеров. То же чуть в меньшей степени относится к крупным холдингам. Они порой предлагают людям, которых мы годами выращивали в команде, зарплаты в два раза выше, чем по рынку».

«Да, перекупают крупные корпорации. Условно, какой-нибудь VI Group, пивоваренные заводы, – подтверждает Семен Литвинов. – У них же нет вопроса рентабельности отдела разработки или конкретного программиста. У них есть их бизнес-задачи, они готовы за их выполнение платить. Не нашли за какой-то период человека за миллион двести – подняли ставку до 1,5 млн. Дальше на эти цифры начинают равняться весь рынок».

Разбухающие собственные отделы разработки вряд ли дадут тот эффект, на который рассчитывает крупный бизнес. «У каждой компании своя стратегия, конечно. Многие, особенно у нас в Казахстане, думают, что инсорс-разработка – это намного эффективнее, чем аутсорс, – говорит Еркегали Машир. – На самом деле это так, только если отдел разработки возглавляет сильный лидер. Но когда у тебя компания не айтишная и ты пытаешься делать инхаус, дорогие кодеры



Еркегали МАШИР,
директор Azimut Solution

приходят, видят, что контакта с высшим менеджментом нет, и или увольняются, или продолжают получать зарплаты, ничего, по сути, не делая. Что называется, приходят погреться. Сам по себе хантинг дорогих сотрудников ваших бизнес-проблем не решит. Если топ-менеджмент понимает роль IT в бизнесе, вовлечен в работу команды разработки, тогда все может получиться».

Джунов много не бывает

Ситуация с резким ростом зарплат программистов не уникальна для Казахстана. Портал Nabr.com, на котором русскоязычное IT-сообщество обсуждает важные для него вопросы, полон историй про соискателей, которые устраивают открытый тендер в Zoom на свою персону среди потенциальных работодателей. Сами кодеры пишут, что сегодня они ориентируются прежде всего на европейские ставки за час. Часто всплывает распространенная прежде исключительно в стартапах идея опционов – обязательств о передаче доли в компании через несколько лет, если сотрудник не уволится и достигнет оговоренных результатов. Много пишут

и о том, что в ближайшее время разработка на заказ, видимо, станет сверхдорогим удовольствием, а большее распространение получат типовые продукты, облачные сервисы и даже ушедшие вроде бы в прошлое коробочные решения.

В Казахстане проблему усугубляет, по словам директоров компаний, то, что система образования не генерирует профессионалов в нужном количестве. «Моя знакомая преподает в КазНУ, – делится директор одной из IT-компаний, не пожелавший раскрыть свое имя. – Это вуз, который выдает джунов (juniors – младшие разработчики) более или менее приемлемого качества, у остальных все совсем печально. Так вот, четыре пятых первокурсников в этом университете – это казахское отделение. Они общаются на русском на бытовом уровне умеют, но дальше начинаются сложности. На русском или английском профессиональную литературу читать почти не способны. Скорость чтения такая, что для освоения материала ребятам требуется в два-три раза больше времени и терпения. Материалов же на казахском просто нет, их не существует в природе». Во многих институтах базой для учебного курса является программирование на Pascal или СУБД Access, которые уже много лет не используются в реальных проектах.

С международными компаниями сотрудничают программисты, которые владеют английским хотя бы на уровне intermediate. Неплохим выходом из ситуации могло бы стать переманивание им на замену профессионалов,

владеющих только русским, из Кыргызстана, Узбекистана. «Что вы! Узбекистан уже высосан Казахстаном досуха! – отмечает этот вариант Семен Литвинов. – Все, кто хотел уехать отсюда, уже уехали. Сейчас там дефицит кадров еще более жестоким, чем у нас. Наоборот, узбекские компании пытаются сманить отсюда людей за два миллиона и больше». «Мы сейчас на аутстаф нанимаем людей в России, – делится своим опытом Сергей Лукин. – Знаю, что там с ростом зарплат тоже проблемы. Но у нас своя специфика: мы 1С, но не настройщики систем, а именно разработчики, которые, например, делают инструмент для консолидации на лету бюджета в холдинге на тысячу компаний. И нам в России по меньшей мере есть из кого выбирать. Вообще, мы всерьез думаем над тем, чтобы офис разработки перенести туда».

