

КУРСИВ



Бесконтактные новости

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:

ДАЮТ – БЕРИ, ПРОСЯТ ВЕРНУТЬ – ОТДАЙ

стр. 2

ИНВЕСТИЦИИ:

БРОКЕРСКИЙ РЕЗЕРВ

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:

ЗАПОМНИ ЕГО МОЛОДЫМ И КРАСИВЫМ

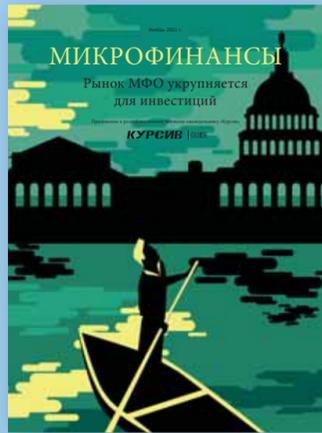
стр. 6

LIFESTYLE:

«ЗАВТРА МОРЕ»: КАК УЖЕ СЕГОДНЯ КАЗАХСТАНСКОМУ ФИЛЬМУ ПОПАСТЬ НА NETFLIX

стр. 12

[kursiv.kz](https://www.kursiv.kz)
[kursiv.kz](https://www.kursiv.kz)
[kursiv.kz](https://www.kursiv.kz)
[kursiv.kz](https://www.kursiv.kz)
[kursiv.kz](https://www.kursiv.kz)



Новый выпуск вы найдете внутри

Блэкаут на горизонте

Казахстан будет импортировать электроэнергию из России не только этой зимой

В условиях дефицита электрической мощности в пиковые часы Казахстан собирается импортировать электроэнергию из России по коммерческой ставке. Поставки могут стартовать уже в ноябре в объеме 300-400 МВт. Из-за накопившихся проблем в казахстанской энергосистеме импорт электроэнергии из РФ может стать не разовой мерой, а растянуться на ближайшие три-пять лет.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

К нынешнему осенне-зимнему периоду Казахстан подошел с дефицитом электрической мощности. «В часы пик потребление мощности в РК превышает прошлогодние значения более чем на 1000-1500 МВт», – отмечается в официальном сообщении системного оператора KEGOC.

> стр. 2



Фото: Илья Ким

Неслабый сигнал

Жесткость Минцифры в борьбе за повышение качества связи может стоить мобильным операторам дополнительных 160 млрд тенге инвестиций.

Сергей ДОМНИН

В год продолжающегося бурного роста сектора связи (+13,0% по итогам января – сентября 2021-го) государство усиливает контроль за качеством услуг связи – прежде всего мобильной. За год объемом наложенного взыскания вырос в четыре раза. Пока сумма штрафов операторов приближается к 100 млн тенге, но сама динамика процесса уже серьезный повод для их беспокойства. Если регу-

лятор продолжит давление, компаниям придется инвестировать дополнительно 160 млрд тенге в ближайшие три года.

Клиент здесь главный

Регулятор последовательно наращивает давление на операторов, требуя повышать качество услуг на всей площади покрытия вот уже на протяжении четырех лет.

В 2017-м проводились замеры на четырех наиболее оживленных автомагистралях (Алматы – Караганда – Нур-Султан – Костанай; Шымкент – Кызылорда – Актюбе – Уральск (Западный Китай – Западная Европа); граница РФ (на Челябинск) – Петропавловск – граница РФ (на Новосибирск); Алматы – Семей – Павлодар).

Спустя год министерство провело серию замеров качества связи стандарта 4G во всех населенных пунктах страны, а также в районных центрах. В 2019-м проверкой качества мобильной связи были охвачены 18 крупных и малых городов страны, а также курортные зоны в Акмолинской (Щучинско-Боровская и Зерендинская) и Павлодарской (Баянаульская зона) областях.

До 2019 года, выявляя нарушения, регулятор посылал операторам рекомендательные письма. Два года назад к этим письмам прибавились штрафы. В МЦРИАП отмечают, что в 2019 году проверили 50 обращений абонентов о ненадлежащем качестве связи и в 16 случаях оштрафовали операторов.

> стр. 3

Страховщики в плюсе

Kursiv Research Ratings

По результатам 2020 года отрасль общего страхования показала увеличение собираемости премий на 9%, отрасль страхования жизни – на 16%.

Аскар МАШАЕВ

Kursiv Research составил рейтинг компаний по общему страхованию (КОС) и компаний по страхованию жизни (КСЖ) за 2020 год. Выяснилось, что отрасль страхования жизни в пандемический год росла более высокими темпами, чем общее страхование.

От пандемии не застрахуешься

Пандемия COVID-19 и сопутствующие ей локдауны стали основным событием в 2020 году, которое ошутимо влияло на страховой рынок. В периоды жестких локдаунов, которых было два – весной и летом, наблюдалось сокращение деловой активности, соответственно, снижение активности на страховом рынке. Когда карантинные ограничения снимались или ослаблялись, наблюдалось восстановление экономики. «Это, в свою очередь, отразилось на темпах и количестве заключаемых договоров», – комментирует Ерлан Бурабаев, управляющий директор Ассоциации финансистов Казахстана по взаимодействию по страховым и фондовым рынкам.

Ограничение передвижений граждан, по словам собеседника, отразилось на количестве заключаемых договоров по такому классу, как обязательное страхование гражданско-правовой ответственности (ГПО) владельцев транспорта. «Кроме того, сильно просело страхование выезжающих за рубеж, поскольку прошлый год был практически полностью закрыт для туристов. Мы наблюдали существенную просадку этого класса страхования по сравнению с 2019 годом, но в 2021 году пошло восстановление», – отмечает Ерлан Бурабаев.

> стр. 9



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Иван Гончаров

ЧИТАЙТЕ

КУРСИВ

НА БУМАГЕ!

Начинается подписка на 2022 год

Подписка через каталоги:

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



Блэкаут на горизонте

Казахстан будет импортировать электроэнергию из России не только этой зимой

> стр. 1

В августе о рисках возникновения ограничений в электроснабжении из-за недостатка резервов мощности в текущем отопительном периоде сообщало «Самрук-Энерго» (генерирует до 31% электроэнергии в РК).

В KEGOC считают, что дефицит спровоцировал рост потребления со стороны ферм цифрового майнинга, которые съедают более 1000 МВт мощности, что, по данным оператора, сопоставимо с потреблением энергодефицитной Алматинской области.

В этих условиях KEGOC не исключает, что будет ограничивать потребителей, осуществляющих цифровой майнинг (сейчас рассматриваются соответствующие поправки в законодательство).

Кроме этого 14 октября системный оператор открыто заявил о рисках возникновения блэкаута (системной аварии) в условиях «имеющегося дефицита мощности» из-за аварийных отключений на электростанциях. В этот день на Экибастузской ГРЭС-1 и ГРЭС-2 с интервалом в несколько часов аварийно отключились два энергоблока по 500 МВт, а на электростанции ЕЭК был остановлен котел, что вызвало снижение генерации еще на 150 МВт.

Большинство электростанций РК работают с превышением проектного срока службы – не менее 39% установленной генерирующей мощности старше 40 лет; не менее 36% ТЭЦ накопили износ более 75% (данные из Доктрины достижения низкоуглеродной нейтральности РК до 2060 года). Таким образом, новые аварии на электростанциях страны – дело времени.

Поставки подороже

Отклонения между производством и потреблением в пиковые часы Казахстан балансирует электроэнергией из РФ, за которую расплачивается по факту. В рамках межгосударственного соглашения о параллельной работе энергосистем РК и РФ российский трейдер поставляет в Казахстан около 400 МВт, со-

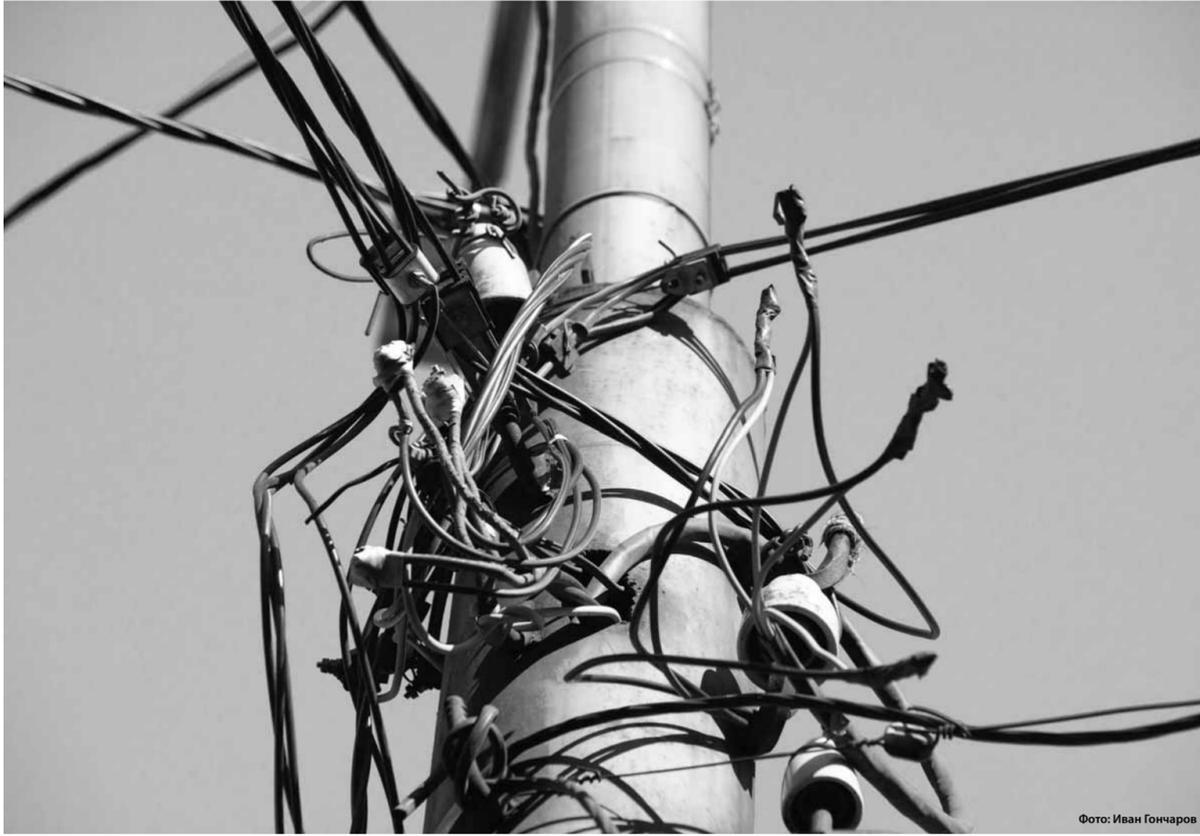


Фото: Иван Гончаров

общила на прошлой неделе член правления «Интер РАО» Александр Панина.

Немного ранее министр энергетики РФ Николай Шульгин подтвердил, что фактически внеплановые отклонения с Казахстаном от согласованного графика достигают 1–1,5 ГВт. Проблема в том, что такие перетоки осуществляются без предупреждения с казахстанской стороны (создает угрозу системной аварии и разделения энергосистем РК и РФ) в отличие от контрактов, по которым можно заранее спланировать необходимые объемы. Поэтому российская сторона хочет поставлять часть этого объема (по словам Паниной, около 300–400 МВт) на коммерческой основе.

В 2020 году в качестве компенсации за перетоки электроэнергии из РФ KEGOC заплатил «Интер РАО» 16 млрд тенге (больше на 8,2% по сравнению с 2019-м) по ставке 15,03 тенге за кВт·ч. С 2015 по 2019 год эти расходы KEGOC выросли в два раза – с 8,3 до 14,8 млрд тенге. В часы снижения потребления внутри страны Казахстан поставляет электроэнергию обратно в РФ, но уже по цене 4,79 за кВт·ч.

Так как теперь часть объемов «Интер РАО» хочет экспортировать на коммерческой основе, можно предположить, что ставка будет выше 15 тенге. «Речь идет о коммерческих договорах, ценообразование по которым будет строиться на рыночных принципах», – комментируют будущие поставки в «Интер РАО».

В Министерстве энергетики РК на запрос «Курсива» сообщили, что на данный момент «Интер РАО» и «Самрук-Энерго» ведут переговоры о создании совместного предприятия для продажи электрической энергии потребителям Казахстана. В ведомстве уточняют, что продавцами могут выступать и другие компании, «имеющие договоренности с поставщиками с российской стороны».

Торги электроэнергией планируется проводить на площадке Казахстанского оператора рынка электроэнергии и мощности (КОРЭМ). Как сообщается на сайте КОРЭМ, 15 октября там уже организовали пилотные торги с поставкой на месяц (с 18 октября по 18 ноября 2021 года), но резуль-

таты их не раскрываются. В Минэнерго уточнили, что в качестве покупателей туда регистрировали только майнинговые компании. При этом в разговоре с представителями электроэнергетической ассоциации и Ассоциации блокчейн и индустрии дата-центров «Курсиву» не удалось подтвердить, что планируемые коммерческие поставки электроэнергии будут предназначены исключительно для ферм цифрового майнинга.

Наши виноваты?

Прогнозный энергобаланс на 2021–2027 годы показывает, что дефицит располагаемой мощности сформируется в Казахстане только в 2023 году. Однако текущие аварии на электростанциях и высокое потребление майнин-

говых ферм уже создают дефицит электрической мощности в часы пик. Маневренной генерации, которая может включиться в работу за короткое время (15–20 минут для ГТЭС и около двух минут для ГЭС) и закрыть потребность в электроэнергии в авральные часы, в Казахстане не хватает.

По оценке Казахстанской электроэнергетической ассоциации, энергосистеме требуется не менее 1–1,5 ГВт новых маневренных мощностей (а оптимальный объем – 3–4 ГВт). Ситуацию осложняют высокие темпы ввода объектов ВИЭ (3% от общей генерации электроэнергии в РК в 2020-м, прогнозируется до 15% в 2030-м), чья генерация нестабильная и зависит от погодных условий и тоже требует балансировки.

Пока главными ответственными за возникновение дефицита признаны майнеры. Однако независимые эксперты считают, что ответственность лежит на системном операторе и Минэнерго. «KEGOC было хорошо известно о будущем дефиците мощности, однако оператор продолжал выдавать техусловия на подключение для майнинговых ферм», – говорит бывший президент KEGOC Асет Наурызбаев.

Напряженная ситуация с нехваткой мощностей в пиковые часы может наблюдаться в Казахстане ближайшие несколько лет, до тех пор, пока генерирующие компании не введут новые (около 1,5 ГВт в рамках механизма рынка мощности) к 2025–2026 годам. Маневренная генерация, аукционы на строительство которых назначили на конец 2021 года, за 2–5 лет прибавит энергосистеме 1,1 ГВт.

В прогнозном энергобалансе на 2021–2027 годы отражен постепенный рост дефицита электрической мощности до 1,5 ГВт к 2027-му. Если не все из запланированных инвестпроектов будут реализованы, а аукционы по маневренной генерации не состоятся, проблема с дефицитом мощности и угроза блэкаута сохранятся.

Дают – бери, просят вернуть – отдай

С начала года более 200 тыс. человек вернули полученные во время ЧП 42 500 тенге

Казахстанцев, которые ошибочно получили в период локдаунов 42 500 тенге, просят вернуть деньги государству. При этом единого подхода к «нарушителям» в фонде соцстрахования (ГФСС), через который осуществляются все социальные выплаты, нет. В итоге 42 500 возвращают те, кто вынужден обращаться в фонд – декретницы, инвалиды, потерявшие кормильца семьи.

Анастасия МАРКОВА

Во время строгих карантинных ограничений в 2020 году казахстанцам, оставшимся без работы, выплачивали единовременное пособие в размере минимальной заработной платы – 42 500 тенге. В апреле, мае и июле его выдавали в полном объеме, в августе – половину от этой суммы, 21 250 тенге. За время локдаунов 4,6 млн человек получили выплаты на общую сумму 476,3 млрд тенге.

На выплаты могли рассчитывать наемные работники, отправленные в отпуска без содержания, самозанятые, лица, занимающиеся частной практикой, индивидуальные предприниматели и неофициально трудоустроенные, чей доход упал из-за объявленного карантина.

После объявления о мерах поддержки в конце марта прошлого года казахстанцы начали массово подавать заявления на получение выплат. За первые три недели заявки подали более восьми миллионов человек. Специально созданные под выплаты сайт и Telegram-бот зависали, как и сайт электронного правительства, через который также можно было оформить заявление. В результате Министерство труда, чтобы упростить и ускорить подачу заявки, отменило требование представить документы, подтверждающие потерю дохода.

«Мы, Министерство труда, должны проверить физлиц, ИП, тех, кто был самозанятым, не будем. Никогда. Даже проверки инициировать не будем. Мы все, что вас касается, проверили. Если вам назначили, значит, выплата ваша законна.

Единственное, вопросы возникают к работодателям и наемным работникам, которые не выходили в отпуск без сохранения заработной платы, – их работа не останавливалась, они продолжали получать зарплату, но тем не менее подали заявление на получение 42 500 тенге», – комментировал Биржан Нурымбетов, на тот момент министр труда и социальной защиты. Меры, которые будут приняты к недобросовестным казахстанцам, получившим под шумок дополнительный доход в виде 42 500 тенге, тогда не озвучивались.

Хочешь декретные – плати

В 2021 году часть казахстанцев, которые выходят на пенсию, оформляют пособия по инвалидности или по потере кормильца, просят вернуть 42 500. Под возврат подпадают те, у кого ГФСС выявляет пенсионные отчисления, датированные апрелем-маем, а также июлем-августом 2020-го (в эти месяцы выплачивалось единовременное пособие). В фонде объясняют: раз были пенсионные отчисления,

значит, человек доходил из-за пандемии не терял, и 42 500 нужно отдать назад государству.

