

# КУРСИВ



**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ЧТО ФОНДОВЫЙ РЫНОК  
ПРЕДЛАГАЕТ ВЕГЕТАРИАНЦАМ

стр. 4

**ТЕНДЕНЦИИ:**  
КАК УЗБЕКИСТАН РЕФОРМИРУЕТ  
ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

стр. 5

**НЕДВИЖИМОСТЬ:**  
СТРАДАТЕЛЬНЫЙ ЗАЛОГ

стр. 6

**LIFESTYLE:**  
МОДНЫЕ ИЗОБРЕТЕНИЯ  
ЭПОХИ ПАНДЕМИИ

стр. 8

kursiv.kz 
 kursiv.kz 
 kursivkz 
 kursivkz 
 kursivkz

## МФО прописались на бирже

*На каких условиях микрофинансовые организации привлекают капитал на KASE и AIX*

**С 2020 года микрофинансовым организациям (МФО) Казахстана разрешили выпускать облигации. Новой возможностью фондирования уже воспользовались пять компаний.**

**Динара БЕКМАГАМБЕТОВА**

Общий объем средств, привлеченных МФО на биржах, пока небольшой – чуть больше 18 млрд тенге. При этом кредитный портфель МФО в 2020 году увеличился на 44%, до 456,2 млрд тенге. Число микрофинансовых организаций в прошлом году выросло почти на треть – до 229 компаний. По мнению опрошенных «Курсивом» участников рынка, МФО будут увеличивать свое присутствие на бирже.

Судя по параметрам существующих бумаг, МФО предпочитают размещать купонные облигации с ежеквартальными выплатами. Купонная ставка в тенге составляет 19–20% годовых, в долларах – около 7–9%. Срок обращения облигаций – 2–3 года.

Спрос на облигации МФО на KASE достаточно высокий и формируется в основном за счет розничных инвесторов и юридических лиц, не являющихся лицензиатами финансового рынка, отметил заместитель председателя правления KASE Ермек Мажекенов.

«Это объясняется сравнительно коротким горизонтом инвестирования и высокой купонной ставкой, соответственно и высокой доходностью для покупателя, фиксируемой при размещении облигаций», – пояснил он в комментарии «Курсиву».

Уверенность в инвесторов вселяет и принятое регулятором решение о начале лицензирования деятельности МФО, полагает Мажекенов. Он напомнил, что с 1 января 2021 года введено лицензирование микрофинансовой деятельности.

> стр. 3



Фото: Depositphotos/welcomia

## Передайте за проезд

**В марте общая длина платных участков автодорог в Казахстане вырастет в 8,4 раза. В республике одновременно запускают 18 платных участков общей протяженностью более 5,7 тыс. км.**

**Жанболат МАМЫШЕВ**

На следующей неделе практически в каждой области РК появятся платные дороги. Пока (и осталось всего несколько дней) казахстанцы платят за проезд по дорогам, выходящим только из Нур-Султана и Алматы.

**Платное полотно**

Все новые платные участки автодорог являются дорогами республиканского значения с числом полос движения от двух до шести. Платить за проезд по этим 18 участкам придется любым автобусам и грузовикам. Дороже всего проезд обойдется владельцам машин грузоподъемностью более 15 тонн – от 20 до 32,9 тенге за 1 км пути при предварительной оплате и от 30 до 49,3 тенге – при оплате наличными. Самый низкий тариф установлен на маршруте из Актобе в Уральск, а самый высокий – на участке из Атырау в Бейнеу до границы с Узбекистаном.

Для легковых автомобилей платными будут 10 из 18 участков: Атырау – Бейнеу, Капшагай – Талды-

корган, Карабутақ – Кызылорда (трасса Шымкент – Самара), Нур-Султан – Костанай, Нур-Султан – Павлодар, Тараз – Кайнар (трасса Алматы – Ташкент – Термез), Шымкент – Кызылорда, Шымкент – Тараз и Шучинск – Петропавловск.

Самый низкий тариф установлен на участке Шучинск – Петропавловск, продолжающем первый платный автобан в стране – 0,8 тенге за 1 км пути по предоплате и 1,6 тенге при оплате наличными. Самый высокий тариф – за проезд из Атырау в Бейнеу: 1,3 тенге за 1 км по предоплате и 2 тенге наличными.

> стр. 2



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: KazMunaiGas/Aksho Politanov

## Почему Казахстан в 2020 году заработал на экспорте меньше, чем в 2019 году

**В 2020 году экспорт Казахстана в денежном выражении сократился на 19%, опустившись до уровня пятилетней давности. Главная причина – обвал цен на нефть на мировых рынках и сокращение поступлений от продажи основного экспортного товара Казахстана. Страна продала и в 2020-м, и в 2019 году по 70 млн т нефти, но в прошлом году выручила за этот же объем на \$9,8 млрд меньше.**

**Ирина ОСИПОВА**

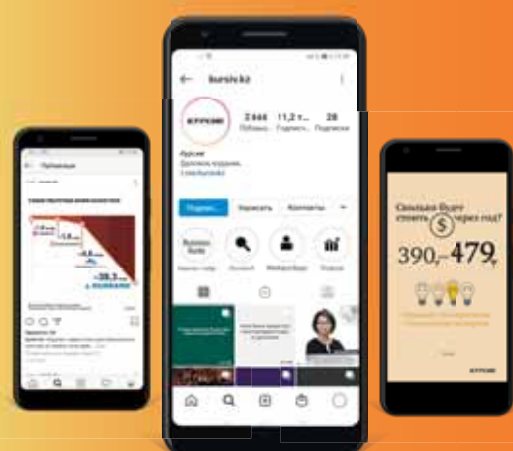
В январе – декабре 2020 года Казахстан продал за границу товаров на сумму \$46,9 млрд. По сравнению с 2019 годом, когда страна заработала на внешней торговле более \$58 млрд, снижение составило 19,1%, или более \$11,1 млрд. Это рекордная за последние пять лет цифра.

За 2015–2020 годы это уже второй случай резкого падения экспортных показателей. В 2016 году, после ценовых колебаний на сырьевых рынках, Казахстан потерял около 20% экспортной выручки (или \$9,18 млрд). 2017–2018 годы стали периодом наращивания (плюс 25–30%). Снова вниз кривая пошла в 2019

году, когда из-за удешевления нефти и ферросплавов казахстанский экспорт в деньгах снизился на 5%.

Сокращение экспортной выручки в 2020 году произошло в основном за счет нефтяного сектора, доля которого в общем объеме превышает 50%. Из потерянных \$11,1 млрд большая часть (а именно \$9,8 млрд) приходится на одну позицию – «нефть сырая и нефтепродукты сырые, полученные из битуминозных минералов». Если в 2019 году Казахстан получил \$33,5 млрд, продав 70 млн т указанного сырья, то по итогам прошлого года за тот же объем в страну поступило на треть меньше – \$23,7 млрд.

> стр. 2



**КУРСИВ** в Instagram



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

# Передайте за проезд

> стр. 1

Для сравнения: в соседней России стоимость проезда для легковых автомашин по трассе М4 «Дон» колеблется в среднем от одного до двух рублей за километр (5,6–11,2 тенге).

## Сборная сумма

Шестиполосная трасса Нур-Султан – Щучинск протяженностью 211,5 км в 2013 году стала первой платной дорогой в Казахстане. Стоимость проезда – 200 тенге для легковых машин, зарегистрированных в Казахстане,

столько же для транзитных по предоплате или 400 тенге за наличные. Этот тариф не меняется с запуска проекта. В 2019 году платными стали дороги Нур-Султан – Темиртау (134,1 км), Алматы – Хоргос (295 км) и Алматы – Капшагай (42 км) – 200, 300 и 100 тенге за весь маршрут соответственно.

В 2020 году эти четыре платных участка «заработали» 5,7 млрд тенге. Это на 300 млн тенге больше, чем в 2019 году, хотя локдауны прошлой весны привели к резкому сокращению движения личного автотран-

спорта и автобусов. Тем не менее грузовые машины продолжали перемещаться между регионами, а именно грузовой транспорт приносит более 70% от общей суммы сборов по платным дорогам. Летом трафик на платных дорогах вырос за счет казахстанцев, которые поехали на автомобилях в турпутешествия по стране.

## На ремонт все равно не хватает

Деньги, собранные с проезжающего по платным дорогам автотранспорта, тратятся на

эксплуатационные расходы и текущий ремонт. Сюда входят и очистка трасс от снега, и заливка трещин битумной мастикой, и разметка проезжей части, и опрыскивание химикатами лесополос, и даже откачка септиков в придорожных павильонах. Но, как сообщает национальный оператор автомобильных дорог республиканского и международного значения «КазАвтоЖол», собираемых ежегодно с платных дорог средств недостаточно для проведения среднего и капитального ремонта. Пока недостающие суммы берутся

из республиканского бюджета. Но до 2025 года правительство планирует перейти к механизму субсидирования автодорожной отрасли.

«Разрабатывается безубыточный тариф, или так называемый справедливый тариф, за проезд по платным дорогам, включающий в себя не только содержание, но и ремонт автомобильных дорог. В международной практике для ряда дорог в Великобритании, Португалии, Австралии, Германии и Канаде «справедливый» тариф включает затраты на проведение всех видов ремонт-

ных работ. При этом большую часть такого тарифа оплачивает государство», – объясняет зам-председателя правления «КазАвтоЖол» Талгат Смагулов.

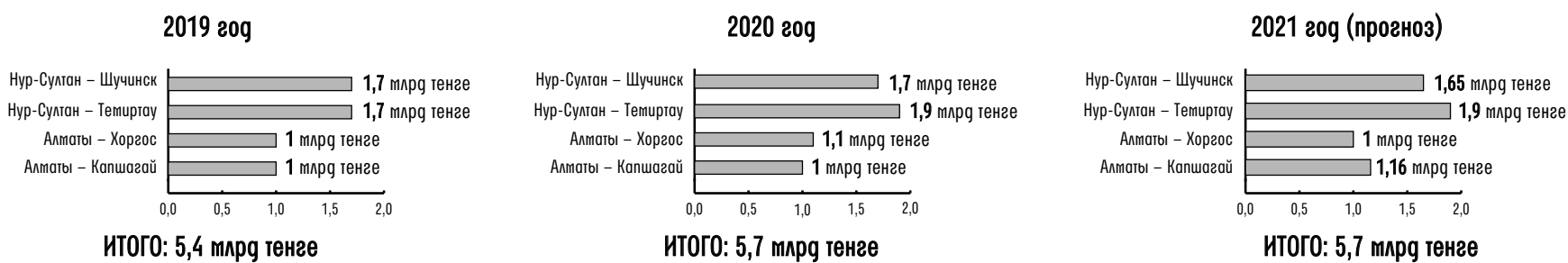
Председатель правления «КазАвтоЖол» Улан Алипов сообщил, что средний ремонт дороги должен делаться раз в пять лет, капитальный – через 15 лет. Все платные участки запускаются на 20 лет, поэтому этих расходов им не избежать. Суммы, которые потребуются на ремонт действующих и только планируемых к запуску платных автодорог, в нацкомпании уже прикинули.

«Примерно нам нужно 100 млрд тенге (ежегодно. – «Курсив»). Мы сейчас, когда внедрим платность, например, соберем по этим тарифам 60 млрд тенге. Остальные 40 млрд предложим либо субсидировать, либо разрешить нам повысить ставки на эту сумму», – сообщил Алипов изданию. Еще одним вариантом может стать своего рода ремонт в кредит, если «КазАвтоЖол» в рамках ГЧП привлечет частных партнеров, которые отремонтируют определенный платный участок. Затем инвесторы будут отвечать за эксплуатацию дороги, возвращая вложенные средства с прибылью через ежегодные сборы.

Части казахстанских платных дорог уже пора на средний ремонт. В 2020 году на первой платной дороге Нур-Султан – Щучинск в рамках среднего ремонта были проведены работы по восстановлению изношенных верхних слоев дорожного покрытия, установлена защитная сетка, не позволяющая выходить на дорогу домашнему скоту, отремонтированы деформационные швы, устроено освещение и модернизированы электросети. На это было потрачено 1,65 млрд тенге – почти вся сумма, собранная в прошлом году за проезд по дороге.