Крутые проекты и мастера для падаванов

«Мы, конечно, стараемся соответствовать рынку, – говорит Еркегали Машир. – Но нужно понимать, что для разработчика зарплата – это не единственная мотивация. Хорошему программисту нужно, прежде всего, чтобы интересно было каждый день к компьютеру подходить. Когда ты даешь нетривиальный проект, который делает классная команда, такая экосистема позволяет удерживать людей. И это касается не только разработчиков, но и всех профессионалов в целом. На определенном этапе приоритетом является не только доход, но и заинтересованность в проекте, вовлеченность, командный дух».

На роль неденежной мотивации делает ставку и Евгений Щербинин: «У сениоров (senior – старшие разработчики) должны быть зарплаты такими, как если бы они работали на глобальные компании. Но кроме того, у них должна быть мотивация работать именно в этом коллективе, локоть к локтю с другими классными профи. И должны быть интересные задачи. Мы известны рынку как компания, которая берется за самые небанальные проекты, поэтому в этом смысле нам проще, чем другим. В совокупности все это позволяет удерживать ключевых сотрудников».

Но кроме тимлидов, сениоров есть и так называемые джуны – неопытные разработчики. «Молодежь настроена на то, чтобы эмигрировать. Большинство юношей и девушек ориентированы на Запад, – делится впечатлениями Семен Литвинов. – Соответственно, у них мания – это Python, JavaScript. Откровенно говоря, про платформу 1С, на которой работаем мы, думают лишь те, кто настроен переезжать в Россию. Мне непонятно, для чего государству вузы, где все преподавание на английском. Мы максимально облегчаем тем самым отток кадров». Сам Семен, чтобы решить проблему с кадрами, вынужден был открыть собственную академию и выделить под это комнату и компьютеры в офисе. Более того, компания даже платит студентам небольшую стипендию, если они прошли тест на заинтересованность в карьере программиста. По словам Литвинова, четыре пятых кандидатов отсеиваются именно на этапе теста.

«Мы, конечно, стараемся предельно расширить воронку по джунам: использовать потенциал школ программирования, институтов и формировать собственные курсы. Однако профессионал растет только на реальных проектах. Осваивать теорию можно сколько угодно, но когда за спиной стоит мастер смены и подсказывает, как деталь точить, – только так на свет появляется настоящий профессионал. Без системы наставничества люди очень медленно учатся на своих ошибках. Ошибки, в свою очередь, дорого в итоге обходятся компаниям. Соответственно, если мы являемся магнитом для очень компетентных тимлидов, сениор-менеджеров, то они сами становятся магнитом для джунов. А уж незрелых джунов на рынке пока хватает. Мы распределяем суперпрофи между проектами так, чтобы они передавали свой опыт следующему поколению. А самый верхний уровень управленцев объясняет всей команде, насколько велика, важна роль менторства в системе в целом».

Директор Prime Source полагает, что ситуация не является убийственной для отечественных софтверных компаний только потому, что еще не так много программистов знает на должном уровне английский. Но это вопрос времени. «Думаю, у нас есть лет пять, – говорит он, – прежде чем зарплаты на местном рынке окончательно сравняются с американскими или европейскими. Необходимо потратить это время с умом. И, конечно, надо постепенно переориентироваться на большую долю заказов с внешних рынков, переориентироваться на экспорт».

