



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС: ВЫДАВИ ИЗ СЕБЯ БЮРОКРАТА	ФОНДОВЫЙ РЫНОК: ВОСЬМЫМ БУДЕШЬ	ЭКСПЕРТИЗА: ОПТ ОБОГНАЛ РОЗНИЦУ	LIFESTYLE: ПОЛИТИЧЕСКИЙ ЗАЖИМ
стр. 2	стр. 5	стр. 9	стр. 12

Из альф в омеги

Западные санкции не просто подорвали конкурентоспособность российских банков в РК. Как минимум в одном случае налицо полный исход материнской компании с местного рынка. Акционеров Альфа-Банка ситуация вынудила срочно искать покупателя для своей казахстанской «дочки». Новым владельцем станет БЦК.

Виктор АХРЁМУШКИН

Вечером 20 апреля БЦК сообщил о принципиальной договоренности о покупке 100% простых акций АО ДБ «Альфа-Банк» Казахстан. «После юридического завершения сделки Банк Центр-Кредит проведет ребрендинг банка. Принятые меры будут способствовать выходу банка из санкционных списков США и ряда других стран. Таким образом, это будет полностью казахстанский банк с полным спектром банковских услуг для физических и юридических лиц», — говорится в сообщении. Правда, через час новость исчезла с интернет-площадок участников сделки.

Как рассказали «Курсиву» три независимых друг от друга источника, в своего рода тендере на покупку дочерней Альфы было три участника, но победил БЦК (информация об этом просочилась на рынок еще вчера днем). Подробности сделки, включая цену и критерии выбора покупателя, нашим собеседникам неизвестны.

Сначала было слово

В отличие от государственных Сбера и ВТБ частный Альфа-Банк, конечным местом прописки которого является герцогство Люксембург, не сразу угодил в самый жесткий санкционный пакет. Началось с того, что США и Европа запретили предоставлять Альфе финансирование и покупать новые ценные бумаги банка, а затем персонально наказали Михаила Фридмана и Петра Авена (совладельцы Альфы) за «сотрудничество с режимом». Это произошло 24 февраля и не затронуло операционную деятельность казахстанской Альфы (если говорить только о технических сторонах этой деятельности и не брать в расчет изменения в поведении клиентов, которые наиболее заметно выразились в оттоке корпоративных вкладов).

Настоящий прессинг в отношении Альфы начался 6 апреля, когда банк был включен в санкционный SDN-лист (полная блокировка активов, связанных с финансовой системой США).

> стр. 8



Как избавиться от бывшего

Подержанные смартфоны казахстанцев отправляются на экспорт

По оценке участников рынка, через программы trade-in в Казахстане за прошлый год было сдано более 50 тыс. смартфонов. Как в республике развивается trade-in мобильных устройств – в материале «Курсива».

Анастасия МАРКОВА

Ежегодно в Казахстан завозят около 4 млн смартфонов. В программу trade-in в прошлом году попало чуть больше 1% от этого количества.

Услуга обмена старого смартфона на новый – а правильнее, предложение скидки на новый смартфон в зависимости от стоимости принесенного старого, – появилась у отдельных ретейлеров в позапрошлом году, а сейчас уже доступна во всех крупных сетях.

«Trade-in полноценно мы запустили в январе 2020 года. С этого момента было принято более 3,5 тыс. аппаратов. Услуга пользуется все большей популярностью. Так, в 2021 году объем принятых телефонов вырос более чем на 50% относительно 2020 года. В этом году мы также ожидаем значи-

тельного роста», – сообщил «Курсиву» директор департамента маркетинга сети магазинов Sulpak Константин Иванюк.

«Samsung Electronics запустила услугу trade-in в нескольких крупных сетях в августе 2020 года, и уже более 6 тыс. человек успешно ею воспользовались. Спрос стабилен и растет по мере обновления нашей продуктовой линейки, например перед выходом флагманских смартфонов», – прокомментировали в Samsung Electronics.

> стр. 10

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

18+

Фото: Depositphotos/Leatherskin

Макророст микрофинансирования



Активы казахстанских МФО выросли на 82% за счет расширения ссудного портфеля топ-10 игроков

Казахстанские микрофинансовые организации в 2021 году нарастили активы на 82%, ссудный портфель – на 70%, при этом получив слабый рост уровня просрочек – с 6,1 до 6,9% от всего объема портфеля.

Сергей ДОМНИН

Столь оптимистичную ситуацию отражает анализ результатов развития сектора МФО, который подготовил Kursiv Research с опорой на данные Националь-

ного банка РК, финансовой отчетности компаний и комментариев участников рынка. По итогам 2022 года сектор может существенно замедлиться: планируемые регуляторные изменения ограничат возможности МФО кредитовать, отдельным игрокам придется пересматривать свои бизнес-модели.

Интенсивный рост

Количество юрлиц, которые в статистике Нацбанка РК отражены как микрофинансовые организации, на 1 января 2022 года составило 237 единиц после 227 единиц годом ранее и 199 единиц

по итогам 2019-го. Замедление роста связано с завершением эффекта от действия регуляторных изменений, требующих обязательной регистрации всех структур, предоставляющих микрофинансирование как МФО, а также с насыщением рынка.

На этом фоне активы всех казахстанских микрофинансовых организаций за год выросли на 82% и достигли 815 млрд тенге против роста на 26% в 2020 году (до 448 млрд). Примерно 2/3 прибавки обеспечили игроки, вошедшие в топ-10.

> стр. 6

ЧИТАЙТЕ КУРСИВ НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

Подписка через каталоги:

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

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Выдави из себя бюрократа
Чиновникам дали инструкцию по дебюрократизации

Президент Токаев 13 апреля подписал указ «О мерах по дебюрократизации деятельности государственного аппарата». Документ составлен со знанием извилистых бюрократических маршрутов, по которым проходят «госбумаги», и для людей, которые не должны путать «Гегеля с Бабелем».

Татьяна ТРУБАЧЕВА

Указ выдался по-бюрократически обширным и детализированным – 18 объемных пунктов с десятками подпунктов. Хотя сам документ, как говорится в его преамбуле, направлен «на исключение излишней законодательной регламентации деятельности исполнительных властей». Также указ нацелен на то, чтобы повысить эффективность и оперативность принятия решений, сократить документооборот, повысить самостоятельность и личную ответственность руководителей госорганов.

Однако «забюрократизированный» формат документа не должен пугать, считает советник председателя Агентства по стратегическому планированию и реформам (АСПиР) **Сабина Садиева**, потому что «по-другому с бюрократией не справиться». Показательно здесь иное: президент издал именно указ для решения проблем с волокитой. «Указами у нас создаются новые государственные органы, области, назначаются послы. Это полновесный инструмент управления», – поясняет Садиева.

Чиновник в облаках

Первым принципом дебюрократизации стоит «приоритет сущности над формой». То есть во главе угла теперь будет измеримый результат, а не инструкции, в которых расписано, как достичь результата. У госорганов появится право принимать решения «без излишней (чрезмерной) конкретизации на законодательном уровне компетенций, функций и полномочий». Чиновники также смогут в форс-мажорных ситуациях вводить в действие НПА без государственной регистрации.



«Цифровизация по умолчанию» стала вторым принципом дебюрократизации. Если у чиновника будет выбор, как – на бумаге или через цифровые каналы – запросить данные у другого госслужащего, ответить гражданину, дать разъяснение бизнесмену, то он должен будет остановиться на digital-варианте. «У нас в чем проблема? Правительство постоянно готовит справки для совещаний, для этого нужны данные, которые выверяются по десять раз, шифуются. Хотя на самом деле это одна и та же информация и нет необходимости тратить на это столько ресурсов, сколько сейчас тратят. Если у наших цифровизаторов получится собрать все данные в одной системе, как

написано в указе, то часть этой безумной переписки снизится», – говорит Сабина Садиева. Другая сторона этой проблемы в том, что переписка между чиновниками – это «физическая штука». То есть госслужащие оформляют и пересылают друг другу запросы, справки и другие официальные документы на бумажных носителях, а электронную почту используют фактически как файлообменник. Чтобы «физически» сократить этот процесс и перевести общение в «цифру», в указе появилось требование уменьшить расходы на канцелярскую бумагу и сопряженные с ней товары в три раза до 31 декабря 2022 года. Блок указа, который регламентирует внутреннюю переписку

и согласование документов, по мнению Садиевой, меняет саму культуру взаимодействия между чиновниками. «Сейчас бюрократы не заинтересованы в том, чтобы искать готовое совместное решение. Они действуют так: каждое министерство заявляет свою позицию. А потом проекты с разногласиями вносят «наверх», и это доходит вплоть до премьера и президента. Но так быть не должно. И фактически президент своим указом им говорит: если вы рассматриваете какой-то вопрос, сначала договаривайтесь друг с другом и только потом совместные решения вносите «наверх», – считает эксперт. До конца следующего года документооборот госаппарата

должен перейти в «облака». Так у чиновников появится возможность совместно работать над одним документом, без проводов, формировать отчеты по документообороту и пользоваться другими инструментами, которые уже давно облегчают жизнь сотрудникам корпоративного сектора.

Беру аппарат и отсекаю все лишнее

В указе прописан и такой, казалось бы, очевидный принцип, как управленческая ответственность. Принцип предполагает, что конкретный руководитель не имеет права перекладывать принятие решений на других – вышестоящий или коллегиальный орган.

При этом первые руководители смогут передавать своим подчиненным право подписывать документы организационно-технического характера, а также участвовать и выражать позицию госоргана в межведомственных совещаниях. Еще один принцип дебюрократизации обозначен как непрерывное совершенствование. Работа должна быть выстроена таким образом, чтобы госаппарат сам стремился к «сокращению бюрократии, системному реинжинирингу и оптимизации внутренних процедур и процессов». Чтобы у бюрократов был стимул госслужащих будут ежегодно проводить конкурсы на лучший проект по совершенствованию деятельности государственного аппарата. «Усущка и утряска» бюрократических процедур будут проходить в том числе за счет «амнистии поручений» (проведут ревизию дублирующих и неактуальных поручений), двукратного уменьшения консультативно-совещательных органов (КСО). К примеру, при кабмине сейчас в общей сложности действуют 39 КСО. Среди них: координационный совет по целям устойчивого развития, комиссия по концессионным проектам особой значимости, попечительский совет инновационного кластера «Парк инновационных технологий». «Это сложная задача – убрать ненужные комиссии, рабочие группы, в целом произвести реинжиниринг администрации президента и канцелярии премьер-министра. Ведь это тот центр «управления полетами», который генерирует задачи, выстраивает процессы так, чтобы вся госслужба работала эффективно. Поэтому в указе президент говорит: «Разберитесь внутри своих структур, что выделяете не так», – отмечает Сабина Садиева. Она говорит, что сложно предсказывать, сможет ли этот указ сделать эффективнее бюрократическую машину: «Что-то получится, а что-то нет. Все будет зависеть от команды президента, как они будут действовать. Но, судя по моему общению с госслужащими, они хотят дебюрократизации».

Казахстан открыл «одно окно» для IT-экспатов

Это будет содействовать привлечению специалистов в республику

Министерство цифрового развития запустило получение государственных услуг для зарубежных IT-специалистов по принципу одного окна.

Канат БАПИЕВ

Иностранные IT-специалисты теперь могут получать государственные услуги по принципу одного окна на базе Экспат-Центра МФЦА. Среди доступных услуг – получение ИИН, регистрация в базе мобильных граждан, выпуск электронной цифровой подписи, регистрация юридического лица, открытие

банковского счета, регистрация временного проживания, покупка казахстанской SIM-карты и т. д. Министр цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК **Багдат Мусин** прокомментировал нововведение: «Развитие IT-отрасли является одним из приоритетов нашего министерства. Есть конкретные поручения президента: выработать действенные меры поддержки отечественных IT-специалистов и оказать содействие по привлечению успешных международных IT-компаний. Оказание услуг по принципу одного окна на

базе Экспат-Центра МФЦА направлено как раз на это». В Экспат-Центре МФЦА работают сотрудники ЦОНов, банков второго уровня, миграционной службы и другие специалисты. Получатель услуг сможет пройти все процедуры в одном месте, сэкономив время. Напомним, благодаря регистрации в базе мобильных граждан зарубежных IT-специалист сможет самостоятельно пользоваться услугами портала электронного правительства и мобильного приложения eGov mobile. По данным HeadHunter Казахстан, спрос на IT-специалистов в Казахстане продолжает расти – количество вакан-

сий в отрасли увеличилось в 2021 году в полтора раза по сравнению с 2020-м. Самые востребованные специальности – программирование и разработка (54%), инженерия (23%), системное администрирование (20%). По итогам I квартала 2022 года, сообщает HeadHunter, предложения по заработным платам выросли на 17% относительно прошлого года. Сейчас, судя по вакансиям, самые высокие заработные платы получают программисты (от 400 тыс. тенге), системные администраторы (от 500 тыс. тенге) и разработчики мобильных приложений (от 600 тыс. тенге).



Фото: Depositphotos/vivdcams

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

Генеральный директор/
Главный редактор:
Сергей ДОМНИН
s.domnin@kursiv.kz
Редакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz
Выпускающий редактор:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz
Редактор спецпроектов:
Татьяна ТРУБАЧЕВА
t.trubacheva@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:
Виктор АХРЕМУШКИН
v.akhremushkin@kursiv.kz
Обозреватель отдела «Финансы»:
Ольга ФОМИНСКИХ
Редактор отдела «Недвижимость»:
Наталья КАЧАЛОВА
n.kachalova@kursiv.kz
Редактор Kursiv Research:
Аскар МАШАЕВ
a.mashaev@kursiv.kz

Редакция:
Ксения БЕЗКОВОРАЙНАЯ
Ирина ОСИПОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА
Корректура:
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.gimadzinov@kursiv.kz

Представительство
в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водно-зеленом
бульваре», БП-80, 2-й этаж, оф. 203
Тел.: +7 (7172) 28 00 42
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
ТОО РТИК «Дауір».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 8 000 экз.
Информационная продукция данного
печатного издания предназначена
для лиц, достигших 18 лет и старше

Пуляйте, господа!

Что входит в казахстанский пул инвестпроектов на сумму 24 трлн тенге

Фешенебельные виллы на Хоргосе. Глэмпинг в национальных парках. Новые цементные заводы. Эти и другие объекты вошли в пул крупных инвестиционных проектов в несырьевых секторах. Рассказываем, какие из этих проектов уже реализуются, а какие могут так и остаться лишь на бумаге.

Наталья КАЧАЛОВА

От полумиллиарда до 3,3 трлн тенге будет стоить каждый из 761 проекта, которые попали в список инвестиционных инициатив, опубликованных кабином 8 апреля. Этот список – часть работы правительства по привлечению денег в Казахстан.

Общая оценочная стоимость всех проектов – 24 трлн тенге. Такую сумму, по данным Kazakh Invest, казахстанские и зарубежные инвесторы готовы вложить в строительство отечественных предприятий, логистических, бизнес- и торговых центров, отелей и жилой недвижимости.

Однако в размещенном списке зачастую отсутствуют конкретные названия проектов (дано лишь общее направление), фирма-инвестор (указана только страна инвестора) и конкретная локация (указана область), поэтому идентифицировать некоторые проекты сложно. А опрос участников рынка показал, что текущий статус проекта, заявленный правительством, нередко отличается от реального.

Гламур и пафос Талгарского района

Проектов с туристической направленностью в пуле инвестпроектов более трех десятков на 600 млрд тенге. Среди них 10 отелей, по пять турбаз и зон отдыха, два проекта гостевых домов и один санаторий.

Лидерство среди ультрадорогих проектов удерживает туристский квартал в Нур-Султане. Инвестор из ОАЭ планирует потратить на него 500 млрд тенге.

Решение о строительстве туристского района, где будет все для досуга и отдыха – от развлекательных и торговых центров до отелей, приняли в октябре 2019 года. Инвестором стала компания Ellington Group kaz, «дочка» арабского девелопера Ellington Properties Development LLC и казахстанского государственного фонда KIDF.

Деньги Ellington планировал привлечь через Банк развития Казахстана (БРК) – в конце 2021 года заявка на кредит находилась на рассмотрении фининститута. Однако позже заявку от девелопера сняли с рассмотрения. «Не представлен полный пакет документов», – объяснили причину в БРК.

Землю рядом с группой озер Малый Талдыколь инвестор получил через СЭЗ «Астана-Технополис» вместе с освобождением от налога на имущество и НДС на импорт, обнулением таможенных пошлин и арендной платы за землю.

Реализация масштабного проекта инвестор начал в 2020-м со строительства торгово-развлекательного центра Ellington Mall с аквапарком. К 2026 году ТРЦ должен обрасти отелями, сервисными апартаментами, офисными зданиями и виллами в окружении парковой зоны и с зеленым пешеходным бульваром вдоль водоема.

Среди других крупных туристических начинаний – четыре проекта развития государственных национальных природных парков (ГНПП) в Алматинской области.

На проект устойчивого развития экотуризма в Иле-Алатауском ГНПП казахстанский инвестор – ТОО «Туранга Групп» – потратит 12 млрд тенге. «Туранга» обещает до 2023 года возвести в ущельях Большое Алматинское и Аюсай два визит-центра и четыре глэмпинга, в Тургеньском – три визит-центра и один глэмпинг, визит-центр в ущелье Котырбулак и глэмпинг в ущелье Маралсай близ Талгара, а также обустроить или проложить 155 километров пеших троп. Инвестор планирует вложить в



Визит-центр в ущелье Аюсай.

проект 30% собственных средств, остальные 70% – деньги партнеров и заемные средства.

Строительство туристских объектов в Чарынском ГНПП, «Кольсае» и «Алтын-Эмеле» обойдется

и 1,4 млрд тенге). Еще одна база откроется в Малоалматинском лесничестве (1 млрд тенге). Базу отдыха «Шале ла бале» за 1 млрд тенге в этом году хотят сдать на побережье Бухтарминского

Almaty. По данным Kazakh Invest, турецкий инвестор готов потратить на него 150 млрд тенге, а сам проект уже возводится и должен быть завершен в следующем году.

«Хоргос». За 29 млрд тенге на трансграничной территории Китая и Казахстана американская строительная фирма Freedom Builders строит фешенебельный жилой комплекс с видом «на

млрд тенге. Такие вложения инвесторы готовы делать даже на фоне того, что в Казахстане недозагружены 15 действующих цементных предприятий (по данным МИИР, в 2021 они были загружены в среднем на 60–70%).

Один из инвесторов сингапурский холдинг International Cement Group, совладелец алматинского завода AlaCem, в 2021 году приобрел за \$16,6 млн (более 7 млрд тенге) активы простаивавшего несколько лет предприятия «Казахцемент» в ВКО и сейчас планирует вложить еще несколько миллиардов тенге в модернизацию производства. Кроме того, холдинг заявлял о планах строительства совместного предприятия Kogsem на Кордае (Жамбылская область). Но пока сингапурцы не приступили к строительству.

По остальным цементным заводам – в Акмолинской, Актюбинской и Западно-Казахстанской областях – конкретика отсутствует. В МИИР «Курсиву» отказались озвучить данные о проектах и компаниях-инвесторах, сославшись на конфиденциальность информации. «Конкуренты не должны знать, сколько у кого мощностей», – уверены в пресс-службе МИИР. А в Казахстанской ассоциации производителей цемента и бетона считают эти инвестпроекты неперспективными.

