

КУРСИВ



ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
«ФИЗИКИ» НАРАСТЯТ МАССУ

стр. 5

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КАК ЦЕНТРОБАНКИ МИРА
СПРАВЛЯЮТСЯ С ВЛИЯНИЕМ
ПАНДЕМИИ

стр. 6

ЭКСПЕРТИЗА:
РОСТ БЕЗ РАЗВИТИЯ

стр. 10

LIFESTYLE:
КАЗАХСКОЕ ЮВЕЛИРНОЕ
ВОЗРОЖДЕНИЕ

стр. 12

kursiv.kz kursiv.kz kursivkz kursivkz kursivkz

Банк дешевле портмоне

Сколько Kaspi заплатит миллионеру Ракишеву за украинский БТА

Казахстанский Kaspi купит украинский БТА у казахстанского же бизнесмена Ракишева. Стоимость банка может быть в несколько раз ниже, чем платежной системы Portmone, которую Kaspi приобрел в октябре.

Ольга ФОМИНСКИХ

По мнению экспертов «Курсива», речь может идти о сумме от \$4 до \$10 млн (1,7–4,3 млрд тенге). При этом Portmone ранее аналитики оценивали в \$10–15 млн, а некоторые и ближе к \$20 млн (от 4 млрд тенге до 8,5 млрд тенге).

В отчетности за III квартал 2021 года (была представлена 25 октября) казахстанская финтех-компания Kaspi сообщила, что подписала соглашение о приобретении 100% акций БТА Банка Украина исключительно для получения полной банковской лицензии. Сделка позволит запускать мобильные кошельки, счета и предоставлять потребителям платежи и финтех-решения.

БТА в Украине – небольшой игрок, занимающий по размеру активов 66-е место среди 71 банка. Он с 2016 по 2019 год был убыточным, в 2019-м получил прибыль, но в 2020-м опять ушел в минус.

БВУ не ведет в последнее время классической банковской деятельности, рассказывает Евгений Дубогрыз, ассоциированный эксперт центра Case Ukraine, бывший заместитель директора департамента финансовой стабильности Нацбанка Украины. «Чистый убыток банка за восемь месяцев 2021 года – 25 млн гривен (порядка 400 млн тенге), и, учитывая, что НБУ свернул рефинансирование, убыток будет только расти. Оставляя банк у себя, прежние акционеры просто теряли бы деньги и дальше», – отметил спикер.

С другой стороны, по мнению эксперта, продавать банк дешевле 200 млн гривен («цена банковской лицензии» – то есть минимальные требования НБУ к собственному капиталу и одновременно – регистрация банка с нуля обошлась бы дороже. «Потому сумма сделки могла колебаться в диапазоне 200–230 млн гривен (\$7,6–9 млн, или 3,2–3,7 млрд тенге), скорее ближе к верхней границе», – добавил Дубогрыз.

Глава DAMU Capital Management Мурат Кастаев согласен с тем, что сумма сделки может составить около \$10 млн. Это стоимость лицензии, имеющегося доступа к платежной инфраструктуре, а ради этого банк и покупался.

«Поскольку речь идет лишь о лицензии, вряд ли сумма сделки может превысить \$5 млн», – отметил Леонид Делицын, аналитик ФГ «Финам». По его мнению, для Kaspi время сейчас важнее денег: чем быстрее компания начнет предлагать свои сервисы, тем дольше сохранит высокие темпы прироста.

Иной точки зрения придерживается Александр Калашников, финансовый директор рейтингового агентства IBI-Rating. «Учитывая обязательства банка по состоянию на 1 сентября 2021 года (160 млн гривен – кредит от НБУ и 146 млн гривен – средства клиентов), я бы оценил сделку в 100–120 млн гривен (\$3,8–4,5 млн, или 1,6–2 млрд тенге)», – поясняет спикер. По его словам, банк свернул кредитование, списал и продал проблемную задолженность.

> стр. 8



Фото: Илья Ким

Скот уходит в забой

Фермеры будут избавляться от скота на фоне растущих цен на корма

Подорожание кормов и дизтоплива подтолкнет вверх цены на мясо. Участники рынка ожидают ускорения роста цен уже в начале 2022 года. Пока же фермеры идут на сокращение стада, тем самым увеличивая предложение мяса на внутреннем рынке.

Жанболат МАМЫШЕВ

Главный фактор будущего поднятия цен – возросшие издержки фермеров на корма. За год, с прошло-

го октября, стоимость тонны ячменя, активно используемого на корм скоту, повысилась в основных зерносеющих областях на севере Казахстана с 53 тыс. до 95 тыс. тенге. Стоимость пшеницы третьего класса изменилась менее радикально, но тоже пошла вверх – с 87–92 тыс. тенге до 117–120 тыс. тенге.

Причина – слабый урожай. По состоянию на 22 октября уборка в стране была завершена на 99,7%: намолочено 16,1 млн т зерна. В 2020 году урожай зерновых после доработки составил 20,1 млн т.

Помимо пшеницы и ячменя значительно подорожало и сено – сказались сокращение осадков.

С начала года на 10,4% выросли цены на дизтопливо, и, скорее всего, это ралли может продолжиться на фоне выхода одного из трех крупных казахстанских НПЗ – Павлодарского – на ремонт. В качестве пожарной меры Минэнерго обещает обеспечить импорт 100 тыс. т из РФ.

Мясной сезон

На таких «дрожжах» мясо подорожает, но не сразу. Сыграет роль эффект сезонности: осенью происходит ежегодный забой скота.

> стр. 2

Жалованье обжалованию не подлежит

«Курсив» изучил, как изменились зарплаты руководителей высшего звена в квазигосударственных компаниях Казахстана на фоне прошлогодней пандемии и просадки ряда отраслей. В подавляющем большинстве рассмотренных организаций среднее вознаграждение члена правления в 2020 году выросло. В двух «дочках» фонда «Самрук-Казына» топ-менеджмент заработал меньше, чем год назад, причем существенно меньше. На кошельки управленцев в структурах «Байтерека» коронакризис практически не повлиял.

Виктор АХРЁМУШКИН

Консолидированная выручка «Самрук-Казыны» по итогам 2020 года снизилась на 20% в годовом выражении, или на 2 трлн тенге (до 8,6 трлн). В своем годовом отчете фонд сообщил, что провел масштабную работу во всех портфельных компаниях по минимизации негативного эффекта от ухудшения макроэкономической среды и созданию резерва ликвидности». Были оптимизированы расходы на капитальные вложения, инвестиционные проекты, а также операционные, в том числе административные, расходы.

По информации ФНБ, больше всего выручка просела в таких сегментах, как продажа сырой нефти (с 3,5 трлн тенге в 2019 году до 2 трлн в 2020-м), нефтепродуктов (с 2,6 трлн до 1,8 трлн

тенге), а также в авиаперевозках (с 331 млрд до 163 млрд тенге). Чистая прибыль «КазМунай Газа» в 2020 году снизилась на 85% и составила 172 млрд тенге. На фоне этих сложных для индустрии условий общая сумма вознаграждения ключевого управленческого персонала (членов правления и совета директоров) в КМГ, как следует из отдельной аудированной отчетности, сократилась сразу на 41% (с 1,57 трлн тенге в 2019 году до 919 млрд в 2020-м, см. инфографику). В том числе суммарный заработок членов правления, по данным Депозитария финансовой отчетности Минфина, снизился с 566 млрд до 318 млрд тенге. Вознаграждение членов СД, по данным годового отчета компании, уменьшилось с 561 млрд до 354 млрд тенге.

> стр. 3

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Начинается подписка на 2022 год

Подписка через каталоги:

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

Скот уходит в забой

Фермеры будут избавляться от скота на фоне растущих цен на корма

> стр. 1

Однако в дополнение к этому фермеры сбрасывают поголовье, видя дороговизну кормов. В результате избыточное предложение давит на цены. Особенно это заметно при прямой продаже скота, а не через перекупщиков на рынках, которые, даже купив дешевле, продолжают продавать по старым ценам.

«Если вы сейчас откроете предложения о продаже мяса на olx.kz, то увидите, что цена предложения говядины – 2000 тенге за килограмм, 2200 тенге за мякоть. Это люди, которые продают сами... У нас есть свои чаты с фермерами – в одном из районов Павлодарской области продавали маточное поголовье на мясо, и цена упала до 1100 тенге за килограмм. Фермеры несут убытки», – приводит примеры исполнительный директор Мясного союза Казахстана Аскар Жубатыров, отвечая на вопрос «Курсива».

Директор департамента животноводства АО «Атамекен-Агро» (занимается растениеводством и животноводством) Арсен Исламов также полагает, что этой осенью цены стабилизируются на фоне массовой сдачи скота фермерами и личными подсобными хозяйствами.

«В этом году было меньше осадков, чем обычно. Это повлекло за собой снижение урожая и повышение себестоимости кормов. Если раньше фермер мог оставить этих животных себе и прокормить их зимой, то сейчас умный фермер, видя цены на ячмень, сено, примет решение заранее сдать скот, а не дожидаться того момента, когда посреди зимы скот начнет терять кондицию и возможен падеж», – отмечает он.

Сам агрохолдинг проблем с кормами не имеет, поскольку владеет 276 тыс. га посевной площади. «Атамекен-Агро» выращивает зерновые культуры и скармливает некондиционное зерно скоту, имея до 6 тыс. голов КРС. Холдинг выращивает и реализует

племенной скот, а также занимается поставками скота на убой.

«В долгосрочном плане рост будет однозначно. В краткосрочном плане воздействуют два фактора, – рассказывает экс-министр сельского хозяйства Асылжан Мамытбеков. – Первый – сейчас идет крупный забой. Люди начинают сбрасывать поголовье. Не только бычков, которые дошли до кондиции, но даже маточное поголовье. Потому что в отсутствие кормов лучше какую-то часть сбросить. Это нормальный способ выживания для фермеров. Сброс поголовья влияет на понижение цен, но в этот момент вступает фактор – цены на корма растут (не только на концентрированные корма, ячмень и пшеницу, но даже на сено), и это сглаживает возможное снижение цен на мясо», – сказал он.

По прогнозам Мясного союза, если экстренно не решить вопрос с льготным кредитованием и субсидированием кормов, есть вероятность, что «до 30% от маточного поголовья может пойти под нож». Учитывая, что на 1 октября мясное и мясо-молочное маточное поголовье в стране насчитывает около 1,73 млн, под нож могут пойти около 500 тыс. коров.

Дефицит – профицит – дефицит

После того как «сброшенные» объемы будут переварены рынком, цены постепенно начнут расти. Аскар Жубатыров считает, что до конца этого года стоимость говядины не уйдет выше 3000 тенге за килограмм. Но фермер, скормивший скотине резко подорожавшие корма, через год попросит больше за сдаваемое мясо.

«Мы должны учитывать, что в себестоимость сегодняшнего мяса входит стоимость прошлогодних кормов, когда они были 60–70 тыс. тенге за тонну, сейчас корма уже 120 тыс. тенге. А у нас 70% себестоимости мяса формируют корма. Соответственно, к концу следующего года

мы можем увидеть цену и 4000 тенге за килограмм», – делится Жубатыров прогнозом, отмечая, что уже весной стоимость достигнет 3000–3300 тенге.

Арсен Исламов тоже ожидает динамичного роста цен как на живой скот, так и на мясо в феврале-марте следующего года.

Глава агрофирмы «Родина» Иван Сауэр согласен, что подорожание кормов отразится в дальнейшем как на себестоимости мяса, так и молока, которое его предприятие активно поставляет в столицу. По данным Сауэра, «Родина» вместе с командитным товариществом «Зенченко и К» (Северо-Казахстанская область) покрывает 80% потребности столичного рынка в молоке.

«Мы сегодня кормим скот кормами урожая 2020 года. Если три года назад мне надо было 120 тонн молока отдать за два вагона соевого шрота, то сейчас уже 280 тонн. Мы имеем отложенный характер, но то, что себестоимость очень серьезно поднимется, – это не вопрос», – говорит Сауэр.

Импорт поможет

В случае роста цен на мясо рынок будет стабилизирован за счет поставок извне, в частности из России и Беларуси, считает Жубатыров.

«У нас в структуре импорта основную долю занимает Российская Федерация и Республика Беларусь. Они завозят скот из трех стран и делают реэкспорт в Казахстан. Сейчас белорусы подняли до \$3,7 за килограмм на месте. Но нужно привезти, растаможить, заплатить налоги, и мы потом видим цену примерно 2200 тенге у предпринимателя. Плюс его накрутка, и мы видим цену в районе 2700–2800 тенге, то есть цена будет рыночная», – отмечает он.

А вот перспективы экспорта вырисовываются не радужные. Казахстан запретил вывоз живого маточного поголовья в марте на шесть месяцев и вновь сделал это в октябре, но это не помешало многократно нарастить экспорт живого скота. Планы по экспорту в Китай испортили проблемы на границе: с октября 2020 года КНР ужесточила прием продовольственных грузов. Формальной причиной заторов является усиление карантинных мер. При этом транзитный поток между Китаем и Европой продолжает нарастать.

«Сейчас импорт примерно на том же уровне, а экспорт просел капитально. Почему? Проблема с границей Китая: мы уже на протяжении полутора лет не можем экспортировать, хотя четыре казахстанских мяскокомбината аккредитованы для поставок мясной продукции в КНР», – сетует Жубатыров.

По данным Мясного союза, соседние страны предлагают за казахстанское мясо \$2,6–3 за килограмм в зависимости от упитанности и породы бычков. Мамытбеков же обрисовывает перспективы внешних поставок казахстанского мяса короче: «С экспортом швах».



Говяжий дефицит Узбекистан обнуляет НДС на импорт мяса, живого скота и картофеля

До конца этого года Узбекистан освобождает от НДС импорт и реализацию говядины, баранины, курятины, замороженной рыбы и картофеля, а также живого скота и птицы. Соответствующие поправки вносятся в Налоговый кодекс страны. Нулевой НДС должен снизить цены на продукты питания.

Вадим ЕРЗИКОВ

Поправки в законодательство были приняты законодательной палатой 19 октября, одобрены сенатом 21 октября, а 25-го числа подписаны президентом. Депутат законодательной палаты Олий Мажлиса Расул Кушербаев сообщил, что основная цель закона – снижение розничных цен на мясо и картофель.

Выступая в сенате РУз, председатель Комитета по вопросам бюджета и экономическим реформам, сенатор Эркин Гадов заявил, что для удовлетворения потребностей населения в этом году на внутренний рынок должно попасть 1,5 млн т мяса. Локальное производство составит 1,4 млн т, а оставшиеся 7% потребления восполнят за счет импорта.

«Узбекистан остается нетто-импортером мясных продуктов. Импорт мяса и мясных продуктов в Узбекистан в 2020 году достиг \$127,7 млн. Экспорт составил всего \$2 млн», – рассказал «Курсиву» старший консультант в Euromonitor International Юстинас Льюма.

Согласно данным Euromonitor International, одной из основных проблем на рынке РУз является фрагментированная сеть холодильных складов, которая ограничивает

возможности торговли и транспортировки.

Кроме того, фрагментированная розничная торговля затрудняет для мясоперерабатывающей отрасли доступ к потребителям. Традиционные рынки и небольшие независимые розничные продавцы по-прежнему обеспечивают 95% продаж мясной продукции в Узбекистане, а остальные 5% – супермаркеты. Для сравнения: в Казахстане на супермаркеты приходится 15% продаж мясной продукции.

Юстинас Льюма отмечает, что по состоянию на 2020 год расходы на мясо и мясные продукты на душу населения составляли \$33 в Узбекистане и были значительно ниже, чем в Казахстане (\$119) или в странах Азиатско-Тихоокеанского региона (\$120).

По данным ITC Trade Map, основным поставщиком мяса и мясных субпродуктов в Узбекистан в 2020 году была Беларусь. Она сформировала почти 49% от общего импорта РУз. На втором месте Казахстан (21%). Поставки также шли из Украины (8%), Турции (4%), Польши (3,4%), США (3,3%), Германии (3%) и других стран.

«Беларусь, Казахстан и Украина имеют наибольший потенциал для дальнейшего увеличения экспорта в Узбекистан. Эти страны извлекают выгоду из относительной географической близости, большого внутреннего сельскохозяйственного сектора и активизируют усилия по диверсификации торговой структуры. Турция и Польша также имеют экспортный потенциал из-за большого размера сельскохозяйственной отрасли, однако эти страны интегрированы в европейские цепочки поставок и могут не иметь возможности для расширения в новые регионы», – заключил Юстинас Льюма.



Фото: Depositphotos/jidema

Компания КПО стала победителем Республиканского экологического конкурса

Компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) вошла в число победителей III Республиканского конкурса «Зеленый офис-2021», получив почетный диплом в ходе торжественной церемонии награждения, прошедшей 22 октября в Нур-Султане.

В конкурсе «Зеленый офис-2021» приняли участие более 100 организаций из сферы образования и здравоохранения, госорганов, международных организаций и представительств, а также промышленных предприятий, финансовых организаций и НПО. По итогам конкурса победителями в различных номинациях стали 30 компаний. КПО названа победителем в номинации для промышленных предприятий.

«КПО расценивает эту награду в качестве высокой оценки достижений

компании в области охраны окружающей среды, подтверждающую приверженность руководства и сотрудников к непрерывному улучшению системы экологического менеджмента на предприятии. Компания КПО придерживается принципов устойчивого развития и полностью поддерживает инициативу перехода к зеленой экономике», – сказал управляющий представительством КПО в Нур-Султане Канат Нурахметов.

«В ходе освоения Карачаганакского месторождения компанией применяются инновационные технологии, при этом минимизация негативного воздействия на окружающую среду и повышение энергоэффективности производства – наши приоритетные задачи», – отметил он.

КПО одной из первых компаний-недропользователей в Республике Казахстан поддержала переход к экологической концепции «зеленого офиса», включающей в себя мониторинг экологических показателей, предоставление

ответственности и экологическое обучение сотрудников компании.

Компания определила экологическое обучение в качестве приоритетного направления для внедрения «зеленого офиса», поскольку оно способствует трансформации сознания сотрудников, стимулирует бережное отношение к ресурсам компании и повышает их лояльность в отношении внедряемых зеленых технологий и рабочих методик.

Конкурс «Зеленый офис-2021» проводился по инициативе «Коалиции за зеленую экономику и развитие G-Global» при поддержке Министерства экологии, геологии и природных ресурсов Республики Казахстан и Офиса Программ ОБСЕ. Цель конкурса – продвижение экологического образа жизни, зеленых и низкоуглеродных технологий, распространение лучших практик и технологических решений, а также содействие созданию комфортных условий труда для формирования доброжелательного отношения к окружающей среде.