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



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



Kursiv Research

Аналитическое подразделение республиканского делового еженедельника «Курсив»

Отраслевая аналитика Казахстана и Центральной Азии



Kursiv Research Report

Комплексные обзоры рынков, регионов и направлений, бизнес-кейсы



Kursiv Research Ratings

Отраслевые, нишевые и региональные рейтинги по ключевым финансовым и операционным показателям



Kursiv Research Index

Важнейшие композитные индикаторы, отражающие состояние рынков и отдельных отраслей



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу Kursiv Research

Толпостроение

Как частному инвестору заработать на строительном бизнесе

> стр. 1

Его основатель **Арман Баев** получил лицензию в Международном финансовом центре «Астана» (МФЦА) на управление платформой коллективного инвестирования в 2020 году, чтобы «содействовать девелоперам в привлечении банковского и частного финансирования на ранних стадиях строительства» и коллективно инвестировать в коммерческую недвижимость.

Через Proportunity, пока единственную подобную платформу в РК, частные инвесторы могут вложить свои средства с заявленной доходностью от 9,2 до 20% в строящееся жилье или в коммерческие объекты, возведенные Parmigiano Group, Rams, Exclusive Qurulyys, NAK, Sensata Group и другими казахстанскими застройщиками.

Инвестиции в складчину

Краудфандинговый фонд выступает как администратор, который помогает заемщику и инвестору найти друг друга и следит за выполнением условий сделки между ними. Сам фонд зарабатывает на комиссии за сопровождение сделки (у Proportunity – 4% от размера инвестиций).

Фонд может также организовывать коллективную покупку доходной недвижимости (к примеру, коммерческих помещений или офисов) и затем управлять этой недвижимостью. В этом случае ежемесячное вознаграждение фонда может составлять пятую часть от чистого операционного дохода (у Proportunity – 21,5%).

Для девелоперов-заемщиков первая схема может быть привлекательна из-за доступа к длинным деньгам по ставкам ниже банковских и отсутствия требований к залого. Во втором случае девелопер выступает не заемщиком, а продавцом, у которого фонд выкупает сразу пул квартир или коммерческие помещения.

«Коммерческая недвижимость всегда продается сложнее, чем квартиры. Она может стоять долгое время, пока у людей не появится желание что-то открыть. Тогда мы можем оперативно реализовать объект, а у людей появляется возможность вложить свободные деньги, которые будут приносить прибыль», – объясняет

проект среди большого количества предложений, низкий порог входа в девелоперский бизнес (в Казахстане от 300 тыс. тенге) и в среднем более высокая доходность, чем на депозите (обычно 10–25% годовых).

После выбора объекта недвижимости на платформе инвестор бронирует его, перечисляя на платформу установленный процент (обычно 5–7%) от планируемой суммы вложений. Как только необходимый пул инвесторов будет собран, стороны с помощью ЭЦП подписывают договор, инвесторы перечисляют на платформу оставшиеся деньги, а администратор перенаправляет собранные средства заемщику. Если сумма не набралась, сделку отменяют, а задаток возвращают инвесторам.

Чтобы минимизировать риски дефолтов и просрочек со стороны заемщиков, у каждой краудфандинговой платформы есть свои правила отбора проектов, а также ограничения по объемам инвестирования. К примеру, у Proportunity заемные инструменты ограничены 110 млн тенге, есть также ограничения по сумме инвестиций в один проект от одного инвестора.

Вложенные инвестором деньги, по требованиям МФЦА, проходят через отдельный счет, не смешиваясь с финансовыми активами самого фонда. Это правило защищает инвесторов – их вложения не пропадут, даже если фонд ликвидируют.

Но все же риск есть. И предупредить об этом инвестора – обязанность платформы.

«Заемщики могут понести убытки либо обанкротиться, и, соответственно, заем такому заемщику является рискованным, включая риск потери части либо всех моих денег, задержки платежей или получения прочих выгод от заемщика. Если не диверсифицировать портфолио займов, это может привести к большим потерям в случае дефолта одного конкретного заемщика. Если по любой причине заемная краудфандинговая платформа Proportunity не сможет продолжать свою деятельность, я могу потерять свои деньги, понести дополнительные затраты либо испытать задержки в получении выплат» – декларацию с такими условиями подписывает каждый инвестор Proportunity.