По итогам 2021 года, прогнозируют в «КазАвтоЖоле», общий сбор по четырем платным дорогам сохранится в 5,7 млрд тенге. Прогнозы по сборам по новым платным участкам нацоператор пока не озвучивает, но ранее в Министерстве индустрии и инфраструктурного развития сообщали о планах по сбору 30 млрд тенге в год с запуском платных участков протяженностью 5,8 тыс. км. Получается, что с новых участков уже в 2021 году может быть собрано 24,2 млрд тенге.

..... Участки, которые станут платными с марта 2021 года



# Почему Казахстан в 2020 году заработал на экспорте меньше, чем в 2019 году

> стр. 1

В 2020 году основными покупателями казахстанской нефти, как и в 2019-м, остались Италия (доля в стоимостном объеме 27,5%), Нидерланды (10,7%), Индия (7,7%), Франция (6,7%). В прошлом году значительно сократили свои затраты на импорт нефти из Казахстана Республика Корея (в три раза), Швейцария и Испания (каждая страна – в два раза).

Продажи природного газа упали на 25% в стоимостном выражении (с \$2,5 млрд до \$1,8 млрд), физические объемы экспорта этой продукции сократились на сопоставимые значения – с 25,6 млрд кубометров газа в 2019 году до 19,8 млрд кубометров в прошлом.

Продукция горнодобывающей и обрабатывающей промышленности Казахстана также имела более низкий спрос у иностран-

ных покупателей. В частности, из-за сокращения поставок в Россию продажа руды и железных концентратов упала на 10%, с 10,2 млн т до 9,2 млн т. Но благодаря тому, что цены на данный товар находились в восходящем тренде, в денежном выражении снижение по этой позиции составило всего 0,2%.

В 2019 году Казахстан продал 23,1 млн т угля, по итогам прошлого года показатель был ниже, но незначительно – 22,9 млн т. Но в деньгах потери составили \$109 млн, или минус 24% за год.

Сокращение экспорта было отмечено не только в Казахстане, но и во всех странах ЕАЭС – общий «союзный» минус по итогам года составил \$364,4 млрд (20,9%).

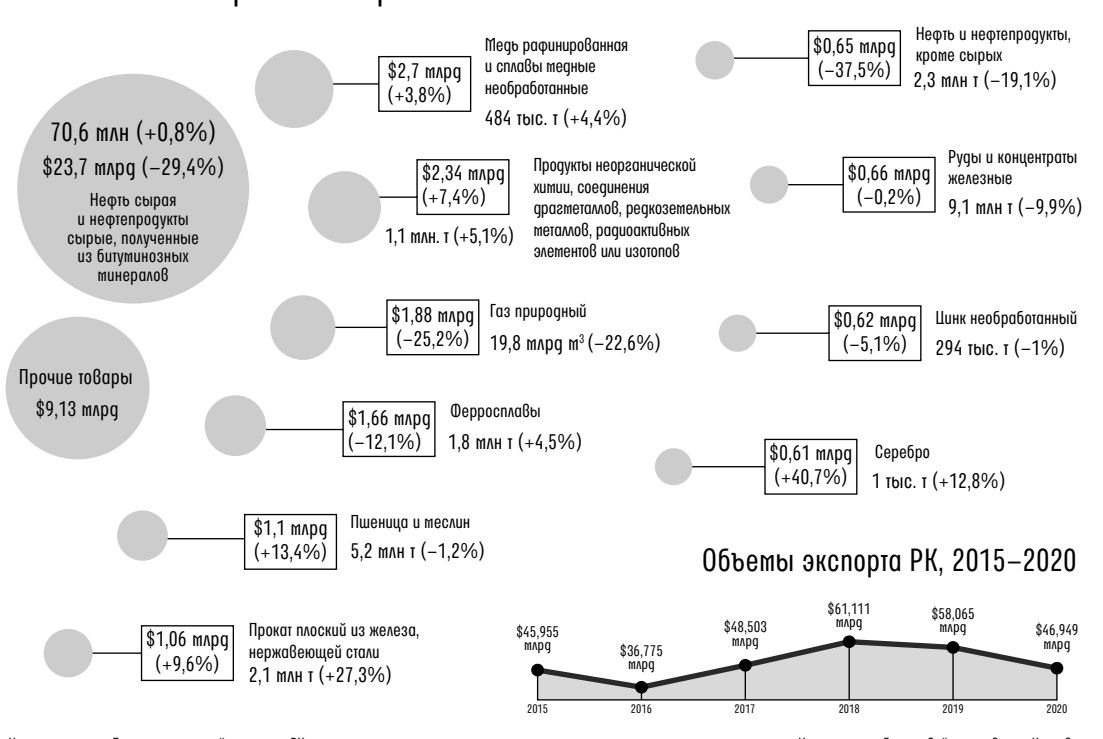
Россия потеряла 21,4% экспорта в денежном выражении. Армения почти вписалась в рамки 2019 года (минус 2%). Беларусь недополучила на зарубежных

рынках 18,2% от прежних экспортных операций. Кыргызстан стал единственной страной Союза, которая завершила год с плюсом (5,5%).

Общая ситуация в ЕАЭС, зависимом от сырьевого экспорта, в прошлом году была аналогична казахстанской истории. Объем продаж минерального топлива, нефти и продуктов ее перегонки, битуминозных веществ и минеральных восков в денежном выражении в январе – декабре 2020 года из ЕАЭС в третьи страны сократился на 36%. Органические химсоединения и черные металлы принесли меньший, чем в 2019 году, доход – на 34 и 11% соответственно.

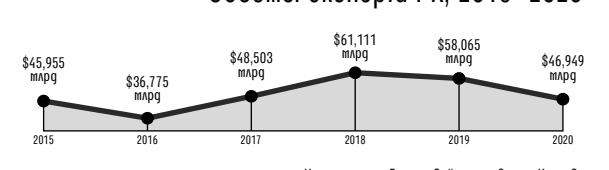
В тексте использованы оперативные данные Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК и Евразийской экономической комиссии.

## Основные экспортные товары Казахстана



Источники: данные Бюро национальной статистики РК

## Объемы экспорта РК, 2015–2020



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНДЕЛЬНИК

**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:  
Марат КАИРБЕКОВ  
m.kairbekov@kursiv.kz

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

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

Выпускающий редактор  
сайта:  
Татьяна ТРУБАЧЕВА  
t.trubacheva@kursiv.kz

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

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

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

Специальный корреспондент  
по международным рынкам:  
Павел НОСАЧЕВ  
p.nosachev@kursiv.kz

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

Корректура:  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:  
Илья КИМ  
Верстка:  
Мадина НИЯЗБАЕВА  
Елена ТАРАСЕНКО  
Дизайнер:  
Тамаль СЕЙТКУЖАНОВ  
Фотограф:  
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:  
Анастасия БУНИНА  
Тел.: +7 (701) 989 85 25  
a.bunina@kursiv.kz  
Руководитель по рекламе и PR:  
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ  
Тел.: +7 (707) 950 88 88  
s.agabek-zade@kursiv.kz

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

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

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

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

Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации и  
коммуникаций Республики Казахстан  
Свидетельство о постановке на учет  
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.  
Отпечатано в типографии РПИК «Джуир»  
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17  
Тираж 10 000 экз.

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

# Налог на мобильные переводы. Как с этим жить?



Максим БАРЫШЕВ, основатель группы компаний «Учет.кз»

В Казахстане предложили собирать налоги с денежных переводов физлиц. Как отметил председатель Комитета госдоходов Минфина РК **Марат Султангазиев**, существующие мобильные банковские сервисы позволили создать безналичную среду в стране. Сервисы банков, предназначенные для личных переводов между физлицами, активно используются в предпринимательстве, что, как подчеркнул главный налоговый Казахстана, способствует сокрытию реальных доходов бизнеса.

Первый заместитель премьер-министра республики **Алихан Смаилов** сказал, что «необходимо обратить особое внимание на решение проблемы фискализации денежных переводов, поступающих предпринимателям от потребителей через банковские мобильные приложения».

Понятно, что «обратят внимание» на мелких предпринимателей – владельцев магазинов у дома, продавцов на рынках и т. д.

Но почему ИП перешли на использование этих переводов? Потому что на обслуживание счета для ИП и при приеме оплаты картами через POS-терминалы банками взимается существенная комиссия. Также за передачу данных при использовании онлайн кассовых аппаратов ИП перечисляет оператору фискальных данных (ОФД) ежемесячно полторы тысячи тенге. При переводах физических лицами» комиссию индивидуальный предприниматель не платит, что существенно сокращает его расходы.

Также налоги от мелких предпринимателей трудно администрировать, и они, даже используя упрощенную систему налогообложения, несут непомерные расходы. Ведь товары продаются с маленькой накруткой, налоги же им приходится платить с оборота. А чтобы вести полноценный бухгалтерский учет и перейти на общепринятый режим налогообложения, у них нет ни денег, ни соответствующих знаний.

Кроме того, запутанность Налогового кодекса, непрозрачность поступлений в государственный бюджет препятствуют желанию микробизнеса вести полноценный налоговый учет своей деятельности.

Министерство финансов разработало несколько решений по разделению и фискализации мобильных переводов. Однако уже сама формулировка «обложение налогом мобил-

ных переводов» подразумевает, что банки должны будут передавать в соответствующие органы информацию о переводах денежных средств физических лиц, коими являются в том числе и индивидуальные предприниматели. При этом такая информация защищена в Казахстане банковской тайной.

Кроме того, одно из решений предлагает использовать отдельный счет для предпринимателей, но непонятно, как и кто этот счет будет открывать. Будет ли счет открываться автоматически для каждого ИП или же предпринимателю самому придется заниматься этим?

В то же время ИП может пользоваться своими личными счетами в предпринимательской деятельности. По денежным средствам, полученным при использовании карт, индивидуальный предприниматель должен пробивать фискальные чеки ККМ и отражать в налоговой декларации, то есть они уже будут учтены при расчете налогов – это входит в понятие добросовестности в предпринимательской деятельности.

Предлагается также разработать систему управления рисками. «Система с максимальной вероятностью будет определять признаки операций, осуществления предпринимательской деятельности, например полу-

чение денег от нескольких неаффилированных лиц в течение недели, месяца или дня. Если на счет физического лица будет начисляться много денег на разные суммы, то это с большей вероятностью будет отражать, что он осуществляет предпринимательскую деятельность. Такие физлица будут попадать в наше поле зрения», – объяснял Султангазиев.

Возникает сразу вопрос: а как же родительские комитеты, которые «собирают деньги на подарки своим детям»? Как будут их исключать из соответствующих данных? Или сборы на благотворительность, пострадавшим после пожаров, малоимущим, на лечение – да, для этого тоже граждане страны используют мобильные переводы.

Напомним, что в Казахстане оплату наличными за товары и услуги еще никто не отменял, а это значит, что, возможно, мы снова вернемся к бумажным деньгам на рынках. И многие предприниматели уже вешают над своими лавками таблички с надписью: «Переводов нет» – и порой даже ценой потерянному клиенту выбирают наличный расчет за свой товар.

Доля налогов от малого бизнеса не значительна для государства, тем более что на три года они вовсе освобождены от налогов с доходов от предпринимательской деятельности. Поэтому считаю, что нужно ввести единый ежемесячный платеж на занятия продажами, который не будет зависеть от объема продаж.

# МФО прописались на бирже

## На каких условиях микрофинансовые организации привлекают капитал на KASE и AIX

> стр. 1

### Недешевые деньги

Основной источник фондирования крупных и широко известных МФО – внешние займы, рассказал «Курсиву» директор Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК) **Ербол Омарханов**. Например, Европейский банк реконструкции и развития, Азиатский банк развития дают таким МФО займы на развитие предпринимательства. «Зависимость от иностранного фондирования несет в себе определенные риски, так как изменение ситуации на внешних инвестиционных рынках или возникновение других непредвиденных обстоятельств может привести к стагнации рынка микрокредитования в Казахстане», – отметил Омарханов.