«В ЗКО годовое потребление цемента – 200–250 тыс. тонн, заявленные инвестиции в 75 млрд тенге окупить будет очень сложно. В Актобе еще более дорогой проект – на 87 млрд тенге. Инициаторы рассчитывали на господдержку, однако МИИР ответило, что на фоне излишка мощностей строить заводы за счет государственных инвестиций нецелесообразно. По проекту в Акмолинской области у ассоциации нет информации», – сообщил исполнительный директор Казахстанской ассоциации производителей цемента и бетона **Ербол Акымбаев**.

В Алматинской области должны появиться два завода по производству теплоизоляционных материалов. Объем инвестиций составит 50 млрд тенге. На эти деньги российская компания «ТЕХНОНИКОЛЬ» в индустриальной зоне «Кайрат» запустит производство теплоизоляционных материалов из каменной ваты и экструзионного пенополистирола (XPS).

«На данный момент закончено проектирование обоих заводов и получено положительное заключение экспертизы проекта. Проходит тендер на выбор генерального подрядчика. После его завершения, предположительно в июне 2022 года, компания приступит к активной стадии строительства», – сказал генеральный директор ТОО «ТЕХНОНИКОЛЬ-Центральная Азия» **Нияз Сулейманов**.

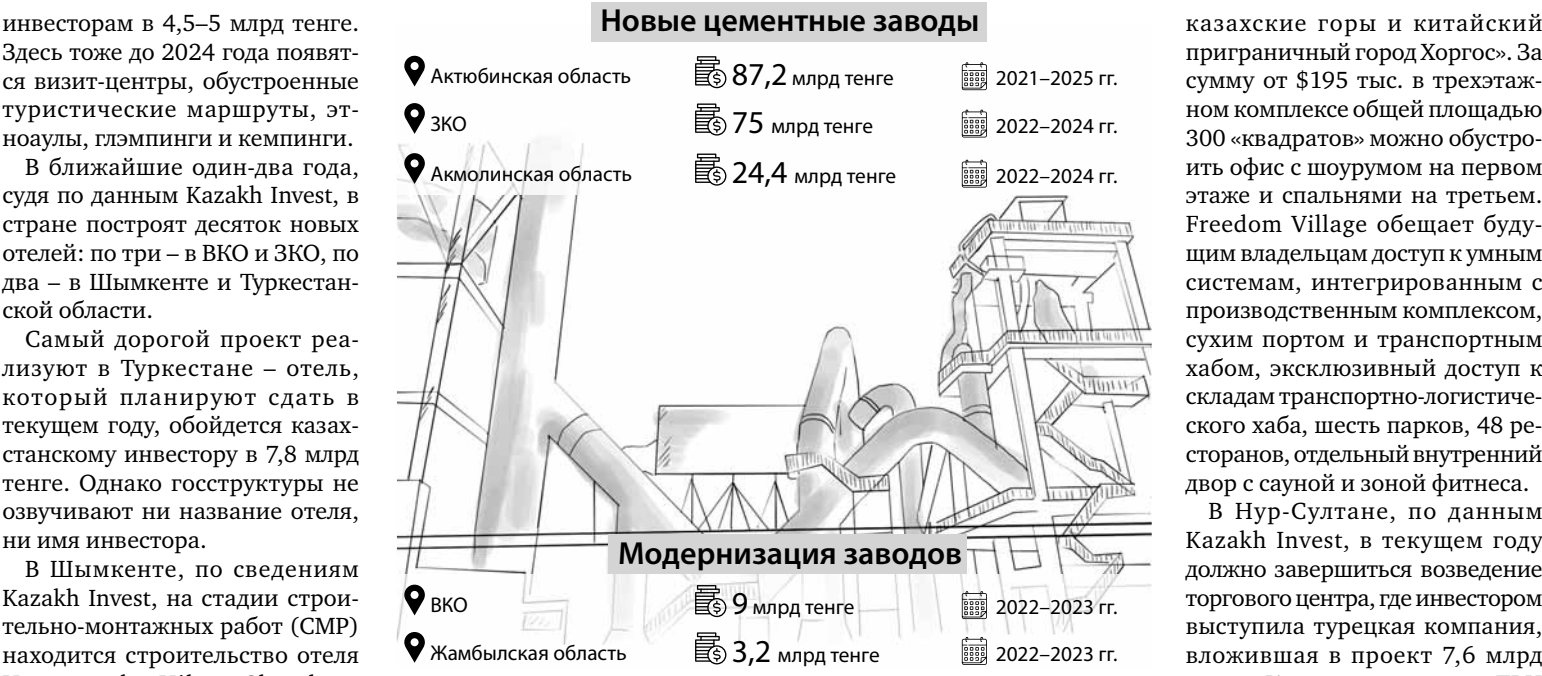
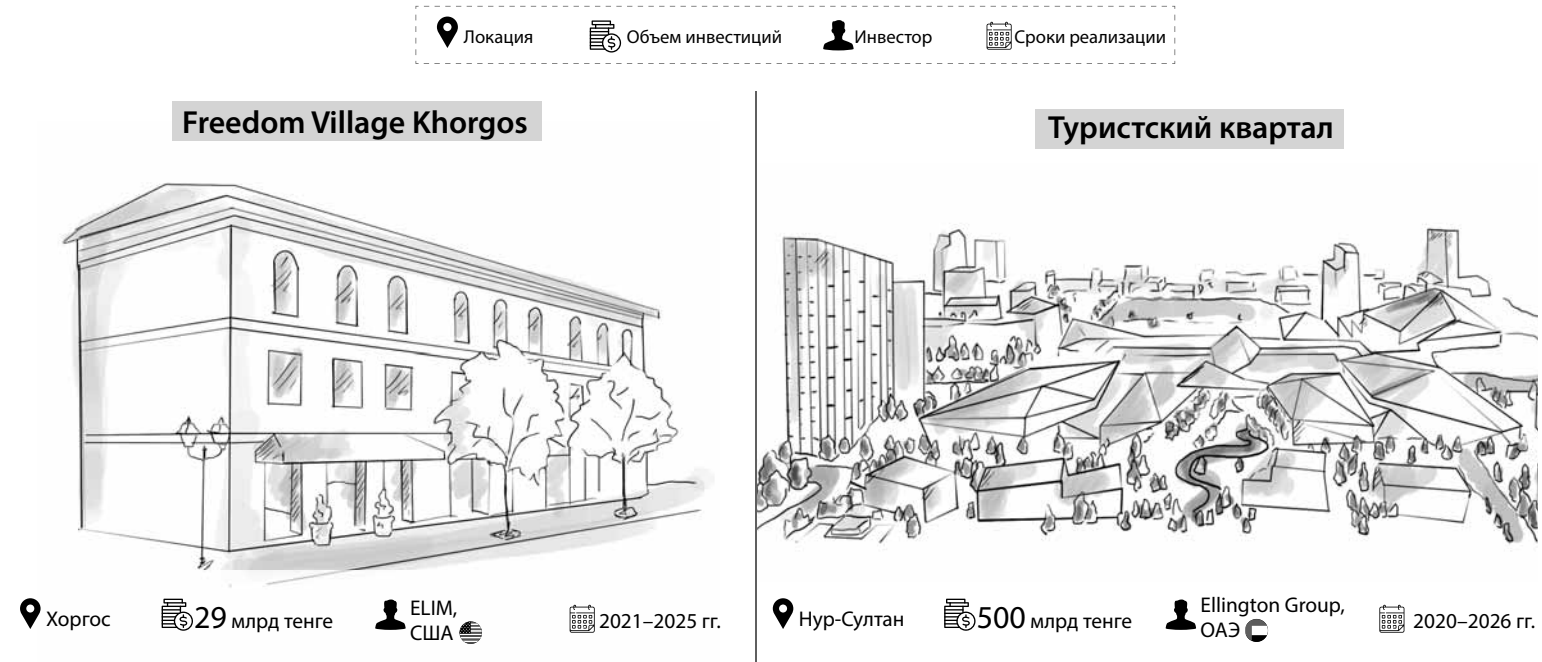
Замыкают тройку масштабных производственных инвестпроектов домостроительные комбинаты (ДСК).

Новый завод объемно-блочного домостроения (сумма инвестиций – 27,8 млрд тенге) со сроком реализации в 2023 году – это проект ModeX BI Group. В 2020 году девелопер уже запустил первую линию проектной мощностью 200 тыс. квадратных метров жилья в год, а в ближайший год планирует ввести вторую и третью очереди завода, увеличив проектную мощность в 2,5 раза.

Еще один столичный проект ДСК – новая линия домостроительного комбинат Good Life Building (GLB), «дочка» строительной компании «Шар-Құрылыс» будет выпускать панельные плиты перекрытий для строительства доступного крупнопанельного жилья.

«Ранее у домостроительного комбината была задолженность перед кредиторами и работниками предприятия на сумму порядка 600 млн тенге. Благодаря поддержке государства данная сумма была погашена, возобновлена работа самого комбината», – поясняет аким столицы **Алтай Кулыгинов** на своей странице в Instagram.

Третий проект ДСК планируют в текущем году запустить в Шымкенте, объем инвестиций – 2,9 млрд тенге, но ни инвестора, ни название комбината власти не озвучивают.



водохранилища. В Жамбылской области может появиться горнолыжная турбаза (6,3 млрд тенге) и этнотуристская зона отдыха «Коксай» (2 млрд тенге). А в ЗКО построят парк отдыха и водных развлечений, обустроят для туристов прибрежную зону озера Шалкар, экоферму и курортную зону «Кушум». На момент выхода материала акиматы этих областей не ответили «Курсиву» о реальном статусе этих проектов.

С видом на границу с Китаем

В группу коммерческой недвижимости попали два десятка торговых, бизнес- и административных центров по всему Казахстану на общую сумму около 270 млрд тенге.

Самый крупный девелоперский проект в инвестпуле – строительство финансового-социального и бизнес-центра Downtown

Однако на запрос «Курсива» в Управлении городского планирования и урбанистики города Алматы сообщили, что заказчик за получением разрешительных документов до сих пор не обращался. «Downtown пока намеренные», – сказали в пресс-службе управления.

Последняя информация о проекте датируется 2019 годом. Тогда Kazakh Invest заявлял о планах строительства ниже проспекта Райымбека бизнес-центра, роскошных резиденций, отеля JW Marriott и жилых комплексов, а в качестве инвестора называл турецкую компанию Eksen Group («дочка» в РК – Eksen Techno Stroy).

Другой крупный девелоперский проект – строительство умного торгового и офисно-жилого комплекса Freedom Village Khorgos (ELIM) в центре приграничного сотрудничества

казахские горы и китайский приграничный город Хоргос». За сумму от \$195 тыс. в трехэтажном комплексе общей площадью 300 «квадратов» можно обустроить офис с шоурумом на первом этаже и спальнями на третьем. Freedom Village обещает будущим владельцам доступ к умным системам, интегрированным с производственным комплексом, сухим портом и транспортным хабом, эксклюзивный доступ к складам транспортно-логистического хаба, шесть парков, 48 ресторанов, отдельный внутренний двор с сауной и зоной фитнеса.

В Нур-Султане, по данным Kazakh Invest, в текущем году должно завершиться возведение торгового центра, где инвестором выступила турецкая компания, вложившая в проект 7,6 млрд тенге. Кроме того, новые ТРЦ стоимостью от 750 млн до 7 млрд тенге строят в Акмолинской, Актюбинской, Туркестанской и Жамбылской областях казахстанские инвесторы. Новые бизнес-центры появятся в Шымкенте (инвестиции – 980 млн тенге) и Актюбинской области (3 млрд тенге).

Инвестиционный материализм

Больше шести десятков проектов относятся к производствам, обеспечивающим строительную отрасль. В планах инвесторов запустить в Казахстане 12 кирпичных, семь газоблочных, пять цементных заводов, предприятия по выпуску металлоконструкций, листового стекла, пластиковых профилей, сэндвич-панелей, термопанелей, теплоизоляции, лифтостроительные и домостроительные комбинаты.

Среди самых дорогостоящих проектов пять цементных заводов общей стоимостью 200

ИНВЕСТИЦИИ

Размерная сетка

Какую долю продадут на бирже «Тошкент» госкомпании Узбекистана

Автоконцерн UzAuto Motors и флагман черной металлургии «Узметкомбинат» определились с пакетом бумаг, которые в этом году выведут на локальный рынок. Обе компании объявили тендеры по отбору андеррайтеров. О перспективах будущих размещений – в обзоре «Курсива».

Вадим ЕРЗИКОВ

О планах провести публичное предложение бумаг всех указанных эмитентов известно уже больше года, но точные сроки и объемы не озвучивались. Указ президента от 8 апреля обозначил, какая доля крупных компаний РУз достанется частному сектору.

Автопрорыв

UzAuto собирается разместить на локальном рынке до 5% бумаг в этом году, а на зарубежных площадках до конца 2023-го реализуют до 25% бумаг. Провести IPO производителя машин UzAuto Motors планируют с привлечением международного инвестиционного банка. Однако первый тендер по отбору андеррайтера, длившийся с 9 марта по 11 апреля, признан несостоявшимся. Из этого можно сделать вывод, что подходящих кандидатов не нашли. Компания уже запустила 15 апреля новый конкурс. Вторая попытка продлится до 13 мая.

«В конкурсной документации предусмотрено привлечение консорциума андеррайтеров с участием глобальных инвестиционных банков», – отмечает исполнительный директор Freedom Finance в Узбекистане Евгений Можейко. «Очевидно,



Фото: Узметкомбинат

это нужно, чтобы через них проходили зарубежные игроки, клиенты этих банков, которым могут быть интересны инвестиции в Узбекистане. Но с точки зрения объема привлечения средств для крупных инвестбанков они не интересны. Глубина узбекского рынка не позволяет делать большие размещения, так как нет такой широкой узнаваемости инструментов фондового рынка и распространение этих услуг очень низкое», – считает эксперт.

По его словам, глобальные инвестбанки берутся за подобные размещения с объемом \$100–200 млн, если говорить о локальных рынках, а за рубежом – от \$300 млн.

«По нашим консервативным подсчетам, в случае с UzAuto Motors речь может идти о размещении в \$50–70 млн на локальном рынке. Поэтому, с нашей точки зрения, было бы целесообразно разделить тендерную документацию на две части. Сначала провести отбор местных

консорциумов, которые будут заниматься размещением внутри страны, а уже после этого можно выбирать компании, которые возьмут их на международные площадки», – сказал Можейко.

Если публичное размещение акций UzAuto Motors состоится в запланированный срок, это будет первое IPO в Узбекистане с начала пандемии. Пока же компания имеет опыт только в размещении евробондов на \$300 млн, которое прошло в прошлом году.

Опытный игрок

«Узметкомбинат» уже имеет историю на локальном рынке капитала. На фондовой бирже обращаются простые и привилегированные бумаги компании. FPO компания проведет до конца года, а тендер по отбору андеррайтера продлится до 25 апреля. Инвесторам предложат до 5% бумаг. На данный момент эти акции входят в десятку самых популярных на местной бирже. С 1 по 18 апреля простые бумаги

заняли первое место по числу сделок на площадке – 558 операций почти на 1 млрд сумов (около \$90 тыс. по курсу на середину апреля). Правда, отчасти такое лидерство объясняется тем, что «Узметкомбинат» провел капитализацию накопленной прибыли, полученной до 1 января 2022 года. Действующие акционеры получают 10 бонусных акций на одну имеющуюся. Дополнительные бумаги достанутся тем, кто успел купить акции до 18 апреля.

Хорошие макроэкономические результаты и реформы в Узбекистане вызывают интерес многих инвесторов, однако сейчас не так много возможностей вложиться в республику. Поэтому UzAuto Motors и «Узметкомбинат» будут привлекательны для участников фондового рынка, уверен аналитик и партнер Avesta Investment Group Карен Срапионов.

Эксперт полагает, что объем размещения будет зависеть от оценок и может быть в диапазоне \$10–40 млн для указанных

компаний. Freedom Finance для «Узметкомбината» дает диапазон \$13–15 млн. «Местный рынок пока не показывает похожих объемов ликвидности. Но именно такие размещения могут существенно изменить рынок и привлечь на него дополнительных инвесторов из числа иностранных и местных институциональных, а также дополнительные слои частных инвесторов, которые еще не начали вкладывать в ценные бумаги и ограничиваются депозитами», – считает Срапионов.

Частная половина

Указ президента от 8 апреля предполагает начало процесса приватизации «Узбекнефтегаза» и Uzbekistan Airways в этом году. Нефтегазовая компания продаст не менее 49% акций, авиакомпания – не менее чем 51%. В обоих случаях часть акций реализуют путем публичного размещения, но сколько точно продадут через биржу, пока неизвестно.

«Узбекнефтегаз» уже готовится к этому процессу и с 4 апреля включен в листинг Республиканской фондовой биржи «Тошкент». На данный момент на площадке уже проходят сделки с привилегированными акциями компании. Они вошли в десятку самых торгуемых с 1 по 19 апреля. Согласно данным «Узбекнефтегаза», 99,94% его акций сосредоточены в руках государства. Доля иностранных инвесторов составляет 0,003%, прочих – 0,05%. Уставный капитал организации равен 21,24 трлн сумов (\$1,9 млрд).

В капитале Uzbekistan Airways государство контролирует все 100%. Организация получила крупный убыток в пандемийный 2020-й на 756 млрд сумов (около \$70 млн). Хотя 2021-й принес прибыль в размере 54 млрд сумов, на балансе предприятия по

итогах года висит непокрытый убыток на 679 млрд сумов.

«Если компания сможет убедить потенциальных инвесторов в прибыльности текущей операционной модели, планах развития, которые увеличат денежные потоки и прибыльность, а также предложит разумный дисконт, учитывающий риски, то размещение будет успешным», – считает Карен Срапионов. С таким подходом согласен и Евгений Можейко. Однако оба эксперта пришли к выводу, что для успешных размещений всех указанных выше компаний есть и независимые от эмитентов факторы.

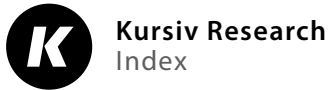
Незаменимый элемент

И Можейко, и Срапионов называют на несколько проблем, которые могут быть препятствием для успеха IPO/FPO на локальном рынке. Как и в случае со всеми развивающимися фондовыми площадками, предстоит преодолеть два дефицита – объема ликвидности и количества инвесторов.

Евгений Можейко считает, что акции упоминавшихся эмитентов следует продавать как можно более широкому кругу инвесторов. «Для этого необходимо упростить процедуру открытия брокерских счетов. Сейчас, чтобы открыть брокерский счет, необходимо физически присутствовать в Узбекистане. Если на рынок придут крупные инвестбанки, которые захотят привести своих клиентов, каждому придется приезжать в Узбекистан», – объясняет он.

Карен Срапионов добавляет: увеличить охват инвесторами рынка и ликвидность на нем помогло бы введение понятия номинального держателя для иностранных брокеров, а также создание схем коллективных инвестиций.

Индексы Kursiv-10 и Kursiv-G38: немного теплее



В минувшие семь дней позиции 10 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-10, улучшились. Значение индекса увеличилось с 907,08 (по итогам торгового дня) до 911,61 пункта (по состоянию на 15:00 20.04.2022).