Фото: Арман Кусанов

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 ДОМИН
s.domin@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 БЕКМАГМЕТОВА
d.bekmagmetova@kursiv.kz

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

Редакция:
Ксения БЕЗКОВОРАЙНАЯ
Ирина ОСИПОВА

Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА
Юрий МАСАНОВ

Корректоры:
Светлана ПЫЛПЕНЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-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:
Сабира АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88
sagabek-zade@kursiv.kz

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

Представительство
в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водро-зеленом
бульваре», вл-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 (7172) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

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

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

Жалованье обжалованию не подлежит

> стр. 1

Суммарное вознаграждение руководства, отраженное в аудите, не совпадает с суммой заработка членов правления (по ДФО) и членов совета директоров (по годовому отчету). Как пояснили «Курсиву» в «КазМунайГазе», причина несовпадения – разные подходы к представлению данных. В аудированной отчетности по МСФО указаны суммы на гросс-основе, включающие налоги и прочие отчисления, удерживаемые с выплат работникам. В годовом отчете отражены суммы на нетто-основе, то есть очищенные от налогов и выплаченные на руки, сообщили в пресс-службе КМГ.

Соответственно, среднее ежемесячное вознаграждение члена правления КМГ в 2020 году, по расчетам «Курсива», составило 3,78 млн тенге, что на 44% меньше, чем годом ранее (6,73 млн). В 2019 году КМГ с этим показателем занимал третье место в списке, состоящем из 15 «дочек» и «внучек» «Самрук-Казыны» и самого материнского фонда. В 2020 году компания опустилась на 10-е место в указанном рейтинге. Заработок членов СД нацкомпании

тоже снизился, но не так существенно (-12,3%). В среднем член СД «КазМунайГаза» зарабатывал в прошлом году 5,9 млн тенге в месяц. В структуре ФНБ больше получали только независимые директора самого материнского фонда (6,44 млн тенге).

Между тем этим самым директорам ФНБ пришлось радикально поступиться своими зарплатами в пандемийном 2020-м. Их совокупное вознаграждение, согласно аудиту, упало почти втрое, с 907 млн до 309 млн тенге, в то время как число независимых директоров выросло с трех до четырех. В результате средний заработок члена СД «Самрук-Казыны» опустился с заоблачных 25,2 млн до 6,44 млн тенге в месяц (-74%). Зато зарплаты исполнительного органа ФНБ стали выше. Если в 2019 году член правления ФНБ зарабатывал в среднем 3,33 млн тенге в месяц, то в 2020-м эта сумма выросла до 4,43 млн. С таким показателем ФНБ поднялся на пятое место в списке госкомпаний с самыми высокооплачиваемыми топ-менеджерами.

Лидерство в этом рейтинге, как и год назад, принадлежит «Эйр Астане». Несмотря на то что кризис больно ударил по

авиаперевозкам во всем мире, компании удалось изыскать средства для поднятия зарплат топ-менеджерам. Согласно аудиту, вознаграждение ключевого руководства «Эйр Астаны» в 2020 году выросло на 24% (с 1,9 млрд до почти 2,4 млрд тенге). В том числе президент компании (как единоличный исполнительный орган), по данным ДФО, заработал 288 млн тенге за год, или 24 млн тенге в месяц. Вознаграждение независимых директоров тоже увеличилось суммарно с \$89 тыс. до \$200 тыс. (данные годового отчета, включая налоги), или на 125%. «Курсив» направил запрос в компанию с просьбой прокомментировать повышение зарплат, но ответ на момент сдачи номера в печать не получил.

Второе место как по суммарному вознаграждению управленцев, так и по средним зарплатам членов правления занял «Казатомпром». Прошлый год был удачным для этой компании. Выручка от продажи урановой продукции выросла на 95 млрд тенге и достигла 563 млрд, прибыль компании составила 221 млрд тенге. На этом фоне совокупное вознаграждение членов правления и СД увеличилось на

8% (с 1,1 млрд до 1,2 млрд тенге, согласно аудиту). Член правления «Казатомпрома» заработал в среднем на 9,6% больше, чем год назад (12,6 млн против 11,5 млн тенге в месяц). Суммарные выплаты членам СД остались практически на том же уровне (147 млн тенге). Но поскольку количество независимых директоров выросло с двух до трех, среднее вознаграждение члена СД уменьшилось с 6,18 млн до 4,07 млн тенге в месяц.

Самый высокий относительный рост среднего заработка управленцев из рассмотренных 16 компаний продемонстрировала Qazaq Air. За последний отчетный год среднее вознаграждение члена правления в этой компании, по данным ДФО, выросло на 71,3% (с 2,4 млн до 4,1 млн тенге в месяц). Более чем в полтора раза (+50,6%) увеличилась средняя зарплата члена правления АО «Самрук-Энерго» (с 2,33 млн до 3,51 млн тенге в месяц). На третьей строчке расположился сам ФНБ, где усредненный член исполнительного органа в 2020 году заработал на 33% больше, чем годом ранее.

Обращает на себя внимание снижение среднего заработка

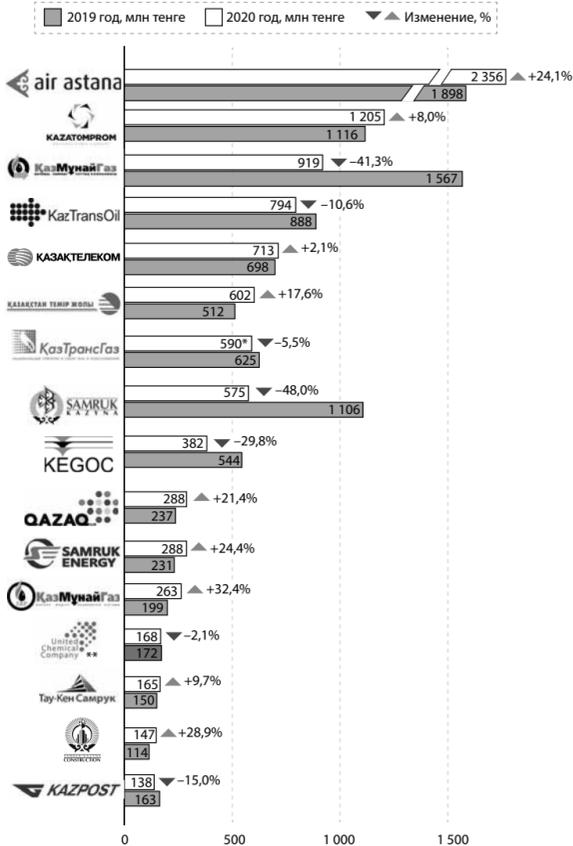
топов в «Казактелекоме». Спрос на телекоммуникационные услуги в стране в условиях карантинных ограничений очевидно вырос. Доход компании от реализации услуг в 2020 году составил 527 млрд тенге против 428 млрд в 2019-м, чистая прибыль увеличилась на 5 млрд тенге (до 65,3 млрд). На этом фоне суммарный размер вознаграждения членов правления «Казактелекома», по данным ДФО, сократился ровно на 200 млн тенге (с 626 млн до 426 млн тенге). Средняя зарплата управленца компании уменьшилась на 32% в годовом выражении (с 5,79 млн до 3,94 млн тенге в месяц). «Курсив» направил запрос в компанию с просьбой объяснить причины снижения вознаграждения топ-менеджмента, но к моменту сдачи номера в печать ответа не получил.

На зарплаты топов в холдинге «Байтерек» и его дочерних организациях пандемия практически не повлияла, что вполне объяснимо с учетом специфики деятельности холдинга. Высокий рост суммарного вознаграждения руководства в Казахстанской жилищной компании (+39% в годовом выражении), скорее все-

го, связан с тем, что в прошлом году к ней были присоединены АО «Байтерек девелопмент» и АО «Фонд гарантирования жилищного строительства» и функции компании расширились.

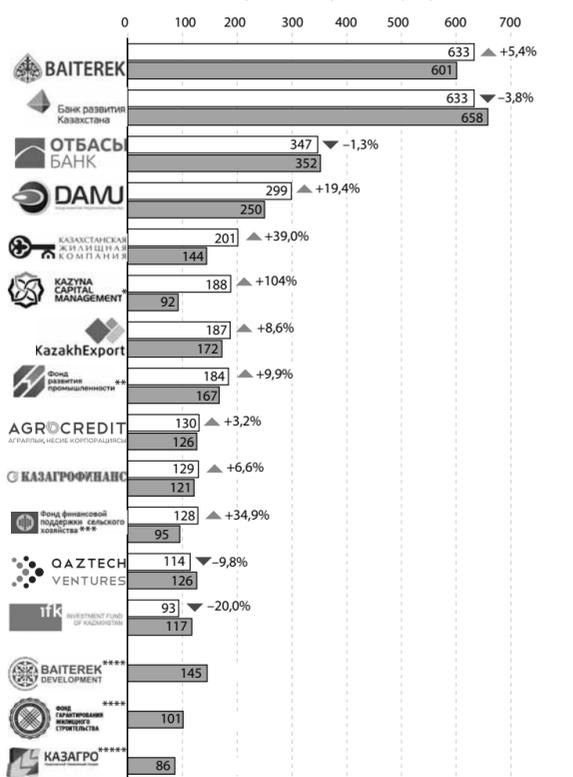
Вдвое выросли зарплаты правления в компании «Казына Капитал Менеджмент» (с 92 млн до 188 млн тенге, по данным ДФО). Одной из причин столь стремительного роста могло быть расширение состава исполнительного органа с трех до шести человек в течение 2020 года (без оценки того, насколько необходимо было такое расширение). Нельзя исключать и такой вариант, как ошибки в публичных документах. Например, в отдельной аудированной отчетности компании говорится, что общий размер вознаграждения членов СД и правления в 2020 году составил 142,2 млн тенге (включая денежные и неденежные вознаграждения). Между тем в документе, размещенном компанией на сайте ДФО, утверждается, что одно только правление компании в 2020 году получило вознаграждение в размере 187,6 млн тенге. Очевидно, что эти данные противоречат друг другу.

Суммарное вознаграждение ключевого управленческого персонала



* Вознаграждение членов СД за 2020 год неизвестно. Суммарное вознаграждение рассчитано исходя из гипотезы, что в 2020 году вознаграждение членов СД по сравнению с предыдущим годом не изменилось.

** Указано вознаграждение только членов правления. Вознаграждение членов наблюдательного совета компания в публичных документах не раскрывает.



* Указано вознаграждение только членов правления. Вознаграждение членов СД компания в публичных документах не раскрывает.

** До сентября 2020 года – АО «БРК-Лизинг».

*** Указано вознаграждение только членов правления. Вознаграждение членов СД за 2019 год компания в публичных документах не раскрыла.

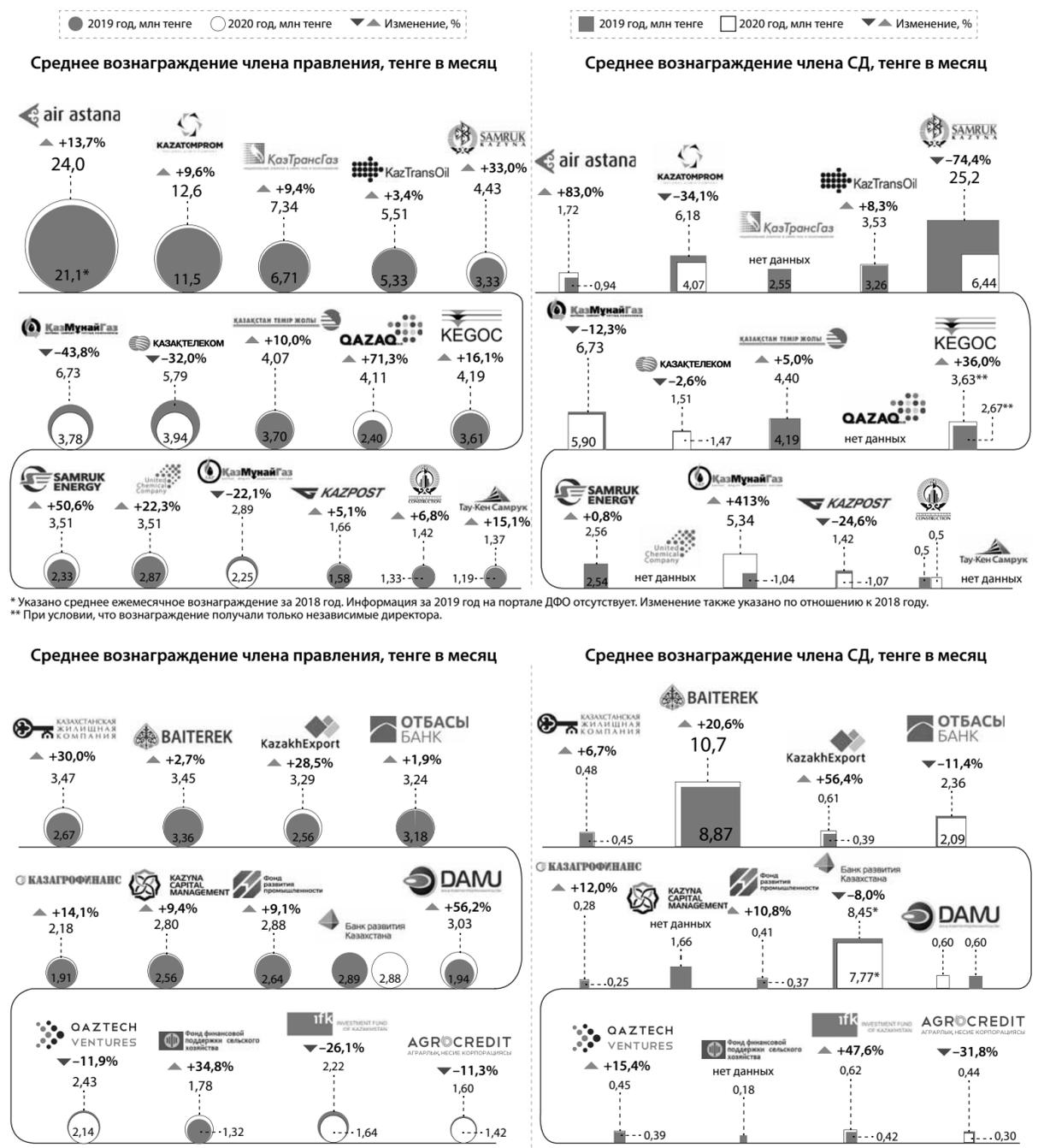
**** В 2020 году АО «Байтерек девелопмент» и АО «Фонд гарантирования жилищного строительства» были присоединены к АО «Казахстанская ипотечная компания». Объединенная организация в 2021 году переименована в АО «Казахстанская жилищная компания».

***** В феврале 2021 года НУХ «КазАгро» был присоединен к холдингу «Байтерек». Информация о вознаграждении руководства «КазАгро» в 2020 году нет. За 2019 год указано вознаграждение только членов правления.

Источник: отдельная аудированная отчетность и годовые отчеты компаний, Депозитарий финансовой отчетности Минфина, расчеты «Курсива»



Сколько зарабатывают топ-менеджеры



* Приближительная оценка. Источник: отдельная аудированная отчетность и годовые отчеты компаний, Депозитарий финансовой отчетности Минфина, расчеты «Курсива»

ИНВЕСТИЦИИ

Индекс Kursiv_MF – это агрегированный показатель усредненной динамики прироста стоимости ценных бумаг паевых инвестиционных фондов (ПИФ) казахстанских управляющих компаний и ПИФов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) или вне этой площадки, за исключением ETF.

Аскар МАШАЕВ,
Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

По итогам сентября 2021 года в нашем списке находилось 19 ПИФов (открытых, закрытых и интервальных), данные о которых присутствуют в открытом доступе, а значения стоимости паев регулярно публикуются.

В сентябре индекс Kursiv_MF менялся разнонаправленно: рост первых двух недель сменился падением, которое прервалось в начале третьей декады. Но к концу сентября (27.09.2021) индекс спикировал вниз, и по итогам месяца значение уменьшилось с 1018,18 до 998,34 пункта (приводятся значения на 1 сентября и 1 октября соответственно).

У трех ПИФов из 19 стоимость пая выросла, у 16 – сократилась. Внешний фон в течение месяца оставался неблагоприятным для портфельных инвесторов. В сентябре индекс S&P 500 упал на 3,69%, Nasdaq – на 2,13%, FTSE-100 – на 1,71%, Dow Jones – на 2,79%.

Динамика стоимости пая и комментарии участников рынка

«Сентрас Секьюритиз»

В Kursiv_MF представлены три ПИФа «Сентрас Секьюритиз»: ОПИФ «Казначейство», ИПИФ «Фонд еврооблигаций» и ИПИФ «Сентрас – Глобальные рынки». По итогам сентября зафиксировано снижение по всем трем фондам: ОПИФ «Казначейство» (-4,09%), ИПИФ «Сентрас – Глобальные рынки» (-3,97%) и ИПИФ «Фонд еврооблигаций» (-3,37%). В минувшем месяце индексы широкого рынка (S&P 500, Nasdaq, Dow Jones) показали негативную динамику. «Все наши



Фото: Depositphotos/rawpixel

Индекс Kursiv_MF: охлаждение в сентябре

ПИФы показали отрицательную динамику вместе с рынком. Сильно пострадали из-за того, что в сентябре из всех секторов широкого рынка рос только энергетический сектор», – комментируют в компании.

На волатильность в сентябре повлияли возможный дефолт китайского девелопера Evergrande и энергетический кризис по всему миру, а также данные по инфляции в США. За минувший месяц по всем ПИФам компании не было активности со стороны пайщиков.

Freedom Finance

Управляемые Freedom Finance ЗПИФ «Фонд первичных разме-

щений» и ИПИФ Fixed Income за сентябрь снизились в стоимости на 3,80 и 3,22% соответственно.

Стоимость пая ЗПИФ «Фонд первичных размещений» снижалась на фоне падения котировок ETF IPO, которое началось в первой декаде сентября. После чего была попытка отскока, но 23 сентября ETF IPO упал на 8,71% из-за роста доходности 10-летних облигаций США.

По ЗПИФ была сильная активность до середины сентября – средний объем с 1 по 13 сентября составлял 160,75 млн тенге. Но на фоне снижения ETF IPO и роста 10-летних облигаций США активность по «Фонду первичных размещений» уменьшилась – средний объем с 14 сентября по 30 сентября составил 72,46 млн тенге.

Снижение стоимости пая ИПИФ Fixed Income в компании связывают с переоценкой суверенных облигаций США, Казахстана и Австрии. Отрицательную динамику также спровоцировал рост инфляции.

Для участников фондового рынка сентябрь стал неблагоприятным месяцем из-за снижения основных индексов. «Текущие перспективы стабилизации денежно-кредитной политики США, включая ожидания по повышению ключевой ставки в 2022 году, привели к росту доходности гособлигаций. Так, доходность 10-летних трежерис

на текущий день составляет 1,68%, при этом доходность на начало сентября составляла 1,3%, а на начало октября доходность находилась уже на отметке 1,47%», – говорит Роман Попов, заместитель директора департамента казначейства АО «Фридом Финанс».

В сентябре объем сделок на KASE составил 379,9 млн тенге по паям ИПИФ Fixed Income.

