

КУРСИВ



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ГОЛУБАЯ МЕЧТА ГАЗОВИКОВ

стр. 3

ИНДУСТРИЯ:
ГДЕ И КАКУЮ ВОЕННУЮ ТЕХНИКУ
ПРОИЗВОДИТ КАЗАХСТАН

стр. 9

НЕДВИЖИМОСТЬ:
КАК УСТРОЕН СТОЛИЧНЫЙ
БИЗНЕС ПЛАТНЫХ ПАРКОВОК

стр. 11

LIFESTYLE:
СОВСЕМ ЗАМОТАЛИСЬ

стр. 12

kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursivkz
 kursivkz
 kursivkz

Любовь не требует лицензий

Из десяти работающих в Казахстане банковских конгломератов только три охватывают своими участниками либо аффилированными компаниями полный спектр финансовых отраслей – собственно банковскую, оба вида страхования и деятельность на рынке ценных бумаг. По мнению экспертов, в условиях тренда на развитие экосистем банки могут успешно конкурировать и без наличия финансовых «дочек».

Виктор АХРЁМУШКИН

Согласно ежеквартальному отчету агентства по финнадзору, на 1 июля текущего года активы отечественных банковских конгломератов составили 25,6 трлн тенге (рост на 5,3% за квартал). Подавляющая доля активов сконцентрирована в банковском секторе (90,2% от совокупных активов конгломератов), на страховые услуги приходится 2,8%, на брокерские компании – 1,4%, на нефинансовые организации – 5,6%. В тройку крупнейших банковских конгломератов входят холдинговая группа «Алмэкс» (11,0 трлн тенге активов на 1 июля), Kaspi.kz (3,20 трлн) и First Heartland Securities (3,16 трлн). На трех этих игроков приходится 67,8% совокупных активов конгломератов, 72% их совокупного ссудника и 65,4% совокупного портфеля ценных бумаг.

Расставить сети

«Курсив» спросил у экспертов, в чем может заключаться синергия между разными бизнесами внутри финансовой группы и можно ли измерить ее эффект. По мнению заместителя директора группы «Финансовые институты» S&P Global Ratings Ирины Велиевой, синергия может заключаться в экономии на операционных издержках (аренда помещений, персонал), увеличении комиссионных доходов от кросс-продаж. Также в целом группа может выигрывать от того, что клиент проводит большую часть своей финансовой «жизни» внутри одной экосистемы и тратит на услуги данной группы более высокую долю своего дохода. Посчитать синергетический эффект в первые годы существования диверсифицированной группы достаточно сложно, особенно если группа росла за счет слияний и поглощений, говорит Велиева.

> стр. 7

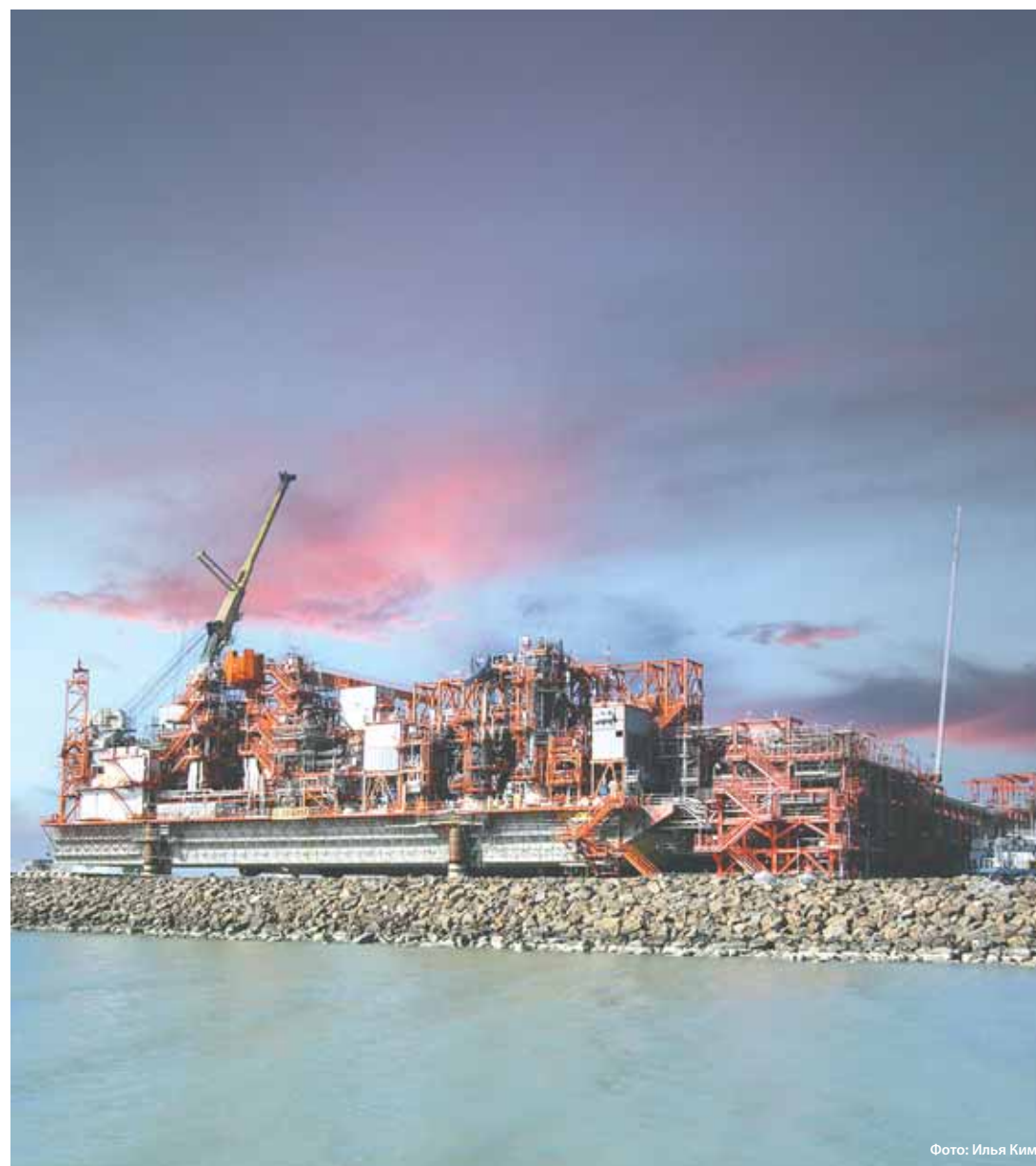


Фото: Илья Ким

Архипелаг Кашаган

Инвесторы построят новый остров на Каспии, чтобы увеличить добычу кашаганской нефти

Консорциум North Caspian Operating Company (NCOC) планирует в 2022 году приступить к базовому проектированию второй фазы месторождения Кашаган. Это позволит увеличить производство нефти на проекте как минимум в два раза.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

Сейчас на Кашагане идет первая фаза разработки месторождения – она начата в 2016-м и продлится до конца 2024 года. Стоимость этой фазы – \$55 млрд.

Пока на Кашагане добывается около 400 тыс. баррелей в сутки, к завершению первой фазы максимальный уровень добычи составит 450 тыс. баррелей в сутки, или 22-23 млн т к 2024 году.

> стр. 2



Новый выпуск вы найдете внутри

Процентный оскал консьюмеризма

Ускоренный рост потребительских кредитов наблюдается почти во всех странах СНГ. Некоторые центробанки региона ужесточают регулирование сектора потребкредитования.

Ольга ФОМИНСКИХ

«Курсив» проанализировал ситуацию в Казахстане, России, Узбекистане, Кыргызстане, Беларуси, Украине, Молдове, Азербайджане, Армении и выяснил, что за три квартала 2021 года портфель потребительских кредитов увеличился в семи из девяти стран. Динамика роста – от 16% в России до 34% в Молдове. В статье мы проанализировали страны по этому показателю и проанализировали, какие меры приняли или планируют принять регуляторы разных государств для управления рисками в секторе потребкредитования.

> стр. 6



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Depositphotos/kubrik

Законы «физиков»

В Казахстане могут ужесточить контроль над транзакциями клиентов банков

МВД совместно с Генпрокуратурой разрабатывает «Дорожную карту по противодействию интернет-мошенничеству и финансовым пирамидам». Уже известно, что помимо технических мер в документе будут предусмотрены и законодательные изменения, а также рекомендации для регулирующих органов, банков и МФО, которые должны будут усилить контроль над транзакциями физических лиц.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Причины для беспокойства есть: преступления по статье «Мошенничество» последние годы находятся в числе лидеров среди всех регистрируемых в стране, уступая лишь уголовным деяниям, подпадающим под статью «Кража». По данным Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генпрокуратуры РК, на 1 ноября 2021 года в производстве находилось более 40,5 тыс. уголовных дел, связанных с мошенничеством. Это больше, чем за весь прошлый год (39 тыс. уголовных дел). Для сравнения: десять лет назад число таких преступлений едва превышало 16 тыс. Вместе с ростом регистри-

руемых преступлений растут и суммы ущерба от действий мошенников. Если в 2011 году потери потерпевших оценивались в 11,4 млрд тенге, то по итогам 2020 года уже в 242,7 млрд тенге, включая госструктуры, юридических и физических лиц. Причем если год назад ущерб, причиненный только «физикам», составлял 29,8 млрд тенге, то по итогам десяти месяцев этого года он увеличился до 38 млрд тенге. В ходе досудебного расследования пострадавшим удалось возместить всего 1,9 млрд тенге из этих денег.

> стр. 5



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Начинается подписка на 2022 год

Подписка через каталоги:

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

Архипелаг Кашаган

Инвесторы построят новый остров на Каспии, чтобы увеличить добычу кашаганской нефти

> стр. 1

Для сравнения: в прошлом году на Кашагане добыли 15,1 млн т (18% от страновой нефтедобычи), прогноз на 2021 год – 14,5 млн т.

Разработчик морского месторождения, консорциум NCOC, куда входят шесть иностранных компаний и «КазМунайГаз», собирается в следующем году приступить к базовому проектированию второй фазы. Об этом сообщили представители консорциума на конференции «Казнефтегазсервис» в Атырау.

На пороге развития

Предполагается, что результатом второй фазы разработки Кашагана станет рост добычи нефти до 500 тыс. барр./сут. (приблизительно 8,7–9 млн т в год) к 2027 году и до 700 тыс. барр./сут. (примерно 29,5–30 млн т в год) к 2030–2031 годам.

По предварительным планам вторая фаза поделена на две части (А и Б). Этапы А и Б отличаются объемами работ: если для первого достаточно увеличить технические возможности существующей инфраструктуры, то для этапа Б потребуются построить новые буровой остров, трубопровод и завод по подготовке нефти и газа на суше. Извлекаемый при добыче попутный газ собирается перерабатывать не сам консорциум, а третья сторона: поставки кислого газа с Кашагана в рамках второй фазы будут расти с 1,55 до 6–6,2 млрд куб.м. в год к 2030 году.

Часть первая: модернизационная

Проект фазы II (А) запланирован с 2024 по 2026 год, базовое проектирование по нему должно проходить в 2022–2023 годах. Увеличивать добычу на Кашагане до 500 тыс. барр./сут. в рамках этого этапа будут за счет модернизации существующего оборудования морского и назем-



Фото: Depositphotos/petrograph

ного комплексов. Как отмечают представители NCOC, консорциум приложил максимум усилий, чтобы достичь целевых показателей наименее затратным путем и через самые простые операции. Из новых объектов потребуются построить трубопровод для транспортировки кислого газа (высокосернистый газ) с морского острова на завод по подготовке нефти и газа «Болашак» на суше и от него вывести новую линию до газоперерабатывающего завода третьей стороны.

«Результаты предварительного базового проектирования показали, что проект осуществим и имеет большую привлекательность. По предварительным данным, мы планируем, что в конце 2023 года будет принято

окончательное инвестиционное решение со стороны акционеров NCOC. Соответственно, сразу после этого мы хотим перейти на этап реализации, который пройдет в 2024–2026 годы», – уточнили представители консорциума.

Остров №6

В рамках проекта II (Б) нефтедобыча на Кашагане будет увеличена уже до 700 тыс. барр./сут. к 2030–2031 годам. К базовому проектированию этого этапа также хотят приступить в 2022-м, а начать его реализацию в 2024 году. В отличие от предыдущих этапов проект Б не предусматривает обратную закачку в пласт основной части попутного газа (как это делают сейчас на

Кашагане и на большинстве нефтяных месторождений РК). Это значит, что Кашаган сможет обеспечить больший объем газа для переработки – до 6,0–6,2 млрд куб.м. в год к 2030–2031 годам.

«Окончательное решение об инвестициях мы планируем принять в 2024 году, но первая нефть ожидается в 2030-м или 2031-м, поскольку проекту требуется больше времени для реализации», – сообщил руководитель проекта Адильбек Акеш.

Концепция проекта предполагает строительство новых крупных объектов: морского бурового острова, новых скважин, трубопровода для транспортировки флюида на сушу на новый комплекс по подготовке нефти

и газа. По данным «КазМунайГаза», на текущий момент на море возведены пять искусственных островов: эксплуатационно-технологический комплекс на острове «Д», остров «А», центры ранней добычи островов ЕРС-2, ЕРС-3 и ЕРС-4. Ожидается, что этот список пополнит новый, шестой остров.

Кашаган после 2030 года

Консорциум NCOC собирается принять окончательное решение о финансировании проектов А и Б второй фазы месторождения в течение двух-трех лет. Однако власти Казахстана уже сейчас требуют от зарубежных инвесторов утвердить концепцию полномасштабного освоения

месторождения с планами до 2055–2060 годов.

Президент РК Касым-Жомарт Токаев как минимум трижды в этом году заявлял о недопустимости затягивания сроков полномасштабного освоения морского проекта. Правительство РК заинтересовано в принятии долгосрочного плана реализации проекта, в котором инвесторы зафиксируют обязательства по инвестициям. Инвесторам в условиях высокой нестабильности нефтяных цен и рисков, связанных с «зеленым транзитом», важно выиграть время.

«Срок Соглашения о разделе продукции по Кашагану истекает уже в 2041 году, а месторождение гигантское. Государство, видимо, хочет видеть, как будет реализовываться проект. Ранее, семь-восемь лет назад, ExxonMobil и Shell обращались к властям с просьбой продлить контракт на 20 лет, но им предложили вернуться к разговору после начала добычи», – комментирует генеральный директор Союза нефтесервисных компаний Казахстана Kazservice Нурлан Жумагулов.

Предварительная версия концепции, опубликованная на сайте управления природных ресурсов и регулирования природопользования Атырауской области, предполагает, что к 2042 году добыча на Кашагане может увеличиться до 889 тыс. барр./сут., а после и до 1089 тыс. барр./сут. Если участники консорциума возьмут на себя такие обязательства, это позволит правительству Казахстана увереннее прогнозировать денежный поток от проекта, а это в свою очередь улучшит перспективы по наполнению Нацфонда. Важная часть кашаганского проекта – обеспечение заказами казахстанских подрядчиков, для которых высокая предсказуемость по проекту в долгосрочной перспективе может стать основой для роста.

Гадание на постном масле

Сможет ли хороший урожай подсолнечника снизить цены на растительное масло

Уборка подсолнечника в Казахстане еще не завершилась, но уже понятно, что урожай будет гораздо выше прошлогоднего. Минсельхоз прогнозирует валовый сбор в 944,2 тыс. т – на 100 тыс. т больше, чем в прошлом году. Однако это не гарантирует, что цены на растительное масло снизятся.

Жанболат МАМЫШЕВ

Опрошенные «Курсивом» эксперты разошлись во мнениях, как будут себя вести цены на растительное масло в ближайшее время. Одни считают, что продукт неизбежно подешевеет из-за большого урожая подсолнечника и сокращения экспорта семечек. Другие этого оптимизма не разделяют.

Игра на понижение

Последние 12 месяцев подсолнечное масло дорожало вслед за сырьем – семечками, стоимость которых составляет 80% себестоимости масла. Цены на семечки, по данным президента ассоциации «Масложировой союз

Казахстана» Константина Невзорова, выросли с 150–180 тыс. тенге за тонну прошлой осенью до 250–260 тыс. тенге нынешней.

Под впечатлением от роста цен аграрии резко нарастили посевы подсолнечника – с 756,1 тыс. га в прошлом до 958,5 тыс. га в нынешнем году. «По состоянию на 12 ноября текущего года при средней урожайности 10,7 ц/га намолочено 863,1 тыс. т подсолнечника в первоначальном весе», – сообщили «Курсиву» в Минсельхозе. Урожай подсолнечника в этом году может составить 944,2 тыс. т, в про-

шлом было собрано 844,4 тыс. т, уточнили в МСХ.

Хороший урожай ожидают и в РФ. Российский Минсельхоз сообщил, что на 22 ноября собрано 15,3 млн т семян подсолнечника, или на 16% больше, чем годом ранее. Средняя цена, по данным российского аналитического центра «СовЭкон», за прошлую неделю упала на 400 рублей – до 35 650 рублей (205,7 тыс. тенге) за тонну. Украина – еще один крупный игрок на рынке подсолнечника – также ожидает лучшего урожая, чем в прошлом году.

«Сыграть на понижение» может фактическое закрытие китайского рынка, куда Казахстан поставлял продукцию. Также из-за введения экспортных квот республика сокращает вывоз семечек и масла одному из главных покупателей этой продукции – Узбекистану.

На фоне перечисленных факторов, как предполагает Невзоров, цены на масло пойдут вниз. Литр масла может подешевеет на 100 тенге – до 660. «С мая мы доставляем на полку по 770 тенге. В прошлом году оно стоило 430 тенге за литр с доставкой до полки», – говорит он.

Наличие семян подсолнечника, тыс. тонн



Источник: данные Бюро нацстатистики

Только вверх

В Ассоциации переработчиков масличных культур Казахстана видят предпосылки для роста цен на подсолнечник, а значит, и масла.