Аскар МАШАЕВ

Неделя оказалась неудачной для «КазТрансОйла» (–6,5%) и Kcell (–3,1%). Положительная динамика зафиксирована у Народного банка (+5,9%), «Казхаттелекома» (+2,8%), «Казатомпрома» (+2%), Банка ЦентрКредит (+1,8%) и KEGOC (+0,4%). Минувшие семь дней оказались благоприятными для индекса Kursiv-G38. Укрепились позиции эмитентов, представленных в секторе KASE Global. Значение индекса выросло с 492,62 (по итогам торгового дня) до 495,73 пункта (по состоянию на 15:00 20.04.2022).

Тройка лидеров роста из сектора KASE Global: Nike (+10,7%), American Airlines (+9,8%), Newmont Corp. (+6,2%). Аутсайдеры недели: PayPal (–9,2%), Boeing (–9%), SALESFORCE.COM (–4,3%).

Казахстанская фондовая биржа уведомила участников рынка о том, что в связи с высокой волатильностью на локальном и международных рынках, связанной с резким изменением геополитической ситуации в мире, в марте и апреле 2022 года часть маркетмейкеров была вынуждена отказаться от котирования некоторых бумаг в секторе KASE Global. Однако по 18 бумагам котировки на рынке продолжают поддерживаться, и обязательства

маркетмейкеров добросовестно выполняются.

Отмечается, что KASE совместно с регулятором и участниками рынка проводит активные мероприятия, направленные на привлечение дополнительной ликвидности в секторе KASE Global. Стоит отметить, что необходимым условием для эффективного котирования маркетмейкерами большего числа бумаг является нормализация ситуации на мировых рынках.

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 13.04.2022 по 20.04.2022.

Индекс Kursiv-10



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

Народный банк

Агентство Fitch Ratings подтвердило долгосрочный рейтинг дефолта Народного на уровне «BBB-», прогноз – «стабильный». По оценке агентства, рейтинг финансовой устойчивости банка подкреплён его значительными конкурентными преимуществами, достаточной прибыльностью и капитализацией.

Прогноз «стабильный» отражает мнение Fitch, что у банка достаточный запас прочности по финансовым показателям для сохранения текущего рейтинга,

даже несмотря на то что в последние месяцы риски в операционной среде возросли.

Fitch выделяет несколько ключевых факторов в отношении Народного, среди которых улучшение качества активов, сохранение устойчивой прибыльности. Также благодаря высокой системной значимости этого банка рейтинг господдержки на одну ступень выше, чем у других казахстанских БВУ.

Международное рейтинговое агентство Moody's Investors Service подтвердило рейтинг Народного на уровне суверенного рейтинга. Ранее, 13 января 2022 года, Moody's поставило рейтинг банка на пересмотр в сторону потенциального снижения. По результатам пересмотра 12 апреля 2022 года Moody's подтвердило рейтинг Народного на уровне «Баа2» и изменило прогноз по рейтингам на «стабильный».

В распространенном сообщении указано, что подтверждение рейтингов отражает оценку Moody's того, что операционная среда и кредитоспособность банка останутся устойчивыми к возросшим социальным и политическим рискам в стране вследствие недавних январских событий, а также к потенциальным вызовам, возникшим в результате российско-украинского военного конфликта.

Оценка Moody's отражает запас прочности Народного, в том числе по капитализации, прибыльности и ликвидности.

Kcell

Из состава совета директоров мобильного оператора по собственной инициативе вышел Тимур Найзабеков. Должность независимого директора Kcell он занял в 2018 году. У Найзабекова большой опыт работы в финансовом секторе, карьере

он начинал казначеем в Банке ЦентрКредит (2004–2007 годы), был портфельным управляющим в Нацбанке РК (2007–2012 годы). Найзабеков также имеет опыт работы за рубежом: в 2014–2015 годах работал финансовым аналитиком в лондонском Union Bancaire Privee, затем занимал должность председателя правления Estate Management Company (2016–2017 годы).

Кадровые изменения произошли в правлении компании: из него исключена Севиль Гасанова, избран главный корпоративный директор Азамат Уйсумбаев.

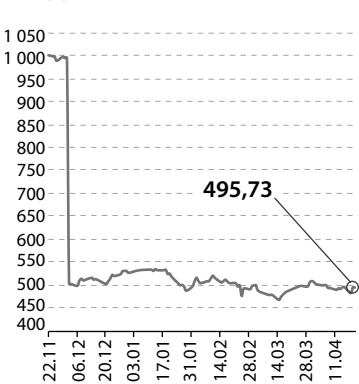
Решено создать годовое общее собрание акционеров Kcell на 19 мая 2022 года, оно пройдет в очном порядке (Алматы, 11:00). Сообщается, что если собрание не состоится в указанную дату, то оно переносится на 31 мая 2022 года. Могут участвовать акционеры, которые зарегистрированы Центральным депозитарием ценных бумаг в реестре держателей по состоянию на 19 апреля 2022 года.

В предлагаемой повестке дня семь вопросов, среди которых: определение состава и срока полномочий счетной комиссии компании и избрание ее членов; утверждение годовой финансовой отчетности за 2021 год; утверждение порядка распределения чистого дохода за минувший год, принятие решения о выплате дивидендов по простым акциям; избрание нового состава совета директоров и так далее.

KEGOC

Компания по управлению электрическими сетями опубличовала аудированную консолидированную отчетность за 2021 год. Выручка достигла 186,4 млрд тенге (+4,1), чистая прибыль составила 52,6 млрд тенге (–1,6%).

Индекс Kursiv-G38



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

«В отчетном году акционерам выплачено дивидендов на общую сумму 41,5 млрд тенге, из которых 19,5 млрд тенге по итогам 2020 года и 22 млрд тенге по итогам первого полугодия 2021 года. С момента первичного размещения акций компании на фондовой бирже общая сумма выплаченных дивидендов акционерам составила 174,7 млрд тенге. Размеры итоговых выплат дивидендов за год увеличились с 8,6 млрд тенге в 2014 году до 39,5 млрд тенге в 2020 году, или в 4,6 раза», – следует из распространенного пресс-релиза.

«Казхаттелеком»

Совет директоров национальной компании по собственной инициативе покинул Тимур Найзабеков.

«КазТрансОйл»

Решением общего собрания акционеров от 12 апреля 2022 года Тимур Курманбаев избран членом совета директоров. Напомним, что в феврале текущего года он был назначен генеральным директором и председателем правления «КазТрансОйла». Компания сообщила о проведении 19 мая 2022 года годового общего собрания акционеров. Повестка дня собрания включает

шесть вопросов, среди которых: утверждение годовой финансовой отчетности и консолидированной годовой финансовой отчетности компании за 2021 год; утверждение порядка распределения чистого дохода компании за 2021 год, принятие решения о выплате дивидендов по простым акциям и утверждении размера дивиденда в расчете на одну простую акцию компании; утверждение годового отчета совета директоров компании о проделанной работе за 2021 год и прочее.

Стали известны рекомендации совета директоров предстоящему ГОСА о порядке распределения чистого дохода компании за 2021 год и размер дивидендов по простым акциям. Предлагается чистый доход за 2021 год в размере 50,6 млрд тенге распределить так: на выплату дивидендов направить чуть более 10 млрд тенге (или 19,8%), оставшуюся часть в размере 40,6 млрд тенге оставить в распоряжении компании. Таким образом, размер дивиденда за 2021 год должен составить 26 тенге за одну простую акцию.

Для сравнения: по итогам ГОСА, которое состоялось 26 мая 2021 года, было решено направить на вознаграждение 50,7 млрд тенге, или 132 тенге на одну простую акцию. Добавим, что чистая прибыль за 2020 год составила почти 56 млрд тенге.

Свои рекомендации по поводу распределения вознаграждения за 2021 год совет директоров «КазТрансОйла» объясняет необходимостью исполнения обязательств компании по реализации инвестиционной программы, существенным ростом расходов, связанным с увеличением уровня заработных плат работников обособленных структурных подразделений, а также расходов по оплате услуг сервисных предприятий.

Золото на блокчейне

Какие технологические новшества ждут клиентов KCSD

С начала 2022 года количество брокерских счетов, открытых на имя розничных инвесторов, выросло на 44%, причем половину из них составили казахстанцы младше 35 лет. Их привлекла на рынок цифровизация – проста-та удаленной иденти-фикации и доступность приложений брокеров. Другие участники фон-дового рынка также не остались в стороне и активно включились в погоню за «цифрой».

Председатель правления Цен-трального депозитария (KCSD) Адиль Мухамеджанов расска-зал о том, как будет проходить цифровизация бизнес-процессов KCSD, какие технологические новшества ждут клиентов депозитария и чем все это обернется для участников фондового рынка Казахстана.

– Сегодня все – от компаний до местных властей – строят стратегии цифровизации. Зачем это Центральному де-позитарию? Есть конкретная потребность или это погоня за веянием моды на «цифру»? – Действительно, мы движем-ся в фарватере общей цифро-визации финансового рынка Казахстана, но я бы не сказал, что мода на «цифру» – это плохо, скорее даже наоборот. Цифровизация сегодня – общемировой тренд, который нельзя игнори-ровать, если компания хочет идти в ногу со временем. Упор на «цифру» позволяет оптими-зировать и автоматизировать бизнес-процессы.

В прошлом году мы обновили Стратегию развития бизнеса KCSD. Одним из ее ключевых направлений стало расширение спектра услуг для участников рынка и повышение удобства уже существующих клиентских сервисов. В связи с этим появи-

лась потребность сделать нашу внутреннюю инфраструктуру более гибкой, чтобы она помог-ла сократить time-to-market, то есть время вывода продукта на рынок. А для этого необходимо цифровизировать деятельность Центрального депозитария. Поэтому мы и разработали Стратегию цифровизации де-позитария, включив в нее 17 IT-инициатив.

– Прежде чем переходить к будущим инициативам, рас-скажите о нынешнем уровне цифровизации KCSD. Вы про-водили его анализ? – Конечно. Мы проанализиро-вали текущее состояние и функ-ционал IT-систем депозитария, оценив архитектуру приложе-ний, потоки данных и многое другое.

Результат был вполне пред-сказуем: состояние IT-инфра-структуры Центрального депозитария отвечает потребностям нынешних бизнес-процессов, но для расширения перечня услуг и сокращения времени time-to-market потребуются значитель-ный пересмотр архитектуры решений и подходов к ведению разработок.

Сейчас мы используем двухзвенную архитектуру, при которой бизнес-логика зашита в базе данных: там хранятся и обрабатываются все процедуры и функции. При таком подходе довольно сложно, к примеру, масштабировать приложения или повысить скорость разра-ботки. Поэтому у нас в планах перейти на микросервисную ар-хитектуру. Появление множества небольших автономных модулей четко определенными задачами позволит вести параллельную разработку и легко масштабиро-ваться. Это как раз то, что нужно KCSD для дальнейшего развития.

Среди ключевых запланиро-ванных IT-инициатив – внедре-ние автоматизированной бан-ковской системы (АБС), интер-нет-эквайринга, факторинговой платформы и портала инвестора, а также доработка личных ка-



бинетов, в том числе для уда-ленного установления деловых отношений с клиентами KCSD.

– Расскажите подробнее, что они собой представляют. В чем главная цель их внедрения? – Все IT-инициативы направ-лены на повышение качества обслуживания клиентов и упро-щение процедуры взаимодей-ствия с ними. Например, уста-новление деловых отношений в онлайн-формате избавит кли-ента от необходимости физи-ческого присутствия в офисе Центрального депозитария для получения той или иной услуги. Клиенту достаточно будет от-крыть мобильное приложение и покрутить лицом перед камерой.

Интернет-эквайринг также упростит жизнь клиента, по-зволив ему оплачивать услуги депозитария в личном кабинете. Об этом, кстати, нас просили сами депоненты, если верить результатам последнего анке-тирования. Доработка личного кабинета – еще один приоритет цифрового развития KCSD. Мы хотим внедрить web-приложе-ния для всех сервисов – как уже существующих, так и тех, что еще находятся в разработке.

В рамках системы АБС пла-нируется предоставление услуг

по обменным операциям с без-наличной иностранной валю-той. Деньги, полученные или предназначенные для операций с ценными бумагами, можно будет конвертировать на бирже, не прибегая к услугам банков-посредников.

Факторинговая платформа по регистрации выпуска коммер-ческих векселей позволит не только регулировать сферу фи-нансовых услуг для заказчиков и поставщиков, ведущих торго-вую деятельность на условиях отсрочки платежа, но и станет новым направлением бизнеса Центрального депозитария.

Внедрение системы корпор-ативных действий, в том числе создание портала инвестора, позволит эффективнее и про-ще раскрывать информацию о корпоративных событиях KCSD и оказывать услуги по их обра-ботке.

Самой хайповой нашей ини-циативой, пожалуй, будет пи-лотирование DLT – технологии распределенных реестров. Чтобы стало понятнее, о чем идет речь, вспомните блокчейн, самый раскрученный вид децентрали-зованной базы данных. В целом у DLT достаточно высокий по-тенциал и есть перспективы на финансовом рынке, но мы пока

ограничимся токенизированным золотом. Все же в приоритете у KCSD улучшение сервисов, вос-требованных клиентами, а не эксперименты с токенами.

– Когда планируете внедрять все эти IT-инициативы? – Часть из них мы запусти-ли еще в прошлом году. Так,

– Какая будет польза от этих инициатив для участников рынка? – Как я уже говорил, мы проводим цифровизацию с мыслями о клиенте. Все наши IT-инициативы направлены на повышение качества коммуни-кации с участниками фондо-вого рынка. На это нацелены инициативы по OpenAPI и уста-новлению деловых отношений в онлайн-формате, внедрение эквайринга и факторинговой платформы, открытие портала инвестора и совершенствова-ние личных кабинетов. Причем

KCSD планирует предоставлять удобные сервисы не только профессиональным участникам рынка, но и розничным инве-сторам.

Переход к «цифре» приведет к появлению новых продук-тов и услуг, а обновленная IT-инфраструктура ускорит time-to-market. Процессы авто-матизации сократят время на реализацию решений, так что реагирование Центрального депозитария на изменение в том же законодательстве бу-дет происходить значительно быстрее, чем это происходит сейчас.

Кроме того, процесс цифро-визации повысит производи-тельность и надежность наших серви-сов. Центральному депозитарию важно иметь эффективную и от-казоустойчивую IT-инфраструк-туру, которая будет работать без простоев. Это актуально уже сейчас, учитывая, что за послед-ние месяцы на рынок пришло большое количество розничных инвесторов.

Переход на «цифру» не только сделает KCSD значимым драйве-ром диджитализации фондового рынка Казахстана, но и превра-тит его в цифрового лидера в области депозитарных услуг на региональном уровне.

Восьмым будешь

В список для расчета индекса KASE войдут акции Kaspi.kz



С 5 мая 2022 года в пред-ставительский список для расчета индекса KASE будут включе-ны простые акции АО «Kaspi.kz» – ровно че-рез год после того, как индекс покинули акции KAZ Minerals.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Акции Kaspi.kz соответствуют необходимому для включения в список для расчета индекса KASE критериям, говорится в сообще-нии Казахстанской фондовой биржи. И там же приводятся дан-ные, что с 1 октября 2021 года по 31 марта 2022 года с указанными акциями было заключено 8779 сделок на сумму 2068,80 млн тенге, кроме того, в каждом ме-сяце в сделках с акциями Kaspi.kz

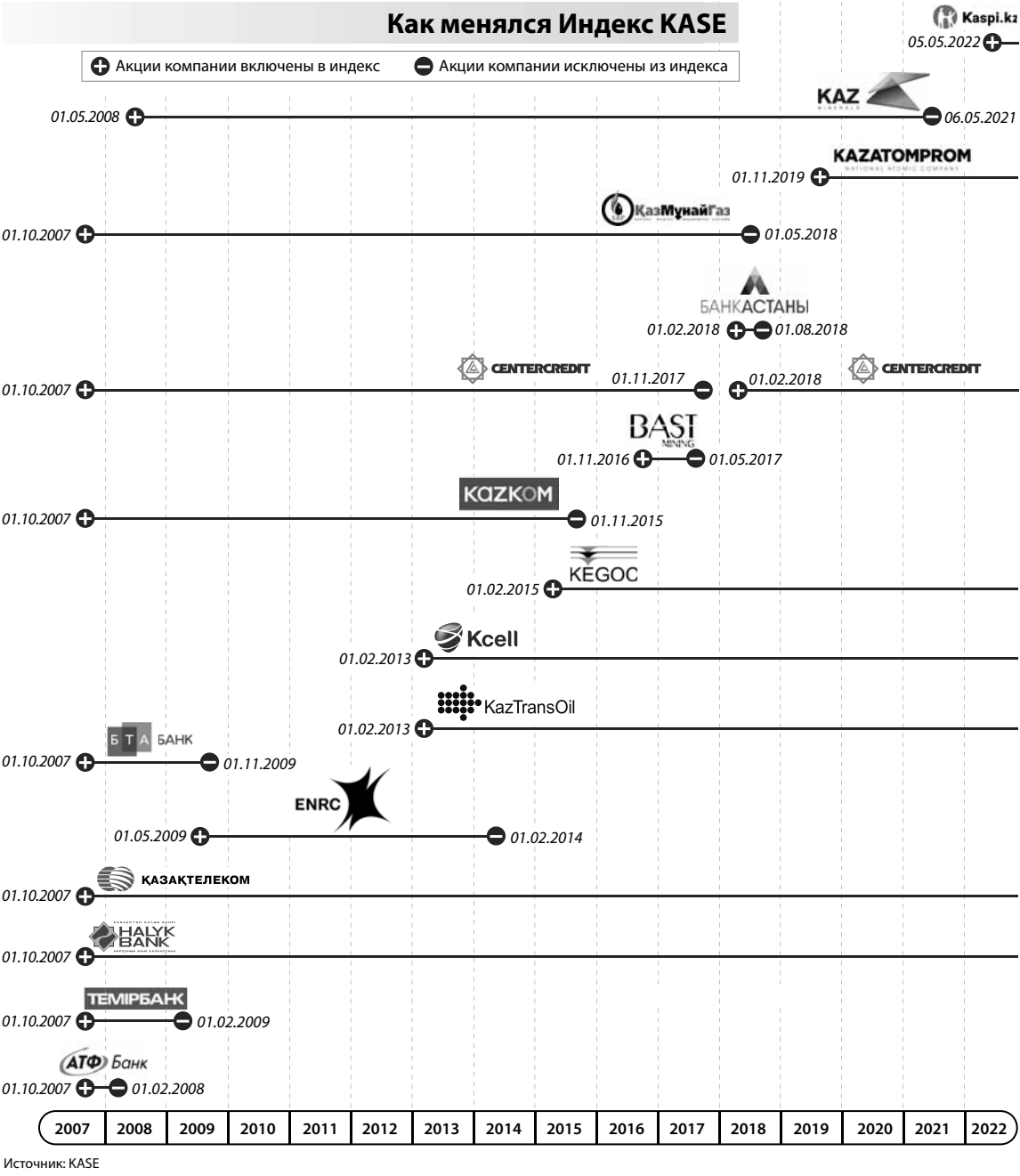
принимали участие не менее пяти членов KASE.

Доля рыночной стоимости акций Kaspi в индексе составит 15%, доля бумаг Народного банка 15%, на акции «Казахтелекома», Kcell и «Казатомпрома» будет приходиться тоже по 15% на каждого. «КазТрансОйл» – 8,4%, Банк ЦентрКредит – 6,7% (все по расчетам на 13 апреля).