Менее крупные МФО в основном фондированы за счет собственных средств или банковских займов. Но для последних у МФО зачастую недостаточно ликвидного залогового имущества. «Если внутри страны для микрофинансовых организаций будет обеспечена возможность более дешевого фондирования, то это приведет к снижению ставок вознаграждения для потребителей микрофинансовых услуг, обеспечит стабильность рынка микрокредитования», – полагает Омарханов.

Размещение акций и облигаций на бирже может стать для микрофинансовых организаций эффективным источником фондирования, согласно исполнительный директор Первого кредитного бюро **Асем Нургалиева**. «На 100% весь портфель они вряд ли смогут закрыть таким образом, но как один из источников фондирования – скорее всего, да. Здесь нужно понимать, какие объемы будут размещаться и под какие ставки. Ставка должна быть выше депозита – интересная для инвестирования и в то же время приемлемая, чтобы она не давила на заемщика», – считает Нургалиева.

На KASE отмечают заинтересованность МФО в выпуске облигаций. «В настоящее время проводим переговоры и консультационные сессии по вопросам регистрации выпусков облигаций, их листинга на KASE и размещения среди инвесторов», – рассказал Ермек Мажекенов.

В АО «Фридом Финанс» потенциал МФО как эмитентов также оценивают положительно. Глава департамента инвестиционного банкинга компании **Ренат Сыздыков** ожидает, что в 2021 году предложений на рынке будет больше. «Однако встает вопрос, будет ли такой большой аппетит со стороны локальных розничных и институциональных инвесторов, учитывая, что в целом сектор МФО воспринимается как достаточно рискованный. МФО, безусловно, будут пробовать привлекать финансирование через выпуск облигаций, и мы не исключаем, что будут предлагаться высокие ставки», – отметил он.

### Время первых

Первой МФО, вышедшей на биржу в казахстанской юрисдикции, стала «ОнлайнКазФинанс», входящая в международную группу IDF Eurasia. В Казахстане компания представлена двумя брендами – Solva (беззалоговое онлайн-кредитование граждан и субъектов малого бизнеса) и MoneyMan (беззалоговые микрозаймы до 130 тыс. тенге).

В августе и сентябре прошлого года компания провела сразу два размещения – на KASE и на AIX. На Казахстанской фондовой бирже «ОнлайнКазФинанс» разместила двухлетние облигации на 4 млрд тенге под 19% годовых, на бирже МФЦА – на \$7 млн под 9% годовых.

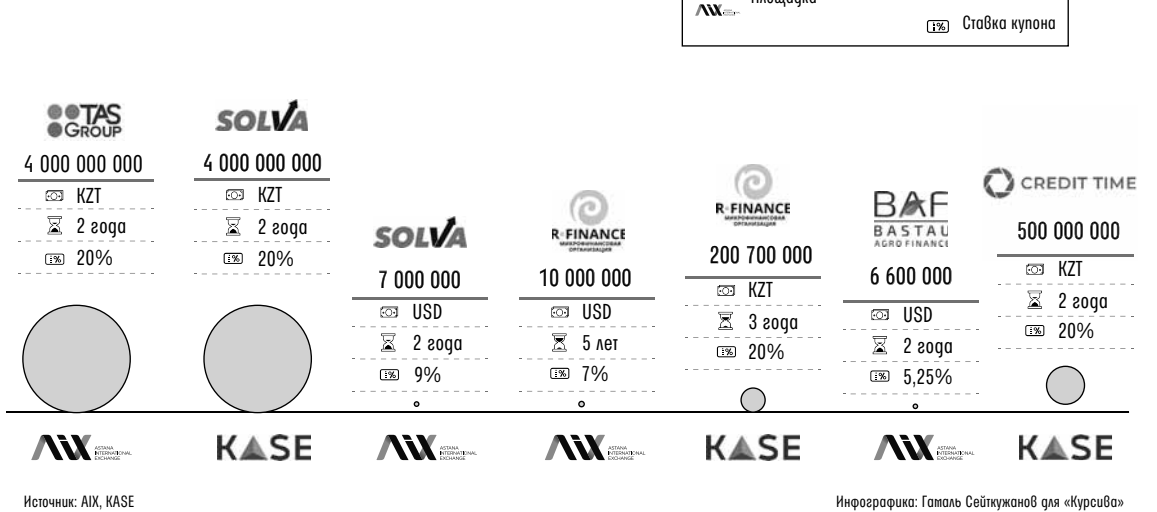
Компания собралась выйти на рынок еще в мае, но из-за карантинных ограничений размещение состоялось на несколько месяцев позже, рассказала «Курсиву» операционный директор IDF Eurasia в Казахстане **Далида Давлятшина**.

«Процесс размещения бумаг на казахстанской бирже с момента подготовки до выхода на биржевой рынок был абсолютно комфортным. В некоторых юридических аспектах разместить



Коллаж Илья Ким

### На каких условиях размещают облигации казахстанские МФО



Источник: AIX, KASE

Инфографика: Ганна Сейтжанова для «Курсива»

бумаги в Казахстане было даже проще, чем на российском рынке», – сообщила она.

Ставка фондирования была выбрана исходя из рекомендаций организатора и финансового консультанта размещений – «Фридом Финанс». «По нашему мнению, такая ставка оправдана в первую очередь с позиции валютного риска: к примеру, 19% в тенге практически сопоставимы с 9% в долларах США. Таким образом, наши ставки находятся практически на одном уровне с зарубежными компаниями. Мы считаем, что данная ставка остается одной из лучших на рынке как для эмитента, так и для инвестора», – пояснила Давлятшина.

Напомним, в соответствии с требованиями регулятора максимальная номинальная ставка, по которой сами МФО могут предоставлять кредиты своим клиентам, не должна превышать 44% годовых.

Во «Фридом Финанс» отметили достаточно хороший спрос на облигации МФО «ОнлайнКазФинанс» на обеих площадках – интерес к размещениям проявили как институциональные, так и розничные инвесторы.

«На KASE доминировали в основном розничные инвесторы, так как ставка купона по тенговым облигациям была достаточно высокая – 19% годовых. Учитывая, что обменный курс между долларом и тенге был относительно стабильный, не было сильной волатильности, розничные инвесторы предпочитали покупать тенговые облигации», – констатировал Сыздыков, добавив, что физические лица приобрели более 70% выпуска, размещенного на KASE.

Долларовый выпуск на AIX в первую очередь размещался для привлечения внимания институциональных инвесторов, и именно среди них были размещены более 70% выпуска, оставшихся 30% – среди розничных инвесторов.

Средства, привлеченные от размещения облигаций, в настоящее время составляют 30% фондирования «ОнлайнКазФинанс». Еще 60% привлечено на площадке Mintos (международная платформа, через которую физические лица могут инвестировать в кредиты), оставшиеся 10% – посредством кредитной линии в банке.

В I квартале 2021 года «ОнлайнКазФинанс» планирует провести повторное размещение облигаций как в тенге, так и в долларах.

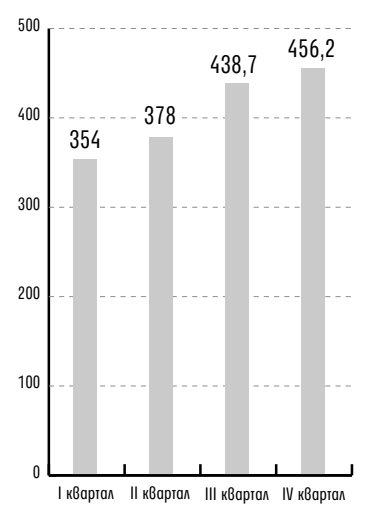
### Долларовый выпуск

Две из четырех МФО, разместивших облигации на бирже в 2020 году, в качестве валюты размещения выбрали доллары. В компаниях такой выбор объясняют желанием привлечь внимание и спрос со стороны инвесторов.

МФО «R-Finance» (предоставляет кредиты до 30 млн тенге под залог авто) в августе 2020

года разместила на AIX пятилетние облигации на \$10 млн под 7% годовых. Основной целью размещения облигаций финансовый директор R-Finance **Гулим Жаманова** назвала создание привлекательного продукта для инвесторов, желающих принять участие в бизнесе компании.

### Как рос кредитный портфель казахстанских МФО в 2020 году



Источник: АМФОК

Инфографика: Ганна Сейтжанова для «Курсива»

«Поскольку AIX имеет статус международной биржи и, соответственно, нацелена на круг международных инвесторов, мы решили осуществить на ней размещение облигаций, номинированных в долларах США», – пояснила она в беседе с «Курсивом».

Фондируется R-Finance в основном за счет собственных средств – их доля составляет 90% в структуре фондирования.

Другой компанией, привлекающей валютное фондирование, стала МФО «Бастау Агро Финанс». Компания выдает микрокредиты физическим и юридическим лицам, чья деятельность связана с производством сельскохозяйственной продукции. В августе 2020 года МФО разместила на AIX двухлетние облигации объемом \$6,6 млн со ставкой купона 5,5%. «Бастау Агро Финанс» – единственная микрофинансовая организация, которая выпустила обеспеченные облигации. Обязательства МФО полностью гарантированы материнским ТОО «Alem Agro Holding», компанией – поставщиком семян, удобрений и средств для защиты растений.

По мнению Рената Сыздыкова, долларовое фондирование для казахстанских МФО нежелательно. «В основном МФО выдают все свои кредиты в тенге. Соответственно, им нужно привлекать финансирование также в тенге – во избежание валютных рисков», – сказал он.

### Тенговое размещение

МФО «TAS Finance Group», предоставляющая кредиты до 55 млн тенге под залог авто, при выборе валюты фондирования исходила из соображений удобства – тен-

говые обязательства компании будет легче обслуживать.

«Мы намеренно пытаемся привлечь деньги в тенге, так как зарабатываем и платим налоги в тенге. Для нас облигации в иностранной валюте будут нести больше риска из-за нестабильного тенге, хотя на рынке видим тенденции, что спрос на долларовые облигации больше», – отметил глава TAS GROUP **Дулат Тастекей**.

TAS Finance Group в декабре 2019 года стала первой микрофинансовой организацией, вышедшей на долговой рынок в юрисдикции МФЦА. Компания разместила на AIX двухлетние облигации на 4 млрд тенге со ставкой купона 20%.

В компании надеются, что со временем ставка фондирования МФО на бирже снизится. «Ставка, конечно, оставляет желать лучшего. С учетом того, что мы новый участник фондового рынка, пока устраивает. Естественно, хотелось бы намного дешевле привлекать средства», – заметил Тастекей.

Юридические лица составили всего 9% инвесторов, купивших облигации, весь остальной спрос пришелся на физлиц.

В структуре фондирования TAS Finance Group доли собственных и заемных средств составляют по 50%. Привлеченные средства включают в себя банковский кредит и облигации.

«Мы планируем размещать новые ценные бумаги на казахстанских биржах в ближайшее время, скорее всего где-то в середине года. Планируем выпустить тенговые облигации с меньшей номинальной стоимостью и частыми ежемесячными выплатами, чтобы было удобно и привлекательно для инвесторов», – рассказал Тастекей.

При наличии спроса на валютные облигации TAS Finance Group готова рассмотреть вариант облигаций и в долларах.

Актюбинская МФО «Кредит Time» предоставляет кредиты до 18 млн тенге под залог недвижимости или авто. Это одна из самых молодых представленных на рынке МФО. Компания была зарегистрирована только 9 июня 2020 года, а в декабре того же года двухлетние облигации «Кредит Time» уже были включены в официальный список KASE. Объем размещения составил 500 млн тенге, ставка купона – 20% годовых.

На данный момент 90% фондирования компании составляют собственные средства, 10% – привлеченные.

В ближайшем будущем, по словам генерального директора «Кредит Time» **Султана Айтжанова**, компания намерена выпустить долларовые облигации на AIX для привлечения иностранных фондов и консервативных инвесторов внутри страны, предпочитающих вкладываться в валюту.



Фото: Depositphotos/Ketmut

## ИНВЕСТИЦИИ

# Что фондовый рынок предлагает вегетарианцам

Рынки капитала следуют за потребительскими трендами – «Курсив» рассмотрел, куда могут инвестировать приверженцы веганомии.