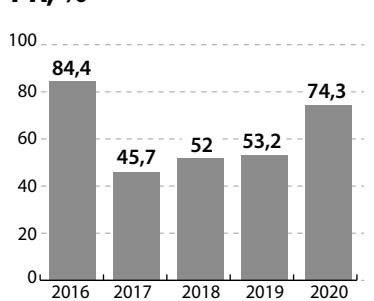
По их словам, около 40% прироста посевов подсолнечника пришлось на пострадавшие от засухи регионы на севере и западе страны. «Основными регионами возделывания подсолнечника являются Восточно-Казахстанская и Павлодарская области с долей 71%. Мониторинг по Павлодарской области показал, что около 35% посевов пострадало от лугового мотылька, примерно столько же посевных площадей пострадало от засухи. В Восточно-Казахстанской области заканчивается уборка подсолнечника, и, по мониторинговым данным, урожайность масличной культуры не выше прошлогодних

показателей. Урожайность в регионах, где была аномальная засуха, ниже прошлогодних показателей. Оценка валового сбора проводилась с учетом того факта, что официальные данные на практике расходятся с реальными данными в диапазоне от 10 до 15%», – сообщили в ассоциации.

Там также напомнили, что Россия ввела пошлины на экспорт семян и тем самым «переключила» некоторые страны на Казахстан. К примеру, Турция в 2020–2021 сельскохозяйственном году импортировала из РК 18,5 тыс. т семян, потому что это экономически выгодно.

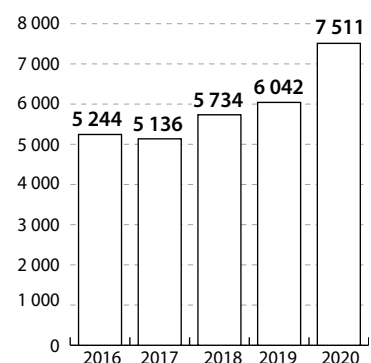
«Неизбежен рост цен на семена подсолнечника в Казахстане ввиду их дефицита как на внутреннем рынке, так и на рынке Центральной Азии», – пришли к выводу в ассоциации.

Уровень рентабельности производства семян подсолнечника в сельхозпредприятиях РК, %



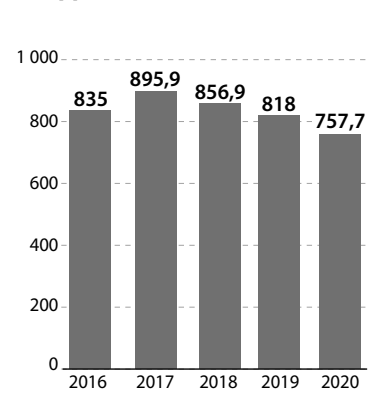
Источник: данные Бюро нацстатистики

Себестоимость одного центнера семян подсолнечника, тенге



Источник: данные Бюро нацстатистики

Посевная площадь подсолнечника, тыс. га



Источник: данные Бюро нацстатистики

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

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

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

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

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

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

Обозреватель отдела «Финансы»: Ольга ФОМИНСКИХ 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 БЕЗКОВОРАЙНАЯ Ирина ОСИПОВА Жанболат МАМЫШЕВ Анастасия МАРКОВА Юрий МАСАНОВ

Корректоры: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО Татьяна ТРОЦЕНКО Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор: Илья КИМ

Верстка: Елена ТАРАСЕНКО Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер: Данара АХМУРЗИНА

Фотограф: Аскар АХМЕТУЛЛИН

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

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

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

Представительство в Нур-Султане: РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1, БЦ «На Водро-зеленом бульваре», 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. КалдаякOVA, д. 17 Тираж 8 000 экз.

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

Голубая мечта газовиков

Власти намерены трансформировать «КазТрансГаз» в вертикально интегрированную компанию. Без наращивания ресурсной базы и рыночных подходов в ценообразовании затея рискует провалиться.

Аскар МАШАЕВ

В начале ноября закончилась полуторагодовая история преобразования «КазТрансГаза» (КТГ). Теперь КТГ, действовавший с начала 2000-х как дочерняя организация «КазМунайГаза» (КМГ), стал самостоятельной портфельной компанией ФНБ «Самрук-Казына». Говоря иначе, обособление КТГ в структуре фонда позволяет компании реализовывать собственную политику, не ориентируясь на интересы нефтяников.

С повышением статуса КТГ начинается новый виток реформ в газовой отрасли РК. Президент РК Касым-Жомарт Токаев ставит цель трансформировать компанию по аналогии с «Газпромом». Задача может показаться излишне амбициозной, но основная идея – достичь не масштабов российской компании, а ее роли в экономике.

Суть вертикально интегрированной компании в том, что она контролирует все стадии производства. «Газпром» занимается разведкой углеводородов, добычей, переработкой, хранением и транспортировкой. КТГ, чтобы превратиться в такую компанию, следует решить две ключевые задачи. Первая – нарастить ресурсную базу. Вторая задача связана с первой, и она очевидна с экономической точки зрения, но в политическом плане не совсем целесообразна – устранение (как минимум смягчение) существующих ценовых искажений. Без этого нефтяным компаниям, которые контролируют разработку гигантских нефтяных месторождений (Карачаганак, Кашаган и Тенгиз) и, соответственно, контролируют львиную долю добычи попутного газа, невыгодно продавать газ внутри страны.

Игры в трансформацию

Новость о трансформации КТГ не стала неожиданностью. Публично об этом на высшем уровне заговорили еще в середине прошлого года. В июне 2020 года прошло заседание совета по управлению ФНБ «Самрук-Казына» под председательством Нурсултана Назарбаева. И тогда председатель правления КМГ Алик Айдарбаев предложил напрямую переподчинить КТГ «Самрук-Казыне». Аргументы нефтяника были следующими. Во-первых, это позволит сократить количество уровней управления. Во-вторых, позволит оставить инфраструктурные проекты у государства, если КМГ выйдет на IPO. И в-третьих, нефтяная компания сможет сосредоточиться на переработке и добыче нефти и газа, а также на проектах нефте- и газохимии.

В ноябре 2020 года на должность председателя правления КТГ был назначен Кайрат Шарипбаев, который ранее курировал газовое направление в КМГ. С его назначением о трансформации стали говорить все чаще.

В годовом отчете за 2020 год компания КТГ не преминула сообщить, что «намерена получить статус национального оператора – как полноправного партнера со стороны государства в проектах с высоким потенциалом добычи газа с правами согласования подходов к добыче, обратной закачке и переработке газа».

В начале каждого года проходит расширенное заседание правительства РК, на котором президент обычно задает повестку для кабинета на предстоящие 12 месяцев. На заседании в январе 2021-го Токаев остановился на проблемах газовой отрасли. «Сегодня внутренний рынок природного газа по-прежнему чрезмерно зарегулирован», – заявил он. По его оценке, это сдерживает увеличение ресурсной базы, инвестиции в геологоразведку и строительство газоперерабатывающих мощностей.

Из-за активного роста потребления товарного газа возникает риск дефицита к 2027 году. Поэ-



Фото: Аскар Ахметулли

тому Токаев предложил работать над повышением эффективности на оператора в сфере газа и передать ему соответствующие функции от КМГ. «Требуется комплексное решение. Поручаю правительству совместно с госфондом «Самрук-Казына» выработать новые подходы к регулированию рынка газа. А также принять меры по увеличению его ресурсной базы», – сказал Токаев.

Уже в марте 2021 года было принято правительственное постановление, согласно которому КТГ был передан в доверительное управление «Самрук-Казыне». Тем самым газовая компания стала самостоятельной портфельной компанией нацхолдинга. «КТГ будет осуществлять не только транспортировку газа, но и становится полноценным национальным оператором в сфере газа и газоснабжения», – повторил президентские тезисы на тот момент глава ФНБ Ахметжан Есимов.

История с переподчинением КТГ окончательно завершилась в текущем ноябре. «КазМунайГаз» передал 100% акций «КазТрансГаза» в пользу «Самрук-Казыны» за 1 тенге. Как оказалось, трудности с передачей КТГ были связаны с юридической и финансовой сторонами дела. Нужно было согласовать выход КТГ из состава КМГ с кредиторами нефтяной компании.

Поэтому на первом этапе (октябрь 2020 года) КМГ рефинансировал еврооблигации на \$750 млн, предусмотрев условия возможного вывода КТГ из состава нефтяной нацкомпании. На втором этапе (июнь 2021 года) было получено согласие держателей еврооблигаций КМГ на выделение КТГ. Вывод «КазТрансГаза» из структуры КМГ также был согласован с банками – кредиторами нефтяной нацкомпании, причем отдельные займы были рефинансированы в этих целях.

Надежда на «большую тройку»

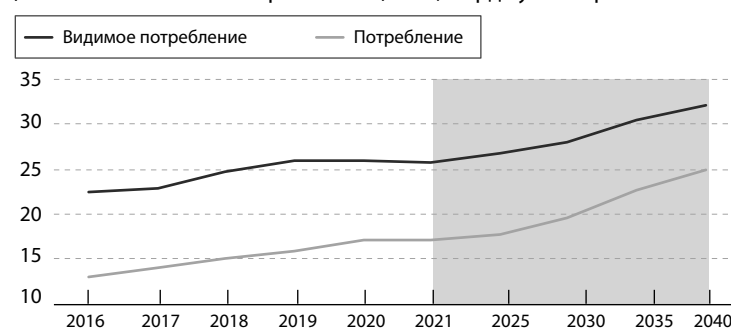
Отсутствие богатой сырьевой базы является главным препятствием на пути к реальной трансформации КТГ в вертикально интегрированную компанию. Без контроля добычи невозможно выстроить следующие звенья производства – переработку и реализацию. В годовом отчете за 2020 год компания указывает, что располагаемые ею объемы запасов и добычи газа на рынке РК скромны.

Всего в РК в прошлом году было добыто (без учета обратной закачки) 55,3 млрд кубометров природного газа. Доля КТГ составила 326 млн кубометров, или 0,6% от валовой добычи. Если учитывать лишь товарный газ, доля КТГ достигнет 0,9%.

Добыча не была основным профилем компании. Ее усилия были сосредоточены на реализации газа на внешнем и внутреннем рынках, транспортировке и эксплуатации распределительных газопроводов. В законе «О газе и газоснабжении» КТГ указан как национальный оператор по участию в закупке, транспортировке и распределении голубого топлива. Помимо этого компания обладает преимущественным правом на закупку попутного газа у производителей, его продажу внутри РК и экспорт.

Потребление газа к 2040 году вырастет на 46,2% к 2020 году*

Видимое потребление (коммерческие объемы газа) и потребление (поставки конечным потребителям) в РК, млрд кубометров



* 2021–2040 годы являются прогнозом. Источник: IHS Markit

В сложившихся условиях у национального оператора есть три варианта наращивания ресурсной базы. Первый вариант – открытие новых месторождений. Геологоразведка, как сообщили в КТГ, является одним из важнейших направлений для трансформации в вертикально интегрированную газовую компанию. Однако открытие месторождения требует финансовых затрат и времени – только на детальную разведку газовых залежей уходит от двух до пяти лет.

Второй вариант – освоение имеющихся месторождений. На XVII Форуме межрегионального сотрудничества Казахстана и

«КазМунайГаз» и «Лукойл», – комментируют «Курсиву» в КТГ. – Подписывались соглашения о принципах совместного освоения, создавались совместные предприятия». В конце октября 2021 года в Санкт-Петербурге встретились министр энергетики РК Мағзум Мирзағалиев и председатель правления «Газпрома» Алексей Миллер. «Стороны договорились о возобновлении переговоров по освоению месторождений Хвалынское и Имашевское», – сообщают в пресс-службе КТГ.

Имашевское месторождение считается средним по размеру (разведанные запасы – более 100

млрд кубометров) и характеризуется высоким содержанием сероводорода (15–17%). Необходимы производственные мощности для очистки газа – например, на Астраханском ГПЗ «Газпрома», но этот завод загружен полностью. Запасы месторождения Хвалынское составляют 332 млрд кубометров (категории C1 + C2). Тут проблема в затянувшихся переговорах между российскими «Газпромом» и «Лукойлом». Последний является одним из операторов этого месторождения. «Мы предлагаем «Газпрому»

стать покупателем газа с этого месторождения, но на территории Казахстана. Потому что газ содержит большой объем сероводорода и тащить его более 300 километров на территорию России, конечно, очень опасно», – сообщил в сентябре 2021 года глава «Лукойла» Вагит Алекперов в интервью «Коммерсанту». Также он добавил, что газ с проекта «Лукойл» мог бы очищать, а «Газпром» через газотранспортную систему Казахстана – продавать в Китай.

Наконец, третий вариант предполагает увеличение ресурсной базы за счет коммерческого освоения попутного газа, который добывается на наших трех гигантских нефтяных месторождениях и часть которого закачивается обратно в пласт. Казахстан входит в топ-20 стран с наибольшей ресурсной базой по природному газу. Например, по оценке British Petroleum, подтвержденные запасы оцениваются в 2,3 трлн кубометров (или 1,2% от мировых запасов). Оценка аналитического агентства IHS Markit более оптимистична: доказанные и вероятные запасы (по международной категории 2P) – на уровне 4,4 трлн кубометров. «Подавляющая часть запасов (89%) находится в Прикаспийском бассейне на северо-западе страны, одном из мировых нефтегазовых «супербассейнов», охватывающем три гигантских нефтегазовых месторождения: Карачаганак, Тенгиз и Кашаган», – следует из Национального энергетического доклада Kazenergy 2021.

КТГ в годовом отчете за 2020 год сообщает: «Компания будет стремиться к совместной работе по определению альтернативных вариантов разработки (технологий поддержания пластового давления) месторождений Тенгиз, Карачаганак и Кашаган, по рациональному и комплексному использованию недр, в том числе сокращению объемов обратной закачки».

Редакция обратилась за комментариями в пресс-службе компании, чтобы выяснить, какие альтернативные варианты подготовлены КТГ и согласны ли операторы нефтяных месторождений с ними. Ответ пришел очень общий: «Этот вопрос требует тщательного изучения, причем принимать в этом участие должны все стороны, в первую очередь сами недропользователи. Сейчас КТГ тесно работает с правительством, представителями иностранных компаний по увеличению газоперерабатывающих мощностей. Например, строящийся завод на Кашагане позволит не только получать существенные дополнительные объемы газа, но и увеличит нефтедобычу на месторождении».

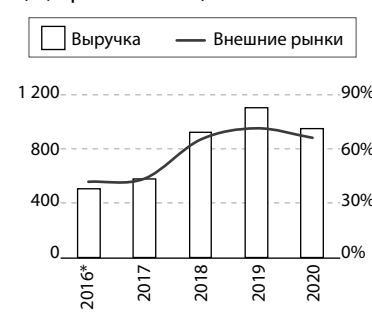
Нерыночные отношения

Однако в действующей схеме работы рынка операторы крупных нефтяных месторождений не заинтересованы в переработке попутного газа и поставках на внутренний рынок из-за рыночных искажений. И в первую очередь это связано с политикой ценообразования.

Цену на газ устанавливает государство, руководствуясь не интересами энергетической от-

Значения зарубежных рынков для КТГ выросли в последние годы

Выручка КТГ и доля внешних рынков в выручке (%), правая шкала



* Транспортировка за пределы РК и доходы от реализации на экспорт включены в раздел «Внешние рынки». Источник: КТГ

расли, а социальными задачами. В данном случае речь идет об обеспечении населения (преимущественно жителей южных регионов страны с низкими доходами) дешевым газом, который используется для отопления жилья.

Действующие правила ценообразования подразумевают, что оптовые цены не могут быть увеличены более чем на 15% раз в год. С розничными ценами сложнее. Цены устанавливаются на переговорах между добывающими компаниями и единым закупщиком, которым является «КазТрансГаз». В переговорах используется ценовой механизм, прописанный законом, и он учитывает расходы на добычу сырого газа, затраты на переработку и транспортировку до места реализации национальному оператору. Также учитывается маржа добывающей компании, которая не должна превышать 10%.

На практике цены, устанавливаемые для добывающих компаний, не всегда в полном объеме покрывают расходы, считают авторы доклада Kazenergy 2021. В том числе и поэтому добывающие компании закачивают газ обратно в пласт. По итогам прошлого года этот объем составил 20,6 млрд кубометров (около 37% добычи). Это сопоставимо с коммерческими объемами, которые по итогам 2020 года были на уровне 26 млрд кубометров.

Негативные последствия рыночных искажений испытывает нацоператор, который, по оценке авторов доклада Kazenergy 2021, несет убытки от реализации газа потребителям на внутреннем рынке. С 2014 по 2020 год они составили 430 млрд тенге, следует из аналитического документа. Эти убытки покрываются за счет экспортных продаж. Но планы правительства по увеличению газификации, в случае их реализации, сократят прибыльный сегмент КТГ.

В 2020 году операции на внешних рынках принесли компании 66,1% от общей выручки. Поиск приемлемого соотношения между маржинальными операциями на внешних рынках и субсидируемыми операциями внутри РК усиливает бизнес-модель компании и вносит большую неопределенность в прогнозирование ее денежных потоков. Лучший вариант для КТГ – работа на рыночных принципах, что позволит наращивать производительность и диверсифицировать бизнес.

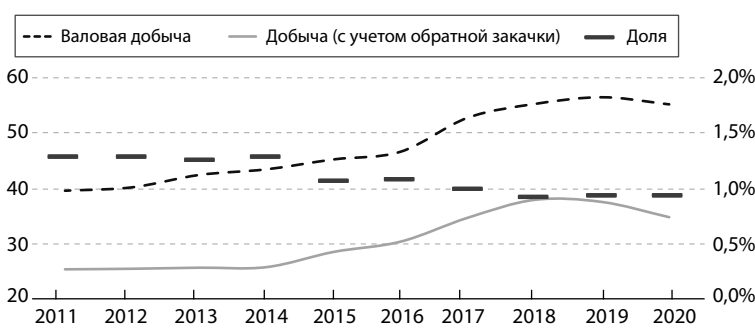
Токаев в июне 2021 года провел совещание по развитию отрасли. Он заявил, что следует повысить инвестиционную привлекательность газовой отрасли и создать прозрачную модель ценообразования, которая также будет учитывать интересы уязвимых слоев населения.