Напомним, до начала мая в список индекса KASE по-преж-нему будут входить ценные бумаги семи компаний: двух банков – это Банк ЦентрКредит и Народный банк, двух игро-ков телеком-рынка – Kcell и «Казахтелекома», двух инфра-структурных компаний – опе-ратора электроэнергетической системы KEGOC и оператора магистральных нефтепроводов «КазТрансОйл», а также акции «Казатомпрома» – мирового лидера по добыче урана.

Только трое из перечисленной семерки входят в индекс KASE с момента его запуска 1 октября 2007 года – это Народный банк, «Казахтелеком» и Банк Центр-Кредит.

Акции каких компаний в раз-ное время входили в индекс KASE, можно увидеть на инфо-графике.

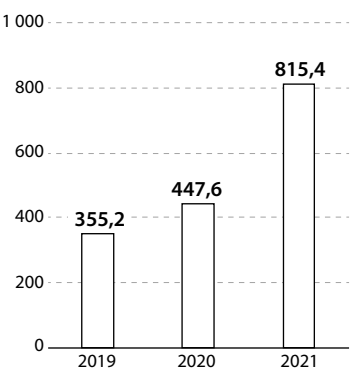


Макророст микрофинансирования

Активы казахстанских МФО выросли на 82% за счет расширения
ссудного портфеля топ-10 игроков

Активы микрофинансовых компаний за год выросли на 82%

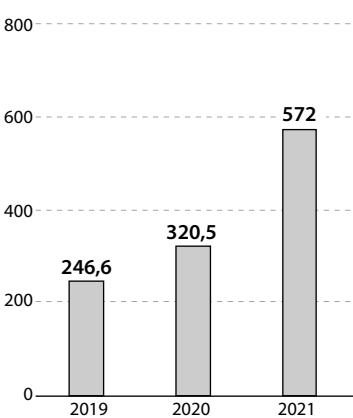
Активы МФО РК, млрд тенге



Источник: НБ РК

Долги МФО за год выросли на 78%

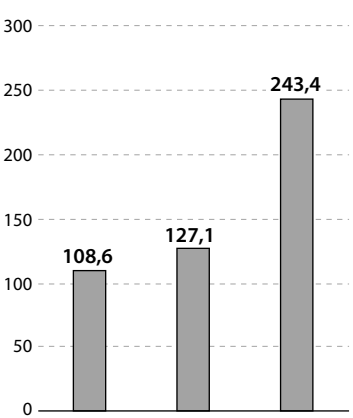
Обязательства МФО РК, млрд тенге



Источник: НБ РК

В 2021 году капитал МФО вырос почти вдвое

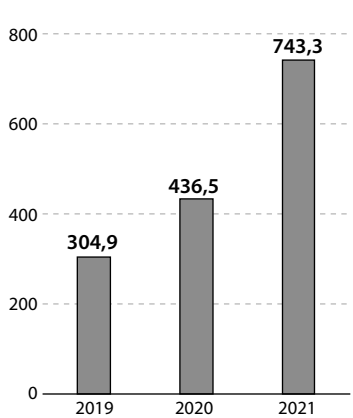
Капитал МФО РК, млрд тенге



Источник: НБ РК

Ссудник МФО в 2021 г. вырос на 70%

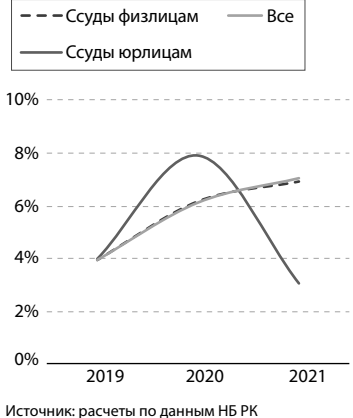
Ссудный портфель МФО РК, млрд тенге



Источник: НБ РК

Доля токсичных займов МФО выросла некритично

Доля NPL 90+ в целом по сектору МФО на конец периода, %



Источник: расчеты по данным НБ РК

> стр. 1

Ссудный портфель составляет 91% активов казахстанских МФО (в 2020 году – 98%). Динамика ссудного портфеля за минувший год также оказалась высокой: объем микрокредитов на балансе микрофинансовых компаний вырос с 437 до 743 млрд тенге, или на 70% (в 2020 году – на 43%). Игроки из топ-10 компаний рынка обеспечили 71% роста всего ссудного портфеля по итогам 2021 года.

Экстенсивный рост (за счет увеличения количества новых игроков) окончательно сменился интенсивным – благодаря тому, что действующие участники рынка расширяют линейку продуктов и повышают их доступность.

Уровень просрочек (NPL 90+) в целом по МФО по итогам 2021 года составил 6,9%, увеличившись за год на 0,8 п. п. Поскольку львиная доля займов МФО фиксируется статистикой как кредиты физическим лицам, то NPL 90+ в этом сегменте составляет максимально близкое значение к общему по рынку – 7,0% (6,1% – в 2020 году). В прошлом году существенно сократилась доля токсичных микрозаймов юрлицам – с 7,9 до 3,0%.

Основным ресурсом для кредитования на рынке МФО по-прежнему остаются обязательства: их вес в пассивах составляет 70% (в 2020-м – 72%), а за год увеличился на 78% против 30% годом ранее. Но и капитал участники рынка наращивали весьма динамично.

Одним из ключевых трендов, проявившихся в 2020-м, но до конца оформившихся только в прошлом году, стал большой поход МФО на локальный фондовый рынок. Анализируя общий объем зарегистрированных размещений на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и Бирже МФЦА (AIX) в период с января 2020-го по март 2022 года, Kursiv Research зафиксировал в общей сложности 30 облигационных программ, 21 из которых номинированы в тенге, 8 – в долларах, в проспекте одной фиксируется, что средства будут привлекаться как в долларах, так и в тенге. Наиболее часто фиксируемая срочность – 2 года, ставки купонов в тенге распределены между 11 и 25%, в долларах – между 5 и 10%. При этом диапазон объема облигационных программ распределен между 500 млн и 30 млрд тенге, а также \$2 млн и \$15 млн. Наибольшая плотность размещений пришла на ноябрь – декабрь 2021 года (10 выпусков), то есть на период, когда экономика завершила восстановление после коронакризиса, но еще не столкнулась с проблемами, связанными с ростом геополитической напряженности.

Крепкая четверка

На основе данных, предоставляемых НБ РК, Kursiv Research подготовил рейтинг десяти крупнейших казахстанских МФО по объему активов. Рынок отличается достаточно высокой концентрацией: на 4% из числа компаний-участниц приходится 74% всех активов и 73% всего кредитного портфеля рынка, 80% обязательств и 60% капитала.

Лишь 6 из 10 крупнейших МФО были отмечены в попытке привлечь финансирование через отечественные фондовые биржи, причем один участник – МФО «ОнлайнКазФинанс» (бренд Solva) – отменился сразу на двух площадках.

Первые четыре позиции по размеру активов по итогам 2021 года удерживают те же компании и в той же последовательности, что и в 2020-м: KMF, «Тойота Файнаншл Сервисес Казахстан», MyCar Finance, Solva.

KMF – традиционный лидер рынка – в минувшем году показал прирост активов на 18% (до 183 млрд тенге) и ссудного портфеля на 19% (до 162 млрд). Компания, в числе первых опубликовавшая годовую аудированную отчетность по итогам 2021 года, отразила в ней рост чистых про-



Фото: Офелия Жакаева

центных доходов на 17% (до 38 млрд тенге), чистой прибыли – на 26% (до 14 млрд).

«Рост процентных доходов обусловлен удешевлением фондирования за счет увеличения доли (с 3,4 до 27,8%) местных фининститутов с более доступной ставкой вознаграждения, – объясняют в компании. – Основные причины улучшения чистой прибыли в сравнении с 2020 годом – за счет роста доходов от продаж продукта «автокредитование». Новые продукты должны увеличить диверсификацию портфеля компании: в последние 3–5 лет в его структуре по 40% приходилось на торговлю и сельское хозяйство, еще 15% – на потребительские кредиты, на прочие сектора – около 5%.

«KMF активно развивает онлайн-каналы продаж и ведет постоянную работу по улучшению цифрового взаимодействия с клиентами. Кроме того, улучшены темпы восстановления провизий за счет своевременного внедрения инструментов поддержки клиентов как на период пандемии, так и в период посткризисного восстановления», – сообщили в МФО.

Вместе с мерами поддержки, которые после январских событий 2022 года объявило Агентство РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР), KMF предложил своим клиентам дополнитель-

ные опции: адресную помощь наиболее пострадавшим, кредитные каникулы (отсрочка погашения основной суммы и списание процентов на срок до трех месяцев), субсидии (на это компания выделила около 200 млн тенге собственных средств; мера действовала до 31 марта), реструктуризацию кредитов.

«Несмотря на то что многие клиенты вынужденно закрылись в крупных городах в связи с масовыми беспорядками, уровень просрочек был достаточно низким. Мы были на постоянной связи со своими клиентами, некоторым из них адресно предоставили отсрочки и финпомощь на восстановление бизнеса. В целом январские события не оказали долгосрочного негативного влияния на наших заемщиков, – отметили в компании. – К концу января практически все перешли в обычный режим работы. По итогам января мы годовые планы не пересматривали и сохранили прогнозный рост объема ссудного портфеля на уровне 30% и прирост в количестве заемщиков на уровне 10–12%».

В 2021 году KMF впервые вышел на фондовый рынок (KASE), разместив в сентябре двухлетние облигации на 10 млрд тенге (объем всей программы первого выпуска – 20 млрд) под 13% годовых. В компании отмечали, что в числе инвесторов (данные по итогам book-building) оказались «страховые компании, паевые инвестиционные фонды, товарищества с ограниченной ответственностью, а также фи-

зические лица» – всего 17 участников. «Стоимость размещения стала одной из наименьших по доходности среди аналогичных размещений эмитентов из сектора МФО и оказалась на уровне кривой доходности эмитентов из сектора BBU», – подчеркнули в KMF.

Вторую строчку рейтинга занимает «Тойота Файнаншл Сервисес Казахстан» (ТФСК) с объемом активов в размере 122 млрд тенге (+74% за год), кредитного портфеля – в 104 млрд (+82%). ТФСК – кэптивная компания Toyota Motor Corp. (владелец – британская TOYOTA FINANCIAL SERVICES PLC), специализирующаяся на программах розничного кредитования на приобретение автомобилей брендов Toyota и Lexus. На фоне бурного роста активов и портфеля компании ТФСК в июле 2021 года разместила на KASE пятилетние облигации общим объемом 5 млрд тенге по ставке 11%. Согласно сообщениям биржи, «в общем объеме активных заявок на долю банков второго уровня (BBU) пришлось 40%, на долю других институциональных инвесторов – 34%, на долю брокерско-дилерских организаций – 14%, на долю прочих юридических лиц – 12%».

MyCar Finance, собственниками которой являются структуры Astana Group Нурлана Смагулова (в списке учредителей два ТОО – МК «Астана-Моторс» и «Астана-Моторс Менеджмент»), – быстрорастущий стартап с фокусом на розничном кредитовании на приобретение автомобилей.

По итогам 2021 года активы компании выросли почти в 2,5 раза (на 142%) и достигли 110 млрд тенге, причем ссудный портфель компании – 109 млрд (+143% г/г). Компания пока не испытывает необходимости в привлечении заемного финансирования на бирже. Это единственная МФО из семи крупнейших микрофинансовых компаний РК, которая до сих пор не объявила и не провела размещение облигаций. При этом уровень долга к капиталу у компании самый высокий из топ-10 – 7,5; для сравнения: у KMF – 3,3, у ТФСК – 6,7.

МФО «ОнлайнКазФинанс» (Solva), принадлежащая российской IDF Eurasia (также контролирует в Казахстане PDL-компанию Moneypay KZ и коллекторское агентство ID Collect KZ), увеличила активы на 55% за год (до 67 млрд тенге), а кредитный портфель – на 72% (до 61 млрд). По данным компании, в последние три года в ее клиентскую сеть входят более 400 тыс. физлиц и представителей малого и среднего бизнеса в РК.

Solva – наиболее активный игрок отечественного сектора МФО, привлекающий финансирование на фондовом рынке. В 2020–2021 годах компания запустила четыре облигационные программы на обеих казахстанских площадках: на AIX – программы на \$7 млн (срочность – 2 года, ставка – 7,00%) и 7 млрд тенге (срочность – 3 года, ставка – 18,50%), на KASE – на 7 млрд (срочность – 3 года, ставка – 18,00%) и 30 млрд тенге (срочность – 3 года, ставка – 18,00%).

Объем привлеченных средств по факту меньше объема программ, однако компания стабильно выходит на рынок и фиксирует стабильный спрос: например, из размещений на KASE программа на 7 млрд освоена полностью, по программе в 30 млрд освоено 10 млрд.

Уже в 2022 году Solva сообщила о нескольких договорах фондирования за счет кредитов банков второго уровня: в феврале для компании открыли кредитную линию в Банке ЦентрКредит (1,5 млрд тенге на 3 года), в марте – в Евразийском банке (сумма не уточняется, срочность – 3 года).

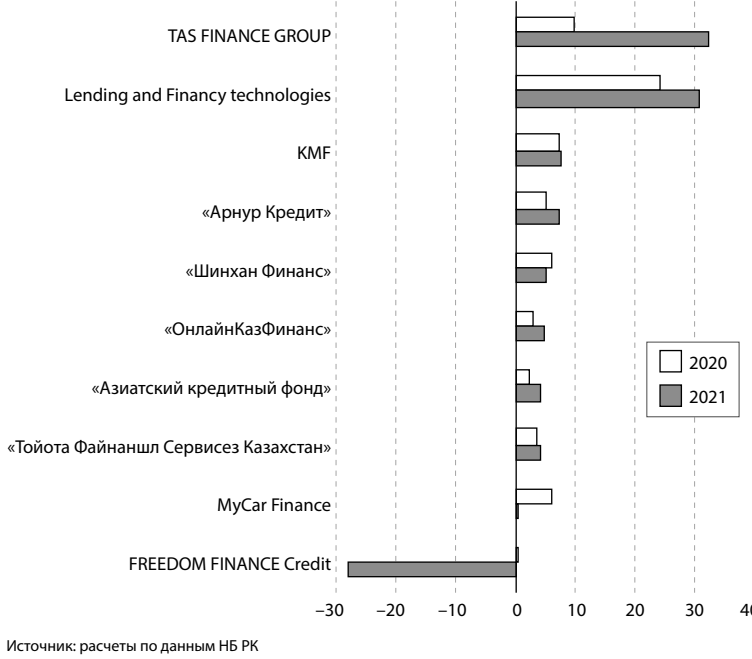
Те же и новичок

Основные сдвиги в топ-10 происходят во второй части списка – между 5-м и 10-м местами, где расположенные компании с кредитными портфелями от 12 до 22 млрд тенге.

На одну строчку относительно прошлого года поднялась МФО TAS Finance Group: в рейтинге по итогам 2021 года компания находится на 5-м месте с активами в размере 25,9 млрд тенге (+65%) и портфелем в 21,4 млрд (+51%). TAS, у которой 38 отделений по всей стране, развивает лишь одно направление. «В TAS Finance Group модель бизнеса на 100% построена на кредитовании под залог автотранспорта. По-другому мы не кредитуем», – подчеркивают в компании. Пер-

7 из 10 компаний демонстрировали рост рентабельности активов

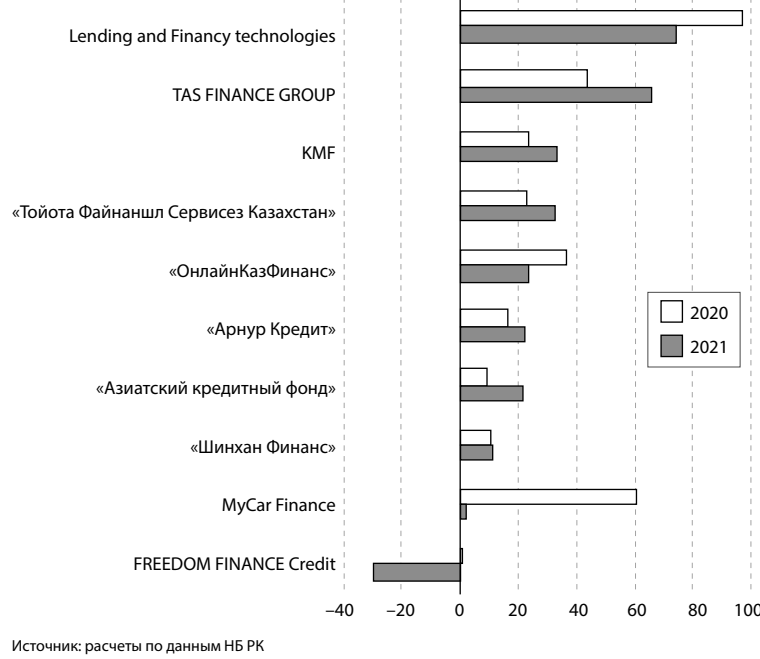
Отношение нераспределенной прибыли к активам по итогам 2020 и 2021 годов, %



Источник: расчеты по данным НБ РК

6 из 10 МФО фиксировали увеличение рентабельности капитала

Отношение нераспределенной прибыли к капиталу по итогам 2020 и 2021 годов, %



Источник: расчеты по данным НБ РК

вый кредит под залог авто TAS выдал 10 лет назад, а в 2020-м МФО запустила кредитование на покупку автомобиля. В середине прошлого года основатель TAS Finance Group Дулат Тастекеев отмечал, что его компания является единственной в СНГ, предоставляющей онлайн-займы под залог автотранспорта.

TAS занимает 2-е место после KMF по объему нераспределенной прибыли (около 8 млрд тенге). У этой МФО лучшие в топ-10 показатели отношения нераспределенной прибыли к активам (32,1% в 2021-м), компания на 2-м месте по соотношению нераспределенной прибыли и капитала (65,7%).

В декабре прошлого года компания привлекла на AIX 2,7 млрд тенге под 19,00% по двухлетним облигациям. В TAS отмечали, что спрос превысил предложение на 37%. В ближайшее время компания планирует разместить еще 2,3 млрд тенге. По данным портала AIX, в рамках всей облигационной программы компания планировала привлечь в общей сложности 20 млрд тенге.

На протяжении прошлого года компания консолидировала казахстанские активы ее учредителей: в мае к ней присоединили МФО «TAS CREDIT», в сентябре – TOO «TASCREDIT ONLINE Lombard».

На 6-е место (минус одна строчка) переместилась базирующаяся в Шымкенте МФО «Арнур Кредит». Активы компании по итогам 2021 года составили 26 млрд тенге (+24% г/г) при кредитном портфеле в размере 22 млрд (+39%). Компания работает в основном с аграриями, предоставляя как залоговые (до 55 млн тенге), так и займы без обеспечения и автокредиты. Компанию отличают скромные показатели долга к капиталу (2,1). При этом на фондовый рынок «Арнур Кредит» выйдет в ближайшее время: в феврале 2022 года листинговая комиссия KASE включила двухлетние облигации компании объемом 1,5 млрд тенге в список на альтернативной площадке. О начале торгов не сообщалось.

На 7-й позиции оказалась МФО «FREEDOM FINANCE Credit» (единственный учредитель – россиянин Виктор Шадрин), годом ранее занимавшая 44-ю строчку. Рост активов и кредитного портфеля компании измержется несколькими тысячами процентов. По итогам 2021-го активы компании составили 25 млрд, судник – 22 млрд. По информации компании, она предоставляет микрокредиты индивидуальным предпринимателям, физическим и юридическим лицам.