Чаще всего о возврате рассказывают женщины, оформляющие пособия по уходу за ребенком. Фотограф Толкын Буланова из Нур-Султана во время локдаунов, когда студии были закрыты, а мероприятия не проводились, осталась без дохода. От государства она получила трижды по 42 500 тенге и один раз 21 250 тенге, всего 148 750 тенге. «Когда я узнала о беременности, то решила закинуть себе пенсионные отчисления за полгода задним числом с учетом пени (так можно делать, когда есть ИП). Я сделала это, потому что понимала: для получения декретных лучше, чтобы были пенсионные отчисления. Так на моем пенсионном счету оказались отчисления даже за те месяцы, в которые по факту я не работала», – объясняет Толкын.

В фонде соцстрахования «Курсиву» сообщили, что при расчете размера декретных выплат месяцы, когда работник получал 42 500, не учитываются – они заменяются другими месяцами, непосредственно предшествующими этому периоду. То есть Толкын могла не класть на свой пенсионный счет деньги за апрель-май и июль-август, но она просто не знала о такой норме. «Когда я сдала все необходимые документы для выхода в декрет, мне позвонили из Государственного центра по выплате пенсий и сказали, что нужно либо вернуть государству полученные ранее 150 тыс. тенге, либо доставать назад из ЕНПФ свои пенсионные отчисления. В противном случае не получу декретные. Я посчитала, что проще вернуть деньги в фонд, потому что возвращать себе пенсионные гораздо хлопотнее», – сказала фотограф. По словам Булановой, все рекомендации и предупреждения были в устной форме, никаких письменных уведомлений со стороны госорганов она не получала. И в аналогичной ситуации оказались десятки женщин.

По состоянию на 1 октября выплаты 42 500 тенге вернули 222,7 тыс. человек на общую сумму 9,3 млрд тенге. Комментируя ситуацию с возвратом денег, в ГФСС

Проверить – так всех?

По состоянию на 1 октября выплаты 42 500 тенге вернули 222,7 тыс. человек на общую сумму 9,3 млрд тенге. Комментируя ситуацию с возвратом денег, в ГФСС

сообщили, что согласно Закону «Об обязательном социальном страховании» при назначении соцвыплат организация имеет право производить проверку достоверности предоставляемых получателем сведений. Срок после получения выплат, в который можно проводить проверку, неясен – в законе этот вопрос четко не регламентирован. «В форме заявления на назначение выплаты 42 500 тенге была предусмотрена отметка об ответственности за предоставление ложной информации о потере дохода в период ЧП», – напомнили в ГФСС. Кроме того, представители фонда подчеркнули, что никому в выплате соцпособий из-за невозврата 42 500 тенге не отказывают, но признали, что получение пособий может затянуться при выявлении ошибок, допущенных получателем.

Будет ли проведена единая для всех проверка на правомерность получения 42 500, в ГФСС так и не ответили, хотя редакция дважды обращалась в фонд с этим вопросом. В Министерстве труда «Курсиву» на этот вопрос также не ответили.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июня 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 ДОМИНИН s.dominin@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 o.fominskikh@kursiv.kz

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

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

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

Редакция: Ксения БЕЗКОВАЯ ИРИНА ОСИПОВА Жанболат МАМЫШЕВ Анастасия МАРКОВА Юрий МАСАНОВ

Корректоры: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО Татьяна ТРОЦЕНКО Елена ШУМИКИХ

Бильд-редактор: Илья КИМ

Верстка: Елена ТАРАСЕНКО Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер: Дана 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 ГИММДИНОВ Тел.: +7 (707) 766 91 99 r.gimmadinov@kursiv.kz

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

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

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

Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан Свидетельство о постановке на учет № 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

Неслабый сигнал

> стр. 1

Регулятор давно делает ставку на помощь абонентов. Еще в 2015 году пользователям был предложен сервис «Народный контроль качества сотовой связи», который давал бы им возможность направлять отзывы о различных проблемах и сбоях в работе сотовой связи онлайн. Сервис контроля качества связи, разработанный государственным АО «НИТ», был объединен с другим – «Блог-платформой первых руководителей государственных органов» и до сих пор доступен в App Store под названием «Открытый диалог».

В сентябре минувшего года для проведения «народного контроля» был запущен сервис Balaunys bag, с помощью которого каждый пользователь сотовой связи в РК может запустить тест скорости загрузки данных. При этом система устанавливала место, откуда проводится тестирование, и оператора. Разработчиком сервиса стала компания BTS Digital, известная как поставщик серии IT-решений казахстанским госорганам и локальный партнер Сбера по реализации проекта перехода государственных информационных систем на единую «Платформу V».

Параллельно МЦРИАП предлагает гражданам, столкнувшимся с низким качеством связи, направлять официальные обращения в Комитет телекоммуникаций или в блог министру Багдату Мусину.

Контроль качества связи усиливался с каждым годом, но в этом году за операторов взялись всерьез. В ответ на запрос «Курсива» в МЦРИАП сообщили, что по итогам 2020 года Комитет телекоммуникаций провел 93 проверки и наложил 24 млн тенге штрафов, а по итогам 10 месяцев 2021 года количество проверок выросло до 408, а штрафов наложено на 92 млн тенге. «Основная доля проведенных проверок приходится на операторов сотовой связи АО «Кселл», ТОО «Кар-Тел» и ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» в связи с поступающими обращениями граждан», – сообщил вице-министр цифрового развития Малик Олжабеков.

«Сейчас размер штрафа составляет 100 МРП. Повторный штраф в течение года – 200 МРП. На данный момент в правительстве рассматривают инициативу об увеличении штрафа в 10 раз», – сообщили «Курсиву» в пресс-службе ТОО «Кар-Тел».

Качество требует средств

Борясь за качество связи, регулятор действует непродвзято. В списке оштрафованных присутствуют все действующие в РК операторы сотовой связи: и связанные с государством «Кселл» с брендами Kcell и Activ, и «Мобайл Телеком-Сервис» с брендом Tele2 (обе компании контролируются нацкомпанией «Казакхтелеком»), и частный «Кар-Тел» с брендом Beeline. Проблема общая, поэтому и позиции операторов во многом сходятся.

Во-первых, они разделяют заинтересованность регулятора в том, чтобы обеспечить всех казахстанцев связью высокого качества, и считают требования государства обоснованными. Однако, указывают участники рынка, набор причин, по которым



Фото: Иван Гончаров

Измерь это

Правила, по которым действует регулятор, базируются на законе РК «О связи»: уполномоченному органу вменяется функция «утверждения методик измерений технических параметров качества услуг связи, а также «осуществление контроля качества услуг связи, оказываемых операторами связи». Измерение качества связи признается государственной монополией. Закон обязывает операторов предоставлять услуги связи в соответствии с документами по стандартизации, техническими нормами и условиями договоров с клиентами.

Впервые нормы, определяющие показатели качества

услуг связи, были утверждены в ноябре 2017 года. В феврале 2021-го расширили набор показателей, по которым измеряется качество услуг. В периметр измерений вошли четыре группы показателей: голосовой связи, мобильного интернета, покрытия мобильной связью, а также доступа в интернет посредством фиксированных сетей – всего 18 метрик. По каждой из метрик установлено предельно допустимое значение. Например, доля неуспешных вызовов от общего числа вызовов «голосом» не может превышать 3%. Доля значений показателя средней скорости загрузки данных с сервера FTP менее 2 Мбит/с по линии «вниз» должна быть меньше 10%. А доля потерь

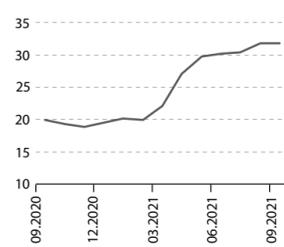
IP-пакетов при передаче по волоконно-оптической линии связи не может превышать 0,2%.

Измерения могут проводиться передвижными измерительными комплексами (на осень 2020 года таких в распоряжении регулятора было уже 17), носимыми измерительными комплексами, а также мобильными телефонами с установленными для этого программами. Замеры проводятся в соответствии с определенным заранее маршрутом. При измерениях необходимо убедиться, что оборудование операторов работает в соответствии с эксплуатационными требованиями. Регулятор не может измерять качество услуг связи в периоды аномальной нагрузки на сеть.

От уполномоченного органа (сейчас это Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности – МЦРИАП) контролем качества занимается Комитет телекоммуникаций. Для измерений комитет использует комплексы, находящиеся в ведении РГП «Государственная радиочастотная служба». По итогам замеров проводится анализ данных, а в случае их несоответствия нормативам «операторам сотовой связи направляются рекомендации по оптимизации своих сетей и/или выносятся административные штрафы в рамках КоАП в размере до 100 МРП» (в 2021 году 100 МРП составляет 292 тыс. тенге).

За год скорость мобильного интернета в Казахстане выросла в 1,5 раза

Скорость загрузки данных провайдеров мобильного интернета в РК, Мб/с



Источник: Speedtest.net

операторы не могут обеспечить надлежащее качество связи, не ограничивается зоной их контроля, а значит, и возлагать ответственность за качество связи лишь на них нелогично.

Руководитель отдела корпоративных связей Kcell Максим Оларь напоминает, что в крупных городах выполняются требования к качеству сети мешает проблема радиоблочки. «Очень часто операторы вынуждены снимать свое оборудование после лишь одного обращения в соответствующие органы со стороны граждан. И зачастую, учитывая плотность застройки, найти альтернативное место для установки оборудования не представляется возможным. Впоследствии большинство жителей таких районов страдают от плохого качества связи. С этим ежедневно в своей работе сталкиваются все операторы», – объясняет он.

В пресс-службе «Кар-Тел» подтверждают, что выдерживать минимальную скорость мобильного интернета повсеместно и в любое время невозможно технически: «Операторы могут только стремиться выполнять эту цель. Но даже для этого нам нужно докупить дополнительное оборудование – на определенных

элементах сеть нужно нарастить в три раза, чтобы параметры сети, включая скорость, соответствовали требованиям даже в часы пиковой нагрузки. Но стоит учесть, что когда нагрузка на сеть небольшая, эти мощности останутся невостребованными».

В компании подсчитали объем требуемых инвестиций по данному направлению в масштабах всей отрасли – 160 млрд тенге в ближайшие три года. «Индустрия встает перед выбором: либо отказываться от инвестиций в новые технологии и подключения к связи удаленных районов, либо пересматривать цены на интернет для текущих клиентов», – говорят в компании.

Можно без штрафов?

Чтобы удовлетворять требованиям регулятора, операторы предлагают набор совместных с правительством мер и стимулов.

В «Кар-Тел» (бренд Beeline) считают, что одной из альтернатив штрафам может быть подход, при котором регулятор принимает следующие меры, стимулирующие улучшение качества связи: эффективное управление частотами, оптимизация правил строительства сайтов (сейчас процессы весьма бюрократизированы

Позиции Казахстана и постсоветских стран в сфере развития мобильного интернета по скорости загрузки в Speedtest Global Index (август 2021)

Место	Страна	Мб/с
1	ОАЭ	238,06
2	Южная Корея	202,61
3	Норвегия	177,72
4	Катар	172,18
5	Китай	165,38
30	Эстония	75,29
38	Литва	66,25
54	Латвия	50,07
60	Молдова	42,99
64	Азербайджан	40,69
68	Грузия	39,84
73	Армения	34,53
79	Украина	31,95
80	Казахстан	31,74
90	Россия	28,99
103	Кыргызстан	24,71
119	Беларусь	19,41
120	Узбекистан	19,29
129	Таджикистан	16,15

Источник: Speedtest.net

и процесс получения разрешений занимает многие месяцы), разрывная работа с населением по радиоблочки, стимулирование инвестиций в строительство по примеру проекта «250+» (обеспечение мобильной связью сел с количеством жителей от 250 человек).

В Kcell говорят, что необходимо укрепить партнерство операторов и регулятора в части планирования развертывания сетей, особенно в вопросе установки оборудования в крупных городах с плотной застройкой. «К сожалению, большинство девелоперов не привлекают мобильных операторов и телеком-компаний на этапе проектирования объектов. Впоследствии очень сложно найти место для оборудования, которое бы удовлетворило потребности в отдаленном расположении (не на крышах) базовых станций при этом давало бы стабильный сигнал для всех жителей района», – рассказывает Максим Оларь.

Еще одна проблема, о которой говорят в Kcell, – бесконтрольный

ввоз бытовых усилителей сотовой связи (репитеров), которые создают радиопомехи, вызывающие сбои в работе базовых станций вплоть до полной потери сигнала.

Единственное, от чего регулятор предлагает отказаться, – штрафы. «Штрафы вряд ли смогут улучшить связь для потребителей, но точно затруднят распределение ресурсов операторов для улучшения сети. Чем больший

штраф получает оператор, тем меньше денег у него остается для инвестиций в оборудование, строительство, улучшение качества», – отмечают в «Кар-Тел».

Общий настрой операторов исключительно конструктивен. Однако в среде независимых экспертов отрасли присутствует мнение, что контроль качества услуг связи в том формате, в котором его осуществляет МЦРИАП, – это превышение достаточного уровня вмешательства в отрасль. «Министерство, по моему мнению, в данном случае берет на себя излишние функции», – комментирует экс-президент «Казтелеерадио» Аскар Хайрушев. Он считает, что государство может резонно требовать обеспечения покрытием малых дорог и населенных пунктов, то есть там, где инвестиции операторов некупаемы, они получают убытки. Но все это фиксируется в лицензионных требованиях.

«В городах и селах, где коммерческий интерес операторов понятен, все должно регулироваться рынком. В том числе и качество связи. И если оператор заинтересован в привлечении максимального числа абонентов, он сам будет отслеживать качество своей сети и добиваться минимизации количества жалоб от клиентов», – отмечает эксперт. – Министерство же должно так регулировать рынок услуг связи, чтобы на нем была максимально жесткая конкуренция между операторами, чтобы они боролись за каждого абонента. Все остальные договорные отношения регулируются Гражданским кодексом и не должны быть предметом интереса регулятора».

В подготовке материала принимал участие Жанболат Мамышев.

Уточнение

В статье «Жалование обжалованию не подлежит», опубликованной в предыдущем номере «Курсива» (№ 41 от 28 октября 2021 года) и рассказывающей о том, как изменились зарплаты топ-менеджеров в квазигосударственных компаниях Казахстана, допущен ряд неточностей. На самом деле общая сумма вознаграждения ключевого управленческого персонала «КазМунайГаза» сократилась с 1,57 млрд до 919 млн тенге (а не с 1,57 трлн до 919 млрд, как было написано в материале). Суммарный заработок членов правления КМГ снизился с 566 млн до 318 млн тенге, членов СД – с 561 млн до 354 млн тенге (в статье вместо миллионов были указаны миллиарды). Редакция приносит извинения за допущенные ошибки.



Даниэль ПАТАКИ, вице-президент GSMA по политике и регулированию, глава региона Европа, Россия и СНГ

Правильные стимулы

Международные эксперты, наблюдающие за регулированием телекоммуникационного сектора в РК, считают, что политика штрафов менее продуктивна, чем политика последовательного стимулирования стимулов для инвесторов.

«Растет регуляторов состоит в том, что штрафы будут стимулировать инвестиции, необходимые для улучшения качества обслуживания. В ре-

альности данная мера чаще всего контрпродуктивна, оказывает стигматизирующее воздействие на операторов и в долгосрочной перспективе приводит к тому, что в проигрыше оказывается конечный потребитель», – рассказывает Даниэль Патаки, вице-президент GSMA по политике и регулированию, глава региона Европа, Россия и СНГ.

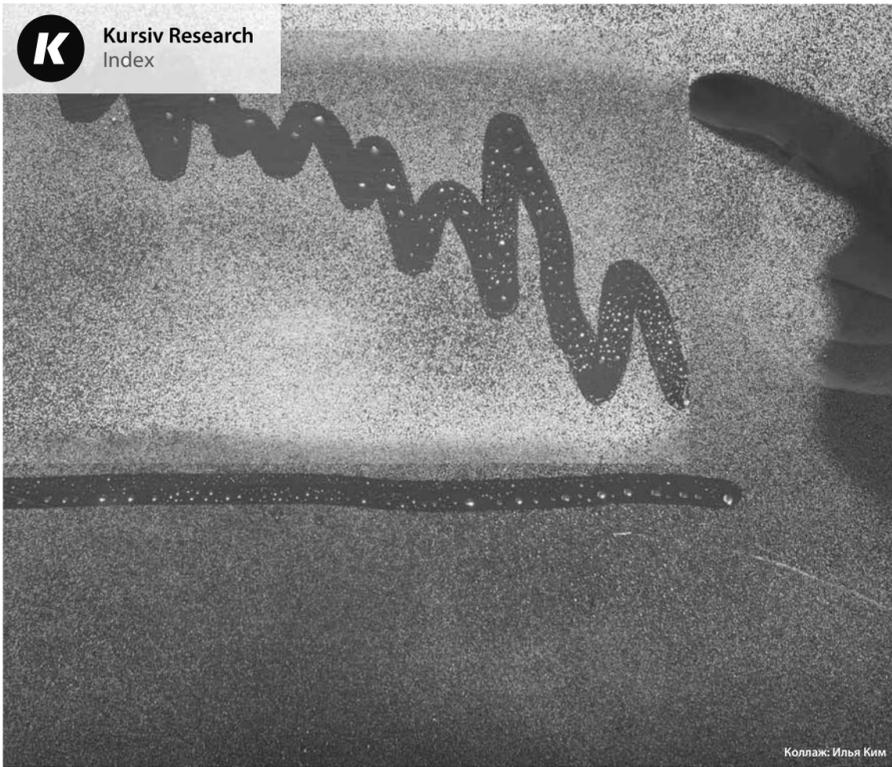
Эксперт считает, что регулирование, которое жестко определяет конкретный уровень качества услуг, является чрезмерным и может повлечь за их развитие. «В случаях, когда регулирующие органы обеспокоены качеством обслуживания, важен диалог регулятора с отраслью для выработки решения, обеспечивающего прозрачность качества обслуживания», – убеждает он.