Как пояснили в КТГ, сейчас три стороны – сам национальный оператор, Минэнерго РК и Миннацэк РК – рассматривают способы совершенствования механизма ценообразования при оптовой реализации товарного газа. Власти, похоже, готовы форматировать существующую модель ценообразования. Но о деталях, как это будет происходить, пока умалчивают.

Без внятной политики ценообразования и на фоне активной газификации Казахстан рискует столкнуться с дефицитом голубого топлива в будущем. Это поставит крест на трансформации КТГ в вертикально интегрированную компанию, которая так и останется владельцем газотранспортной инфраструктуры и сбытовых сетей, правда, работающим преимущественно с импортным газом.

Доля КТГ в добыче природного газа минимальная

Валовая добыча и добыча с учетом обратной закачки (млрд кубометров) и доля КТГ в добыче с учетом обратной закачки (%), правая шкала



Источник: БНС АСПР РК, IHS Markit, КТГ

России, который прошел в конце сентября 2021 года, Токаев поделился планами трансформировать КТГ по аналогии с «Газпромом» и призвал российского президента Владимира Путина скорее договориться об освоении газовых месторождений Хвалынское и Имашевское. «Важно прийти к скорейшему решению коммерческих вопросов с «Газпромом», что ускорит реализацию названных проектов», – отметил Токаев.

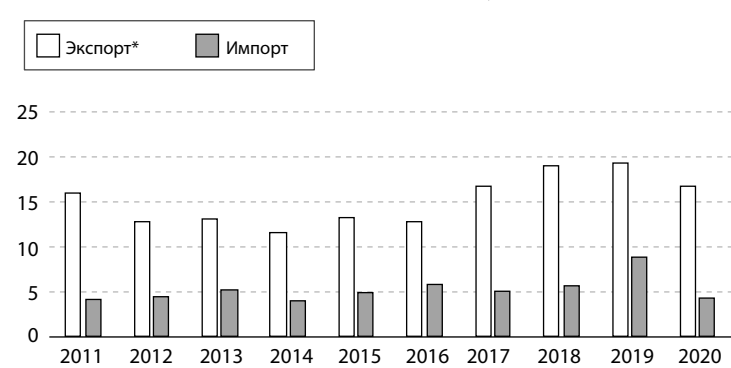
«Переговоры по этим месторождениям ведутся уже давно. Начинать их еще в 2003 году

млрд кубометров) и характеризуется высоким содержанием сероводорода (15–17%). Необходимы производственные мощности для очистки газа – например, на Астраханском ГПЗ «Газпрома», но этот завод загружен полностью.

Запасы месторождения Хвалынское составляют 332 млрд кубометров (категории C1 + C2). Тут проблема в затянувшихся переговорах между российскими «Газпромом» и «Лукойлом». Последний является одним из операторов этого месторождения. «Мы предлагаем «Газпрому»

2020 год оказался неудачным для экспортеров газа

Экспорт и импорт природного газа РК (млрд кубометров)



* Включает продажу газа КПО «КазРосГазу». Источник: IHS Markit

ИНВЕСТИЦИИ

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

Аскар МАШАЕВ,
Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

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

В октябре усредненная динамика этих фондов оказалась позитивной: с 1 октября по 1 ноября значение индекса выросло с 998,34 до 1027,71 пункта. Рост стоимости паев в прошлом месяце перекрыл падение, зафиксированное в июле, августе и сентябре.

Таким образом, у 15 ПИФов из 19 стоимость пая выросла, у четырех – сократилась.

Внешний фон в течение месяца оставался благоприятствующим портфельным инвесторам. Индекс S&P 500 в октябре вырос на 5,89%, Nasdaq – на 7,07%, FTSE-100 – на 3,72%, Dow Jones – на 4,62%.

Динамика стоимости пая и комментарии участников рынка

«Сентрас Секьюритиз»

В Kursiv_MF представлены три ПИФа «Сентрас Секьюритиз»: ОПИФ «Казначейство», ИПИФ «Фонд еврооблигаций» и ИПИФ «Сентрас – Глобальные рынки». По итогам октября зафиксирован рост по всем этим фондам: ИПИФ «Сентрас – Глобальные рынки» – на 9,53%, ОПИФ «Казначейство» – на 8,77% и ИПИФ «Фонд еврооблигаций» – на 6,84%.

Рост стоимости паев в управляющей компании связывают с

позитивной динамикой индексов широкого рынка (S&P 500, Nasdaq, Dow Jones). «Рынки растут, несмотря на существующие проблемы в экономике. В большей степени на доходность наших портфелей повлияли акции технологических компаний», – сообщили в «Сентрас Секьюритиз». За минувший месяц по всем ПИФам компании не было значительной активности со стороны пайщиков.

Freedom Finance

В октябре стоимость ЗПИФ «Фонд первичных размещений» снизилась на 7,26%, а стоимость

ИПИФ Fixed Income, напротив, выросла на 2,52%.

В октябре ЗПИФ «Фонд первичных размещений» продолжил тренд на снижение, который начался в середине сентября. «Снижение продолжилось на фоне сильной волны продаж, так как IPO ETF с начала октября вырос на 13,59% за аналогичный период. На наш взгляд, сильная волна продаж была на фоне недооценки активов фонда и фиксации позиций участников, входивших в паи по максимумам», – считает Алем Бектемиров, аналитик ИК «Фридом Финанс».

По ЗПИФ сильная активность фиксировалась до середины октября, после чего объемы снизились. До середины октября средний объем торгов составлял 47,4 млн тенге. В период с 18 по 22 октября средний объем торгов вырос на фоне формирования локального дна и роста котировок ЗПИФ.

Рост стоимости ИПИФ Fixed Income произошел из-за восстановления цен на облигации США, Казахстана и Австрии. «Доходность с начала года составляет 4,59%. Управляющая компания по итогам 2021 года ожидает прибыль по ИПИФ Fixed Income

более 8%, с учетом 3% фиксированного дивиденда», – подчеркивает Роман Попов, заместитель директора департамента казначейства «Фридом Финанс». В октябре объем сделок на KASE составил более 63,4 млн тенге по паям ИПИФ Fixed Income.

Jusan Invest

В индексе Kursiv_MF учитываются показатели пяти паевых фондов Jusan Invest, это интервальные ПИФы doSTAR, allGA, harMONEY, abyROI и allEM. Три фонда в октябре продемонстрировали позитивную динамику: allGA (+4,83%), doSTAR (+2,80%) и harMONEY (+2,25%). Стоимость паев abyROI и allEM скорректировалась незначительно: на -0,18 и -0,28% соответственно. Динамика указана на основе значений на 1 октября и 1 ноября.

Поскольку ИПИФ allGA преимущественно состоит из акций крупных корпораций США, то факторы, влияющие на расчетную стоимость пая, схожи с факторами, влияющими на индекс S&P 500. После сентябрьского падения индекс S&P 500 в октябре пошел вверх. Индекс несколько раз обновил свой исторический максимум на фоне хороших результатов американских компаний за III квартал.

Росту стоимости ИПИФ doSTAR благоволили новости о недоста-

Индекс Kursiv_MF



точных запасов природного газа в Европе и Китае, что заставляет рынки нервничать в ожидании потенциального энергетического кризиса в ближайшем будущем. В связи с этим внимание инвесторов было заострено на компаниях, получающих наибольшую выгоду в этой ситуации. Благодаря хорошему подбору индивидуальных позиций в портфеле фонда наблюдалась положительная динамика цен на акции крупнейших энергетических компаний региона.

Рост стоимости ИПИФ harMONEY в Jusan Invest связывают с тем, что широкий рынок акций США показал хороший рост в октябре, а также

наблюдалось восстановление цены на золото. Фонд имеет сбалансированную стратегию инвестирования, поэтому сегодня состоит из ETF на рынок акций США, на рынок акций развитых и развивающихся стран, на акции золотодобывчиков. Защитную часть портфеля составляют казначейские ноты НБК и казначейские облигации Министерства финансов РК.

Снижение стоимости ИПИФ abyROI вызвано ситуацией на рынке краткосрочных облигаций. «Ожидание сворачивания программы количественного смягчения уже начало отражаться на сделках рынка капитала, сглаживая кривую доходности. Фонд все также продолжает следовать своей стратегии инвестирования в краткосрочные облигации инвестиционного уровня с целью получения адекватной доходности и подготовки денежных средств к реинвестированию в 2022 году по более высокому ставкам», – отметили в Jusan Invest.

На рынках развивающихся стран ситуация остается неоднозначной. С одной стороны, приток средств иностранных инвесторов продолжается, но меньшими объемами. И это выступило основной причиной снижения стоимости ИПИФ allEM. По данным ИФ, в октябре приток на рынок облигаций развивающихся стран снизился примерно в 3 раза, за исключением рынка Китая, где наблюдалось восстановление притока инвестиций.



Сколько крупнейшие финтехы СНГ заработали в III квартале 2021 года

Тинькофф Банк, Freedom Holding Corp. и Kaspi увеличили чистую прибыль в разы.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Чистая прибыль TCS Group (управляет Тинькофф Банком) в III квартале увеличилась на 31% год к году, до 16,5 млрд рублей (около \$221 млн), говорится в опубликованной отчетности компании по МСФО.

По словам согендиректора TCS Group Оливера Хьюза, такой показатель чистой прибыли является для компании рекордным.

Выручка TCS Group за отчетный период увеличилась на 48%, до 71,7 млрд рублей. Доля направлений деятельности группы, не связанной с кредитованием, достигла 45% от выручки и 21% от чистой прибыли.

Между тем общий объем портфеля кредитов компании с начала текущего года вырос на 41%, до 631 млрд рублей. Доля неработающих займов при этом снизилась до 8,6% (на 31 декабря 2020 года – 10,3%).

Количество клиентов TCS Group выросло на 53% год к году (с 12,5 млн до 18,5 млн). Наибольшая доля клиентов приходится на розницу – 12,3 млн человек. У группы также 596 тыс. клиентов в сегменте малого и среднего бизнеса. Еще 2,6 млн – клиенты сервиса «Тинькофф инвестиции», их совокупные активы превысили 540 млрд рублей.

Любопытно, что почти о таком же размере прибыли за прошлый квартал отчитался Freedom Holding Corp. За квартал, закончившийся 30 сентября, чистая прибыль холдинга выросла в 8,5 раза, составив \$205 млн. По данным отчетности, прибыль на акцию в III квартале 2021 года составила \$3,44 (за аналогичный отчетный период 2020 года – \$0,4).

Выручка Freedom Holding Corp. за отчетный квартал составила \$313 млн, увеличившись в 4,4 раза. Рост выручки произошел в основном за счет роста доходов по ценным бумагам за квартал на 2%, или на \$167 млн, с \$8 млн до \$175 млн, а также за счет

роста комиссионных доходов на 115%, или на \$62 млн, с \$54 млн до \$116 млн.

Между тем наибольшего размера чистой прибыли в III квартале удалось добиться холдингу Kaspi. Прибыль компании в прошлом квартале выросла в 1,8 раза, до 124,81 млрд тенге (\$287,4 млн). Выручка увеличилась на 55%, до 250,6 млрд тенге.

В разрезе сегментов выручка маркетплейса выросла в 2,6 раза, до 41,6 млрд, сегмента платежей – в 1,8 раза, до 58,4 млрд тенге. Сегмент «финтех» в III квартале принес холдингу 150,4 млрд тенге – на треть больше, чем за аналогичный период прошлого года.

На основе отчетности за III квартал компания повысила прогноз по чистой прибыли на текущий год до 445 млрд тенге, ранее он составлял 425 млрд тенге.

Отметим, Kaspi в минувшем квартале приобрел 100% украинской платежной платформы Portmone Group, а также подписал соглашение о приобретении 100% акций БТА Банка Украина. Закрытие второй сделки



ождается в первой половине 2022 года.

Хорошие финансовые результаты прибавляют уверенности

инвесторам. Акции трех вышеназванных компаний в течение последних шести месяцев двигались практически синхронно. Акции

Kaspi и Freedom Holding Corp. за полгода подорожали на 30%, в то время как бумаги TCS Group за этот период прибавили 25%.

Законы «физиков»

В Казахстане могут ужесточить контроль над транзакциями клиентов банков

> стр. 1

Общее число потерпевших в результате мошенничества по итогам января – октября составило почти 34 тыс. человек. Основное число жертв мошенников приходится на наиболее экономически активные возрастные группы – 30–39 лет (10,6 тыс. человек), 21–29 лет (8,3 тыс.) и 40–49 лет (7 тыс.).

Мошенники строят схемы

Из 40 тыс. расследуемых уголовных дел каждое второе связано с интернет-мошенничеством. Злоумышленники, завладев личными данными граждан, оформляют на них кредиты или же путем угроз и обмана вынуждают человека самостоятельно брать на себя онлайн-кредит, а полученные средства переводить на счет мошенников.

Одна из самых распространенных схем – звонок потенциальной жертве под видом службы безопасности банка. Например, звонящие сообщают о том, что по карте совершена подозрительная операция, и требуют передать по телефону данные карты либо убеждают самостоятельно перевести деньги на другой счет, который находится под контролем преступников, якобы для защиты этих средств. Для звонков злоумышленники используют подложные номера и иногда похожие на официальные контактные данные казахстанских банков. По данным МВД, свыше 2 тыс. зарегистрированных в текущем году интернет-мошенничеств совершены с использованием таких номеров.

Активный рост рынка электронных платежей и маркетплейсов также сопровождается ростом случаев мошенничества в этой сфере. По данным МВД, в первую очередь это схема с получением предоплаты за товар или услугу по объявлению. На них приходится почти половина всех интернет-мошенничеств. Растут случаи мошенничества под видом оформления онлайн-займов якобы на сайтах микрокредитных организаций. С начала года совершено около 3 тыс. таких преступлений. Использование фишинговых ссылок и подложных сайтов, которые копируют дизайн официальных страниц банков или популярных маркетплейсов, – тоже распространенная практика злоумышленников.

Чиновники осваивают поиск в интернете

Госорганы пытаются решать проблему мошенничества комплексно – с помощью законодательных инициатив, ужесточения регулирования, а также путем повышения финансовой грамотности рядовых граждан.

В апреле Агентство РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) ужесточило процедуру выдачи онлайн-займов микрофинансовыми органи-

зациями. Теперь для получения микрокредита заемщик должен подтвердить свою личность одним из трех способов: посредством электронной цифровой подписи, сверки соответствия биометрических параметров заемщика или двухфакторной проверки персональных данных и изображения лица в режиме реального времени. Эти поправки позволили в десятки раз снизить количество случаев оформления

мнения, что в основном в утечке конфиденциальных данных виноваты сами граждане. Случаев массовой утечки баз данных с персональной информацией о казахстанцах не зафиксировано, подчеркивают в МВД.

«Как показывает практика, такие данные преступники получают из открытых источников, когда граждане оставляют информацию о себе (удостоверения личности, абонентские

группа по борьбе с финансовыми пирамидами, в которую вошли МВД, Генпрокуратура, Агентство финмониторинга, Нацбанк, МИОР и АРРФР. Госорганы в рамках этой группы регулярно мониторят рынок и рассматривают обращения граждан. На основе жалоб АРРФР обновляет на своем сайте список организаций, имеющих признаки нелегальной и подозрительной деятельности.

ности, центр противодействия мошенничеству. Часть процессов кибербезопасности передана на аутсорс. Например, мы используем систему фрод-мониторинга от компании «БИЗон», – рассказали в пресс-службе Сбербанка Казахстана.

Благодаря системе фрод-мониторинга банку на данный момент удается предотвращать более 80% случаев мошенничества.

Казахстанцы очень придирчивы в выборе банка, который обещает им 15% годовых на депозите, и в то же время готовы верить первому встречному, сулящему 300% годовых, констатирует аналитик инвестиционной компании EXANTE в Казахстане **Андрей Чеботарев**.

«Это загадка. То же самое и с розыгрышами. Люди почему-то готовы верить в любую халыву, сами отдавая свои данные в



Коллаж: Илья Ким



Дмитрий АКМАЕВ, главный специалист департамента по защите прав потребителей финансовых услуг АРРФР

микрокредитов без ведома заемщика, отмечают в АРРФР.

Тем не менее актуальной и пока нерешенной остается проблема, лежащая в корне многих мошеннических схем, – уязвимость персональных данных граждан. Мошенники завладевают конфиденциальной информацией как с помощью методов социальной инженерии, так и с помощью различных технических уловок, фишинговых ссылок или поддельных сайтов.

В свою очередь Министерство цифрового развития и аэрокосмической промышленности совместно с операторами связи решает вопрос о возможности отслеживания либо блокирования подменных номеров. Как сообщили «Курсиву» в АРРФР, на уровне операторов мобильной связи будет проводиться дополнительная проверка номера телефона, что поможет исключить не только случаи подмены номеров финорганизаций, но и случаи подлога, когда чей-то номер может быть удаленно использован при оформлении кредитов.

При этом регулятор и правоохранительные органы сходятся во

номере) в объявлениях на сайтах или в социальных сетях», – отметили в ведомстве на запрос «Курсива».

Эту же логику подтверждают в АРРФР. «Допустим, пользователь переслал скан удостоверения личности по WhatsApp. Чужой WhatsApp взломали, соответственно, данные пользователя кто-то получил. Поэтому когда мы ведем лекции по финансовой грамотности, мы всегда говорим: личные данные вы не должны никогда в социальных сетях, мессенджерах, почтовых ящиках передавать», – отмечает главный специалист управления внешних коммуникаций АРРФР **Дмитрий Акмаев**.

В прошлом году была создана межведомственная рабочая

«Если в ходе мониторинга выявлена какая-то компания, которая через соцсети или агрессивную рекламу призывает людей вкладывать деньги в те или иные проекты, финрегулятор вместе с МВД и АФМ определяет, легитимна ли компания работает или нет. После принятия однозначного решения о том, что компания имеет признаки финансовой пирамиды, правоохранительные органы занимаются своим досудебным расследованием, а МИОР блокирует сайты и страницы подозрительной компании в соцсетях», – поясняет Дмитрий Акмаев. МИОР в прошлом году заблокировал более 200 сайтов финпирамид, в том числе по информации агентства; в этом году – более 170.