Юрий МАСАНОВ,  
Татьяна ТРУБАЧЕВА

Количество веганов в мире, по оценкам различных организаций, может варьироваться от 550 млн до почти 1 млрд человек. Это огромный рынок, под который активно подстраиваются не только производители продуктов питания, кафе и рестораны, но и фондовый рынок.

## Мясо из пробирки

Вегетарианство (и более жесткий его вариант – веганство) стало новым стилем жизни, адепты которого считают, что отказ от продуктов животного происхождения не только помогает вести здоровый образ жизни и гуманно относиться к животным, но и должно спасти мир от климатической катастрофы.

Журнал Science опубликовал в 2020 году отчет, который показывает: человечество должно изменить то, что ест, дабы решить проблему изменения климата. Чтобы достичь цели Парижского соглашения – ограничить глобальное потепление, нужно критически сократить выбросы углекислого газа, в том числе от сельского хозяйства. Фактически должны появиться новые способы производства продуктов питания.

Бизнес не стал игнорировать тот факт, что люди отказываются от традиционного мяса и мяса, произведенного традиционным путем. Один из крупнейших поставщиков мяса Tyson Foods (среди его партнеров компании YUM! Brands, McDonald's, Burger King и Wal-Mart) ускорил развитие новых линеек продуктов, среди которых продукты без животных белков под брендом Raised & Rooted. Искусственное мясо от Tyson Foods уже продается в 5 тыс. розничных магазинов США.

Мясной гигант вместе с **Биллом Гейтсом** и **Ричардом Брэнсоном** вложил в стартап Memphis Meats. Стартап производит мясо из клеток животных



Фото: Depositphotos/anyaivanova

в лабораториях, причем живые птицы или скот в процессе не участвуют. Это то самое альтернативное животноводство, которое поможет снизить выбросы углекислого газа. Впрочем, интерес инвесторов к Tyson Foods это не подстегнуло. Если в начале 2018 года, когда компания объявила о первых инвестициях в Memphis Meats, ее акции торговались выше \$78, то к декабрю того же года они опустились ниже \$55.

В Memphis Meats вложился и сельскохозяйственный конгломерат Cargill, еще один крупный мировой производитель говядины. Компания инвестировала также в израильский стартап Aleph Farms, который производит мясо из клеток животных с использованием технологии 3D-печати тканей. Узнать, как это отразилось на инвестиционной привлекательности Cargill, невозможно – она не размещает акции на бирже.

По сути, на этом рынке происходит то же, что на рынке добывающих компаний, которые переключаются на альтернативные – зеленые – технологии.

Появились и компании по производству альтернативного мяса – на растительной основе. Самым известным на сегодня является Beyond Meat. Среди инвесторов компании – основатель Microsoft **Билл Гейтс**, актер **Леонардо Ди Каприо** и бывший гендиректор McDonald's **Дон Томпсон**.

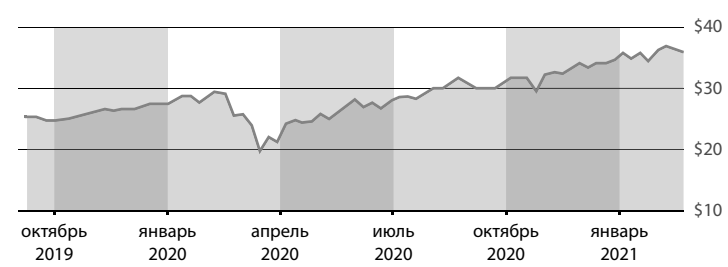
Растительное мясо включают в свое меню сети быстрого питания по всему миру. Бургеры без мяса подают в американских Burger King и KFC, а веганское бургито – в Del Taco.

Крупные кондитерские корпорации добавляют в ассортимент сладости на растительной основе. Швейцарская корпорация Nestle, один из крупнейших в мире производителей продуктов питания, тоже включилась в «веганскую гонку». Еще в 2017 году компания объявила о покупке американской Sweet Earth, производителя продуктов на основе растений. Линейка Sweet Earth насчитывает 48 продуктов без мяса – в том числе веганский бекон и ветчину.

В феврале 2021 года компания заявила о планах выпускать KitKat на рисовой основе. Новые батончики, на разработку которых ушло около двух лет, получат название KitKat V и будут пилотно продаваться в интернете и нескольких странах, например, в Великобритании.

Из крупных кондитерских брендов веганские сладости уже выпускает швейцарская Lindt, она продает шоколад на основе овсяного молока под брендом Hello. Другой известный игрок рынка – компания Mars – выпустила в Великобритании веганскую версию батончиков Galaxy.

## Изменение котировок US Vegan Climate ETF



Казахстанская кондитерская фабрика «Рахат» (входит в Lotte Group), учитывая ментальную и культурную особенность страны, пока не видит потребности в производстве изделий, ориентированных исключительно на вегетарианцев.

«Между тем вегетарианцы могут употреблять в пищу большинство наших изделий, за исключением тех, где в составе есть желатин животного происхождения, яичный порошок и, в случае чистого веганства, молоко. Эта информация содержится на упаковках», – рассказал председатель правления АО «Рахат» **Константин Федоренко**.

В то же время «Рахат» видит растущий тренд на поддержание здорового образа жизни и соответствующий спрос на здоровые продукты – с низкой калорийностью, минимальным содержанием животных жиров, максимальным использованием растительных компонентов. И, например, мармелад на основе пектина (белок растительного происхождения) был выпущен с учетом этого спроса.

Компания Lotte Foods (тоже входит в Lotte Group) еще в 2019

году представила наггетсы и котлеты на растительной основе под брендом enNature Zero Meat. После продажи в июле 2020-го почти 60 тыс. упаковок растительных наггетсов и котлет компания добавила в линейку еще два продукта.

## Ответ инвестора-потребителя

Фондовый рынок также отразил этот тренд и предлагает сторонникам веганомии соответствующие продукты для инвестиций.

В сентябре 2019 года у инвесторов появилась возможность вложиться в фонд US Vegan Climate ETF. Он нацелен на активы, которые защищают окружающую среду, животных, а также – право человека (это тоже часть экологического – в широком смысле слова – производства и потребления). ETF для людей, которые считают неприемлемым инвестировать в традиционные бумаги – акции нефтегазовых компаний, производителей мяса и оружия, компаний, наносящих вред окружающей среде и устойчивому развитию человечества.

К концу 2020 года фонд отслеживал акции 287 компаний. В их число вошли Tesla, Apple, Microsoft, MasterCard и Visa, Alphabet и другие компании. Они, по мнению управляющих ETF, содействуют защите окружающей среды и развитию человеческого потенциала.

В первый день торгов, 8 сентября 2019-го, одна акция US Vegan Climate ETF стоила около \$25,24. К 23 февраля 2021-го цена выросла до \$35,77, или почти на 42%.

Еще одна возможность для инвестиций – это ценные бумаги уже упомянутой Beyond Meat. Акции Beyond Meat стали доступны инвесторам 1 мая 2019 года по цене в \$66,79, к 23 февраля 2021-го их цена достигла \$149,42.

Однако рост был нестабильным: в июле 2019-го стоимость акций резко выросла до \$243,9, но затем постепенно снижалась, достигнув «дна» весной 2020-го – на уровне \$57,99.

Одно из последних резких падений этих акций было связано с ожиданиями, что McDonald's включит котлеты Beyond Meat в свое меню. Однако, как пишут аналитики компании BCS Express, для инвесторов стали шоком слова президента McDonald's **Яна Бордена** о том, что новая линейка растительных бургеров будет производиться самой компанией – без упоминания Beyond Meat. В итоге акции последней рухнули со \$150 до \$125.

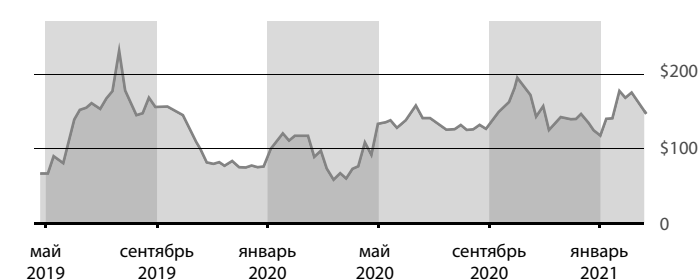
Зато когда Beyond Meat 26 января 2021 года объявила о договоренности с PepsiCo о разработке новых снеков и напитков на основе растительного белка, цена акций компании достигла \$186,83 против \$158,73 в предыдущий день.

Есть еще несколько альтернатив для веганских инвестиций. Например, американская компания Toftutti, которая производит соевые, не содержащие молоко продукты для людей с непереносимостью лактозы, аллергиков, вегетарианцев и веганов. Акции этой компании торгуются на бирже: к 23 февраля 2021 года цена была \$2,68 против \$1,48 ровно год назад.

Не все компании «веганского» рынка представлены на бирже. К примеру, самый известный конкурент Beyond Meat – компания Impossible Foods, привлекает средства напрямую у конкретных фондов или инвесторов, не планируя выходить на рынки капитала.

Другая компания, работающая на этом рынке, – американская Eat Just, Inc., которая занимается созданием заменителей куриного мяса. В конце 2020 года она объявила о допуске своей продукции на рынок Сингапура. Eat Just, Inc. планирует провести IPO, и тогда у сторонников устойчивого развития появится еще один объект для инвестиций.

## Изменение котировок Beyond Meat Inc.



# Гонка шестого поколения

Apple набирает инженеров для разработки беспроводной сети 6G.

Санжар АМЕРХАНОВ,  
Александр ВОРОТИЛОВ

Компания Apple разместила объявления о приеме на работу инженеров – исследователей беспроводных систем для сетей текущего и следующего поколений. В списках указаны должности в офисах Apple в Силиконовой долине и Сан-Диего, где компания занимается разработкой беспроводных технологий и дизайном чипов. «У вас будет уникальная и полезная возможность создать беспроводную технологию следующего поколения, которая окажет глубокое влияние на будущие продукты Apple», – говорится в объявлении о вакансии. – В этой роли вы будете в центре передовой исследовательской группы, ответственной за создание нового поколения технологий».

Напомним, в ноябре прошлого года было объявлено, что Apple

присоединилась к Next G Alliance – коалиции компаний, работающих над созданием мобильных технологий следующего поколения, 6G.

Технология 6G предполагает увеличение скорости передачи по беспроводным широкополосным сетям от 100 Гбит/с до 1 Тбит/с (терабит в секунду), при том, что сети пятого поколения демонстрируют скорости до нескольких гигабит в секунду. Стандарт 6G только оформляется, однако крупнейшие вендоры – Ericsson, Nokia, LG, Huawei, Xiaomi и другие уже заявили о своих исследованиях в этой области. Ранее правительство Южной Кореи объявляло о планах инвестировать в ближайшие пять лет примерно \$169 млн в обеспечение безопасности базовой технологии 6G. Китай также объявил о создании национальной рабочей группы по исследованию технологий сетей шестого поколения.

В июле 2020 года Samsung опубликовала доклад под названием «Технология гиперсвязи следующего поколения для всех»,

в котором изложила свое видение системы связи следующего поколения 6G. Документ описывает технические и социальные тенденции, новые сервисы, требования, потенциальные технологии и ожидаемые сроки стандартизации сетей. Идея Samsung в том, чтобы перенести опыт гиперсвязи будущего на все аспекты жизни. Samsung отмечает, что завершение разработки стандарта 6G и начало его коммерциализации могут произойти уже в 2028 году, а массовый коммерческий запуск – ближе к 2030 году. Пользователями 6G будут и люди, и машины. 6G позволит предоставлять такие сервисы, как иммерсивная дополненная реальность (XR), высококачественные мобильные голограммы и цифровая репликация.

Если мировые вендоры только приступают к изучению 6G, то операторы связи больше заняты текущими проблемами развития сетей 5G. В конце прошлого года изданию Light Reader топ-менеджер Verizon по сетевым технологиям **Кэйл Малади** высказал мнение, что до сих пор нет какой-то

четкой причины развивать 6G: «Я действительно не знаю, что такое 6G. Мы только что ввели 5G. И я думаю, что в этом вопросе еще многое предстоит сделать».