По словам Патаки, директивным органам важно выде-

лить операторам частоты в необходимом количестве и на приемлемых условиях, облегчить доступ к общественной инфраструктуре и обеспечить соответствие предельно допустимых уровней воздействия электромагнитных полей радиочастотного диапазона (ЭМП РЧ) на человека мировым стандартам.

«Одним из ярких примеров политики стимулирования развития сетей в Казахстане является снижение ежегодной платы за использование спектра на 90% в случаях, когда операторы мобильной связи делают соответствующие инвестиции в инфраструктуру в сельской местности. Подобные передовые инициативы будут стимулировать развитие мобильного широкополосного доступа в Казахстане и внедрение новых стандартов связи», – говорит вице-президент GSMA.

ИНВЕСТИЦИИ



K Kursiv Research
Index

Коллаж: Илья Ким

Индекс Kursiv-20: ноябрьские заморозки

За последние семь дней индекс Kursiv-20 впервые за шесть недель снизился – с 1330,52 (по итогам торгового дня) до 1300,29 пункта (по состоянию на 15:00 03.11.2021).

Из казахстанских эмитентов акции только двух компаний показали рост: KEGOC (+0,8%) и Народного банка (+0,5%). Для остальных локальных эмитентов неделя оказалась неудачной. Сильнее прочих просели в цене бумаги «Казатомпрома» (-4,6%), отрицательная динамика возникла на фоне новости о снижении прогноза добычи урана в текущем году с 22,5–22,8 тыс. до 21,7–22,0 тыс. тонн. Причина – задержки в проведении горно-подготовительных работ. Пандемия COVID-19 повлияла на цепочку поставок, что привело к нехватке основных материалов и оборудования (реагенты, определенные виды труб и насосов, спецоборудование и буровые установки). Акции Банка ЦентрКредит подешевели на 2,3%, бумаги остальных казахстанских эмитентов скорректировались незначительно – с близкими к нулевым темпами.

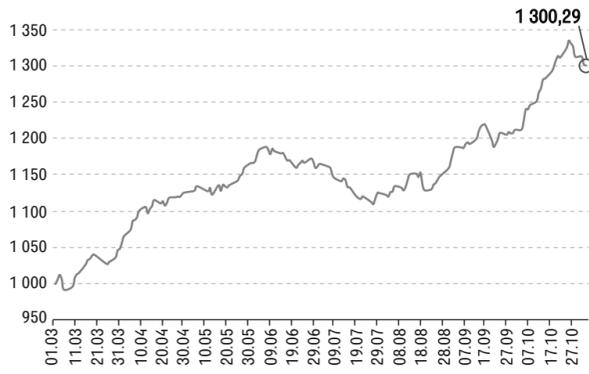
В минувшие семь дней существенно прибавили три иностранных эмитента: Ford Motor Company (+10,6%), Yandex N.V. (+8,6%) и Freedom Holding Corp. (+5,4%). Автомобильную компанию поддержало заявление ее руководства, что дефицит чипов сокращается. Напомним, что сейчас из-за пандемии COVID-19 мировые автогиганты испытывают трудности с поставками полупроводников и чипов. Акции российской технологической компании были поддержаны новостью об увеличении прогноза по выручке на 55–60% по сравнению 2020 годом.

На локальном рынке позитивной новостью для Freedom Holding Corp. оказалось сообщение о повышении рейтинга Банка Фридом Финанс Казахстан, который входит в эту группу, с «В-» до «В» и о докапитализации на 23 млрд тенге.

Антирекорд у «Газпрома», акции которого упали сразу на 27,3%. Следует отметить, что 2 ноября был зафиксирован рекордный для KASE объем сделок по акциям «Газпрома» – 52 млн тенге, за неполный день 3 ноября – 35 млн тенге. Еще один неудачник недели – Facebook, акции которого на фоне новости о переименовании техгиганта в Meta подешевели на 6,2%.

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 27.10.2021 по 03.11.2021.

Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

Народный банк

Банк проинформировал биржу о том, что решением совета директоров от 28 октября 2021 года Антон Мусин избран заместителем председателя правления и членом правления. У Антона Мусина богатый опыт в сфере разработки и внедрения в банках технологических инноваций, направленных на развитие сервиса для розничных и корпоративных клиентов. Он руководил командой консультантов Accenture Ltd., когда производилась интеграция Народного с Казкомом.

В Народный Мусин пришел в апреле 2019 года на пост независимого директора и члена совета директоров.

Kcell

Мобильный оператор отчитался за III квартал и девять месяцев 2021 года. По результатам января – сентября 2021 года общая чистая выручка составила 140,4 млрд тенге (+11,9%), а чистая прибыль – 25 млрд тенге (+41,3%). Абонентская база выросла на 7,3% и достигла 7,9 млн пользователей.

Также компания проинформировала о привлечении заемных средств в размере 60,5 млрд тенге от First Heartland Jusan Bank. Размер данной крупной сделки составляет 29% от общего размера балансовой стоимости активов Kcell. Напомним, что First Heartland Jusan Bank в конце сентября текущего года приобрел 9,08% акций мобильного оператора, став крупным держателем пакета акций.

Общий объем обязательств Kcell по итогам первого полугодия 2021 года составил 115 млрд тенге, непосредственно займы – 61 млрд.

KEGOC

Оператор магистральных электрических сетей принял решение выплатить дивиденды по простым акциям KEGOC за первое полугодие 2021 года: 22 млрд тенге чистого дохода распределяется на всех держа-

телей простых акций, размер дивиденда в расчете на одну акцию составил 84,72 тенге. Также компания решила оставить в своем распоряжении 5,5 млрд тенге на развитие.

«Казхателеком»

Международное рейтинговое агентство S&P Global Ratings опубликовало отчет о кредитном рейтинге «Казхателекома» на уровне «BB+» (прогноз «стабильный»), в котором спрогнозировало дальнейший организационный рост выручки крупнейшего телеком-оператора в 2021–2022 годах. Этому будут способствовать сильные рыночные позиции компании, которой принадлежит масштабная инфраструктурная сеть (в нее входят магистральные линии связи протяженностью свыше 82 тыс. км и более 13 тыс. базовых станций мобильной связи). Из финансовых показателей аналитики выделяют высокие показатели рентабельности (показатель рентабельности по EBITDA составляет почти 50%) и умеренный уровень долга при существенной величине генерируемого свободного денежного потока от операционной деятельности.

«КазТрансОйл»

Нацоператор по магистральному нефтепроводу сообщил об исключении из состава совета директоров по собственной инициативе Алмасбека Мухашова, который занимал должность независимого директора с января 2019 года.

«Казатомпром»

Национальная атомная компания Казахстана подвела операционные результаты за III квартал и девять месяцев 2021 года. По результатам января – сентября текущего года компания нарастила объем производства на 6% (до 16 тонн урана), объем продаж по группе сократился на 15% (до 8,4 тонны урана), средняя цена реализации выросла на 1% (до \$29,99 за фунт U₃O₈).

Брокерский резерв

Молодые люди в последние несколько лет активнее открывают счета на бирже

«Курсив» изучил данные по возрастной разбивке владельцев брокерских счетов за последние два с половиной года и обнаружил, что розничные инвесторы в Казахстане значительно помолодели. Число физических лиц – владельцев брокерских счетов в возрасте 18–24 лет с начала 2019 года выросло в 8 раз, число инвесторов в возрасте 25–34 года – вдвое.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА



Фото: Depositphotos/LeonidKos

По данным Центрального депозитария, общее количество брокерских счетов физлиц с начала года выросло в 1,5 раза, составив 198 461 на 1 октября. В возрастном разрезе наибольшую долю (40,56%) составляют инвесторы в возрасте 35–54 года, на втором месте группа 25–34 (26,02%), на третьем – 55+ (23,56%), на четвертом – группа 18–24 (9,73%).

Если сравнить эти данные с показателями на начало 2019 года, видно, что примерно за два с половиной года доли возрастных групп 35–54 и 55+ сократились. Значительнее всего упала доля владельцев счетов в возрасте 55+ – с 33 до 24%. Доля инвесторов 35–54 снизилась с 44 до 40,56%.

Между тем доля инвесторов в возрасте 25–34 года выросла с 20 до 26%, а доля инвесторов в возрасте 18–24 года – с 2% до почти 10%. Фаза активного роста инвесторов возрастной группы 18–24 началась в год пандемии. За 2020 год количество инвесторов этой группы выросло в 2,6

раза, а за последние несколько месяцев выросло в 8 раз. По данным брокера, инвесторы в возрасте до 35 лет вполне объяснимы, – полагают в Halyk Finance.

Среди опрошенных брокеров наиболее высокой доля молодых клиентов оказалась в Jusan Invest – инвесторы в возрасте 18–24 года составили 30,4% общей клиентской базы, в то время как клиенты в возрасте 25–34 года – почти 40%.

Поведение молодых розничных инвесторов характеризуется значительной торговой активностью, отмечают в Halyk Finance. По данным брокера, инвесторы в возрасте до 35 лет ежемесячно совершают половину от всего количества сделок, а их доля среди активных клиентов составляет около 57%.

«Средний чек молодого инвестора по вполне понятным причинам ниже – сейчас он составляет около 30 тыс. тенге против 150 тыс. тенге от среднего значения по всей клиентской базе», – поясняет брокер. Отметим, что средний чек розничного инвестора в целом по бирже, по данным KASE, составляет порядка 210 тыс. тенге.

Во что инвестируют? Молодые клиенты Halyk Finance предпочитают торговать на KASE – через эту площадку проходит более 95% сделок, совершаемых инвесторами в возрасте до 35 лет.

В число наиболее популярных инструментов на KASE у этой аудитории вошли акции казахстанских голубых фишек: Народного банка, мобильного оператора Kcell, «КазТрансОйла». Популярностью пользуются и акции российских эмитентов, листингованных на KASE: «Газпром», Сбербанк, ВТБ.

По данным АО «Фридом Финанс», среди клиентов в возрасте 18–24 года по количеству бумаг также лидируют акции казахстанских голубых фишек и российских компаний. Кроме того, такие инвесторы имеют в своих портфелях и долговые бумаги: еврооблигации Банка развития Казахстана, купонные облигации микрофинансовой организации «КазОнлайнФинанс». Если смотреть по объему сделок, то в лидерах оказываются акции «КазТрансОйла», Freedom Holding Corp. и Kcell, а также паи ЗПИФ «Фонд первичных размещений».

Клиенты брокера в возрастной группе 25–34, помимо акций казахстанских и российских компаний, активно приобретают облигации Казахстанского фонда устойчивости, а также высокодоходные купонные облигации компаний «Технолизинг» и Capital Leasing Group.

Молодые клиенты Jusan Invest в дополнение к вышеперечисленным голубым фишкам активно приобретают паи инвестиционных фондов, управляемых компанией, – ИПИФ «doSTAR» и ИПИФ «haMONEY», а также акции Apple, торгующиеся на KASE.

На площадке AIX молодые клиенты Halyk Finance предпочитают приобретать биржевые ноты, поскольку входной порог по таким инструментам достаточно низкий (от \$6. – «Курсив»).

По данным AIX, по состоянию на 22 октября в приложении Tabus, через которое можно приобрести биржевые ноты, было зарегистрировано около 13 тыс. пользователей. 18% из этого количества составляли клиенты в возрасте 18–24 лет и почти 41% – клиенты в возрасте 25–35 лет.

Во Freedom Finance Global, который предоставляет клиентам доступ к торгам на AIX и иностранных биржах, отмечают интерес молодых клиентов к зарубежным голубым фишкам и IPO. Так, в топ популярных инструментов в группе 18–24 вошли акции Банка ВТБ, китайских TAL Education Group и Nio, а также американских Apple, Tesla, Bank of America, Wells Fargo & Company.

акции российских эмитентов, листингованных на KASE: «Газпром», Сбербанк, ВТБ.

По данным АО «Фридом Финанс», среди клиентов в возрасте 18–24 года по количеству бумаг также лидируют акции казахстанских голубых фишек и российских компаний. Кроме того, такие инвесторы имеют в своих портфелях и долговые бумаги: еврооблигации Банка развития Казахстана, купонные облигации микрофинансовой организации «КазОнлайнФинанс». Если смотреть по объему сделок, то в лидерах оказываются акции «КазТрансОйла», Freedom Holding Corp. и Kcell, а также паи ЗПИФ «Фонд первичных размещений».

Клиенты брокера в возрастной группе 25–34, помимо акций казахстанских и российских компаний, активно приобретают облигации Казахстанского фонда устойчивости, а также высокодоходные купонные облигации компаний «Технолизинг» и Capital Leasing Group.

Молодые клиенты Jusan Invest в дополнение к вышеперечисленным голубым фишкам активно приобретают паи инвестиционных фондов, управляемых компанией, – ИПИФ «doSTAR» и ИПИФ «haMONEY», а также акции Apple, торгующиеся на KASE.

На площадке AIX молодые клиенты Halyk Finance предпочитают приобретать биржевые ноты, поскольку входной порог по таким инструментам достаточно низкий (от \$6. – «Курсив»).

По данным AIX, по состоянию на 22 октября в приложении Tabus, через которое можно приобрести биржевые ноты, было зарегистрировано около 13 тыс. пользователей. 18% из этого количества составляли клиенты в возрасте 18–24 лет и почти 41% – клиенты в возрасте 25–35 лет.

Во Freedom Finance Global, который предоставляет клиентам доступ к торгам на AIX и иностранных биржах, отмечают интерес молодых клиентов к зарубежным голубым фишкам и IPO. Так, в топ популярных инструментов в группе 18–24 вошли акции Банка ВТБ, китайских TAL Education Group и Nio, а также американских Apple, Tesla, Bank of America, Wells Fargo & Company.

Клиенты в группе 25–34 тоже активно покупали акции вышеуказанных китайских компаний и Банка ВТБ. В их портфелях также есть бумаги компаний, недавно вышедших на IPO, – Didi, Robinhood, Clover Health Investments Corp.

Инвесторы в возрасте до 35 лет в перспективе будут приносить брокерам основную часть комиссий, считают в Halyk Finance.

Интерес молодых клиентов к фондовому рынку уже сейчас довольно высок, отмечают в компании.

«Конечно, сейчас не стоит ждать от них высокого чека, тем более что многие из них фактически делают первые шаги в качестве инвесторов. Но в перспективе, по мере взросления этой доли клиентов, повышения ее платежеспособности и роста клиентского опыта, мы ожидаем, что эта аудитория будет генерировать основную часть доходов от брокерского бизнеса, что справедливо не только для нашей компании, но и для остальных участников фондового рынка», – резюмируют в Halyk Finance.

Фото: Depositphotos/doppelganger_52

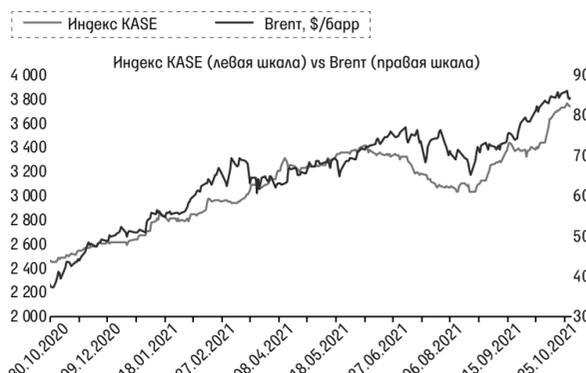


Фото: Depositphotos/doppelganger_52

Молодые да удалые

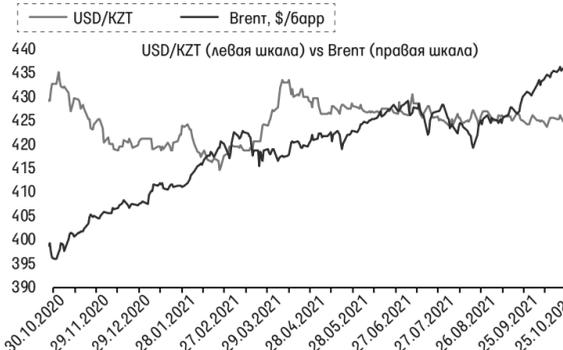
Розничные брокеры также отмечают тренд значительного омоложения клиентской базы. В АО «Фридом Финанс» изданию сообщили, что доля клиентов в возрасте 18–24 года составляет более 9% от общего количества клиентов (около 76 тыс.), в то время как доля группы 25–34 – порядка 27%.