Рынок готовится к новым правилам

В Сбербанке Казахстан рассказали, что в период пандемии наряду с ростом числа пользователей мобильных банковом увеличилось и число попыток мошенничества.

«У нас существует отдельное подразделение кибербезопасности, организован центр круглосуточного мониторинга за инцидентами кибербезопас-

В Kaspi.kz тоже внедряют различные системы безопасности, которые должны помочь в борьбе с мошенниками. «Для многих операций клиенту необходимо пройти фотоверификацию для подтверждения своей личности. Мы также дополнительно подтверждаем некоторые операции звонком на телефон. Такую технически сложную поэтапную процедуру верификации мы разработали и устанавливаем для того, чтобы удостовериться, что операцию совершает сам клиент, а не кто-то другой. Мы также создали возможность прямо в приложении самостоятельно заблокировать карту и устанавливать безопасный лимит для онлайн-покупок», – отметили в пресс-службе Kaspi.kz.

Вместе с тем госорганы и банки могли бы объединиться для совместного решения таких проблем, полагают в Сбербанке. «Хорошим решением стало бы создание рабочей группы на уровне регулятора для выработки совместных решений для снижения мошенничества, с включением в данную группу помимо финансовых институтов правоохранительных органов и операторов связи», – отметили в Сбербанке Казахстан.



Андрей Чеботарев, аналитик инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

руки мошенников. Это очень грустно», – отметил он в беседе с «Курсивом».

При этом, по мнению эксперта, регулятор не в состоянии отследить действия каждого человека, готового поделить своими данными со злоумышленником. «Тут работает только метод обучения жареным петухом, который клюет в мягкое место. Только таким образом сейчас происходит повышение финансовой грамотности. Советую регулярно проверять свою кредитную историю, чтобы просто знать, брали ли на вас что-то до того, как вам позвонят коллекторы. Самое главное – нужно беречь ваши персональные данные, они сейчас представляют самую большую ценность», – подчеркнул эксперт.

Сразу два источника в отрасли рассказали «Курсиву», что одним из вероятных итогов разработки «Дорожной карты» будет ужесточение контроля над транзакциями физических лиц. При этом они ссылаются на опыт России, которая также переживает бум мошеннических преступлений. Часть этих мер в соседней стране была принята в рамках борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма. С января информация о банковских операциях с суммами свыше 600 тыс. рублей передается в Росфинмониторинг. Ужесточился контроль и за денежными переводами по почте и даже с балансов мобильных устройств. В конце сентября Центробанк РФ заявил о намерении также ужесточить контроль за пополнениями карт через банкоматы и терминалы. Это один из методов борьбы с мошенниками, на чьи счета поступают средства обманутых ими граждан.

«Похожие меры сейчас обсуждаются с рынком, но пока к какому-то общему знаменателю стороны не пришли. Вероятно, уже более или менее понятный документ будет готов к первой половине следующего года», – отметил один из собеседников «Курсива».

BSG Technology вновь представила Казахстан на крупнейшей мировой выставке нефтегазовой отрасли ADIPEC 2021 в Абу-Даби

В рамках ADIPEC 2021 в Абу-Даби (ОАЭ) собралось более 2000 компаний, связанных с нефтегазовым сектором. Среди них – Shell, ENI, «Лукойл», Schlumberger, Weatherford, CNPC, ADNOC, Saudi Aramco, Oxy, NPCC, TOTAL, ExxonMobil и многие другие.



Фото: BSG technology

для молодежи, а также нетворкингу мировых лидеров отрасли и новаторов и вручению ADIPEC Awards, которыми отмечаются люди, проекты и идеи, формирующие будущее нефтегазовой отрасли и

меняющие подход к ведению бизнеса.

Казахстан на данной выставке был представлен компанией BSG Technology – одним из ведущих операторов услуг в казахстанском секторе. При-

оритетным направлением и основной миссией компании является реализация экологических проектов, направленных на внедрение инновационных, энергосберегающих и экологически безопасных технологий по переработке отходов, содержащих нефтепродукты, и очистке резервуаров и емкостей, а также трубопроводов. Так, в 2004 году компания приняла участие в масштабном проекте по очистке 100 га нефтезагрязненной почвы. Работы проводились в период с 2005 по 2011 год. А в 2020 году, несмотря на глобальные трудности, связанные с пандемией коронавируса, BSG Technology вышла на международный рынок и успешно приняла участие в проекте по ликвидации последствий экологической

катастрофы, произошедшей на АО «Норильско-Таймырская энергетическая компания», дочернем предприятии ПАО «ГМК «Норильский никель». В рамках проекта компания отвечала за обработку и разделение собранной водно-дизельной смеси, и в результате деятельности компании вода и дизельное топливо были доведены до товарного качества.

В целом на сегодняшний день компанией переработано более 1 350 000 м³ нефтесодержащих отходов, из которых извлечено более 640 000 м³ товарной нефти. Компания использует лучшее европейское оборудование и имеет штат высококвалифицированных специалистов, что позволяет ей занимать лидирующие позиции на рынке.

Заместитель директора по развитию бизнеса BSG Technology Серик Габитович Баймуханбетов:

«Выставка – отличная площадка для обмена идеями, опытом, контактами между экспонентами и посетителями со всего мира. Мы считаем, что посещение выставки ADIPEC в этом году стало для нас прекрасной возможностью заявить о себе на Ближнем Востоке и выйти на мировой рынок, поскольку на сегодняшний день мы рассматриваем сразу несколько возможных перспектив, которые принесут пользу окружающей среде в будущем. На выставке ADIPEC мы продемонстрировали свои возможности и установили новые взаимовыгодные партнерские отношения. Полное извлечение нефтепродуктов из отходов нефтедобычи – это существенный вклад в зеленую экономику нашей республики, и наша задача – масштабировать на мировом уровне!»

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Процентный оскал консьюмеризма

> стр. 1

Молдова

- Рост объема потребкредитов с начала года: **34%**
- Объем портфеля потребительских кредитов: **\$567 млн**
- Доля в общем ссудном портфеле: **18,8%**

В Молдове объем потребительских кредитов с начала года вырос на 34% и превысил 10 млрд леев (\$567 млн). Для сравнения: общий ссудный портфель вырос на 18%. Сейчас в Молдове потребительские займы физлицам занимают 18,8% кредитного портфеля.

Последние несколько лет банки в Молдове держались на плаву в основном за счет кредитования населения, рассказывает экономист, эксперт Института развития и социальных инициатив Viitorul Вячеслав Ионицэ. После скандала в 2014 году, когда стало известно о выводе тремя коммерческими банками из страны \$1 млрд, Нацбанк ужесточил требования по финансированию юридических лиц. «Именно качественный розничный потребитель спас нашу банковскую систему. Проблемные кредиты физических лиц составляли, например, порядка 3%, в то время как проблемные кредиты юрлиц в среднем составляли 18%, а по отдельным секторам доходили до 40%», — объясняет Ионицэ.

Дополнительным стимулом розничного кредитования в Молдове в 2021 году, по оценке Ионицэ, стали реализация отложенного из-за пандемии и карантина спроса и рост доходов населения. Если пять лет назад средняя годовая зарплата составляла 2,6 тыс. евро, то сейчас — свыше 5 тыс. евро. «В этом году отмечался рост переводов денег из-за рубежа, осуществленных в пользу физлиц», — отметил спикер. Стоит напомнить, что денежные переводы — важная часть экономики республики, в прошлом году они составили 15,75% ВВП.

Объемы предоставления новых кредитов поддерживают внутренний совокупный спрос, который, в свою очередь, усиливает инфляционное давление, отмечает Нацбанк Молдовы в августовском обзоре инфляции. В этом году Нацбанк Молдовы уже повысил базовую ставку с 2,65 до 5,50% — такие меры, отмечается в сообщении регулятора, в том числе должны подвинуть потребителей к более экономному поведению. Перед НБМ стоит цель по инфляции на уровне 5%, на конец октября годовой уровень инфляции составил 8,81%. «В этом году, скорее всего, она превысит двузначную цифру, поэтому не исключено, что Нацбанк Молдовы повысит базовую ставку еще, чтобы охладить потребление», — предполагает Ионицэ.

Казахстан

- Рост объема потребкредитов с начала года: **28,3%**
- Объем портфеля потребительских кредитов: **\$12,9 млрд**
- Доля в кредитах экономике: **33%**

Темпы роста потребительских кредитов в Казахстане также опережают рост ссудного портфеля: их объем вырос на 28,3% и достиг 5,6 трлн тенге (\$12,9 млрд) по итогам сентября 2021 года, а кредиты экономике выросли на 16%. На этот тренд обратила внимание глава NaLyk Bank Умут Шахметова. На Конгрессе финансистов она отметила, что 53% портфеля в Казахстане приходится на займы физлиц, и эта тенденция, по ее мнению, будет нарастать.

В сентябрьском обзоре потребительского кредитования казахстанский Нацбанк называет причины сложившегося тренда. Это повышение спроса на фоне восстановления экономического роста в стране, снижение средне-взвешенной ставки по потребительским займам (с 20,9% в январе 2021 года до 18,7% в августе 2021 года), совершенствование скоринговых моделей банков и возможность лучшего прогнозирования рисков, активное развитие банковских экосистем и онлайн-сервисов.

В Казахстане для ограничения рисков потребительского кре-

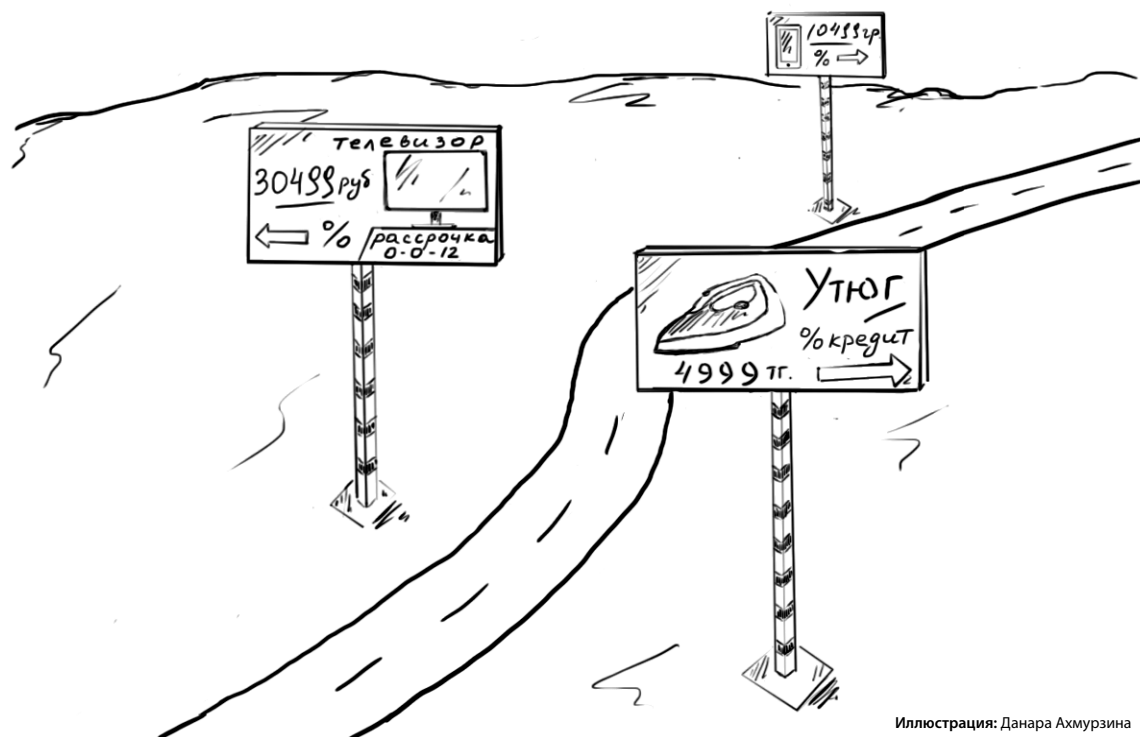
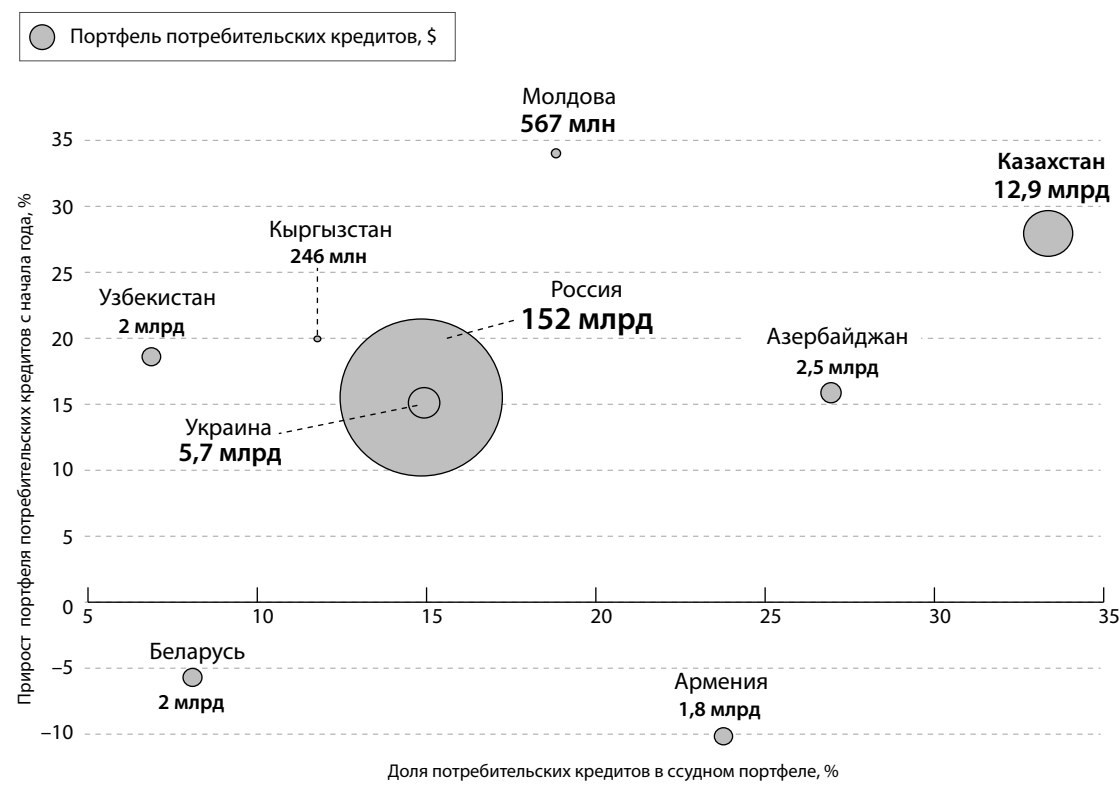


Иллюстрация: Данара Ахмуридина

Потребительское кредитование в странах СНГ



Из обзора исключены Таджикистан и Туркменистан

* На 01.10.2021.

* Потребительские кредиты, согласно определению ЦБ стран.

Источник: ЦБ стран, расчеты «Курсива»

дитования установлена обязанность банков проводить расчет коэффициента долговой нагрузки заемщика. Банки при выдаче займа должны учитывать, что все платежи заемщика по всем непогашенным займам, включая суммы просроченных платежей, не должны превышать 50% его среднемесячного дохода.

В стране с 1 января 2020 года введен запрет на начисление неустойки и комиссий по всем беззалоговым потребительским займам после 90 дней просрочки, действует запрет на предоставление займов гражданам с доходом ниже прожиточного минимума. Чтобы удерживать фининституты от агрессивного потребкредитования, с 2020 года в два раза повышены требования к достаточности собственного капитала банков по таким кредитам (от 150 до 300%).

«В настоящее время агентством совместно с Национальным банком прорабатываются дополнительные меры по сдерживанию рисков в потребительском кредитовании, включающие совершенствование механизмов расчета коэффициента долговой нагрузки, годовой эффективной ставки вознаграждения и капитала по беззалоговым потребительским займам», — отмечалось в обзоре потребительского кредитования.

Кыргызстан

- Рост объема потребкредитов с начала года: **20,1%**
- Объем портфеля потребительских кредитов: **\$246 млн**
- Доля в общем ссудном портфеле: **12%**

В Кыргызстане с начала года объем потребительских кредитов вырос на 20,1% и составил 20,9 млрд сомов (\$246 млн). Совокупный кредитный портфель при этом вырос на 8,1%. «Ускорение потребительского кредитования в 2021 году было обусловлено отложенным спросом после коронавируса», — считает аналитик Moody's Лев Дорф. В то же время аналитики ЕАБР в октябрьском макроэкономическом обзоре констатировали, что пик восстановительного роста уже пройден и в последующие месяцы следует

ожидать замедления темпов банковского кредитования.

Поскольку потребительские кредиты занимают около 12% общего ссудного портфеля, Нацбанк КР не собирается ужесточать регулирование этого сектора, скорее наоборот — планирует потребкредитование расширять. В октябре регулятор сообщил, что разрабатывает проект нормативно-правового акта, который позволит банкам получать документы на потребительское кредитование/финансирование от потенциальных клиентов через агентов — продавцов товаров.

Узбекистан

- Рост объема потребкредитов с начала года: **18,6%**
- Объем портфеля потребительских кредитов: **\$2 млрд**
- Доля в общем ссудном портфеле: **6,8%**

В Узбекистане за девять месяцев 2021 года портфель потребительских кредитов и микрозаймов вырос на 18,6% и составил 21,3 трлн сумов (порядка \$2 млрд). Причем подкосили именно микрозаймы — на 46,9%, потребительские кредиты прибавили 5,3%. Для сравнения: общий ссудный увеличился на 12,5%.

