

КУРСИВ



ИНВЕСТИЦИИ:
ОЧЕРЕДЬ ЗА ГОЛУБЫМИ
ФИШКАМИ

стр. 3

ЭКСПЕРТИЗА:
ДЕНЬГИ – СВЯЗЬ – ДЕНЬГИ

стр. 8

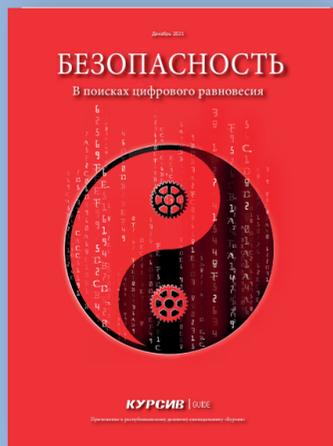
ТЕНДЕНЦИИ:
ФУНДАМЕНТ ДЛЯ ЗНАНИЯ

стр. 11

LIFESTYLE:
ИГРУШКИ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ

стр. 12

kursiv.kz | kursiv.kz | kursivkz | kursivkz | kursivkz



Новый выпуск
вы найдете внутри

Какими клиентами меряемся

Большинство казахстанских банков раскрывают в своей отчетности показатели и результаты деятельности отдельных бизнес-сегментов. «Курсив» изучил, как устроена операционная сегментация у ключевых игроков банковского сектора и какова роль того или иного сегмента в итоговом финансовом результате организации.

Виктор АХРЕМУШКИН

Тонкости выделения

Из 13 универсальных банков Казахстана, прошедших процедуру AQR, информация в разрезе сегментов раскрывают ровно десять. В классическом банкинге принято выделять четыре основных операционных сегмента – корпоративный бизнес, услуги для МСБ, розничное направление и инвестиционную деятельность. Указанной классификации соответствует отчетность четырех работающих в Казахстане банков – Халыка, Forte, Евразийского и ВТБ. При этом в Евразийском банке инвестиционная деятельность разбита на два сегмента – казначейство и управление активами и обязательствами.

> стр. 6

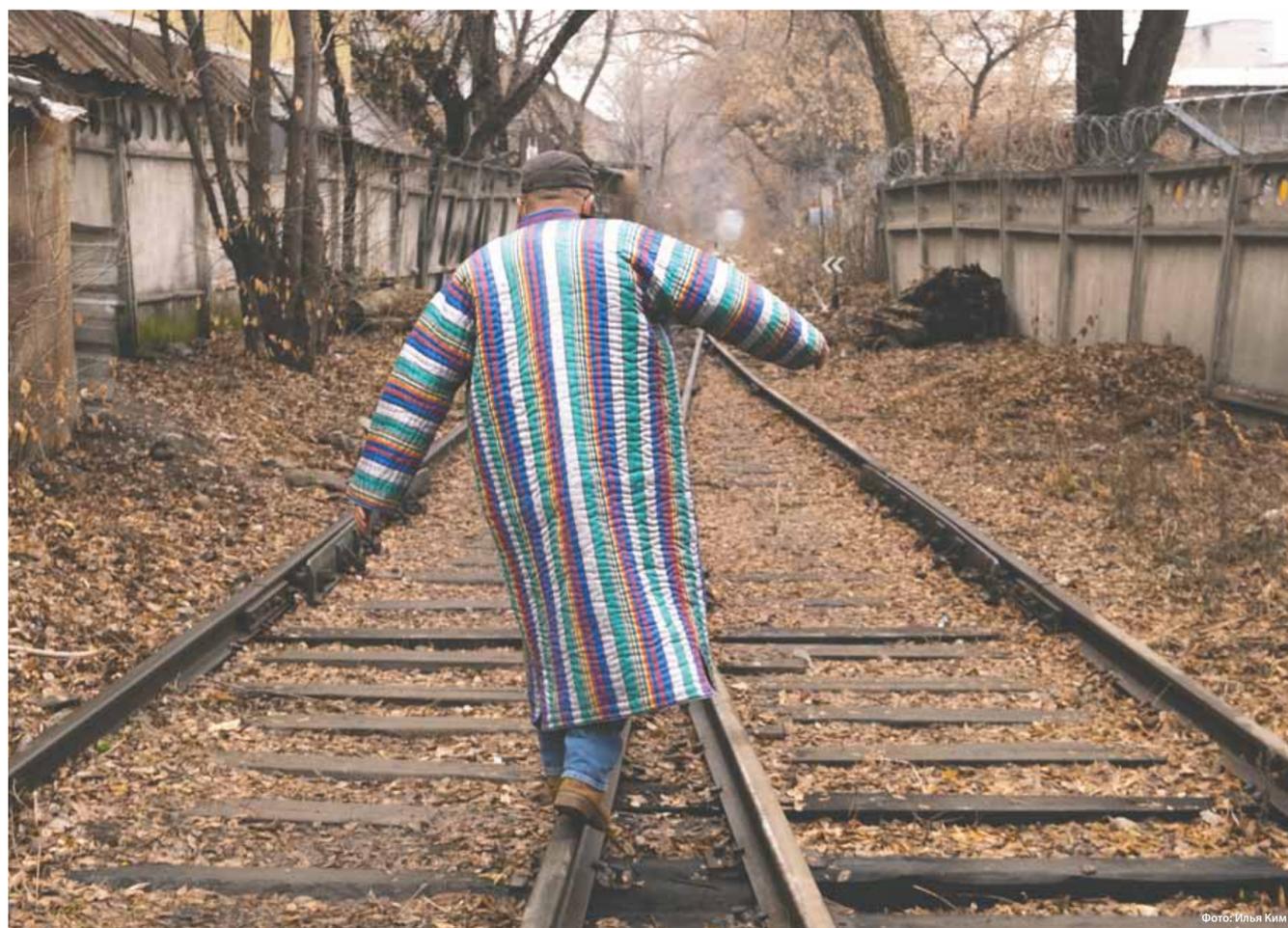


Фото: Илья Ким

Железную дорогу на Ташкент будут строить параллельно с проектированием

Строительством высокоскоростной железной дороги Туркестан – Шымкент – Ташкент (до границы с Узбекистаном) займется консорциум из двух казахстанских компаний. Речь идет о ТОО «Темиржол жондеу» и ТОО «Integra Construction KZ». Об этом говорится в проекте постановления правительства РК. Компании-подрядчики узнали о своем участии в проекте из СМИ.

Жанболат МАМЫШЕВ

Первый член консорциума – «Темиржол жондеу» – входит в группу компаний «Камкор менеджмент». ТОО уже строило участки железных дорог, в том числе в 2003 году – Хромтау – Алтынсарино (152 км пути), в 2010–2011 годы – Узень – госграница с Туркменистаном (201 км), в 2012–2018 годы – Бейнеу – Шалкар (561 км) и в 2014–2016 годы – Боржакты – Ерсай (22 км). Помимо этого «Темиржол жондеу» строила автодороги в разных областях Казахстана.

Integra Construction KZ (до 2017 года называлась «Компания «Жол жондеуши») тоже работает в сфере железнодорожного строительства. На счету ком-

пании ветки Жем – Жанажол, Жетыген – Хоргос, Аркалык – Шубарколь, Жезказган – Саксаульская.

Узнали из «Курсива»

Главный специалист отдела организационной деятельности и систем менеджмента качества Integra Construction KZ Алия Жумабаева отметила, что в компании узнали «о реализации проекта по строительству высокоскоростной железнодорожной линии Туркестан – Шымкент – Ташкент из средств массовой информации», в том числе из статьи на сайте kursiv.kz.

> стр. 2



Дивидендная подушка

Сколько нужно вложить в казахстанские акции, чтобы жить на дивиденды

Аналитики по просьбе «Курсива» подсчитали, может ли казахстанский инвестор прожить на дивиденды и какой портфель из доступных на отечественном рынке акций ему для этого нужен.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Расчет сделан для двух уровней дохода: 42 500 тенге в месяц – это минимальная заработная плата в 2021 году и 250 тыс. тенге в месяц (округленная

средняя зарплата в республике). Дивиденды компании выплачивают обычно раз в полгода или раз в год, поэтому желаемый дивидендный годовой доход, под который были собраны портфели, – 510 тыс. и 3 млн тенге соответственно.

Собираем голубые фишки

Два гипотетических портфеля, состоящих из дивидендных акций с листингом на KASE и AIX, по просьбе «Курсива» подготовил Рустам Мерекенов из департамента аналитических исследований АО «Jusan Invest». Отметим, что рост стоимости бумаг

при прогнозировании прибыли не учитывался.

Первый портфель собран исключительно из акций казахстанских голубых фишек, входящих в представительский индекс KASE. Акции Народного банка, «Казахтелекома», «КазТрансОйла», «Казатомпрома» и «Кселл» занимают примерно по пятой доле инвестпортфеля. По расчетам Рустама Мерекенова, чтобы получить дивиденды в размере 510 тыс. тенге в год, нужно вложить в акции упомянутых компаний около 7,3 млн тенге.

> стр. 4



ЧИТАЙТЕ

КУРСИВ

НА БУМАГЕ!

Начинается подписка на 2022 год

Подписка через каталоги:

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

Железную дорогу на Ташкент будут строить параллельно с проектированием

> стр. 1

«ТОО «Integra Construction KZ», имея более 20 лет опыта в реализации инфраструктурных проектов Республики Казахстан, готово принять участие в строительстве высокоскоростной магистрали», – сообщила Жумабаева. В компании заявили, что ее команда и технический парк позволяют «качественно и в сроки» осуществлять инфраструктурные проекты различной сложности.

Сотрудники «Темиржол жондеу» информацию о причастности к проекту тоже получили из журналистских материалов. «ТОО «Темиржол жондеу», успешно осуществляющее свою деятельность на рынке более 18 лет и имеющее многолетний опыт работы в сфере строительства и ремонта крупных железнодорожных линий, сообщает о готовности принять участие в строительстве высокоскоростной магистрали», – отметили в компании.

В «Темиржол жондеу» сказали, что у них есть вся необходимая инфраструктура, производственная база, высококвалифицированные специалисты, техника, сертификаты и лицензии для «качественного и своевременного» выполнения проекта.

Непростая дорога

В проекте постановления правительства, публичное обсуждение которого продлится до 27 декабря, железную дорогу от Туркестана до границы с Узбекистаном относят к объектам, требующим особого регулирования и (или) градостроительной регламентации. Эта норма, как уточняется в пояснительной записке за подписью министра индустрии и инфраструктурного развития Бейбута Атамкулова, позволит

ускорить реализацию проекта за счет «параллельного проектирования и строительства».

Стать казахстанский участок высокоскоростной железной дороги в эксплуатацию планируют в IV квартале 2024 года. В Мининдустрии, АО «Казахстан темир жолы» и двух компаниях – участниках консорциума не раскрывают стоимость строительства по уже разработанному ТЭО.

Вице-министр индустрии и инфраструктурного развития Берик Камалиев отказался назвать «Курсиву» стоимость строительства высокоскоростной железной дороги Туркестан – Шымкент – Ташкент (госграница с Узбекистаном), хотя она уже примерно подсчитана. Он сослался на то, что это может быть сделано только после разработки проектно-сметной документации.