Динамика индекса KASE с ценами на нефть сорта Brent ноябрь 2020 – октябрь 2021 года



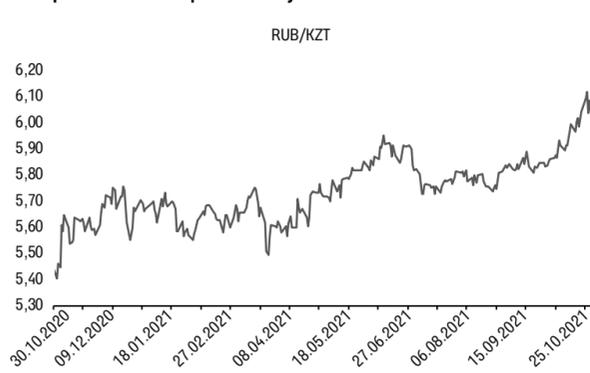
Источник: Bloomberg

Динамика обменного курса доллара к тенге с ценами на нефть сорта Brent в тенге ноябрь 2020 – октябрь 2021 года



Источник: Bloomberg

Динамика пары рубль/тенге ноябрь 2020 – октябрь 2021 года



Источник: Bloomberg, расчеты Freedom Finance

Макрообзор: ставки, курсы, акции

Октябрь 2021

Ансар АБУЕВ,
Данияр ОРАЗБАЕВ



Ансар АБУЕВ,
младший инвестиционный аналитик
АО «Фридом Финанс»

Kcell, «Казатомпром» и банки стали локомотивами KASE

В октябре нефть показала практический аналогичный темп роста цены, как и в сентябре, поднявшись на 7,5%. После резкого роста в начале месяца, когда представители ОПЕК+ решили сохранить старый план постепенного ежемесячного роста добычи на 400 тыс. баррелей в сутки. Цены умеренно росли в течение последующей пары недель и достигли \$86 за баррель. Однако конец месяца был слегка испорчен данными по выросшим запасам нефти в США на 4,5 млн баррелей с 18–22 октября.

Тем не менее аналитики крупнейших инвестиционных банков несколько улучшили прогнозы по цене на нефть. Например, Goldman Sachs ожидает, что цены на нефть марки Brent могут уйти выше их прогноза в \$90 до конца года на фоне более сильного восстановления спроса. Аналитики ожидают, что спрос на некоторое время может достигнуть допандемийного уровня в 100 млн баррелей в сутки на фоне роста спроса из Азии.

Казахстанский фондовый рынок (индекс KASE) показал рост почти в 11%, обновив исторический максимум, который теперь составляет 3867 пунктов. Рост произошел во многом благодаря акциям Kcell и «Казатомпрома», которые выросли почти на 33 и 20% соответственно.

Kcell показал рост после того, как в начале октября стало известно, что 24%-ная доля «Казателекома» была продана примерно по 1150 тенге за штуку. После снижения неопределенности относительно судьбы компании акции Kcell показали отскок в течение месяца.

А вот акции и ГДР «Казатомпрома» выросли на фоне продолжения ралли на спотовом рынке оксида урана. Среди других акций также отметим увеличение котировок БЦК и Народного банка, которые показали рост в 11,8 и 8,2% соответственно. С учетом восстановления Kcell, а также на фоне продолжения ралли на сырьевых рынках и роста акций банков можно ожидать дальнейшего продолжения роста индекса перед новым дивидендным сезоном.

Разнонаправленное движение тенге и рубля

Национальная валюта четвертый месяц подряд показывает спокойную динамику на фоне высоких цен на нефть, двигаясь в диапазоне 423,6 и 427,8 тенге за доллар. По итогам октября ослабление тенге составило чуть больше 0,3%. Но в последние дни октября и в начале ноября тенге показывает локальный тренд на ослабление. Рубль продемонстрировал значительное укрепление по итогам октября, которое составило около 2,5%.

Если использовать теханализ, важным уровнем сопротивления для пары доллар/тенге является 430 тенге. Преодоление этого уровня, вероятнее всего, повлечет за собой более заметное ослабление тенге. Учитывая движение последних месяцев, мы вряд ли увидим резкое ослабление – оно будет медленным и постепенным. Но если тенге в первой половине ноября покажет укрепление от 428–429, то курс вернется в узкий диапазон в 423–426 тенге.

для инфляции в сторону проинфляционных. ЦБ допускает, что отклонение инфляции от цели может быть более длительным, чем ожидалось. Если ситуация будет развиваться согласно базовым прогнозам, то ЦБ допускает дальнейшее повышение ставок на ближайших заседаниях. Ожидается замедление годовой инфляции в 2022 году до 4–4,5%.

В октябре доходности на денежных и облигационных рынках Казахстана показали рост, однако темпы роста различались. Доходности гособлигаций Минфина РК в октябре выросли незначительно относительно нот НБ РК. По коротким и длинным облигациям отмечается только незначительный рост доходностей, а вот доходность полугодовых нот НБ РК выросла с 9,59 до 9,7% на фоне ожиданий по росту базовой ставки. В то же время ставка РЕПО TONIA показала рост к концу месяца до 10,4%,

Однако с окончанием сезонного снижения цен на фрукты и овощи продукты питания показали ускорение роста.

Основной вклад в месячную инфляцию среди продуктов питания оказали фрукты и овощи, которые выросли в цене на 1,5% м/м. Главный рост пришелся на капусту (6,1% м/м), бананы (2,5% м/м) и картофель (1,2% м/м). Тем не менее в октябре цены на яблоки, свеклу и репчатый лук продолжили снижаться. Также отметим некоторое замедление роста цен на мясо и мясопродукты. Месячный рост цен составил 0,5%, тогда как в августе и сентябре цены выросли на 1,3%, а в июле рост составил 2,1%. К тому же выросли цены на яйца (+7,2% м/м), которые вместе с мясом внесли ключевой вклад в месячную продовольственную инфляцию.

Но наибольший вклад в итоговый показатель в октябре внесли

3-летние облигации показали рост с 10,40 до 10,41%.

Мы обновили кривые доходности размещений за два периода: июль-август и сентябрь-октябрь. График показывает заметный рост доходностей по коротким и средним бумагам, а вот с удлинением срока рост доходностей оказался менее значительным. В целом же форма кривой постепенно отклоняется от нормальной: спред между доходностями коротких и длинных бумаг продолжает снижаться.

Облигации квазигосударственных компаний в октябре

В квазигосударственном секторе в октябре состоялось семь размещений, три из которых пришлось на Казахстанский фонд устойчивости. Все три размещения по 10 млрд тенге прошли по 31-му выпуску, чей срок погашения составляет один

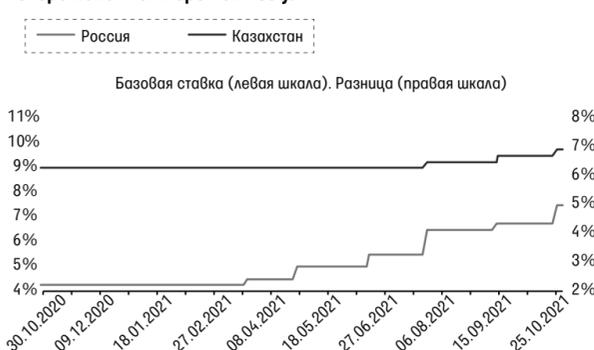
время показывали умеренный рост. Также компания выпустила производственный отчет по итогам III квартала. Несмотря на рост средней рыночной цены на уран на 16%, средняя цена реализации выросла всего лишь на 4%, что указывает на высокую долю долгосрочных контрактов. Продажи урана в III квартале оказались значительно низкими из-за графиков поставок со стороны клиентов, поэтому более четкое понимание влияния цен можно будет определить в отчете по итогам года. Также компания несколько снизила планы по производству урана по итогам года.

Акции «КазТрансОйла» в течение октября показали рост на 2,1%, продолжая восстановление после дивидендной отсечки. К концу месяца цена достигла 1095,7 тенге, а максимум октября был зафиксирован на уровне почти в 1100 тенге. В целом же бумага росла в первой декаде месяца, а затем все остальной октябрь находилась в узком боковом диапазоне. Компания в октябре представила производственный отчет за девять месяцев 2021 года. Консолидированный квартальный грузооборот нефти вырос на 4,6% г/г и 3,9% к/к. Основной рост пришелся на внутренний рынок и системы «Мунайтас» и Казахстанско-Китайского трубопровода. В то же время главный экспортный нефтепровод компании Атырау – Самара показал снижение в объемах транспортировки нефти пятый квартал подряд.

Акции KEGOC показали рост четвертый месяц подряд, на этот раз рост составил 1,2%. Цена в конце октября достигла 1895 тенге, обновив исторический максимум, который теперь составляет почти 1900 тенге. Среди важных новостей стоит отметить привлечение 16,6 млрд тенге заемного капитала через размещение облигаций с доходностью в 11,5%. Также акционеры приняли решение выплатить дивиденды в размере 84,72 тенге на одну акцию за первое полугодие 2021 года. В Казахстане продолжается рост производства электроэнергии. В январе – сентябре 2021 года рост составил 7,7% г/г, а отдельно в сентябре рост составил 7,5% г/г. Это улучшает перспективы компании.

ГДР Kaspi.kz в течение октября показали рекордный месячный рост почти в 37%. В конце октября ГДР стоили \$145, а новый исторический максимум в октябре составил \$147. По большей части рост был обусловлен новым отчетом за III квартал 2021 года. Процентные доходы компании в III квартале 2021 года составили 112,6 млрд тенге, увеличившись на 37% г/г и на 16% к/к, что выше темпов роста прошлого квартала. Сумма комиссионных и транзакционных доходов выросла на 71% г/г и на 17% к/к. В итоге прибыль в III квартале выросла на 27% к/к и 81% г/г и составила 124,8 млрд тенге. Объем доходных транзакций в сегменте Payments вырос на 21% к/к и 101% г/г. Суммарная стоимость товаров в сегменте Marketplace выросла на 11% к/к и 113% г/г во многом за счет низкой базы прошлого года. Тем не менее количество продавцов за год выросло на 153%, а пользователей – на 39%. Сегмент Fintech показал рост в 21% к/к и 169% г/г по объему выданных кредитов. Количество ежедневных пользователей приложения выросло на 8% к/к и составило 6,5 млн человек, а ежемесячное количество пользователей составило 10,8 млн человек (+6% к/к).

Динамика базовой ставки в Казахстане и ключевой ставки в РФ ноябрь 2020 – октябрь 2021 года



Источник: НБ РК, Банк России

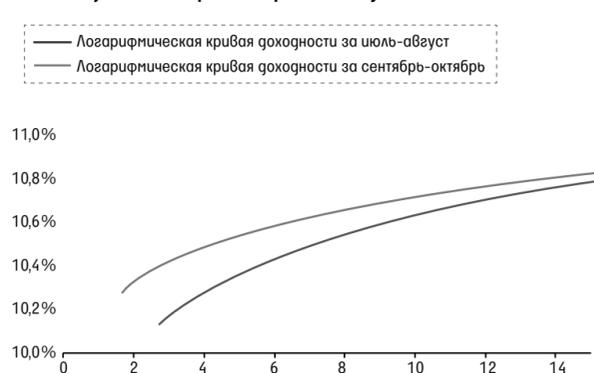
Очередное повышение ставок

В октябре Национальный банк РК и Банк России провели очередные заседания по ставке и вновь синхронно повысили ставки. Однако на этот раз ЦБ РФ повысил ставку сразу на 75 базисных пунктов, тогда как Нацбанк РК поднял базовую ставку на 25 базисных пунктов, с 9,5% до 9,75%.

В пресс-релизе Нацбанка отмечают, что решение было обусловлено сохранением проинфляционного давления в экономике, из-за которого инфляция находится выше прогнозного диапазона в 7,5–8,5%. Прочие проинфляционные факторы: рост цен на мировых рынках, ускорение внешней инфляции в странах – торговых партнерах и высокие инфляционные ожидания в стране. Нацбанк отмечает, что продолжает нормализацию денежно-кредитной политики для достижения инфляции в 4–6% в 2022 году. Подчеркивается, что замедление инфляции также будет зависеть и от комплекса мер антиинфляционного реагирования со стороны правительства РК. При этом Нацбанк планирует продолжать проведение дезинфляционной денежно-кредитной политики. Следующее решение по базовой ставке будет объявлено 6 декабря.

В заявлении ЦБ РФ отмечается, что инфляция складывается значительно выше прогнозов и по итогам 2021 года ожидается на уровне 7,4–7,9%. Банк России вновь указывает на существенный вклад в инфляцию со стороны устойчивых факторов из-за более быстрого расширения спроса относительно наращивания выпуска. На этом фоне ЦБ отмечает смещение баланса рисков

Кривые доходности размещений гособлигаций июль-август и сентябрь-октябрь 2021 года



Источник: KASE, расчеты Freedom Finance

сегменты «транспорт» и «ЖКХ». Сегмент «транспорт» показал рост в 1,7% м/м. Основной рост пришелся на дизельное топливо, цены на которое в среднем выросли на 16,6% в течение октября на фоне дефицита в большинстве регионов Казахстана. Цены сегмента «ЖКХ» выросли на 0,8% на фоне роста аренды жилья и тарифов на электроэнергию в 1,1% м/м.

Размещения государственных облигаций РК в октябре

На рынке государственных облигаций Казахстана в октябре состоялось 13 размещений на общую сумму более чем 198 млрд тенге, что почти на 26 млрд тенге больше, чем в сентябре. В октябре спрос на бумаги Минфина оказался более высоким, чем в предыдущие два месяца: средне-взвешенный спрос на предложение составил 160% против 115% в сентябре. Традиционно более высокий спрос фиксировался на короткие бумаги. При размещении 4-летних облигаций спрос к предложению составил 443%. В итоге по этому выпуску были проданы облигации на сумму почти в четыре раза больше изначального плана. Самым крупным размещением месяца оказались облигации со сроком почти в два года. Сумма размещения составила 47,9 млрд тенге при изначальном плане в 25 млрд тенге, а спрос к предложению составил 217%. В плане доходностей замечен небольшой рост по среднесрочным бумагам, тогда как по коротким и длинным облигациям рост незначителен. Например, 5-летние облигации выросли в доходности в течение месяца с 10,56 до 10,68%. А вот

что является самым высоким значением с августа 2020 года. До последней декады октября ставка двигалась в диапазоне 8,6–8,9%. Годовая инфляция в Казахстане осталась на уровне в 8,9% в октябре и все еще остается выше сентябрьского прогнозного диапазона Нацбанка, что может стать фактором очередного повышения ставки на ближайшем заседании в декабре.

В России в октябре на локальном рынке облигаций можно было увидеть значительный рост доходностей. Несмотря на постепенное повышение доходностей ближе к заседанию ЦБ, доходности коротких облигаций продолжили рост и после заседания ЦБ. В течение последней недели октября рост доходности одолетних облигаций составил 63 б.п.

Инфляция в октябре

Инфляция в РК в октябре составила 0,7% м/м, а годовая инфляция осталась на прежнем уровне – в 8,9%. Основной вклад в инфляцию в октябре внесли сегменты «транспорт» (вклад 22%), «ЖКХ» (16%) и «продовольственные товары» (36%). Продукты питания показали рост в 0,7% м/м после двух месяцев небольшого роста в 0,1%,



Данияр ОРАЗБАЕВ,
инвестиционный аналитик
АО «Фридом Финанс»

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Как изменились ключевые показатели Jusan Bank после поглощения АТФ, млрд тенге



Запомни его молодым и красивым

Сентябрьская статистика результатов деятельности БВУ, которую публикует Нацбанк, вышла уже без участия АТФбанка в системе. Уход со сцены одного из старейших финансовых институтов страны повлиял только на один совокупный показатель сектора, если говорить о динамике последнего отчетного месяца: общая прибыль банков, которая по итогам августа достигла 937 млрд тенге, после выбытия АТФ сократилась до 925 млрд.

Виктор АХРЭМУШКИН

Формально АТФбанк продолжал присутствовать на рынке в качестве дочерней организации Jusan Bank вплоть до 5 октября – именно этим днем датирован приказ агентства по финансовому надзору о прекращении действия банковской лицензии АТФ в связи с ее добровольным возвратом. Однако из регуляторной статистики Нацбанка, публикуемой в разрезе игроков, АТФ был исключен уже в сентябрьском отчете, где представлены данные на 1 октября. Возможно, это было связано с тем, что 3 сентября акционеры Jusan Bank утвердили акт о приеме-передаче всего имущества, прав и обязательств АТФбанка, а также его кредиторов и должников. После этого от АТФ осталась только юридическая вывеска, а спустя месяц исчезла и она. Теперь отечественный банковский сектор состоит из 22 игроков, в том числе из 13 участников АQR.

В пресс-релизе от 6 сентября Jusan сообщил, что завершил присоединение АТФ и «в результате этой интеграции войдет в тройку крупнейших банков Казахстана по объему активов и капитала». Что касается капитала, то по состоянию на 1 октября Jusan даже перевыполнил свою программу-минимум и по размеру собственного балансового капитала занял второе место в секторе. А вот по объему активов он поднялся лишь на четвертую строчку с большим отставанием от Kaspi (см. инфографику). Впрочем, если под банками Казахстана понимать исключительно институты без иностранного участия (что оставит за бортом «дочку» российского Сбербанка),



то с такой оговоркой (если она несет какой-то практический смысл) Jusan действительно может констатировать, что ему удалось проникнуть в тройку самых крупных игроков.

Два в одном

На инфографике, посвященной отдельно Jusan Bank, показано, как изменились его ключевые финансовые показатели после поглощения АТФ. Активы банка в сентябре выросли на 1,025 трлн тенге, но их объем оказался на 159 млрд тенге меньше, чем совокупные активы Jusan и АТФ по состоянию на 1 сентября. Это значит, что после слияния активы (неважно, собственные или присоединенные) продолжили убывать. У АТФ активы начали сокращаться с лета прошлого

года – возможно, будущие новые акционеры (о готовящейся сделке было официально заявлено в начале ноября) уже тогда приступили к чистке портфеля. На 1 августа 2020 года у АТФ было активов на сумму 1,4 трлн тенге, к концу года их объем снизился до менее чем 1,2 трлн. В абсолютном выражении активы АТФ за прошлый год сократились на 250 млрд тенге, это была худшая динамика в секторе. У Jusan активы росли, но гораздо медленнее, чем у главных конкурентов. И если на 1 августа прошлого года сумма активов двух этих игроков действительно давала второй результат на рынке (2,77 трлн тенге против 2,75 трлн у Сбербанка), то на момент слияния выше четвертого места Jusan подняться не смог.