«Причина роста микрозаймов заключается в более простой и быстрой процедуре оформления кредита», — объясняет эксперт по финансам и банковскому сектору, директор компании Bvta Advisory Services Дилера Джафарова, CFA.

Стоит учитывать, что потребкредиты в Узбекистане выдаются на покупку товаров узбекских производителей, а микрозаймы — кредиты населению без определенной цели.

По словам Джафаровой, ЦБ Узбекистана косвенно регулирует объем кредитования через показатели активов, взвешенных по степени риска в зависимости от процентной ставки. Кредиты, выданные по ставке до 23% годовых, получают уровень риска 100%, 23–27% — уровень риска 150%, выше 27% годовых — уровень риска 200%. «Тем самым по кредитам, которые выданы по высоким процентным ставкам, банки вынуждены резервировать больше

капитала, что может сдерживать темп кредитования населения», — говорит Дилера Джафарова.

Азербайджан

- Рост объема потребкредитов с начала года: **16%**
- Объем портфеля потребительских кредитов: **\$2,5 млрд**
- Доля в общем ссудном портфеле: **27%**

В Азербайджане по итогам девяти месяцев 2021 года объем потребительских займов составил 4,2 млрд манатов (\$2,5 млрд), увеличившись на 16%, причем на 8% — только за III квартал. Для сравнения: ссудный портфель азербайджанских банков вырос на 9,8% с начала года, доля потребкредитов в нем — 27%.

«Рост ускорится, поскольку маржа в рознице выше, а кредитные риски более предсказуемы», — комментирует младший директор банковской аналитической группы Fitch Ratings Екатерина Задонская. По ее оценке, рост потребительских кредитов в стране связан с восстановлением экономики и реализацией отложенного спроса.

Россия

- Рост объема потребкредитов с начала года: **16%**
- Объем портфеля потребительских кредитов: **\$152 млрд**
- Доля в общем ссудном портфеле: **16%**

В России к концу сентября 2021 года портфель потребительских кредитов составил 11,3 трлн рублей (\$152 млрд), увеличившись за девять месяцев на 16%.

Активный рост потребительского кредитования обусловлен активизацией отложенного потребительского спроса на фоне постепенной стабилизации эпидемиологической ситуации, а также относительно низкими ставками, особенно до начала цикла повышения ключевой ставки, поясняет младший директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Ксения Якушкина.

Рост необеспеченного потребительского кредитования в России происходит на фоне слабой

динамики доходов населения. Результат — увеличение долговой нагрузки россиян и повышение риска дефолта заемщиков для банков.

Для купирования рисков ускоренного роста задолженности по необеспеченным потребительским кредитам Банк России в этом году уже дважды повышал надбавки к коэффициентам риска по необеспеченным потребительским кредитам в зависимости от уровня долговой нагрузки заемщиков. «Повышение надбавок будет способствовать снижению стимулов банков к расширению кредитования за счет предоставления кредитов заемщикам с высоким показателем долговой нагрузки, а также позволит постепенно восстановить величину буфера и обеспечить устойчивость банков к потенциальным стрессовым сценариям», — говорилось в сообщении ЦБ РФ.

«Тем не менее необеспеченное кредитование все равно продолжало активно расти, поэтому для усиления контроля над ситуацией в октябре 2021 года в первом чтении Госдумой принят законопроект, позволяющий ЦБ РФ вводить количественные ограничения на выдачу необеспеченных потребительских кредитов», — комментирует Ксения Якушкина.

Украина

- Рост объема потребкредитов с начала года: **15%**
- Объем портфеля потребительских кредитов: **\$5,7 млрд**
- Доля в общем ссудном портфеле: **15%**

Нацбанк Украины публикует общие данные кредитования физлиц. Но, по подсчетам Александра Калашникова, финансового директора рейтингового агентства IBI-Rating, за девять месяцев 2021 года размер портфеля потребительских кредитов в Украине вырос на 15%, до 152,7 млрд гривен (\$5,7 млрд).

Займы физлицам в Украине увеличиваются на фоне роста экономики и потребительского спроса, рассказал «Курсиву» экс-директор департамента финансовой стабильности Нацбанка Украины, а сейчас ассоциированный эксперт центра Case Ukraine Евгений Дубогрыз. «Номинальный ВВП растет, потребительский спрос растет, расходы населения растут (+36% г/г во II квартале). Вторая причина — низкая база: в Украине проинвоментирование розничных кредитов (отношение кредитов физлиц к ВВП очень низкое, 3,5% в начале года, 3,7% сейчас. До кризиса 2014–2015 годов было около 9%», — отметил Дубогрыз.

С 1 июля 2021 года Нацбанк Украины ввел повышенный вес риска для необеспеченных потребительских кредитов в размере 125%, с начала 2022 года этот показатель возрастет до 150%. «Текущий вес риска потребительских кредитов на уровне 100% и минимальные требования достаточности регулятивного капитала 10% означают, что на каждые 10 грн. кредита банк должен держать 1 грн. регулятивного капитала. Двухэтапное повышение весов риска до 150% увеличит в течение 2021 года потребность в капитале под потребительские кредиты в полтора раза, до 1,5 грн., создавая дополнительный запас 0,5 грн. на случай неблагоприятных условий. Таким образом, увеличится доля необеспеченных потребительских кредитов, которые будут финансировать банки не депозитами вкладчиков, а собственным капиталом», — сообщает регулятор. В Нацбанке Украины уверены, что сегмент потребительского кредитования и дальше будет оставаться прибыльным и привлекательным для банков, однако кредитная политика последних станет более взвешенной. «Введение повышенных весов риска увеличит устойчивость банков к потенциальным кризисным явлениям, защитит сектор от накопления системных рисков и будет способствовать сохранению финансовой стабильности», — отмечается в сообщении украинского регулятора.

Новые требования регулятора незначительно повлияют на крупные банки, которые обладают достаточной капитализацией, позволяющей выдерживать возможное снижение качества активов. Поэтому они смогут

и дальше наращивать сегмент потребительского кредитования, поясняет Александр Калашников. Банки же, у которых запас капитала небольшой, теперь уже не смогут существенно увеличивать портфель потребительских кредитов, и им придется либо докапитализироваться, либо диверсифицировать бизнес.

Беларусь

- Снижение объема потребкредитов с начала года: **-5,7%**
- Объем портфеля потребительских кредитов: **\$2 млрд**
- Доля в общем ссудном портфеле: **8%**

В Беларуси за девять месяцев 2021 года портфель потребкредитов сократился на 5,7%, до 5,2 млрд белорусских рублей (около \$2 млрд). Старший аналитик «Альпари Евразия» Вадим Иосуб объясняет: с прошлого года Нацбанк Беларуси целенаправленно охлаждает потребительское кредитование. «Это было связано с тем, что в 2020-м было несколько «атак» на национальную валюту: первая — в марте, связанная с началом пандемии (за март курс доллара вырос на 16,2%), вторая — в августе, в связи с политическими процессами в стране (за август доллар прибавил 9,2%). В этот период резко обесценился белорусский рубль, наблюдался отток валютных депозитов, люди меняли нацвалюту на иностранную или закупились импортными товарами, в том числе используя кредитные средства», — комментирует Иосуб. Поэтому, продолжает он, с конца августа прошлого года Нацбанк стал проводить политику сокращения потребительского кредитования — в частности, приостановил проведение постоянно доступных операций по поддержке и изъятию ликвидности (выдача кредитов овернайт), чем искусственно создал в банковской системе дефицит ликвидности в белорусских рублях и рост процентных ставок.

По мнению собеседника «Курсива», на сокращение потребкредитования влияют не только действия регулятора. После роста зарплат в последние несколько лет в Беларуси в сентябре — октябре наблюдается их снижение как в номинальном, так и в реальном выражении. «Сейчас не до покупок дорогостоящей техники, свести бы концы с концами», — резюмирует Вадим Иосуб.

Армения

- Снижение объема потребкредитов с начала года: **-10,3%**
- Объем портфеля потребительских кредитов: **\$1,8 млрд**
- Доля в общем ссудном портфеле: **23,8%**

В Армении зафиксировано самое резкое с начала года сокращение объема потребительских кредитов среди стран, показатели которых анализировал «Курсив». Портфель потребкредитов упал на 10,3%, до 833 млрд драмов (\$1,8 млрд). Стоит отметить, что ссудный портфель армянских банков за девять месяцев снизился более чем на 6% («потребью» занимают в нем 23,8%).

В Союзе банков Армении пояснили, что банки не прекращали кредитование, а основная причина спада — сокращение числа платежеспособных заемщиков и падение спроса на кредиты.

Сокращение потребительских кредитов произошло из-за ужесточения андеррайтинга банков на фоне сложных рыночных условий с продолжающейся пандемией коронавируса и политической неопределенностью в Армении в первой половине 2021 года, считает аналитик Moody's Мария Малюкова.

Аналитики ЕАБР в октябрьском макроэкономическом обзоре связывали снижение кредитования с сохранением неопределенности развития экономической ситуации, слабым спросом на кредиты и увеличением процентных ставок. Еще весной глава ЦБ Армении Мартын Галстян предупреждал, что банки планируют проводить более консервативную политику, особенно по потребительским кредитам, так как, по оценкам регулятора, доход населения в 2020 году сократился на 8%.

Любовь не требует лицензий

> стр. 1

Первый зампреда совета АФК Ирина Кушнарева считает, что основное преимущество – опыт и лояльность клиента. По ее словам, при возможности удобного «бесшовного» получения различных услуг в одном месте маловероятно, что клиент будет искать других поставщиков даже при наличии конкурентных предложений. «Даже вопрос цены отдельной услуги становится, как правило, второстепенным, что позволяет успешным экосистемам наращивать общую доходность», – отмечает собеседница. Если экосистема развивается успешно, появляется «сетевой эффект», когда после достижения критической массы удержания старых и привлечение новых клиентов становится гораздо проще, а предложение новых продуктов – менее рискованным. «Вероятно, на высококонкурентном рынке, где есть большое количество эффективных поставщиков различных услуг, есть возможность выбирать независимых партнеров с совпадающим уровнем качества услуг, видением стратегии и общими ценностями, но на нашем небольшом рынке в отсутствие особого выбора параллельное развитие различных сервисов для клиента происходит в одной группе, которая и формирует стратегию», – рассуждает Кушнарева.

«Дочки» свои и чужие

По данным регулятора, всего в Казахстане работает 10 банковских конгломератов (если не включать в этот перечень группу «Халык», Kaspi Group и группу Jusan, которые входят в состав более крупных структур – «Алмэкс», Kaspi.kz и First Heartland Securities соответственно). «Курсив» изучил, какими бизнесами в смежных финансовых отраслях обладают либо сами эти конгломераты, либо их бенефициары. Речь идет именно о зарегистрированных в Казахстане дочерних или аффилированных компаниях финансового сектора в лицензируемых видах деятельности. Два конгломерата из этой десятки (ТОО «КСС Финанс» и турецкий дочерний КЗИ Банк) вообще не имеют небанковских бизнесов в финансовой сфере. Компания «КСС Финанс» принадлежит акционеру KAZ Minerals и корпорации «Казахмыс» **Владимиру Киму**, через нее Ким владеет акциями Bank RBK. У КЗИ Банка есть две дочерние организации, но обе они занимаются управлением стрессовыми активами материнского банка (КУСА).

Kaspi.kz в начале этого года продал страховую компанию Basel (прежнее название – «Kaspi Страхование»), после чего в составе группы, помимо банка и КУСА, не осталось классических финансовых организаций. При этом у Kaspi.kz есть пять «дочек» (без учета последних покупок банка и платежной системы в Украине), которые занимаются электронной торговлей, онлайн-билетами, услугами по обработке платежей, то есть всем тем, что соответствует позиционированию Kaspi как финтех-холдинга и помогает ему развивать экосистему.

Таким образом, только у семи банковских конгломератов (всего в Казахстане работает 22 банка) есть смежные финансовые бизнесы помимо собственно банковского (см. инфографику). Больше всего таких «дочек» у Халыка: в группу входят две страховые, две брокерские компании (одна из них досталась Халыку после поглощения Казкома) и лизинговая организация. Все они завершили прошлый год с прибылью, однако прибыль материнского банка была несопоставимо выше. Самая успешная из «дочек», КСЖ «Халык-Life», заработала в прошлом году 12,7 млрд тенге, тогда как неконсолидированная прибыль Народного банка составила 318 млрд тенге.

Полным комплектом дочерних организаций во всех секторах рынка обладает Евразийская финансовая компания (ЕФК). В этом конгломерате тон задает небанковский, а страховой бизнес. Консолидированная прибыль ЕФК в прошлом году составила 46,5 млрд тенге, при этом СК «Евразия» заработала 39,1 млрд, а одноименный банк – 6,8 млрд. Соответствующим образом выстроена и архитектура холдинга. Банк здесь не является материнской компанией для остальных финансовых направлений, а наравне с ними входит в состав ЕФК. Образованная три года назад КСЖ «Евразия» была создана как «дочка» одноименной компании по общему страхованию.

В структуре Jusan Bank есть три финансовые «дочки» – одна страховая и две организации, занимающиеся деятельностью на рынке ценных бумаг. Компании Jusan Garant и Jusan Invest появились в составе группы в результате покупки Цеснабанка в начале 2019 года. По итогам 2019 года неконсолидированная прибыль Jusan Bank составила 34 млрд тенге, а консолидированная – 275 млрд. Разумеется, столь высокая разница объясняется не вкладом дочерних компаний в итоговый финансовый результат. Согласно аудированной отчетности, главным источником прибыли группы Jusan в 2019 году стал доход от обратного приобретения, который составил 241,4 млрд тенге. Под обратным приобретением подразумевается присоединение First Heartland Bank к Цеснабанку, который на момент этой реорганизации был переименован в Jusan. Как говорится в примечаниях к отчетности, указанный доход был получен «в основном из-за условий вынужденной продажи, а также проблемной ситуации, в которой оказалась приобретаемая компания в момент совершения сделки».

Видение банкиров

У ForteBank есть лизинговая «дочка», доставшаяся в наследство от Темирбанка, и брокерская компания, созданная летом прошлого года. Как сообщила «Курсиву» первый зампреда правления банка **Алия Дыканбаева**, стратегия развития Forte на 2020–2024 годы заключается в создании новых услуг и сервисов, которые упрощают жизнь клиентам. «Появление экосистем отвечает на растущий запрос клиента на оперативность, охват и прозрачность операций. Людям не только удобно получать все необходимые услуги через одно окно, но и выгодно, ведь продукты внутри экосистемы, как правило, дешевле. В зависимости от стратегии развития каждый банк выбирает свой подход в построении экосистемы, которая состоит из нескольких платформ: одни создают продукты внутри группы, другие делают их в рамках партнерства», – отметила собеседница. По ее словам, Forte идет обоими путями. «Мы выстраиваем как партнерские сервисы, по аналогии с мобильной связью ForteMobile, так и строим собственные. Например, не так давно мы запустили ForteFinance – инвестиционную платформу, предлагающую премиальное обслуживание по управлению благосостоянием и инвестиционные услуги», – рассказала Дыканбаева.

Нурбанк с двумя дочерними компаниями (брокерской и лизинговой) является участником конгломерата JP Finance Group. Контролирующий акционер банка **Эльдар Сарсенов** владеет также страховой компанией, но она существует отдельно и не входит в конгломерат. «Скорее всего, это сложилось исторически, поскольку СК «Виктория» была приобретена акционером раньше, чем Нурбанк», – отметили в пресс-службе банка. У Нурбанка была дочерняя СК «Нурполис», но в начале 2019 года она закрылась путем слияния с СК «Виктория», напомнили в пресс-службе. Взаимодействие между разными бизнесами группы нацелено на развитие партнерской экосистемы, что позволяет оказывать клиентам разнообразные финансовые и нефинансовые услуги, предлагать программы лояльности, говорят в Нурбанке. «Благодаря синергии финансовая группа приобретает прочную базу капитала и финансовой устойчивости и имеет тенденцию вырасти до «супермаркета» финансовых услуг», – резюмировали в пресс-службе банка.

Группа «Фридом Финанс» развивалась в Казахстане нестандартным способом. Все началось с брокерского бизнеса, затем были открыты две страховые компании, а в прошлом году в составе группы появился банк. «Начав с инвестиционной деятельности, мы собрали ядро очень платежеспособных клиентов, нарабатывали огромную IT-экспертизу в сложных продуктах, таких как брокерское обслуживание, и поняли, что наша команда с подходами, которые принесли нам успех в инвестициях, и оперируя одним брендом достаточно высоким уровнем доверия, может делать высокоточные финансовые продукты в других отраслях», – рассказывает главный исполнительный директор Freedom Holding Corp. **Тимур Турлов**. По его словам, на долю Freedom Finance Insurance приходится почти 50% от всех электронных

полисов, проданных в Казахстане, а количество клиентов этой СК уже давно превысило количество клиентов брокерской компании и приближается к отметке 600 тыс. проданных полисов.

Сейчас ключевая цель группы – продолжить охватывать клиентов полным набором услуг, и банк здесь становится главным связующим звеном. По информации Турлова, запущенный банком онлайн-enabler позволяет оформить рассрочку на покупку любого товара на сайтах Freedom Mobile World, Sulpak, Technodom, чем уже воспользовались более 200 тыс. уникальных потребителей в Казахстане. Банк запустил цифровую ипотеку, оформление которой занимает от двух часов до двух дней, и за неполные полгода выдал более половины от всего объема выданной в стране коммерческой (не в рамках госпрограмм) ипотеки. «Мы понимаем, что каждый из этих каналов взаимно обогащает нашу базу, что технологии действительно меняют потребительское поведение и мы способны выигрывать конкуренцию не из-за ставок, а именно из-за более качественного клиентского пути, который мы предлагаем», – отметил финансист.

Канал и продукт

Ирина Велиева считает, что для успешной конкуренции на внутреннем рынке не обязательно предоставлять весь спектр финансовых услуг и обладать широким набором финансовых лицензий. «Главное – предложить продукт, который будет реально востребован рынком, удобен, технологичен. Именно в этом причина успеха многих банков-монолайнеров на развивающихся рынках: изначально увидеть потребность клиента, которая еще не закрыта, и постараться эту потребность закрыть», – говорит аналитик S&P. Рынок Казахстана по-прежнему в недостаточной степени насыщен финансовыми услугами, и это дает возможность развиваться всем, в том числе банкам с иностранным участием, резюмировала собеседница.