Эту точку зрения разделяет технический директор Beeline Казахстан **Олег Снимщиков**, который уверен, что данная новость в перспективе ближайших нескольких лет вряд ли отразится на рынке Казахстана: «Смена поколений связи происходит из-за того, что потребление трафика растет очень высокими темпами и емкости текущих сетей постепенно становятся недостаточными, чтобы удовлетворить растущий спрос. Пока основной технологией в наших странах остается LTE. Для массового запуска следующего поколения – 5G – в Казахстане необходимо распределить частоты в формате аукциона и после этого провести работы по модернизации текущей телеком-инфраструктуры. Тем не менее вполне объяснимо, что крупные технологические компании проявляют интерес к развитию следующих поколений связи, потому что владение



Фото: Depositphotos/Olivier92

технологией может дать весомое конкурентное преимущество».

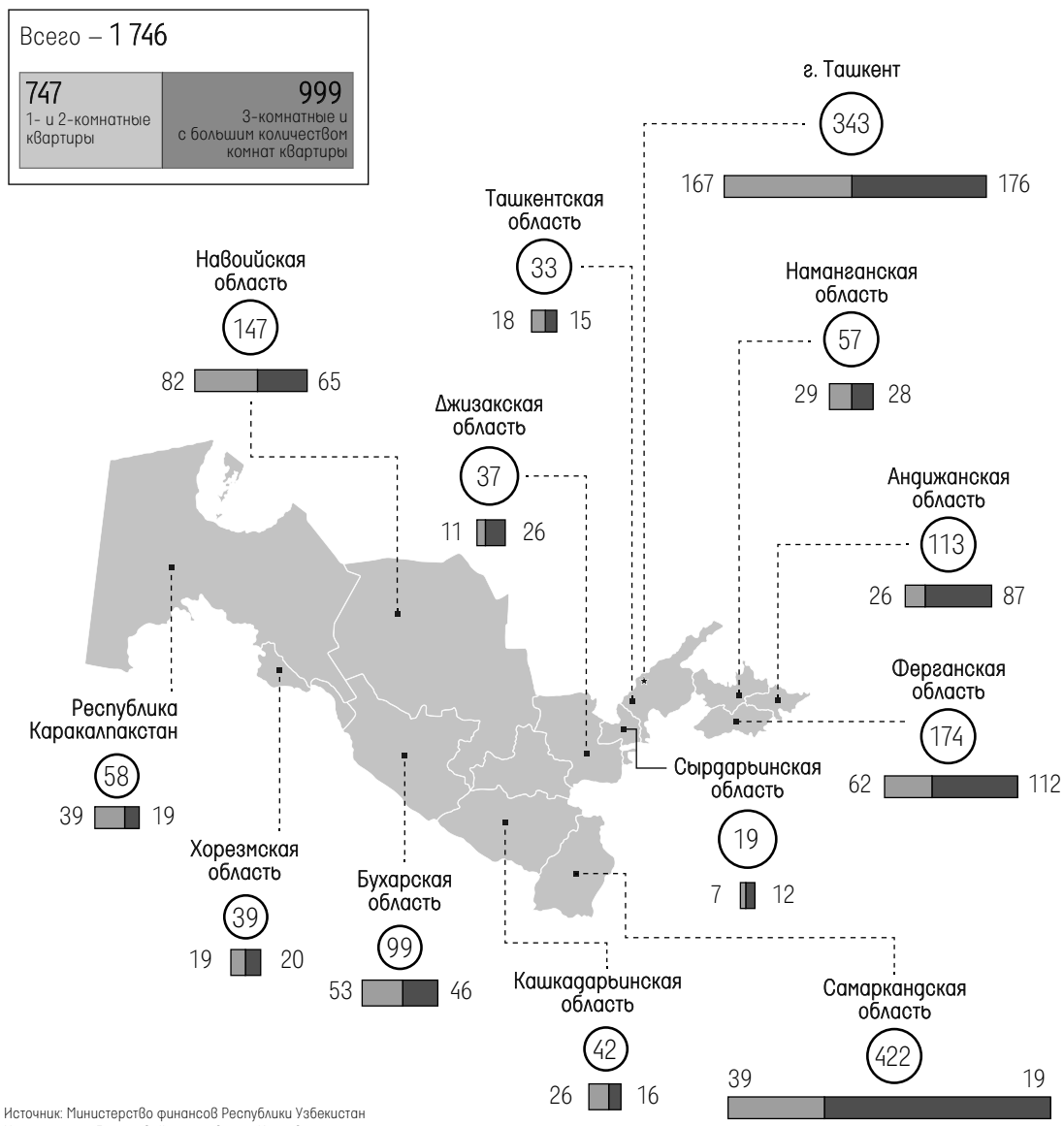
То, что Apple стремится оказаться в числе первых обладателей технологии 6G, свидетельствует о нарастающей конкуренции стран в телекоммуникационной отрасли. Национальные гиганты пользуются госпротекционизмом, который выливается в политические разногласия и взаимные санкции. В основном это конкуренция между США и Китаем: об этом говорит конфликт между этими

странами в процессе внедрения стандарта 5G. Ключевой китайский разработчик стандарта пятого поколения Huawei оказывался под запретом в США. Также под запретом оказались китайские компании ZTE, Hikvision, Dahua Technology и их дочерние предприятия. В настоящее время китайские компании судятся с правительством США, оспаривая это решение.

На момент написания материала одна акция Apple (AAPL) стоила \$125,86.

**Выданные рыночные ипотечные кредиты в разрезе регионов Узбекистана**

по состоянию на 1 января 2021 года (млрд сумов)



Источник: Министерство финансов Республики Узбекистан. Инфографика: Ганал Сейткулова для «Курсива»

# Как Узбекистан реформирует ипотечное кредитование

ских и юридических лиц. Однако средний срок депозитов в национальной валюте не превышает двух лет, а максимальный срок размещения равен пяти. В текущей экономической ситуации у банков Узбекистана нет длинных денег в национальной валюте. Поэтому без государственной поддержки решить этот вопрос масштабно для банков оказывается практически невыполнимой задачей», — объясняет эксперт.

Эстафету предоставления узбекистанским банкам длинных денег у Минфина должна подхватить Компания по рефинансированию ипотеки Узбекистана (КРИУ). Ее основная задача — привлекать финансовые ресурсы на отечественном и международном рынках капитала и направлять их на рефинансирование ипотечных кредитов; предоставлять на основе рыночных принципов финансовые ресурсы коммерческим

На первом этапе КРИУ предоставляет кредиты коммерческим банкам за счет средств Азиатского банка развития. Средства, которые банки получают от КРИУ, можно выдавать в виде ипотечных займов не только под первичное жилье, но и под вторичное. Такие кредиты узбекистанские банки (пока только семь) начали выдавать осенью 2020 года, и почти все из них — 325 из 333 — были выданы на приобретение вторички.

**Новый порядок**

Так называемый новый порядок обеспечения населения жильем за счет ипотечных кредитов на основе рыночных принципов разрешил банкам выделять ипотечные кредиты на приобретение на первичном рынке жилья квартир в домах, построенных частными подрядными организациями за счет собственных средств и кредитов коммерческих банков.

Для сравнения: по льготной ипотеке граждане могли приобрести квартиру только в строго определенных домах. Как правило, это были типовые застройки с отделкой в отдаленных районах. Также новый порядок разрешил банкам выделять физиче-

жилье от частных застройщиков, больше половины жилищных займов (56,1%) было выдано на покупку квартир, построенных упомянутыми компаниями.

Также новый, «рыночный» порядок выдачи ипотеки повысил предельные суммы ипотечных кредитов — они пересматриваются ежегодно и разнятся в городской и сельской местности, для Ташкента — отдельный лимит. В 2020 году максимальная сумма «рыночной» ипотеки в столице Узбекистана составила 264 млн сумов (\$25 тыс.) для двухкомнатной квартиры и 352 млн сумов (немного более \$33 тыс.) — для трехкомнатной. Напомним, что средняя зарплата в Узбекистане в 2020 году составляла 2,6 млн сумов (\$253,7). В 2021 году предельные суммы ипотечных кредитов сохранились на том же уровне.

Еще одно правило нового порядка выдачи ипотеки: в случае снижения ключевой ставки процент по займам будет снижен, а при увеличении — сохранится на прежнем уровне. Сейчас базовая ставка в Узбекистане составляет 14%.

Срок ипотеки — не более 20 лет.

**Выдавай, не скупись**

В 2020 году в Узбекистане было выдано более 77 тыс. ипотечных кредитов на 9,1 трлн сумов. Ипотеку по «рыночному порядку» получил примерно каждый десятый заемщик, при этом в денежном выражении в общей массе кредитов доля такой ипотеки составила 19%.

Среди регионов лидерами по объему выданных рыночных ипотечных кредитов стали Самаркандская область, ее жители получили от банков 422 млрд сумов (\$40,1 млн), Ташкент — 343 млрд сумов (\$32,6 млн) и Ферганская область — 174 млрд сумов (\$16,5 млн).

Нуждающимся в улучшении жилищных условий гражданам с низким уровнем дохода государство выплачивает субсидии из бюджета на компенсацию части первоначального взноса, или процентов по ипотечному кредиту, или того и другого.

В прошлом году субсидии на рыночную ипотеку, по данным Минфина, получили 2659 граждан из 7927 заемщиков, которым выплатили 66 млрд сумов (\$6,2 млн). Большая часть средств пошла на субсидирование первоначального взноса, а остальные — на погашение процентов по кредитам.

Программа развития ипотечного рынка в Узбекистане предполагает, что именно такой подход заменит большую часть госпрограмм о доступном жилье. Тем более что несколько предыдущих лет показали: несмотря на заметные усилия узбекистанского правительства, нацеленные на решение квартирного вопроса, дефицит жилья в республике не только не сокращается, но даже ежегодно увеличивается, а госпрограммы себя не оправдывают. Теперь Узбекистан делает ставку на рыночные решения.

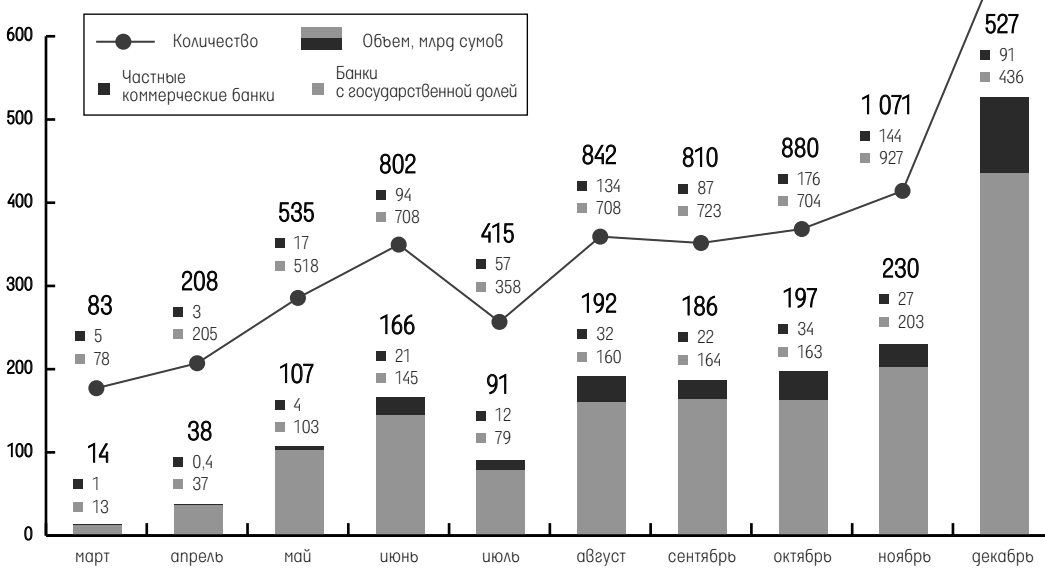
Правительство РУз планирует постепенно сокращать свою прямую роль в предоставлении долгосрочного финансирования для жилищного ипотечного кредитования, отменять субсидирование процентных ставок и устранять другие искажения в финансовом секторе.