Что касается кредитов, то здесь жесткая просадка портфеля (в силу его крайне слабого качества) наблюдалась у обоих участников слияния. У АТФ ссудник за прошлый год сдулся на 38%, или на 357 млрд тенге (тоже худшая динамика в секторе), у Jusan – на 75 млрд (третье место в списке антилидеров). За восемь месяцев этого года портфель АТФ просел еще на 152 млрд тенге. Jusan и вовсе ушел в минус на 304 млрд в результате произведенного в июне списания безнадежных займов на сумму 475 млрд тенге. На 1 августа прошлого года суммарный ссудник двух банков превышал 1,7 трлн тенге, что, как и в случае с активами, давало объединенному банку второе место на рынке (у Сбербанка было 1,5 трлн тенге выданных кредитов, и

он опустился бы на третью строчку). Урегулирование проблемных займов участниками слияния привело к тому, что на 1 октября текущего года портфель Jusan составил лишь 905 млрд тенге, и на сегодня это шестой показатель в секторе (после Халыка, Сбера, Kaspi, Отбасы и БЦК).

Ситуация с безнадежной просрочкой в Jusan за последний отчетный месяц практически не изменилась в абсолютном измерении, зато существенно улучшилась в относительном. На 1 сентября общий объем NPL 90+ у двух участников слияния составлял 113,0 млрд тенге, через месяц у объединенного банка он незначительно снизился, до 112,8 млрд. При этом просроченная задолженность заемщиков выросла (за счет начисленных,

но не выплаченных процентов) за месяц на 33 млрд тенге (с 176 млрд до 209 млрд тенге). Поскольку ссудник АТФ был основательно почищен новыми акционерами, доля NPL в портфеле Jusan после слияния резко сократилась (с 18,2 до 12,5%). Этот показатель продолжает оставаться худшим на рынке, но он не идет ни в какое сравнение с теми 58%, которыми Jusan напугал регуляторов не далее как в начале мая (за месяц до грандиозного списания, о котором было сказано выше). Резервы по ожидаемым кредитным убыткам в Jusan на 1 октября составили 179 млрд тенге. Судя по отчетности, в сентябре (возможно, для покрытия рисков, связанных со слиянием) банк сформировал дополнительные провизии на сумму 18 млрд тенге.

По объему средств физлиц Jusan также занял шестое место на рынке (706 млрд тенге на 1 октября) – впереди расположилась та же пятерка игроков, только в несколько иной последовательности. Год назад (на 1 августа) суммарный объем розничных вкладов Jusan и АТФ составлял 791 млрд тенге, что давало объединенному банку пятое место по данному показателю. За прошедший год с небольшим участниками слияния допустили нетто-отток денег населения на общую сумму 85 млрд тенге. В результате пятую строчку удалось сохранить за собой Банку ЦентрКредит, где средства физлиц выросли с 589 млрд тенге (на 1 августа 2020 года) до 731 млрд (на 1 октября 2021-го).

По объему корпоративных вкладов Jusan занял пятое место среди БВУ (862 млрд тенге на 1 октября), позади Халыка, Сбера, Forte и Ситибанка. На 1 августа прошлого года юрлица держали в Jusan и АТФ в общей сложности 840 млрд тенге, и это был четвертый показатель на рынке. После этого в АТФ произошли крупные оттоки, и его депозитный портфель сократился ровно вдвое (с 536 млрд до 267 млрд тенге). По итогам прошлого года бизнес-клиенты забрали из АТФ 236 млрд тенге на нетто-основе (худшая динамика в секторе), в этом году – еще 76 млрд. Jusan, наоборот, в прошлом году нарастил средства юрлиц на 234 млрд тенге, а за восемь месяцев этого года добавил еще 169 млрд (возможно, эта разнонаправленная динамика объясняется миграцией корпоративных клиентов из дочернего банка в материнский).

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



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

Однако местный Ситибанк привлек намного больше средств бизнеса (чистый приток – 247 млрд тенге с начала года), что позволило ему остаться на четвертой строчке по данному показателю (933 млрд тенге на 1 октября).

В целом средства клиентов в объединенном банке за последний отчетный месяц уменьшились на 50 млрд тенге (с 1,62 трлн на 1 сентября до 1,57 трлн на 1 октября). Ровно на такую же сумму снизились обязательства (с 2,33 трлн до 2,28 трлн). Поскольку активы Jusan просели на большую величину (–159 млрд тенге за месяц), чем сократился долг, это повлекло за собой снижение собственного балансового капитала на 109 млрд тенге. На 1 сентября размер капитала Jusan и АТФ составлял 277 млрд и 303 млрд тенге соответственно, на 1 октября капитал объединенного банка сформировался на уровне 471 млрд тенге. Как сказано выше, это не помешало Jusan занять второе место в секторе по объему собственного капитала.

Все вышеперечисленные показатели объединенного банка (активы, кредиты, обязательства) и их сентябрьская динамика не оказали сколько-нибудь заметного влияния на совокупные показатели БВУ. А вот консолидация прибыли двух участников слияния (с учетом того, что по итогам восьми месяцев АТФ входил в тройку самых прибыльных банков страны, уступая только Халыку и Kaspi) отразилась на финансовом результате сектора значительно. По состоянию на 1 сентября Jusan и АТФ заработали 9,2 млрд и 138,4 млрд тенге соответственно, или суммарно 147,6 млрд на двоих. На 1 октября прибыль Jusan составила 19,4 млрд тенге (на 128 млрд меньше суммарного показателя месячной давности). В результате после исчезновения АТФ совокупная прибыль сектора в месячном выражении снизилась на 12 млрд тенге (с 937 млрд на 1 сентября до 925 млрд на 1 октября). На вопрос «Курсива», почему в рамках слияния прибыль АТФбанка не была консолидирована с прибылью Jusan, в объединенном банке не ответили.

Остальной рынок

В целом сентябрьская статистика банковского сектора выглядит оптимистично. Набирает обороты кредитование. В июле совокупный ссудник БВУ (включая межбанков-

ские займы и обратное РЕПО) вырос на 1,8% в месячном выражении, в августе – на 2,4%, в сентябре рост ускорился до 3,5%. По данным финрегулятора, объем вновь выданных кредитов за сентябрь увеличился на 3,8% к предыдущему месяцу и превысил 1,9 трлн тенге. Из них юристам было выдано 933 млрд тенге (+5% по сравнению с августом). С начала года совокупный портфель вырос на 14,5% (с 15,8 трлн до 18,1 трлн тенге), в том числе в сентябре рост составил 613 млрд тенге (но его драйверами стали лишь несколько банков-лидеров).

По информации АРРФР, рост кредитования в основном связан с ускорением темпов роста экономики (с 3% за восемь месяцев до 3,4% по итогам III квартала) и с активной выдачей займов по госпрограммам. «За сентябрь в рамках программ «Экономика простых вещей», «Льготное кредитование» и «ДКБ-2025» было выдано кредитов на сумму 400 млрд тенге, или 42,8% всех кредитов юристам, выданных в рамках госпрограмм, составил 190 млрд тенге», – сообщает агентство по финансовому надзору в своем ежемесячном отраслевом обзоре.

В разрезе отдельных игроков (не считая Jusan, взрывной сентябрьский рост которого был обусловлен поглощением АТФ) высокую кредитную активность в сентябре продемонстрировали три организации. Халык нарастил ссудник на 136 млрд тенге за месяц, Kaspi – на 133 млрд, Сбер – на 115 млрд (но больше половины этой суммы пришлось на сделки обратного РЕПО). Весомого прироста добился также специализированный Отбасы (+91 млрд). Остальные банки прибавили значительно меньше, у лучшего из них – Альфа-Банка – кредитные остатки выросли на 28 млрд тенге. При этом ни один из участников АQR не допустил в сентябре снижения портфеля, что также можно считать позитивным событием.

Что касается всего отчетного периода, то явными лидерами по росту кредитования в абсолютном выражении являются представители того же квартета, что отличился в сентябре: Халык (+781 млрд тенге за три квартала), Kaspi (+677 млрд), Сбер (+479 млрд) и Отбасы (+451 млрд). Jusan, который списал больше, чем обрел через слияние, не смог подняться в этом рейтинге выше пятой строчки (+134

млрд). Немного отстала Альфа (+117 млрд), рост которой, в отличие от Jusan, имел органическую природу. Кроме этой шестерки планка в 100 млрд тенге не покорилась никому. Ближе всего подобрался к ней Евразийский (+90 млрд) и БЦК (+84 млрд).

В относительном выражении, если ограничиться участниками АQR, самую стремительную динамику демонстрирует Kaspi. По итогам восьми месяцев его ссудник вырос на 35%, в сентябре этот рост ускорился до 44%. Намного быстрее рынка (напомним, совокупный портфель увеличился с начала года на 14,5%) прибавляют также Альфа (+33%) и Сбер (+27%). Темпами выше среднерыночных растут Jusan (+17,4%), Халык (+16%) и Евразийский (+15%). Немного недотянул до рынка Хоум Кредит (+13,8%).

У четырех участников АQR кредитование растет медленно. Нурбанк вырос на 11,4%, но в основном из-за большего присутствия на рынке обратного РЕПО: ссудник Нурбанка за девять месяцев увеличился на 25 млрд тенге, в том числе на 19 млрд за счет кредитных операций с ценными бумагами. Похожая ситуация у Алтына. Здесь портфель вырос на 21 млрд тенге, тогда как объем РЕПО – на 30 млрд. То есть займы клиентам в Алтыне по факту сократились. В БЦК рост ссудника составил 7,4%, в ВТБ – 6,9%.

Наконец, два участника АQR по итогам девяти месяцев продемонстрировали отрицательную динамику портфеля. У Bank RBK ссудник снизился на 8,7 млрд тенге, при этом объем обратного РЕПО уменьшился на 73 млрд. Таким образом, несмотря на сокращение портфеля в целом, займы клиентам в этом банке выросли примерно на 64 млрд тенге.

У Forte ссудник уменьшился на 19 млрд тенге, в том числе клиентское кредитование просело на 17 млрд. На 1 сентября этот банк занимал шестое место в секторе по объему кредитного портфеля, но объединенный Jusan месяц спустя отодвинул его на седьмую строчку. С другой стороны, благодаря уходу с рынка АТФбанка Forte вернул себе пятое место в списке самых прибыльных игроков. Но без активизации выданных он рискует вновь остаться за пределами этой пятерки, поскольку усилившийся телеком-ресурсами Jusan демонстрирует очень серьезные амбиции.

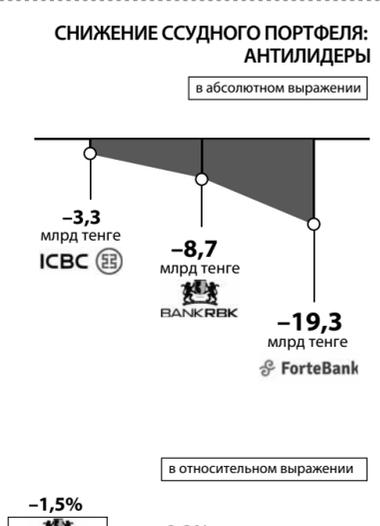
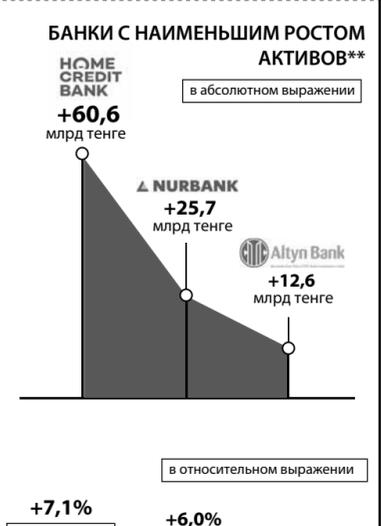
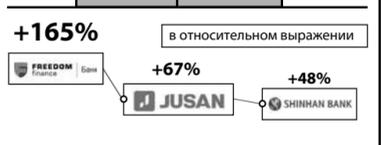
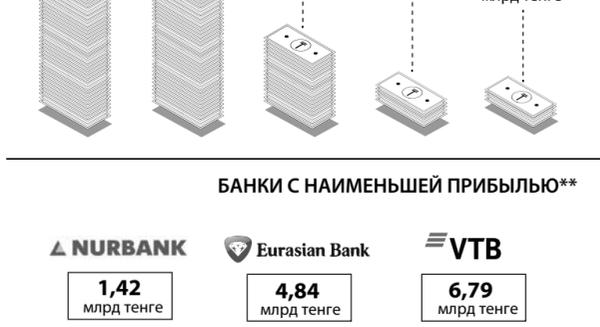
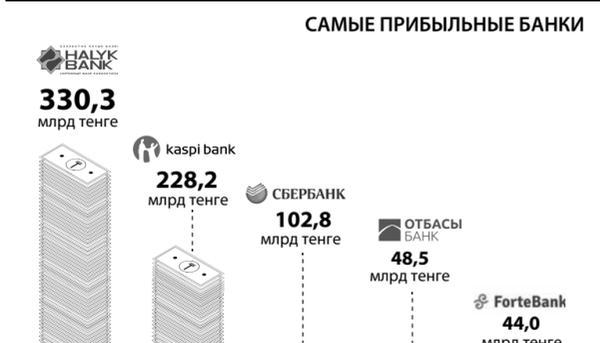
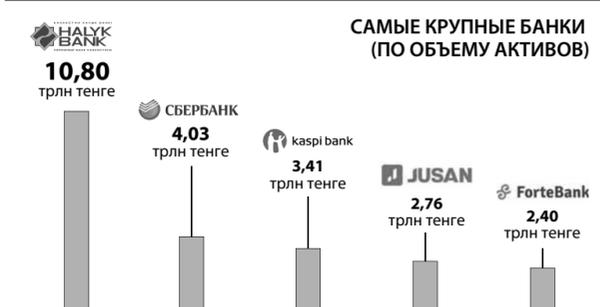


Фото: Офелия Жакаева

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ, в тенге

01.01.2021 01.10.2021 ↑ ↓ % – изменение

СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ	ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ	КРЕДИТЫ NPL 90+*	ПРОВИЗИИ	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	ВКЛАДЫ ФИЗЛИЦ	ВКЛАДЫ ЮРЛИЦ	СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ
35,56 трлн ↑ +14,1%	18,08 трлн ↑ +14,5%	775 млрд ↓ -28,4%	1 382 млрд ↓ -24,5%	31,21 трлн ↑ +14,7%	12,54 трлн ↑ +14,6%	12,54 трлн ↑ +18,1%	924,9 млрд 596,7 млрд +55,0%
31,17 трлн	15,79 трлн	1 082 млрд	1 831 млрд	27,22 трлн	10,94 трлн	10,62 трлн	



БАНКИ С НАИБОЛЬШЕЙ ДОЛЕЙ NPL

банк	доля NPL 90+	объем NPL 90+
JUSAN	12,5%	113 млрд
Eurasian Bank	8,9%	62,0 млрд
NURBANK	7,6%	18,5 млрд

РОСТ ОБЪЕМОВ NPL 90+: АНТИЛИДЕРЫ

банк	рост NPL 90+	объем NPL 90+
SBERBANK	+18,9 млрд	116 млрд
Eurasian Bank	+3,9 млрд	62,0 млрд
BANKREK	+0,4 млрд	40,6 млрд

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ВКЛАДОВ ФИЗЛИЦ

банк	рост	объем
Kaspi bank	+501 млрд	2 517 млрд
HALYK BANK	+476 млрд	4 093 млрд
ОТБАСЫ БАНК	+331 млрд	1 387 млрд

ОТТОК ВКЛАДОВ ФИЗЛИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

банк	отток	объем
citi	-1,9 млрд	4,4 млрд
ICBC	-0,5 млрд	3,1 млрд
al hital bank	-0,3 млрд	1,3 млрд

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ВКЛАДОВ ЮРЛИЦ

банк	рост	объем
HALYK BANK	+497 млрд	4 226 млрд
JUSAN	+398 млрд	862 млрд
SBERBANK	+318 млрд	1 555 млрд

ОТТОК ВКЛАДОВ ЮРЛИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

банк	отток	объем
NURBANK	-7,0 млрд	177 млрд
Alтын Bank	-5,6 млрд	275 млрд
KZIBANK	-5,0 млрд	71 млрд

* Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней.
** Среди 13 универсальных банков, участвовавших в процедуре АQR.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Высокие технологии и прямая связь с ЖИВЫМ ЧЕЛОВЕКОМ

Как изменились сервисы Отбасы банка?

Пандемия COVID-19 подтолкнула всю мировую финансовую систему к концептуальным изменениям. Банки второго уровня предлагают казахстанцам множество новых технологий, которые появились совсем недавно, но успели серьезно изменить клиентский сервис в сторону высоких скоростей, комфорта, диджитализации, экологичности и, разумеется, клиентоориентированности. Статус клиента как главного лица в банковской структуре нерушим и очевиден – специально для него разрабатываются цели «автопарки» сервисов для создания полноценного банка на диване. Особенно ярко весь спектр перемен виден на примере Отбасы банка.

Специалисты Отбасы банка стали участниками Международного ПЛАС-форума «Финтех без границ. Цифровая Евразия» в Алматы и рассказали гостям конференции о собственном уникальном видении финансовых сервисов эпохи цифровизации и о расширении границ ипотечного кредитования.