На уровне крупных институтов сегодня конкурируют уже не банки в их классическом понимании, а поставщики различных финансовых и нефинансовых услуг, подчеркивает Ирина Кушнарева. Для предоставления лицензируемых услуг вроде денежных переводов и ведения банковских счетов участие регулируемого института необходимо, но в целом клиент уже может не замечать, с кем он взаимодействует при получении услуг. «Не только у нас, но практически везде экономика переходит на модель платформ и экосистем, нашим отличием стало то, что передовым отрядом в этом направлении стал финансовый сектор», – говорит замглавы АФК. – У многих групп в названии бренда уже нет слова «банк». С учетом этой оговорки можно сказать, что традиционные бизнес-модели «отдельного банка» практически исчерпаны и для успешной конкуренции важно иметь возможность предоставлять клиенту разные услуги в одном окне. При этом наличие именно дочерних организаций не является определяющим для успешного развития».

С другой стороны, построение экосистем вокруг именно банковских холдингов, наверное, не обязательно, продолжает Кушнарева. В Казахстане, по ее словам, такой ход эволюции исторически обусловлен тем, что финансовый сектор страны был «банкоцентричным», хотя есть пример построения экосистемы начиная от профучастника рынка ценных бумаг, а также примеры, когда финансовые и нефинансовые компании приобретаются группой на уровне акционеров, а не банка. Модель, при которой экосистему формирует банк, имеет как преимущества (наличие ресурсов, экспертизы, передового опыта в цифровизации и информационной безопасности), так и недостатки (жесткое регулирование банков и банковских холдингов, необходимость точной оценки рисков инвестиций в нефинансовый сектор), считает Кушнарева. «Для небольших «классических» банков происходящие процессы – это, безусловно, вызов. В то же время они могут расширять сотрудничество с другими институтами и получать тот же эффект через партнерство с другими игроками на рынке либо найти для себя нишу в востребованных продуктах за пределами экосистем», – подытожила замглавы АФК.

Структура совокупных активов банковских конгломератов по секторам, %

| Наименование банковского конгломерата | Банковский сектор | Сектор страховых услуг | Деятельность на рынке ценных бумаг | Нефинансовый сектор |
|--|-------------------|------------------------|------------------------------------|---------------------|
| АЛМЭКС КОЛДИНГОЛА ГРУППА | 92,97 | 2,90 | 0,50 | 3,63 |
| FHS First Heartland Securities | 92,69 | 0,82 | 5,67 | 0,82 |
| Kaspi.kz | 89,25 | 0 | 0 | 10,75 |
| АО «Nova Лизинг» | 96,83 | 0 | 0,20 | 2,97 |
| CENTERCREDIT | 92,62 | 0 | 1,89 | 5,49 |
| АО «Евразийская финансовая компания» | 67,80 | 20,09 | 0,09 | 12,02 |
| ТОО «КСС Финанс» | 88,45 | 0 | 0 | 11,55 |
| ТОО «JP FINANCE GROUP» | 77,24 | 0 | 0,26 | 22,50 |
| FREEDOM finance | 70,18 | 0 | 29,81 | 0,01 |
| KZIBank | 99,53 | 0 | 0 | 0,47 |

Источник: Агентство РК по регулированию и развитию финансового рынка; данные на 1 июля 2021 года

Финансовые группы в Казахстане и их архитектура



| Группа компаний | Отдельная прибыль, млрд тенге | | Консолидированная прибыль, млрд тенге | | Иконки |
|--|-------------------------------|------------|---------------------------------------|------------|--------|
| | 2019 | 2020 | 2019 | 2020 | |
| АЛМЭКС КОЛДИНГОЛА ГРУППА | | | 333 | 357 | 🏦 |
| HALYK BANK | 315 | 318 | 335 | 353 | 🏦 |
| HALYK | 6,8 | 8,4 | | | 🛡️ |
| HALYK LIFE | 8,4 | 12,7 | | | 👤 |
| HALYK FINANCE | 4,7 | 5,6 | | | 👤 |
| HALYK GLOBAL MARKETS | 2,2 | 1,9 | | | 👤 |
| HALYK LEASING | -0,28 | 0,64 | | | 👤 |
| FHS First Heartland Securities | 5,9 | нет аудита | 278 | нет аудита | 👤 |
| JUSAN | 34,1 | нет аудита | 275 | нет аудита | 🏦 |
| JUSAN Garant | 1,1 | 1,4 | | | 🛡️ |
| JUSAN INVEST | 0,33 | 0,54 | | | 👤 |
| FHC First Heartland Capital | 0,02 | 0,87 | | | 👤 |
| АО «Nova Лизинг» | | | | | 🏦 |
| ForteBank | 40,9 | 56,6 | 42,2 | 53,0 | 🏦 |
| ForteFinance | | 0,04 | | | 👤 |
| ForteLeasing | 0,63 | 0,57 | | | 👤 |
| CENTERCREDIT | 1,5 | 8,6 | 2,0 | 12,5 | 🏦 |
| BCC INVEST | 1,9 | 2,5 | | | 👤 |
| ТОО «Центр Лизинг» | | | | | 👤 |
| Евразийская финансовая компания | | | 34,4 | 46,5 | 🏦 |
| Eurasian Bank | 2,7 | 4,2 | 4,5 | 6,8 | 🏦 |
| Евразия СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ | 29,0 | 39,1 | | | 🛡️ |
| Евразия | 0,71 | 1,6 | | | 👤 |
| Eurasian Capital | 0,06 | 0,17 | | | 👤 |
| ТОО «JP Finance Group» | | | | | 🏦 |
| NURBANK | 1,3 | -31,2 | 1,5 | -28,1 | 🏦 |
| MONEY EXPERTS ASSET MANAGEMENT & BROKERAGE COMPANY | 0,04 | 0,05 | | | 👤 |
| NUR LEASING | | | | | 👤 |
| ВИКТОРИЯ Страховая компания | 7,0 | 8,3 | | | 🛡️ |
| АО «Фридом Финанс» | 0,92 | 6,7 | 0,92 | 6,7 | 👤 |
| FREEDOM finance Банк | | | 2,0 | 1,5 | 🏦 |
| FREEDOM finance Insurance ** | -0,68 | 0,26 | | | 🛡️ |
| FREEDOM finance Life ** | 0,47 | 2,2 | | | 👤 |

* 100% голосующих акций СК «Виктория» и 88% голосующих акций Нурбанка принадлежат Эльдару Сарсенову. ** Единственным акционером компаний Freedom Finance Insurance и Freedom Finance Life и конечной контролирующей стороной АО «Фридом Финанс» является Тимур Турлов.

Источник: аудированная финансовая отчетность компаний

КАРЬЕРА И МЕНЕДЖМЕНТ

Бонусы, PlayStation и диванчик для сна

Чем работодатели Казахстана привлекают высокооплачиваемых сотрудников

Где завхозы получают больше нейрхирургов? Какая компания продает заемный труд за миллионы? «Курсив» нашел ответы на эти вопросы, изучив сайты по поиску сотрудников.

Ирина ОСИПОВА

Казахстанские работодатели размещают объявления о вакансиях как минимум на двух сайтах – на государственной электронной бирже труда enbek.kz и на портале hh.kz. На этих двух площадках опубликовано более трех тысяч вакансий с заработной платой от 500 тыс. до 5 млн тенге. С заработком более 1 млн тенге – свыше 800 вакантных должностей.

Отметим, что средняя номинальная зарплата в республике составляет 243 тыс. тенге, а среднего дохода в 1 млн тенге нет ни в одной отрасли экономики. Максимальный средний уровень зарплат в III квартале был у моряков на грузовых судах – 804 тыс. тенге.

Продажи в премиуме

Во второй половине ноября на hh.kz можно было найти 36 тыс. предложений о наборе сотрудников. По данным менеджера по маркетингу и PR «HeadHunter Казахстан» Рахимы Махмудовой, на сайте активны более трех тысяч вакансий с заработной платой от 500 тыс. до 5 млн тенге, более 800 – с предложенным доходом от 1 млн тенге. Больше всего подобных вакансий в Нур-Султане.

«Первое место по количеству таких вакансий среди профессиональных областей занимает сфера продаж. В топ-5 также вошли отрасли информтехнологий и телекома, строительства и недвижимости, маркетинга и рекламы, производства. Самыми высокооплачиваемыми считаются менеджеры высшего звена», – рассказывает Махмудова.

В топ-10 вакантных мест с самым высоким доходом входят врачи – стоматологи и дерматолог, агенты по недвижимости, руководители отделов продаж в разных

| Самые высокооплачиваемые вакансии в Казахстане | |
|--|--|
| enbek.kz | hh.kz |
| Предлагаемый доход | |
| <p>Ведущий системный инженер г. Кульсары, Атырауская область От 1,4 до 1,5 млн тенге</p> | <p>Стоматолог-хирург, имплантолог г. Атырау От 850 тыс. до 6,5 млн тенге</p> |
| <p>Инженер системы диспетчерского контроля и сбора данных г. Кульсары, Атырауская область От 1,4 до 1,5 млн тенге</p> | <p>Менеджер по продажам в логистике г. Алматы От 100 тыс. до 5 млн тенге</p> |
| <p>Инженер по техническому обслуживанию г. Кульсары, Атырауская область От 1,2 до 1,4 млн тенге</p> | <p>Риелтор г. Нур-Султан От 250 тыс. до 5 млн тенге</p> |
| <p>Специалист по сопровождению программного обеспечения г. Кульсары, Атырауская область От 1,2 до 1,4 млн тенге</p> | <p>Риелтор г. Алматы От 700 тыс. до 5 млн тенге</p> |
| <p>Специалист по развитию компетентности персонала электрослужбы г. Кульсары, Атырауская область От 1,2 до 1,4 млн тенге</p> | <p>Дерматолог г. Алматы От 3,4 до 4,3 млн тенге</p> |
| <p>Инженер по организации эксплуатации и ремонта механического оборудования г. Кульсары, Атырауская область От 1,1 до 1,2 млн тенге</p> | <p>Руководитель направления E-Commerce в фэшн-индустрии г. Алматы От 1,5 до 3,5 млн тенге</p> |
| <p>Мастер по обслуживанию электрооборудования г. Кульсары, Атырауская область От 1,1 до 1,2 млн тенге</p> | <p>Дизайнер мебели, консультант г. Нур-Султан От 1,5 до 3 млн тенге</p> |
| <p>Инженер по автоматизации г. Кульсары, Атырауская область От 900 тыс. до 1 млн тенге</p> | <p>Начальник отдела продаж в международной риелторской компании г. Алматы От 600 тыс. до 3 млн тенге</p> |
| <p>Специалист по снабжению г. Кульсары, Атырауская область От 900 тыс. до 1 млн тенге</p> | <p>Зубной техник, керамист г. Атырау От 400 тыс. до 3 млн тенге</p> |
| <p>Системный инженер г. Кульсары, Атырауская область От 900 тыс. до 1 млн тенге</p> | <p>Менеджер по продажам услуг Центра подготовки и повышения квалификации г. Алматы От 100 тыс. до 3 млн тенге</p> |

Источник: enbek.kz, hh.kz

сферах. Однако в большинстве таких объявлений работодатели указывают значительный разбег в выплатах. Это означает, что фиксированный оклад будет небольшим, а все остальное человек должен будет заработать на бонусах и процентах от продаж.

Например, риелтора в Нур-Султане, который «мечтает не работать, а зарабатывать», одна из

столичных компаний привлекает доходом от 250 тыс. до 5 млн тенге. Указывается, что нижняя планка – это комиссионные от продажи одной квартиры.

Менеджерам по продажам услуг Республиканского центра подготовки и повышения квалификации к окладу в 100 тыс. тенге «прилагаются» бонусы до 3 млн тенге. Но это только в слу-

чае успешных продаж в «лучших традициях «Волка с Уолл-стрит». Дополнительные «плюшки» в офисе – PlayStation и удобные диванчики для обеденного сна.

Для тех вакансий, у которых нижняя граница доходов значительно выше (850 тыс. – 1 млн тенге), характерны высокие требования по квалификации и опыту работы. Стоматологу-им-



плантологу в частной клинике в Атырау готовы платить минимум 850 тыс. тенге вне зависимости от количества клиентов, а руководитель отдела продаж в фэшн-индустрии в Алматы или дизайнер мебели в Нур-Султане будут зарабатывать минимум 1,5 млн тенге в месяц.

Работники для «нефтянки»

На enbek.kz размещено 30 тыс. объявлений. Из них около ста анкет – вакансии с доходом выше 500 тыс. тенге. В основном на такие зарплаты ищут топ-менеджеров и технических специалистов узкого профиля – IT-аналитиков, инженеров по телекоммуникациям, контролю качества, главных строителей, web-разработчиков. Наиболее часто встречаются такие вакансии в нефтедобывающих компаниях и предполагают вахтовый метод работы. Требования к специалистам уровня «от полумиллиона тенге» включают высшее образование по специальности, опыт работы в течение нескольких лет, знание английского языка.

Из 95 анкет с высоким доходом больше половины опубликовано для тех, кто готов работать в Атырауской области. 15% самых высокооплачиваемых вакансий относятся к Нур-Султану и Алматы.

Есть в списке должностей с хорошей оплатой неожиданные

профессии. Например, завхозу общежития на Тенгизе обещают зарплату от 723 тыс. тенге в месяц. В разговоре с журналистом «Курсива» кадровик работодателя предупредила – работа вахтовая, без опыта в управлении жилищным объектом резюме даже рассматривать не будут.

В числе требуемых штучных специалистов – преподаватель вуза по специальности «Кибербезопасность» в Нур-Султане. Кандидат должен защитить докторскую диссертацию, знать криптографию, публиковаться в научных изданиях, зарабатывать он будет от 500 тыс. до 549 тыс. тенге.

Отдельно можно выделить зарубежные вакансии, которые не требуют высокой квалификации, но предполагают достойную, на взгляд казахстанца, оплату. Например, столичное кадровое агентство ищет медсестру, водителя грузовика, кровельщика для работы в Германии за 950–990 тыс. тенге в месяц. Знание немецкого желательно. Но если кандидат не говорит на языке Гёте, то его все равно возьмут, главное начать проходить языковые курсы. Для сравнения: нейрохирургу в больницах Казахстана предлагают зарплату от 80 тыс. до 300 тыс. тенге.

Рабочих мест для будущих «миллионеров» (с доходом от 1 млн до 1,5 млн тенге в месяц) на портале enbek.kz оказалось всего 11. Все они от одного работодателя – ТОО «Фиркрофт Инжиниринг сервисиз лимитед Казахстан». Это международное аутстаффинговое агентство, которое набирает персонал, официально трудоустраивает в свою фирму, а затем «передает» его нефтяной компании в качестве внештатных сотрудников. Такая форма занятости называется заемным трудом. Кандидаты, которым «Фиркрофт» на enbek.kz предлагает «миллионы», должны иметь инженерную квалификацию, высшее образование в сфере IT или телекоммуникаций, знать английский. Работать придется на нефтедобывающих предприятиях на Тенгизе, приезжая на вахту минимум на месяц.

Мухтар Манкеев, «Самрук-Қазына»: «Трансфер экспертизы, компетенций и опыта людей – самое важное, что развивает корпоративное управление»

О новых подходах к корпоративному управлению и его значении для группы компаний фонда в интервью «Курсиву» рассказывает управляющий директор по корпоративному управлению и социально-трудовым отношениям АО «Самрук-Қазына» Мухтар Манкеев.

– Что фонду дает корпоративное управление?

– «Самрук-Қазына» – крупнейший холдинг страны, управляющий компаниями в совершенно разных отраслях. Единые и понятные для всех правила игры в такой структуре – основа развития. Корпоративное управление – это свод правил, которые помогают фонду выстраивать правильные взаимоотношения с компаниями группы, разделять полномочия и ответственность за принятие решений. Благодаря развитию корпоративного управления компании, входящие в холдинг, сохраняют способность поступательного прогнозируемого роста, несмотря на огромные вызовы со стороны мировых рынков, пандемию COVID-19 и прочие внешние факторы.

В начале пути трансформации фонд ставил перед собой задачу усилить институт директоров, перевести их из формальных органов в проактивные, стратегические органы управления. Идея заключается в том, чтобы советы директоров стимули-



ровали руководство компаний принимать решения, которые будут оказывать положительное влияние на развитие в долгосрочной перспективе.

Прогресс в корпоративном управлении по группе фонда придает большую уверенность в том, что холдинг достигнет поставленных целей. Свидетельством верно выбранного направления стало, в числе прочего, успешное IPO «Казатомпрома» на Лондонской фондовой бирже.

– Что из достигнутого в корпоративном управлении в фонде вы считаете наиболее важным?

– Какими бы глобальными трансформациями ни занимались компании, основной ценностью и драйвером всех изменений и развития являются люди. Трансфер экспертизы, компетенций и опыта людей – самое важное, что развивает корпоративное управление.

Я бы отметил два основных направления, в которые особый вклад вносят профессионалы,

привлекаемые фондом в составы советов директоров компаний.

Во-первых, это преобразование бизнес-процессов в компаниях. Изменения коснулись всех процессов, включая вопросы стратегического управления, среднесрочного планирования, управления рисками, управления талантами и внедрения принципов ESG. Приоритетными стали вопросы здоровья и благополучия людей. Например, с 2015 по 2019 год КМГ почти в два раза снизил коэффициент несчастных случаев с потерей рабочего времени – с 0,56 до 0,31 на млн человеко-часов. Количество пострадавших работников в группе фонда в 2020 году снизилось на 28% по сравнению с 2019 годом. Рейтинг социальной стабильности вырос с 61% в 2014 году до 78% в 2020 году.