Фото: Илья Ким

частных инвесторов в Казахстане, да и в Центральной Азии, появилась два года назад. Тогда МФЦА совместно с ЕБРР на основе английского права разработали базу для краудфандинга и запустили процедуру лицензирования участников рынка.

Сейчас в публичном реестре регулятора значатся четыре краудфандинговых фонда – три из них имеют лицензию Operating of Loan Crowdfunding Platform и один – лицензию Operating an Investment Crowdfunding Platform. В первом случае инвестор может вложить деньги в форме займа, во втором – в форме соинвестирования. В сфере недвижимости пока работает только один из фондов – упомянутый ранее Proportunity.

«За год на нашей площадке собралось более 500 инвесторов, которым в общей сложности выплачено 12,4 млн тенге дохода. Суммарный объем инвестиций, собранных через платформу, – 2,5 млрд тенге», – рассказывает о результатах работы Арман Баев.

В краудфандинговых схемах на отечественном рынке в основном участвуют люди в возрасте от 30 до 45 лет с доходом выше среднего и опытом владения недвижимостью, проживающие в крупных городах, рассказывает Баев. Большинство казахстанцев, чей основной доход не связан с инвестированием и недвижимостью, о краудфандинговых фондах знают мало – из-за небольшого количества игроков рынка эта тема пока не популярна в нашей стране.

услуг (AFSA) сейчас рассматривает заявку на краудфандинг в сфере недвижимости. «Согласно внутренним нормам AFSA стадии рассмотрения, название компании и другие детали по данной заявке остаются конфиденциальными до завершения рассмотрения» – сообщили «Курсиву» в департаменте общественных коммуникаций МФЦА.

«Это закономерно, что один из игроков рынка недвижимости изъявил желание создать подобную платформу, особенно когда уже есть успешный пример в виде нас», – комментирует Арман Баев.

Как дать в долг западным девелоперам

В отличие от Казахстана, в мире количество краудфандинговых платформ исчисляется сотнями. Большинство из них привлекают средства от множества небольших, средних или даже крупных инвесторов в виде займов (долговой краудфандинг). В основном это краткосрочные или среднесрочные кредиты с фиксированной доходностью на капитал (например, от аренды помещений) в размере 8–12%. Меньшая часть платформ собирает соинвесторов под конкретные проекты, в основном, это девелопмент, реновация объектов недвижимости с последующей продажей или покупка готового арендного бизнеса. Такие проекты приносят большую доходность – до 20% годовых, но и риски у них выше.



Фото: Илья Ким

ных девелоперских проектов в любом штате с доходностью от 8 до 20%. Самые известные платформы сектора недвижимости – это Fundrise, Realty Mogul, RealtyShares, RealCrowd. Через эти площадки проинвестированы сотни миллионов долларов.

В Fundrise наиболее распространенным продуктом является eREIT, который сочетает в себе отдельные, офисные и торговые объекты – за \$500 инвестор может получить доступ к инвестициям в коммерческую недвижимость. При этом комиссия за консультацию – 0,15%, а за управление активами – 0,85%. Если в течение 90 дней после инвестирования пользователь окажется недовольным платформой, фонд вернет ему деньги.

Но для казахстанских инвесторов американские краудфандинговые платформы недоступны.

В Европе популярны площадки EstateGuru, Companisto, Exprogo, Bulkestate, Crowdestate Reinvest24, каждая из которых привлекает сотни миллионов евро. Большинство европейских краудфандинговых платформ недвижимости зарегистрированы в странах Балтии. Они предлагают вложить от 50 евро под 8–11,5%, к примеру, в девелопмент. Так, автор проекта Weissenhaus Grand Village (Германия) выкупил и реконструировал деревню на побережье Балтийского моря, превратив 40 строений в люксовый спа-курорт. Инвестиции объемом \$8,1 млн были собраны через платформу Companisto от 1800 инвесторов.