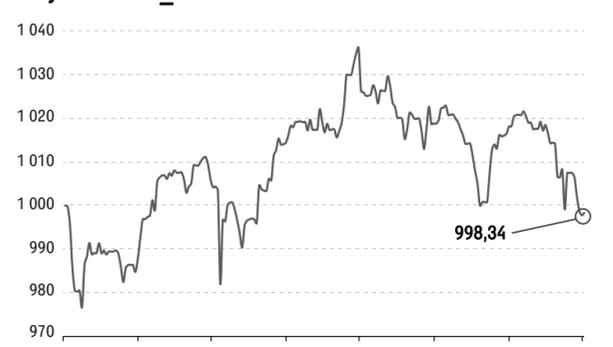
Jusan Invest

В индексе Kursiv_MF учитываются показатели пяти паевых фондов Jusan Invest, это интервальные ПИФы doSTAR, allGA, harMONEY, abyROI и allEM. Два фонда в сентябре продемонстрировали позитивную динамику. Чемпионом роста стал doSTAR (+1,73%), allEM демонстрировал близкие к нулевым темпы роста (+0,07%).

Стоимость ИПИФа abyROI скорректировалась незначительно (-0,03%), harMONEY – умеренно (-1,85%), allGA – заметно (-3,14%). Динамика посчитана редакцией на основе значений на 1 сентября и 1 октября.

Рост стоимости пая ИПИФ doSTAR в Jusan Invest связывают с негативными ожиданиями рынка на фоне недостаточных запасов природного газа в Европе и Китае. Поэтому внимание инвесторов было заострено на компаниях, получающих наибольшую выгоду от этой ситуа-

Индекс Kursiv_MF



Источник: расчеты по данным KASE и компаний

ции. Напомним, что в портфеле фонда акции крупнейших энергетических компаний региона.

Стоимость пая ИПИФ allEM выросла незначительно на фоне роста доходности US Treasuries, который спровоцировал снижение котировок на облигации развивающихся стран. «Утверждение нового потолка лимита госдолга США позволит Минфину использовать долговой рынок для финансирования дефицита бюджета страны. В ноябре Минфин США приступит к активным заимствованиям, стремясь привлечь средства. Тем самым избыточное предложение ликвидности, скорее всего, будет постепенно сокращаться, и рынки станут более чувствительными к



негативным факторам. Многие инвесторы скорее займут более консервативную позицию ближе к окончанию года. Это может стать причиной оттока средств международных инвесторов с рынков категории emerging markets (рынки развивающихся стран)», – комментируют в компании. Оптимизма не прибавила ситуация, которая складывалась вокруг Evergrande Real Estate Group, одного из трех крупнейших по величине девелоперов в Китае по объему продаж.

Снижение стоимости ПИФов abyROI, harMONEY и allGA в компании связывают с общей волатильностью на финансовых рынках, которая наблюдалась в сентябре. Причин для этого было несколько. Первая: выступление главы Резерва США Джерома Пауэлла просигнализировало рынку, что в ноябре может начаться сворачивание программы количественного смягчения. Полное завершение этой программы запланировано к середине 2022 года. «Тем самым участники рынка с большей вероятностью начали закладывать в цены ужесточение монетарной политики к завершению программы в 2022 году. Этот фактор дал импульс росту доходности на рынке облигаций инвестиционного уровня и, соответственно, снижению цен данного

класса облигаций», – отмечают в компании. Вторая причина – разговоры о сомнениях Республиканской партии США по поводу повышения потолка федерального долга. «Нельзя забывать и про проблемы с электроснабжением в Китае и Европе, что, вероятно, приведет к замедлению роста экономики в этих регионах», – отмечают в компании.

В сентябре наблюдались приток пайщиков во всех ПИФах Jusan Invest. Самыми популярными оказались allGA, doSTAR и harMONEY. По-видимому, это связано с увеличением аппетита инвесторов по мере постепенного восстановления экономики после пандемии коронавируса.

Индекс Kursiv-20: ралли осенью

Позиции 20 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-20, за минувшие семь дней укрепились с 1307,46 (по итогам торгового дня) до 1328,42 пункта (по состоянию на 15:00 27.10.2021).

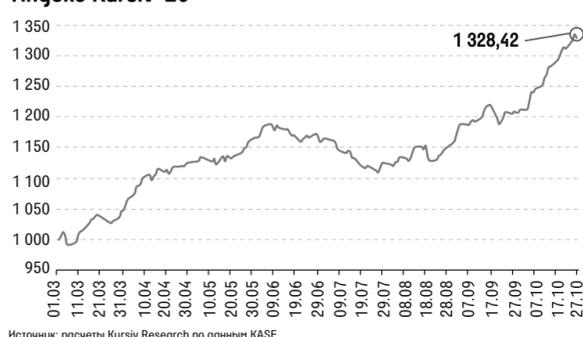
Из казахстанских эмитентов лидером роста стал Kcell (+9,1%), активно прибавил Банк ЦентрКредит (+3,5%). Заметно упали в цене простые акции «Казхаттелекома» (-3,2%), и незначительно скорректировались бумаги «Казатомпрома» (-0,5%). Динамика ценных бумаг остальных казахстанских эмитентов росла близкими к нулевым темпами.

Из иностранных эмитентов существенно прибавили бумаги «Газпрома» (+10%), стоимость

компании дорожает на фоне энергетического кризиса в Европе. Среди лидеров недели также оказались НЛМК (+8,9%) и Apple Inc. (+4,7%). Аутсайдером этой группы эмитентов стал Yandex N.V., акции которого подешевели за семь дней на 5,4%.

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 20.10.2021 по 27.10.2021.

Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

Народный банк

Банк проинформировал биржу о выплате шестого купона по своим облигациям KKGb13. Стоимость одной бумаги составляет 1 тыс. тенге, объем выпуска – 200 млрд тенге, текущая купонная ставка – 9,5%. Купонная выплата составила 9,6 млрд тенге.

KEGOC

21 октября Казахстанская компания по управлению электри-



Фото: Depositphotos/savacoco

ческими сетями привлекла на KASE 16,6 млрд тенге, разместив облигации KEGCb3. Заявки были удовлетворены в полном объеме. Номинальная стоимость одной бумаги составляет 1 тыс. тенге, доходность к погашению – 11,5%.

Также компания сообщила о внеочередном общем собрании, которое запланировано на 24 ноября 2021 года. Единствен-

ный вопрос повестки дня сформулирован так: «Некоторые вопросы KEGOC».

«КазТрансОйл»

Национальный оператор РК по магистральному трубопроводу отчитался о производственных результатах за девять месяцев 2021 года. В отчетном периоде отдельно по системе магистральных нефтепроводов

наоператора транспортировано 30,8 млн тонн нефти, что на 918 тыс. тонн меньше по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Объем транспортировки нефти на казахстанские НПЗ по системе магистральных нефтепроводов увеличился по сравнению с показателем аналогичного периода 2020 года на 1,3 млн тонн, составив 12,7 млн тонн.



Вчетверо больше новых розничных инвесторов пришло на KASE за девять месяцев 2021 года, чем за предыдущие три года. Насколько еще может вырасти число «физиков» и что нужно сделать, чтобы им на фондовом рынке было комфортнее, – в интервью заместителя председателя Центрального депозитария (ЦД) Едила Медеу.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

– По данным ЦД, в 2014 году количество счетов и субсчетов, открытых в депозитарии, превысило 100 тыс. На начало 2019 года количество счетов составляло всего 120 тыс. А уже на 1 октября их количество превысило 200 тыс., составив 200 744. То есть за неполных два года количество счетов физлиц выросло почти на 70%. Чем можно объяснить такую динамику?

– Если в 2012–2014 годах ключевую роль в росте количества розничных инвесторов сыграли IPO, то в этот раз ключевым фактором стала цифровизация. Это усилия как государственных органов, таких как Нацбанк и АРРФР, которые предоставили техническую возможность и правовую основу для проведения удаленной идентификации по биометрическим данным, так и самих брокеров, которые стали активно использовать этот инструмент и развивать розничный бизнес. Если раньше направлением развития розничного сегмента занимались только один-два брокера, то сейчас видим, что на рынке есть не менее пяти брокеров, у каждого из которых в системе уже сейчас открыто более 20 тыс. счетов клиентов.

– Для Казахстана 200 тыс. счетов – это много или мало?

– Из 200 тыс. счетов 198 тыс. открыты физическим лицам. При этом некоторые «физики» имеют счета в разных организациях, поэтому количество физлиц, которых открыты брокерские счета, составляет 182 тыс. Это около 2% от экономического активного населения Казахстана. Кажется, что это немного, особенно в сравнении с другими странами.

Например, в России открыто около 13,8 млн счетов физлиц. Это 18,3% от экономического активного населения. Но если углубиться в эти цифры, по данным самого Банка России, 60% частных инвесторов имеют нулевой баланс на счете. То есть они просто открыли счет, но на нем нет ни денег, ни ценных бумаг. Помимо этих 60% на 19% оставшихся счетов баланс не превышает 10 тыс. рублей. Банк России предполагает, что это тестовые счета, которые граждане открыли, чтобы попробовать поторговать на бирже и понять, нужно им это или нет. С учетом этих данных количество розничных инвесторов, реально торгующих на фондовом рынке в России, составляет 21% от 13,8 млн, или 2,9 млн физических лиц. Это порядка 3,8% от экономически активного населения.

Другой пример – Турция. По статистике, там на фондовом рынке открыто еще больше счетов, чем в России, – 28 млн физлицам, или 45% от экономически активного населения. Из них количество инвесторов с остатками на счетах составляет около 5 млн, или 8,1% от экономически активного населения.

– Насколько еще может увеличиться розничная инвесторская база в Казахстане?

– Потенциал роста зависит от уровня благосостояния населения, то есть насколько у нас

много лиц, имеющих сбережения и готовых их инвестировать на фондовом рынке.

ЦД такую статистику не ведет, но, по моему личному убеждению, одним из факторов, который свидетельствует об уровне сбережений населения, является объем их пенсионных накоплений. Внимание нужно уделить людям, у которых на счетах в ЕНПФ есть или были накопления, превышающие минимальный уровень достаточности. Именно такая категория граждан, скорее всего, имеет сбережения для инвестирования. Возвращаясь к ЕНПФ, с начала этого года было исполнено 430 тыс. заявлений (за вычетом тех, по которым в последующем был осуществлен возврат пенсионных накоплений в ЕНПФ) на досрочное изъятие пенсионных накоплений или на их перевод в частные управляющие компании. То есть потенциал есть, и он как минимум в два раза больше текущих показателей.

– Что сдерживает рост числа «физиков»?

– Я вижу три основные причины. Во-первых, уровень инвестиционной грамотности населения. Риски по ценным бумагам выше, чем по депозитам. Если человек хочет инвестировать на рынке ценных бумаг, его знания в сфере инвестиций должны быть шире. Во-вторых, уровень благосостояния населения и количество граждан, которые хотят инвестировать сбережения на фондовом рынке. В-третьих, риск-аппетит казахстанцев. Сейчас банки предлагают двузначный уровень доходности по депозитам в тенге, тело которых к тому же гарантируется КФГД. Наши граждане не особо стремятся инвестировать в ценные бумаги, когда доходности по депозитам в тенге в среднем достаточно высокие для покрытия их риск-аппетита.

– Как же можно привлечь ретейл-инвесторов?

– Для быстрого роста розничной базы должны быть соответствующие стимулы и условия. К примеру, в России это были низкие ставки вознаграждения по депозитам, а также активность банков, осуществляющих брокерскую деятельность, в розничном сегменте.

В Казахстане хорошим стимулом могла бы стать дальнейшая приватизация в формате Народного IPO. Привлечение на фондовый рынок крупных банков, имеющих широкую розничную базу клиентов, также могло бы обеспечить быстрый рост числа брокерских счетов частных инвесторов.

– А как вы оцениваете активность розничных инвесторов-нерезидентов?

– Если взять нерезидентов в целом, не разделяя их на розничных или институциональных инвесторов, их доля в обороте рынка акций KASE составляет 5,3% от общего объема сделок. По рынку негосударственных облигаций на нерезидентов приходится порядка 6,7%, а по рынку государственных ценных бумаг (ГЦБ) – 7,8% от общего объема сделок.

Если рассматривать информацию по остаткам ценных бумаг на счетах и субсчетах нерезидентов, на рынок ГЦБ приходится порядка 800 млрд



тенге. Последние несколько месяцев этот показатель держится на рекордно высоком для нашего рынка уровне. Большая часть ГЦБ находится у юридических лиц-нерезидентов – это порядка 650 млрд тенге, у иностранных депонентов – 150 млрд тенге. Небольшой объем приходится на физических лиц-нерезидентов – порядка 130 млн тенге.

Аналогичные показатели есть и по облигациям квазигосударственного сектора. Правда, здесь объемы в несколько раз меньше, чем на рынке ГЦБ. Всего у нерезидентов находится порядка 200 млрд тенге. Большая часть у иностранных депонентов – около 180 млрд тенге. Еще 22 млрд тенге находится у юридических лиц-нерезидентов и небольшая часть – 188 млн тенге – у физических лиц.

Учитывая эти показатели, влияние нерезидентов на фондовый рынок Казахстана и его активность пока невелико. Тем не менее уже сегодня мы наблюдаем положительную динамику роста иностранных портфельных инвестиций, а также повышенный спрос нерезидентов на рынке ГЦБ. Отчасти это связано с тем, что Clearstream в середине 2020 года упростил нерезидентам доступ на казахстанский рынок ГЦБ, внедрив систему DVP (поставка против платежа). Кроме того, Нацбанк совместно с ЦД ведут переговоры с Clearstream, чтобы открыть такую же линию для нерезидентов и в отношении облигаций квазигосударственного сектора. Это может способствовать увеличению иностранных портфельных инвестиций не только на рынке ГЦБ, но и на рынке облигаций квазигосударственного сектора.

– Регулятор и KASE за последние два года не раз анонсировали создание на базе ЦД маркетплейса для физлиц. Расскажите, пожалуйста, подробнее об этой инициативе.

– На первом этапе мы хотим дать профессиональным участникам рынка сервисы по идентификации и надлежащей проверке клиентов на предмет ПОД/ФТ. Сейчас мы работаем над подключением ЦД к государственному базам данных и надлежащей проверке клиентов с ними мы как минимум могли бы сверять сведения об их клиентах с информацией, содержащейся в государственных базах данных.

На следующем этапе мы совместно с KASE планируем запустить маркетплейс. На его базе можно будет заключать брокерские договоры, договоры на управление инвестиционным портфелем либо выбирать паи инвестиционных фондов.

– Как это будет работать на практике?

– Основная идея – дать физлицам возможность заключать договоры с брокерами. Для того чтобы это сделать, не надо будет заходить на сайт отдельного брокера, скачивать его приложение либо ходить к нему в офис. Достаточно будет через маркетплейс выбрать нужного брокера и там же заключить с ним договор. Второе: на базе маркетплейса мы планируем собрать продукты рынка коллективных инвестиций в одном месте и дать инвесторам возможность купить паи инвестиционных фондов.

В целом мы считаем, что наличие такого маркетплейса даст нашим профучастникам дополнительный канал привлечения клиентов.

– Не станет ли маркетплейс сдерживать конкуренцию в сфере частного бизнеса?

– Если бы частный бизнес мог реализовать такой агрегатор на своем уровне, мы бы не инициировали создание маркетплейса. У нас нет планов конкурировать с частным бизнесом.

Мы уже обсуждали эту инициативу с брокерами, и они высказались за. Сейчас брокеры несут достаточно большие издержки для проведения процедуры идентификации и надлежащей проверки клиентов. Учитывая масштабы клиентской базы ЦД, а также возможность подключения к государственным базам данных, нам это будет сделать проще, чем брокерам. Мы ожидаем, что данная услуга будет востребована на рынке и не будет конкурировать с частным сектором.

– Какие еще цели ЦД ставят перед собой в ближайшее время?

– Если говорить о том, что мы можем реализовать уже в следующем году, – это торговая платформа для внебиржевого рынка. Сейчас такой централизованной платформы нет, хотя потребность в ней существует, поскольку не все ценные бумаги обращаются на фондовой бирже. На первом этапе прямой доступ к торгам на платформе будут иметь только брокеры, на втором этапе и частные инвесторы. Это основное отличие внебиржевой платформы от торговой системы биржи, где торговать можно только через брокера – члена биржи.

В следующем году также планируем запустить для инвесторов сервис по конвертации валюты. Допустим, иностранный

инвестор хочет приобрести казахстанские ценные бумаги. Для этого ему нужно конвертировать иностранную валюту в тенге. Инвестор обращается в банк за конвертацией, это занимает время и требует дополнительных издержек.

Мы же хотим дать такую возможность: если иностранный инвестор или брокер пришел к нам, открыл счет в ЦД напрямую или через брокера, то он получит сразу возможность конвертировать доллары в тенге через ЦД и купить ценные бумаги. Либо он может продать ценные бумаги, получить тенге и сразу же внутри ЦД конвертировать их в доллары. Аналогичные сервисы мы хотим предоставить и местным игрокам, которым зачастую неудобно конвертировать валюту в банке, потом ждать, пока деньги зачисляются на счет в ЦД. Все можно будет сделать очень быстро и в одном месте.

Мы проводили встречи с брокерами, они позитивно настроены. Полагаем, что такая услуга будет востребована.

– На каких условиях и по какой схеме будут осуществляться обменные операции?

– Мы планируем предоставить своим депонентам и их клиентам возможность конвертации валюты через валютный рынок Казахстана фондовой биржи посредством SMA-доступа (sponsored market access). Другими словами, у депонентов ЦД будет возможность торговать через терминал, покупая или продавая иностранную валюту напрямую на KASE. При этом сделки будут осуществляться по схеме обязательного преддепонирования. Это значит, что перед покупкой/продажей иностранной валюты клиенты ЦД должны будут обеспечить полную предпоставку тенге/валюты на торговый счет депозитария. Приобретение и продажа валюты для клиентов ЦД будут происходить исключительно в целях осуществления операций с ценными бумагами.

– Планирует ли Центральный депозитарий зарабатывать на этом направлении?

– Мы будем взимать комиссию за конвертацию валюты. Это позволит нам в ближайшие 3–5 лет покрыть расходы на запуск этой услуги, в том числе траты на программное обеспечение для обработки заявок клиентов в автоматическом режиме, оплату членских взносов биржи, лицензионного и технического сборов и т. д.

– Насколько серьезное противодействие этой инициативе вы ожидаете от банков, которые теряют пусть и небольшую, но часть бизнеса?

– Не думаю, что будет какое-то противодействие со стороны банковского сектора. ЦД не собирается оказывать услуги по конвертации валюты по всем направлениям, как это делают банки. Только для операций с ценными бумагами. Мы хотим дать нашим клиентам возможность конвертировать валюту и осуществлять операции с ценными бумагами с минимальными издержками и при минимальных затратах времени. Это, наоборот, ускорит и упростит операции для иностранных и местных инвесторов с ценными бумагами на фондовом рынке Казахстана.

Узнай больше на kursiv.kz



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

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Как центробанки мира справляются с влиянием пандемии Global Finance оценил работу регуляторов

Коронавирус испытывает на прочность денежно-кредитную политику каждой страны. Руководителям центральных банков приходится противостоять этому натиску. Эффективно или нет они справляются, оценил в своем 27-м ежегодном рейтинге Global Finance magazine.