До 2019 года Отбасы банк, государственное учреждение с монопродуктом по системе жилстройсбережений, выстраивал филиальную и агентскую сеть, развивал продуктовую линейку. За год до пандемии было

решено действовать в интересах развития экосистемы, фокусируясь на цифровом сервисе и дистанционном обслуживании. К 2021 году фининститут вышел за рамки банкинга, став владельцем и разработчиком таких крупных проектов, как платформа по использованию пенсионных накоплений и маркетплейс для выбора жилья и оформления онлайн-ипотеки. Для таких масштабных проектов команда разработчиков платформы eprf-otbasu.kz выбрала надежный фреймворк ASP.NET Core. Его повышенная производительность, стабильная среда разработки, большое количество библиотек и простое обслуживание позволили быстрее реализовать проект.

«Создание платформы для использования казахстанцами пенсионных накоплений eprf-otbasu.kz по поручению президента Касым-Жомарта Токаева стало для нас большим вызовом. Мы понимали, что около миллиона вкладчиков пенсионной системы со сверхпокрытием достаточности придут на нашу платформу. Имея всего 500 сотрудников фронт-офиса и около одного миллиона целевой аудитории, а также учитывая эпидемиологическую ситуацию в стране и мире, мы сразу же отвергли метод офлайн-обслуживания – наш путь был только в онлайн. В итоге за 2,5 месяца собственными agile-командами без привлечения аутсорсинга мы создали платформу. Важно, что мы развивали платформу исходя из клиентского фидбэка», – говорит Рахилия Балтабаева, директор департамента продаж и регионального развития Отбасы банка.



Фото: Иван Гончаров

Отбасы банк применил все последние IT-новшества – от биометрии до использования ЭЦП при подписании любых заявлений. Была увеличена пропускная способность канала, и не зря: 23 января 2021 года платформа была запущена, и только за первый день банк получил 11 тыс. заявок. На данный момент более 300 тыс. заявок на 1,58 трлн тенге использовано, а также открыто 479 тыс. спецсчетов – по 3 тыс. заявок в день. Причем все это делается по сетевым каналам: мобильное приложение, видеосервисы и через саму платформу.

«Более 300 тыс. казахстанцев уже использовали свои пенсионные накопления – это 30% от той целевой аудитории, на которую мы рассчитывали на момент запуска. Статистика показывает, что из них 88% пенсионных накоплений направлено на улучшение жилищных условий, 12% – на лечение, в частности на услуги стоматолога. Мы рады, что нам удалось обслужить онлайн и требовательных клиентов с доходом выше среднего, а также сэконо-

мить на ребрендинге, закрепив у клиента новое название «Отбасы банк» благодаря кампании по изъятию средств из ЕНПФ», – сказала Рахилия Балтабаева.

Второй новый продукт Отбасы банка – маркетплейс «Баспана маркет», где продавец и покупатель могут найти друг друга и пройти все этапы покупки жилья. «У платформы потенциально есть более 2 млн клиентов, которые продолжают копить деньги на депозитах в Отбасы банке. Это более 5 тыс. уникальных пользователей в день, более 7 тыс. заявок на бронирование квартир в месяц. Кабинет застройщика может использоваться как полноценный онлайн-отдел продаж: с его помощью за 2,5 месяца работы более 20 объектов размещено, это около 2 тыс. квартир. Раньше мы тоже работали с застройщиками, но процесс был долгим и бюрократизированным. Сейчас для размещения объекта в девять простых шагов – от заполнения информации до загрузки основных документов на сайте – достаточно ЭЦП юри-

ста», – говорит Евгений Герцен, заместитель директора департамента цифровой трансформации Отбасы банка.

Кабинет застройщика будет активно развиваться: все отделы продаж застройщиков Казахстана планируется интегрировать на платформе с помощью современных технологий. Это позволит упростить процесс размещения объявлений на портале «Баспана маркет», что важно именно для клиента. Теперь клиенты Отбасы банка смогут выбрать жилье и подать объявление о его продаже, забронировать квартиру, получить полную информацию о своих счетах и заявках, а главное – приобрести жилье через оформление онлайн-ипотеки.

«Перед нами стоял выбор: оставить клиента при оформлении ипотеки один на один с платформой или же дистанционно помочь ему. Так как ипотека – важное событие в жизни человека, которое сильно отличается от обычного потребительского займа, было решено сократить посещение отделения банка с девяти до одного-двух раз, но подключить видеобанкинг для помощи каждому клиенту. Дистанционное оформление ипотеки на портале otbasubank.kz с помощью оператора банка по видеосвязи очень удобное. Это сочетание высоких технологий, в частности блокчейна, для регистрации договоров залога и прямая связь с живым человеком», – сказал Арсулан Черниязов, директор департамента дистанционного обслуживания Отбасы банка.

По словам заместителя председателя правления Отбасы банка Нурлана Акшанова, пан-

демия в целом привнесла в клиентский сервис много хорошего.

«Находясь в статусе крупнейшего игрока на рынке, мы обязаны быть трендсеттерами в сфере ипотечного кредитования. Каждый день мы выдаем около 500 кредитов – и такой объем обслужить по стандартам сервиса обычного государственного банка невозможно. Новое поколение привыкло получать услуги в один клик, и с начала пандемии мир сильно изменился. Перемены – это неизменность в изменяющихся обстоятельствах», – сказал он.

Отбасы банк оказался готов к переменам как для внешнего клиента, так и для внутреннего. Например, за год до карантина обучение сотрудников перешло в онлайн-формат с использованием платформы дистанционного обучения I-Spring.

Для банка это был новый подход в обучении. Материалы «на бумаге» сменили видеоролики, полноценные короткометражные фильмы, показывающие наиболее часто встречающиеся ситуации в жизни клиентов и менеджеров при оформлении займов.

Материал разработан так, что удобен в использовании как аудиалам, так и визуалам. Обучающие материалы на I-Spring можно смотреть, читать, слушать на казахском и русском языках. Полноценную двуязычную платформу удалось создать без привлечения внешних разработчиков, с помощью реальных практиков, которые ежедневно работают с клиентами Отбасы банка. Сейчас этим продуктом пользуются 3 тыс. человек. Им доступно более 100 материалов и курсов.



Kursiv Research

Аналитическое подразделение республиканского делового еженедельника «Курсив»

Отраслевая аналитика Казахстана и Центральной Азии



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



Kursiv Research Report

Комплексные обзоры рынков, регионов и направлений, бизнес-кейсы



Kursiv Research Ratings

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



Kursiv Research Index

Важнейшие композитные индикаторы, отражающие состояние рынков и отдельных отраслей

> стр. 1

Ограничение передвижений также негативно сказалось на страховании ГПО перевозчика перед пассажирами.

«Также мы наблюдали приостановку деятельности многих предприятий, соответственно, сокращались потребности в товарно-материальных запасах, что отразилось на грузовых перевозках. Соответственно, снижалось количество заключаемых договоров по страхованию грузов», – говорит Бурабаев. В целом, по его словам, восстановление рынка началось во второй половине 2020 года.

Что касается отрасли страхования жизни, то тут наблюдался рост. «Возможно, не такой высокий, как можно было предполагать, но ощутимый рост имел место», – отмечает спикер.

Пандемия, безусловно, мобилизовала рынок. С одной стороны, страховщики активно внедряли в свои бизнес-процессы цифровые технологии. «Принятый в 2018 году закон предоставил участникам рынка с 2019 года возможность заключать договоры по страхованию ГПО владельцев транспортных средств в режиме онлайн. И это было кстати и позитивно повлияло на рынок в 2020 году», – рассказывает Ерлан Бурабаев.

С другой стороны, регулятор, по выражению собеседника, был в тонусе. Например, Агентство РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) продлило сроки по предоставлению отчетности. Также регулятор отложил ужесточение некоторых требований, которые были запланированы на 2020 год, на поздний срок. «Комплексная и совместная работа участников и регулятора, если говорить коротко, была проведена», – резюмирует Ерлан Бурабаев.

Десять с минусом, девять с плюсом

В 2020 году действовало 19 КОС, которые собрали страховых премий на 339,2 млрд тенге. Несмотря на пандемию, сегмент заработал на 9% больше, чем годом раньше. Девять компаний продемонстрировали отрицательную динамику, остальные нарастили собираемость премий.

Тройка лидеров по итогам минувшего года представлена компаниями «Евразия», «Халык» и «Казахмыс». В сегменте усилилась концентрация: если по итогам 2019 года топ-3 сосредоточил на себе 59% страховых премий, то в 2020 году – 61,4%.

Компания «Евразия» в 2020 году привлекла 101,2 млрд тенге страховых премий, что на 9,1% больше показателя годичной давности. Выручка компании преимущественно сформировалась за счет добровольного страхования имущества и обязательного страхования ГПО владельцев транспортных средств. Их доля в общей сумме страховых премий составила 59,8 и 20,9% соответственно. Первая услуга принесла компании премии в размере 60,6 млрд тенге (+27,6%), обязательное страхование ГПО автолюбителей – 21,2 млрд тенге (+30,4%).

Падение сбора страховых премий зафиксировано по таким классам, как страхование от несчастных случаев выезжающих за рубеж, добровольное страхование ГПО автолюбителей, ГПО перевозчика перед пассажирами и т. д. Но их доля в общей выручке не достигает и 10%.

На второй позиции страховая компания «Халык», которая в 2020 году привлекла премий в размере 80,5 млрд тенге. Показала самую высокую динамику среди в топ-3, увеличив показатель на треть. В отличие от «Евразии» у «Халыка» выручка более диверсифицирована: добровольное страхование имущества сформировало 33,6% от всех премий, ГПО автолюбителей – 20,7%, страхование на случай болезни – 11,4%, от прочих финансовых убытков – 11,2%.

Рост в последнем сегменте впечатляющий: годом ранее доля премий по страхованию от прочих финансовых убытков составляла всего 2,1%. Но 589-процентный рост в минувшем году вывел страхование от прочих финансовых убытков в один из доходных видов деятельности. Падение объемов добровольного страхования гражданско-правовой ответственности на 37,9% привело к тому, что доля этой услуги снизилась до 5,3% (в 2019 году – 11,2%).



K Kursiv Research Ratings

Фото: Иван Гончаров

Страховщики в плюсе

Снижение сбора страховых премий зафиксировано по восьми направлениям, из них в абсолютных значениях было ощутимо снижение добровольного имущественного страхования ГПО (–2,6 млрд тенге), в сегменте добровольного личного страхования сократился класс для выезжающих за рубеж (–686,9 млн тенге) и на случай болезни (–342,9 млн тенге). По остальным направлениям, продемонстрировавшим снижение, потери оказались незначительными.

На третьей позиции страховая компания «Казахмыс», которая в 2020 году собрала 26,7 млрд тенге (–8,2%). Основные страховые услуги, которые сформировали выручку, – добровольное страхование имущества (удельный вес 54,3%) и грузов (9,5%), а также личное страхование от несчастных случаев (9,1%). На отрицательную динамику сильнее остальных повлияло уменьшение собираемости по страхованию от несчастных случаев. Снижение зафиксировано на 3,3 млрд тенге (–57,5%).

Инвестирование поддержало

В отличие от общего страхования отрасли страхования жизни, прибавив 16%, продемонстрировала более высокие темпы роста по итогам 2020 года. Из десяти компаний три показали отрицательную динамику, шесть – положительную.

КСЖ Nomad Life, «Халык-Life» и «Евразия» составили топ-3. За счет усиления рыночной позиции Freedom Finance Life (4-е место обеспечено благодаря высокой динамике – 334,9% за год) произошло снижение концентрации в отрасли. Если в 2019 году топ-3 контролировал 76,1%, то в 2020-м – 69,7%.

Пальму первенства удерживает КСЖ Nomad Life, которая в 2020 собрала премий на 72,1 млрд тенге, продемонстрировав 17,8% роста. Основной вклад в положительную динамику оказала услуга по добровольному страхованию жизни, которая принесла компании 35,1 млрд тенге, прибавив за год 117,6%. Удельный вес этой статьи увеличился до 48,6%, в 2019 году показатель был на уровне 26,3%. Также наблюдался прирост по страхованию от несчастных случаев (+298,7%). А такие виды, как аннуитетное страхование и обязательное страхование работников от несчастных случаев, показали снижение – на 20,6 и 11,8% соответственно.

С начала 2020 года компания Nomad Life активно развивала цифровые каналы продаж. Например, появились решения, которые позволяют клиентам заключить договор страхования в режиме онлайн, а также отслеживать результаты своих инвестиций в личном кабинете – указали в компании на факторы, которые помогли нарастить объем страховых премий.

«Клету 2020 года АРРФР завершил формирование нормативной базы для создания и продви-

жения программ накопительного страхования с участием клиентов в инвестициях. Это позволило Nomad Life внедрить в Казахстане unit-linked-технологии, при помощи которой клиенты компании получили возможность использовать преимущества страхования и инвестирование на фондовом рынке, пользуются налоговыми льготами, им обеспечивается страховая защита, предоставляются юридические привилегии», – комментирует ситуацию 2020 года **Кайрат Чегебаев**, председатель правления Nomad Life. Добавим, что по итогам трех месяцев 2020 года по этой программе было привлечено 4,3 млрд тенге страховых премий.

Вторая позиция в рейтинге КСЖ у «Халык-Life». Компания собрала 66,5 млрд тенге страховых премий, или на 13,7% меньше, чем в 2019 году. Негативный тренд связан с уменьшением собираемости по аннуитетному страхованию (–26,9%), от несчастных случаев (–42,1%) и по обязательному страхованию работника от несчастных случаев (–22,4%). Одновременно выросла собираемость по страхованию жизни на 2,3%, доля которого в общем объеме премий является преобладающей – 55,1% (в 2019 году 46,5%).

Компания «Халык-Life», как и ее конкуренты, сосредоточилась на цифровизации бизнес-процессов. «Для этого она обновила личный кабинет клиента и первая среди компаний по страхованию жизни выпустила на рынок для клиентов мобильное приложение, предназначенное для того, чтобы клиенты оперативно, в онлайн-режиме 24/7, из любой точки мира могли получать сервисные услуги», – рассказывает председатель правления «Халык-Life» **Жанар Жубаниязова**.

Также компания реализовала проект по онлайн-продажам страховых полисов по программе Life-COVID-19, разработала информационные сайты для наиболее популярных страховых продуктов, где любой клиент может ознакомиться условиями страхования, сделать предварительный расчет и оставить заявку на консультацию. В минувшем году был запущен продукт, ставший одним из самых популярных для компании – программа накопительного страхования жизни «Халык-Казына» с процентной ставкой до 3,52% в валюте. Клиенту предлагается доходность выше валютного депозита и страховая защита на срок накопления.

«Пандемия в 2020 году не оказала какого-то существенного влияния именно на страхование физических лиц. Мы отмечаем увеличение количества заключенных договоров с физическими лицами по всем классам страхования», – продолжает Жубаниязова. Но пандемия оказала сдерживающее влияние на обязательное страхование работников от несчастных случаев. Так, количество заключенных

договоров по этому виду страхования осталось на уровне 2019 года, а средний размер страховой премии увеличился всего на 2%. Сдерживающими факторами по этому виду страхования явились закрытие части предприятий МСБ, сокращение рабочих мест в период карантина, частичное снижение заработной платы.

Третья позиция в рейтинге у КСЖ «Евразия», которая собрала страховых премий на 20,8 млрд тенге, продемонстрировав рекордный для отрасли рост в 334,9%. Компания существенно нарастила собираемость премий по классу аннуитетного страхования (главным образом пенсионный аннуитет) с 181,9 млн тенге до 10,1 млрд тенге. Удельный вес в общем объеме премий подскочил с 3,8 до 48,5% в 2020 году. В абсолютных значениях существенно прибавила собираемость по страхованию жизни и от несчастных случаев – увеличение на 3,3 млрд тенге (+601%) и на 1,3 млрд тенге (+722,8%). Страхование от несчастных случаев, которое в 2019 году принесло 81,2% выручки, продемонстрировало рост на 41%. Но на фоне бурно прироста по другим классам его вес в общем объеме премий снизился до 26,3% (в 2019 году – 81,2%).

Другая быстрорастущая компания – КСЖ Freedom Finance Life, объем страховых премий составил 20,4 млрд тенге, прирост – 115,6%. «Freedom Finance Life – технологичная компания», – утверждают в КСЖ. «В период карантина и самоизоляции компания сделала акцент на онлайн-страховании. Мы разработали новые программы и модернизировали действующие, чтобы клиентам было удобно и выгодно оформлять страховки онлайн за несколько минут не выходя из дома», – говорит председатель правления Freedom Finance Life **Азамат Ердесов**.

К примеру, компания в апреле 2020 года запустила страхование от коронавируса по программе Corona Protect. Полис оформили более 5,5 тыс. физических и юридических лиц. Страховка покрывает такие риски, как госпитализация и смерть с диагнозом COVID-19. В первом случае страховая выплата составляет от 100 тыс. до 500 тыс. тенге, во втором – выплату получают наследники от 1 млн до 5 млн тенге. «Когда в марте прошлого года произошла девальвация, люди стали больше интересоваться накопительным страхованием жизни. Дело в том, что выплаты по некоторым программам производятся с индексацией к курсу доллара, что очень выгодно при долгосрочном накоплении на крупные цели, например, на учебу в престижном вузе», – объясняет Ердесов.