Другой пример – редевелопмент Golden Hill Fort в Великобритании, который проведен на средства, привлеченные через платформу Property Partner. Старый форт разделили на 18 отдельных домов, которые можно арендовать через Booking.com. Отдых в таком доме с тремя спальнями и кухней обойдется путешественникам в 243,4 тыс. тенге за три ночи. Общая стоимость актива сейчас превышает \$2 млн.

Для работы на европейских платформах казахстанцам нужно иметь счет в иностранном банке.

В России, как и в Казахстане, закон, регулирующий краудфандинговую деятельность, появился в 2019 году, и рынок пока развит слабо.

В РФ есть несколько площадок, которые предлагают вложить от 5,3 тыс. рублей в объекты коммерческой недвижимости под 15–20%. Среди них – PNK rental и Aktivio. Сумма, которую можно судить через российские платформы для неквалифицированных инвесторов, не должна превышать 600 тыс. рублей, для квалифицированных – законодательно не ограничена, но по факту обычно не превышает 100 млн рублей, что маловато даже для небольшого девелоперского проекта в Москве.

Объемы коллективных инвестиций растут во всем мире. Если еще четыре года назад сумма средств, привлеченных через краудфандинговые платформы, была на уровне \$59 млрд, то уже к 2025 году, согласно прогнозу Всемирного банка, эта цифра достигнет \$96 млрд.



Фото: Илья Ким

ет интерес к краудфандинговой платформе Нариман Есенгелди, старший менеджер отдела продаж компании NAK.

Для инвесторов краудфандинговая платформа – это возможность в одном месте выбрать

Особенности национального краудфандинга

Краудфандинг – новый для Казахстана способ инвестирования в недвижимость. Возможность финансировать девелоперов у

Краудфандинговых платформ, предлагающих ретейл-инвесторам вкладывать в девелоперские проекты, в Казахстане может стать больше уже в ближайшее время – Комитет МФЦА по регулированию финансовых

Особенно популярен краудфандинг в сфере недвижимости в США. Любой совершеннолетний гражданин страны, имеющий номер социального страхования, может инвестировать от \$500 и более в тысячи различ-

Объявления

■ ТОО «Eventum Premo», БИН 140440027965, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение 2 месяцев с публикации по адресу: г. Нур-Султан, ул. Бейсекбаева, 21/1- 21, тел. +7 701 749 90 22.

■ ТОО ЧДУ «Султан Бибарыс», БИН 160340024693, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, ул. ЖМ АҚЖАР-2, д. 781, тел. +7 707 565 81 24.

■ Печать ТОО «Арт-студия Ella's Passion», БИН 160340005835, считать недействительной, в связи с утерей.

■ Утеранный договор купли-продажи #АК-П12-147ММ на имя Әбіхан Еркебұлан Қуатұлы от 14.11.2019 г. парковочного машиноместа #147, находящегося по адресу: г. Нур-Султан, район «Алматы», район пересечения пр. Тәуелсіздік (проектируемого), ул. Ш. Қалдаяқова и ул. А13, А19, А33, А34 (проектное наименование), считать недействительным.



СВИДЕТЕЛИ ХАЛЛЮ

Как кинематограф Южной Кореи стал одним из самых популярных в мире

«Игра в кальмара» – не единственная творческая победа корейских кинематографистов. Год назад на «Оскаре» у Южной Кореи был настоящий триумф. «Паразиты» Пон Чжун Хо завоевали аж четыре «Оскара», причем и как лучший американский фильм, и как лучшая киноработа, снятая не на английском языке. Раньше подобное было невозможно. Как же корейская культура стала такой модной?