Растущий спрос на жилье в Узбекистане является, по оценке АБР, результатом роста населения и многих лет недостаточного инвестирования в жилищный сектор. Узбекистану необходимо ежегодно строить 145 тыс. новых единиц жилья до 2040 года, чтобы не отставать от формирования новых домохозяйств и замещать старый жилищный фонд, при этом большая часть нового жилья необходима в городских районах.

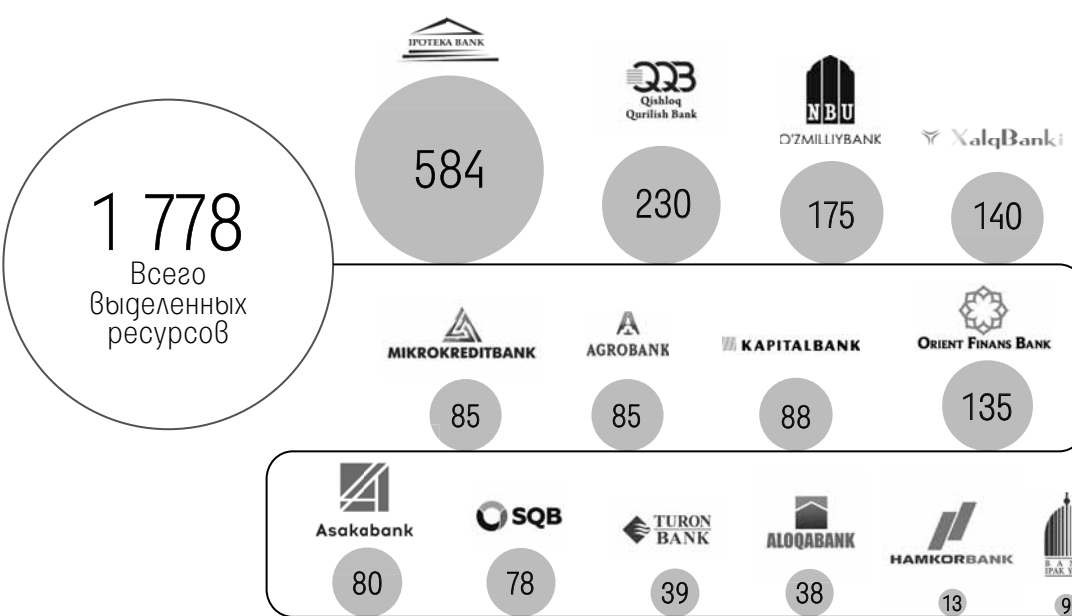
За год существования рыночной ипотеки по новому порядку кредитование строительной отрасли коммерческими банками в Узбекистане выросло на четверть.



Динамика выделенных населению ипотечных кредитов в 2020 году



Какие коммерческие банки получили долгосрочное финансирование от Минфина РУз по состоянию на 1 января 2021 года (млрд сумов)



**Узбекистан сокращает долю жилищных госпрограмм в пользу рыночной ипотеки. Для того чтобы банки могли увеличить число коммерческих ипотечных продуктов, государство предоставило им долгосрочные кредиты в местной валюте с фиксированной ставкой.**

**Павел НОСАЧЁВ, Татьяна НИКОЛАЕВА**

Ипотечный портфель узбекистанских банков на начало года составлял 28,6 трлн сумов (\$2,7 млрд), ипотечные кредиты есть у 240 тыс. узбекистанцев (примерно 0,7% населения республики).

Для сравнения: ипотечный портфель казахстанских банков на 1 января 2021 года составлял более 2,3 трлн тенге (\$5,6 млрд). Количество кредитов на приобретение или ремонт жилья или приобретение земельных участков — более 270 тыс., сообщили представители Первого кредитного бюро на пресс-конференции в первой половине февраля.

В 2020 году Узбекистан начал реформу ипотечного сектора, которая должна сделать более доступной коммерческую ипотеку. В 2019 году большая часть кредитных квартир и домов в республике приобреталась по различным жилищным госпрограммам — такие займы в общем объеме ипотечной массы составляли 83%. И 17% приходилось на рыночную ипотеку с «дорогими» условиями: годовая ставка — 26–32%, первоначальный взнос — от 20%, срок погашения — до 10 лет.

**За счет чего подешевела коммерческая ипотека**

Ограниченный доступ коммерческих банков к долгосрочному (более одного года) финансированию являлся главным фактором, который тормозил развитие ипотечного рынка в Узбекистане.

Министерство финансов РУз совместно с Азиатским банком развития (АБР) разработало концепцию «Программы развития сектора ипотечного рынка в Узбекистане на 2019–2021 годы», в рамках которой предусматривается выделение АБР займа в

размере \$200 млн «на создание устойчивой системы долгосрочного ипотечного финансирования на основе рыночных принципов». Первый транш в размере \$50 млн был направлен на реформирование государственной системы жилищных субсидий. Остальные \$150 млн АБР предоставит банкам в виде займа финансового посредничества.

Но первые длинные деньги для финансирования ипотечных кредитов в банках разместил Минфин Узбекистана — по ставке 15–16% годовых на 15 лет — из средств, предусмотренных в бюджете на финансирование программ строительства жилья. В госбюджете-2020 из 86,4 трлн сумов (\$6,9 млрд по курсу на 31.12.2019), предусмотренных на социальные расходы, 1,9 трлн сумов (\$200,4 млн) предлагалось направить на реализацию программы строительства жилых домов через поддержку ипотеки. Именно эти деньги банки используют для выдачи ипотечных кредитов на новостройки при условии, что максимальная маржа банков не должна превышать 8% годовых, поэтому верхний порог ипотечной ставки теперь составляет 24%. На практике она обычно ниже, конкретный процент зависит от региона, где приобретается жилье.

Получить деньги от Минфина на выдачу ипотечных кредитов банк может, если его долгосрочный кредитный рейтинг на уровне не ниже «В» по версии Fitch Ratings или Standard & Poor's или «B2» по версии Moody's Investors Service. Обязательным является наличие у фининститута положительного аудиторского заключения за последние три года. Регулятивный капитал банка должен составлять не менее 500 млрд сумов (\$47,5 млн). Также в финучреждении должен быть четко прописан порядок выдачи ипотечных кредитов по новым правилам.

В 2020 году требованиям соответствовали 14 из 32 действующих в республике банков, и в них было размещено более 1,7 трлн сумов (\$169,1 млн). Больше половины всех средств получили три фининститута — Ипотека-банк, Кишлок курилиш банк и Узнацбанк, собственником которых является государство.

Без государственной поддержки рыночная ипотека в Узбе-

кистане пока существовать не сможет, говорит международный эксперт по финансам и банковскому сектору, партнер Finko consulting Дилара Джафарова. «Ипотечное кредитование предусматривает длительные сроки погашения кредитов. Для того чтобы не подвергать банк излишнему риску ликвидности при формировании портфеля ипотечных ссуд, нужна пассивная база соответствующего длинного срока. Пассивная база, которая используется для финансирования ипотечного кредитования, формируется из средств, привлеченных в вклады, а это в основном средства вкладчиков — физиче-

банкам на выдачу ипотечных кредитов. Кроме того, КРИУ должна заниматься организацией выпуска ценных бумаг, в том числе ипотечных, и их размещением среди инвесторов. Сейчас, несмотря на значительный портфель ипотечных ссуд, узбекистанские банки не могут использовать их для выпуска корпоративных облигаций или ценных бумаг с ипотечным покрытием из-за высоко субсидируемых процентных ставок.

Учредителями КРИУ выступили узбекистанский Минфин и 12 банков, уставный капитал компании сейчас составляет 100 млрд сумов.

Словосочетание «частные подрядчики» постоянно упоминается в указе «О дополнительных мерах по совершенствованию механизмов ипотечного кредитования» потому, что строительство домов по госпрограмме вели только утвержденные в ней застройщики — компании «Кишлок курилиш инвест» и «Узшахар курилиш инвест». Даже в 2020 году, когда в ипотеку стало доступно

## НЕДВИЖИМОСТЬ

## Страдательный залог

В каких случаях можно выгодно купить залоговую квартиру

Каждая двадцатая квартира, продающаяся через сайт «Крыша», залоговая, при этом треть залоговых квартир продается в домах, построенных с 2015 по 2021 год. В отдельных регионах, например в Шымкенте, этот показатель выше – 6,3% залоговых квартир, половина из которых в новостройках.

Наталья КАЧалова

По данным опрошенных «Курсивом» риелторов, чаще всего по поводу продажи залогового жилья в агентства недвижимости обращаются заемщики Сбербанка, Банка ЦентрКредит и Халык банка. Эти же банки являются лидерами по выдаче займов по ипотечным государственным программам.

«Курсив» выяснил, кто и на каких условиях продает залоговое жилье.

## Игра на опережение

До выплаты ипотеки квартира находится в залоге у банка. Но если заемщик просрочит выплаты по кредиту, то банк может отсудить квартиру.

Чем раньше потенциальный неплательщик осознает проблему и начнет действовать, тем с меньшим ущербом он может выйти из сделки с банком.

К примеру, если заемщик уже выплатил большую часть долга, у него нет просрочки по кредиту, но есть вероятность стать должником, квартиру можно продать самостоятельно или через агентство недвижимости по рыночной цене, а иногда и «выше рынка». Для этого договор займа должен предусматривать возможность досрочно погасить кредит без штрафов.

«Заемщик или специалист по недвижимости находит клиента, который готов дать в качестве задатка сумму, необходимую для погашения ипотечного займа. После чего покупатель и продавец оформляют соглашение о задатке и вносят сумму в банк. Банк снимает ограничения на квартиру (обычно это занимает от одного до трех дней) и после можно оформлять сделку по купле-продаже», – поясняет ведущий специалист по недвижимо-



Фото: Depositphotos/YevgeniySam

сти, риелтор первой категории агентства недвижимости ТОО «RIA Light» Александр Бикетов.

## Продам квартиру и обязательство

Если до полного погашения кредита еще далеко, квартиру, обремененную ипотекой, можно продать вместе с обязательствами перед банком. В этом случае потенциальный покупатель должен пройти проверку платежеспособности в банке, где выдана ипотека, и оформить договор перехода долга на оставшуюся сумму кредита. Какую сумму из уже оплаченных ранее банку денег вам возместит покупатель – вопрос обоюдной договоренности.

«Если просрочка по погашению кредита превышает 90 дней, выданный банком заем попадает в категорию проблемных», – пояснили «Курсиву» в пресс-службе АТФ Банка.

Теперь квартиру, после проведения независимой оценки, можно реализовать на торгах, приняв участие в которых могут все, включая должника и банк. Чтобы

продать квартиру на торгах, у банка должно быть согласие заемщика (в случае внесудебных торгов) либо решение суда.

Если должник получил от банка уведомление о внесудебных торгах, он может сам попытаться продать квартиру и погасить задолженность перед банком – на это ему дается три месяца. Но прежде нужно получить одобрение банка. Если же продать жилье за этот срок не удалось, оно попадет на торги.

Любые торги по законодательству должны быть открытыми, однако участники рынка говорят, что иногда квартиры реализуют внутри банка:

«Есть примеры, когда продажа недвижимости проходит среди сотрудников банка, который выдавал ипотеку. Цена в этом случае может быть выше рыночной за счет включенных интересов банка. Однако при этом сотрудники банка могут получить более выгодные условия по первоначальной платежу или процентной ставке», – сообщил «Курсиву» один из собеседников.



Коллаж: Илья Ким

## Квартирные аукционы

При продаже лота на открытых торгах цена обычно ниже рыночной.

К примеру, 2-комнатная квартира площадью 56 кв. м в 10-этажном кирпичном доме в центральном столичном микрорайоне Сарыарка на площадке по реализации арестованного имущества epr.adilet.gov.kz участвует в аукционе с начальной ценой 14,8 млн тенге. Это 264,4 тыс. тенге за квадратный метр при средних ценах в столице 423 тыс. тенге. «Такую цену за квартиру установил суд», – сообщил по телефону частный судебный исполнитель. На сайте «Крыши» двухкомнатные квартиры в этом доме продают за 21–24,5 млн тенге, то есть на треть дороже.