«ТЭО готово, но это не окончательная стоимость. Чтобы взять окончательную стоимость, надо разработать проектно-сметную документацию. А чтобы разработать проектно-сметную документацию, надо сделать техзадание. Чтобы сделать техзадание, надо определить проектировщика. Чтобы определить проектировщика, надо сделать конкурс. Это непростой процесс», – сказал он «Курсиву».

Вице-министр признал, что строительство высокоскоростной железной дороги – это «очень капиталоемкий процесс».

Маленькие факты и большие прогнозы

В КТЖ рассказали, что поездами формирования АО «Пассажирские перевозки» в направлении Казахстан – Узбекистан в 2018 году перевезены 3637 человек, в 2019 году – 1478, в 2020 году – 95. «В направле-

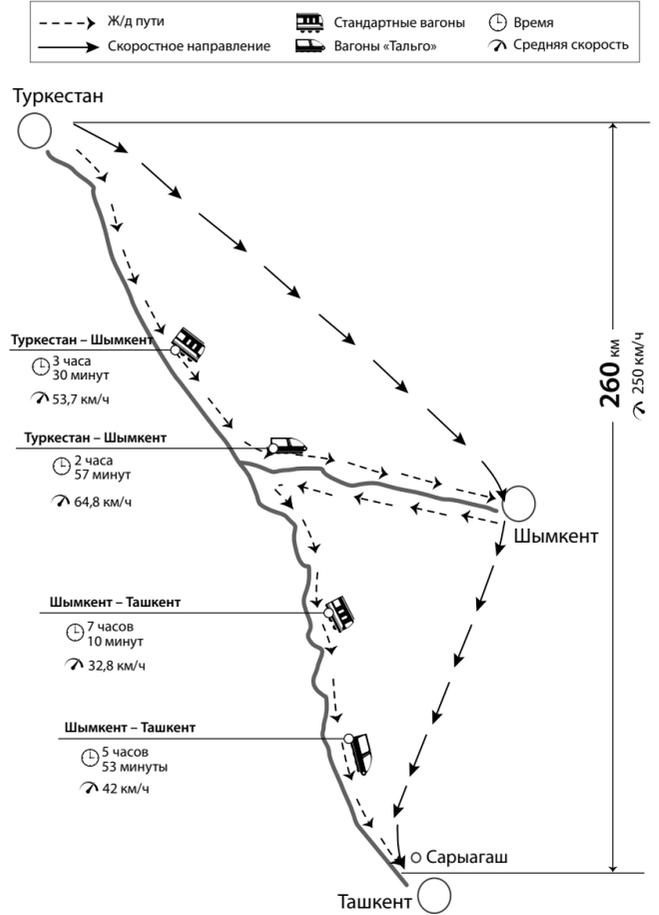
нии Узбекистан – Казахстан железнодорожным транспортом перевезены в 2018 году 33 663 человека, в 2019 году – 23 814 человек, в 2020 году – 3362 человека», – сообщили в нацкомпании.

Таким образом, даже до пандемии, которая обнулила железнодорожный пассажиропоток между странами, люди все меньше ездили из Казахстана в Узбекистан и обратно на поезде. Граждане двух стран предпочитают переходить границу пешком, доехав/долетев до границы, либо сразу летят в Ташкент на самолете. В частности, это можно сделать на 180-местном Airbus A320 авиакомпании Fly Arystan, перелет из Туркестана в Ташкент стоит от 9999 тенге в одну сторону.

Хотя Туркестанская область, как и многие другие регионы РК, давно находится в зеленой зоне по коронавирусу, международное железнодорожное и автобусное пассажирское сообщение пока не возобновляются.

В МИИР прогнозируют пассажирооборот на скоростном направлении в 1,9 млн человек в год при движении пяти пар высокоскоростных поездов. «Согласно ТЭО протяженность линии – 260 км (по территории Казахстана), максимальная скорость – 250 км/ч. На данном участке планируется создать три остановки (Туркестан, Шымкент, Сарыагаш)», – сообщили там «Курсиву».

Как пояснили в МИИР, по всему маршруту будет проложен второй электрифицированный путь. Лишь на коротком участке, возле границы с Узбекистаном, он будет идти параллельно с существующей железной дорогой. Строительство высокоскоростной магистрали должны начаться в 2022 году.



«Успех банков зависит от правильного выбора бизнес-модели»

Игроки банковского рынка обсудили будущее отрасли и назвали основные тренды в финансах

Казахстанцы хотят видеть все больше финансовых услуг в онлайн-формате, и банки отвечают на этот спрос оцифровкой бизнес-процессов. Если в 2017 году онлайн-услугами пользовались всего 2,5 млн клиентов финансовых институтов, то в 2021-м их число превысило 16 млн. Основные тренды в отрасли представители регулятора и банков обсудили на втором международном конгрессе «G-Global. Мир XXI века». В этом году он посвящен 30-летию независимости нашей республики.

Юрий МАСАНОВ

Больше спроса на цифру

Новый этап развития банков и финансового сектора в Казахстане связан с передовыми технологиями с одной стороны и повышением клиентоориентированности услуг – с другой. И среди граждан действительно растет спрос на онлайн-формат получения услуг. Олег Смоляков, первый заместитель председателя Агентства по регулированию и развитию финансового рынка, приводит статистику: в 2021 году около 16,5 млн пользователей используют цифровые и платежные услуги банков, хотя еще в 2017-м их количество составляло 2,5 млн.



Ляззат ИБРАГИМОВА,
председатель правления
АО «Отбасы банк»

«То есть виден существенный рост как доступности, так и востребованности цифровых финансовых услуг», – подчеркнул Олег Смоляков на панельной сессии «Будущее финансового сектора: цифровые инновации и развитие финансовых экосистем».

Реагируя на эту тенденцию, регулятор видит ключевой задачей необходимость в развитии инноваций и финансовых технологий. По словам зампреда АРРФР, дальнейшее развитие финансового рынка напрямую связано с «активным переходом финансов в цифровой формат, а также созданием цифровых экосистем, консолидирующих услуги и сервисы».

С этим выводом согласны и представители рынка. Айбек Кайып, председатель правления Jusan Bank, отметил, что развитие финансовых экосистем «дает выгоды всем заинтересованным сторонам». И основная причина для роста в этом направлении – именно изменение предпочтений у клиентов финансовых организаций.

«Потребители – это первые люди, которые получают выгоды от более дешевых и быстрых финансовых продуктов», – сказал Айбек Кайып.



«Будущее за монобанками»

Важность цифровой трансформации отмечают в Отбасы банке, который специализируется на жилищных сбережениях. Ляззат Ибрагимова, председатель правления института, отметила, что «банки, как организации, которые обменивают услуги на деньги населения, будут очень зависеть от скорости этого обмена».

«Наши клиенты хотят все больше и больше именно услуг в онлайн, для них важна скорость.

Если посмотреть, что происходит в мире, то видно сжатие самого времени», – сказала Ляззат Ибрагимова.

Отбасы банк оказался, по ее словам, готов к работе в условиях пандемии. Например, еще до карантинных ограничений началось внедрение системы дистанционного обучения кадров: были подготовлены курсы по продуктам банка с видеосопровождением, то есть внутренняя база знаний.

Также банк в период карантина смог одним из первых в

Казахстане дистанционно начать предоставление отсрочки по ежемесячным платежам без подтверждающих документов. «Это вызвало большие споры внутри банка, поскольку это происходило впервые за 18-летнюю историю. Но на качество портфеля это никак не отразилось», – подчеркнула глава Отбасы банка.

В условиях «новой реальности» в банке поняли, насколько для его бизнеса важны дистанционные каналы обслуживания. Через интернет и видеобанкинг

в Отбасы банке открывают 27% депозитов. Теперь, говорит Ляззат Ибрагимова, люди не хотят ходить в отделения, а проводить все операции со своего компьютера или мобильного телефона.

Работает банк и по внедрению цифровой ипотеки. В Казахстане есть несколько финансовых институтов, которые предлагают клиентам такой продукт; сам Отбасы банк планирует сделать полностью цифровым процесс выдачи ипотеки в 2022 году.

При этом цифровая трансформация, считает Ляззат Ибрагимова, заставляет банкиров по-другому смотреть на бизнес-модели своих организаций и их услуг.

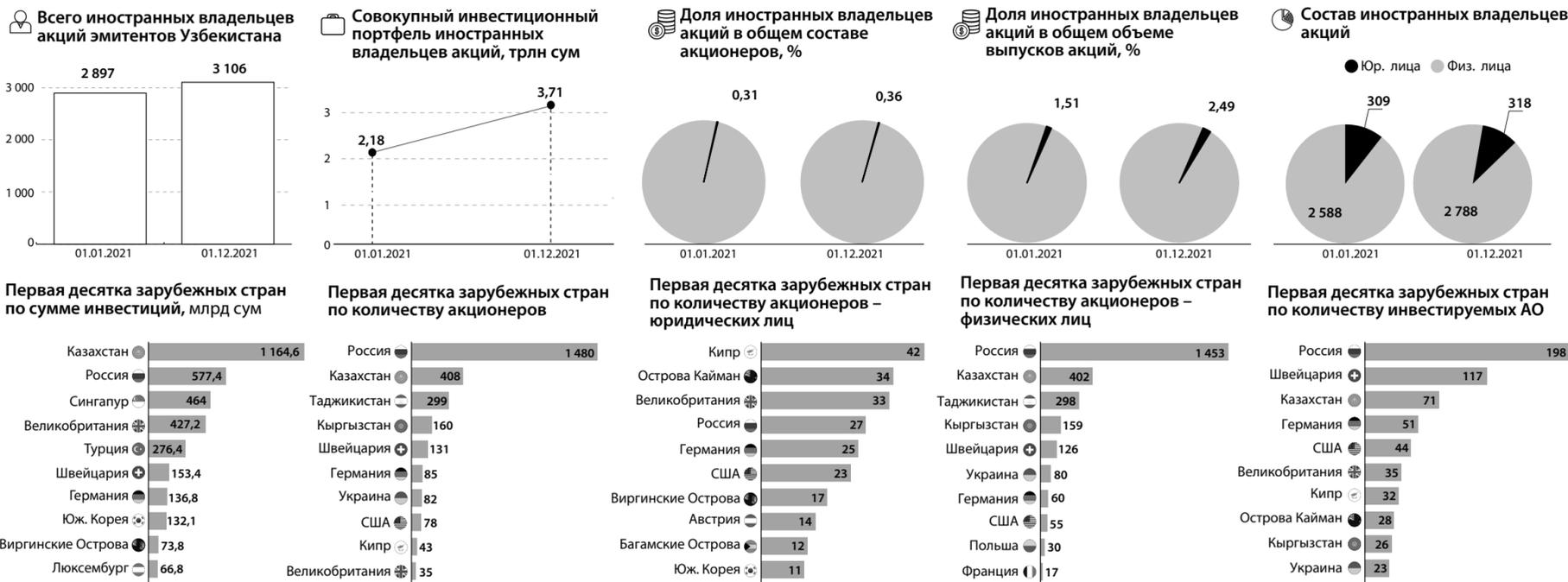
«Я думаю, что будущее банков будет связано с разделением функций и процветанием монопродуктовых банков. Невозможно обеспечить большую скорость операций в универсальном банке, где один блок работает с МСБ, другой – с крупным бизнесом, а третий – с физическими лицами. Это абсолютно разные клиентские группы и абсолютно разные запросы», – сказала она.