По состоянию на 30 сентября прошлого года (данные из проспекта облигационной программы; более свежих данных в открытом доступе нет) компания получила выручку в размере 6,6 млрд тенге, а чистую прибыль на уровне 1,4 млрд. Пока компания развивается на капитале учредителя (в течение прошлого года он вырос с 0,3 до 23,1 млрд тенге), но в декабре 2021 года на AIX появилась информация о запуске облигационной программы на \$400 млн (бонды могут быть номинированы как в долларах, так и в тенге).

Замыкают десятку МФО «Lending and Fincancy technologies» (сайт DengiClick.kz) с активами в размере 19 млрд (+133%) и портфелем в 17 млрд (+142%), специализирующийся на автокредитовании «Шинхан Финанс» (активы – 16 млрд (+42%), портфель – 15 млрд (+48%)) и

Показатели топ-10 МФО РК по активам по итогам 2021 года

Место по итогам 2021 г.	Место по итогам 2020 г.	Микрофинансовая организация	Активы, млрд тенге	Динамика активов к 2020 г., %	Судный портфель (без резервов под обесценение), млрд тенге	Динамика ссудного портфеля к 2020 г., %	Привлечение капитала на фондовом рынке
1	1	 KMF	182,9	18%	161,7	19%	 KASE
2	2	 FINANCIAL SERVICES TOYOTA	122,0	74%	104,0	82%	 KASE
3	3	 mycar finance	110,1	142%	108,8	143%	
4	4	 SOLVA	67,1	55%	61,4	72%	 KASE
5	6	 TAS GROUP	25,9	65%	21,4	51%	 KASE
6	5	 TAS GROUP	25,5	24%	22,3	39%	 KASE
7	44	 FREEDOM finance Credit	24,5	2 619%	22,2	3 546%	 KASE
8	11	 Denygi Click	19,2	133%	17,4	142%	
9	7	 Shinhan Finance	15,5	42%	14,9	48%	
10	9	 AZO Азиатский Кредитный Фонд	14,3	63%	12,2	58%	

Источник: НБ РК

Проведенные и зарегистрированные размещения долговых ценных бумаг МФО в 2020–2022 годах на казахстанских площадках

№	Начало периода обращения	МФО	Объем программы	Срочность, лет	Ставка, % годовых	Площадка
1	20.08.2020	 SOLVA	4 млрд тенге	2	19,00%	 KASE
2	21.08.2020	 R-FINANCE	\$10 млн	5	7,00%	 KASE
3	26.08.2020	 BAF	\$6,6 млн	2	5,25%	 KASE
4	30.09.2020	 SOLVA	\$7 млн	2	9,00%	 KASE
5	05.02.2021	 R-FINANCE	2 млрд тенге	3	20,00%	 KASE
6	09.02.2021	 CREDIT TIME	500 млн	2	20,00%	 KASE
7	18.03.2021	 SOLVA	7 млрд тенге	3	18,00%	 KASE
8	19.03.2021	 SOLVA	7 млрд тенге	3	18,50%	 KASE
9	05.04.2021	 TURB MONEY	750 млн тенге	2	20,00%	 KASE
10	18.06.2021	 HIET Кредит	1,5 млрд тенге	5	14,00%	 KASE
11	12.07.2021	 CREDIT TIME	\$12 млн	2	6,00%	 KASE
12	23.07.2021	 FINANCIAL SERVICES TOYOTA	5 млрд тенге	5	11,00%	 KASE
13	08.09.2021	 KMF	20 млрд тенге	2	13,00%	 KASE
14	03.11.2021	 cdloan.kz	1 млрд тенге	2	19,00%	 KASE
15	04.11.2021	 FinBOX	2 млрд тенге	3	25,00%	 KASE
16	05.11.2021	 SWISScapital	4 млрд тенге	3	20,00%	 KASE
17	08.11.2021	 GMoney	\$2 млн	2	6,00%	 KASE
18	09.11.2021	 SWISScapital	\$10 млн	2	10,00%	 KASE
19	09.11.2021	 SOLVA	30 млрд тенге	3	18,00%	 KASE
20	23.11.2021	 jet.finance	\$15 млн	3	7,50%	 KASE
21	03.12.2021	 TURB MONEY	1 млрд тенге	2	19,00%	 KASE
22	13.12.2021	 TAS GROUP	20 млрд тенге	5		 KASE
23	23.12.2021	 FREEDOM finance Credit	\$400 млн	10		 KASE
24	18.01.2022	 jet.finance	7 млрд тенге	3	18,00%	 KASE
25	31.01.2022	 CI CAPITAL INVEST	1 млрд тенге	2		 KASE
26	01.02.2022	 R-FINANCE	1 млрд тенге	2	18,00%	 KASE
27	01.02.2022	 TURB MONEY	\$3 млн	2	10,00%	 KASE
28	07.02.2022	 SOLVA	1,5 млрд тенге	2		 KASE
29	16.03.2022	 Bravo Business	1 млрд тенге	2		 KASE
30	25.03.2022	 RANGEL FINANCE	3 млрд тенге	4		 KASE

* Размещение будет происходить как в тенге, так и в долларах.

Источник: AIX, KASE

«Азиатский кредитный фонд», созданный 25 лет назад на базе программы кредитования МСБ Корпуса Милосердия; сейчас активы АКФ составляют 14 млрд тенге (+63%), ссудник – 12 млрд (+58%).

Правильный расчет

Обратная сторона стремительного роста активов кредитных организаций, большая доля клиентов которых сосредоточена в розничном сегменте, – рост кредитных рисков в целом по сектору и социальных рисков, связанных с закредитованностью населения. В феврале этого года АРРФР предоставило участникам рынка информацию, в соответствии с которой проблемные микрокредиты (NPL 90+) на балансе и внебалансе МФО имеют

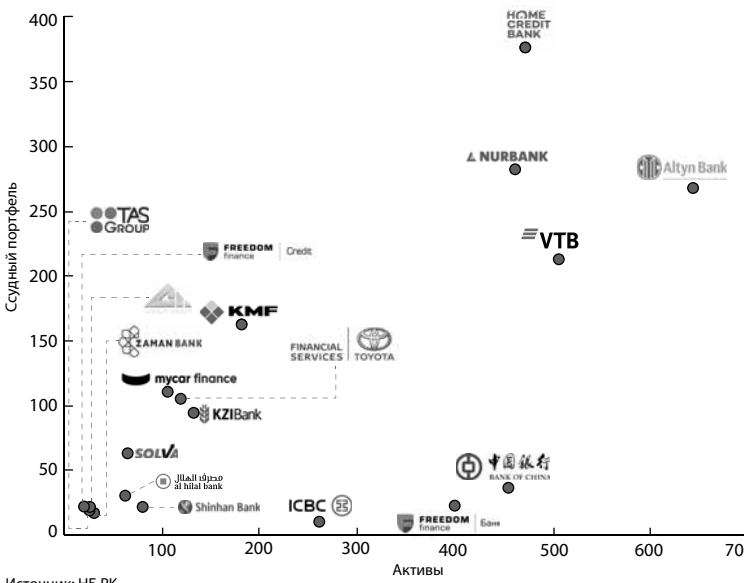
391 тыс. заемщиков, долги 354 тыс. заемщиков проданы коллекторам; общее число казахстанцев с задолженностью перед МФО – 745 тыс. человек, или 2/3 от числа заемщиков.

В качестве реагирования в АРРФР предложили три меры. Во-первых, ужесточение коэффициента долговой нагрузки (КДН) заемщиков, который МФО должны рассчитывать, выдавая все необеспеченные займы.

Во-вторых, МФО должны были принять индивидуальные планы по работе с NPL, которые бы представляли собой набор конкретных процедур и сроков урегулирования задолженности, в том числе реструктуризация кредитов, реабилитация заемщиков, формирование провизий и списание кредитов.

Объемы бизнеса крупнейших МФО уже сопоставимы с БВУ

Активы и ссудный портфель отдельных БВУ и МФО в РК по состоянию на начало 2022 года, млрд тенге



Источник: НБ РК

Две регуляторные проблемы



Дулат ТАСТЕКБЕЕВ, генеральный директор TAS Finance Group

Динамичный рост рынка МФО в 2021 году не удивляет его опытных участников. Перспективы развития у МФО были всегда. Это мобильные и оперативные финансовые организации, которые находят ниши, упрощают доступ к фондированию клиентов, работают с тяжелыми и рискованными заемщиками, с которыми боят-ся связываться банки.

Учитывая текущую геополитическую ситуацию, когда некоторые банки не просто прекратили кредитовать, а поставили ограничение на снятие наличных денег, спрос на услуги МФО со стороны бизнеса возрастает.

Мы понимаем, что сейчас для представителей малого и среднего бизнеса фондирование в банках второго уровня ограничено. Многие МФО в это же время активно развиваются, внедряют новые технологии, автоматизируют и цифровизируют свои продукты. Это отражает растущий потенциал развития отрасли, следствием которого является рост финансовой грамотности, доступность фондирования для физлиц и МСБ.

Однако обязательное условие развития рынка – правильное регулирование. И в этой связи нам не очень понятна логика поправок в нормы по расчету коэффициента долговой нагрузки (КДН), предлагаемых регулятором. Согласно им при покупке автомобиля в кредит в банке КДН не рассчитывается, а в случае получения денег под залог уже имеющегося автомобиля – рассчитывается.

По статистическим данным нашей компании, человек ставит в залог автомобиль и берет деньги на потребительские нужды 1–2 раза из 100 случаев. Мы видим, что автотранспорт, являясь частной собственностью, зачастую выполняет функцию бизнеса, будь то извоз

Research) приводится серия контраргументов.

Эксперты АРРФР, уверены в АМФОК, исходя из невернойсылки о том, что если заемщик – физлицо, то можно говорить о закредитованности населения. «В крупных традиционных МФО (KMF, «ОнлайнКазФинанс» и др.) доля предпринимательских займов, предоставленных физическим лицам, не ниже 80% от общего кредитного портфеля. Кроме того, нередки случаи, когда физические лица получают потребительские микрокредиты, но используют их на предпринимательские цели», – отмечается в письме и предлагается скорректировать методику сбора статистики, чтобы регулятор фиксировал также цели кредитования.

Второе возражение касается статистики заемщиков с просрочками, которую используют в агентстве. Количество таких клиентов было завышено: у ТФСК проблемных заемщиков не 50 тыс. человек, как указали в АРРФР, а 51 человек, у MyCar – не 17 тыс., а 17 человек.

В АМФОК подчеркивают, что некорректные данные привели к крайне негативным суждениям в отношении МФО «со стороны некоторых заинтересованных субъектов рынка кредитования, а также других лиц, использующих данную аргументацию в своих целях». «Отдельные из планируемых регуляторных мер нам видятся чрезмерно жесткими и необоснованными, которые могут привести к исключению немалой части населения из сферы финансовых услуг без предоставления им взамен другой альтернативы, кроме обращения к теневому рынку кредитования», – прогнозируют в АМФОК.

Почти как банк

Еще один регуляторный трек связан с превращением МФО в

или доставка товаров. Оформляется транспортное средство на физлицо, де-юре являясь собственностью физического лица, просто потому, что разница в степени исчисления налогов значительна: налог на автотранспорт для юрлица больше, чем для физлица.

В основном клиенты решают более серьезные личные задачи: пополнение оборотных средств или закрытие кассовых разрывов в бизнесе. По нашему мнению, предлагаемые поправки по КДН могут убить рынок кредитования под залог автотранспорта.

Важно понимать: наш сегмент кредитования не создает предпосылки роста закредитованности физических лиц, поскольку ядро наших клиентов – предприниматели, для которых автомобиль – это дефакто основное средство. Но некорректное отображение таких займов в официальной статистике создает впечатление растущей закредитованности домохозяйств.

Вторая важная проблема регулирования – отсутствие разграничения деятельности МФО, работающих с бизнесом, и PDL-компаний, которые в основном выдают кредиты объемом до 150 тыс. тенге. По действующему законодательству микрокредитами считаются выплаты до 20 тыс. МРП, это около 61 млн тенге, или \$150 тыс. Однако подобные суммы нелогично называть микрокредитами. Кроме того, есть большие отличия в самом процессе кредитования при утверждении продукта, при получении займов.

Не разделив эти два сегмента рынка, регулятор рискует не достичь одной из своих главных целей – эффективно управлять кредитной нагрузкой на домохозяйства, чтобы не допустить роста социальной напряженности. Более того, он может убить успешно растущий сегмент МФО – микрокредитование под залог авто. А ведь именно этот сегмент способствует решению государственных задач, связанных с развитием микропредпринимательства, расширяя доступность финансирования для людей, которым закрыт доступ к кредитам банков.

банки второго уровня, широко обсуждавшимся в минувшем году. По состоянию на 15 апреля 2022 года соответствующий проект закона («О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам регулирования и развития страхового рынка и рынка ценных бумаг») был одобрен мажилисом в первом чтении.

Новые нормы обязывают МФО, которая получит разрешение уполномоченного органа, «конвертироваться» в банк в течение одного года, проведя все организационно-технические мероприятия.

Другой вопрос – насколько к конкуренции готовы сами МФО. По данным на начало 2022 года, ссудный портфель у трех самых крупных МФО (KMF, «Тойота Файнаншл Сервисес» и MyCar) превосходил ссудник семи самых маленьких банков второго уровня. В то же время по объему активов самая крупная микрофинансовая компания обходит лишь четыре банка, а три крупнейших МФО – три самых скромных БВУ. Это значит, что по состоянию на начало 2022 года можно уверенно говорить лишь о трех игроках сектора микрофинансовых организаций, которые в своей деятельности достигли объемов БВУ.

Пока МФО решают, стоит ли им становиться банками, в некоторых НПА их позиции уравнивают. Например, по обновленным Правилам субсидирования части ставки вознаграждения в рамках национального проекта по развитию предпринимательства на 2021–2025 годы (поправки в этот НПА на публичном рассмотрении) к субсидированию бизнеса в рамках госпрограмм кроме банков и лизинговых компаний подключают еще и МФО.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

> стр. 1

Минфин США дал Альфе ровно месяц на завершение сделок с контрагентами, которые после 6 мая станут невозможны (расчеты в инвалюте, переводы через международные платежные системы, использование корсчетов американских банков). С этой даты клиентам казахстанской Альфы (в ее текущем положении, без учета влияния смены акционеров) будут доступны только операции в тенге и рублях, а карточные транзакции – только в «родной» сети банкоматов и терминалов.

Но даже тенговые операции будут доступны только гипотетически, поскольку уже 7 апреля банк ввел ограничения для своих клиентов. По состоянию на 18 апреля лимит на снятие наличных составлял 200 тыс. тенге в сутки. Планка в 100 тыс. тенге установлена на переводы по номеру телефона в другой банк, оплату налогов и штрафов. По номеру счета в другой банк физлицо может перевести до 100 тыс. тенге в сутки. Для юрлиц переводы по номеру счета в мобильном приложении вообще недоступны, а в отделении такие переводы возможны «без ограничений», но при условии, что их целевое назначение – погашение кредита юрлица в Альфа-Банке. Выдача новых кредитов в банке временно приостановлена.

На официальные странички Альфы в соцсетях обрушился поток клиентских жалоб – как от физлиц, так и от предпринимателей. Оператор отвечает, что лимиты введены в связи с возросшим объемом заявок на исполнение платежей, переводов и снятие наличных, для того чтобы «удовлетворить большее количество заявок на ежедневной основе».

11 апреля управляющий директор Альфы **Андрей Тимченко** записал видеообращение, в котором сообщил, что банк будет продан. «Идет поиск новых инвесторов, планируется смена акционеров. Заинтересованных в покупке акций и кредитного портфеля много, это как местные, так и зарубежные представители», – отметил он.

13 апреля в десятом часу вечера АРРФР опубликовало пресс-релиз о текущей ситуации в Альфе. Регулятор рассказал, что из-за одномоментных заявок клиентов банк столкнулся с дефицитом ликвидности. По информации агентства, за пять рабочих дней (с 7 по 13 апреля) клиенты забрали из банка порядка 100 млрд тенге. «Для привлечения дополнительной тенговой ликвидности банком приняты меры по продаже части ссудного портфеля другим БВУ. Кроме того, рассматривается полная смена акционера, что приведет к выводу банка из санкционного списка», – сообщили в АРРФР, обнадежив, что «в ближайшее время ситуация с исполнением платежей будет стабилизирована и ограничения будут сняты».

Альфа официально не объявляла о продаже части ссудника кон-



Фото: Илья Ким

Из альф в омеги

курентам (чтобы высвободить ликвидность для компенсации оттока клиентских средств). Известно, что ВТБ в середине марта продал Евразийскому банку портфель льготных автокредитов, выданных по линии Банка развития Казахстана (официального сообщения в этом случае тоже не было, информация была размещена на сайте Евразийского в формате объявления для заемщиков). А вот дочерний Сбер 13 апреля публично уведомил, что продал Халыку часть розничного портфеля в объеме 330 млрд

около 7,5 тыс. компаний МСБ, 73% из которых до этого не были клиентами Халыка.

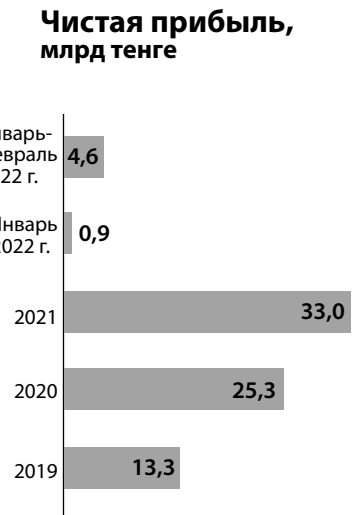
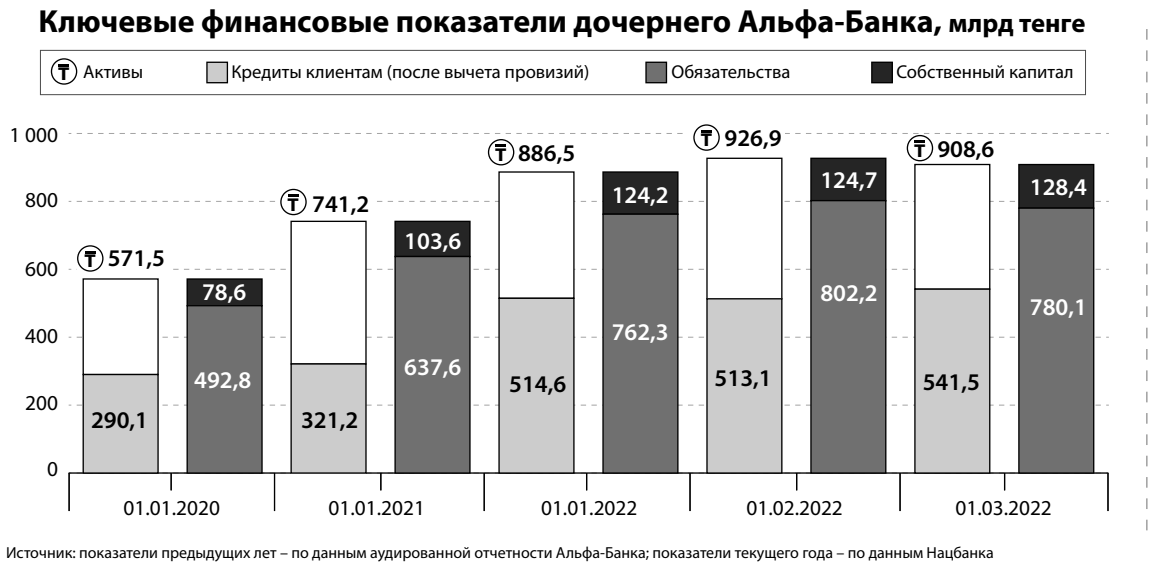
Оседлавшие цифровизацию

До введения санкций Альфа находилась во вполне здоровом состоянии, а предыдущий год и вовсе выдался для нее ударным с точки зрения развития бизнеса. В 2021 году, по данным Нацбанка, ссудный портфель Альфы увеличился на 206 млрд тенге, или на 58,5%. По темпам роста кредитования это второй (после

девятая из тринадцати. В годовом выражении прибыль Альфы выросла на 7,7 млрд тенге, или на 30,4%.