Другой пример. Трехкомнатная квартира площадью 76 кв. м в панельной 9-этажке в алматинском микрорайоне Жетысу на сайте Сбербанка размещена по цене 21 млн тенге. Как пояснил представитель банка, эта сумма – задолженность клиента перед банком. Квартиру Сбербанк ре-

ализует через аукцион по решению суда за счет погашения долга заемщика.

По оценке независимой компании «Standard Оценка», рыночная стоимость этого жилья на 5 октября 2020 года составляла 22,7 млн тенге. Это 294,4 тыс. тенге за квадратный метр, то есть на 19,4% ниже средней цены за «квадрат» в Алматы в октябре 2020-го (371 тыс. тенге).

Согласно договору купли-продажи, приведенному в отчете оценщиков, владелец приобрел свое жилье на вторичном рынке в 2014 году по цене 22,3 млн тенге (+3,3% к среднерыночной цене на тот период).

На сайте «Крыши» эту же квартиру посредники выставили уже за 24 млн тенге, то есть на 5,8%, или 1,3 млн тенге, выше оценочной стоимости. Причем, по данным аналитики сайта «Крыша», даже этот ценник «на 27,4% ниже, чем в других похожих предложениях в этом районе».

«В стоимость включен комплекс услуг: консультации – юридические и по правилам

проведения торгов, участие в торгах, а также юридическая помощь по снятию арестов и обременений, выселению прежних жильцов», – пояснил автор объявления, представитель фирмы-посредника. И добавил, что «опытная юридическая фирма, выигрывающая 99% аукционов», готова заключить договор с потенциальным покупателем на фиксированную сумму 24 млн тенге вне зависимости от результатов аукциона, назначенного на 26 февраля 2021 года.

Приобрести залоговое жилье через аукцион можно и без посредников. Для этого надо зарегистрироваться на торговой площадке (например, единой электронной торговой площадке по реализации арестованного имущества epr.adilet.gov.kz), иметь электронную цифровую подпись и внести гарантийный взнос (3–5% от суммы лота), который вернут, если участник не выиграет в аукционе.

На аукционе жилье можно купить по довольно привлекательной цене. Но есть существенный риск: возможно, придется своими силами выселять бывших собственников.

## Берут чужое – отдают свое

Торги могут признать несостоявшимися, если в них участвует менее двух покупателей или победитель не оплатил покупку в установленный срок. В этом случае банк может забрать квартиру на свой баланс и продать уже не как залоговое жилье, а как имущество банка по ценам, близким к рыночным.

Списки собственного имущества на продажу банки размещают на своих сайтах.

К примеру, на сайте HalykBank в качестве имущества банка указана 581 квартира во всех регионах Казахстана и даже в России, 408 из них стоят с отметкой «продано», 173 находятся в продаже. В списках залогового имущества, по данным сайта, числится 108 квартир, и все они с пометкой «продано».

На сайте Банка ЦентрКредит «Курсив» насчитал 24 предложения по квартирам, находящимся на балансе банка.

Среди них есть трехкомнатная квартира площадью 126,7 кв. м с двумя санузлами на 13-м этаже 14-этажки возле алматинского Центрального парка культуры и отдыха. Постановление судебного исполнителя «о передаче недвижимости должника в натуре» вынесено еще в октябре 2014-го, однако свидетельство о регистрации собственности выдано БЦК только в феврале 2017 года, а вещи бывших собственников до сих пор хранятся в квартире. «Они их не забирают», – пояснил специалист, курирующий в БЦК продажу этой квартиры.

Квартиру БЦК продает за 67 млн тенге. Цена соответствует независимой оценке, проведенной в январе 2021 года. Это 528,8 тыс. тенге за квадратный метр в престижном районе. На «Крыше» такую же квартиру, но на шесть этажей ниже, без хозяйских вещей и со свежим евроремонтом, можно купить за те же 67 млн тенге.

## Объявления

● ТОО «ALEM SEMEY», БИН 200540021676, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Семей, ул. Трусова, д. 20. Тел. 522377.

● ТОО «Nomad Tech», БИН 190140036685, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, Желтоқсан, 2/1, кв. 50. Тел. 87019006876.

● ТОО «Gold Bussines», БИН 190340026368, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актау, 34-й мкр., д. 8. Тел. 87015665338.

● ТОО «Филиал «Юнион Трейд ЛТД» в г. Актау, БИН 210240028347, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в те-

чение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актау, Промышленная зона, 1, здание 81/3, индекс 130000.

● Утерянные учредительные документы, устав и учредительный договор Общественного Фонда «Казахстанский-Корейский центр культурного сотрудничества» считать недействительными.

● ТОО «Филиал «Юнион Трейд ЛТД» в г. Кызылорде, БИН 210240028387, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Кызылорда, ул. М. Шокая, 23, индекс 120016.

● ТОО «Филиал Юнион Трейд ЛТД», БИН 210240028028, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Шымкент, р. Каратау, шоссе Сайрамская, 3, индекс 160014.



Фото: shutterstock/jachaino1980

Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжайды

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар

RU KZ EN

kursiv.kz



# Мясо по-казахски

**На какие рынки за пределы ЕАЭС Казахстан поставляет мясо и с кем из партнеров по Союзу конкурирует.**

**Юрий МАСАНОВ**

В 2020 году страны ЕАЭС экспортировали на внешние рынки мяса и пищевых мясных субпродуктов почти на миллиард долларов, это в 1,5 раза больше, чем годом ранее. Распределение «мясных» экспортных долей среди стран ЕАЭС: 78,2% у России, 18,6% у Беларуси и 3,1% у Казахстана. В денежном выражении вклад Казахстана в экспорт мяса из ЕАЭС – всего около \$30 млн.

## Говядина: охлаждена и востребована

Основной объем казахстанского экспорта составляет свежая или охлажденная говядина. По этой номенклатуре ВЭД доля страны в поставках ЕАЭС в третьи страны составляет почти треть. Крупнейший рынок сбыта – Узбекистан, куда в 2020 году Казахстан отправил продукции на \$19,12 млн. Два других экспортных направления – Азербайджан и Объединенные Арабские Эмираты – значительно уступают по объемам: туда страна отправила охлажденной говядины на \$22 тыс. и \$1,7 тыс. соответственно.

Основной конкурент Казахстана на рынках охлажденной говядины – Беларусь. На ее долю приходится более половины объема экспорта свежей и охлажденной говядины в Узбекистан и почти весь объем в Азербайджан.

В поставках замороженной говядины из ЕАЭС доля Казахстана всего 3,7%. Основное направление – Китай, куда отечественные бизнесмены отгрузили мяса более чем на \$3,8 млн, это лишь 4,9% от всего экспорта Союза в КНР, который фактически делят между собой Россия с 60,3% поставок и Беларусь с 34,8%. В прошлом году ЕАЭС продал Китаю замороженную говядину на \$79 млн.

Второе направление экспорта из Казахстана замороженной говядины – Узбекистан, туда в прошлом году отправлено продукции на \$205,3 тыс. Для сравнения: Беларусь отправила в Узбекистан замороженную говядину на \$18,3 млн.

Казахстан в 2020 году также поставлял незначительные партии замороженной говядины в Гонконг и ОАЭ на сумму около \$42 тыс. и \$63 тыс. соответственно.

## Баранина, козлятина: вне конкуренции

Сегмент рынка, где Казахстан практически доминирует, – экспорт баранины и козлятины. Доля республики в экспорте этого мяса за пределы ЕАЭС – 91,9%. Казахстан обеспечивает поставки в ОАЭ на \$3,4 млн и в Узбекистан почти на \$1,6 млн. В 2020 году были еще поставки в Азербайджан, Бахрейн, Иран и Оман, но уже в куда меньших масштабах. Можно выделить лишь Иран – экспорт туда составил \$112 тыс.

## Конина: национальный неэкспортный продукт

Конину Казахстан экспортирует в очень скромных объемах: в статистике фигурируют только поставки в Испанию на \$488 и в Японию на \$1346. Среди стран ЕАЭС конину экспортирует еще и Россия, которая в прошлом году отправила в Украину такой продукции на \$208 тыс.

## Птичий след

Доля Казахстана в поставках из ЕАЭС мяса и пищевых субпродуктов домашней птицы составляет всего 0,2% от общего объема в \$468,2 млн. Российские производители – основные экспортеры мяса птицы за пределы ЕАЭС, они занимают 78,2% от общих внешних поставок.

Мясо птицы в 2020 году Казахстан отправлял в Узбекистан (на \$515,6 тыс.), Грузию (на \$272,4 тыс.) и Таджикистан (на \$127,4 тыс.). Экспорт в остальные страны не превышал и \$100 тыс. А, например, в Великобританию в 2020 году Казахстан экспортировал мясо птицы и субпродукты на \$360.

## Пороссячий хвостик

Казахстан не представлен лишь на одном направлении

экспорта мяса, это свинина. В 2020 году рынок полностью остался за Россией, которая экспортировала на внешние для ЕАЭС рынки свиного мяса на \$206 млн. Крупнейшими направлениями стали Вьетнам, поставки туда составили \$119,4 млн, и Украина – \$61,7 млн.

## Обещанный потенциал

И незначительные объемы казахстанского экспорта говядины и баранины, и полное отсутствие экспортных продаж свинины в Мясном союзе Казахстана связывают сразу с несколькими факторами: пандемия, логистика и специфические требования отдельных государств.

По мнению генерального директора Мясного союза Казахстана **Максута Бактибаева**, вне контура ЕАЭС казахстанским производителям мяса интересны четыре рынка: Китай, страны Персидского залива, Иран и Узбекистан. Наибольший экспортный потенциал имеют говядина (прежде всего охлажденная), баранина и свинина.

За 5–10 лет Казахстан может нарастить экспорт говядины до 200 тыс. тонн, баранины – до 20–30 тыс. тонн, а свинины –