Во-вторых, это, конечно, наставничество, осуществляемое советами директоров в отношении исполнительного руководства компаний. Для управления такими крупными и сложными компаниями, как КМГ, КТЖ или «Казатомпром», необходимы соответствующие компетенции. Безусловно, мы должны и активно вовлекать казахстанцев в работу советов директоров. Тем не менее существует масса компетенций, на которые внутри страны высокий спрос и пока еще весьма проблематично найти подходящие кандидатуры. Особенно это чувствительно во время подготовки компаний к IPO. Поэтому, привлекая в советы директоров крупных иностранных специалистов, мы не только улучшаем качество принимае-

мых решений, но и фактически выполняем страновую миссию, ведь эти компетенции потом остаются внутри страны и передаются местному менеджменту.

– Какова роль фонда в развитии корпоративного управления в стране?

– Фонд гордится результатами в вопросах корпоративного управления, наблюдается высокий интерес к нашему опыту внедрения лучших практик и стандартов в этой области. Работа, которая проводится в области корпоративного управления на страновом уровне, полностью поддерживается фондом. Полагаем, что эта инициатива позволит провести полную ревизию подходов и форм управления в квазигосударственном секторе и даст существенный импульс качественному развитию корпоративного управления по всей стране.

Современное корпоративное управление эффективно связывает между собой государственное управление и бизнес-задачи. В этом контексте опыт фонда полезен для бизнес-холдингов с государственным участием, поскольку в основе системы управления фондом заложена идея соблюдения баланса интересов государства как собственника и коммерческих интересов фонда. Бизнесу необходимо одновременно управлять операционной деятельностью, выполнять финансовые ковенанты инвесторов, осуществлять большие инвестиционные программы и при этом сохранять стратегическую линию управления.

Если говорить образно, то это подобно тому, как работают машины, где есть двигатель и специальные механизмы, которые передают энергию двигателя на ходовые части машины. Роль таких передаточных механизмов между государством и бизнесом и играет корпоративное управление, эффективно распределяя цели и ответственность за их достижение между акционерами, советами директоров и руководством компаний, не теряя контроля над стратегией развития.

– Какие приоритеты вы видите в развитии корпоративного управления в ближайшем будущем?

– Безусловно, это приоритеты, обозначенные в обновленной Стратегии развития фонда до 2031 года: увеличение стоимости активов, повышение конкурентоспособности компаний и переход к зеленой экономике. Развитие корпоративного управления в группе фонда будет нацелено на обеспечение роста по всем трем направлениям.

Так, первое направление предполагает оптимизацию и повышение качества портфеля, приток инвестиций в развитие новых индустрий и другие задачи, для чего фонд намерен усиливать составы советов директоров компаний необходимой экспертизой и требовать новых решений по оптимизации портфеля.

Второе направление – повышение конкурентоспособности компаний – предполагает увеличение производительности и развитие человеческого капитала. Для этого в рамках ра-

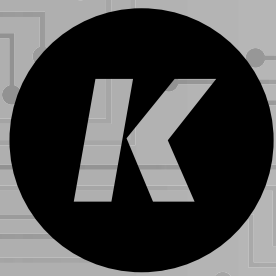
боты советов директоров будут разработаны HR-инициативы в отношении, например, профессионального обучения работников, поддержки существующих кадровых резервов, программ преемственности руководящих работников и других важнейших вопросов.

В отношении третьего направления, по переходу к зеленой экономике, которая становится ключевой, фонд будет ожидать от советов директоров больших инициатив. В отдельных компаниях достигнут существенный прогресс в вопросах безопасности труда и социальной стабильности. Инициативы по сохранению экосистем находятся под пристальным вниманием инвестиционного сообщества, и статус публичной компании требует полного пересмотра подходов в отношении всего комплекса ESG.

Дополнительно, ключевым вопросом для фонда остается привлечение инвестиций и выход на IPO крупнейших компаний. Это потребует от их советов директоров максимальной концентрации и профессионального вовлечения. Для выхода на IPO компаниям надо пройти довольно тернистый путь, ведь нельзя забывать о том, в каком состоянии находятся рынки и какие тектонические сдвиги происходят в отношении огромных мировых отраслей, которые казались незбылемыми и вечными. Тем не менее накопленный опыт фонда и профессиональные компетенции позволяют сохранять уверенность в достижении целей, поставленных перед ним.

Где и какую военную технику производит Казахстан

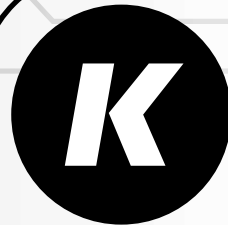
| | | | | | |
|--|---|---|--|--|---|
| <p>АО «Уральский завод «Зенит»</p>  <p>Ракетно-артиллерийский корабль</p> <ul style="list-style-type: none"> • Катер прибрежного плавания • Сторожевой пограничный корабль • Скоростной катер • Катер специального назначения • Быстроходный патрульный катер | <p>АО «Уральскагрореммаш»</p>  <p>Пожарные автоцистерны</p> <ul style="list-style-type: none"> • Пожарный аварийно-спасательный автомобиль • Аэродромный топливозаправщик | <p>АО «Завод им. С.М. Кирова»</p>  <p>Командно-штабные машины на базе бронетранспортера БТР-60</p> <ul style="list-style-type: none"> • Цифровые радиорелейные станции • Радиостанции • Портативные и индивидуальные радиостанции | <p>АО «Камаз-Инжиниринг»</p>  <p>Грузовые автомобили повышенной проходимости</p> | <p>АО «Тыныс»</p>  <p>Бронезилеты, шлемофоны</p> | |
| <p>АО «Западно-Казахстанская машиностроительная компания»</p>  <p>Крупнокалиберные пулеметы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Опорно-поворотные устройства | <p>АО «Научно-исследовательский институт «Гидроприбор»</p>  <p>Ледокольно-буксирный катер</p> <ul style="list-style-type: none"> • Высокоскоростной катер • Мобильный контейнерный водолазный комплекс | <p>АО «Петропавловский завод тяжелого машиностроения»</p>  <p>Боевые машины</p> <ul style="list-style-type: none"> • Зенитные установки • Мобильные огневые средства • Модернизация реактивных снарядов и неуправляемых авиационных ракет • Ракетные и реактивные системы залпового огня • Модернизация зенитно-ракетных и противотанковых ракетных комплексов | <p>АО «811 Авторемонтный завод КИ»</p>  <p>Бронированная техника</p> <ul style="list-style-type: none"> • Капитальный ремонт автомобильной и гусеничной техники • Модернизация военной техники | <p>АО «Семей Инжиниринг»</p>  <p>Бронированные пожарные машины</p> <ul style="list-style-type: none"> • Капитальный ремонт танков • БТР и БМП • Мобильные платформы БМП с минометом • Бронированные ремонтные эвакуационные транспортные машины и тягачи • Модернизация танков • Поисково-спасательные гусеничные машины • Бронированные разведывательно-дозорные машины • Гусеничная техника | |
| | | | | | <p>ТОО «Кайнар-АКБ»</p>  <p>Аккумуляторные батареи</p> |
| <p>ТОО «Казахстан Аселсан Инжиниринг»</p>  <p>Очки ночного видения для пилота</p> <ul style="list-style-type: none"> • Приборы и прицелы ночного видения • Тепловизионные прицелы • Боевые модули • Носимые и мобильные радиостанции • Системы радиоэлектронного подавления «Антидрон» • Ретрансляторы • Модернизация танков • Беспилотные летательные аппараты • Комплексы управления огнем артиллерийской батареи | <p>ТОО «KAZ ARMS»</p>  <p>Бронешлемы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Индивидуальная бронезащита <p>ТОО «Казахстан Парамант Инжиниринг»</p>  <p>Тактические и многоцелевые бронированные машины с защитой от мин</p> | <p>ТОО «АлмаДК»</p>  <p>Дымовая граната</p> <ul style="list-style-type: none"> • Газодымовая граната • Светозвуковые гранаты • Шумовой имитатор разрыва артиллерийского снаряда • Ручная граната • Сигнальные патроны • Взрывпакеты • Газовые и травматические патроны, пистолеты | <p>ТОО «Научно-производственное предприятие АСКБ Алатау»</p>  <p>Командно-штабные и боевые машины</p> <ul style="list-style-type: none"> • Капитальный ремонт и модернизация БТР • Комплекс машин управления огнем артиллерийского дивизиона • Аппаратура внутренней связи • Генератор шума • Полевые защищенные телефонные аппараты | <p>ТОО «Гранит-Талес Электроникс»</p>  <p>Радиолокационные станции</p> <p>ТОО «GRANIT TECHNOLOGY»</p>  <p>Средства криптографической защиты информации</p> <ul style="list-style-type: none"> • Программное обеспечение для передачи коротких сообщений • Цифровые системы внутренней связи | |
| <p>ТОО «Еврокоптер Казахстан Инжиниринг»</p>  <p>Производство вертолетов и их ремонт</p> | <p>ТОО «DIGITAL SYSTEM SERVIS»</p>  <p>Автоматические телефонные станции</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сетевые коммутаторы • Бинокли-дальномеры | <p>АО «Машиностроительный завод им. С.М. Кирова»</p>  <p>Торпеды для уничтожения надводных кораблей</p> <ul style="list-style-type: none"> • Мобильные донные мины | <p>ТОО «ОТС НЭТУОРК»</p>  <p>Медицинский и связной мобильный комплекс</p> <ul style="list-style-type: none"> • Мобильные комплексы связи и пункты управления • Подвижной штаб оперативного управления • Станция анализа и прогнозирования обстановки • Полевые комплексы средств автоматизации | <p>ТОО «Алматыэнергосервис»</p>  <p>Тренажеры стрельбы из подствольного гранатомета</p> <ul style="list-style-type: none"> • Тренажеры подготовки гранатометчиков • Стрелковые тирры двухстороннего боя • Переносное стрельбищное оборудование | |
| <p>ТОО «Казахстанская авиационная индустрия»</p>  <p>Техобслуживание, капитальный ремонт и модернизация самолетов</p> | <p>ТОО «DVM SYSTEMS KAZAKHSTAN»</p>  <p>Радиолокационные комплексы разведки и контроля стрельбы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Баллистическая станция для измерения начальной скорости вылета • Метеорологические станции | <p>ТОО «Мидивисана Инжиниринг»</p>  <p>Подвижные навигационно-топографические комплексы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Мобильные полевые лагеря • Машины штабные и специальные различного назначения | <p>ТОО «Казинж Электроникс»</p>  <p>Автомобильная лаборатория</p> <ul style="list-style-type: none"> • Комплексы учебно-тренажерных средств связи • Полевая пращечная • Мобильный комплекс громкоговорящей связи • Расчетно-аналитическая станция | <p>АО «Авиаремонтный завод №405»</p>  <p>Техническое обслуживание и ремонт вертолетов</p> <p>ТОО «СКТБ «Гранит»</p>  <p>Постановщик помех</p> <ul style="list-style-type: none"> • Устройство защиты слаботочных линий • Телефонные фильтры (защита информации от утечки) | |



Kursiv Research

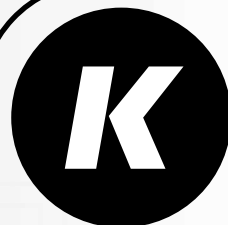
Аналитическое подразделение республиканского делового еженедельника «Курсив»

Отраслевая аналитика Казахстана и Центральной Азии



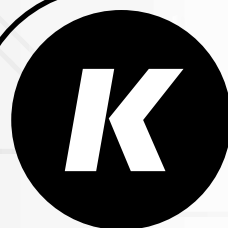
Kursiv Research Report

Комплексные обзоры рынков, регионов и направлений, бизнес-кейсы



Kursiv Research Ratings

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



Kursiv Research Index

Важнейшие композитные индикаторы, отражающие состояние рынков и отдельных отраслей



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

Объявления

● ОЮЛ «Ассоциация лизингодателей», БИН 171140020390, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, Кабанбай батыра, д. 7/2, н.п. 22, тел. 790493.
● ТОО «Ozonboxkz», БИН 191140008682, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, район Есиль, ул. Сарайшык, 5/1, кв. 574, тел. +7 705 709 96 21.
● Продам зону отдыха на берегу озера Балхаш. Построено: двухэтажный корпус на 30 номеров, двухэтажное здание, столовая и гостевая, дискотека и т. д. Подведены питьевая вода, свет. Участок

0,52 га. По проекту еще двухэтажный корпус. Перспективный район, по генплану туристическая зона. Тел. +7 701 684 47 40.

● ЖСК «Уміт-Береке», БИН 160340015674, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Бейбітшілік, д. 25, тел. +7 775 007 70 57.

● ТОО «3SIXX», БИН 170840035321, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Сауран, д. 3/1, тел. +7 707 329 31 05.

● ТОО «Спайдер», БИН 130740015653, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются

в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, Алматинская обл., Карасайский р-н, г. Каскелен, ул. Б. Момышулы, 32, тел. +7 707 515 60 02.

● ТОО «MEGOGO VISION», БИН 120840004144, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Горная, д. 9, тел. +7 702 974 02 93.

● ТОО «Фрима ЛТД», БИН 140840010083, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская область, Кокшетау, Г.А., КРАСНОЯРСКИЙ С.О. С. КРАСНЫЙ ЯР, ул. Зеленая 9-1.

● ТОО «Жайык-Достар», БИН 170240024156, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Кабанбай батыра, д. 48/9, н.п. 4, тел. +7 705 534 54 41.

● ТОО «Bionic Laboratory», БИН 161140002915, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Алматы, ул. Омарова, д. 100, кв. 48, тел. +7 775 308 3872.

● ТОО «Success Retail», БИН 210940036571, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, г. Нур-Султан, шоссе Коргалжын, здание 13 Д, тел. +7 771 775 81 90.

Парковка в центре Нур-Султана станет платной почти везде. Акимат собирается увеличить количество коммерческих мест в 20 раз – с почти 500 до 10 тыс. Парковки в столице работают по принципу ГЧП, поэтому бюджет города получит только 5% от тех денег, которые заплатят автовладельцы. Кто и сколько зарабатывает на платных парковках – в материале «Курсива».

Наталья КАЧАЛОВА



Фото: Аскар Ахметулин

Как устроен столичный бизнес платных парковок

Каждый четвертый житель Нур-Султана передвигается по городу на личном автомобиле, поэтому заблокированная припаркованными машинами правая полоса автомагистралей и стихийные стоянки в центре – привычное явление для столицы. Официальные платные парковки в Нур-Султане сейчас действуют только на бульваре Нуржол – на 24 земельных участках расположены 487 парковочных мест.

Проект постановления о расширении платных парковок в столице предполагает 20-кратное увеличение их числа – паркинг займет 535 земельных участков, а число парковочных мест вырастет до 10 тыс. Список парковок, опубликованный осенью 2021 года на портале «Открытое правительство», в точности соответствует тому перечню, который был предусмотрен в договоре ГЧП еще в 2018 году. Масштабное введение платных парковок в Нур-Султане затормозило из-за столкновения участников договора государственно-частного партнерства.

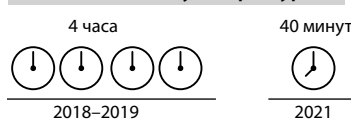
Старые песни о парковках

В начале 2017 года ТОО «Парковочное пространство Астаны» инициировало проект ГЧП «Создание, эксплуатация и управление платным парковочным пространством города Астаны». Компания предложила создать почти 10 тыс. платных парковочных мест, благодаря чему в столице должно было снизиться число нарушителей правил останки и стоянки транспортных средств, а также число паркующихся на длительное время в местах повышенного спроса на парковки. Скорость общественного транспорта в местах платной парковки и пропускная способностьлично-дорожной сети должны были, наоборот, повыситься.

По закону в течение месяца после публикации объявления об инициировании ГЧП альтернативные предложения могли предоставить другие потенциальные частные партнеры. Но решением конкурсной комиссии и комиссии по проведению прямых переговоров для определе-

Как платные парковки изменили центр столицы за 2 года

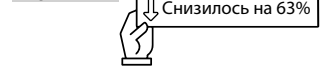
Среднее время стоянки автомобилей на бульваре Нуржол



Оборачиваемость машино-мест



Количество нарушений правил парковки



Источник: данные акимата г. Нур-Султан

ния частного партнера таким партнером стала именно компания «Парковочное пространство Астаны».

Договор ГЧП по итогам конкурса стороны подписали 7 ноября 2018 года. По условиям договора частный партнер за свой счет обустривает парковочные карманы на 10 тыс. мест (где они будут расположены, государство определило еще в августе 2017 года). После того,



* С 20 марта по 11 мая оплата за платные парковки была отменена в связи с ЧП.
** Нет данных.
Источник: справки о поступлении денежных средств от услуг платных парковок ТОО «Парковочное пространство Астаны»



* С 20 марта по 11 мая оплата за платные парковки была отменена в связи с ЧП.
** Нет данных.
Источник: справки о поступлении денежных средств от услуг платных парковок ТОО «Парковочное пространство Астаны»

как разметка нанесена, а дорожные знаки, паркоматы, системы фиксации нарушений и другие составляющие инфраструктуры установлены, ТОО «Парковочное пространство Астаны» берет все платные парковки под свое управление.

Доход от платных парковок по договору распределяется так: первые четыре года (до ноября 2022-го) 95% дохода получает частный партнер, и только 5% – акимат. С декабря 2022 года по ноябрь 2038 года бюджетная доля вырастает до 25% – но только если собираемость с платных парковок будет выше 70% от максимально возможного дохода. Если условие не выполняется, то доля акимата составляет 20%.

Частный партнер получил исключительные права – акимат Нур-Султана не может привлечь к аналогичным проектам других партнеров в течение 20 лет срока действия договора, то есть до ноября 2038 года.

Кто зарабатывает на платных парковках

На портале электронного правительства eGov отсутствуют данные, кто был владельцем ТОО «Парковочное пространство Астаны» на момент заключения договора ГЧП. Сейчас конечными бенефициарами выступают Тленды Кугабаев (через ТОО «Жасыл-Жер»), Чингиз Досыбаев, Кайрат Бисембаев и Ержан Толубеков (через ТОО «ДТМ-2021»).