В прошлом году банк резко нарастил розничное необеспеченное кредитование: объем потребительских займов увеличился с 102 млрд до 201 млрд тенге (почти вдвое), займов по кредитным картам – с 21,3 млрд до 70,4 млрд (более чем втрое). Корпоративный портфель тоже вырос, но заметно медленнее (с 210 млрд до 262 млрд тенге). В результате доля бланковых креди-

рознице доля займов Стадии 1 (здоровые кредиты по классификации МСФО) составляла на начало года 95,3%, доля займов Стадии 3 (обесцененные, то есть необслуживаемые кредиты) – 3,7%. В корпоративном сегменте на здоровые займы приходилось 88,7% соответствующего портфеля, на Стадию 2 (значительное увеличение кредитного риска) – 9,1%, на безнадежные активы – 2,2%. На 1 марта текущего года, по данным Нацбанка, объем просроченных хотя бы на один день кредитов в Альфе составил



тенге (основной долг). Сюда вошли все льготные автокредиты, а также часть беззалоговых займов, полученных на неотложные нужды (вероятно, это розничные ссуды под залог недвижимости. – «Курсив») и ипотеки. Спустя еще два дня Халык проинформировал о выкупе в Сбера части коммерческого портфеля в объеме 110 млрд тенге (включая 5 млрд тенге по линии фонда «Даму»). Периметром сделки было охвачено

Kaspi) показатель в секторе среди 13 участников AQR; относительно всего рынка (+27,9%) Альфа росла более чем вдвое быстрее.

Банк уже успел выпустить аудированную отчетность, согласно которой его чистая прибыль в 2021 году достигла 33 млрд тенге. По результативности это пятый показатель среди участников AQR (после Халыка, Kaspi, Сбера и Forte), хотя по своим размерам (объем активов) Альфа лишь

тов населению в ссуднике Альфы взлетела за год с 36,9 до 50,8%, а доля займов юрлицам сократилась с 62,9 до 49,1%. Ничтожный вес в портфеле занимают автокредиты и ипотека (0,1%). Таким образом, сегодня кредитный бизнес банка практически в равных долях представлен корпоративными заемщиками и необеспеченными розничными займами.

Банку удастся сохранить хорошее качество портфеля. В 26,5 млрд тенге (основной долг) при сформированных провизиях в размере 22,9 млрд тенге.

В структуре активов Альфы доля ссудника по итогам прошлого года выросла с 44,5 до 59,9%. Этот показатель существенно выше, чем в целом по сектору (51,6%, по данным АРРФР). Чтобы нарастить кредитование, Альфа распродала часть ценных бумаг, в результате их вес в активах снизился

26,5 млрд тенге (основной долг) при сформированных провизиях в размере 22,9 млрд тенге. В структуре активов Альфы доля ссудника по итогам прошлого года выросла с 44,5 до 59,9%. Этот показатель существенно выше, чем в целом по сектору (51,6%, по данным АРРФР). Чтобы нарастить кредитование, Альфа распродала часть ценных бумаг, в результате их вес в активах снизился

с 29 до 12,5% (с 215 млрд до 111 млрд тенге). При этом Альфа не сократила и даже приумножила долю других высоколиквидных инструментов: вес наличных денег и их эквивалентов в активах банка увеличился с 19,7 до 21,9% против секторального показателя в 9,7%. В абсолютных цифрах Альфа на конец года располагала наличностью в размере 194 млрд тенге. Разумеется, этой суммы не хватило, когда банк столкнулся с массовыми изъятиями.

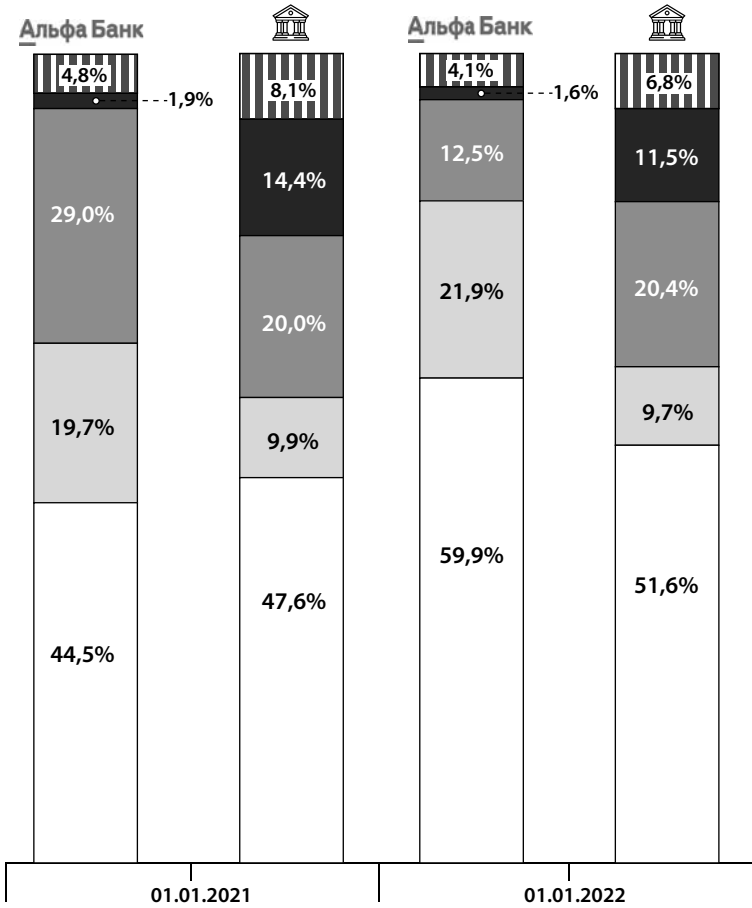
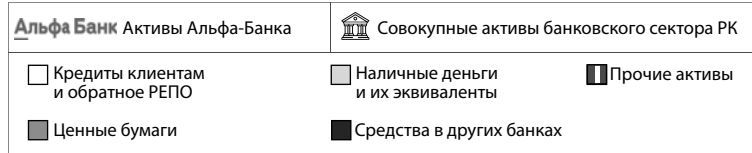
Черный лебедь

Фондирование Альфы на конец года было на 91% сформировано привлеченными средствами клиентов (для сравнения: в целом по сектору доля клиентских денег в обязательствах составляла 78,6%). В январе прошлого года банк решил сократить долговую нагрузку и выкупил две трети собственных облигаций на сумму 10,5 млрд тенге (выпущены в октябре 2019-го номиналом 15 млрд тенге на 7 лет под 10,75% годовых). Спустя ровно год после этого выкупа банк (видимо, на фоне резкого роста кредитования) зарегистрировал новый выпуск «коротких» бондов на сумму 30 млрд тенге под 10,5% с погашением через 360 дней. Последствия начавшейся через месяц войны показали, что банк эти деньги не спасет. Размещение бумаг не состоялось.

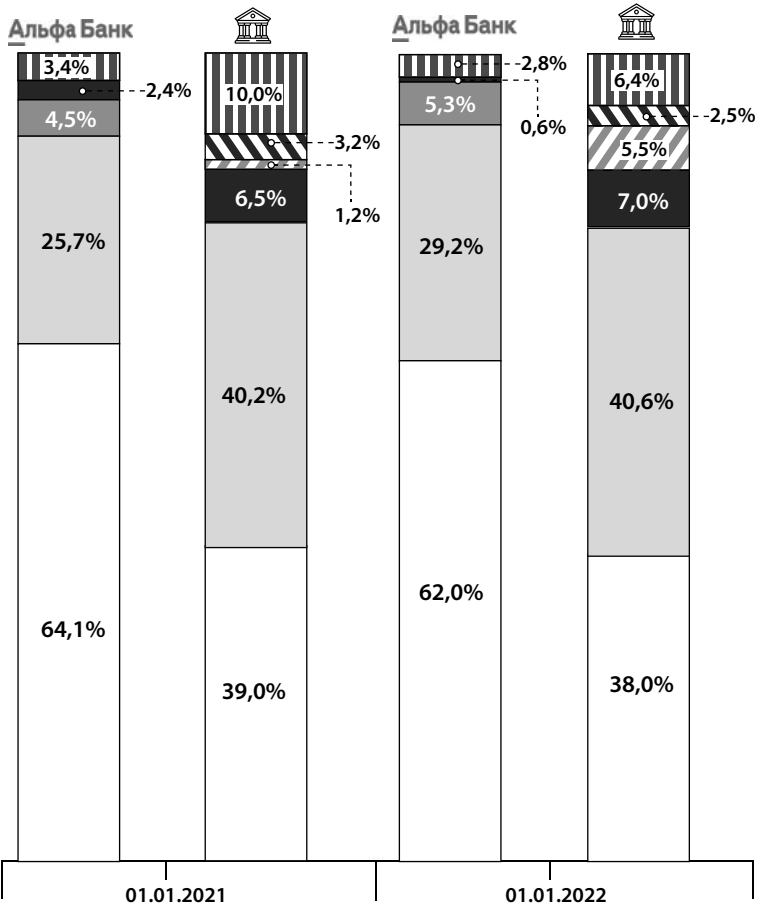
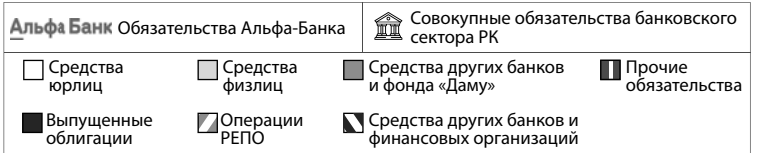
По данным Нацбанка, в январе юрлица забрали из Альфы 34 млрд тенге на нетто-основе, в феврале – еще 78 млрд. Причем реальный февральский отток был наверняка выше номинального, поскольку тенге в этом месяце ослаб на 14,2%. Что касается физлиц, то они по итогам двух месяцев обеспечили притоки, но за счет валютных вкладов: тенговые остатки снизились на 14 млрд тенге, долларовые – выросли на \$62 млн. Долларизация розничных средств в Альфе повысилась с 49,5% на 1 января до 61,4% на 1 марта. Разумеется, когда в апреле, за месяц до вступления в силу самых жестких санкций, люди ринулись в Альфу за своими деньгами, высокая доля валютных депозитов только усугубила и без того критическую ситуацию с ликвидностью.

В аудированной отчетности Альфы (подписана 17 марта 2022 года) сказано, что «в период с 23 до 28 февраля наблюдалось снижение по средствам клиентов» и банк предпринял ряд мер для стабилизации ситуации: повысил ставки по вкладам, привлек тенговую ликвидность через свопы и репо, приостановил новые кредитные выдачи. Российская Альфа открыла казахстанской «дочке» кредитную линию на сумму \$202 млн (условия финансирования не раскрыты). По состоянию на 17 марта невыбранный остаток от этой суммы составлял \$190 млн (или 96,7 млрд в тенговом эквиваленте). Как было отмечено выше, с 7 по 13 апреля клиенты опустошили банк примерно на 100 млрд тенге (данные АРРФР). Видимо, ресурсы акционеров на этом оказались исчерпаны.

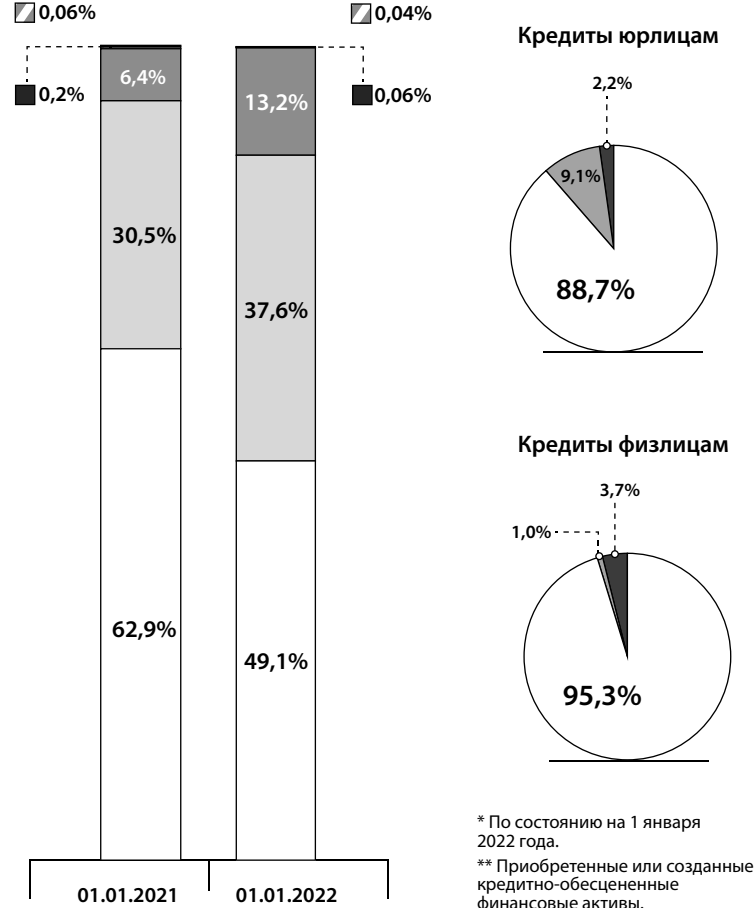
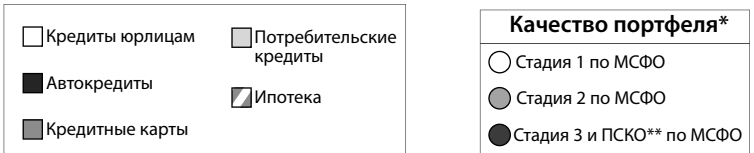
Структура активов



Структура обязательств

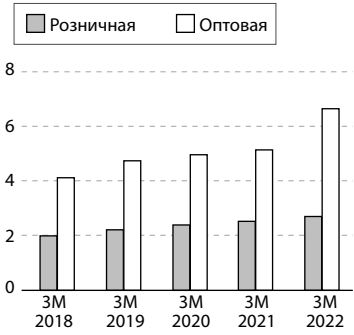


Структура кредитного портфеля Альфа-Банка



Оптовая торговля растет быстрее розничной

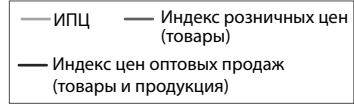
Внутренняя торговля РК по направлениям, трлн тенге



Источник: БНС АСПР РК

Розничные цены растут быстрее, чем оптовые

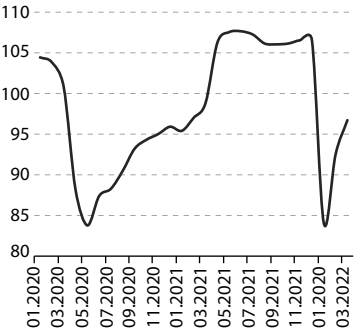
Индекс потребительских, розничных и оптовых цен, % (г/г)



Источник: БНС АСПР РК

Январское падение сопоставимо с падением в локдаун

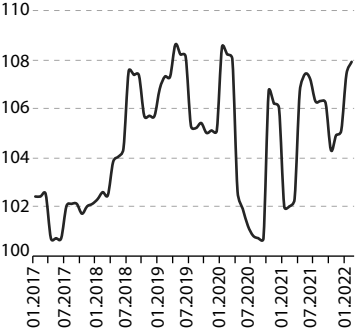
Индекс физического объема розничной торговли, % (г/г)



Источник: БНС АСПР РК

Последние пять лет доходы растут в реальном выражении

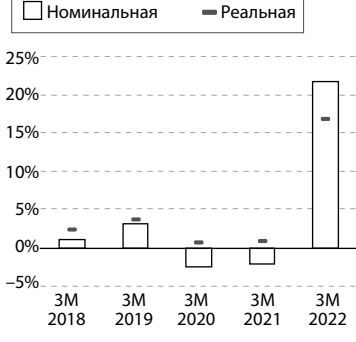
Индекс реальных денежных доходов, % (г/г)



Источник: БНС АСПР РК

Опт оторвался от розницы

Превышение динамики оптового товарооборота над динамикой розничной торговли, %



Источник: расчеты Kursiv Research по данным БНС АСПР РК

Растет доля расходов на продовольствие

Структура денежных расходов домашних хозяйств, %



Источник: БНС АСПР РК

По результатам первых трех месяцев 2022 года реальный прирост в оптовой торговле составил 13,5%, в рознице результат отрицательный: -3,3%.

Аскар МАШАЕВ

Kursiv Research продолжает анализировать торговлю – оптовую и розничную. Январь – март 2022 года оказались для торговой отрасли тревожными. На фоне роста оптовых продаж значительно упали обороты в рознице. Розничному «провалу» способствовали как январские события, так и появление структурных проблем, вызванных высокой инфляцией. Похоже, что казахстанцы переходят на сберегательную модель поведения, о чем косвенно свидетельствует статистика потребления.

Розница пошла вразнос

Первые три месяца 2022 года выдались неудачными для розничной торговли. В этом сегменте было реализовано товаров на 2,7 трлн тенге (+ 7,1% к аналогичному периоду прошлого года в номинальных значениях). Но с учетом инфляции, которая в марте достигла пятилетнего максимума, розница скалась на 3,3%. Розницу потянул вниз оборот продуктов питания. Номинальный рост этого компонента зафиксировался на уровне статистической погрешности (+0,1%), но динамика, скорректированная на инфляцию продовольственных товаров, показала ощутимое снижение – на 10,3%.

Слабые показатели первых трех месяцев вызваны сильнейшим падением товарооборота в Алматы. Южная столица закономерно является крупнейшим рынком розничной торговли, поскольку тут проживает более 10% населения страны, а платежеспособность алматинцев выше, чем в большинстве регионов РК. Торговля продовольственными товарами в Алматы сократилась на 30,9%. В деньгах бизнес недо считался почти 52,1 млрд тенге.

Негативная тенденция в первую очередь связана с январскими событиями, главной ареной которых оказалась южная столица, но проблемы у ретейла наблюдались по всей стране. Глубина падения объема розничной торговли в январе (-15,9%) сопоставима с падением оборотов в мае 2020 года (-16,2%), втором месяце национального локдауна. Однако слабые результаты фиксировались и в феврале и марте (92,5% и 96,7% соответственно), то есть в тот период, когда страна вышла из острой фазы политического кризиса, а бизнес вернулся к нормальному режиму работы. И эти показатели могут свидетельствовать о негативных структурных тенденциях в экономике РК – на фоне высокой инфляции население, возможно, переходит на сберегательную модель поведения.