Фото: Олег Спивак

## ЭКСПОРТ МЯСА ИЗ КАЗАХСТАНА НА РЫНКИ ЗА ГРАНИЦАМИ ЕАЭС, 2020 год

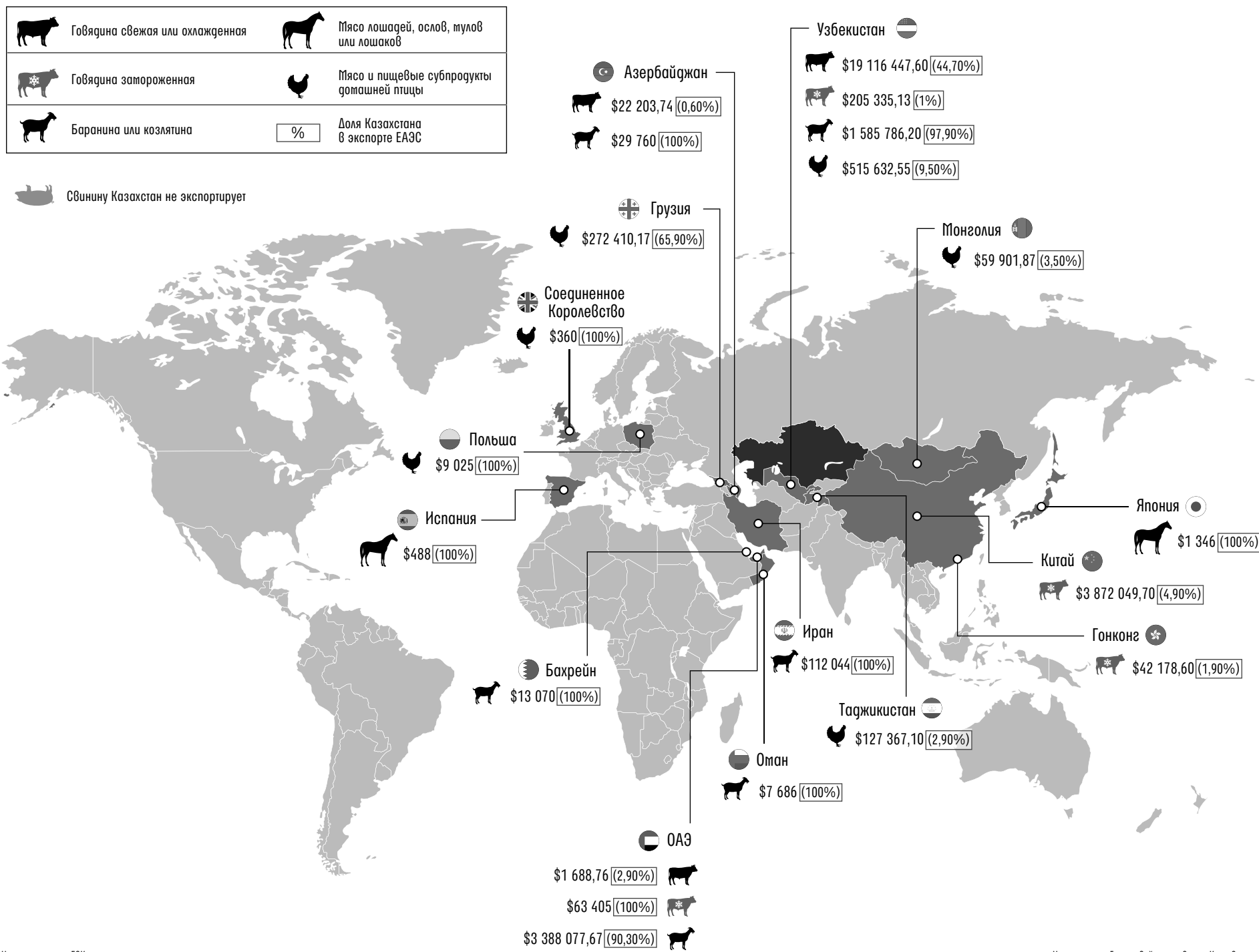


Фото: Depositphotos/branex

с нуля до 100–200 тыс. тонн, считает Бактибаев. В первую очередь все это – экспорт в Китай. «В прошлом году мы отгрузили говядину в Китай – в январе и феврале. Но затем началась пандемия, и власти США наложили ограничение на импорт мяса из Казахстана – из-за риска, что на мясе может быть коронавирус. Мы до сих пор бьемся с этим, подключаем госорганы, но пока безрезультатно», – рассказывает глава Мясного союза. Сынцзян-Уйгурский автономный район – это транзитная, входная точка для казахстанского экспорта в Китай. Два пропускных пункта там стали для отечественных экспортеров «узким горлышком», через которое сейчас сложно пробиться.

Основной потенциальный рынок для поставок баранины тоже Китай. Ранее с китайской стороны действовал запрет на импорт казахстанской баранины из-за вспышки ящура и нодулярного дерматита у животных, объясняет Бактибаев. Сейчас эти ограничения сняты, но действуют те, которые связаны с риском коронавируса.

На рынках стран Персидского залива перспективным выглядит

экспорт именно охлажденной говядины, в сегменте замороженного мяса придется конкурировать с крупнейшими мировыми игроками, например с Аргентиной или Бразилией. Снижает конкурентоспособность казахстанской говядины логистика. Охлажденное мясо, учитывая расстояния, нужно перевозить самолетами, стоимость такой перевозки – от одного до двух долларов за килограмм продукции. Дополнительное препятствие – необходимость сертификации «халал» по стандартам стран-импортеров. Для этого на производство должна приехать специальная комиссия с инспекцией. В итоге стоимость сертификации обходится в \$20–30 тыс. (на один мясокombинат).

Наращиванию поставок в более доступный логистически Иран мешает отключение страны от системы денежных переводов SWIFT. Из-за этого бизнесу сложно получать оплату за свою продукцию.

Потребители в Узбекистане также предпочитают «охлажденку». Но именно из-за таких предпочтений у местного бизнеса в приоритете покупка живого скота из Казахстана, а не

мяса (экспорт скота в Казахстане сейчас запрещен).

Если экспорт говядины и баранины сдерживают в основном технические и логистические сложности, то свинина – продукт более проблемный. Несмотря на перспективный китайский рынок рядом, отечественные инвесторы не хотят вкладывать в такое производство. «По понятным причинам», – говорит Бактибаев, подразумевая пищевые запреты в исламе. В свиноводческие комплексы в Казахстане вкладывают в основном иностранные инвесторы. «Сейчас уже строятся три-четыре комплекса по производству свинины, и как их достроят, экспорт может пойти», – предполагает гендиректор Мясного союза.

Привлекательность китайского рынка для экспорта свинины обусловлена тем, что миллиардное население КНР предпочитает именно это мясо. Эпидемия африканской чумы свиней, едва не вполнину сократившая их поголовье в Китае, заставила страну еще больше нарастить импорт свинины. Соглашение между Казахстаном и Китаем о возможности поставок свинины уже есть.

# Модные изобретения эпохи пандемии

Модные бренды и дизайнеры создают вещи, которые призваны защищать от вирусов и бактерий. Врачи предупреждают: по-настоящему помочь уберечь от инфекций способны только маска, перчатки и безопасная дистанция. С другой стороны, не исключено, что некоторые из этих изобретений будут действительно полезны. «Курсив» сделал подборку «противовирусной» одежды и аксессуаров.

Гульнар ТАНКАЕВА

## Свитшот с датчиком

Сколько раз с начала карантина вам приходилось обращаться к незнакомым людям в супермаркете с просьбой держаться от вас подальше? Со свитшотом Social Techwear COVID-19 Edition вам больше не нужно этого делать: умная одежда сама все скажет. Простой на первый взгляд джемпер на самом деле оснащен специальным датчиком, который будет сам отмерять безопасное расстояние в местах скопления людей и в случае необходимости сигнализировать о том, что граница нарушена. Большая розовая пуговица на черном свитшоте будет вибрировать и мигать, если к вам подойдет ближе, чем на 1,5 метра.

Корпус гаджета напечатан на 3D-принтере, основа устройства – ультразвуковой дальномер, работающий на батарейках. На тот случай, если необходимость в социальной дистанции отпадет, датчик снабжен выключателем – и тогда свитшот будет отличаться от остальных разве что забавным принтом – розовой пуговицей.

Авторы «умной одежды» – коммуникационное агентство PRT Edelman Affiliate и молодой российский бренд Vimade Atelier, который выпускает повседневную одежду из трикотажа (то есть как раз худи и свитшоты).

Цена модели Social Techwear COVID-19 Edition – 10 тыс. рублей, или около 56 тыс. тенге.

## Джинсы, устойчивые к вирусам



Фото: Depositphotos/sanneberg

«Вы знаете, что все наши модели из нового поступления обработаны жидкостью Viroblock? Она создает антимикробный барьер на наших тканях. Поэтому наш деним полезен не только для планеты,

но и для вас», – это пост из Instagram глобального джинсового бренда DL1961.

С самого начала существования (DL1961 появилась в 2008 году) марка заявила о своем инновационном подходе к производству: в частности, запатентовала и впервые использовала новое волокно для создания денима – их ткань тянется во всех направлениях, обеспечивая идеальное облегание. Но 2020 год поставил другие задачи, и коллеги по джинсовому цеху DL1961 и Warp + Weft обратились в швейцарскую компанию HeiQ, известную своими передовыми разработками в области технологий для текстильной промышленности, с просьбой помочь создать противовирусную джинсовую ткань.

К слову, разработкой этой технологии в HeiQ занялись еще в 2013 году, изначально планируя использовать ее для медицинских масок. Но в 2020 году изменились многие планы – и так была создана Viroblock, которая покрывает ткань тонкой пленкой, способной уничтожать вирусы.

Разработчики уверяют, что благодаря этой обработке с ваших джинсов за 10 минут могут исчезнуть до 99,9% вирусов. Эффект сохраняется до 30 стирок в деликатном режиме. А сами джинсы при этом никак не выдают свой секрет: обычный классический деним.

Цена таких джинсов: от \$99 (чуть больше 41 тыс. тенге) до \$279 (около 116 тыс. тенге).

DL1961 и Warp + Weft – не единственные, кто озаботился идеей противовирусного денима. Итальянский бренд Diesel обратился к компании – производителю химикатов Polygiene AB, где еще в 1999 году была разработана технология антибактериальной защиты одежды путем обработки тканей серебром. Технология, которая так и называется – Polygiene, уже успешно используется при производстве одежды, обуви и снаряжения для туризма.

Сообщалось, что бренд покажет ткань, устойчивую к вирусам, в новой весенне-летней коллекции.

## Антимикробный комбинезон

Пока авиакомпании думают о необходимости введения «паспортов вакцинации», стартап BioRomper позаботился о пассажирах самолетов и поездов другим способом – выпустив противомикробный комбинезон.

Помните, как в начале пандемии на сайтах и в соцсетях стали появляться фотографии суперосторожных путешественников, которые летали в самолетах в специальных защитных костюмах? Именно это пугающее зрелище вдохновило основателей BioRomper на создание одежды с той же функцией, но при этом совсем другого вида. Так появился простой, удобный и даже элегантный комбинезон с капюшоном, обработанный специальным антимикробным составом на основе ионов серебра. Этот защитный костюм не только «упаковывает» человека с головы до ног, но и уничтожает микробы на креслах, подголовниках и других поверхностях.

И при этом – что очень важно во время кризиса, когда у людей и так нервы на пределе – человек, одетый в такой комбинезон, не производит удручающее впечатление. Обычная дорожная одежда, спокойная и комфортная. «И для осторожных, и для бесстрашных», – сказано на сайте bioromper.com.

Стоимость этого «суперкостюма» – \$199,99 (около 83 тыс. тенге), это со скидкой. Первоначальная цена – \$249,99 (более 100 тыс. тенге).

## Шляпа с социальной дистанцией

Если в трех предыдущих примерах для изготовления антивирусной одежды использовались новые технологии, то следующий случай прямо противоположный: итальянский дизайнер Вероника Топпино придумала свои «социальные шляпы», вспомнив о викторианской эпохе с ее кринолинами. Стальной каркас последних и стал основой для создания огромных шляп, которые должны как минимум напомнить людям о необходимости соблюдения социальной дистанции, как максимум – держать их на расстоянии вытянутой руки.



Фото: Depositphotos/Svetography

«Защита всегда была одной из основных функций одежды, – считает Вероника Топпино. – Обычно мы игнорируем это, предпочитая думать о стиле и гламуре. Но сейчас, во время пандемии, ношение маски дает нам чувство защищенности и безопасности, независимо от того, насколько она полезна на самом деле. Маски стали модным аксессуаром, который сигнализирует другим – держитесь от меня подальше».

Дизайнер решила усилить этот сигнал своими шляпами: обтянутой розовой тканью женской и голым алюминиевым каркасом – мужской. По мнению дизайнера, мода – это вообще идеальный инструмент для социального дистанцирования. Не зря она взяла в качестве основы для создания своих шляп, названных Structure, кринолин. Как считает Вероника Топпино, он помог красавицам прошлого не подпускать близко назойливых «женихов».

## Куртка для тех, кто соскучился по «обнимашкам»

Пока все остальные думали о физическом здоровье, шведский гигант ретейла H&M позаботился о психологическом. Карантин, закрытые границы, видеочаты вместо живого общения – так жить нельзя, решили в H&M и обратились в стартап Boltware (Берлин) с предложением решить вопрос: как сделать одежду, которая создает ощущение объятий?

В результате появилась куртка Wearable love («Носимая любовь»). Как сказано на сайте boltware.com, «мы соединили джинсовую куртку и инновационные технологии, чтобы вы могли чувствовать прикосновение своих близких так, как если бы они были рядом с вами».

«Объятия на расстоянии» осуществляются таким образом: вместе с курткой покупатель получает код – он у каждого изделия свой. Затем нужно будет создать свой профиль в специальном приложении и пригласить друзей, составив – называется очень романтично – «список любви». Это приложение активирует сенсоры, встроенные в джинсовую ткань вашей куртки. Все просто: клик – сигнал – «обнимашки».

«Простая технология, большие чувства», – сказано на сайте.



Фото: Depositphotos/VitalikRadko