Ольга ФОМИНСКИХ

«Курсив» изучил, какие меры приняла центробанки отдельных стран в борьбе с коронакризисом, а также прогнозы МВФ в октябрьском отчете World Economic Outlook, чтобы оценить скорость восстановления экономик.

Председатель Банка России Эльвира Набиуллина

В прошлом году ключевая ставка в России была снижена в общей сложности на 200 базисных пунктов. В 2021-м ЦБ России повышал ставку шесть раз – по итогам октября она составила 7,5%. «Такой шаг обоснован не только динамикой текущей инфляции, но прежде всего высокими инфляционными ожиданиями и существенным пересмотром прогноза по сравнению с июлем», – говорится в заявлении ЦБ.

Летом в интервью Financial Times Эльвира Набиуллина отмечала: «Инфляция, как известно, это налог на бедность, поэтому наша политика по снижению инфляции и ее стабилизации на низком уровне направлена на уменьшение неравенства». Банк России пытается удержать инфляцию в районе 4%. По базовому прогнозу, в следующем году ставка в среднем составит 7,3–8,3% годовых, а в 2023 году – 5,5–6,5%, то есть вернется в свой долгосрочный нейтральный диапазон не ранее середины 2023 года.

Набиуллина также прокомментировала последние ограничений (в России из-за ситуации с COVID-19 объявлены нерабочие дни с 30 октября по 7 ноября), заявив, что правительство ввело меры поддержки для наиболее уязвимых сегментов экономики, прежде всего для малого и среднего бизнеса и его сотрудников. «Банк России со своей стороны выделил лимит 60 млрд рублей в рамках спецмеханизма рефинансирования со ставкой 4% для банков, которые на льготных условиях будут кредитовать попавший под ограничения малый и средний бизнес», – добавила она.

Председатель Нацбанка Казахстана Ерболат Досаев

В этом году журнал Global Finance повысил рейтинг главы

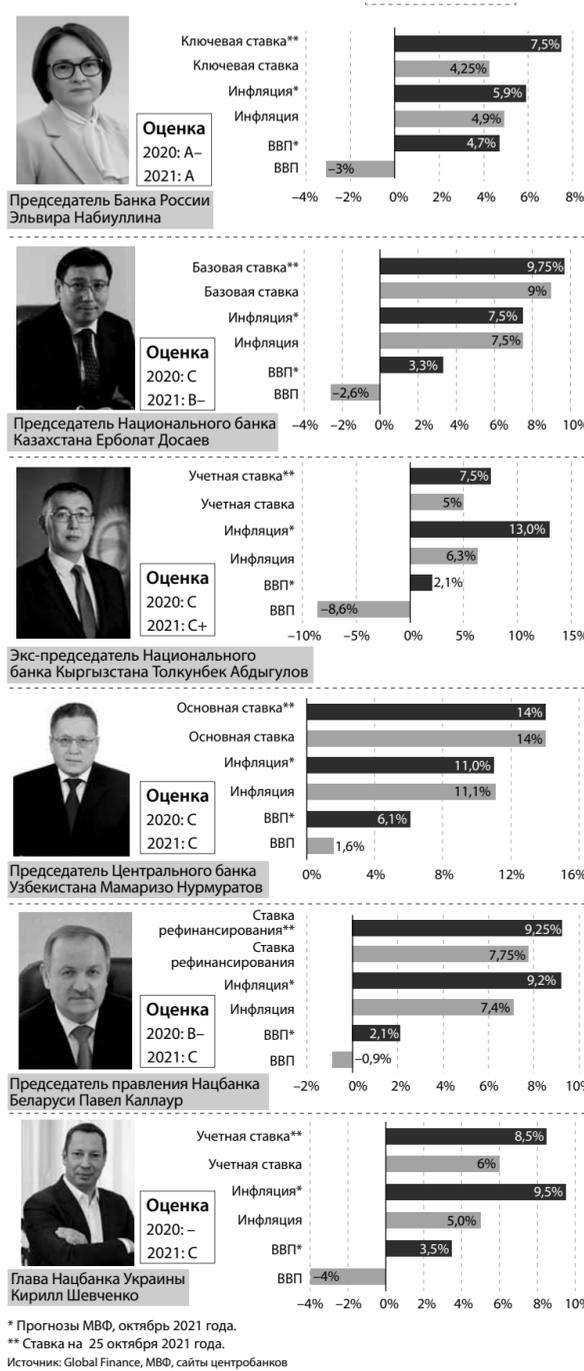
Нацбанка Ерболат Досаева до «В-», отметив, что в начале 2020 года мегарегулятор столкнулся с серьезным испытанием после падения курса тенге на 15%. Банк отреагировал на это, повысив учетную ставку с 9,25 до 12%, чтобы стабилизировать валютный курс. В прошлом году НБ РК менял базовую ставку для обеспечения макроэкономической стабильности в зависимости от экономических условий: в марте 2020 года она была повышена с 9,25 до 12%, в апреле – снижена до 9,5% и с июля 2020-го до конца года сохранялась на уровне 9%. Казахстанские участники финансового рынка добавили в комментариях «Курсиву», что, несмотря на рост инфляции, ключевая ставка в стране изначально держалась на высоком уровне, поэтому в 2021 году ее не пришлось резко поднимать. А в будущем году, согласно прогнозу, так и вовсе не исключено снижение опережающими темпами.

После сентябрьского решения на заседании мажлиса Досаев заявил, что главным проинфляционным фактором стал рост цен на продовольствие, который вносит более половины вклада в общую инфляцию.

Рейтинговые агентства также оценили действия правительства и Нацбанка в период пандемии, подтвердив рейтинги страны. В S&P объяснили это в том числе бюджетным и внешним балансом, которые были созданы в основном за счет профицита бюджета на фоне высоких цен на сырьевые товары до 2014 года. Эти активы аккумулированы в Нацфонде и инвестированы за рубежом. Несмотря на более гибкую фискальную позицию для поддержки экономики во время пандемии, агентство сохранило позицию чистых активов, а ликвидные внешние активы экономики превысят внешний долг на 33% от платежей по текущим операциям в течение 2021–2024 годов. Постепенная фискальная консолидация, реализация бюджетного правила, ограничивающего объем трансфертов из Нацфонда в бюджет, и растущие объемы добычи нефти должны способствовать возвращению активов к росту.

В сентябрьском отчете S&P упоминается и про доверие к денежно-кредитной политике регулятора, который сталкивается с такими проблемами, как предполагаемая ограниченная независимость ЦБ и относительно слабая банковская система. Однако НБ РК предпринимает шаги для повышения своей независимости и эффективности. В частности, регулятор объявил, что не будет принимать участие в новых программах кредитования, а также выйдет из таких программ к 2025 году. Тем более что

Рейтинг банкиров ЦБ СНГ



после того, как Нацбанк передал функции регулирования финансового рынка новому агентству, он может сосредоточиться на макроэкономической стабильности. Аналитики Fitch в августовском обзоре отметили: несмотря на то что совокупные внешние активы Нацфонда и НБ РК значительно снизились, до \$92 млрд (47% от ВВП), на конец первого полугодия 2021 года (конец 2020 года – \$94 млрд), они (активы) оказались устойчивыми к пандемии и резким скачкам цен на нефть и подкреплялись отдачей от инвестиций и ценами на золото. Также в Fitch добавили, что гибкость курса тенге позволила Казахстану компенсировать волатильность цен на нефть в 2020 году, сохранив при этом внешние резервы. Курс тенге в целом изменялся так же, как и курс российского рубля, оставаясь слабым относительно растущих цен на нефть в последние месяцы ввиду увеличения импорта на фоне возобновления роста потребительского спроса по мере

восстановления экономической активности.

Экс-глава Нацбанка Кыргызстана Толкунбек Абдыгулов

В конце минувшего сентября глава Нацбанка Кыргызстана Толкунбек Абдыгулов покинул свой пост. Однако именно ему пришлось противостоять не только экономическому, но и политическому кризису. В прошлом году, во избежание оттока капитала из страны, регулятор устанавливал ограничения по трансграничным платежам по системе SWIFT и альтернативным каналам связи.

В 2020-м Нацбанк Кыргызстана лишь однократно поднял ставку в начале года с 4,25 до 5% и до конца года сохранял на этом уровне, показатель средней инфляции при этом составил 6,3% (в пределах среднесрочных ориентиров 5–7%). В этом году НБ КР поднял ее до 7,5%. «В августе 2021 года потребительские цены выросли в годовом выражении на 14,1%. В условиях сохранения инфляционного давления Национальный банк продолжил курс на ужесточение денежно-кредитных условий», – отмечает НБ КР.

В финрегуляторе сообщили, что восстановление экономики во II квартале 2021 года замедлилось, по итогам января – июля 2021 года объем ВВП снизился на 1,6% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, ВВП без учета предприятий по разработке месторождения Кумтор вырос на 3,6%. «Основными сдерживающими факторами восстановления экономической активности в стране является сокращение объемов промышленного производства и сельского хозяйства. Динамика внутреннего спроса демонстрирует постепенное восстановление, но еще не достигла допандемийного уровня. Приток денежных переводов в страну продолжает расти, за январь – июль 2021 года чистый приток денежных переводов физических лиц повысился на 31,1%, сложившись на уровне около \$1,1 млрд», – сообщил Нацбанк Кыргызстана.

Председатель ЦБ Узбекистана Мамаризо Нурмуратов

Узбекистан оказался в числе немногих стран с положитель-

ными темпами роста ВВП за 2020 год за счет увеличения сельскохозяйственного производства и строительства.

В прошлом году Центробанк дважды снизил основную ставку – в апреле и сентябре (с 16 до 14% годовых), которая сохраняется и сегодня. Глава ЦБУ намерен снизить уровень инфляции до 10% к концу года (по итогам сентября 2021 года она составила 10,8%). Основным драйвером, определяющим динамику общей инфляции в текущем году, стало изменение цен на продовольственные товары.

Председатель правления Нацбанка Беларуси Павел Каллаур

Каллаур на протяжении семи лет возглавляет Нацбанк Беларуси. На вопрос о возможной отставке в апреле этого года Каллаур заявил, что ему пока «рано заниматься рыбалкой» и вместо этого он планирует вернуть инфляцию к среднесрочной цели в 5%. В этом году на фоне ускорения инфляции Нацбанк дважды повышал ставку рефинансирования. «Каллаур продемонстрировал свои способности в борьбе с инфляцией, но его «ястребиная» позиция мало способствовала росту экономики страны», – пишет Global Finance.

Глава Нацбанка Украины Кирилл Шевченко

Кирилл Шевченко возглавил Нацбанк Украины в период разгара пандемии – в июле 2020 года. Выступая в Верховном раде, он заявил, что «как глава НБУ не допустит неконтролируемой инфляции». С момента его прихода и до конца 2020 года НБУ удерживал учетную ставку на уровне 6%. В этом году регулятор поднял ставку до 8,5%. В сентябрьском решении сообщалось, что ужесточение монетарной политики будет способствовать удержанию под контролем инфляционных ожиданий и возвращению инфляции на траекторию устойчивого замедления до цели 5%, достижение которой прогнозируется в 2022 году. В сентябре регулятор также заявил о том, что прекращает применение антикризисных монетарных мер с начала IV квартала 2021 года.

*** Global Finance при участии аналитиков, экономистов и источников в финансовой отрасли оценивает руководителей ведущих центральных банков мира по шкале от А до F, где А – самая высокая оценка, а F – самая низкая. Исследование основывается на результатах работы с 1 июля 2020 года по 30 июня 2021 года и включает такие критерии, как денежно-кредитная политика, надзор за банками и финансовой системой, программы покупки активов и продажи облигаций, точность прогнозов, качество рекомендаций, прозрачность, независимость от политического влияния и т. д. Информация взята с сайта gfmag.com.

А как у них?

В сентябре глава ЕЦБ Кристин Лагард отметила, что рост экономики еврозоны может превысить допандемийный уровень к концу текущего года. Лагард инициировала пересмотр стратегии ЕЦБ и помогла предотвратить вызванный пандемией экономической кризис в еврозоне с помощью экстренной программы выкупа активов Pandemic Emergency Purchase Programme (PEPP), за что получила высокую оценку «А» от журнала Global Finance.

Председатель Народного банка Китая И Ган также получил повышение от издания с «С» до «А». Несмотря на спад в I квартале 2020 года, экономика страны быстро ускорилась и по итогам прошлого года оказалась в положительной зоне, составив 2,3%

на фоне падения ВВП практически по всем странам. Авторы исследования отмечают, что всю тяжелую работу в этом периоде Министерство финансов, выпустившее рекордное количество облигаций специального назначения. В сентябре И Ган уточнил, что темпы роста ВВП страны составят 5–6% в ближайшие годы и власти будут придерживаться стандартной денежно-кредитной политики, не прибегая к особым мерам, пишет ТАСС со ссылкой на статью, опубликованную в социальной сети WeChat на странице Боаского азиатского форума.

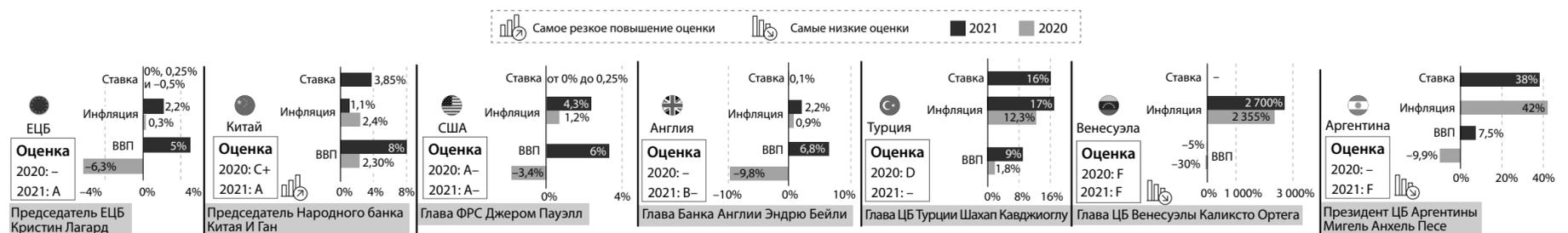
В США инфляция, вероятно, останется высокой в ближайшие месяцы, но затем начнет замедляться. «Эти факторы ослабнут, после чего она, вероятно, снизится до целевого показателя ФРС в 2%», –

говорится в тексте заявления главы ФРС Джерома Пауэлла. Он отметил, что ФРС поднимет базовую ставку, если ситуация с инфляцией будет вызывать опасения. По итогам года, по прогнозам МВФ, она может составить 4,3%.

Эндрю Бейли пришел в Банк Англии в конце 2019 года и пообещал быстро реагировать на вызовы, вызванные пандемией. В конце сентября он заявил, что за последние месяцы темпы восстановления экономики замедлились, а инфляция в августе достигла максимума за последние девять лет. Правительство не исключает, что в IV квартале инфляция может ускориться до 4%.

Журнал Global Finance не смог оценить деятельность главы ЦБ Турции, поскольку с 2019 года

президент страны Реджеп Тайип Эрдоган трижды менял глав Центробанка. В марте на эту должность пришел Шахап Кавджиоглу. Однако уже сейчас, как пишет Reuters, глава государства вновь разочарован медленным выполнением его требований по смягчению денежно-кредитной политики. В сентябре ЦБ Турции снизил ключевую процентную ставку с 19 до 18%, а на прошлой неделе – до 16%. В сообщении Центробанка указывается, что до конца года остается ограниченное пространство для коррекции в сторону понижения ставки. ЦБ будет применять все имеющиеся инструменты, пока не появятся сильные индикаторы, указывающие на снижение инфляции, и не будет достигнут среднесрочный целевой показатель в 5%.



Более чем втрое – с 5,8 до 18,9 трлн сумов (с 235,3 до 752,8 млрд тенге) – увеличился объем просроченных кредитов (NPL 90+) в банках Узбекистана в течение семи месяцев 2021 года. В августе данный показатель скорректировался до 18,5 трлн (737 млрд тенге), или 6% от ссудного портфеля банковской системы. Основной вклад в увеличение общей суммы NPL внесли крупные финансовые институты, но наиболее сложная ситуация у малых банков. По данным «Курсива», некоторые из БВУ перестали кредитовать.

Вадим ЕРЗИКОВ

ЦБ Узбекистана начал регулярно публиковать данные об NPL с февраля 2020 года. На тот момент доля просрочки по сектору была на уровне 1,8%. В прошлом году банкам были предоставлены послабления. ЦБ рекомендовал финансовым институтам дать клиентам

займов. В начале августа этого года Халк банк (№ 6 по объему ссудного портфеля) и Микрокредитбанк (№ 8) объявили о временной приостановке коммерческого кредитования из-за роста NPL. Заместитель пресс-секретаря Халк банка Абдуалим Салимов сообщил «Курсиву», что финучреждение до сих пор не возобновило коммерческое кредитование. Займы выдаются только по госпрограммам на льготных условиях. Замглавы департамента процессинга и кредитных решений Микрокредитбанка Олим Хакбердиев рассказал изданию, что сейчас банк уже выдает ссуды, но только в пределах той суммы, которая поступает от возврата ранее выданных займов. На 1 сентября у данных фининститутов доля просрочки составляла 23,1 и 7,8% соответственно.

Однако наибольший уровень просрочки был зафиксирован у трех малых банков – Hi-Tech (№ 27 по объему ссудного портфеля), Узагроэксспортбанка (№ 31) и Туркистон банка (№ 23).

Доля NPL у банка Hi-Tech достигла 92,1% на 1 сентября. Еще в начале года показатель был на уровне 0,5%. На втором и третьем местах по доле неработающих займов стоят Узагроэксспортбанк (64,4%) и Туркистон банк



Токсичные отношения

Несколько банков Узбекистана с высоким уровнем NPL перестали выдавать займы

льготный период и продлить сроки конечных платежей по кредитам до 1 октября 2020 года из-за пандемии. Банки могли не изменять классификацию качества займов, условия которых были пересмотрены согласно этим рекомендациям. По мере свертывания программы ускорился и рост просрочки. К 1 января этого года доля NPL поднялась до 2,1%, а к 1 сентября достигла 6%.

Глава ЦБ Узбекистана Мамаризо Нурмуратов в комментарии «Курсиву» подтвердил, что увеличение NPL связано с теми послаблениями, которые были сделаны ранее – заемщики получили отсрочки по кредитам.

«Мы этого ожидали и готовились. Но сейчас уже процесс пошел, и мы думаем, что к концу года добьемся определенного снижения показателя. На данный момент все банки выполняют свои обязательства по возврату депозитов клиентам», – отметил глава ЦБ.

Удар просрочки

Топ-5 банков Узбекистана по объему ссудного портфеля (66% портфеля кредитов БВУ) – Узацбанк, Узпромстройбанк, Асака банк, Агробанк, Ипотека банк – сконцентрировали 49% всех необслуживаемых займов банковской системы. Однако в масштабах этих финансовых институтов просрочки не столь чувствительны. Самый высокий уровень NPL 90+ из представителей этой группы у Асака банка – 4,8%, самый скромный уровень у Узпромстройбанка – 3,7%.