По данным реестра государственных предприятий, полный тезка Тленды Кугабаева руководит компанией, которая отвечает за эксплуатацию служебного жилья для членов парламента РК. Ержан Толубеков – член совета директоров и независимый директор оборонного госпредприятия АО «НК «Kazakhstan Engineering», а в прошлом – предправления АО «Цеснабанк» и инвестиционной

компании АО «Астана Капитал Инвест» (обанкротилась в 2018 году). Кайрат Бисембаев – соучредитель рекламного агентства и транспортно-логистической компании SatLogistics. Чингиз Досыбаев – непосредственный руководитель ТОО «Парковочное пространство Астаны» и еще нескольких компаний, связанных с недвижимостью, торговлей, рекламой и стоматологией.

Куда текут денежные потоки

В развитие проекта платных парковок ППА инвестировала 1,9 млрд тенге, следует из данных, размещенных на сайте компании. «Денежные средства от платежей и штрафов попадают в бюджет города для финансирования городских программ по развитию дорожно-транспортной инфраструктуры» – уверяет частный партнер на сайте astanapark.kz, но не уточняет, в каком количестве.

Эти данные «Курсив» частично нашел в отчетах, которые ТОО «Парковочное пространство Астаны» ежемесячно предоставляло в городское управление транспорта. Если в декабре 2018 года партнеры делили между собой доход в размере 1,7 млн тг, то в сентябре 2020-го (самый свежий из отчетов, имеющихся в распоряжении «Курсива») ППА собрала 5,4 млн тг. Средние поступления от платных парковок – 2,7 млн тг в месяц.

За два неполных года (с ноября 2018-го по сентябрь 2020-го) поступления от платных парковок, согласно отчетам, составили в общей сложности 54,7 млн тг, из которых в распоряжении частного партнера осталось 52 млн тг, а бюджет получил 2,7 млн тг. Это на порядок ниже максимально возможного дохода, который партнеры рассчитывали получить за указанный период (508,2 млн тг) – коэффициент загрузкиности платных парковок в этот

период не превышал 30%.

Низкие доходы государства частично компенсировались штрафами – за эти же два года, по данным отчетов ППА, их выписали на сумму 416,7 млн тг. Но столичный акимат в ответе на запрос «Курсива» назвал сумму в разы ниже: 32 тыс. штрафов на 81 млн тг в 2019 году, 18 тыс. штрафов на 50 млн тг в 2020 году и 35 тыс. штрафов на 102 млн тг в 2021 году.

Недружественное партнерство

Из 10 тыс. парковочных мест до сих пор официально работают только 487. Ссылаясь на условия договора ГЧП, компания «Парковочное пространство Астаны» с декабря 2018 года пыталась ускорить расширение официальных мест платной парковки. Но акимат неизменно отвечал частному партнеру: «Проект соответствующего постановления находится на рассмотрении». И лишь в мае 2020-го указал в переписке реальную причину: «недопущение социального волнения».

Компания «Парковочное пространство Астаны», не дожидаясь решения акимата, продолжила устанавливать паркоматы на тех участках, которые были утверждены договором ГЧП, и даже стала собирать оплату на новых парковках в так называемом тестовом режиме.

Складываящейся ситуацией недовольны были и тот, и другой участник ГЧП. Акимат Нур-Султана заявил, что платные парковки везде, кроме бульвара Нуржол, незаконны, и через суд потребовал демонтировать паркоматы и «рассмотреть возможность» возврата автовладельцам 1,5 млн тг, полученных с 1538 официально не утвержденных платных паркоматов, а также расторгнуть договор ГЧП. Частный партнер также подал иск о признании незаконным бездействия акимата по выполнению условий договора ГЧП.

Результатом судебных разбирательств, длившихся с октября 2020-го по май 2021 года, стало постановление столичной судебной коллегии по гражданским делам от 19 мая 2021 года – в исковых требованиях управления транспорта о расторжении договора ГЧП и демонтаже паркоматов отказать.

Когда в столице работают новые платные парковки

В октябре 2021 года ППА заявила о готовности к запуску следующих 5 тыс. платных парковок в районе Сарыарка – по проспектам Богенбай батыра, Республики, Сарыарка и Набережной.

На вопрос «Курсива», когда эти парковки начнут работать, в столичном акимате сообщили, что не раньше следующего года, поскольку в планы партнеров по ГЧП сейчас вносятся изменения. На заседании общественного совета 18 октября 2021 года предложили снизить стоимость парковки со 100 до 50 тг в час и освободить от паркоматов территории вблизи социальных объектов и улицы с низкой транспортной нагрузкой. Платные парковки рядом с торговыми центрами «Евразия», «Астана Молл», по периметру ЕХРО, рядом с офисами МФЦА, Конгресс-центром и другими коммерческими зданиями пока по-прежнему в планах.

Платные парковки: за и против



Кайрат КОКЕНОВ, председатель ассоциации управляющих и сервисных компаний QAZPROPERTY

Практика показывает, что при отсутствии бесплатных парковочных мест владельцы автотранспорта паркуются на обочинах дорог, создавая беспорядок на проезжей части и неудобства для населения города.

Помимо этого, расширение платных парковок в центре Нур-Султана негативно отразится и на предпринимательской деятельности.

Как правило, большинство парковочных мест, которые акимат столицы планирует сделать платными, расположено вблизи коммерческих объектов – бизнес-центров, торговых домов, встроенных в жилые дома коммерческих помещений. Установление оплаты за парковочные места снизит их привлекательность и приведет к оттоку посетителей, а затем и оттоку арендаторов.

При этом пострадает исключительно малый и средний бизнес, так как позволить себе собственные парковки может только крупный бизнес.

Фактически посещение бизнес-центров и торговых центров станет платным.

Предприниматели готовы взять на себя расходы по ежедневному обслуживанию парковочных мест рядом с принадлежащими им коммерческими помещениями и многократно обращались с просьбой передать их в долгосрочную аренду. Но акимат ответил отказом, а все парковочные места передал одному частному лицу – ТОО «Парковочное пространство Астаны». В результате частная компания установит оплату на уже обустроенных парковочных местах и будет получать доход, а государственный бюджет пополняться не будет, что нарушает все принципы и задачи ГЧП.



Евгений ГРИХАНОВ, основатель консалтинговой компании PFM Solutions

С ростом населения и числа машин ни один мегаполис не обойдется без платных парковок, особенно в центре, в местах скопления автотранспорта. Парковка в центре по определению не может быть дешевой.

Мнение о том, что после введения платных парковок горожанам фактически придется платить за приход на работу или за посещение торгового центра, на мой взгляд, не совсем корректно. Всегда есть альтернатива в виде общественного транспорта или такси. Да и работодатель может выбрать, где базироваться, чтобы сотрудникам было удобно добираться до работы.

Москва, к сожалению, пошла по другому пути – столица России активно развивает общественный транспорт, но фактически убила парковочные пространства в центре города, не дав водителям альтернативы в виде платных парковок, пусть и с высокими тарифами. В этой ситуации автомобилисты и предприниматели становятся ущемленными. А вот опыт Баку удачный – платных парковок много, между ними даже возникает конкуренция.

Нур-Султан в этом плане лоялен – парковочные пространства недорогие, штрафы за нарушение правил парковки небольшие.

Но все же прежде чем принимать решение о передаче городской территории под управление частным лицам, власти должны тщательно анализировать дорожную ситуацию и принимать во внимание мнение бизнеса. Предприниматели, чьи парковки находятся на городской территории, должны иметь приоритет на управление этой территорией перед другими участниками рынка. А город – выступать эффективным регулятором этих взаимоотношений, чтобы и бюджет пополнялся, и предприниматели могли зарабатывать деньги.



Улыбек КИМАНОВ, заместитель управляющего МФК «TALAN TOWERS»

Платные парковки поддерживаю и даже больше – считаю, что нужны массовые эвакуаторы. Такой бардак у нас на улицах.

К примеру, у главного входа в ТЦ «Керуен», где установлена платная парковка, многие бросают автомобили вдоль дороги и не оплачивают стоянку. Такие места для парковки нужно тоже включать в число платных.

Считаю, что оператор должен быть единый, иначе на каждой парковке придется искать разные способы оплаты, а это будет только раздражать водителей. Конкуренция для пользователей парковок не важна, так как тариф на стоянку (100 тг/час) устанавливает городская администрация.

Оператор должен регулярно анализировать текущую ситуацию, чтобы обеспечивать постоянную вакантность парковок в пределах 20% и исключить нарушение правил стоянки – автомобили нарушителей нужно забирать на эвакуаторе, это повысит осведомленность жителей о тяжести наказания за нарушение правил стоянки.

Увеличить гражданскую активность можно путем возврата части штрафа заявителю. К примеру, если человек направил фотографии нарушения правил стоянки и нарушителя оштрафовали, выплачивать заявителю 50% от суммы штрафа. Уверен, что с такой системой через полгода у нас максимально снизится число нарушений ПДД.

Но информация о планах по расширению платных парковок, условиях ГЧП, а также о том, куда уходят деньги, получаемые от сборов за платные парковки, должна быть открыто оглашена всем горожанам.



Айнур БУРКИТБАЕВА, директор брокерской компании Arenda.kz

Проект о введении новых платных парковочных мест вызвал несогласие собственников и управляющих торговых центров и бизнес-центров. Оно и понятно – введение платных парковок у их зданий может снизить трафик посетителей и интерес арендаторов.

Сейчас в Нур-Султане менее половины открытых парковок, которые находятся у зданий в частной собственности.

Остальные здания используются муниципальными парковками. При этом парковочных мест чаще всего не хватает. К примеру, если арендатор занимает в бизнес-центре 600 кв. м (а это уже достаточно большая компания), здание может выделить ему одно-два места на парковке, не более.

Отдавать земельный участок под парковку – очень дорого. Сдача в аренду одного парковочного места не приносит столько денег, сколько может приносить сдача в аренду готового офиса или торгового помещения. Строить паркинг как часть здания (подземные или наземные этажи) – тоже дорогое вложение.

До 2010 года многие здания строились без учета вопроса парковки – инвесторы тогда не считали нужным вкладываться в дополнительный земельный участок для парковки или строительство паркинга. Остро вопрос парковок встал по мере роста города, увеличения населения и количества автомобилей.

Теперь каждый участник рынка понимает, что отсутствие паркинга снижает привлекательность здания для арендаторов и/или посетителей – они попросту будут отказываться рассматривать здание, если в нем нет паркинга или хотя бы открытой частной парковки.

СОВСЕМ ЗАМОТАЛИСЬ

МОДНЫЕ ШАРФЫ ЗИМЫ 2021/2022: УТЕПЛЯЕМСЯ СТИЛЬНО

Шарф в отдельных регионах Казахстана – это не роскошь, а средство для выживания. И даже в тех областях и городах, где климат гораздо дружелюбнее, а температура воздуха – выше, бывают дни, когда без этой детали гардероба не обойтись. Поэтому рассказываем о трендах: как и какие шарфы следует носить этой зимой. Тем более, что в нынешнем сезоне этот аксессуар может не только защитить от холода, но и сделать образ ультрамодным.

Гульнар ТАНКАЕВА

«Фанатский» шарфик

Главная неожиданность мужской моды – шарф, как будто снятый с шеи футбольного болельщика. То есть с логотипами, надписями и прочими радостями фанатской жизни. Хорошая новость: совершенно необязательно покупать такой шарф в интернет-магазинах для болельщиков. Правильный и качественный мерч сделали такие классики мужской шарфовой моды, как, например, Burberry и Fred Perry, большими белыми буквами расписав свое гордое имя по всей длине синего шарфа Versace. Но если все-таки хочется сохранить чистоту жанра и носить на шею что-то более спортивное – обратите внимание на результат коллаборации Adidas и токийского бренда уличной моды Neighborhood, футбольную капсулу Neighborhood F.C. – шарф из этой коллекции решен в классической черно-белой гамме.

Кстати, можно стать фанатом самого себя и украсить шарф собственными инициалами – такой сервис запустил известный шведский модный бренд Acne Studios. Популярная модель Verpon теперь предлагается в шести разных цветах и с «кастомизацией»: можно вышить буквы, цифры и/или символы. Главное условие: не больше четырех элементов. И «сложеты» вышивки тоже не безграничны, надо выбирать из предлагаемого набора: голубь мира, сердце, пронзенное стрелой, губы и т. д. Но зато в пяти разных цветах. Кстати, это обойдется в 10 евро (при цене самого шарфа в 190 евро).

О пледе как тренде

Та же самая тенденция – закутаться в шарф, как в плед – присутствует и в женской моде. Только женщины, как обычно, все восприняли буквально и отдали предпочтение не просто объемным, а мегаобъемным моделям. Главная особенность, которая отличает такие шарфы oversize от моделей предыдущих сезонов – высокая плотность материалов, из которых они сделаны. То есть никаких рыхлых тканей, и если это ручная вязка, то не ажурная, а фактурная. Что интересно, этот экстремальный объем предлагается не заглушать нейтральными цветами, а, наоборот, усиливать впечатление – яркими. Модные блогеры в холодных скандинавских странах уже опробовали этот тренд и получилось шикарно: оттенки фуксии, бирюзы и желтого способны поднять настроение в любую погоду.

Таких ярких и плотных шарфов традиционно много у Acne Studios и Loewe, и они одинаково хорошо смотрятся и с пуховиками, и с классическими пальто – понятно, что такие объемные модели нужно надевать поверх (внутри они и не поместятся), создавая по-прежнему модный эффект многослойности.



Шея в клеточку

Клетка снова в моде. И если вам не хочется надевать пиджак в стиле лондонского денди или клетчатое двубортное пальто, можно ограничиться шарфом. Например, в шотландскую клетку – тарган. Такой шарф – это, с одной стороны, классика, а с другой

стороны – совсем нескучная, особенно если выбрать не серо-бежевую расцветку, которую так любили наши папы, а как раз наоборот – яркие и насыщенные оттенки синего, зеленого, бордового и т. д. Важная деталь: такой шарф обязательно должен быть хорошего качества, желательнее из 100%-ного кашемира или шерсти – нет ничего хуже, чем классическая дорогая клетка в синтетическом «исполнении».

Самое интересное: не в первый раз мода делает мужчинам такой сюрприз, как классические клетчатые шарфы, но совсем не классического размера. То есть вы, конечно, можете выбрать привычный недлинный шарф и старомодно-щегольски заправить его под воротник пальто или завязать «французским узлом» (вспомните раннего Бенедикта Камбербэтча), а можете взять длинный и широкий клетчатый шарф и как следует в него закутаться – как в плед.



Men in red

И, конечно, базовые однотонные модели никто не отменял. Как и главное правило: зимний шарф должен прежде всего согревать, и только потом – украшать и подчеркивать индивидуальность. Поэтому, опять-таки, лучше, если он сделан из шерсти или кашемира – тогда ваше горло точно будет защищено от простуд. Что касается размеров, стилисты в этом сезоне советуют брать модели подлиннее – небрежность по-прежнему в моде, и длинный, нарочито неаккуратно намотанный шарф будет выглядеть актуальнее, чем заправленный под ворот или завязанный – короткий. Еще лучше, если такой шарф будет красного цвета – этот цвет был во многих коллекциях осень-зима 2021/2022, и почти официально объявлен флагом моды в этом сезоне. Впрочем, если красный шарф в качестве базовой модели – это для вас слишком, то можно вспомнить, что Институт цвета Pantone прогнозировал популярность темно-синего и оливкового, не говоря уже об одном из главных цветов 2021 года – нейтральном сером.



Экстремальное макси

Младший, но не бедный родственник шарфа-гиганта – шарф такой же экстремальной длины, но достаточно узкий. И это тот самый случай, когда вещь служит своеобразным утешением – ведь в одежде мода с начала карантина (и даже еще раньше) стремится к минимализму, так пусть хоть аксессуары будут активными. Разноцветные полосатые длинные шарфы (причем чаще в поперечную полоску) способны оживить самый базовый образ и самое черное пальто – главное, правильно повязать его. А «правильно» в этом сезоне, как уже было сказано, значит – небрежно. Например, завязать на узел как можно ближе к шее, а концы, наоборот, развести как можно дальше – вперед и на спину, или, еще интереснее, «разложить» по карманам. Или просто спустить с двух сторон воротника, создавая вертикали и визуально увеличивая рост (правда, в этом случае понадобится еще один шарфик – внутрь). Не говоря уже о том, что благодаря своей длине такой шарф может создать и модный объем – если его обмотать вокруг шеи несколько раз. Модели экстра-длины предлагают в этом сезоне Maison Margiela, Molly Goddard, Courrèges и другие марки.



Дутый хит

Ну не так чтобы совсем хит. И не так чтобы совсем новинка – дутые шарфы были в моде и той зимой, но, как отмечают стилисты, тренды сезона 2021/2022 не слишком далеко ушли от прошлогодних. Если вы еще не успели оценить эту модель, рассказываем: это как пуховик, только шарф. То есть он шит из того же материала, с такими же простежкой и наполнителем (пуховым или технологичным), но это не куртка, а шарф. Он легкий, удобный и немного эксцентричный, поэтому, если вы не любите рисковать, а новый тренд попробовать хочется, выбирайте дутый шарф в комплекте с пуховиком – это как съёмный капюшон, который в случае внезапного потепления всегда можно отстегнуть. Но уже в прошлом холодном сезоне модные люди носили такие дутые шарфы с классическими пальто – смотрелось неплохо. Кто выпускает? Moncler, Jil Sander, Cos и даже Burberry.

Кроме уже перечисленного, по-прежнему в моде снуды – причем как для мужчин, так и для женщин; шарфы средней длины и базовых оттенков (мы же стремимся к минимализму – помните?); шарфы грубой вязки – как будто вы уговорили бабушку или, наконец, научились вязать сами; меховые модели – конечно, из искусственного меха, с заботой об экологии; и, наконец, стилисты уверяют, что и в этом сезоне с нами останется тренд «лучший шарф – это повязанный на шею свитер».