Поэтому Отбасы банк, реализуя систему жилищных строительных сбережений с более 2 млн вкладчиков, продолжит работать в своем секторе.

«Никаких дополнительных функций не делать, а довести до совершенства шаблон одних и тех же операций. Здесь наше будущее и возможно построить огромный институт, который позволит заниматься исключительно жильем», – сказала Ляззат Ибрагимова.

По ее мнению, успех банков будет зависеть от правильного выбора бизнес-модели.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В АКЦИОНЕРНЫЕ КОМПАНИИ УЗБЕКИСТАНА



Примечание: данные на 01.12.2021. Источник: Центральный депозитарий ценных бумаг республики Узбекистан

Очередь за голубыми фишками

Какой долей в компаниях Узбекистана владеют иностранные акционеры

Центральный депозитарий ценных бумаг Республики Узбекистан обобщил данные об иностранцах-инвесторах. Россияне на первом месте по количеству инвесторов, казахстанцы – по объему инвестиций в узбекские АО. Владение какими акциями позволяет инвесторам из РК лидировать – в материале «Курсива».

Вадим ЕРЗИКОВ

В структуре собственников узбекских компаний растет доля иностранных юридических и физических лиц. На 1 декабря 2021 года зафиксировано более 3,1 тыс. (+7,2% с начала года) иностранных акционеров. Им принадлежит бумаги примерно на 3,71 трлн сумов (\$342,2 млн) номинальной стоимости (+70% с начала года). Представители Казахстана владеют акциями узбекских компаний на 1,16 трлн сумов (\$107 млн) – это почти треть

всех иностранных инвестиций в узбекские АО. Такой результат Казахстану обеспечивает всего один эмитент.

Свой на все сто

Tenge Bank – лидер среди банков РУз по динамике роста активов по итогам 2020 года. 100% акций Tenge Bank принадлежит Народному Банку Казахстана (Halyk Bank).

Tenge Bank открылся в июле 2019 года, и тогда же на учет в Центральном депозитарии Узбекистана был поставлен первичный выпуск акций этого банка. Объем первичной эмиссии составлял примерно 118 млрд сумов (\$13,75 млн по курсу ЦБ РУз на 15.07.2019). После этого банк дважды размещал дополнительные акции, увеличивая свой уставный капитал – на 222,8 млрд сумов (\$23,5 млн по курсу ЦБ РУз на 13.03.2020) в марте 2020 года и на 808,2 млрд сумов (\$76,7 млн по курсу ЦБ РУ на 08.02.2021) в феврале 2021 года.

Если брать во внимание, что с начала 2021 года объем принадлежащих иностранцам акций уз-

бекских компаний увеличился на 1,53 трлн сумов (\$141,5 млн), то получается, что около половины совокупного роста произошло за счет докапитализации Tenge Bank.

«Банкам капитал нужен для осуществления активных операций. На 1 сум капитала можно выдать 7 сумов кредитов. Часть банков в Узбекистане уже испытывают трудности с активным наращиванием кредитного портфеля в связи со снижением уровня достаточности капитала до минимально допустимого уровня в 13%. У нас данный показатель сейчас 44,06%. Банк получил влияние от материнской компании в сумме более \$100 млн для кардинального роста и развития бизнеса в Узбекистане», – сообщил в комментарии «Курсиву» председатель правления Tenge Bank **Талгат Аюпов**.

Сейчас акционерный капитал Tenge Bank составляет почти 1,15 трлн сумов (\$106 млн). Это 98,66% от общего объема казахстанских вложений в узбекские АО. На всех остальных акционеров из РК приходится всего около 15,6 млрд сумов (\$1,5 млн).

Соседский интерес

У представителей Казахстана есть акции 71 узбекской компании, среди которых самые известные – это Узметкомбинат, Узбекская республиканская товарно-сырьевая биржа и «Тошкентвино комбината». Акционерами этих узбекских компаний выступают 408 инвесторов из РК – шесть юрлиц (в их числе Halyk Bank) и 402 розничных инвестора. По количеству акционеров Казахстан занимает второе место после России (1480 акционеров). На третьей позиции по этому показателю Таджикистан (299).

Растущий интерес инвесторов из РФ, РК и Таджикистана к фондовому рынку РУз отметили опрошенные «Курсивом» представители брокерских компаний.

Аналитик Freedom Finance в Узбекистане **Бехрузбек Очилов** полагает, что Россия, Казахстан и Таджикистан лидируют по числу акционеров, поскольку узбекский рынок инвесторам из этих стран более знаком. Очилов добавляет, что на активность иностранных инвесторов положительно влияет растущая прозрачность узбекских компа-

ний-эмитентов – они, например, начинают публиковать отчетность по МСФО.

Иностранцы, которые покупают акции узбекских компаний, своими действиями подстегивают местный фондовый рынок. «Иностранные инвесторы часто являются первыми, кто входит в те или иные бумаги, и местные инвесторы входят туда только после того, как цены начинают расти на спросе от иностранцев», – отмечает партнер Avesta Investment Group **Карен Срапионов**.

С учетом прав собственности

В ближайшие два года больше десяти крупных компаний Узбекистана намерены разместить свои ценные бумаги на локальном фондовом рынке. Среди них – UzAuto Motors, Алмалыкский ГМК, Узметкомбинат и др. На этом фоне Центральный депозитарий ценных бумаг Республики Узбекистан прогнозирует рост спроса на акции от иностранцев.

Сейчас иностранцу, чтобы купить акции узбекских компаний, необходимо либо физически

быть в Узбекистане, либо пригласить нотариально заверенные документы. Ведение учета прав на ценные бумаги осуществляется Центральным депозитарием РУз, корреспондентских отношений с зарубежными депозитариями у организации нет.

«Принимая во внимание высокие требования глобальных центральных депозитариев (Clearstream/Euroclear) по открытию счетов, ведется работа по установлению корреспондентских отношений с другими депозитариями. На первом этапе в 2022 году планируется открыть корреспондентские отношения с национальными центральными депозитариями России и Казахстана, а на втором этапе, в 2023–2024 годах, – с международными центральными депозитариями», – прокомментировали в Центральном депозитарии РУз.

Установка корреспондентских отношений упрощит учет прав собственности казахстанских инвесторов на акции узбекских компаний, и у казахстанцев появится больше возможностей купить в портфель голубые фишки Узбекистана.

Индекс Kursiv_MF: несладкий ноябрь



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

Аскар МАШАЕВ, Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

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

В минувшем месяце усредненная динамика этих фондов оказалась позитивной: с 1 ноября по 1 декабря значение индекса скорректировалось с 1027,71 до 1017,51 пункта.

У пяти ПИФов из 19 стоимость паев выросла (чемпион роста – Фонд первичных размещений от «Фридом Финанс», положительная динамика на уровне 7,00%), у 14 – сократилась.

Внешний фон в течение месяца оказался неблагоприятным для портфельных инвесторов. Ключевые индексы широкого рынка снижались: S&P 500 – на 2,18%, NASDAQ – на 2,09%, FTSE-100 – на 1,65%, Dow Jones – на 5,27%.

Динамика стоимости пая и комментарии участников рынка

«Сентрас Секьюритиз»

В Kursiv_MF представлены три ПИФа «Сентраса»: ОПИФ «Казначейство», ИПИФ «Фонд еврооблигаций» и ИПИФ «Сентрас – Глобальные рынки». По итогам ноября зафиксировано снижение по всем этим фондам: ИПИФ «Сентрас – Глобальные рынки» – на 2,71%, ОПИФ «Казначейство» – на 1,96% и ИПИФ «Фонд еврооблигаций» – на 0,02%.

«Кажется, что рынки подошли к критической точке. ФРС США обсуждает более быстрое сворачивание выкупа активов. На фоне новостей о новом штамме коронавируса и других новостях за прошедший месяц индексы широкого рынка были волатильными», – прокомментировали ситуацию в «Сентрас Секьюритиз». За минувший месяц по всем ПИФам компании не было значительной активности со стороны пайщиков.

Freedom Finance

В ноябре стоимость ЗПИФ «Фонд первичных размещений» и ИПИФ Fixed Income выросли на 7,00% и 2,52% соответственно.

В ноябре ЗПИФ «Фонд первичных размещений» продолжил отскок от локального дна, который начался в конце октября, и продолжил его до середины ноября, продемонстрировав рост на 12,5% (с начала ноября). В период с 17 ноября по 23 ноября IPO ETF снизился на 11,2% на фоне ротации на рынке, что вызвало снижение цены ЗПИФ, которая в по-

Индекс Kursiv_MF



Источник: расчеты по данным KASE и компаний

следующем продолжилась на фоне коррекции мировых индексов.

По ЗПИФ высокая активность фиксировалась с 19 ноября по конец месяца. До 19 ноября средний объем торгов в день составлял 35,2 млн тенге, после – 104,4 млн тенге. Рост объемов торгов был на фоне коррекции IPO ETF и коррекции рынка в целом на фоне опасений из-за появившегося нового штамма COVID-19 «омикрон».

Рост стоимости пая ИПИФ Fixed Income USD произошел из-за восстановления цен на облигации США, Казахстана и Австрии, а также от переоценки активов, номинированных в долларах США. «Доходность с начала года составляет 9,96% (с начала ноября). В период с 17 ноября по 23 ноября IPO ETF снизился на 11,2% на фоне ротации на рынке, что вызвало снижение цены ЗПИФ, которая в по-

Попов, заместитель директора департамента казначейства «Фридом Финанс». В ноябре объем сделок на KASE составил 55,3 млн тенге по паям ИПИФ Fixed Income. Совокупный объем сделок на бирже по паям ИПИФ Fixed Income – 1,63 млрд тенге по состоянию на 1 декабря 2021 года.

Jusan Invest

В индекс Kursiv_MF учитываются показатели пяти паевых фондов Jusan Invest – это интервальные ПИФы doSTAR, allGA, harMONEY, abyROI, allEM. Три фонда в ноябре продемонстрировали отрицательную динамику: doSTAR – на 5,14%, allEM – на 0,70% и abyROI – на 0,10%. Стоимость двух фондов выросла: harMONEY – на 0,92% и allGA – на 0,62%.

Динамика посчитана редакцией на основе значений на 1 ноября и 1 декабря.

Факторы, повлиявшие на уменьшение стоимости пая фонда abyROI: ультранизкие уровни базовых ставок в развитых странах и ожидание скорого ужесточения монетарной политики ФРС США.