Но у нескольких крупных банков все же возникали проблемы из-за высокого уровня токсичных

займов. В call-центрах трех перечисленных БВУ «Курсиву» заявили, что финучреждения временно не выдают кредиты ни физическим, ни юридическим лицам. В двух последних банках вклады тоже пока не открывают.

Указанные банки входят в число 12 финучреждений РУз, чей ссудный портфель не превышает 1 трлн сумов (39,8 млрд тенге). Сейчас показатель в Hi-Tech равен 185 млрд (7,4 млрд тенге), в Узагроэксспортбанке – 51 млрд (2 млрд тенге), в Туркистон банке – 702 млрд сумов (28 млрд тенге). Однако за восемь месяцев у указанных банков портфели сократились на 23,9; 30 и 5,6% соответственно. Портфели трех указанных банков сформиро-

ваны преимущественно за счет юрлиц (96–99%). Примерно такой же расклад был в начале года.

Пока регулятор публично не комментировал временное приостановление кредитования в Hi-Tech, Узагроэксспортбанке и Туркистон банке.

Риски растут

Директор аналитической группы по финансовым организациям Fitch Антон Лопатин рассказал «Курсиву», что ухудшение качества активов банков РУз в агентстве связывают с быстрым ростом кредитных портфелей банков в последние несколько лет, с высокой долларизацией и неконсервативными подходами к кредитованию.

«Большая доля кредитов все еще выдается с льготными периодами до трех лет. Это ведет к тому, что проблемные активы на данный момент все еще не полностью кристаллизовались. Отрицательно влияет пандемия, в результате которой часть платежей заемщиков была перенесена в будущие периоды», – отмечает эксперт.

Рейтинговое агентство S&P Global Ratings в своем обзоре банковской системы РУз отметило, что «небольшие банки и банки средней величины в Узбекистане характеризуются более высокой концентрацией бизнеса, испытывают сильное конкурентное давление со стороны более крупных игроков, а их клиентские базы

остаются уязвимыми и неустойчивыми».

В комментарии «Курсиву» директор группы «Финансовые институты» S&P Global Ratings Виктор Никольский сказал: «Проблемы следуют из концентрации, в силу небольшого размера, на отдельных заемщиках, секторах экономики, географии, отдельных продуктах, крупных вкладчиках, связанных сторонах. Такая концентрация приводит к подверженности высоким кредитным рискам и рискам ликвидности. Небольшим банкам сложнее конкурировать за квалифицированные трудовые ресурсы. У них меньше возможностей вкладывать в развитие IT, развитие географии присутствия в регионах».

В первой декаде октября агентство Fitch выпустило отчет, где прогнозирует возможное ухудшение качества активов узбекистанских банков. Эксперты организации считают, что большинство банков РУз обладают достаточной ликвидностью для обслуживания внешних обязательств в 2021–2022 годах. Однако в долгосрочном горизонте обслуживание долга будет зависеть от качества кредитного портфеля. Госбанки могут столкнуться с дефицитом ликвидности в иностранной валюте в случае ухудшения качества активов.

«У нас больше опасений вызывает внешнее валютное фондирование, так как сумовые средства можно рефинансировать локально. Большинство банков в Узбекистане держат достаточно низкий запас ликвидности на балансе, но у всех банков, кого

мы рейтингуем, этого запаса должно хватить для обслуживания долгов в ближайшей перспективе (до года). Проблемы с ликвидностью могут быть на более долгосрочном горизонте, если снизится аппетит иностранных кредиторов и банки не смогут рефинансировать обязательства, но тут может помочь государство», – отмечает Лопатин.

Надежда на горизонте

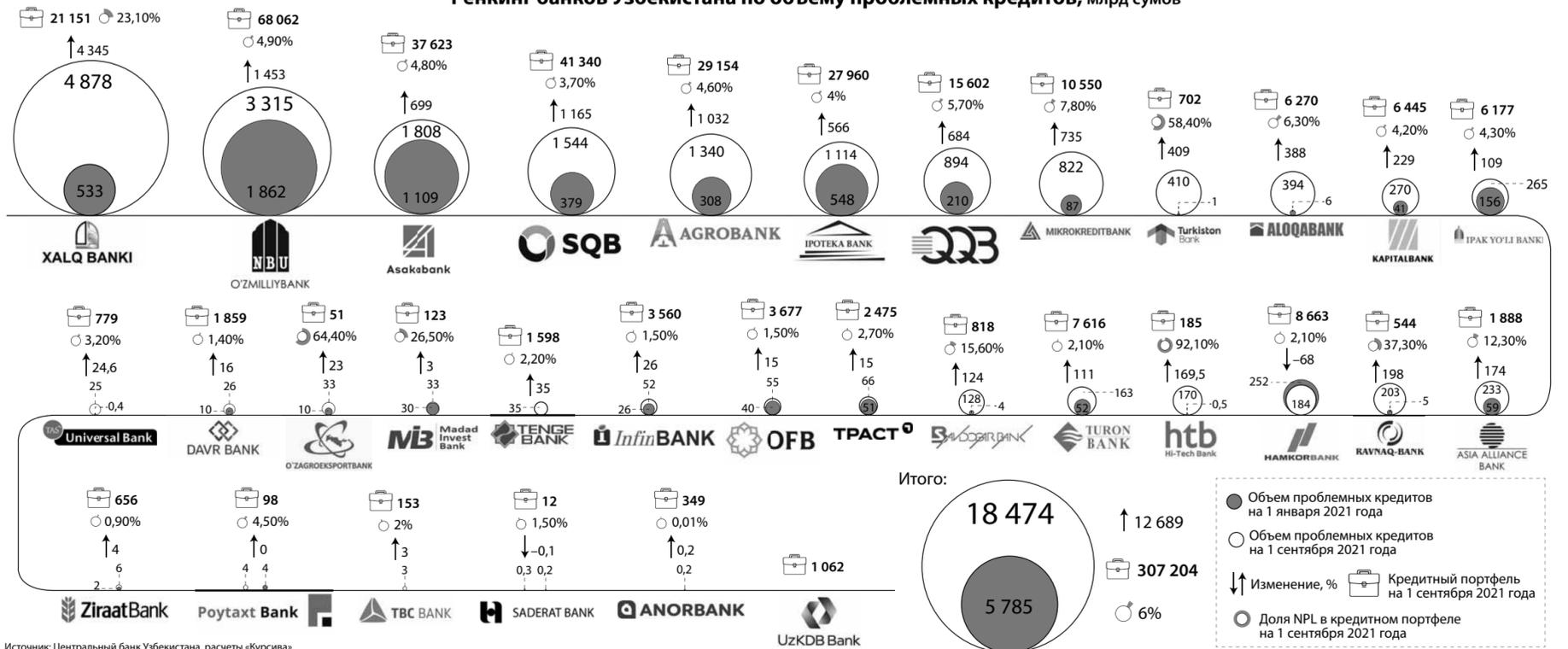
По прогнозу S&P, ВВП Узбекистана вырастет примерно на 4,8% в 2021 году и на 5,2% в 2022 году, а темпы инфляции останутся на уровне около 11% в 2021–2022 годах.

«Это должно привести к улучшению кредитного качества в отдельных отраслях экономики. Так как мы ожидаем продолжения роста кредитования в 2021 году, чисто математически доля просрочки будет снижаться», – говорит Виктор Никольский.

Лопатин считает, что часть проблемных кредитов банков, которые предполагается приватизировать до 2025 года, может быть передана государству. «Это может положительно повлиять на их показатели качества активов, однако тут конкретики пока нет. Также банки в результате сотрудничества с международными контрагентами (такими как Международная финансовая корпорация, Европейский банк реконструкции и развития, Азиатский банк развития) улучшают стандарты выдачи, корпоративное управление, что может положительно влиять на качество новых ссуд», – заключил эксперт.



Ренкинг банков Узбекистана по объему проблемных кредитов, млрд сумов



Источник: Центральный банк Узбекистана, расчеты «Курсива»

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Банк дешевле портмоне

Сколько Kaspi заплатит миллионеру Ракишеву за украинский БТА

> стр. 1

Его активы представлены преимущественно вложениями в высоколиквидные составляющие: облигации внутреннего государственного займа Украины (ОВГЗ), депозитные сертификаты НБУ (Национального банка Украины), наличность и средства на корсчете в НБУ. На 1 сентября 2021 года вложения банка в высоколиквидные активы превысили 440 млн гривен (81% общих активов).

Владельцы БТА – **Кенес Ракишев** и принадлежащая ему Fincraft Group – в 2020 году

пытались продать украинский актив белорусскому бизнесмену **Николаю Воробью**. Но НБУ заблокировал сделку, так как ЕС внес Воробья в список лиц, к которым применены санкции.

«Если регулятор согласует сделку с Kaspi, вхождение в капитал банка надежного инвестора и наличие долгосрочной стратегии позволит избавиться от применяемых НБУ ограничений в деятельности банка и будет способствовать укреплению его позиций на рынке», – считает Александр Калашников. А банковская лицензия БТА и платежные лицензии Portmone дадут возможность

внедрять сервисы казахстанской финтех-компании в Украине.

Выгоду в синергии с Portmone видит и Дубогрыз. «Комиссионные при платежах через Portmone, которые сейчас получают другие банки (до 1,5–2% от суммы платежей), можно перенаправить на группу Kaspi, если у нее частично (там свой рынок, где доминируют три крупных игрока – Приватбанк, Ощадбанк и Райффайзен Банк), но, тем не менее, это даст возможность группе в составе Portmone и банка в разы нарастить обороты, а прибыль, возможно, и в десятки

раз (по сравнению с Portmone как отдельным бизнесом)», – считает спикер. Тем более, добавляет он, если Kaspi собирается развивать Portmone как платежную систему, превращая ее в необанк, наличие классического банка в группе необходимо – иначе большая часть доходов достанется не входящим в группу банкам-партнерам.

На решении приобрести украинский банк могли сказаться и ожидания инвесторов. В октябре 2020 года Kaspi провел IPO на LSE. После IPO новые инвесторы ожидают от компаний повышенной M&A-активности. «Если после IPO компания ничего не покупает

и не инвестирует, то вопрос инвесторов, на что они давали деньги, будет резонным», – отмечает Дубогрыз. В этом плане, по его мнению, Украина почти идеальный рынок для покупателя. Активы дешевле в сравнении с аналогичными в других странах (из-за низкого странового рейтинга, в первую очередь), но уже высокодоходные – прибыльность и маржа в банковском секторе в Украине сейчас если не самая высокая в Европе, то одна из наиболее высоких. И что важнее, у рынка большой потенциал для роста благодаря миграции покупателей в онлайн и относительно

неразвитому рынку электронных платежей.

Kaspi отметил те же стороны украинского рынка: высокое проникновение наличных денег (44% снятия наличных), низкий уровень e-коммерции (8% розничной торговли) и необеспеченного потребительского кредитования (менее 4,5% ВВП), а также высокий уровень проникновения смартфонов (более 70%).

По словам Делицына, покупка банка и выход на новый рынок будет позитивно воспринята инвесторами Kaspi. «Непосредственно на финансовых показателях это скажется через два-три года, а на стоимости акций – в этом году», – отметил он.

В «Финам» подчеркнули, что накануне дня публикации результатов за III квартал акции компании стоили \$121, на фоне новостей выросли на 8%, до \$129, в течение дня подорожали до \$131.

Нурлан АКШАНОВ, Отбасы банк:

«Обеспечение сотрудников жильем можно вычеркнуть из списка больших проблем»

Как работает ипотечный продукт «Корпоративный»

Продукт «Корпоративный» в Отбасы банке появился в 2019 году. С его помощью частные компании, предприятия, государственные и коммунальные организации могут обеспечивать сотрудников ипотечным жильем на льготных условиях, минуя госпрограммы. Предварительные займы выдаются с первоначальным взносом от 0% по ставке 5% годовых.

Любой, кто рассматривал вариант ипотеки, знает, что в розничном кредитовании на рынке аналогичных условий нет. Подробнее о продукте «Курсиву» рассказал заместитель председателя правления банка **Нурлан Акшанов**.

– **Что подтолкнуло Отбасы банк к созданию продукта «Корпоративный»?**

– В Казахстане жилищный вопрос волнует всех, в том числе и руководство компаний, и сотрудников. Существует множество программ для его решения – как государственных, так и тех, что реализуют банки, в том числе и наш. Госпрограммы, которые реализует Отбасы банк, в основном предназначены для тех, кто стоит в очереди в акиматах и относится к льготным категориям. Но не всегда, например, простой рабочий с завода или медсестра из частной клиники способны оказаться в этой очереди, хотя, чаще всего, их вклады не позволяют накопить 50% на первоначальный взнос.

По программам «7-20-25» и «Баспана хит» первоначальный взнос, конечно, ниже, но, учитывая консервативность банков в плане оценки рисков, не все люди рабочих специальностей могут попасть в число участников такой программы. Поэтому для них вопрос приобретения жилья в кредит стоит остро. И по привычке, оставшейся с советских времен, когда заводы обеспечивали рабочих квартирами, этот вопрос часто адресуется родному предприятию.

Ранее у Отбасы банка был единственный опыт корпоративного кредитования, но так как спрос от организаций на подобное возрастал, банк решил разработать «Корпоративный» продукт, который даст казахстанским предприятиям возможность поддерживать работников. Теперь организации-работодатели могут вырывать сотрудников, на время предоставив банку свободные средства для выдачи льготных займов.

– **Насколько отработана такая схема?**

– Одним из кейсов, с которым мы работали в подобном форма-



те, стало соглашение в рамках корпоративного продукта с Евразийской группой в 2020 году. Оказалось, компания строила собственное жилье для сотрудников, но не знала, как его им продать по выгодной кредитной схеме. Из более чем 60 тыс. сотрудников по всей стране (а в группу компаний ERG входят транснациональная компания «Казхром», ЕЭК, «Алюминий Казахстана», «Шубарколь комир», Казахстанский электролизный завод и ERG Service) множество работников не имели жилья. Основной фокус, конечно, концентрировался на молодых перспективных работниках – их важно было удержать в таких городах, как Рудный, Аксу, Экибастуз, Хромтау. Как выяснилось, специалисты такого индустриального профиля пользуются спросом и в России, и российские предприниматели из приграничных городов переманивают потенциальных работников лучшими условиями.

ERG понадобились дополнительные меры удержания рабочих – для этого мы создали программу, в рамках которой компания предоставляет работникам жилье на три-пять лет. Работники заселяются в новые дома, платят за квартиры по договору аренды и одновременно копят на первоначальный взнос на депозите в Отбасы банке. После накопления 30% от стоимости жилья банк финансирует оставшиеся 70% по предварительному жилищному займу под 7% годовых. По этой схеме будет реализовано 467 квартир в Павлодаре, Экибастузе, Аксу и Караганде для работников «Алюминий Казахстана», Казахстанского электролизного завода и ERG Service. Кредиты начнут выдавать, как только будущие хозяева накопят на первоначальный взнос.

– **Как в рамках этой программы обстоят дела на местах?**

– 60% квартир заселены, по остальным идет оформление. В Павлодаре из 216 квартир в 131 заселились новые жильцы, еще 53 кандидата заключают договоры аренды. В Аксу

предусмотрено три дома на 140 квартир, из них 70 квартир заселены сотрудниками Аксуского завода ферросплавов, остальные работники проходят процедуру проверки платежеспособности. В Экибастузе из 70 квартир 65 заселены работниками ЕЭК. В Караганде по 41 квартире кандидаты проходят процедуру оформления. Отмечу, что квартира перестает быть арендной и переходит в собственность сотрудника в тот момент, когда подписывается договор займа.

Банк активно в целом консультирует сотрудников ERG. Они работают вахтами, им нельзя надолго покидать рабочие места, это ведь производства, поэтому наши консультанты выезжают на места. И там могут рассчитать размер суммы, на которую клиенту точно одобряют кредит. Сертификат с прописанной суммой тут же выдается на руки. Он действителен два месяца – за это время человек находит квартиру, зная, что уже получил предварительное одобрение по займу. Когда квартира найдена, проходит ее оценку – и затем кредит оформляется, к слову, это можно сделать дистанционно, по видеобанкингу.

Таким образом мы получаем реальный срез людей с конкретными суммами, который будем анализировать для следующего этапа сотрудничества. Мы надеемся, что и другие крупные компании возьмут пример с ERG – аренда с последующим выкупом далеко не единственный способ кредитоваться с нашей помощью.

– **А кто был первым партнером банка?**

– В 2019 году им стало АО «Каражанбасмунай». В этой нефтедобывающей компании продукт «Корпоративный» позволил кредитовать 100 работников – хотя добытчики хорошо зарабатывают, но на западе Казахстана семьи традиционно многодетные, и жилищная проблема не бывает лишней.

Однако с этой компанией мы работали по другой схеме: «Каражанбасмунай» выделил 1,3 млрд тенге собственных средств для фондирования. По условиям соглашения мы получили эти средства под 2% годовых, обязуясь выдавать работникам кредит под 5% годовых и вернуть эти средства по одному платежу в год. Особенность этого случая в том, что сотрудники кредитовались вообще без первоначального взноса на супервыгодных условиях.

– **Получается, в рамках корпоративного продукта любой клиент может получить индивидуальные условия?**

– Корпоративный продукт похож на конструктор: из множества деталей каждая компания, казахстанская или иностранная, может собрать свой вариант подходящих именно ей условий. Мы можем взять у компании деньги под процент или компания может положить их на депозит, можно даже выпустить облигации. Максимальная сумма кредита – 50 млн тенге, срок займа – от шести месяцев до восьми лет, возможно

привлечение созаемщиков и использование пенсионных накоплений, индивидуальных или всех членов семьи. Один наш партнер, работающий в сфере коммуникаций, например, хочет своим сотрудникам предложить оформить кредит в Отбасы банке на стандартных условиях, но обязуется возмещать часть процентной ставки, что в первые годы занимает ощутимую часть взноса: так планируется поощрять лучших сотрудников.

Подчеркну, если 100% суммы фондирует юридическое лицо, то ставка по кредиту для конечного заемщика составляет от 0 до 5%. Есть вариант участия банка в фондировании займов по принципу 40 на 60%, где 40% средств будут выделены банком, а 60% – направлены компанией. В этом случае кредиты будут оформляться по ставке 8% годовых, при наличии первоначального взноса в 10% от стоимости квартиры. По похожей схеме (50 на 50%) мы работаем с акиматами. Собственно, из многолетнего сотрудничества с ними по льготным кредитам и появился продукт «Корпоративный».

Таким образом, воспользоваться продуктом может предприятие любого масштаба. Например, одна компания выделила для сотрудников всего 80 млн тенге, чтобы поощрить по одному представителю в каждом из восьми регионов Казахстана. Мы никому не отказываем, жилье может быть первичным или вторичным. Главное, чтобы все шло согласно нашей миссии, которая направлена на обеспечение казахстан-

ских семей собственным жильем и укрепление чувства Родины.

– **Для чего вашим клиентам такой продукт?**

– С помощью продукта «Корпоративный» можно усилить на рынке свой HR-бренд – соискатели охотно делают выбор в пользу компаний, имеющих льготную ипотеку. Это в своем роде well being, новая практика заботы о работниках в период пандемии.