Галия БАЙЖАНОВА

Это результат стечения многих факторов. Первый из них – драматичная история этой страны. 35 лет – с 1910 года по 1945-й – Южная Корея была колонией Японии, затем оказалась под влиянием США, а чуть позже, с 1950 года по 1953-й, регион попал в большую геополитическую войну и кровопролитную резню с братским народом, Северной Кореей. Тогда с одной стороны баррикад оказалась КНДР с коммунистами, с другой – страны Запада с Южной Кореей. Уникальная культура (отличная от японской и американской) и экономическая независимость были необходимы Южной Корее для выживания. И корейцы сделали все, что могли, включая разработку специальной государственной политики в сфере искусства.

Американская кореянка Юни Хонг в своей книге «Корейская волна: как маленькая страна покорила весь мир» рассказывает о том, что знаменитое «халлю», то есть популярность всего корейского, в первую очередь, корейской культуры (и кино, и К-поп музыки) во всем мире, это не просто везение. Это итог большого труда, национального характера и усилий всех граждан Республики Корея. Не только отдельных кинематографистов или музыкантов, а всего госаппарата, который ведет такую политику давно, причем в этом участвуют не только те, кто выделяет деньги на развитие киноиндустрии, но и, к примеру, дипломаты. Если верить книге, поначалу продвигать фильмы было непросто, и в 90-х главам корейских дипмиссий пришлось очаровывать представителей телевидения тех стран, где они работали, чтобы те начали крутить драмы производства Южной Кореи. Одной из первых был сериал «Что такое любовь?» 1991 года, показанный в Гонконге. История двух домохозяек, которые подружились, несмотря на разный социальный статус, понравилась публике, и поставять другие шоу было уже делом техники.

Отцом «корейского чуда» в сфере искусства называют министра культуры Южной Кореи г-на Ким Дон Хо, занимавшего должность с 1961 по 1988 год. Первое, что он сделал, – сократил ввоз иностранных лент и установил правило, согласно которому корейские ТВ-каналы были обязаны приобретать программы у своих независимых продюсерских компаний (доля доходила до 20%). В отличие

от Голливуда, предпочтение отдавалось альтернативным и низкобюджетным работам. А они, как известно, развивают фантазию и рожают удивительные фильмы. В 1994 году Президентский консультативный совет по науке и технике Южной Кореи опубликовал доклад, в котором заявлял, что, если «Парк Юрского периода» смог собрать за один год столько же денег, сколько принесла бы продажа полтора миллионов автомоби-



графу: от подбрасывания змей в зал во время сеанса до резки экранов. Но ничто не помогало.

Ситуация изменилась, когда поддержкой корейского кино стали заниматься постоянно и по-корейски методично. В 1990 году приняли «Закон об инвестиционном вещании», согласно которому корейские ТВ-каналы были обязаны приобретать программы у своих независимых продюсерских компаний (доля доходила до 20%). В отличие

от Голливуда, предпочтение отдавалось альтернативным и низкобюджетным работам. А они, как известно, развивают фантазию и рожают удивительные фильмы. В 1994 году Президентский консультативный совет по науке и технике Южной Кореи опубликовал доклад, в котором заявлял, что, если «Парк Юрского периода» смог собрать за один год столько же денег, сколько принесла бы продажа полтора миллионов автомоби-

лей Hyundai, то страна должна снимать блокбастеры и зарабатывать на них.

Правительство оперативно убрало ограничения по цензуре, создало налоговые стимулы для компаний, инвестирующих в кинематографию, и ввел ряд правил. Допустим, за каждый иностранный фильм, привезенный в страну, местные кинокомпании должны были спродюсировать одну корейскую ленту. А в 1995 году в кинотеатров, которые не поддерживали местных кинематографистов, стали отбирать лицензии. В конце 90-х в Южной Корее заработала целая плеяда незаурядных режиссеров. Это самые яркие представители авторского кино: Пак Чхан Ук («Олдбой»), «Сочувствие господину Месту», «Сочувствие госпоже Месту»), Ким Ки Дук («Остров», «Весна, лето, осень, зима и снова весна»), Ли Чхан Дон («Поэзия», «Оазис»), Хон Сан Су («Женщина – будущее мужчины», «Хахаха» и др.), Пон Чжун Хо («Воспоминания об убийстве», «Вторжение динозавра», «Мать»).