С одной стороны, официальная статистика отмечает в последние пять лет непрерывный рост реальных денежных доходов – в первые два месяца 2022 года этот рост ускорился, перевалив за отметку в 7%. Как правило, более высокие доходы стимулируют людей расширять товарную корзину, а также переходить на более качественные продукты. Но в Казахстане этого, по всей видимости, не происходит.

С другой стороны, некоторые статистические данные указывают на финансовые проблемы у домохозяйств. Например, за последние пять лет сформировалась устойчивая тенденция роста доли расходов на потребительские товары в семейном бюджете. В IV квартале 2017 года на продовольствие приходилось 46,7% расходов домашних хозяйств, в IV квартале 2021 года – уже 53,5%. Перераспределение произошло за счет платных услуг, чья доля сократилась на 4,5 п.п. (20,7% против 16,2% за тот же период).

Также за пять лет ощутимо выросла доля домохозяйств, у которых более 70% потребительских расходов уходит на покупку продуктов питания. Если в IV квартале 2017 года доля таковых составляла 6,7%, то в аналогичном периоде минувшего года – 17%.

Наблюдается общий рост годового потребления мяса птицы и колбас, что может свидетельствовать о переориентации на более дешевые товары-субституты. Например, за пять лет выросло среднее подушное потребление мяса птицы на 30,6% (на 283 грамма) и вареной колбасы – на 15,4% (на 95 граммов). Общее подушное потребление мяса и мясopодуlктов домохозяйствами за анализируемый период выросло на 10,3%.

Продажи непродовольственных товаров, напротив, поддерживали общий розничный товарооборот. Эта группа товаров по итогам трех месяцев 2022 года составила 1,8 трлн тенге, добавив в номинале 10,7%, реальный рост оказался положительным, но на уровне статистической погрешности (+0,5%).

Дорогой опт

Товарооборот оптовой торговли достиг 6,6 трлн тенге, показав положительную динамику в 28,9%. В сопоставимых ценах прирост составил 13,5%. Значительный вклад – у группы продовольственных товаров, продажи которых достигли 1,2 трлн тенге. Номинальный рост составил 43,2%, но даже скор-



Фото: Илья Кия

Мировые цены на продовольствие бьют рекорды

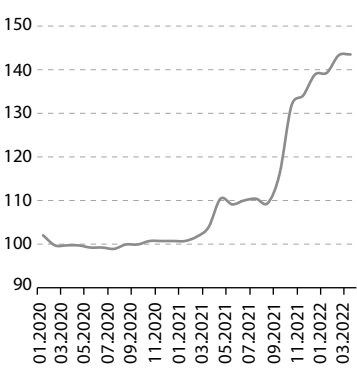
Реальный индекс ФАО, %



Источник: ФАО

В РК дорожают удобрения

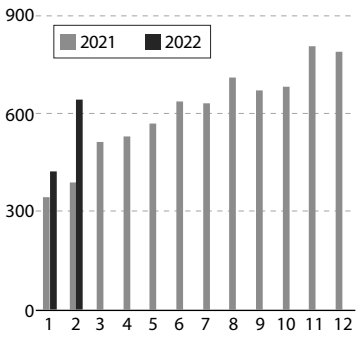
Индекс оптовых цен на удобрения, % (г/г)



Источник: БНС АСПР РК

В январе – марте 2022 года выросли потребкредиты на 46,2%

Объем выданных потребкредитов, млрд тенге



Источник: БНС АСПР РК

ректированная на рост цен динамика остается высокой – 27,8%. Вторая группа, куда входят непродовольственные товары и товары производственно-технического назначения, достигла почти 5,4 трлн тенге. Динамика в сопоставимых ценах составила 20,9%.

Подобный всплеск товарооборота оптовых продаж давно не наблюдался. В аналогичных периодах последних пяти лет, за исключением текущего года, максимальная разница между динамиками оптового и розничного товарооборотов колебалась в пределах +/-3,5%. По итогам первых трех месяцев 2022 года этот показатель превысил 21% в номинале, с учетом инфляции – 16%, в пользу оптовых продаж.

Рост оптовых оборотов подразумевает увеличение закупок товаров для последующей перепродажи конечным потребителям. Объяснений, почему казахстанские компании решили закупиться впрок, может быть

несколько: влияние внутреннего политического кризиса, напряженного геополитического фона, высокой мировой инфляции и риска разрыва цепочек поставок.

Другой тренд, зафиксированный в сегменте оптовых продаж, – фактор перетекания инфляции производителей и оптовых компаний в розницу пока не явен. Этот эффект наблюдался с мая 2021 года по февраль 2022-го, когда темп роста оптовых цен опережал прирост розничных.

Но говорить об ослаблении инфляционного давления рано. Неопределенность, которая стала чрезвычайно высокой во время пандемии COVID-19,кратно усилилась на фоне геополитического кризиса. Текущие экономические проблемы этого кризиса выражаются в удорожании мировых цен на продовольствие и энергоносители.

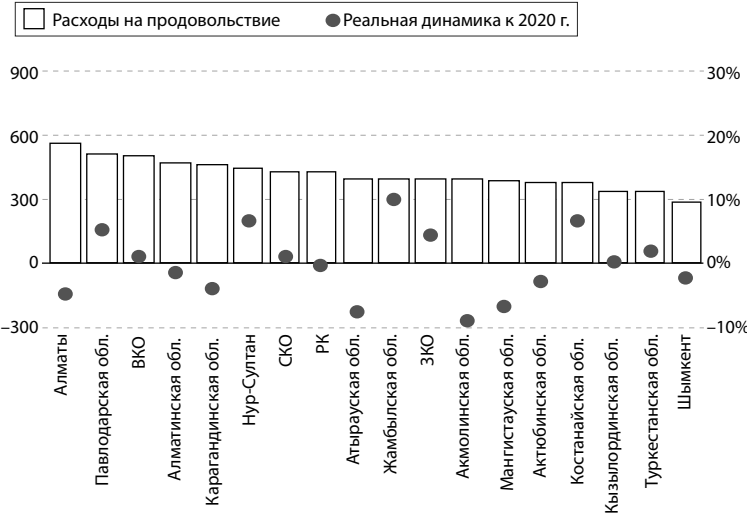
Реальный индекс ФАО – композитный показатель, учитывающий динамику мировых цен на зерновые, растительные масла,

молочную продукцию, мясо и сахар. В марте 2022 года он достиг небывалого уровня, составив 159,3 пункта. Взрывной рост индекса ФАО вызван рекордным повышением всех пяти компонентов. Но особенно быстро дорожало растительное масло. По итогам марта реальный индекс цен на растительные масла ФАО достиг рекордных 248,6 пункта.

«Международные котировки подсолнечного масла в марте существенно увеличились под влиянием сокращения объема экспортных поставок на фоне продолжающегося конфликта в Черноморском регионе. Цены на пальмовое, соевое и рапсовое масла также заметно выросли в результате повышения мирового импортного спроса, связанного с перебоями в поставках подсолнечного масла. Кроме того, укреплению мировых котировок пальмового масла способствовало дальнейшее сокращение предложения со стороны ведущих стран-производителей, а в

Потребление продуктов питания упало в Алматы

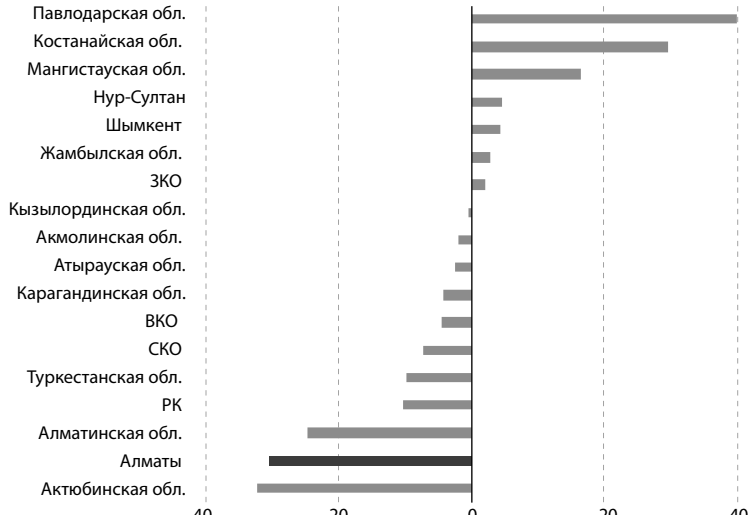
Расходы на продовольствие по регионам (тыс. тенге на душу населения) и реальный прирост (%)



Источник: расчеты Kursiv Research по данным БНС АСПР РК

У 10 из 17 регионов РК отрицательная динамика

Номинальная динамика продаж продовольственных товаров по регионам РК в январе – марте 2021 года, %



Источник: БНС АСПР РК

Все больше домохозяйств тратят основную часть бюджета на еду

Доля домохозяйств с более 70% потребрасходов на продукты питания, потребление (% к/к); потребление мяса птицы и колбасы (кг на душу населения, к/к)



Источник: БНС АСПР РК

Механизм госрегулирования в сфере СЗПТ основывается на установлении предельных цен, которые зависят от среднего квартального значения за последние пять лет. Другими словами, если динамика издержек казахстанских аграриев и цен на импортные продукты питания окажется выше пятилетних значений на СЗПТ, то усилятся рыночные искажения. Что может привести к дестимулированию бизнеса, занятого в торговой сфере.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Как избавиться от бывшего

Подержанные смартфоны казахстанцев отправляются на экспорт

> стр. 1

Увеличивающийся интерес к trade-in отметили и другие ретейлеры – «Мечта», «Технодом», Freedom Mobile World и Kcell. В сети магазинов «Мечта» популярность trade-in объяснили двумя факторами: «Первый – это быстрый, простой и прозрачный способ оценить устройство. Клиенту не нужно тратить время на размещение объявления на маркетплейсе и ждать покупателя. Второй – это выгода. Трейд-ин-операторы постоянно мониторят цены б/у товаров на разных площадках, чтобы сделать клиенту максимально выгодное предложение».

Трейд-ин-операторы, в партнерстве с которыми работают ретейлеры электроники, возвращают смартфонам товарный вид и занимаются их дальнейшей продажей. Казахстанский рынок делят три крупных игрока – Breezy, Smart Price и WhiteSpot. Кроме Казахстана, Breezy работает еще в Беларуси, Украине, Грузии и Азербайджане, Smart Price – в Беларуси и России, WhiteSpot – в Украине и Беларуси.

Досмотр с пристраемием

Подержанные смартфоны, прежде чем попасть в trade-in, проходят визуальную (на наличие царапин, сколов и т. д.) и техническую (диагностика работы экрана, камеры, вай-фая и т. д.) проверки. Исходя из ре-



Фото: Depositphotos/pingslide

зультата, формируется стоимость смартфона – и скидку именно в таком размере получает клиент ретейлера.

Сдать неработающий телефон по услуге trade-in нельзя. Во-первых, это сопряжено с рисками – телефон может быть украден или заблокирован. Во-вторых, объяс-

няют трейд-ин-операторы, это просто невыгодно: последующий ремонт неработающего устройства может обойтись дороже, чем его продажа. Работающим устройствам трейд-ин-операторы проводят дополнительную диагностику и заменяют при необходимости детали.

По данным компаний, занимающихся трейд-ин, в Казахстане большинство смартфонов сдают в хорошем или отличном состоянии – по оценке участников рынка, в ремонт отправляются не более 20% всех сданных гаджетов.

«Чаще всего нам приносят устройства с высоким средним чеком, предпоследних моделей. Это говорит о том, что цикл обмена сокращается. То есть, вместо того, чтобы ходить с одним устройством четыре-пять лет, люди обменивают его через год. Например, 12-й iPhone на 13-й iPhone. Значит, потребителю интересны новинки, и trade-in дает возможность получить их достаточно выгодно», – делится наблюдениями руководитель трейд-ин-оператора WhiteSpot Павел Рекс.

В Казахстане лидеры программ выкупа старых устройств в обмен на новые – бренды Samsung и Apple, на третьем и четвертом местах «по сдаче» – Xiaomi и Huawei.

Куда приводит trade-in

Трейд-ин-оператор Smart Price, который работает на нашем рынке с конца 2019 года, все подержанные смартфоны из Казахстана (около 10 тыс. устройств за два с лишним года) перепродает в Россию. Восстановленной электроникой, говорит соучредитель и директор по развитию Smart Price Дмитрий Руденко, в РФ интересовались даже до войны и санкций. «У нас достаточно высокий спрос в России, и он пока полностью покрывает все те объемы, которые мы можем предложить. Поэтому запускать продажи в Казахстане, требую-

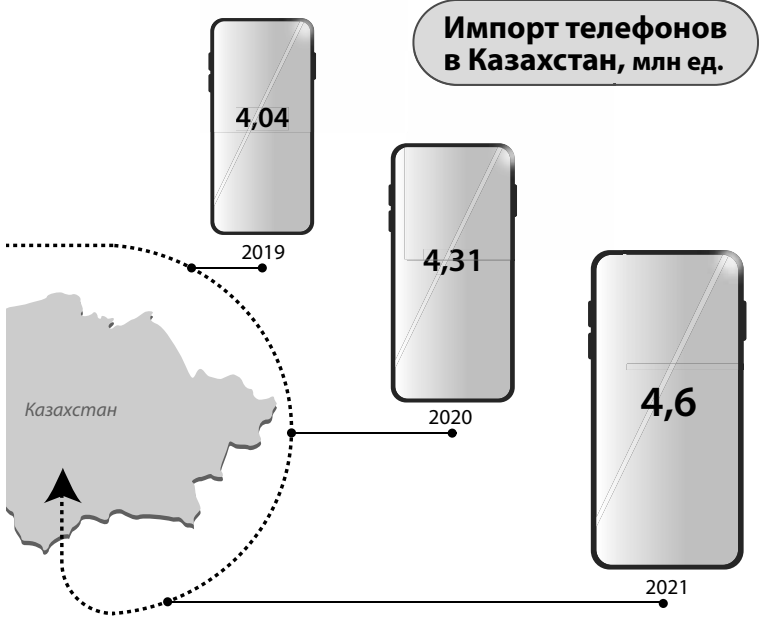
щие вложений, для нас пока смысла нет», – комментирует Руденко.

WhiteSpot на рынке РК с июня прошлого года, количество выкупленных смартфонов в компании не называют, отмечая лишь, что их число не более 10 тыс. Примерно половину б/у устройств трейд-ин-оператор отправил в Беларусь, остальные продал в Казахстане. «Мы смотрим на целесообразность продажи в Казахстане. В Беларуси расположен наш центр переработки б/у устройств. Например, если нужно телефону «дать вторую жизнь», мы направляем его туда. Поэтому все зависит от того, какие устройства к нам приходят, какой на них спрос. Исходя из этого, что-то оставляем в Казахстане, что-то отправляем на экспорт», – объясняет Павел Рекс.

Трейд-ин-оператор Breezy работает в Казахстане тоже с 2021 года. По данным компании, с момента открытия было принято более 40 тыс. устройств. При этом на экспорт ушло не более 10% смартфонов. «У нас нет стабильного потока экспорта, цифры разнятся от случая к случаю. На старте мы планировали, что все будет уходить за границу. Но в итоге вышло наоборот: первые восемь-девять месяцев все расхoduилось внутри страны. Особенно после того, как подключили (в нашем магазине – «Курсив») кредиты и рассрочки. Тогда процент экспорта составлял менее 5%. Бывали периоды, когда эта цифра увеличивалась, но незначительно», – комментирует генеральный менеджер ТОО «БРИЗИ Казахстан» Владимир Суковатицын. По его словам, смартфоны казахстанцев отправляются не только в Россию, Украину, Беларусь, но и в страны Прибалтики и даже в Германию – в зависимости от того, из какой страны приходит запрос.

Смартфон без дыр

По оценке представителей Freedom Mobile World, в сред-



Источник: данные IDC

нем житель Казахстана обновляет свой смартфон раз в три года. Но большинство подержанных телефонов остаются у покупателей, констатируют операторы трейд-ин. Это миллиарды тенге, которые «пылятся на полках» казахстанцев. «По мировой статистике, только каждый пятый человек, покупая новый телефон, перепродает старое устройство. Все остальные устройства лежат мертвым грузом. Это достаточно серьезный актив, которым клиенты могут воспользоваться», – считает Дмитрий Руденко. Он уверен – сохраняя старый телефон как запасной, клиенты теряют деньги дважды. Во-первых, они платят полную стоимость за свое новое устройство, во-вторых, старые устройства чаще всего в последующем не используются.

Медленный прирост людей, готовых обменять б/у смартфоны на скидку на новые устройства, участники рынка объясняют низкой информированностью казахстанцев об услуге и особенностями потребительской культуры. «Трейд-ин – это культу-

ра, которая в Казахстане еще не развита. Девиз нашей компании: «Не нужно донашивать до дыр, меняй старое на новое». Именно такую культуру потребления мы и пытаемся внедрить у нас в стране», – поясняет Владимир Суковатицын.

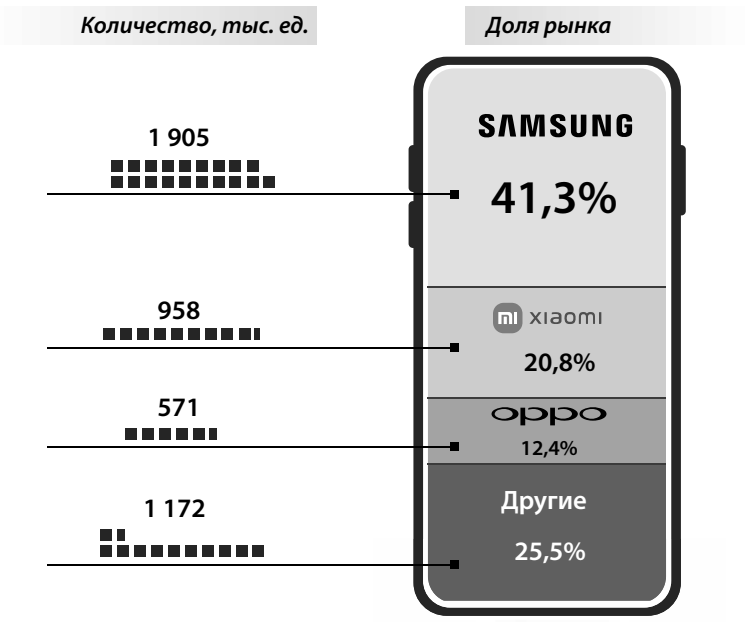
«Trade-in – это общемировая тенденция, и Казахстан тоже ей следует. Мы на 100% уверены, что в самом ближайшем будущем это станет образом жизни и будет абсолютной нормой для казахстанцев», – соглашается Ярослав Гончаров, руководитель отдела развития бизнеса дейисов компании Kcell.

Кроме того, trade-in, по выражению представителя Kcell, «достаточно экологичный способ покупки нового устройства». Экологичность – один из трендов разумного потребления, но следовать ему казахстанцы будут скорее не потому, что заботятся о природе, а из экономических соображений. Цены на новые устройства, которые дорожают с каждым скачком курса доллара, будут «расширять» рынок подержанных смартфонов в Казахстане, уверен Гончаров.