Приятно знать, что в итоге обычные труженики приобретут квартиры на льготных условиях и станут более лояльными к работодателям. Помню, был один парень из Экибастуза, пример для всех коллег – и альпинист, и рафтер, и глава молодежного движения, и отличный муж, и молодой отец. Узнав, что этот человек купил с помощью нашего продукта жилье для своей семьи, я подумал, что только ради такого парня стоило его придумать.

– **Есть ли у вас конкуренты в этом секторе рынка?**

– У человека всегда есть выбор – кто-то предпочитает обращаться в коммерческие банки, кто-то обходится своими силами – копит или продает родительскую квартиру, а кто-то идет в государственные структуры, подобно нашей, с целым спектром социальных продуктов. Если считать за конкуренцию борьбу за клиента – мы не ищем заемщиков, они идут к нам сами. Спрос превышает предложение, места на рынке хватает всем. Однако продукта, аналогичного «Корпоративному», в Казахстане нет. Не скажу за зарубежных коллег, но, насколько мне известно, на западе жилищные вопросы человека относятся к его личным проблемам, в то время как ипотеку предлагает банк, а работодатель платит зарплату.

– **Кто ваши потенциальные клиенты в Казахстане?**

– Любое юридическое лицо может участвовать в программе: и квазигосударственный сектор, и частные предприятия. Если говорить о конечном заемщике, то нас волнуют только два условия – место работы человека и его способность погасить кредит. Ни возраст, ни гражданство значения не имеют: если компания решила поощрить льготным жильем 70-летнего сотрудника, мы только рады.

– **Какие у Отбасы банка прогнозы по новому продукту?**

– Пока мы пользуемся результатами органического охвата, но в 2022 году планируем в каждом региональном филиале находить по один-два подобных проекта в квартал. Таким образом не менее 20 компаний воспользуются новым продуктом и расскажут своим коллегам и руководителям о том, что обеспечение сотрудников жильем можно вычеркнуть из списка больших проблем и внести в список решаемых задач.

В 28 из 32 групп основных строительных материалов отмечен рост цен. Сильнее всего за девять месяцев 2021 года подорожали древесина, металл и стекло. Этот год лишь «зацементировал» тренд на удорожание строительных материалов, который появился в 2020-м.

Наталья КАЧАЛОВА

Изменение цен на бетон и строительные растворы в РК, г/г, %



Источник: БНС АСПР РК

Изменение цен на металлы и изделия из них в РК, г/г, %



Источник: БНС АСПР РК

Пробили потолок

Как в Казахстане дорожают стройматериалы

Древесный рост

За неполный год лесоматериалы в Казахстане в среднем подорожали на 9,4%. По данным Бюро национальной статистики, цены начали набирать обороты в мае, а в июне зафиксирован максимальный месячный прирост – 3,4%. Хотя в 2020 году цены на эту преимущественно импортную продукцию (доля импорта 65%) оставались стабильными.

Драйвером роста стали доски из лесоматериала хвойных пород, которые за девять месяцев подорожали более чем вдвое – с 58,9 тыс. тг/куб. м в декабре 2020 года до 120,9 тыс. тг/куб. м по итогам сентября.

К росту цен на лесоматериалы привела пандемия, считают в Минпромторге России – основной экспортере древесины. Повышенный спрос на загородное строительство, снижение объемов лесозаготовки и лесопиления из-за локдаунов вызвали дефицит пиломатериалов как в России, так и в Европе, а за дефицитом последовал взрывной рост цен. И хотя во второй половине 2021 года цены на продукцию из дерева в РФ пошли вниз, в казахстанской статистике эта динамика пока не отражена.

Железный аргумент

Черные металлы, металлоконструкции и прочие готовые металлоизделия с начала года прибавили в цене 8,8%, 10,8% и 10,4% соответственно.

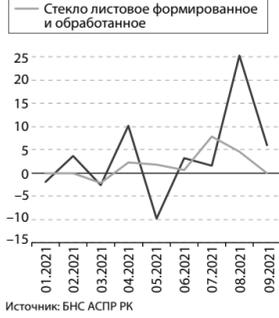
Среди изделий из металла наибольший рост цен показала листовая сталь. Этот строительный материал за девять месяцев 2021 года, по данным БНС РК, вырос в цене на 91,5% – с 288,6 тыс. тг/т до 522,7 тыс. тг/т.

Изменение цен на лесоматериалы в РК, г/г, %



Источник: БНС АСПР РК

Изменение цен на стекло листовое в РК, г/г, %



Источник: БНС АСПР РК

Арматура, доля которой в стоимости строительства жилых домов, возводимых по монолитно-каркасной технологии, по данным КазНИИСА, составляет от 8,2 до 11,9%, тоже существенно прибавила в цене. За неполный год ее стоимость подскочила на 73–76% (в зависимости от марки). Цены на металлические стержни начали расти еще в декабре 2020 года, прибавив за месяц 3,1%.

Уголки и швеллер подорожали в 2021 году на 75,3% и 74,4% соответственно.

Рост цен на металлические изделия также связан с изменениями на глобальном рынке. В 2020 году мировые цены на железную руду выросли на 67,7%.

Содный день

По наиболее востребованным видам листового стекла (неармированное, толщина 3–5 мм) цены за девять месяцев прибавили 67%. Активно дорожать эта марка стекла стала в декабре 2020 года – за месяц цены выросли на 17,8%. В первом

полугодии 2021 года динамика цен на листовое стекло была разнонаправленной, а во втором полугодии цены ежемесячно росли. Максимальный прирост зафиксирован в августе, когда листовое стекло подорожало сразу на четверть (+25,3%).

Доля импорта этой продукции – 97,6%. Две трети импортного листового стекла завозится из РФ, где во второй половине 2020 года цены на этот продукт повышались из-за активного внутреннего спроса, а также из-за роста мировых цен на сырье – кальцинированную соду.

Волатильность песчаных карьеров

В сегменте продукции горнодобывающей промышленности наибольший рост с начала года показал щебень из естественного камня марки М1000 фракции 20–40 мм. Один из основных материалов для инфраструктурного строительства подорожал за девять месяцев на 67,3%, с 1,6 тыс. тг/куб. м до 2,7 тыс. тг/куб. м. Но в целом среди щебневых разных марок ценовая динамика разнонаправленная. Так, щебень марки М1200, прибавивший в 2020 году 5,8%, за девять месяцев 2021 года подешевел на 47%.

В 2021 году ускорился рост цен на природный песок. Если в 2020 году он дорожал умеренно и к концу года прибавил 0,8%, то за девять месяцев 2021 года цены выросли сразу на 27,3%.

Красочные ценники

Портландцемент, на долю которого приходится 2,8%–3,9% стоимости при строительстве жилья, подорожал на 6,5–10,3% в зависимости от марки.

Наибольший рост цен на портландцемент М-400 произошел в мае – июле на фоне введенного полугодичного запрета на ввоз цемента из третьих стран. Чтобы насытить внутренний рынок и стабилизировать цены, Министерство инфраструктурного развития РК приняло решение о досрочном снятии запрета на импорт цемента. В августе рост цен замедлился, а в сентябре произошла корректировка цен.

Бетонные смеси за девять месяцев 2021 года, по данным БНС РК, подорожали умеренно – на 3,2%. В сегменте лакокрасочной продукции наибольший рост по итогам года продемонстрировала эмалевые и масляные краски, подорожавшие на 7%.

Ощутимее всего в 2021 году в Казахстане подорожали те группы материалов, потребность в которых в основном удовлетворяется за счет импорта. Так, доля импорта стекла – 97%, лесоматериалов – 65%, стержней и прутков горячекатаных (арматуры) – 52,8%. При этом мировые цены на эти товары или сырье, из которого они производятся, растут.

Удариться в рост: перспективы рынка минеральной изоляции в Казахстане



Василий ТКАЧЕВ, руководитель направления «Минеральная изоляция» «ТЕХНОНИКОЛЬ»

Рынок минеральной ваты в Казахстане сегодня недостаточно насыщен. Производители теплоизоляции мало, а выбор продукции невелик. Существующие мощности если и могут удовлетворить не самый высокий внутренний спрос, то не в состоянии обеспечить активное развитие этого сегмента. При этом потенциал у него достаточно велик.

Несмотря на череду кризисов в экономике и строительстве, за 10 лет сегмент теплоизоляции из каменной ваты вырос, по нашим оценкам, в два раза: с 1,38 млн куб. м в 2011 году до 2,77 млн куб. м в 2021-м. Во многом этому способствовала программа повышения энергоэффективности зданий: экономически более выгодно достигать требуемых показателей по энергосбережению, утепляя стены каменной ватой, чем увеличивая их толщину.

Однако потребление минеральной изоляции в Казахстане все еще значительно ниже, чем в Европе и даже в России. Если, например, в Финляндии на душу населения приходится 0,59 куб. м, в России – 0,23 куб. м, то в РК всего 0,14 куб. м. То есть, по самым скромным подсчетам, очевиден потенциал для двукратного органичного роста. А если учесть развитие строительного сектора и тот факт, что в теплых странах потребление теплоизоляции обычно выше, чем в регионах с холодным климатом (затраты на кондиционирование превышают затраты на отопление), то емкость казахстанского рынка значительно больше, чем в России или Беларуси.

Нет ваты – нет спроса

Крайне низкое потребление минеральной ваты вызвано ограниченностью качественного предложения и, как следствие, его высокой стоимостью. Цена минеральной теплоизоляции в РК сегодня выше, чем в других странах Таможенного союза, например в России и Беларуси. А это влечет сразу три негативных фактора.

Во-первых, дороговизна теплоизоляции как одного из основных строительных материалов увеличивает и конечные цены на недвижимость, а следовательно, снижает доступность нового жилья для населения.

Во-вторых, высокие цены на утеплитель заставляют многих застройщиков экономить на этом материале: они если и не отказываются от него совсем, то устанавливают более тонкий теплоизоляционный слой. А это повышает теплопотери зданий и уровень их энергопотребления: затраты на обогрев и кондиционирование растут, так как собственники начинают «топить улицу» (или охлаждать – в зависимости от сезона). Это, кстати, увеличивает выбросы CO₂, которые образуются при сжигании топлива для котельных. В итоге мы получаем ухудшение экологической ситуации.

И в-третьих, опять же из-за недоступности каменной ваты и желания сэкономить, застройщики применяют дешевые заменители. Поэтому в Казахстане пока очень распространено утепление горючими материалами. Если в России среди новых зданий практически нет полностью утепленных полимерной изоляцией, то в РК они повсеместно. Любые нарушения требований пожарной безопасности могут привести к

очень печальным последствиям, а уж неограниченное использование горючих материалов просто должно быть запрещено.

Можно вспомнить несколько резонансных случаев, когда высотные здания сгорали целиком. Например, в 2017 году в Лондоне полностью выгорел 25-этажный жилой дом Grenfell Tower из-за того, что в конструкции вентилируемого фасада были горючие материалы. Без жертв, к сожалению, не обошлось. В 2006 году пожар случился в 37-этажном комплексе «Транспорт Тауэр» в Астане. Здесь также локальное возгорание распространилось по всему фасаду. Аналогичная ситуация буквально на следующий год произошла в бизнес-центре «Дукат Плейс III» в Москве из-за использования алюминиевых композитных панелей, имеющих степень горючести Г4 (сильно горючий). В 2015 году сгорела жилая высотка в Баку на проспекте Азадлыг, тогда погибли 15 человек, в том числе четыре ребенка. Чтобы не пополнять этот страшный список, строительная отрасль должна максимально быстро перейти на безопасные материалы.

Точки роста

При этом перспективы у сегмента минеральной изоляции в Казахстане однозначно есть. Если в 2021 году его объем, по нашим оценкам, равен 2,77 млн куб. м, то к 2024-му он может увеличиться почти на 30% – до 3,53 млн куб. м, а к 2025 году достигнуть 3,95 млн куб. м.

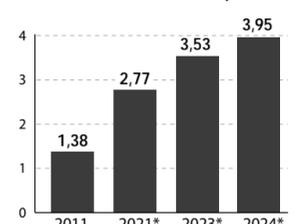
Способствовать росту будет несколько факторов. Первый – это развитие строительной отрасли. И здесь важно, чтобы не просто увеличивалось число новых объектов, но и строились они по безопасным энергоэффективным технологиям. Для этого надо заниматься просветительской деятельностью. Создавать учебные центры для проектировщиков, архитекторов и строителей, в которых будут рассказывать о том, как, зачем и какими материалами нужно утеплять дома. До недавнего времени в Казахстане таких организаций не было вообще. Только в 2015 году мы открыли учебный центр в столице и планируем организовать аналогичный в Алматы.

Отдельного внимания заслуживает продвижение темы энергосбережения. Это тренд, направленный на снижение теплопотерь зданий, экономию энергоресурсов и сокращение парниковых газов. Лучшие результаты здесь демонстрирует Европа. За 10 лет нормы тепловой защиты ограждающих конструкций в ЕС значительно ужесточились: показатели сопротивления теплопередаче наружных стен увеличились в среднем на 44%, крыши – на 34%, пола – на 47%.

С 2020 года нормы тепловой защиты зданий всех категорий в РК также были повышены, и сегодня они аналогичны российским. При этом для наружных стен эти показатели примерно равны принятым в ЕС, а для кровель и чердачных перекрытий в среднем на 12–25% ниже. В целом нормы РК и других стран СНГ существенно мягче европейских. Причина тому не только разные требования к тепловой защите ограждающих конструкций, но и более упрощенный подход к учету энергопотребления.

Повысить энергоэффективность строительства в Казахстане, также как и в других странах СНГ, можно с помощью детализации и обновления норм, их проработки на национальном уровне.

Объем рынка минеральной изоляции в Казахстане, млн куб. м



* Прогнозные значения.

можно с помощью детализации и обновления норм, их проработки на национальном уровне.

В России, например, мы ведем такую деятельность в рамках ассоциации производителей минеральной изоляции «Росизол». Нам уже удалось внедрить новые стандарты на теплоизоляцию, пересмотреть требования к системам утепления, многие из них синхронизировать с европейскими. В Казахстане нужна аналогичная работа, и выполнять ее игрокам рынка предстоит совместно.

Второй фактор – недостаточная насыщенность рынка качественными теплоизоляционными материалами. Например, на одной из торговых точек на выезде из Алматы я насчитал пять павильонов, торгующих пенопластом и XPS, и всего один – минеральной изоляцией местного производства, которая к тому же была не самой презентабельного вида, в майот пачке. Понятно, что купить ее не захотелось. Необходимо сделать так, чтобы минеральная вата, во-первых, была доступна

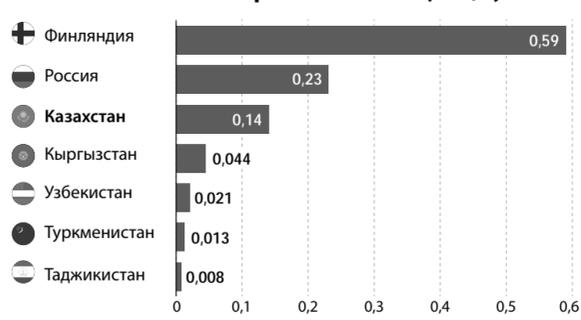
везде – и в крупных городах, и в небольших поселках, а во-вторых, чтобы у людей появилось желание ее приобретать. Поэтому нужно развивать торговые точки, учить правильно продавать минвату, рассказывать о пользе и удобстве ее применения.

И третья точка роста – колоссальный экспортный потенциал Казахстана для других стран Среднеазиатского региона, а также Западного Китая. Сегодня потребление минеральной изоляции на душу населения в Кыргызстане составляет 0,044 куб. м, Узбекистане – 0,021 куб. м, Туркменистане – 0,013 куб. м и еще ниже в Таджикистане – 0,008 куб. м. То есть там рынок находится в самой начальной точке своего развития. И его рост активизирует экспорт из Казахстана. По нашим оценкам, уже через три года, к 2024-му, в Кыргызстан будет отгружаться около 83 тыс. куб. м минеральной ваты ежегодно, а в Узбекистан – около 226 тыс. куб. м.

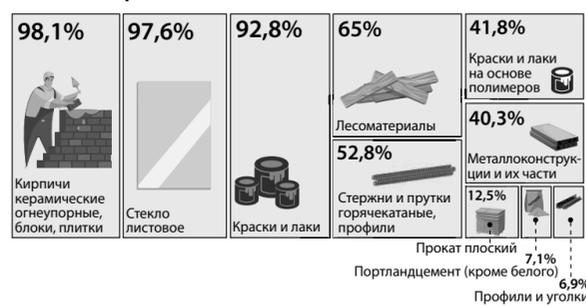
Мощности работающих сегодня в РК локальных производителей пока справляются с существующим уровнем потребления, но обеспечить качественный рынок, удовлетворить быстрорастущий внутренний спрос и объемы экспорта не смогут. Да и ресурсов для продвижения понятий энергоэффективности, безопасности и теплозащиты зданий у них недостаточно. Здесь мы видим возможности для своего развития

в РК: крупный международный игрок способен стимулировать уверенный рост потребления, работать с торговыми точками, мотивировать покупателей и заняться популяризацией всей категории продукта. Конечно, это обострит конкуренцию, но именно конкуренция в итоге повышает качество товара, увеличивает его доступность, расширяет ассортимент и помогает становлению здорового бизнеса.

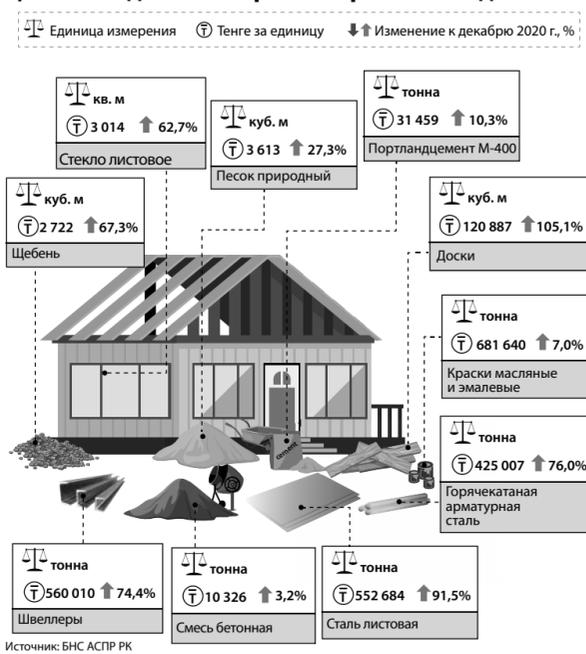
Обеспеченность минеральной изоляцией, куб. м/чел.



Доля импорта в структуре внутреннего потребления отдельных строительных материалов в РК за 7 месяцев 2021 г.



Цены на отдельные стройматериалы и их динамика



Источник: БНС АСПР РК

Казахстанские предприятия по результатам II квартала 2021 года показали существенный рост доходов. Однако высокая динамика не связана с качественным переходом.