Также в стране появились свои мэйнстримные режиссеры, не участвующие в конкурсах фестивалей класса А, но собирающие бешеные кассы. Это Ким Чжи Ун («Я видел дьявола», «Горечь и сладость»), На Хон Чжин («Желтое море», «Преследователь»), Ен Сан Хо («Поезд в Пусан»). В 1996 году в Южной Корее был запущен Пусанский кинофестиваль, он всего на два года старше нашей «Евразии», но сейчас самый лучший и престижный конкурс в Азии.

В 2000-е на всех международных фестивалях гремело корейское кино. В 2004 году Гран-при Канн получил Пак Чхан Ук с фильмом «Олдбой», и председатель жюри Квентин Тарантино назвал картину шедевром. В том же году Ким Ки Дук получил призы в Локарно (за «Весна, лето, осень, зима и снова весна») и в Берлине (за «Самаритянку»). Победу корейцев за эти годы было много, но в 2020 году произошла главная – «Золотую пальмовую ветвь» Каннского фестиваля и четыре «Оскара» получил Пон Чжун Хо со своими «Паразитами». И это была дань всему великому корейскому кино, сумевшему за короткие сроки стать одной из самых самобытных кинематографий в мире. Хороший пример для наших кинематографистов.

12 причин успеха корейского кино

Сериал Netflix «Игра в кальмара», снятый корейцами, стал настоящим социальным феноменом: его посмотрели даже те, кто за новинками стримингов обычно не следит. В итоге проект, на который потратили \$21,4 млн, окупился 40 раз, заработав \$891,1 млн, и, говорят, имеет все шансы достичь рекордного показателя в \$1 млрд.

Галия БАЙЖАНОВА

Почему «Игра в кальмара» стала настоящей бомбой? Что в сериале такого, что потрясло весь мир? И когда шупальцы «кальмара» наконец отпустят новостные сводки? В ближайшее время такого не ждите, ведь интерес к современному корейскому кино – радикальному, яркому, экзотичному, как весь азиатский кинематограф, будет только нарастать. Секрет фантастического хайпа вокруг сериала прост – он пожинает плоды за всю корейскую киноиндустрию.

001 Кино Южной Кореи – уникальная планета. K-wood – это не осторожный во всем Голливуд, который со своей новой этикой и политкорректностью вскоре рискует превратиться в нечто выхолощенное – очень правильное, но скучное и донельзя предсказуемое. Это совершенно другой мир – с реками крови, сценами жестокого, но весьма изобретательного и поэтического насилия, в котором, чтобы шокировать зрителя, в ход идет все, вплоть до проглоченных рыболовных крючков, как в картинах Ким Ки Дука, и осьминогов, которых пожирают живьем, как в фильме Пак Чхан Ука.

002 Сублимация негатива. Жестокость лент из Южной Кореи их социологи объясняют понятием «хан». Это подавленное, невысказанное, оттого и очень сильное чувство ярости, возникшее из-за многочисленных оккупантов Южной Кореи. Это что-то вроде мощной исторической травмы и внутренней многовековой агрессии, которая требует выхода, в том числе на экран. Наблюдая за этими зверствами, зритель сам будто бы получает разрядку и переживает все отрицательные эмоции в цивилизованной форме.