Стоимость пая ИПИФ allEM падала по следующим причинам: кризис в секторе недвижимости КНР, обостряющийся конфликт на границе России с Украиной и слабый квартал для долгового рынка развивающихся стран в целом.

Рост стоимости пая ИПИФ harMONEY в управляющей компании связывают со структурой портфеля. «Благодаря сбалансированной стратегии инвестирования с высоким уровнем диверсификации падение одного класса активов сопровождается ростом другого. Поэтому фонд имеет потенциал стабильного роста цены пая с низким уровнем волатильности», – считают в компании.

В ноябре наблюдался приток пайщиков во всех ПИФах Jusan. Самыми популярными оказались ИПИФ allEM и ИПИФ allGA, инвестирующие активы в акции и облигации.

В Jusan Invest обращают внимание на то, что ноябрь выдался нервным для фондовых рынков, особенно в развивающихся странах. Во-первых, макроэкономический фон негативно повлиял на общее настроение инвесторов. В конце месяца появились данные о новом штамме коронавируса «омикрон», который, по предварительным данным ВОЗ, может быть более заразен. Несмотря

на то что достоверные данные по эффективности имеющихся вакцин против нового штамма будут доступны через несколько недель, негативная реакция рынка последовала моментально. Например, индекс S&P 500 впервые за несколько месяцев закрылся с отрицательной доходностью.

Во-вторых, глава ФРС Джером Пауэлл предложил отказаться от использования словосочетания «временная инфляция» по отношению к нынешней ситуации в экономике США, поскольку проинфляционные факторы могут сохраняться и в следующем году. Рынок воспринял информацию негативно, увеличив ожидания по более скорому ужесточению монетарной политики, что также отрицательно сказывается на развивающихся странах. Индекс доллара (DXY) продолжил рост до уровней в 96 пунктов. Укрепление доллара обычно сопровождается оттоком капитала из развивающихся стран в связи с последующим замедлением роста экономики и ослаблением локальных валют. Инфляция в США за ноябрь сложилась выше ожиданий аналитиков и составила 6,8% в годовом выражении. А рост ВВП США в III квартале 2021 года оказался неожиданно слабым, составив 2,1%.

В-третьих, чувствовалось давление на российский рынок из-за новости о резком росте заболеваемости коронавирусом инфекцией и на фоне информационных вбросов о возможном вторжении российских войск на Украину.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Дивидендная подушка

Сколько нужно вложить в казахстанские акции, чтобы жить на дивиденды

> стр. 1

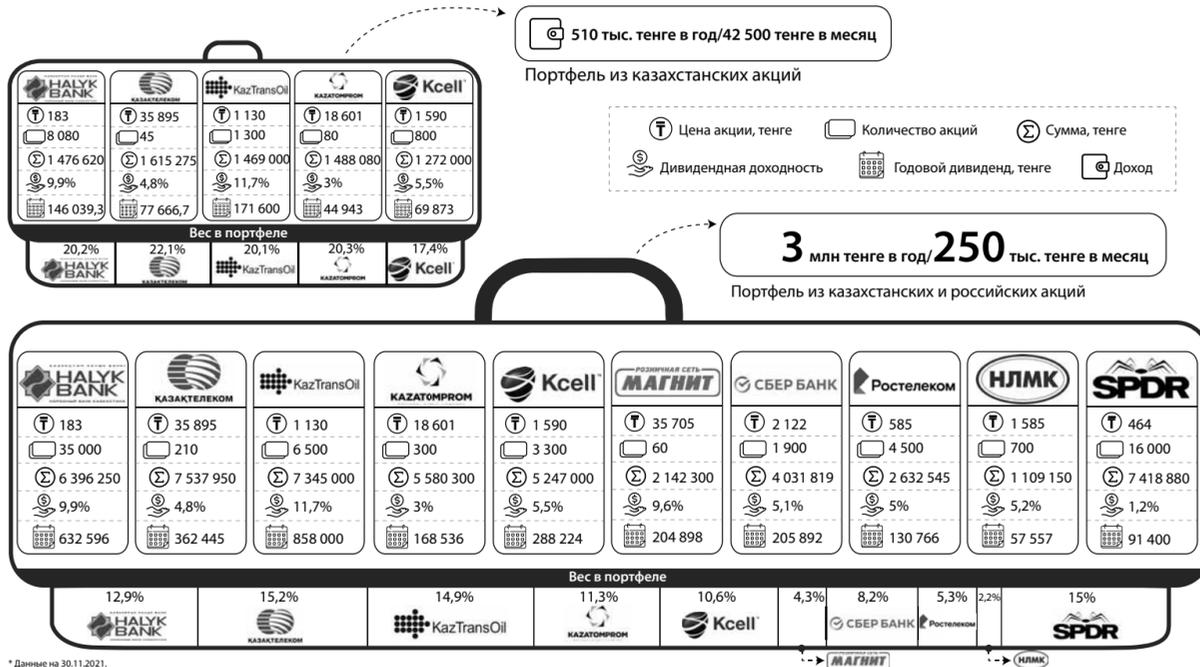
Второй портфель, который должен приносить 3 млн тенге дивидендов в год (250 тыс. тенге в месяц), более диверсифицирован. Эксперт собрал в нем акции казахстанских компаний (уже упомянутая пятерка занимает 65% от всего портфеля), российских эмитентов (20% от всего портфеля) – это акции «Магнита», «Ростелекома», Сбербанк и Новоліпецкого меткомбината), а также фонд на широкий американский индекс (15% от всего портфеля). Российские компании выплачивают дивиденды в рублях, а ETF – в долларах, что помогает в оптимизации валютного риска. Инвестору придется вложить почти 49,5 млн тенге, чтобы создать такой портфель.

Стоит учитывать, что периодичность и дата выплат дивидендов варьируются в зависимости от компании, предупреждает Рустам Мерекенов. «Как правило, казахстанские и российские компании, которые выплачивают дивиденд раз в год, имеют тенденцию проводить выплату дивидендов летом. Поэтому инвестор должен понимать, что денежные потоки в случае составления дивидендного портфеля на KASE и AIX не будут периодическими, а скорее будут отличаться сезонностью», – отмечает аналитик Jusan Invest. Он добавляет: важно помнить, что дивидендные выплаты как таковые не являются гарантированными, а выплачиваются в соответствии с решением общего собрания акционеров на основе финансового положения и долгосрочной стратегии компании.

С другой стороны, в большинстве случаев организации выбирают дивидендную политику на длительный срок. «По большей части, если компания начала выплачивать определенный дивиденд, то она рассчитывает делать это в течение долгого промежутка времени, так как в случае невыплаты или даже снижения дивиденда рынок с большой долей вероятности может негативно воспринять данное событие», – поясняет Рустам Мерекенов.

Внимание на долгосрочную рентабельность

Выбор компаний, которые выплачивают высокие дивиденды – еще не гарантия прибыли. Обязательно следует обратить внимание на дивидендную политику и стабильность выплаты за предыдущие периоды, предупреждают брокеры. Минимальный пятилетний послужной



* Данные на 30.11.2021.

список сильных дивидендных выплат сигнализирует о продолжении роста дивидендов, считает аналитик ИК «Фридом Финанс» **Елдар Шакинов**.

Ключевой, по его мнению, фактор при проверке компаний, выплачивающих дивиденды, – долгосрочная прибыльность. «Хотя в любой компании время от времени может быть прибыльный квартал, стоит обратить внимание только на те, которые демонстрируют стабильный рост на ежегодной основе. В частности, инвесторам следует искать компании, чьи долгосрочные ожидания роста прибыли составляют от 5 до 15%», – советует эксперт.

Следует, тем не менее, проявлять осторожность: компании, рост которых превышает 15%, как правило, могут испытывать уменьшение в прибыли, что почти всегда снижает стоимость акций, предупреждает Шакинов.

Кроме того, инвесторы должны стремиться найти компании со здоровым генерированием денежного потока, который необходим для выплаты этих дивидендов. Инвестиционный консультант ФГ «ФИНАМ» **Сергей Давыдов** рекомендует проанализировать, как распределяется free cash flow (FCF, свободный денежный поток) по акционеру. «Для примера: компания «ЛУКОЙЛ» распределяет не менее 100% свободного денежного потока, скорректированного на уплаченные проценты, обязательства и

расходы. Текущая дивидендная доходность за 2021 год составляет 11,85%. При этом только с 2014 года компания увеличила размер дивидендов на 157,84%», – отметил эксперт ГК «ФИНАМ».

Стабильность бизнеса компании – тоже важный показатель. Оценить уровень стабильности поможет анализ компании по таким параметрам, как рост выручки, EBITDA и чистая прибыль, уровень долговой нагрузки и прогнозы аналитиков по текущим показателям, рекомендует Давыдов.

Желательно избегать компаний, обремененных чрезмерными долгами – такие эмитенты склонны направлять свои средства на их погашение, а не вкладывать этот капитал в свои программы выплаты дивидендов. Поэтому инвесторам крайне важно избегать компаний с соотношением долга к собственному капиталу выше 2, предупреждает Елдар Шакинов.

Тем не менее некоторые компании даже в трудные времена идут на выплату дивидендов за счет привлечения заемного капитала, заметил Сергей Давыдов.

Наблюдаем за отраслью

Еще один значимый фактор – ликвидность акций. «Фактически это то, как быстро мы можем продать или купить компанию в любой промежуток времени. В нашем случае лучше выбирать акции с высокой ликвидностью

и в меньшей степени низколиквидные», – отмечает Сергей Давыдов.

К ликвидным можно отнести голубые фишки, их всегда включают в состав биржевых индексов. Низколиквидными акциями считаются бумаги второго и третьего эшелона. В качестве примера первых аналитик привел акции Сбербанка, вторых – бумаги энергетической компании «Мосэнерго». По акциям Сбербанка внутридневной оборот составляет более 10 млрд рублей, в то время как по акциям «Мосэнерго» – от 5 до 10 млн рублей.

Елдар Шакинов помимо изучения показателей конкретной компании рекомендует присматриваться к отраслевым тенденциям, чтобы убедиться, что выбранные компании способны преуспевать не только в текущий момент, но и в перспективе. К примеру, нефтяная компания может процветать, но падение цен на нефть, вероятно, приведет к снижению курса акций и уменьшению выплаты дивидендов. Другой пример – стареющее население беби-бумеров в ближайшие несколько десятилетий может привести к резкому росту спроса на медицинские услуги. Хотя это не гарантирует эффективности работы какого-либо отдельного поставщика медицинских услуг, в целом акции медицинских компаний достаточно устойчивы, чтобы выдержать более широкие рыночные спады. Это в свою очередь открывает

Зарабатывать на фондовом рынке можно как за счет роста стоимости акций, так и за счет получения дивидендов. Если в первом случае рост стоимости будет зависеть от таких факторов, как рост финансовых показателей, сделки по слиянию и поглощению, выкуп акций с рынка и других, то во втором случае на стабильный доход можно рассчитывать при условии роста бизнеса компании и генерации ею свободного денежного потока. Компании, стабильно выплачивающие дивиденды, становятся дивидендными аристократами и их часто добавляют в инвестпортфели. Редакция «Курсива» предупреждает, что представленные в статье дивидендные портфели собраны исключительно для примера и не являются инвестрекомендацией.