Фото: Depositphotos/realWec

Лидеры рынка смартфонов в Казахстане в 2021 году



Источник: данные IDC

Объявления

1. Представительство ТОО «Охранное агентство «SARMAT», БИН 160740001154, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Атырауская область, г. Атырау, мкр. Алмагуль, д. 18, кв. 120. Тел. +7 702 385 07 19.
2. Представительство ТОО «Охранное агентство «SARMAT», БИН 140242008229, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская область, Буландынский район, ул. Яглинского, д. 36. Тел. +7 702 385 07 19.
3. Карагандинский филиал ТОО «Охранное агентство «SARMAT», БИН 130441028848, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Карагандинская область, Октябрьский район, Учетный квартал, участок 3, д. 108. Тел. +7 702 385 07 19.
4. Представительство ТОО «Охранное агентство «SARMAT», БИН 151142002845, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Восточно-Казахстанская область, г. Усть-Каменогорск, пр. Ауэзова, д. 14/1, оф. 110. Тел. +7 702 385 07 19.

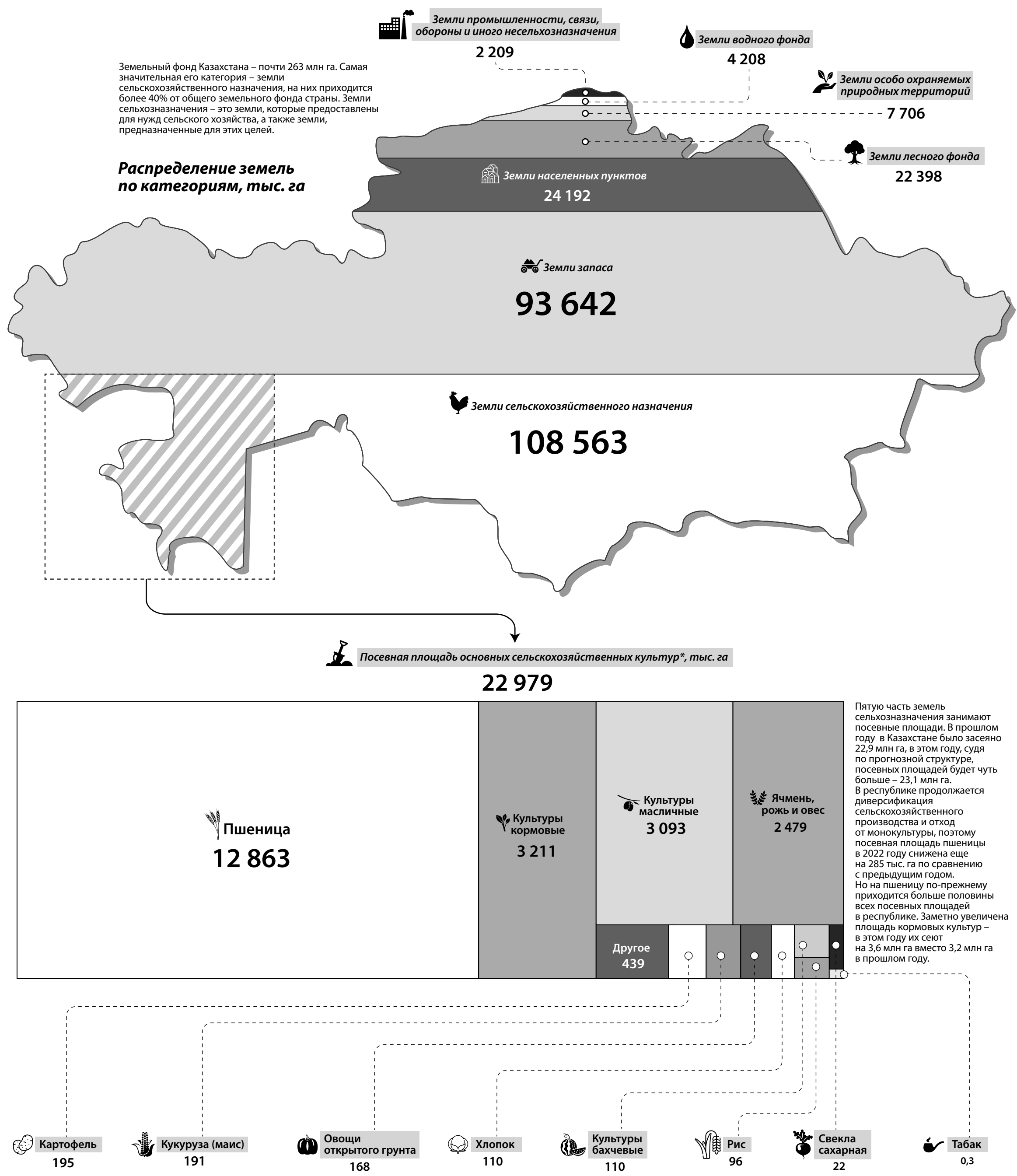
5. ТОО «BeraTexСтрой», БИН 171140020281, объявляет о своей ликвидации. Все вопросы и претензии по адресу: г. Нур-Султан, ул. Балкантау, д. 35. Тел. +7 700 605 55 55.
6. ТОО «АдалСтройПодряд», БИН 171140020282, объявляет о своей ликвидации. Все вопросы и претензии по адресу: г. Нур-Султан, ул. Балкантау, д. 35. Тел. +7 700 605 55 55.
7. ТОО «АдалТехСнаб», БИН 171140020112, объявляет о своей ликвидации. Все вопросы и претензии по адресу: г. Нур-Султан, ул. Балкантау, д. 35. Тел. +7 700 605 55 55.
8. ТОО «Format Zetta», БИН 171140019971, объявляет о своей ликвидации. Все вопросы и претензии по адресу: г. Нур-Султан, ул. Балкантау, д. 35. Тел. +7 700 605 55 55.
9. ТОО «Формат Строительство», БИН 171140019446, объявляет о своей ликвидации. Все вопросы и претензии по адресу: г. Нур-Султан, ул. Балкантау, д. 35. Тел. +7 700 605 55 55.
10. ТОО «Оптика Плюс», БИН 171140018597, объявляет о своей ликвидации. Все вопросы и претензии по адресу: г. Нур-Султан, ул. Балкантау, д. 35. Тел. +7 700 605 55 55.

11. ТОО «Биоток-Z», БИН 170840009322, объявляет о своей ликвидации. Все вопросы и претензии по адресу: г. Нур-Султан, ул. Балкантау, д. 35. Тел. +7 700 605 55 55.
12. ТОО «ИнстЛайн», БИН 17080009184, объявляет о своей ликвидации. Все вопросы и претензии по адресу: г. Нур-Султан, ул. Балкантау, д. 35. Тел. +7 700 605 55 55.
13. ТОО «Rada Farm», БИН 170840009134, объявляет о своей ликвидации. Все вопросы и претензии по адресу: г. Нур-Султан, ул. Балкантау, д. 35. Тел. +7 700 605 55 55.
14. ТОО «Asl-Aya Company», БИН 070940023192, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Мамыр 7, д. 21, кв. 4. Тел. +7 707 907 97 05.
15. ТОО «Nur-Aman Group», БИН 180240010029, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, жилой массив Казахский аул Караоткел (правая сторона жилого массива «Юго-Восток»), ул. Манатау, д. 11. Тел. +7 707 190 27 92.
16. ТОО «SERGAZY-Z», БИН 201040024952, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в

- течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Атырау, мкр. Лесхоз, д. 12, оф. 8. Тел: +7 778 684 15 93.
17. Утеранное положение представителя АО «EVYAP INTERNATIONAL DIS TICARET ANONIM SIRKETI» (ЭВЬЯП ИНТЕРНЕШНЛ ДЫШ ТИДЖАРЕТ) в Республике Казахстан считать недействительным, либо прошу вернуть за вознаграждение.
18. Открыто наследственное дело после смерти Доржигулова Жанабая Косаевича, 27.01.1958 г.р., умершего 05.12.2021. Наследникам обращаться к нотариусу Пазилбековой Р.А. по адресу: г. Нур-Султан, пр. Туран, д. 53. Тел. +7 701 338 71 11.
19. Организация ТОО «Aktobe Retail», БИН 070640004125, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня опубликования объявления по адресу: Актобинская область, г. Актобе, пр. Санкибай батыра, д. 159Б, почтовый индекс 030000. Тел. +7 (7132) 54 08 31.
20. Оф «ХАДЖИГАН», БИН 120240002780, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Жандосова, д. 58, оф. 16. Тел. +7 701 026 90 10.

Баланс земель

Какие культуры и на каких площадях сеют в Казахстане



LIFESTYLE



Политический зажим

Откуда взялись и куда потом делись настоящие мужские украшения

В 2021 году случился бум на мужские украшения. По данным исследовательской компании Euromonitor International, мировой рынок мужских ювелирных украшений в 2021 году оценивался в \$6,5 млрд, это на 17% больше, чем в 2020-м. Аналитики отмечают, что, начиная с 2015 года, сектор растет в среднем больше чем на 3% в год.

Гульнар ТАНКАЕВА

«Ювелирка» для мужчин – это не только плетеные браслеты, печатки и подвески-жетоны, но и не откровенно женские ожерелья и серьги, что в последнее время полюбили знаменитости (актер Тимоти Шаламе в ожерелье Cartier или его коллега Билли Портер в колье Boucheron на недавней церемонии «Оскара»). Это, сначала и прежде всего, когда-то необходимые в мужском гардеробе запонки, булавки и зажимы для галстуков. «Курсив» разбирался в истории и современности вопроса.

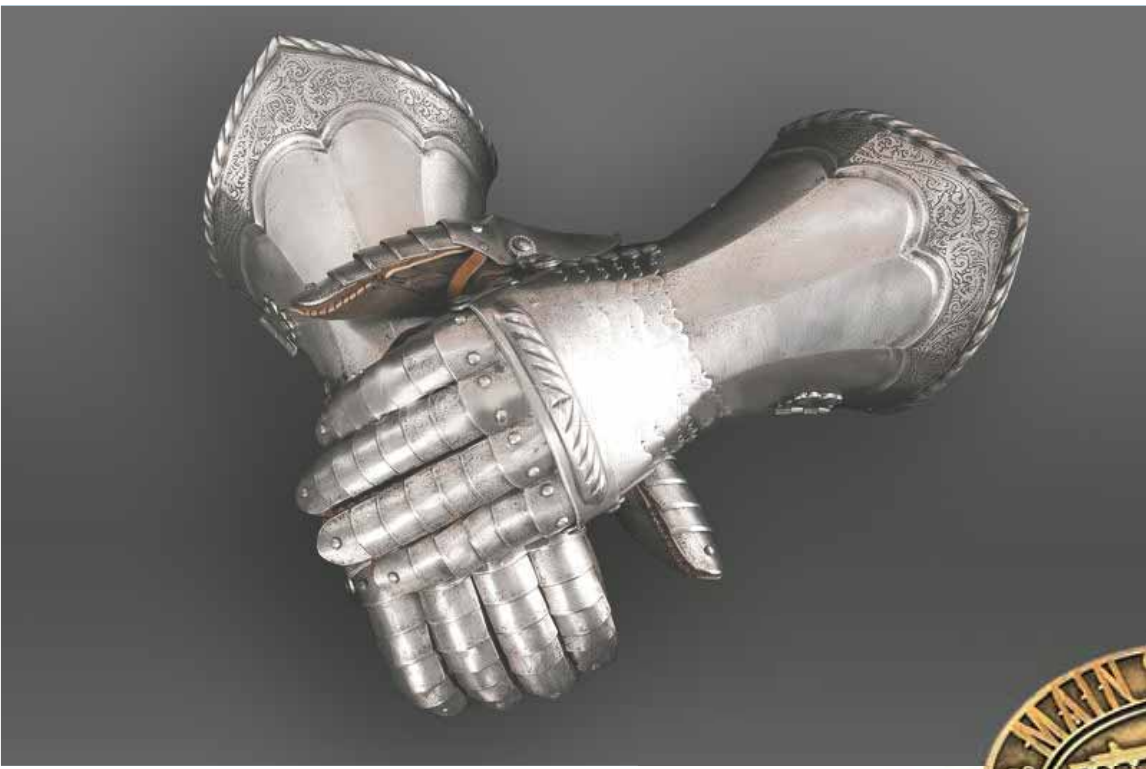
Знак активной гражданской позиции

С родиной галстука историки моды пока не могут определить, и на этот статус в равной степени могут претендовать

же, как в наши дни. Булавка для галстука, булавка для воротника, цепочка для галстука, и, наконец, зажим – что только ни носили мужчины на шее и груди в эпоху джаза.

Не пройдет и 10 лет, как предприимчивые американцы сообщат, что зажим для галстука как самый заметный, «фронтальный», скажем так, мужской аксессуар может эффектно и громко сообщать о гражданской позиции его владельца. В 1929 году сторонники вновь избранного президента США Герберта Гувера надели зажимы с выгравированным на них его именем, заложив таким образом новую политическую традицию, которая жива до сих пор.

В Советском Союзе в тех же 1920-х развернулась собственная история с зажимом для галстука – причем пионерского. Его мало кто помнит. По форме он мало напоминал привычный для нас «держатель», был овальным, с защелкой, а в его дизайне был заложен, как водится, сложный и глубокий идеологический смысл. Костер с тремя языками пламени – Третий Интернационал. Пять поленьев, на которых он разгорается – пять континентов. Видимо, предполагалось, что, когда огонь их окончательно охватит, будет мировая революция. Ну и, конечно, серп и молот и пионерский девиз «Будь готов» – куда же без них. Этот аксессуар исчез еще до начала Второй мировой



войны по идеологической причине едва ли не такой же силы, по какой появился. Сохранились документы и воспоминания, что кто-то усмотрел на пионерских зажимах где-то между поленьями буквы «Т» и «З», то есть Троцкий и Зиновьев. На всякий случай от опасных аксессуаров решили избавиться.

История с гражданской позицией и прочими идеями, которые можно было обозначить с помощью зажима, продолжилась

опять в США. Если есть политические зажимы – почему бы не быть корпоративным? – решил Уолт Дисней, и в 1940 году сотрудники студии получили аксессуары с изображением пса Гуффи.

С тех пор зажимы для галстука используются в некоторых странах как обязательный элемент полицейской или военной формы; выпускники известных вузов носят их как своеобразный знак отличия, сообщающий об их образовании; политики – как знак принадлежности к той или другой политической партии и т. д.

Все эти истории интересны, но далеко не так красивы, как ювелирные. Сегодня сложно найти известный бренд, в чьей коллекции украшений не было бы булавки или зажима для галстука. И, поскольку в мире снова, как и ровно 100 лет назад, наблюдается бум на мужские украшения, – рассказываем, как нужно носить зажимы. На всякий случай.

Первое: зажим должен располагаться между третьей и четвертой пуговицей вашей рубашки. Второе (при всей своей очевидности, иногда забывают): зажим скрепляет галстук и рубашку, а не переднюю и заднюю часть галстука. И третье: зажим должен соответствовать размеру галстука, а это от 1/2 до 3/4 ширины галстука. Больше не надо.

С булавками все сложнее, но и эффективней. Лет семь назад мужской журнал The Rake («истина в последней инстанции в вопросах классического стиля») писал, что галстучные булавки переживают второе рождение. Если судить по сетам для мужчин, которыми Cartier дополнил свою линию Juste un Clou (в переводе с французского «Всего лишь гвоздь»), так и есть: дизайнеры французской марки превратили знаменитые золотые гвозди в изящные булавки для галстуков. Кстати, на сайте Cartier показаны два варианта, как можно носить украшение – в галстуке и на лацкане. Что называется, в помощь потребителю.

Пристегните ваши латы

Ответ на вопрос, почему вам в 2022 году все еще нужны за-

понки, очевиден: для красоты. Миф о том, что настоящий мужчина ценит прежде всего функциональность и потому выбирает эти не самые простые для употребления штуки, не работает: пуговицы гораздо удобнее. Наверное, лет так тысячу назад, когда рыцари при помощи запонки пристегивали железные перчатки к рукавам (одна из версий происхождения украшения), это на самом деле был единственный возможный способ: а как еще прикрепить металл? Но уже в XVII веке запонками соединяли не суровые латы, а кружевные рюши на рукавах мужских сорочек. Какой контраст.

Впрочем, историки пишут, что те первые запонки выглядели достаточно просто: это была пара одинаковых стеклянных пуговиц на цепочке. Но уже скоро появились золотые запонки, а в XVIII веке мужчины начнут упражняться в элегантности в том числе и с помощью этого аксессуара. Драгоценные камни, миниатюрные гравюры и картины (самые «сообразительные» носили на манжетах изображения своих монархов, самые бесшабашные – портреты любовниц): первый шаг к превращению запонки в символ статуса и украшение-заявление был сделан.

Этот смысл немного потеряется во времена индустриальной революции. Сама эпоха предполагала лаконичный дизайн, который вскоре будет обеспечен и технической базой. Сначала, в 1838 году, была открыта гальванизация – метод покрытия одного металла другим, и запонки уже необязательно было делать из чистого золота или серебра. А в 1880 году немецкий иммигрант Джордж Кременц (США) придумает, как использовать при изготовлении запонки технологию производства гильз – из одного листа металла. Через два года он получил патент и начал производить их дешево и в промышленных масштабах: запонки перестали быть привилегией знати.

Следующее изобретение в истории этого украшения принадлежит компании Boyer, где вместо неудобной цепочки сделали новую застежку – механизм вращающегося штырька, придуманный в 1924 году, используется и сегодня. Мужчины сразу оценили преимущество этой новинки: теперь они могли застегивать запонки самостоятельно, не обращаясь за помощью к женам или слугам – у кого они были. Аксессуар стал еще популярнее, и оставался таковым вплоть до 1970-х годов, когда хиппи, диско, унисекс, милитари и прочие неформальные стили освободили мужчин от строгих рубашек, и, соответственно, от запонки.

Интерес к ним вернулся в 1990-х (и остался до сегодняшнего дня) вместе с четким ответом на тот самый вопрос: для чего нужны запонки, если пуговицы гораздо удобнее.

Во-первых, это красиво. Во-вторых, это элегантный способ обозначить свой статус: одно дело – когда вы слепите глаза собеседнику бриллиантовым безелем «ролексов», и совсем другое – когда он замечает эффектную запонку, показывающую из-под рукава пиджака. В-третьих, это такой же ненавязчивый способ самовыражения: важный для вас символ, первая буква любимого имени или флаг страны – все это может быть на запонках. В-четвертых, они нужны, потому что дресс-код никто не отменял. Запонки с костюмом –



Египет, Рим и Китай, а в качестве официальной премьеры называется появление при дворе Анны Австрийской хорватских офицеров с их пестрыми шейными платками (Людвик XIV тут же подхватил тренд). Но с держателем для галстука все более или менее ясно: опять Древний Китай, где вельможи закалывали булавками свои шейные платки. И так было вплоть до XIX века, не только в Китае, но и во всем мире. Однако по мере превращения платка в галстук в его современном виде трансформировалась и булавка – в зажим.



дело добровольное. Но если вас пригласили на официальное мероприятие (конец карантину!), где нужен смокинг – не забудьте, что в таком случае обязательно рубашка с французскими манжетами, а значит, и запонки. Серебряные с ониксом от Damiani или из белого золота от Van Cleef and Arpels (коллекция Alhambra) с этим же камнем вполне подойдут, если на пригласительном указано black tie. И, наконец, самое главное о запонках, зажимах и ожерельях. Тот же The Rake, «энциклопедия мужского стиля», писал: «чтобы носить ювелирные украшения, мужчине нужно обладать определенной самоуверенностью, но в первую очередь – хорошим вкусом». Золотые слова.