На положительную динамику страховых премий значительно повлиял рост по классу «пенсионный аннуитет» (+218%). «Этому способствовала разработка и запуск специальной программы

Рейтинг страховых компаний по направлению «общее страхование» по величине страховых премий в 2020 году

№	Компания	Активы (тыс. тенге)	Страховые премии (тыс. тенге)	Динамика к 2019 г., %	Страховые выплаты (тыс. тенге)	Динамика к 2019 г., %
1	Евразия	307,1	101,2	9,1	28,0	–32,2
2	HALYK	115,5	80,5	30,4	56,4	–51,9
3	KAZAKHMYSS	43,4	26,7	–8,2	0,6	79,5
4	NOMAD	32,8	24,6	0,1	5,5	–6,9
5	ЕНСК	19,3	15,9	19,2	3,8	4,9
6	JUSAN	22,7	14,3	72,4	2,8	96,1
7	Синтез	15,4	12,1	–7,5	3,4	2,7
8	kommesk	26,4	11,4	–0,2	3,9	–15,2
9	London	13,7	9,7	17,3	1,3	–26,4
10	INTERTEACH	10,3	7,9	–11,0	6,1	–19,0
11	amanat	10,1	7,4	–32,2	2,6	6,8
12	ASKO	69,2	6,3	–11,2	1,8	–18,3
13	ВИКТОРИЯ	98,3	4,4	–15,8	4,9	–66,5
14	KazakhExport	12,3	4,3	69,5	1,3	352,2
15	Freedom	5,3	4,0	48,7	2,3	30,4
16	FREEDOM	18,0	3,9	9,1	0,7	816,7
17	BASEL	10,2	3,5	–45,5	1,0	–68,3
18	ТРАНСОЙ	3,7	0,9	114,6	0,4	–51,0
19	Аманат	0,4	0,2	–74,5	0,2	21,1

* Бывшее название «Каспи Страхование». Источник: НБ РК

Рейтинг страховых компаний по направлению «страхование жизни» по величине страховых премий в 2020 году

№	Компания	Активы (тыс. тенге)	Страховые премии (тыс. тенге)	Динамика к 2019 г., %	Страховые выплаты (тыс. тенге)	Динамика к 2019 г., %
1	NOMAD	208,4	72,1	17,8	9,0	27,3
2	HALYK	197,3	66,5	–13,7	9,7	8,5
3	Евразия	31,5	20,8	334,9	0,5	2 827,8
4	FREEDOM	47,4	20,7	115,6	1,0	85,4
5	EUROPEAN	16,7	20,4	–20,0	1,6	15,4
6	Standard	41,2	14,9	26,9	2,1	8,1
7	KM Life	18,2	10,7	216,1	1,1	
8	МЕМЛЕКЕТТИК	38,7	2,6	–34,1	2,4	5,7
9	Аманат	4,5	0,2		0,01	

* Лицензия была выдана в апреле 2020 года. Источник: НБ РК

пенсионного аннуитета с защитой от девальвации», – говорит представитель Freedom Finance Life.

Таким образом, рейтинги КОС и КСЖ показали, что более динамичной отраслью оказалось

страхование жизни, поскольку ее развитию содействовали законодательные изменения, согласно которым программы накопительного страхования позволяют клиентам участвовать в инвестициях.



© Фото: Depositphotos/rparys

Дадут стране угля

Крупнейшие угольные компании РК планируют увеличить добычу почти на 20% за пять лет

Два крупнейших производителя угля в Казахстане – «Богатырь Комир» и «Шубарколь комир» – намерены нарастить добычу с 54,8 до почти 64,8 млн т в год (+18%) после 2024-го, несмотря на прогнозируемое снижение угольной генерации в стране. «Курсив» разобрался, почему на фоне активных мер по переходу к зеленой экономике угольщики собираются давать стране все больше и больше угля.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

Казахстанские производители угля планируют увеличить добычу в следующие пять лет: ТОО «Богатырь Комир» на 15,5%, до 50 млн т в 2026-м, и АО «Шубарколь комир» на 29%, до 14,8 млн т в 2024 году. Вместе по итогам 2020-го они занимают 50,5% (40% и 43,3 млн т – БК, 10,5% и 11,5 млн т – ШК) от общестранового объема. Еще 16% добычи приходится на АО «ЕЭК» (добывает энергетический уголь на разрезе Восточный по соседству с Богатырем), которое расширять добычу не планирует. Таким образом, два из трех главных игроков на казахстанском рынке угля к 2026 году смогут увеличить свою долю до 66,1%.

Нарастят мускулы

«Богатырь Комир» будет выдавать на-гора больше угля за счет перехода на циклично-поточную технологию добычи и транспортировки (ЦПТ) со второй половины 2022 года. Технология позволит по мере углубления горных работ не строить новые железнодорожные пути и отказаться от жд-перевозки угля на разрезе, сменив ее на конвейерную транспортировку. Сейчас глубина ведения работ на разрезах «Богатыря» достигла своего критического значения, а срок службы оборудования приближается к завершению. Переход

на ЦПТ поможет компании убить двух зайцев – нарастить производство и модернизировать основные фонды.

Компания приступила к строительству объектов ЦПТ в августе 2019 года и до конца 2025-го проинвестирует в технологию более 100 млрд тенге. Как сообщили «Курсиву» в «Самрук-Энерго» (материнская структура «Богатырь Комир»), на данный момент завершена поставка практически всего оборудования и металлоконструкций, в планах – испытание технологии в тестовом режиме.

Дополнительные объемы угля пойдут на электростанции «Самрук-Энерго» – Экибастузскую ГРЭС-2, где к 2025 году введут третий энергоблок мощностью 636 МВт, и Экибастузскую ГРЭС-1, где к 2024 году восстановят энергоблок №1, увеличив установленную мощность станции на 500 МВт – до 4 тыс. МВт. Всего собственные электростанции «Самрук-Энерго» потребляют ежегодно не менее 17 млн т угля (17,8 млн т в 2020 году). Ожидается, что «аппетит» увеличится и у других крупных потребителей богатырского угля – электростанций Северного и Центрального Казахстана.



© Фото: Давидков Бауржан

Крупнейшие производители нарастят добычу угля, но общестрановые объемы будут снижаться, млн тонн



* Прогноз.

Источник: концепция развития ТЭК РК до 2030 года, данные компаний, НЭД Kazenergy-2021, МИИР РК

Как объяснили «Курсиву» в АО «Шубарколь комир», инвестировать в рост добычи компании необходимо, чтобы, в первую очередь, обеспечить сырьем строящийся за \$138 млн завод по производству спецокаса мощностью 400 тыс. т в год. Предприятие будет потреблять 800 т шубаркольского угля ежегодно. Компания с 2024 года планирует добывать на 3,3 млн т больше (всего 14,8 млн т ежегодно). По словам вице-президента по про-

изводству «Шубарколь комир» Сергея Кима, для этого компания направит более \$30 млн.

«Шубарколь комир» также потребуются замена техники, и с 2022 по 2031 год компания направит около \$179 млн на обновление 70% самосвального и 50% экскаваторного парка. Всего на увеличение производства, строительство завода и обновление техники «Шубарколь комир» потратит \$352 млн.

«В общем с 2022 по 2031 год планируется добыть более 140 млн т угля. Для выполнения данного объема горнякам на Шубарколе предстоит вскрыть более 400 млн кубометров вскрыши и более 2,7 млрд тоннокилометров автомобильных перевозок», – отметил Ким, выступая на угольном форуме АММ.

Рост производства не приведет к увеличению экспорта, считают как в «Богатырь Комир», так и в «Шубарколь комир». Сергей Ким сообщил, что компания сохранит экспорт на текущем уровне. Предприятие также не собирается выходить на азиатский рынок через морские порты Дальнего Востока в РФ. «Это перспективный рынок. Это может быть рынок Японии, но пока мы не движемся в том направлении», – уточнил он.

«Богатырь Комир» ежегодно экспортирует 10 млн т угля на Рефтинскую ГРЭС в РФ.

В «Самрук-Энерго» отметили, что увеличивать «российские» объемы не планируется, учитывая «возросшую потребность энергопроизводящих организаций РК».

ЕЭК в отличие от коллег по рынку не намерена наращивать добычу. Как сообщили в компании на запрос «Курсива», ее производственные показатели снизятся с 17,4 млн т угля в 2020 году до 16,6 млн т в 2025-м и 16,9 млн т в 2030-м.

Против шерсти

Объем добычи угля (без учета концентрата) будет незначительно увеличиваться ежегодно в течение следующих трех лет с 107,3 млн т в 2021 году до 107,6 млн т в 2024-м. Такие прогнозы дает Министерство индустрии и инфраструктурного развития РК. Данные на последние годы в ведомстве не представили. Однако концепция развития топливно-энергетического комплекса (ТЭК) РК до 2030 года, подготовленная Минэнерго, предполагает снижение объемов до 98 млн т уже в 2025 году и до 95 млн т в 2030-м.

Как объясняется в концепции, курс на диверсификацию источников генерации в рамках перехода к зеленой экономике не позволит существенно нарастить долю угля в общей структуре производства электроэнергии. Пока в рамках базового сцена-

рия Минэнерго предполагает к 2030 году сократить долю угля в генерации электроэнергии с текущих 70% (в 2020-м энергопроизводящим организациям отгружено 31,3 млн т угля) до 55% и увеличить газовую генерацию с 20 до 25%, ВИЭ и крупные ГЭС – с 12 до 20%. Потребление коммунально-бытового угля также может быть снижено за счет газификации регионов. Газификация должна вырасти с текущих 53 до 60% к 2025 году (с подключением 11,7 млн жителей) благодаря второму и третьему этапу газопровода «Сарыарка» в северных областях и обеспечению газом востока страны.

Однако последние сообщения властей республики свидетельствуют о нехватке для этого собственного газа, из-за чего Казахстан не против покупать его в соседних России и Туркменистане. Этот риск и ожидаемое увеличение потребления электроэнергии, согласно концепции развития ТЭК, со 107,3 млрд кВт-ч в 2020-м до 120,8 млрд кВт-ч в 2025-м, может скорректировать планы правительства и не позволить значительно снизить угольное производство. Как отмечают в Мининдустрии, для этого у всех отечественных угледобывающих компаний имеются технические возможности.

Существует и альтернативный, более зеленый сценарий развития ТЭК Казахстана, он описан в проекте доктрины достижения углеродной нейтральности РК к 2060 году. Сценарий предполагает снижение доли угля в структуре генерации электроэнергии до 25% в 2030 году и рост ВИЭ к этому же периоду до 44%. В таком случае, если отечественные компании не станут инвестировать в глубокую переработку угля в ближайшие годы, падение добычи может быть более драматичным, чем ожидают авторы концепции развития ТЭК. Однако, как сетуют добывщики компании, из-за отсутствия у правительства четкого представления о структуре ТЭК в ближайшие 20–30 лет, они не могут планировать свои инвестиции дальше 2030 года.

Объявления

1. ТОО «Есіл сервис», БИН 210940042972, объявляет о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. И. Омарова, д. 23/1.

2. ТОО «АБА«кузет агенттігі», БИН 210540091920, объявляет о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Ы. Дукеңулы, д. 37/2. Тел. +7 747 360 78 32.

3. ТОО «GB Cogroption», БИН 170740028573, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Муканова, д. 241. Тел. +7 771 461 32 08.

4. ТОО «The First Invest Company», БИН 170340009661, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Республика Казахстан, г. Нур-Султан, район Алматы, ул. Кошкарбаева, д. 34, кв. 65. Тел. +7 747 609 20 03.

5. ТОО «Модар», БИН 210540008135, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Кокшетау, пр. Назарбаева, д. 55, кв. 34. Тел. +7 707 565 81 24.

6. ТОО «Алматы СМ», БИН 080540015074, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Казыбек би, д. 117, оф. 302. Тел. +7 777 223 12 36.

7. Утерянную печать ОСИ ЖК «ТАУ САМАЛ», БИН200740017724, считать недействительной. Адрес: Наурызбайский район, мкр Таусамалы, мкр Шугыла, д. 98.

8. ТОО «Hispaniola», БИН 201140033152, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Атырау, ул. Кумара Жумағалиева, д. 3. Тел. +7 777 121 12 21.

9. ТОО «Global Events Kazakhstan», БИН 150740006935, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. А. Бокейхана, д. 30, кв. 140. Тел. +7 707 989 91 88.

10. ТОО «Goldenart», БИН 170940032886, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. А. Бокейхана, д. 30, кв. 140. Тел. +7 707 989 91 88.

11. ТОО «Сельхоз-2016», БИН 160940014915, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Богенбай батыра, д. 24/1. Тел. +7 701 035 55 53.

12. Утерянную печать ТОО «Сельхоз-2016», БИН 160940014915, считать недействительной.

13. ТОО «АКСУ <ТРАНС ЛОГИСТИК>», БИН 210440008360, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Сулейманов, д. 2. Тел. +7 778 530 14 22.

14. ТОО «Brothers A&K», БИН 200240000107, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Шарденова, д. 50. Тел. +7 708 125 69 12.

15. Утерянное дополнительное соглашение №1 от 13.11.2020 года к договору долевого участия №АМ-1-384/253-VP от 23.09.2020 года считать недействительным. Тел. +7 701 621 45 59.

16. ТОО «Qurilis Qasbet», БИН 201240025938, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматинская область, г. Талгар, ул. Аблай хана, д. 205 А, кв. 45.

17. ТОО «Goldmine Ломбард», БИН 170240032612, информирует о добровольном обращении в уполномоченный орган о прекращении действия лицензии на осуществление микрофинансовой деятельности. По всем вопросам и претензиям просим обращаться по адресу: г. Нур-Султан, ул. Е-10, д. 4, кв. 352. Тел. +7 700 400 36 37.

18. «Goldmine Ломбард» ЖШС, БИН 170240032612, микрокаржы қызметін жүзеге асыруға лицензияның қолданылуын тоқтату туралы уәкілетті органға ерікті түрде жүгінгені туралы хабарлайды. Барлық сұрақтар мен шағымдар бойынша мына мекен-жайға хабарласыңыз: Нур-Сұлтан қ., көш. Е-10 корпус 4, потер. 352 немесе. Телефон арқылы: +7 700 400 36 37.

19. ТОО «Clinic Dr. Vovk», 161040011207, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Жамбыла, д. 211/71. Тел.: +7 747 617 89 47.

20. ТОО «АМЕДИ», БИН 160340019469, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Ташенова, д. 9/2, кв. (офис) 60. Тел. +7(747)966 54 80.

Бонд в помощь

Что происходит на рынке социальных облигаций в Казахстане

Евразийский банк развития (ЕАБР) 5 ноября разместит свой дебютный выпуск социальных облигаций на 20 млрд тенге. Этот выпуск станет третьим подобным на отечественном рынке. Опрошенные эксперты отмечают, что ни эмитентам, ни инвесторам сейчас неинтересно работать с социальными бондами. Почему так происходит и может ли ситуация измениться – в материале «Курсива».

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Выпуск социальных облигаций станет для ЕАБР второй сделкой за месяц в сегменте ESG – в сентябре банк разместил дебютный «зеленый» выпуск на сумму 20 млрд тенге. Срок обращения бумага составит три года, ставка годового купона будет определена по итогам первых состоявшихся торгов. Листинг социальных облигаций ЕАБР пройдет одновременно на двух площадках – Казахстанской фондовой бирже (KASE) и Astana International Exchange (AIX). Это делается для того, чтобы диверсифицировать инвесторскую базу.

«Средства от сделки будут направлены на финансирование проектов ЕАБР на территории Казахстана, имеющих положительный социальный эффект на уровень и качество жизни

Принципы социальных облигаций

Поступления от размещения социальных облигаций направляются на реализацию социальных проектов



Все специальные социальные проекты должны приносить конкретную пользу обществу

Примеры целевых групп, уровень жизни которых должен улучшиться в результате реализации проектов

- Люди, живущие за чертой бедности
- Люди с ограниченными физическими возможностями
- Безработные
- Пожилые граждане и молодежь из уязвимых слоев населения
- Мигранты и вынужденные переселенцы
- Малообразованные люди
- Женщины и сексуальные, гендерные меньшинства
- Люди, пострадавшие от стихийных бедствий

Источник: The International Capital Market Association (ICMA)

Кто может выпускать социальные облигации

Эмитентом инструментов устойчивого развития может выступать любая компания, у которой в портфеле есть проекты с положительным социальным эффектом, а также с определенным уровнем корпоративной зрелости, необходимым для выполнения ряда международных требований, отмечает директор группы рейтингов устойчивого развития агентства «Эксперт РА» **Юлия Катасонова**.

«Согласно принципам социальных облигаций ICMA (Social Bonds Principles), эмитенту необходимо иметь положение об оценке и отборе социальных проектов и коллегиальный орган, контролирующий его исполнение. Эмитент также должен утвердить концепцию социальных облигаций и быть информационно открытым», – подчеркнула она.

Выпуск социальных облигаций должен иметь четко поставленную цель – проблемы какой группы населения будут решены, подчеркивает партнер PwC Kazakhstan **Наталья Лим**. Инвесторам важно понимать, на что они дают свои деньги. Инвесторы будут требовать верификации целей выпуска, а после листинга – периодической проверки достижения целей и результатов.

Из-за специфики социальных облигаций эмитентами зачастую выступают государство и госструктуры (министерства, акиматы), отмечает Наталья Лим. «Корпорации также могут выпускать социальные облигации. Спрос на социальные облигации корпораций будет зависеть от большого количества параметров, но в первую очередь в фокусе внимания останутся платежеспособность и долгосрочная стабильность самой компании», – добавила она.

Эмитентами социальных бондов также выступают институты развития, так как значительная часть их проектов имеет социальный характер. Например, строительство социальной инфраструктуры, поддержка МСБ и другие проекты, подпадающие под социальные категории ICMA, указывает заместитель директора группы оценки рисков устойчивого развития АКРА **Владимир Горчаков**.