Аскар МАШАЕВ

Бюро нацстатистики РК обновило информацию по производственно-финансовой деятельности предприятий, включив данные первого посткризисного квартала – II квартала 2021 года. По всем категориям – крупный, средний и малый бизнес – в этот период наблюдался значительный рост выручки.

Но анализ выручки отдельных отраслей показал различие в природе роста. Kursiv Research выяснил, что в сегменте крупного бизнеса тон задают горнодобывающая и обрабатывающая промышленности – так называемые торгуемые секторы, которые зависят от ценовой конъюнктуры в мире.

В сегменте среднего и малого бизнеса значительный вклад (до половины) у сферы услуг, в первую очередь у торговых фирм. Говоря иначе, самочувствие МСБ зависит от экспортных доходов, платежеспособности населения и бюджетных расходов страны. Наблюдаемый рост финансовых показателей предприятий среднего и малого бизнеса уязвим.

И крупный, и средний, и малый

Весь 2020 год финансовое самочувствие крупных компаний было неважным. Динамика выручки (квартал к аналогичному кварталу предыдущего года) оказалась в зоне отрицательных значений. И только по итогам I квартала 2021 года она вышла на положительную траекторию (+14,2%), в конце следующих трех месяцев – апреля – июня – динамика усилилась (+50,2%).

Наибольший вклад в общую выручку крупных компаний по итогам II квартала 2021 года у трех отраслей – горнодобыча (32,9%), обработка (24,4%) и торговля (13,2%). Причем у первых двух доходы росли значительными темпами. В горнодобывающей темп роста составил 111%, в обрабатывающей – 39,4%. Всплеск объясняется ростом нефтяных котировок: в июне 2021 года стоимость Brent достигла \$73 за баррель, что в 1,8 раза больше июня 2020-го.

Что касается обрабатывающей отрасли, то крупнейшие компании этого сектора являются металлургическими флагманами страны. Они специализируются на экспорте рафинированной меди, ферросплавов, железной руды и урана, а мировая конъюнктура благоволила им. В прошлом году некоторые иностранные заводы сократили производство, другие приостановили. В результате спрос оказался значительно выше предложения, подтолкнув цены на металлы. В июне 2021 года медь на мировых рынках продавалась за \$9,6 тыс. за тонну – десятилетний максимум, а тонна сухой железной руды на уровне \$214,4 – абсолютный рекорд с начала века.

На положительную траекторию средние компании вышли раньше крупных – по итогам трех месяцев минувшего года (+8,2%), а динамика усиливалась в следующие два квартала. И по результатам II квартала 2021 года прирост составил 36,6%. В сегменте средних компаний тон задают торговые фирмы (оптовые и розничные), их вклад в общую выручку достиг 45,4%, а выручка выросла на 41,5%.

Высокая динамика в этом сегменте объясняется не только эффектом низкой базы и государственным стимулированием, но и высокой инфляцией. Казахская экономика вступила в фазу высокой инфляции в марте 2020 года, когда индекс потребительских цен составил 6,4%, пробив верхний предел таргета Нацбанка РК в 4–6%. К июню 2021 года инфляция разогналась до 7,9%.

Выручка малых компаний в анализируемом периоде выросла на 71,2%. Впрочем, этот сегмент с начала 2020 года только во II квартале 2020 года показал отрицательную динамику. Ключевой отраслью в этом сегменте является торговля, доля которой



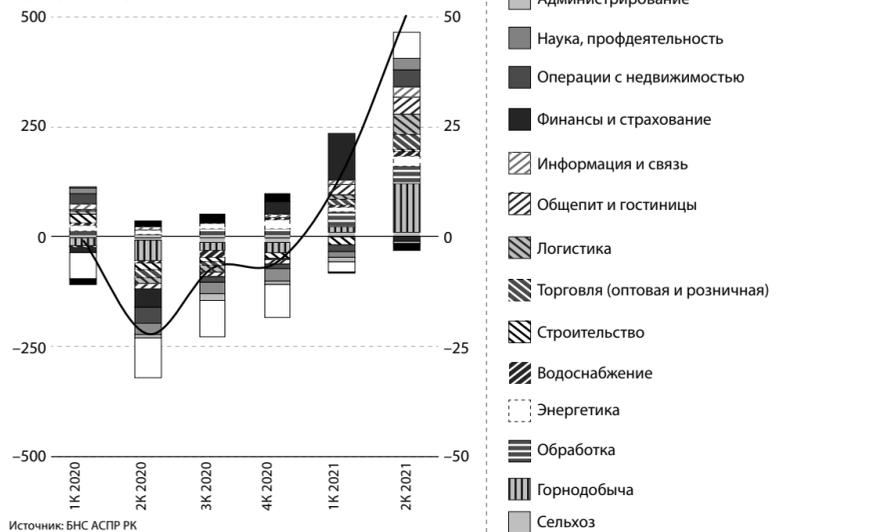
Фото: Depositphotos/artgauerd

Рост без развития

Выручка казахстанских компаний растет двузначно из-за эффекта низкой базы прошлого года

Выручка крупных компаний вышла в зону значений в 2021 году

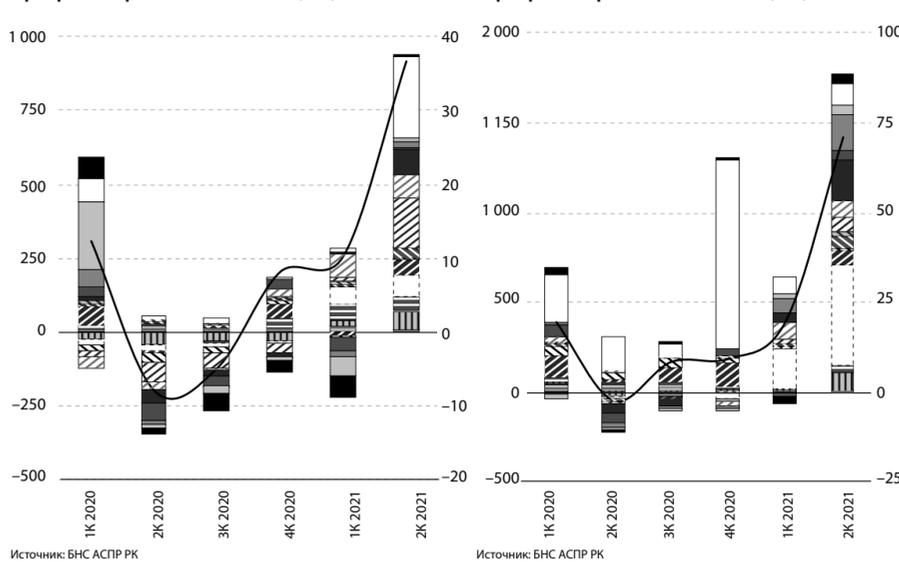
Динамика выручки крупных компаний в разрезе отраслей экономики, г/г, %



Источник: БНС АСПР РК

Средние компании испытывали трудности во II-III кварталах 2020 года

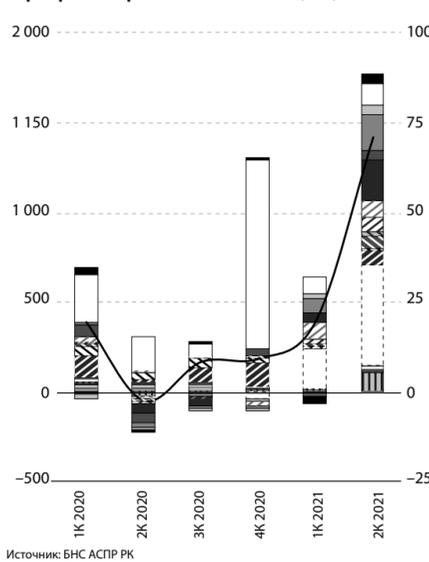
Динамика выручки средних компаний в разрезе отраслей экономики, г/г, %



Источник: БНС АСПР РК

Выручка малых компаний во II квартале 2021 г. выросла на 71,2%

Динамика выручки малых компаний в разрезе отраслей экономики, г/г, %



Источник: БНС АСПР РК

в общей выручке превышает половину (52,8%).

Относительная устойчивость малых компаний в коронакризис объясняется масштабными мерами поддержки со стороны государства. С другой стороны, Бюро нацстатистики собирает данные по крупным и средним компаниям сплошным методом, а по малым компаниям – выборочным. Многие предприятия, находящиеся в тяжелом положении, могли просто не попасть в выборку.

Значительный рост выручки во всех трех сегментах в первую очередь связан с эффектом низкой базы прошлого года, который исчерпал себя уже к концу текущего года. Более устойчивой следует считать динамику в сегменте крупных предприятий, поскольку именно они ориентированы на экспорт, а ценовая конъюнктура в мире благоволила им.

Рост выручки в двух остальных сегментах – средние и малые компании – вызван государственным стимулированием. И учитывая, что в этом сегменте большое значение у неторгуемых

отраслей (чья товары и услуги производятся и потребляются внутри страны), то финансовое самочувствие напрямую зависит от экспортных доходов крупных компаний и социальных расходов бюджета. Если у крупных компаний возникнут проблемы, а государство не сможет стимулировать экономику, то они перекинута в сегмент средних и малых предприятий.

Устойчивый сектор

Финансовое положение крупных компаний более устойчиво, чем у средних и малых. Совокупная прибыль крупных компаний, которые по итогам III квартала 2021 года вышли в плюс, зафиксировалась на отметке 3,9 трлн тенге, что в 1,5 раза больше аналогичного периода прошлого года. Результат превзошел допандемийный уровень.

На фоне роста прибыли сократился убыток крупных компаний – с 314,7 млрд тенге во II квартале 2020 года до 243,4 млрд тенге в отчетном периоде. Другой позитивный тренд – наблюдается

уменьшение доли компаний, которые оказались убыточными – с 32,8 до 30,6%.

В отраслевом разрезе отличную финансовую форму показывают отрасли, ориентированные на экспорт. Похуже состояние у отраслей из неторгуемого сектора. Например, средний размер убытка для одной компании из финансовой (страховой) сферы по результатам II квартала 2021 года составил 2,9 млрд тенге, для строительной отрасли этот показатель оказался на уровне 1,2 млрд тенге. Годом ранее высокий средний убыток фиксировался у торговых и логистических (транспортных) компаний.

Совокупная прибыль средних компаний, которые по итогам II квартала 2021 года показали доход, зафиксирована на отметке 637,3 млрд тенге. Это больше аналогичного периода всего на 3,2%. Скрамная динамика прибыли по сравнению с высокими темпами роста выручки объясняется возросшей себестоимостью.

Убыток зафиксирован на уровне 128 млрд тенге – увеличение

на 5,7% по сравнению со II кварталом 2020 года. Доля убыточных компаний составила 31,7%, что меньше на 0,4 п.п. аналогичного периода предыдущего года.

В отраслевом разрезе аутсайдерами являются компании из финансовой (страховой) сферы. Средняя задолженность одной убыточной компании из этой сферы составила 4,3 млрд тенге – уровень, сопоставимый с прошлогодним. Менее значительные трудности испытывают компании из строительной отрасли (326 млн тенге убытка на одну фирму), торговли (239 млн тенге), сферы досуга (177 млн тенге).

Финансовое положение в двух сегментах – крупный и средний бизнес – можно выразить следующим простым соотношением. У крупных компаний на 1 тенге заработанной прибыли приходится 5 тьенов понесенного ущерба, у средних компаний – на 20 тьенов.

Статистика Нацбанка подтверждает идею, что неторгуемые секторы в Казахстане демонстрируют слабую финансовую устойчивость. В 2020 году казахстанское правительство стимулировало экономику льготным кредитованием, налоговыми каникулами, заморозкой арендной платы и упрощением государственных закупок. Кредиты экономике, согласно данным Нацбанка РК, выросли с 13,9 трлн тенге во II квартале 2020 года до 15,7 трлн тенге по итогам июня текущего года.

Увеличение кредитования на фоне экономических трудностей не спровоцировало резкого роста просрочки. Напротив, она за указанный период сократилась в 1,7 раза: с 1,05 трлн тенге до 624 млрд тенге. Но в отраслевом разрезе самая крупная просроченная задолженность сконцентрирована в торговле (112 млрд тенге), промышленности (68 млрд тенге) и строительстве (62 млрд тенге).

Узкие места

Внутренний рост выручки корпоративного сектора не связан с качественным переходом. Она вызвана эффектом низкой базы, воздействие которого ослабнет к концу текущего года. Второй фактор – рост мировых цен на сырьевые товары и металлы, который тоже начал выдыхаться. Третий фактор – высокая инфляция внутри страны.

В сегменте среднего и малого бизнеса большую часть выручки генерируют компании из неторгуемых отраслей (торговля, строительство, логистика, сфера досуга), которые ориентированы на внутренний спрос (местами исключительно на внутрирегиональный спрос) и сильно зависят от доходов населения и социальных расходов бюджета. Говоря иначе, несмотря на государственную поддержку, в целом сегмент МСБ не трансформировался в крепкого и самостоятельного экспортера.

Более того, вызывает озабоченность природа кредиторской задолженности в МСБ. «К началу 2020 года 45% всего объема банковской задолженности предприятий было сосредоточено на балансах несостоятельных

Растет доля прибыльных компаний в сегменте крупного бизнеса и размер прибыли

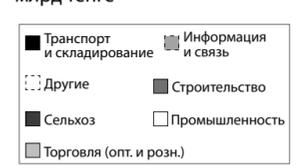
Размер прибыли и убытка крупных компаний (трлн тенге) и доля убыточных крупных компаний (правая шкала, %)



Источник: БНС АСПР РК

Зафиксировано снижение просрочки

Динамика и объем просрочки по отраслям экономики, млрд тенге



Источник: НБ РК

Размер убытка средних компаний на уровне II квартала прошлого года

Размер прибыли и убытка средних компаний (млрд тенге) и доля убыточных средних компаний (правая шкала, %)



Источник: БНС АСПР РК

предприятий, в основном малых. В разрезе отраслей экономики 54% банковского долга малых предприятий привлечено предприятиями оптовой и розничной торговли с отрицательным капиталом», – говорится в подготовленном Нацбанком РК Отчете о финансовой стабильности Казахстана-2020.

Это вам не в бирюльки играть

Прибыль глобального игрового рынка достигнет \$218,7 млрд к 2024 году

В 2021 году глобальный игровой рынок сгенерирует прибыль в размере \$175,8 млрд. Это лишь немногим меньше, чем год назад (-1,1%). Об этом в своем обзоре пишут аналитики глобальной платформы Newzoo.

Эксперты изучили самочувствие игровой индустрии в 2021 году и выявили несколько тенденций.

- В 2020 году пандемия, а точнее, запреты в домах люди, сыграли на руку индустрии – резко возросли вовлеченность в игры и уровень расходов игроков. Та же пандемия в 2021-м стала негативно сказываться на секторе: удаленная работа и сбой в цепочках поставок ударили в первую очередь по сегменту консолей и персональных компьютеров (ПК).

- Мобильные игры в 2021 году впервые «выиграли первенство» среди компьютерных игр. Прибыль в сегменте составит \$90,7 млрд, что на 4,4% больше, чем в прошлом году.

- Как и в предыдущие годы, такие быстрорастущие регионы и рынки, как Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР), Ближний Восток и Африка, будут стимулировать рост мобильной индустрии. Произойдет это в том числе потому, что мобильные игры менее подвержены влиянию последствий пандемии, в отличие от консолей и ПК.

- Рост прибыли в сегменте мобильных игр продолжит опережать показатели как консолей, так и ПК вплоть до 2024 года. Это станет возможным благодаря быстрорастущим регионам, продолжающимся инновациям в области монетизации мобильных приложений, а также ввиду того, что крупные издатели игр для консолей и ПК переносят свои IP на мобильные устройства.

- Отказ Apple отслеживать пользователей негативно отразится как на сфере мобильного маркетинга, так и на монетизации мобильных игр через рекламу (рекламные доходы в методологии Newzoo не включены) и игры, рассчитанные на определенные целевые аудитории.

- Продолжающийся рост мобильной индустрии означает, что доля ПК на рынке в ближайшие годы будет постепенно снижаться. Однако контент для нового поколения игровых консолей станет катализатором роста доли приставок в общей прибыли глобальной игровой индустрии к 2024 году.

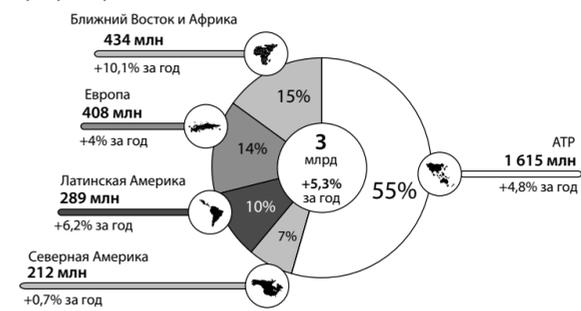
- В 2021-м рынок игровых консолей сократится на 8,9%, до \$49,2 млрд, так как серьезное влияние на него окажет пандемия COVID-19. Пандемия также повлияла и на разработку AAA-игр для консолей, которые характеризуются высоким уровнем сотрудничества между разными командами разработчиков и высокой стоимостью производства. Это влияние будет ощущаться и в сфере ПК, хотя и в меньшей степени.

- Сегмент игр на ПК в 2021 году заработает порядка \$35,9 млрд, что на 2,8% меньше, чем в прошлом году. Большую часть этой прибыли (\$33,3 млрд) составят коробочные и цифровые версии игр на ПК. При этом на игры в браузере придется \$2,6 млрд. Учитывая, что игроки продолжают переходить с браузерных игр на игры на консоли, прибыль от браузерных игр на ПК к 2024 году будет по-прежнему сокращаться.

- На долю АТР и Северной Америки придется порядка 50% и 24% глобальной прибыли от видеоигр соответственно. К 2024-му доля обоих регионов незначительно сократится, поскольку траектория роста сохраняют рынки Латинской Америки, Ближнего Востока и Африки.

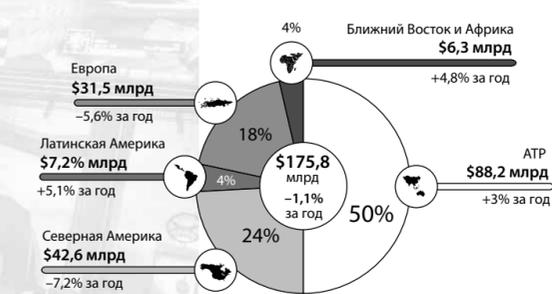
Количество игроков в мире в 2021 году

В разрезе регионов



Глобальный игровой рынок в 2021 году

В разрезе регионов



Разное влияние

Пандемия оказала значительное влияние на разработку и выпуск игр с точки зрения задержек по времени. Это отразится на прибыли в 2021 году во всех сегментах, но главным образом в сегменте консолей и ПК. В сравнении с мобильными играми, для производства консольных и компьютерных игр, как правило, требуются более крупные команды разработчиков. Задержки

для игр нового поколения (PlayStation 5 и Xbox Series X | S) представляют особую сложность, в первую очередь для PlayStation, чьи собственные игры продаются по максимально возможной цене только на момент запуска (в отличие от стратегии Xbox, больше нацеленной на сервисы с Game Pass). Это усугубляется глобальным дефицитом полупроводников, что отрицательно сказывается на поставках бытовой

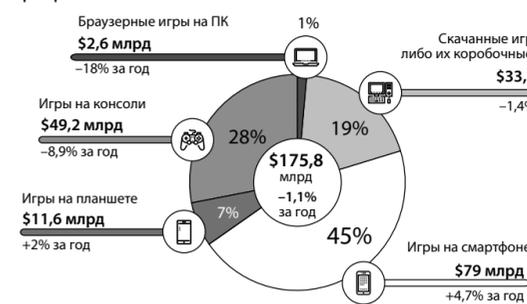
электроники, в том числе консолей следующего поколения и дорогостоящих компонентов ПК. Все это приведет к тому, что в 2021 году рынок консолей в годовом исчислении сократится на 8,9%, до \$49,2 млрд, а рынок ПК упадет на 2,8%, до \$35,9 млрд. Рост обоих этих сегментов возобновится в следующем году.