путь к стабильному увеличению дивидендов в будущем.

Более опытные инвесторы помимо вышеизложенных факторов смотрят на мультипликаторы, сравнивая компании друг с другом, определяют риски по секторам и странам, обращают

внимание на монетарную политику каждой страны, так как от нее также зависит привлекательность фондового рынка, отмечает Сергей Давыдов.

«Несмотря на большой набор факторов для отбора компаний, не стоит бояться потратить время на их анализ, ведь со временем это оправдается в полной мере, и вы обязательно будете вознаграждены. Но если я вас не убедил, то всегда можно найти альтернативный вариант и выбрать готовый продукт для инвестирования – это покупка ETF на дивидендные аристократы. В этом случае за вас будут выбирать компании по всем факторам, и в случае ухудшения результатов будет проводиться ребалансировка», – рекомендует эксперт.

Время заглянуть в портфель

Ребалансировка портфеля необходима при любом наборе бумаг, отмечает Давыдов. На длинном горизонте времени меняется ситуация в экономике, финансовые показатели, а также сама дивидендная политика каждой компании. «Период ребалансировки каждый определяет самостоятельно, но, как правило, рекомендуется пересматривать портфель один раз в полгода или квартал. Конечно, это не говорит о том, что необходимо в этот промежуток обязательно менять состав портфеля, но всегда стоит следить за отчетностью и в случае негатива проводить ребалансировку», – считает инвестиционный консультант ГК «ФИНАМ».

С учетом разной дивидендной политики каждая компания по-своему выплачивает дивиденды, и поступления денежных средств тоже можно использовать по-разному: выводить на личные нужды или покупать акции в портфель.

Сергей Давыдов советует проводить ребалансировку портфеля именно в период выплаты дивидендов. «Докупать бумаги в портфель стоит, когда по ним происходит коррекция. В период кризисов не все компании отказываются от дивидендов, и этот момент – отличная возможность усреднения цены», – подчеркивает эксперт.

Любой инвестор при рассмотрении акций для покупки должен уметь рассчитать дивидендную доходность, которая показывает отношение размера дивидендов к цене покупки. Вычисляются показатели следующим образом: годовой дивиденд на акцию делится на цену акции и умножается на 100%.

Индексы Kursiv-10 и Kursiv-G38: падение в двух секторах

В минувшие двенадцать дней позиции 10 эмитентов, представленных в индексе KASE и вошедших в индекс Kursiv-10, ухудшились. Значение индекса скорректировалось – с 1250,90 (по итогам торгового дня 08.12.2021) до 1210,83 пункта (по состоянию на 15:00 20.12.2021).

Аскар МАШАЕВ

Среди казахстанских эмитентов чемпионом роста стал Банк ЦентрКредит (+4,6%). В минимальную плюсовую зону попали Kcell (+1,9%) и «Казактелеком» (+0,3%). Неудачник недели – «Казатомпром», чьи бумаги подешевели сразу на 9,9%.

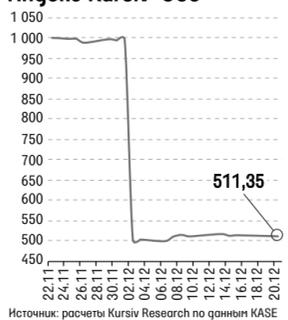
Три российских эмитента, которые представлены на KASE и включены в индекс Kursiv-10, показали разнонаправленную динамику. Представитель российского IT-сектора – Yandex N.V. – прибавил в цене 5,6%, а бумаги эмитентов из финансового сегмента, напротив, подешевели: Сбербанк на 15,0%, Банк ВТБ – на 6,9%.

В прошедшие двенадцать дней позиции 38 эмитентов, представленных в секторе KASE Global и вошедших в индекс Kursiv-G38, снизились незначительно. Значение индекса упало – с 514,85 до 511,35 пункта (по состоянию на 15:00 20.12.2021).

Тройка лидеров роста из сектора Global: Yandex N.V. (+15,9%), Fortinet (+6,1%) и The Coca-Cola Company (+5,5%). Тройка аутсайдеров: NVIDIA Corp. (-14,1%), American Airlines (-11,6%) и Tesla (-10,6%).

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 08.12. по 20.12.2021.

Индекс Kursiv-G38



Народный банк

10 декабря 2021 года банк отчитался об обратном выкупе просты акций (HSBK) и ГДР (HSBKd), базовым активом которой выступают простые акции. Ранее, 2 декабря 2021 года, Халык проинформировал о намерении выкупить 845,8 млн акций (или эквивалентное число ГДР, которая равняется 40 простым акциям) по 182,1 тенге за одну акцию и \$16,78 за одну ГДР.

Выкуп проводился на неорганизованном рынке с 3 по 9 декабря 2021 года посредством сбора заявлений от акционеров. За этот период держателям ЦБ было заявлено к выкупу 869,1 млн бумаг, из которых 718,1 млн штук пришлось на акции, а 3,8 млн штук на ГДР.

Поскольку объем заявленных к выкупу ЦБ превысил количество бумаг, которые Халык готов был приобрести, использован коэффициент пропорции на уровне 0,97. Таким образом, с применением коэффициента и округления до целого числа в меньшую сторону обратному выкупу подлежат 845,8 штук ЦБ, из которых на акции приходится 698,8 млн штук, на ГДР – 3,7 млн штук.

Выкуп бумаг будет осуществляться до окончания расчетов по сделкам купли-продажи ЦБ между банком и акционерами/держателями ГДР, подавшими заявку.

Kcell

Рейтинговое агентство Fitch подтвердило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента сотового оператора на уровне «BB+», прогноз – «Стабильный». Другая новость касается кадровых изменений: главный финансовый директор Kcell **Дина Нурпеисова** с 9 декабря 2021 года вошла в состав правления компании. У Нурпеисовой есть опыт работы в правлении компаний – в 2010-м она была членом правления и главным финансовым контролером RG Brands.

KEGOC

Третье купонное вознаграждение получили держатели облигаций (KEGOCb3) на 1,9 млн тенге. Номинальная стоимость одной бумаги – 1 тыс. тенге, текущая купонная ставка – 11%, объем выпуска – 35 млрд тенге.

«Казактелеком»

Кредитный рейтинг национальной компании от международного агентства Fitch подтвержден

Индекс Kursiv-10



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

на уровне «BBB-», прогноз – «Стабильный». Также компания созывает внеочередное общее собрание акционеров на 14 февраля 2022 года (15:00 часов); единственная тема повестки дня – «О некоторых вопросах совета директоров «Казактелекома».

«КазТрансОйл»

25 января 2020 года состоится внеочередное общее собрание акционеров «КазТрансОйл» посредством заочного голосования. В повестке дня два вопроса: первый – определение аудиторской организации, которая осуществит аудит компании за

2022–2024 годы; второй вопрос – определение количественного состава и срока полномочий счетной комиссии компании, избрание ее членов.

Банк ЦентрКредит

28-е купонное вознаграждение получили держатели облигаций (CCBNb18) на 200 млн тенге. Номинальная стоимость одной бумаги составляет 100 тенге, объем выпуска – 5 млрд тенге, текущая купонная ставка – 9,9%. Также банк сообщил о выплате 24-го купона по облигациям (CCBNb23), сумма вознаграждения – 404 млн тенге. Номинальная стоимость одной облигации – 100 тенге, объем выпуска – 10 млрд тенге, ставка – 11%.

17 января 2022 года состоится общее собрание держателей облигаций CCBNb33 в формате заочного голосования. В повестку дня собрания включен вопрос о внесении изменений и дополнений в проспект выпуска указанных облигаций. Также сообщается о приостановлении торгов по этим облигациям с 17 января 2022 года, что связано с запланированным общим собранием держателей бумаг.

Инвестиционный холдинг Freedom Finance создает собственную цифровую экосистему в Казахстане. Фундамент для нее был заложен в уходящем году, но сам процесс активно развернется в следующем. Авторы проекта уверяют, что с его запуском клиенты компании получат доступ ко всем продуктам и услугам холдинга в «одном окне» – от банковских и брокерских услуг до заказа еды и покупки авиабилетов.

Ольга ФОМИНСКИХ

Принцип работы экосистемы прост. На основе интеграции платформ и сервисов компаний, входящих в холдинг, клиент, например, банка автоматическим образом получит доступ и к другим продуктам компании: получить страховку, открыть брокерский счет, оформить кредит или рассрочку. Используя данные о поведении клиента, его кредитной истории, активности на рынке ценных бумаг и т. д., компания сможет предоставлять ему персональные условия того же кредитования или ставок по депозитам, рассказал главный исполнительный директор Freedom Holding corp. Тимур Турлов.

По его словам, уже в ближайшее время на рынке развернется конкуренция не между специализированными игроками, а между цифровыми финансовыми экосистемами. Разные направления бизнеса могут успешно дополнять друг друга, снижая стоимость привлечения и обслуживания клиентов, а также расширять воронку продаж. Крупнейшие банки Казахстана и России уже активно развивают экосистемы, поскольку это способ выжить в изменяющейся цифровой среде. «Если мы не будем предпринимать шаги в этом направлении, то столкнемся с конкуренцией на нашем домашнем рынке именно со стороны банков. Мы планируем объединить наши ключевые компетенции и построить эффективный цифровой холдинг, в центре которого будет клиент», – подчеркнул Тимур Турлов.

Трехкратный рост на «цифре»

Сейчас флагманским бизнесом холдинга является брокерский. Сегодня инвестиционный холдинг представлен в 10 странах – в Казахстане, России, Кыргызстане, Узбекистане, Азербайджане, Германии, на Кипре, в Великобритании, на Украине и в США. Его рыночная капитализация – около \$4 млрд.

В Казахстане группа представлена АО «Фридом Финанс», предлагающим своим клиентам брокерское обслуживание на KASE и AIX. Брокер вывел на казахстанский рынок акции мировых компаний, таких как Apple Inc., Facebook Inc., Microsoft Corporation, Starbucks Corporation, Ford Motor Company, The Coca-Cola Company, Nike Inc. и т. д. На начало декабря компания является официальным маркет-мейкером по 72 наименованиям ценных бумаг, торгуемых на KASE, по шести наименованиям – на Astana International Exchange. По данным Sboards, компания заняла первое место в рейтинге организаторов размещений казахстанских облигаций за прошедшие девять месяцев 2021 года с долей 44,5%, а также в рейтинге организаторов рыночных размещений с суммарной долей рынка 50,6%.