003 Смотреть корейские фильмы действительно интересно, ведь они допускают любую самую дикую фантазию и наполнены сюжетами, которые идут из темных глубин человеческой психики. Они не могут не вызывать эмоционального отклика. Взять хотя бы киносенсацию 2000-х годов – знаменитого «Олдбоя» Пак Чхан Ука, построенного на мести, причем, мстят там черз специально устроенный инцидент. Как вам такой уровень зла?

004 Кинематографисты Южной Кореи умеют делать крепкое жанровое кино, смешивая сразу несколько жанров. Или острую социальную драму с зомби-хоррором («Поезд в Пусан»), или зомби-хоррор с исторической драмой (сериал Netflix «Королевство»). И таких вариаций десятки.

005 Корейцы нашли формулу зрительского, но при этом достаточно авторского кино, и самый яркий пример этому – нашумевший кинохит «Паразиты». Он легко получил «Золотую пальмовую ветвь» Каннского фестиваля – одного из самых артхаусных ивентов в мире, и в то же время его очень тепло приняла широкая аудитория: режиссер не снобствует, как многие победители Канн, и «Паразиты» понятны всем.

006 В каждом корейском фильме обязательно есть социальный контекст, трогающий за живое и понятный в любой точке мира. Поэтому за «Игрой в кальмара» видят критику капитализма и системы, загоняющей людей в бесконечные долги. Смотря «Паразиты», говорят о социальном неравенстве и возникающей из-за этого классовой ненависти. Неслучайно очень популярны в Южной Корее фильмы о полицейском произволе и коррупции силовых органов – там это целый поджанр.

007 В корейском кино всегда заложены этические конфликты и четкие социальные меседжи, построенные на строгой конфуцианской этике – не обманывай стариков, не думай только о себе и своем благополучии, умей делиться с тем, кто нуждается в твоей помощи, не будь заносчивым с тем, кто беднее, слабее и т. д. Это подкупает.

008 Кино из Южной Кореи в большинстве случаев – это огромное эстетическое удовольствие, будь то философская поэтика Ким Ки Дука или же модная тик-токовская эстетика «Игры в кальмара». К сюжету и оригинальности этого сериала есть вопросы, но визуально там все выглядит потрясающе, ярко, стильно и по-дизайнерски, как у Уэса Андерсона.

009 Корейские кинематографисты, похоже, самые продвинутые в мире по части маркетинга и раскрутки в соцсетях. «Кальмар» будто бы сделан под social media: сцены сериала легко разложить для популярного Tik-Tok (а там, на минуточку, миллиард пользователей) и не случайно эти мини-видео попадают в его рекомендации. А костюмы в «Игре в кальмара» такие броские, что уже начали выпускать разнообразный мерч (это гарантированная подмога в промоушене фильма). Кроме того, авторы сериала оперативно создали фотозоны в метро, напоминающие их декорации.

010 Зрители всего мира увидели новые лица – азиатцев. Все актеры «Игры в кальмара» сразу же получили огромную фанатскую аудиторию, которая измеряется в миллионах – тут вся Азия (необязательная и густонаселенная), плюс жители других континентов – Европы и Америки. За ними пришли и крутейшие контракты от мировых брендов. К примеру, 27-летняя актриса Чон Хо Ён, у которой в Instagram сейчас уже почти 22 млн подписчиков, сразу же стала лицом Louis Vuitton.

011 Диктат кинематографа, в котором одни белые, бюджет с каждым годом уменьшается, и глобальные стриминги, такие как Netflix, это только подтверждают. Поэтому корейцы с той же «Игрой в кальмара» попали в тренд.

012 Netflix объявил о своем интересе к сфере видеонг: в 2022 году они будут представлены на платформе в полной мере. Корейцы встроились и в этот тренд: «Игра в кальмара» – это пока еще кино, но будто бы уже играющее по правилам компьютерной игры.

СОЗДАВАЙТЕ МОМЕНТЫ
МАЛЬДИВЫ

Прямые рейсы из Алматы 4 раза в неделю

air astana

airastana.com Сертификат № KZ 01/032 от 11.04.2019