Меньше «зло» пандемия причинила сегменту мобильных игр, которые в большей степени полагаются на покупки внутри популярных и доступных сейчас игр. В 2021 году сегмент даже прибавит 4,4% (в годовом исчислении), достигнув доли в \$90,7 млрд. Хотя полноценные и кроссплатформенные игры на мобильных устройствах и повышают потребительский аппетит к новым более мощным смартфонам, глобальный дефицит полупроводников будет иметь меньшее влияние на сегмент, поскольку для игроков в игры на мобильных устройствах «железо», как правило, является менее важным фактором.

Материал подготовили
Танат Кожманов,
Татьяна Трубачева

Глобальный игровой рынок в 2021 году

В разрезе сегментов



Почему призовые на киберспортивных мероприятиях достигают десятков миллионов долларов



Бауыржан САДИЕВ,
CEO and Founder киберспортивной
платформы Pinger.Pro

Сегодня в киберспорте можно заработать на безбедную старость и обеспечить своих потомков на несколько поколений вперед. Схема как в футболе – тренируешься день и ночь, участвуешь в турнирах и зарабатываешь огромные деньги.

Недавно закончился The International 2021 – крупнейший турнир по игре Dota 2. Чемпионом мира стала россий-

ская команда Team Spirit, в составе которой играют три гражданина России и два – Украины. Призовые за первое место составили \$18,2 млн. Общий призовой фонд – \$40 млн. Эта новость широко обсуждалась в международной прессе.

Первый вопрос, который волнует общественность – откуда берутся такие большие деньги?

Начальный объем средств в призовой фонд The International вложил издатель игры – Valve. В этот раз компания инвестировала в событие \$1,6 млн. Остальные средства собираются путем отчислений 25% от покупок внутри игры, так называемых «боевых пропусков» или «компедиума». Это игровой контент в честь события, который игроки могут купить за несколько месяцев до начала турнира, чтобы получить визуальные эффекты и разнообразить свой геймплей. Полу-

чается, более \$156 млн было потрачено игроками со всего мира для поддержки призового фонда.

Второй вопрос, который интересует всех – сколько призовых достанется каждому члену команды?

По правилам The International выплаты производятся каждому игроку индивидуально. То есть каждый игрок получит на свой счет результат деления на пять суммы выигрыша, в данном случае \$3,64 млн. С этой суммы нужно будет уплатить налоги на выигрыш, в каждой стране они разные.

После уплаты налогов наступает уже дележка – игроки согласно контрактам (сейчас это все заранее закрепляется юридически) распределяют доли. Количество претендующих везде может быть разным, как и размер доли каждого, но есть общие принципы. Список заинтересованных чаще всего шире, чем просто пять киберспортсменов: свою часть

получает еще тренер, который имеется у каждой топовой команды. Логично, что организация, от имени которой выступает команда, также претендует на часть призовых средств.

Но, чтобы не терять мотивацию спортсменов побеждать, организация обычно старается претендовать не более чем на 15% призовых. При этом практикуются гибкие проценты, которые зависят от занятого места, достигнутых результатов.

Тогда **третий** вопрос – чем это компенсирует и где зарабатывает организация?

А окупают она свои расходы на содержание команды за счет рекламных контрактов. Русскоязычный эфир финала турнира посмотрело более 10 млн зрителей, при этом одновременно пик достигал 1 млн. Интерес к организации был высоким сразу после того, как команда прошла на финальную стадию.

Объявления

ТОО «Димар» (БИН 990140009615) сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алмагская обл., г. Талгар, с. Рыскулова, б/н. Тел. +7 707 227 67 22.

ТОО «Костгласнаб» (БИН 210440006224) сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Костанай, ул. Уральская, д. 12. Тел. +7 777 271 02 01.

ТОО «Information Genesis Research» (БИН 121040017318) сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Ислама Каримова, д. 50, кв. 17. Тел. +7 701 969 00 36.

ТОО «Sttgroup&co» (БИН 180140035813) сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Нур Алатау, ул. Б. Шукенова, 81. Тел. +7 771 855 56 66.

ПРК «Ассоциация предпринимателей креативных и культурных индустрий города Алматы «Almaty Creative» (БИН 210440005761) объявляет о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Тимирязева, д. 42. Тел. +7 708 618 64 19.

ТОО «С.Алмаз-Ломбард» (БИН 090340016647) сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Навои, 208/8, кв. 134. Тел. +7 702 167 13 52.

ТОО «Палитра вкуса» (БИН 171140024795) сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Тауелсиздик, д. 15.

ТОО «ПВ-ГАРАНТ» (БИН 200940033703) сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Абшай хана, д. 4/2, кв. 56. Тел. +7 701 334 23 07.

LIFESTYLE

Едва ли не главная особенность украшений – их можно передавать по наследству. У казахов эта особенность не просто возведена в традицию: она граничит с законом. Но мы нарушали этот закон больше 70 лет – все годы советской власти. Рассказываем, как в наше время он неожиданно снова вступил в силу, а казахские народные ювелиры возродили свою отрасль из небытия.

Гульнар ТАНКАЕВА

Ювелирный станок хана Абылая

Без исторической справки здесь не обойтись. Первые ювелирные украшения появились в наших степях во II тысячелетии до нашей эры, в эпоху бронзы. Потом была эпоха раннего железа, когда начал развиваться знаменитый «звериный стиль». Еще несколько веков, и этих зверей окружают растительные узоры, а уже в эпоху Великого переселения народов появится полихромный стиль с геометрическими формами и орнаментами. «Хедлайнеры» того времени – гунны – оставят мощный след не только в истории степи, но и в наших украшениях. Но после гуннского пройдет еще несколько периодов, в том числе тюркский, пока, наконец, в XIX – начале XX века не сформируется тот казахский ювелирный стиль, который российский исследователь Дмитрий Иванов назовет «шедевром восточного искусства и вкуса».

Для того, чтобы понять, с какого времени и на каком уровне находилась техническая «база» казахского ювелирного ремесла, достаточно вспомнить Третий конгресс ориенталистов в Петербурге, прошедший в 1876 году. Его президент, востоковед Василий Григорьев, попросил султана Кокчетавского округа Чингиса Валиханова, отца Шокана Валиханова, представить на выставку конгресса станок для обтачивания и шлифовки драгоценных (!) камней, который в свое время принадлежал деду Чингиса, знаменитому хану Абылаю – а это XVIII век.

Кроме этого станка, в Петербург на выставку отправятся и личные вещи Абылайхана, в том числе кинжалы в ножнах и пояса, инкрустированные серебром и украшенные самоцветами. Как примеры мастерства степных ювелиров – зергеров.

В то время, в конце XIX века, в России вообще проводилось немало выставок, от этнографических до художественно-промышленных, и на многих экспонировались казахские ювелирные изделия: в Москве, Екатеринбурге, Омске,

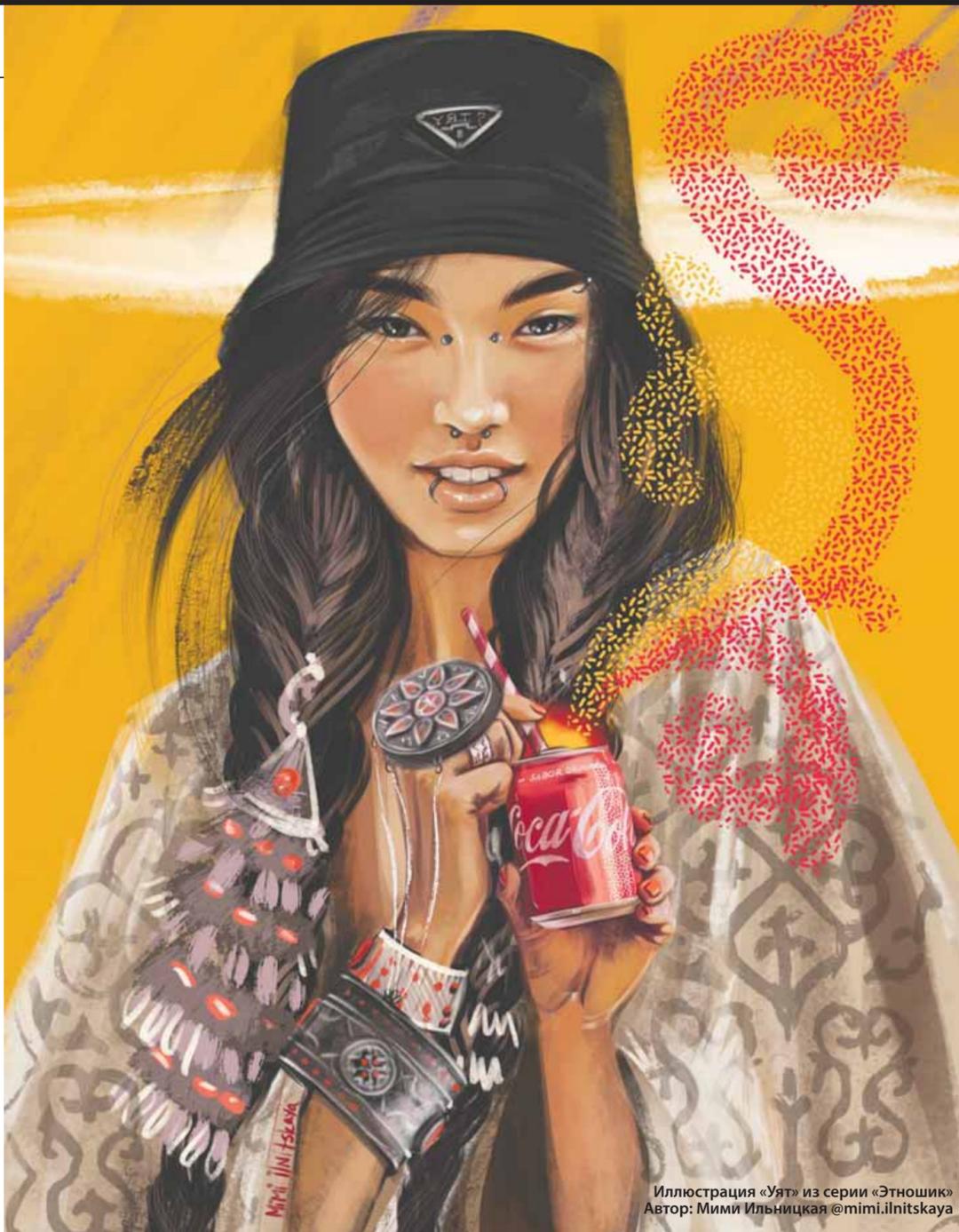


Иллюстрация «Уят» из серии «Этношник»
Автор: Мими Ильницкая @mimi.ilnitskaya

Возрожденные казахские украшения очень быстро стали популярными. Для невест на свадьбах понадобились саукеле, для сватов – вернее, для сватий – огромные перстни «кудаги жузик», да и свадебные коржыны снова стали заполняться серебряными украшениями – подарками новой родне.

Случилось главное – казахские украшения перестали быть исключением из правила и снова вошли в обиход. Как и больше 100 лет назад. Появился целый сектор, и сегодня он развивается достаточно динамично и по нескольким, в том числе неожиданным, направлениям.

Первое. Это работы больших художников, признанных мастеров – тех, кто, собственно, вернул казахское ювелирное искусство. Сегодня они делают не только традиционные украшения, но и современные, переосмысливая старинные техники, символику и материалы. Это Амангельды Мукажанов, Серик Рысбеков, Сержан Баширов, Берик Алибай, Естай Даулбаев, Калмырза Тасов, Сериккали Кокенов и другие.

Второе. Из разряда неожиданных. В отличие от мастеров старой школы, эти ювелиры не используют свои имена – они придумали бренды. Вдохновившись древними образами, причем иногда не только казахскими, но и, скажем, общетюркскими или тенгрианскими, они создают свои «вариации на



Фото: Гульнар Танкаева

Казахское ювелирное возрождение

Как мастерам удалось восстановить смыслы и отрасль



Фото: Гульнар Танкаева

Нижем Новгороде и других городах. На одной из них, Омской, женских украшений было особенно много: браслеты, серьги, перстни, пражки, подвески, и, конечно, венец казахского ювелирного мастерства – свадебный головной убор саукеле.

Как пишет в своей книге «Казахское прикладное искусство» археолог, историк Алькей Маргулан, «наиболее ценные экспонаты выставки – саукеле, ювелирные изделия, а также уникальная юрта Алмазова – в 1878 году были отправлены в Париж на Международный этнографический конгресс».

И немного цифр, если уж мы говорим об отрасли. В XVIII–XIX веках, по данным исследований (приводятся в книге Шайзады Тохтабаевой «Серебряный путь казахских мастеров»), во всех городах Сырдарьи, Центрального и Западного Казахстана работали ювелиры. Их могло быть 10 человек на город и больше. Маргулан пишет, что в конце



Фото: Гульнар Танкаева

XIX века только в Акмолинской области было около 40 «серебряных дел» мастеров. Добавьте зергеров, которые работали в ставках степной «верхушки» – ханов, султанов, биев, и тех, кто жил в аулах и делал вещи для окрестных родов.

Кстати, это важная особенность казахского ювелирного искусства: оно могло существовать даже вне основного «рынка», где происходила торговля, и ремесленных центров. Но, как покажет время, почти исчезло при советской власти.

Хлеб по цене серебра

В 1920-х годах начинается спад, по причинам вполне понятным и характерным не только для нашей страны: исчезает доступ к сырью (а прежде территория Казахстана считалась одним из богатейших регионов по добыче не только металлов, но и камней – бирюзы, сердолика и других); сокращается количество заказов – люди перестали наполнять серебром свадебные коржыны; как следствие, гораздо меньше становится зергеров – они ищут другие способы заработка, и прерываются знаменитые династии – это ремесло всегда передавалось в степи от отца к сыну.

В 1930-х годах в стране начнется голод, и на продукты будут обменивать даже те украшения, что носили в одной и той же семье веками. Как сказал в 33 выпуске «Парфенона» журналист Леонид Парфенов, представляя книгу историка Елены Осокиной «Торгсин. Алхимия советской индустриализации»: «Настоящий бум Торгсина – это когда правительство решило отдавать через него муку, крупу, сахар (это были

основные товары) советским гражданам за золото, серебро, драгоценности. И триумф Торгсина – это голодоморный 1933-й, когда население принесло 45 тонн чистого золота и 1400 тонн чистого серебра».

Где-то в этих тоннах оказались и казахские украшения, и с тех пор их было очень сложно найти в нашей стране.

Поскольку, несмотря на то, что в СССР однажды все-таки озботились вопросом возрождения национальных ремесел, и каждая республика выпускала несколько образцов, которые носили гордое название «ювелирных изделий в национальном стиле», казахскими национальными их можно было считать с большой натяжкой.

Во-первых, в лучшем случае – мельхиор (получить в Советском Союзе разрешение на работу с драгметаллами было практически невозможно, если вы – не завод), а порой и так называемая «нержавейка», из которой, например, в 1980-х делались браслеты типа знаменитых казахских «бес блезик» – соединенных цепочками и с тремя кольцами или длинными серьги с подвесками.

Впрочем, стильные девушки того времени, одержимые модой на все казахское, носили их с удовольствием. Потому что никто не мог похвастаться бабушкиным браслетом или кольцом. Во-вторых, дизайн, который если и повторял в общих чертах абрис старинного казахского украшения, в деталях и уж тем более по смысловой нагрузке имел с ним мало общего.

Всем этим – и прежде всего восстановлением смыслов – в конце 1980-х – в

1990-х займются казахстанские художники и ремесленники. Окажется, что не все забыто, а что забыто – можно попробовать вернуть. Самое интересное, что подспорьем стали архивы российских музеев – тех, куда в свое время попали из экспедиций и с тех же выставок изделия казахских мастеров.

Новые казахские зергеры

«Новые казахские зергеры» начали восстанавливать старую технику своих предшественников: литье, зернь, тиснение, филигрань, гравировку и т. д. А вместе с техникой вернулось значение: треугольники на украшениях как символы мужского и женского начала, зубцы на браслетах как защита и дань знаменитому «звериному стилю», вставки сердолика – камня, что «изгоняет бедность», и многое другое.



Фото: Гульнар Танкаева



Фото: Гульнар Танкаева

тему» национальных украшений, при этом значительно облегчая их по весу и максимально адаптируя для современной жизни и современной женщины, привыкшей к легким и лаконичным европейским изделиям. К таким брендам относится Tengri Soul: в его коллекциях можно увидеть своеобразное прочтение браслета «бес блезик» и старинных символов – от тенгрианского огня до казахского «құс қанаты» («крыло птицы»).

Третье. Массовое производство. Интересно, что этот сектор рынка первыми оценили наши соседи из Кыргызстана: в свое время они наладили поставку в Казахстан не только нашей же национальной одежды, но и наших же украшений. Так называемый золотой ряд на Алматинской барахолке был заполнен казахскими браслетами, кольцами, серьгами и прочим – no made in Kyrgyzstan. Через несколько лет нашим зергерам, в отличие от производителей текстиля, удалось сломать эту тенденцию: сегодня в золотом ряду продаются казахские украшения – объединившись в небольшие цеха по три-пять человек, казахские мастера смогли организовать массовое производство недорогих казахских серебряных изделий.

Кольцо по закону

И, возвращаясь к началу: вместе с казахскими украшениями вернулась и казахская традиция, почти закон – пе-

редавать украшения по наследству. Так мать отдает свое саукеле дочери, а если дочка нет – возвращает в семью своих родителей, потому что саукеле передается только по женской линии. Так молодая женщина, удачно выйдя замуж, отправляет обратно матери кольцо «құс тұмсық» («птичий клюв»), сообщая тем самым – «у меня все хорошо», и пусть также будет и у всех остальных девушек этой семьи, где это «счастлирое» кольцо должно оставаться. Меня недавно, кстати, попросили помочь выбрать «құс тұмсық» для семьи, в которой четыре дочери. Мама сразу предупредила старшую – невесту – что ее замужество должно быть счастливым и что кольцо надо будет вернуть в семью.