В прошлом году дополнительно была зарегистрирована компания Freedom Finance Global, получив лицензию от Комите-

та МФЦА по регулированию финансовых услуг. Компания предоставляет прямой доступ к биржевым операциям на международных финансовых рынках (NYSE/NASDAQ, London Stock Exchange, SPB Exchange, HKEX), эксклюзивный доступ к IPO. В конце 2020-го брокерская компания начала активно открывать счета для своих клиентов, количество которых на сегодняшний день составляет более 27 тыс. счетов. В АО «Фридом Финанс» открыто 77,5 тыс. счетов с момента основания. В этом году клиенты брокеров провели одинаковое количество сделок, которые в общей сложности составили 1,66 млн, в прошлом году эта

нес. Внедрение Казахстанским центром межбанковских расчетов биометрической идентификации дало возможность регистрировать брокерские счета дистанционно, а банковская интеграция позволила пополнять и выводить деньги с такого счета за считанные минуты – еще несколько лет назад на это требовалось три дня. Все это делается в рамках торговой платформы Tradernet, которая имеет как десктопную версию, так и собственное мобильное приложение. По данным брокера, 61% клиентов пользуются Tradernet один раз в месяц и 12% всей клиентской базы пользуются ею ежедневно.

раза, собственный капитал – в 2,5 раза, чистая прибыль – в 2,5 раза. Именно поэтому банк станет ядром экосистемы, которое объединит все услуги страховых и брокерских компаний, а также lifestyle-сервисов.

По прогнозам Тимура Турлова, в ближайшие два-три года не останется, именно поэтому фининститут активно развивает онлайн-продукты – карты, ипотеку, автокредитование, которое будет запущено в следующем году.

«Развитие GovTech, доступ к госсервисам и данным кредитного бюро, удаленная идентификация позволяют банковские

на конвертациях и оплачивать в той валюте, в которой им удобно, пояснил Сергей Лукьянов.

Цифровая ипотека, которая была запущена банком в этом году, становится все более популярной. Каждая вторая рыночная ипотека в РК (не по госпрограмме) выдается Банком Фридом Финанс Казахстан. После сделки 50% всех клиентов, которые оформляли ипотеку в банке, остаются в банке либо инвестируют в финансовые инструменты брокера, отметил Айдос Жумагулов.

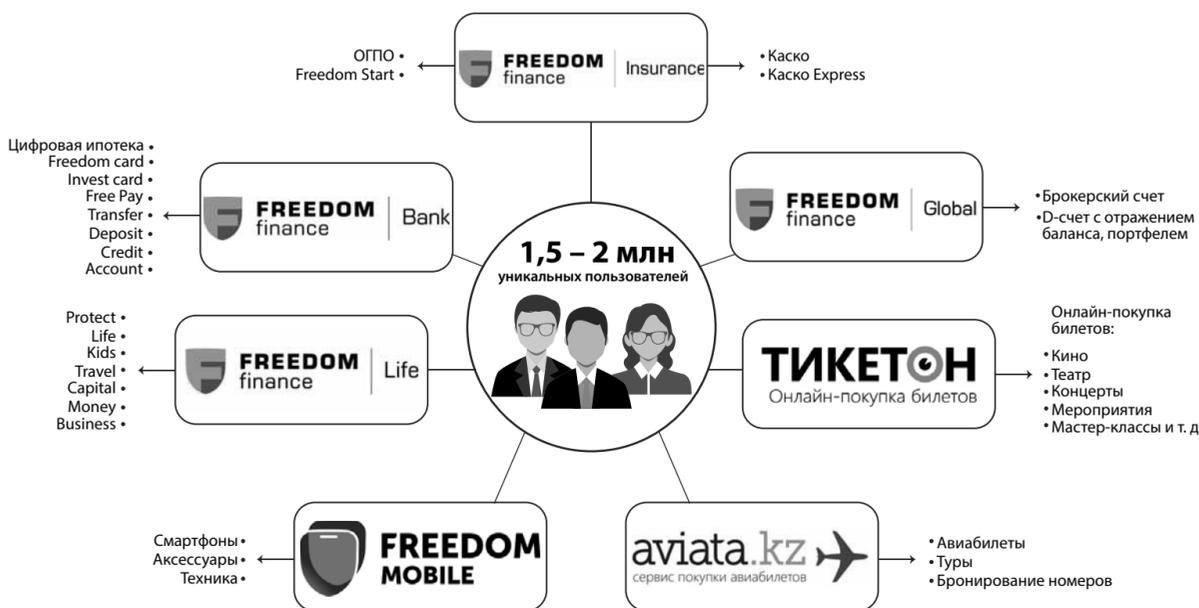
Расширить платежный сервис и создать lifestyle-сервисы призваны и новые приобретения, о которых холдинг объявил в дека-

росту продуктовой линейки – в интернет-эквайринге, рассрочке, кредитовании и прочих услугах.

Страховое подспорье

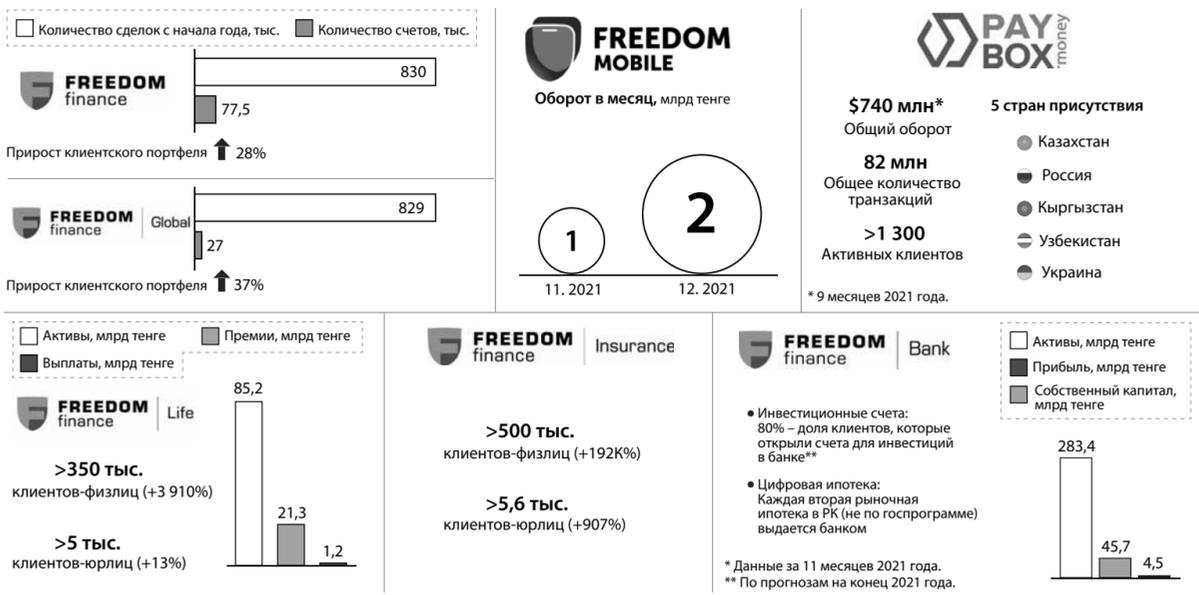
Пополнится холдинг и двумя страховыми компаниями – в начале декабря Freedom Holding Согр. объявил о заключении предварительного соглашения о покупке страховых компаний Freedom Finance Insurance и КСЖ Freedom Finance Life у Тимура Турлова. Планируемые суммы сделок составят 6 млрд тенге и 5,4 млрд тенге соответственно, компании будут куплены за наличный расчет.

Как будет выглядеть экосистема Freedom Finance в Казахстане



Базироваться новая экосистема Freedom Finance будет на четырех основных блоках. Первый. Взаимодействие между компаниями внутри холдинга. Клиент получит доступ через приложение к платежам, банковским картам, депозитам, финансовым и нефинансовым активам, в том числе инвестициям и портфелю ценных бумаг, страховым и прочим услугам. Второй. Интеграция с госсервисами и базами данных. Сюда войдет сервис получения справок и выписок, цифровых докумен-

тов, снятие и постанова по залогу, переоформление движимого и недвижимого имущества. Третий. Электронная коммерция. Интеграция между финансовыми сервисами и сервисами e-commerce будет способствовать росту экосистемы. Четвертое. Lifestyle-сервисы, куда войдут онлайн-сервисы доставки еды и заказ продуктов питания, приобретение авиа- и ж/д билетов, билетов на культурные мероприятия.



цифра составляла порядка 530 тыс. сделок. Трехкратный рост счетов Сергей Лукьянов, председатель правления АО «Фридом Финанс» и председатель совета директоров Freedom Finance Global PLC, объясняет проникновением технологий в брокерский биз-

Ядро экосистемы. Одновременно с брокерским бизнесом в холдинге активно развивается и банковский. С момента покупки в конце 2020 года Банка KassaNova (сейчас Банк Фридом Финанс Казахстан) его активы, по прогнозам, вырастут к концу этого года в 4,6

продукты оцифровывать», – отметил Айдос Жумагулов, советник председателя совета директоров АО «Банк Фридом Финанс Казахстан».

Первая задача при покупке банка, говорит он, состояла в том, чтобы провести глубокую интеграцию операционных систем банка и брокера. «Сейчас банк совершает 85% всех переводов и платежей на брокерские счета. К концу 2021-го доля клиентов, открывших счета для инвестиций, в банке составит порядка 80%», – прогнозирует Айдос Жумагулов.

Банк запустил и инвестиционную карту, с помощью которой можно оплачивать товары и услуги. В банке подсчитали, что средний чек по одной безналичной транзакции в 4 раза выше, чем по рынку, на столько же больше и средняя сумма пополнения карты. После обновления инвестиционной карты она станет мультивалютной и зарплатной. Это позволит клиентам экономить

бре. После получения одобрения со стороны Комитета по регулированию естественных монополий Freedom Holding Согр. планирует купить агрегатор онлайн-платежей PayBox.money. По словам Тимура Турлова, покупка компании позволит клиентам расширить возможности оплаты услуг, в том числе и с брокерского счета. Новый актив занимает 25% рынка интернет-эквайринга Казахстана, оборот компании по итогам девяти месяцев 2021 года составил \$740 млн, а общее количество транзакций – более 82 млн.

«Обогащение экосистемы холдинга современными платежными технологиями и разработанной клиентской базой даст положительный эффект на создание эффективного, технологичного банка», – считает Роман Миникеев, генеральный директор группы компаний Paybox.money. В частности, в рамках экосистемы интеграция платежного сервиса даст толчок

Как и банк, страховщики выбрали цифровой путь. В КСЖ разработали новый стандарт накопительного страхования жизни – полисы оформляются online: премии по данному направлению выросли на 8700%. «Первыми запустили продукт страхования от COVID-19 как для юридических, так и для физических лиц (online – за первый год более 5000 клиентов)», – подчеркнул Азамат Ердесов, председатель правления АО «КСЖ «Freedom Finance Life». В компании также создали уникальный продукт страхования – подписку от критических заболеваний Freedom Health. Также, по данным компании, каждый второй авиабилет, выписанный на интернет-площадках Казахстана, сопровождается страховой защитой от несчастного случая Freedom Finance Life. Следующий сегмент – ж/д билеты.

Выросли и финансовые показатели страховщика – за три года премии увеличились на 316%, выплаты – на 137%, активы компании – на 721%.

В рамках будущей экосистемы страховщик планирует предоставлять клиентам холдинга финансовую защиту своей жизни и жизни своих близких, пояснил Азамат Ердесов, добавив, что сейчас компания работает над переводом всех страховых продуктов в онлайн.