По его словам, эмитентами могли бы быть и участники проектов государственно-частного партнерства, которые финансируют социальную инфраструктуру, в том числе объекты образования и здравоохранения.



Фото: Depositphotos/palinchak

людей, их безопасность, а также на развитие бизнес-среды и улучшение общей экономической ситуации в регионе», – рассказал заместитель председателя правления ЕАБР **Данияр Иманалиев**.

По словам Иманалиева, банк видит растущий спрос со стороны казахстанских инвесторов на облигационные выпуски ЕАБР в сегменте ESG.

Чахлый спрос

Однако опрошенные «Курсивом» эксперты отметили, что сейчас ни у эмитентов, ни у инвесторов нет стимула работать с социальными облигациями. Хотя со временем спрос на эти инструменты может вырасти.

Интерес казахстанских инвесторов к социальным облигациям на данный момент невысок, констатирует руководитель филиала АКРА в МФЦА **Аскар Елемесов**. Он отметил, что международные институциональные инвесторы (пенсионные и инвестиционные фонды, страховые компании) постепенно увеличивают в своих портфелях доли облигаций, соответствующих критериям ESG.

«В основном это происходит в результате принятия на тех или иных уровнях корпоративного управления решений, определяющих какой-то ми-

нимальный объем инвестиций в такого рода инструменты. Стабильное превышение спроса на ESG-бонды над их предложением на ряде рынков имеет своим результатом более низкие ставки заимствования для эмитентов такого рода обязательств. Так создается система стимулов для эмитентов», – объяснил он.

Регулирование Казахстана не стимулирует инвесторов покупать социальные облигации. «Отечественные организации, профессионально занимающиеся инвестированием на рынке ценных бумаг, также не проявляют большой активности в данном направлении. Следовательно, особых преимуществ с точки зрения стоимости заимствования ESG выпуски (в том числе и социальные облигации) не имеют. В результате любой казахстанский эмитент, планирующий такого рода выпуск, может опираться лишь на свой кредитный рейтинг или на какие-то иные положения, которые разрешают отечественным регулируемым инвесторам покупать риск данного эмитента в соответствии с текущим законодательством», – отметил Елемесов.

Учитывая, что присутствие инвесторов-нерезидентов на внутреннем рынке облигаций весьма ограничено (в среднем за последние годы это менее 10%),

и отечественные инвесторы не особо стремятся в этот сегмент, спрос на социальные облигации в ближайшем будущем будет невелик, ожидает руководитель филиала АКРА.

Бонды на вырост

Объем корпоративного долга, торгуемого на KASE (по номиналу), на 1 октября был на уровне 14,4 трлн тенге (\$33,7 млрд). Доля социальных облигаций (без учета нового выпуска ЕАБР)

составляла крошечные 0,07% от этого объема (9,4 млрд тенге, или \$22 млн).

Но спрос на них неизбежно будет расти, отражая тенденции на международных рынках, предполагает **Аскар Елемесов**. Спикер допускает, что в первую очередь это коснется валютных выпусков, нацеленных на внешние рынки.

Юлия Катасонова подчеркнула, что рынок социальных облигаций в Казахстане только

зарождается. «Можно ожидать, что спрос на такие инструменты будет высоким ввиду их необычности и, конечно, их социальной значимости», – полагает она.

Катасонова отметила, что регулятор работает над утверждением национальных таксономий и других нормативных актов, регулирующих процесс верификации и размещения социальных облигаций, что станет катализатором их дальнейшего роста и

развития. Дополнительный эффект, по ее словам, могут оказать введение мандатов и фильтров на ESG-инвестиции у коллективных инвесторов и оптимизация соответствующего налогообложения.

Наталья Лим допускает, что емкость рынка социальных облигаций может стать значительной, если эмитентом будут выступать государственные структуры. В таком случае емкость будет зависеть от количества социальных вопросов, которые хочет решить государство. Например, это может быть строительство социального жилья, создание центров/программ по адаптации к самостоятельной жизни или получения профессиональных навыков для устройства на работу социально уязвимых слоев населения.

«Спрос на государственные облигации всегда был высоким, поскольку государство – самый надежный эмитент в стране. Сейчас мы видим тенденцию, когда инвесторы пересматривают свой подход к социальной ответственности, что может отражаться на спросе на социальные облигации. И, конечно же, инвесторы будут интересоваться сроками, доходностью, валютой таких облигаций в сравнении с альтернативными инструментами или другими возможностями», – отметила она.

История рынка социальных облигаций РК

9 февраля 2021 года



ASIAN DEVELOPMENT BANK

15 сентября 2021 года



Фонд развития предпринимательства «Даму» разместил на KASE пятилетние социальные облигации на 1 млрд тенге. Ставка полугодового купона составила 11,9%. Средства пошли на финансирование МСБ из наиболее пострадавших секторов экономики во время пандемии COVID-19

5 ноября 2021 года



Евразийский Банк Развития

Евразийский банк развития планирует размещение на KASE трехлетних социальных облигаций на 20 млрд тенге



Фото: Depositphotos/Alohaflaminggo

LIFESTYLE



«ЗАВТРА МОРЕ»: как уже сегодня казахстанскому фильму попасть на Netflix

Команда проекта рассказала «Курсиву» о своем опыте

Дебютная документальная картина режиссерки Катерины Суворовой о жителях Арала «Завтра море» стала первым казахстанским проектом, который купил самый популярный в мире стриминг. Как это вышло и когда наши фильмы станут для аудитории Netflix обыденностью – в материале «Курсива».

Галия БАЙЖАНОВА

«После выхода этой новости мне стали звонить и писать все: представители прессы, коллеги, сегодня мой дайрект в соцсетях переполнен поздравлениями и сообщениями, вопрос у всех один – как попасть на Netflix? И что нужно сделать для того, чтобы стриминг заключил с вами сделку? – рассказывает Катерина Суворова. – Ответ: «сделайте качественный, интересный продукт», похоже, устраивает не всех, все хотят знать механику. Но, в конечном счете, она такова и есть – нужен хороший фильм».

Надо понимать, что премьера картины «Завтра море» состоялась еще в 2016 году на кинофестивале в Локарно (Швейцария) в рамках программы «Неделя критики», то есть прошло уже пять лет после выхода ленты.

«Оказаться со своей работой в видео-текке стриминга, конечно, приятно, но для меня это никогда не было целью, поэтому все эти годы я сама не искала выходов на Netflix и не прилагала к этому каких-то специальных усилий», – отмечает режиссерка. – Заключил сделку наш сэйлз-агент Александр Говедарика, представитель молодой, но успешной канадской компании Syndicado Film Sales».

По словам Суворовой, покупка глобальным потоковым сервисом ее картины «Завтра море» факт хоть и исторический для нашего рынка, но вполне ожидаемый и даже закономерный. Ведь для фильма попадание на стриминги – это заключительная часть его жизненного цикла (если, конечно, речь не о проектах, которые спонсирует сам Netflix, как было, например, с «Ирландцем» Скорсезе).

Круто ты попал на Netflix

Если режиссеру удалось не только привлечь средства на производство, но и получилось сделать достойный продукт, то картина подает мировую премьеру на одном из топ-фестивалей класса А. Как правило, это Европа: Канн, Венеция, Берлин, Локарно, Роттердам, Сан-Себастьян, Карлово Вары. Сразу после с командой связываются представители других фестивалей, которые хотят устроить премьеру на своем рынке – азиатском, американском или другом, а также сэйлз-агенты, предлагающие свои услуги по продаже ленты по всему миру, сначала для кинотеатрального показа, затем для ТВ и кабельных каналов и, наконец, стримингов. Иногда тот же Netflix покупает фильмы сразу после премьеры и выдает на своей платформе уже в течение ближайшего полугодия. К примеру, южнокорейскую драму «Ночь в раю», показанную вне конкурса на Венецианском кинофестивале 2020 года, Netflix выдал своим зрителям уже в апреле 2021 года. Но порой на то, чтобы оказаться в видео-текке потокового гиганта, может уйти пять лет.

«Если фильм хорош, если он получил признание профессиональной публики, прессы, зрителей, а команда правильно прошла все этапы кинопроцесса, в том числе вовремя заключила сделки с сэйлз-агентствами, то рано или поздно он окажется на стриминге, – считает Катерина. – Ведь тот же Netflix пытается максимально разнообразить свой контент и потому очень нуждается в качественном кино. По своему опыту скажу, что они



Над чем сейчас работает режиссерка Суворова?

После успеха на своем первом проекте в 2018 году режиссерка сняла документальную картину «Петь свои песни в Казахстане» о творчестве скандальной казахстанской группы Ninety One. Концерты группы были запрещены во многих городах из-за того, что солисты коллектива выглядели не так, как хотелось бы казахстанцам ортодоксальных взглядов. Сейчас фокус внимания Катерины на ее новом детище – полнометражном документальном фильме Qyzbolsun («Пусть будет девочка»). Режиссерка планирует создать кинопортрет женщин Центральной Азии, получивших при рождении от своих родителей имя Улболсын, что в переводе означает «Пусть будет мальчик». Съемки начнутся весной 2022 года, и сейчас автор ищет инвесторов.

крайне заинтересованы в проектах из нашего региона, о котором не так много информации».

«Завтра море» куплен Netflix для показа в Европе. По словам режиссерки, для этого его уже перевели на восемь европейских языков. В США он выйдет на стриминговой платформе Amazon. У нас фильм будет доступен в сети, если права на показ купят такие платформы, как «КиноПоиск» и Okko. Уже ведутся переговоры.

Что касается проката, в частности казахстанского, то в 2016 году картина «Завтра море» выходила в ограниченный прокат, ленту показывали в алматинском кинотеатре «Арман» в рамках третьего фестиваля авторского кино Clique Film Festival.

Дебютный заплыв

Катерина Суворова рассказывает, что идея создать полнометражный документальный фильм о жителях Арала, о том, как они борются с последствиями экологической катастрофы и мечтают, что однажды море вернется, появилась у нее после фотоэкспедиции в эти места в 2010 году. Известный киновед, глава Ассоциации кинокритиков Казахстана Гульнара Абикеева, узнав о задумке Суворовой, порекомендовала Катерине поучаствовать в конкурсе и получить киногрант от немецкого фонда Robert Bosch Stiftung. Режиссер тщательно подготовилась к питчингу – съездила в Аральск, нашла интересных героев и успешно презентовала свой проект в Германии. Работа понравилась жюри, и в итоге получила первые 64 тыс. евро. «Для меня было очень важно найти казахстанских инвесторов, чтобы проект не был исключительно немецким фильмом, а снимался в копродукции», – рассказывает Катя. Так продюсером с казахстанской стороны стал Саин Габдуллин, директор «Компании КИНО», независимый кинопродюсер, начавший работать еще в 1990-х. За его плечами сотрудничество не только с отечественными режиссерами (Ербол Жумагулов), но и с кыргызами (Марат Сарулу) и грузинами (Георгий Овашвили).

Хотя у Суворовой была дебютная работа, Габдуллин оценил потенциал картины и талант молодого режиссера и нашел ей инвестора. Им стал Шынгыс

Кульжанов, основатель фонда «Шынгыс Корь», который оказал финансовую поддержку и даже обеспечил на каком-то этапе юридическую помощь (когда потребовались услуги немецких юристов). Также была привлечена еще одна германская компания Jolle-Film. В итоге общий бюджет фильма составил около \$120 тыс.



Кадр из фильма: Sea tomorrow

«Доверие к Катерине как к автору у меня возникло после первого же общения, – рассказал «Курсиву» Саин Гумарович. – Затем я посмотрел ее короткометражные работы и понял, что она справится с полным метром и сможет привлечь к проблеме Арала всю мировую общественность. Поэтому, когда немецкая сторона выдвинула второго режиссера на проект, я категорически выступил против этого, отстояв персональное авторство за Катей Суворовой. И, как видите по результату, – не зря». Работа над фильмом шла около пяти-шести лет.

ЗадOCUMENTИРОВАННЫЙ ПРЕСТИЖ

С каждым годом частные казахстанские инвесторы все охотнее спонсируют отечественные киноленты, в основном коммерческие картины, но в последнее

время стали обращать свое внимание и на авторское кино. «Найти деньги на документалку, тем более авторскую, наверное, сложнее, чем на художественную работу?» – спрашиваю я. «Я терпеть не могу слово «документалка», – поправляет Катерина. – В этом как будто бы сквозит пренебрежительное отношение к этому жанру. Я предпочитаю говорить не «документалка», а документальное кино. Это сложный в производстве, но очень гибкий и чрезвычайно востребованный аудиторией формат». По словам Катерины Суворовой, инвестирование в документальное кино в нашей стране недооценено. «Это отличный репутационный инструмент и перспективное направление для инвестиций, и случай с Netflix лишь подтверждение этому», – говорит режиссерка.

Согласен с ней и продюсер Саин Габдуллин, считающий, что благодаря поддержке независимых документальных проектов меценаты создают свою личную биографию участием в элитарном искусстве и такую фамильную историю, которой могут гордиться их дети. Однако, по мнению Саина Гумаровича, чтобы бизнесмены пришли в авторское кино в Казахстане, необходимо принять закон о меценатстве, в котором были бы отражены экономические преференции для их бизнеса. Авторское кино окупается реже, чем мэйнстримное, но именно оно, благодаря участию в международных фестивалях, приносит статус и престиж.

«Я выходил с предложением создания альтернативного финансирования кинематографа Казахстана через открытие региональных кинофондов. Критерием оценки их работы было бы признание казахстанских талантов международными кинофестивалями. Кроме этого, важно создать систему достойной государственной оценки талантливых режиссеров и продюсеров. Если картина

альтернативного финансирования кинематографа Казахстана через открытие региональных кинофондов. Критерием оценки их работы было бы признание казахстанских талантов международными кинофестивалями. Кроме этого, важно создать систему достойной государственной оценки талантливых режиссеров и продюсеров. Если картина

альтернативного финансирования кинематографа Казахстана через открытие региональных кинофондов. Критерием оценки их работы было бы признание казахстанских талантов международными кинофестивалями. Кроме этого, важно создать систему достойной государственной оценки талантливых режиссеров и продюсеров. Если картина

альтернативного финансирования кинематографа Казахстана через открытие региональных кинофондов. Критерием оценки их работы было бы признание казахстанских талантов международными кинофестивалями. Кроме этого, важно создать систему достойной государственной оценки талантливых режиссеров и продюсеров. Если картина

альтернативного финансирования кинематографа Казахстана через открытие региональных кинофондов. Критерием оценки их работы было бы признание казахстанских талантов международными кинофестивалями. Кроме этого, важно создать систему достойной государственной оценки талантливых режиссеров и продюсеров. Если картина

альтернативного финансирования кинематографа Казахстана через открытие региональных кинофондов. Критерием оценки их работы было бы признание казахстанских талантов международными кинофестивалями. Кроме этого, важно создать систему достойной государственной оценки талантливых режиссеров и продюсеров. Если картина

О чем фильм «Завтра море»?

Среди молодых кинематографистов принято считать, что мир больших фестивалей ждет от наших авторов лишь «чернухи» – тяжелых, мрачных и остросоциальных драм о тяготах бытия и невыносимой жизни маленького человека в казахской провинции. Мол, у таких картин больше шансов попасть на глаза отборщикам, ведь тематически они вроде бы соответствуют фестивальной конъюнктуре. Однако это совершенно не так, здесь важнее качество самого продукта и новый взгляд на проблему, нежели определенная тема. К примеру, фильм Кати Суворовой имеет отличную от большинства авторских лент тональность. Это на редкость светлая, оптимистичная и дающая надежду картина, этакое патристическое кино здорового человека.

«Завтра море» построено на историях местных жителей, которые остались здесь, хотя регион официально признан депрессивным, неблагополучным и большинство их земляков отсюда давно уехали. Несмотря на то, что трагедия Аральского моря, о которой знают все, – здесь в каждой песчинке, ни один участник этих историй не жалуется на жизнь, не драматизирует. Они просто живут и делают то, что от них зависит: чинят лодки, дают им имена, разводят и ловят рыбу, выращивают овощи и сажают деревья, чтобы остановить пески.

Арал и его окрестности не первый раз фигурируют в казахстанском кино (взять хотя бы легендарную «Иглу» Рашида Нугманова). Но, пожалуй, «Завтра море» – это первый фильм, где знаменитые аральские виды: затерянные в песках останки старых кораблей, большинство которых уже разобрали на металлолом, верблюды, пасущиеся на некогда морском дне, и лошади, сгрудившиеся на остановке, будто бы собравшиеся на последний автобус из этих мест, – не самое главное. Главное здесь – люди, аралчане. Независимо от их профессии, обычные собиратели металла или прожившие здесь всю жизнь садоводы. Все они верят в чудо и позитивные перемены.

Центральная фигура в фильме – Жукен-ата, дедушка, который умудряется выращивать на этой соленой земле огурцы и дыни, сажать карагачи и ухаживать за своим «лесом», бережно перевязывая деревьям ветки, чтобы не сломались от здешнего колючего ветра. Он не перестает трудиться и считает, что однажды здесь все окажется таким же зеленым, как в его детстве. Верит в это и местный биолог Ольга. Она регулярно собирает пробы с моря и не теряет надежду увидеть там позитивную тенденцию. По ее мнению, море не покинуло эти края навсегда, оно просто приспособилось – сбросило с себя все то, что не могло жить в новых условиях, и стало таким, каким требовалось. Вполне может быть, что морю опять захочется домой.

Дебютная лента Кати Суворовой оставляет очень теплые чувства и распространяет основную идею – где бы вы ни были, делайте все, что от вас зависит и, возможно, однажды проснувшись утром, вы услышите, как за окнами шумит настоящее море...