Вторая страховая «дочка» – СК Freedom Finance Insurance – также планирует оцифровать все продукты. Компания стала лидером в онлайн-страховании, разработав новый индустриальный стандарт электронного автострахования, позволяющего при оформлении полиса ОГПО указать лишь ИИН, номер телефона и госномер авто. Остальные данные о владельце авто «подтягиваются» из государственных баз данных. В итоге в прошлом году казахстанские автоводители оформили в компании 48% всех электронных полисов в стране, отметил председатель правления компании Даулет Акижанов. Так, количество онлайн-полисов по рынку составило 386 тыс., из них на долю Freedom Finance Insurance пришлось 186 тыс. В этом году, по прогнозам компании, количество полисов по рынку составит 1 млн, а в компании – 400 тыс. штук. Теперь страховщик ставит задачу повторить опыт разработки электронного страхования ОГПО в других продуктах. Это позволит снизить расходы на администрирование договоров страхования, создавать продукты, которые можно оформить быстро и просто. В компании пообещали развивать и цифровое корпоративное страхование по таким видам, как обязательное автострахование, страхование перевозчиков, экологическое страхование и страхование опасных объектов.

В итоге все услуги компаний холдинга появятся в Super app – приложении, в котором клиенты получат в «одном окне» весь набор услуг: платежи, банковские карты, депозиты, инвестиции, страховые продукты, ипотеку, автокредитование, кредиты, рассрочки и lifestyle-сервисы. «Это позволит нам видеть финансовое состояние клиента и предлагать ему индивидуальную процентную ставку, потому что хорошие заемщики не должны переплачивать за плохих из-за того, что банк не может разобраться, кто из них хороший, а кто нет», – считает Тимур Турлов.



Какими клиентами меряемся

> стр. 1



Фото: Depositphotos/beagul

Еще четыре игрока (Сбербанк, БЦК, Bank RBK и Алтын) объединяют услуги для юридических лиц в один сегмент, без деления бизнеса на крупный и МСБ, и таким образом представляют отчетность в разрезе трех сегментов. Альфа-Банк ограничивается двумя сегментами – розничным и корпоративным, в который включена инвестиционная деятельность. Наконец, Kaspi Bank не готовит сегментную отчетность, а у его материнской компании бизнес сегментирован принципиально иначе, чем у классических банков. Kaspi.kz раскрывает свою деятельность по трем операционным сегментам: Marketplace, Payments и Fintech. Доходы сегмента Marketplace включают в себя комиссии, уплачиваемые торговыми партнерами при совершении продаж на соответствующей площадке, выручку от услуг по доставке, доходы от Kaspi Travel и от дочерней компании Digital Classifieds в Азербайджане. Сегмент Payments аккумулирует комиссии за обработку платежей и переводов физических лиц, а также за транзакции МСБ и корпоративных клиентов. К сегменту Fintech относятся кредитная и инвестиционная деятельность.

Что касается периодичности раскрытия сегментной информации, то четыре организации из вышеперечисленной десятки (Халык, Сбер, Kaspi.kz и Forte) делают это на ежеквартальной основе. Остальные шесть банков публикуют анализ по сегментам раз в год в рамках ежегодной аудированной отчетности.

Три игрока (Jusan Bank, Хоум Кредит и Нурбанк) рассматривают банковскую деятельность как единый операционный сегмент. С Хоум Кредитом все понятно: этот банк имеет узко специализированную бизнес-модель и, по сути, единственный кредитный продукт – беззалоговые займы физлицам. Соответственно, как поясняется в отчетности Хоум Кредита, деятельность банка является в высокой степени интегрированной и представляет собой единый сегмент для целей МСФО 8 «Операционные сегменты».

Точно такая же формулировка («деятельность группы является высоко интегрированной») приводится в отчетности Нурбанка. Однако этот банк, в отличие от розничного Хоум Кредита, оказывает услуги всем категориям клиентов. По состоянию на 1 октября кредитный портфель Нурбанка составлял 237 млрд тенге, из них крупному бизнесу было выдано 129 млрд тенге (54,4% от общего объема), МСБ – 69 млрд (29,1%), населению – 39 млрд (16,5%).

Самым крупным банком, не раскрывающим сегментную информацию, является Jusan Bank. Несколько лет назад это был маленький и не оказывающий никакого влияния на рынок First Heartland Bank, но после поглощения Цеснабанка и АТФ этот игрок вышел на четвертое место в секторе по объему активов (после Халыка, Сбера и Kaspi). Строго говоря, в своей консолидированной отчетности Jusan Bank выделяет два сегмента, но одним из них является страхование (у банка есть дочерняя СК Jusan Garant). Вторым сегментом определена банковская деятельность в целом. Чтобы понять, насколько несопоставимы эти сегменты между собой, достаточно сравнить их размеры. По состоянию на 1 октября консолидированный объем активов Jusan Bank составлял 3,14 трлн тенге, из них на банковские активы приходилось 3,01 трлн тенге, на страховые – лишь 30,5 млрд (менее 1%).

Как отмечается в годовом отчете банка, розничный бизнес в период пандемии пострадал сильнее всего. Спад возможностей заемщиков сдерживал спрос на кредиты, в результате чего ссудный портфель Forte в розничном сегменте в 2020 году сократился на 11%, или на 50 млрд тенге, до 420 млрд тенге (после роста на 19% в 2019 году), говорится в документе. Некоторое снижение доходов по сравнению с 2019 годом и опережающий рост расходы привели к заметному снижению чистой прибыли сегмента, констатирует Forte в своем годовом отчете.

Для Forte, в отличие от Халыка, физлица были одним из ключевых источников прибыли: в 2019 году больше розничного подразделения заработало только

банку 61,5 млрд тенге прибыли (+5 млрд к результату за девять месяцев прошлого года). Высокий рост прибыли (+53 млрд) продолжает демонстрировать корпоративный сегмент. Консолидированная прибыль банка по итогам трех кварталов увеличилась до 333 млрд тенге (+89 млрд в годовом выражении).

В ForteBank прибыль розницы снизилась с 27,1 млрд тенге в 2019 году до 9,8 млрд в 2020-м.

казначейство (30,6 млрд тенге). В 2020 году главным драйвером прибыли Forte помимо инвестиционной деятельности стал сегмент МСБ с результатом 22,7 млрд тенге. Если в процентных доходах доля МСБ составила 13%, то в непроцентных достигла 24%. Несмотря на сдержанную динамику кредитования, сегмент показывал хороший рост непроцентных доходов, обеспеченный новыми продуктами и сервисами

шился на 20,1% (до 269 млрд тенге).

Отрицательный вклад в итоговую прибыль Евразийского сегмент МСБ с результатом 21,8 млрд тенге, в 2020-м – 15,6 млрд. Как поясняется в годовом отчете банка, превышение расходов над доходами в корпоративном бизнесе вызвано превышением портфеля обязательств над активами. «На протяжении

СТРУКТУРА ПРИБЫЛИ* БАНКОВ В РАЗРЕЗЕ БИЗНЕС-СЕГМЕНТОВ, МЛРД ТЕНГЕ

Банк	Период	Прибыль сегмента розничных банковских услуг	Прибыль сегмента корпоративных банковских услуг	Прибыль сегмента банковских услуг для МСБ	Прибыль инвестиционного сегмента	Прибыль, не распределенная по сегментам	Итого	Чистая консолидированная прибыль банка
HALYK BANK	9 мес. 2021	5,2	171,7	61,5	119,6	20,7	378,7	333,1
	2020	-9,8	181,5	76,8	116,1	25,0	389,5	352,7
	2019	16,8	133,6	67,5	147,5	5,2	370,5	334,5
Kaspi.kz	2020	Бизнес компании сегментирован принципиально иначе, чем у банков-конкурентов						263,3
	2019							197,1
СБЕРБАНК	9 мес. 2021	52,6	38,7		20,0	11,2	122,5	104,8
	2020	32,3	24,7		13,5	2,8	73,3	60,6
	2019	35,8	39,6		11,1	-1,5	85,0	68,1
ForteBank	9 мес. 2021	14,6	-6,5	16,5	33,3	-7,9	49,9	49,2
	2020	9,8	10,1	22,7	26,3	-4,9	64,0	53,0
	2019	27,1	5,1	20,2	30,6	-38,1	45,0	42,2
JYSAN	2020	Группа рассматривает банковскую деятельность как единый отчетный сегмент						40,7**
	2019							275,1
Альфа Банк	2020	13,0		23,7			36,7	25,3
	2019	4,3		16,6			20,9	13,3
HOME CREDIT	2020	Деятельность банка представляет собой единый операционный сегмент						23,3
	2019							36,5
Alтын Bank	2020	1,4	2,8		12,2		16,4	15,8
	2019	5,5	3,3		6,7		15,5	14,4
BANKRBK	2020	7,3	29,7		-9,1	-14,7***	13,2	13,2
	2019	1,5	8,8		-10,9	10,5****	9,8	9,8
CENTERCREDIT	2020	3,3	9,8		1,0		14,2	12,5
	2019	3,2	-1,9		1,1		2,4	2,0
Eurasian Bank	2020	5,2	-15,6	3,7	13,1*****	-2,4	4,0	6,8
	2019	19,6	-21,8	1,9	10,5*****	-4,0	6,2	4,5
VTB	2020	0,8	5,0	0,1	-0,8		5,1	5,1
	2019	0,6	2,9	0,2	0,8		4,6	4,6
NURBANK	2020	Деятельность банка представляет собой единый операционный сегмент						-28,1
	2019							1,5

* Для всех банков, кроме Евразийского и ВТБ, прибыль сегментов указана до вычета корпоративного подоходного налога; для Евразийского банка и ВТБ прибыль сегментов указана после вычета КПН.

** Неконсолидированные неаудированные данные банка.

*** Нераспределенная сумма включает в себя административные и прочие операционные расходы, а также расходы по КПН.

**** Нераспределенная сумма включает в себя главным образом административные и прочие операционные расходы, а также экономию по КПН; остальные составляющие незначительны.

***** Инвестиционная деятельность в Евразийском банке представлена двумя сегментами (казначейство и управление активами/обязательствами); «Курсив» объединил показатели этих сегментов для удобства сравнения.

Источник: аудированная консолидированная (при наличии дочерних организаций) годовая финансовая отчетность банков; данные за 2021 год не аудированы. Банки расположены в порядке убывания чистой прибыли, заработанной в 2020 году

2020 году выросла до 352,7 млрд тенге (+18 млрд). «Несмотря на негативное влияние пандемии на финансовую устойчивость компаний, кредитование корпоративных клиентов продолжает расти. Банк обладает существенными преимуществами, такими как наибольший лимит на группу заемщиков, высокая ликвидность в тенге и валюте, которые способствуют увеличению присутствия в финансировании крупного бизнеса», – говорится в годовом отчете Халыка.

В текущем году прибыль Халыка растет по всем сегментам. Вернулась в плюс розница: по итогам девяти месяцев это подразделение заработало 5,2 млрд тенге против убытка в 10,7 млрд годом ранее. Сегмент МСБ принес

банку для этой категории клиентов, говорится в годовом отчете Forte.

Похояя просадка розницы произошла в Евразийском банке. Этот игрок зарабатывает в основном на услугах населению и инвестиционной деятельности, в то время как корпоративный бизнес приносит банку убытки. В 2019 году прибыль розницы составила 19,6 млрд тенге, в 2020-м она упала до 5,2 млрд. Доля розничного сегмента в активах Евразийского снизилась с 43,7% (по итогам 2019-го) до 32,3% (по итогам 2020-го). Ссудный портфель розницы сократился за год на 13,8% (до 457 млрд тенге), в том числе объем беззалоговых потребительских займов умень-

2020 года банк проводил консервативную политику в части кредитования корпоративного сегмента, что соответствует заявленным целям стратегии банка в части плавного снижения доли корпоративного бизнеса на фоне роста доли розничного сегмента», – говорится в годовом отчете.

Чистая прибыль Евразийского в 2020 году составила 6,8 млрд тенге против 4,5 млрд годом ранее. «Без учета убытка, полученного от продажи российского дочернего банка в размере 2,1 млрд тенге, прибыль группы за 2020 год выросла вдвое, что позволило аллоцировать ресурсы на форсированное досрочное закрытие обязательств по государственной программе оздоровления», – сообщает банк.

Дочки и финтехи

Самую высокую результативность в розничном сегменте среди казахстанских банков демонстрирует дочерний Сбербанк (разумеется, если убрать за скобки Kaspi, чья сегментная отчетность, как сказано выше, не позволяет очистить розницу, например, от инвестиционной деятельности). В 2020 году Сбер заработал на физлицах 32,3 млрд тенге, или 44% от всей прибыли банка до вычета КПН. Для сравнения: чистая прибыль специализирующегося на рознице Хоум Кредита в том же году составила 23,3 млрд тенге.

Розничное направление Сбера, как и большинства остальных банков, не смогло избежать последствий локдаунов, однако в Сбере просадка сегмента была почти незаметной: в предпандемный год прибыль розницы здесь составила 35,8 млрд тенге. Гораздо существеннее пострадал сегмент услуг юристам, прибыль которого уменьшилась с 39,6 млрд тенге в 2019-м до 24,7 млрд в 2020-м. В результате доля корпоративного сегмента в общей прибыли Сбера (до вычета КПН) сократилась с 46,6 до 33,7% соответственно, а сама чистая прибыль снизилась с 68 млрд до 61 млрд тенге.

В текущем году Сбер с лихвой компенсирует недополученную в результате пандемии прибыль. За девять месяцев этого года розничный сегмент банка заработал 52,6 млрд тенге (+32,5 млрд к прошлогоднему результату), корпоративный – 38,7 млрд (+23,5 млрд). Чистая прибыль банка по итогам трех кварталов выросла в два с четвертью раза в годовом выражении и достигла 105 млрд тенге. Доля розничного и корпоративного бизнеса в прибыли банка по состоянию на 1 октября составила 42,9 и 31,6% соответственно.

Единственным игроком, которому удалось улучшить (причем резко) собственный розничный результат в 2020 году, стал дочерний Альфа-Банк. Объем кредитов физлицам в этом банке по итогам прошлого года вырос на 28,6% (с 96,5 млрд до 124,1 млрд тенге), а прибыль сегмента увеличилась ровно втрое (с 4,3 млрд до 13,0 млрд тенге). В структуре розничной прибыли чистые процентные доходы (после вычета провизий) выросли с 10,1 млрд до 14,9 млрд тенге, комиссионные доходы – с 3,9 млрд до 7,2 млрд. Второй сегмент Альфы (объединяет корпоративный и инвестиционный бизнес) заработал в прошлом году 23,7 млрд тенге (+7 млрд в годовом выражении). В итоге чистая прибыль банка в 2020 году выросла почти вдвое (с 13,3 млрд до 25,3 млрд тенге). В текущем году Альфа даже ускорила темпы кредитования (ссудник вырос на 30,5% за 10 месяцев). Прибыль банка по итогам 10 месяцев составила 30,8 млрд тенге (+8,3 млрд к результату прошлого года).

Что касается холдинга Kaspi.kz, то основная доля в структуре его прибыли принадлежит сегменту Fintech (включает кредитную и инвестиционную деятельность). В 2020 году холдинг получил 263 млрд тенге чистой прибыли, из этой суммы 164 млрд тенге (62,4%) пришлось на Fintech. Сегменты Payments (комиссии за обработку платежей и переводов) и Marketplace (комиссии, взимаемые с продавцов товаров) заработали 60,6 млрд (23,0%) и 38,6 млрд тенге (14,7%) соответственно.

При этом торговый и платежный сегменты в структуре прибыли Kaspi.kz растут темпами, намного опережающими темпы роста прибыли от классического банкинга. За три квартала текущего года Marketplace и Payments сгенерировали холдингу 64,7 млрд и 87,1 млрд тенге чистой прибыли, за аналогичный период прошлого года эти сегменты заработали 19,7 млрд и 41,7 млрд тенге соответственно. Таким образом, в годовом выражении их прибыль выросла в 3,3 раза и 2,1 раза соответственно, тогда как прибыль от Fintech увеличилась на 18,7% (со 123 млрд до 146 млрд тенге). В результате доля сегмента Fintech в прибыли компании по состоянию на 1 октября снизилась до 49,0%, а доли Marketplace и Payments возросли до 21,7 и 29,2% соответственно.



Вымогатели целются в бизнес

Почти в половине расследованных «Лабораторией Касперского» атак на компании по всему миру в 2021 году применялись программы-шифровальщики.

Канат БАПИЕВ

За последние 12 месяцев операторы программ-шифровальщиков серьезно усовершенствовали арсенал, сфокусировавшись на атаках на крупные организации. Только за три первых квартала 2021 года эксперты «Лаборатории Касперского» обнаружили 32 новых семейства шифровальщиков и почти 11 тысяч модификаций зловредов такого типа.

Создана целая экосистема, которая способствует успеху кибератак с использованием шифровальщиков: одни предоставляют шифровальщиков, другие продают доступ к сетям потенциальных жертв, третьи используют этот доступ для получения контроля над сетью жертвы.

Есть и продавцы услуг криптолов для обхода традиционного антивирусного ПО, продавцы ботов, стилеров, эксплоитов. И это далеко не весь перечень. С января по ноябрь 2021 года доля запросов, связанных с атаками программ-шифровальщиков, обработанных командой реагирования на киберинциденты «Лаборатории Касперского» (Kaspersky GERT), составила 47%. В 2020 году она была значительно ниже – 38%.

Самые распространенные цели – государственные компании и промышленные предприятия. Почти каждая вторая атака программы-шифровальщика была на одну из двух этих отраслей. Также им активно подвергались ИТ-компании и финансовые учреждения.

Что за шифровальщики

Главная ценность любого бизнеса – это информация: бухгалтерия, налоговые отчеты, электронный документооборот и прочие базы данных. Чем информации больше, чем она более критична (то есть на ней завязаны ключевые бизнес-процессы компании), тем сильнее ее потеря скажется на жизни предприятия. Иногда потеря доступа к каким-либо данным полностью блокирует работу бизнеса.

Одна из наиболее ощутимых угроз в этом отношении – программы-шифровальщики, которые все чаще применяются злоумышленниками после проникновения в систему жертвы через несанкционированный доступ по RDP с подобранным паролем или через использование различных уязвимостей в программном обеспечении. Традиционный способ – через спам-рассылки, впрочем, тоже по-прежнему встречается.

После запуска зловреда такого типа файлы компании оказываются зашифрованы. Чтобы получить возможность расшифровать данные, владельцу бизнеса придется заплатить злоумышленникам приличный выкуп. Но даже если бизнес заплатит, совершенно не факт, что хакеры выполнят свою часть сделки. Это игра, в которой бизнес редко остается в выигрыше. К тому же поощрение злоумышленников приводит к новым атакам.

Атаку на бизнес с использованием шифровальщика проводит оператор. Он проникает в корпоративную сеть, эксплуатируя уязвимости в серверном ПО или подбрав пароли к системе удаленного доступа (например, RDP).

Затем злоумышленник вручную или полуавтоматически осуществляет разведку скомпрометированной сети и берет под контроль ее основные узлы, проводит поиск конфиденциальной информации, выгружает нужное на свои серверы или на файлообменник и только потом запускает шифровальщика. Троян шифрует данные на скомпрометированных компьютерах и создает файлы с информацией о том, что данные зашифрованы, а все попытки самостоятельной расшифровки приведут к безвозвратной их потере. В этом же файле пользователь находит требование о выкупе и контакты хакеров.

Чаще всего хакеры требуют выкуп в криптовалюте. В 2021 году суммы выкупа, которые просили злоумышленники, были весьма крупными, в некоторых случаях доходили до нескольких миллионов долларов. А наряду с перспективой полного уничтожения файлов в случае неуплаты выкупа бизнес получал еще и угрозу публикации украденных конфиденциальных данных.

Компьютерная грамотность и резервное копирование

Ситуации, когда критические данные компании подвергаются риску кибератаки, нередко создаются из-за человеческого фактора. Главная проблема здесь – сотрудники с наименьшей компьютерной грамотностью. Так, шифровальщик может содержаться в письме с темой «Резюме», приходим в отдел кадров, или, к примеру, «Срочно сдать налоговый отчет» – на почту бухгалтеру. Поэтому ключевой совет остается неизменным долгие годы, как бы ни менялись технологии: важно повышать общую компьютерную грамотность всех сотрудников во всех отделах компании. В этом могут помочь специализированные курсы, которые можно найти, например, на платформе Kaspersky Automated Security Awareness Platform.

Однако это не все. Для того чтобы обезопасить себя от риска и при этом не перегружать сотрудников непрофильных отделов новой информацией, которая для них может быть лишней, на всех компьютерах с «человеческой уязвимостью» нужно ограничить возможность запуска некоторых потенциально опасных файлов. К примеру, с расширениями .js, .cmd, .bat, .vba, .ps1. Кроме того, спасти ситуацию может правильный бэкап. Если последняя версия данных к моменту атаки сохранена на другом устройстве, которое не подключено к локальной сети предприятия, то время восстановления после атаки значительно сокращается (при наличии резервных копий это можно сделать быстрее и проще), однако остается угроза «слива» конфиденциальной информации.

Что будет в 2022 году

Эксперты «Лаборатории Касперского» видят два важных тренда, которые, по их мнению, получат развитие в 2022 году. Во-первых, банды программ-вымогателей стали чаще использовать сборки вредоносного ПО для запуска под Linux, чтобы увеличить поверхность атаки. Например, так делали группы RansomExx и DarkSide. Во-вторых, они начали фокусироваться на финансовом шантаже, то есть как раз угрожать опубликовать украденные конфиденциальные данные.

«Мы начали говорить о так называемом Ransomware 2.0 в 2020 году, и в 2021-м видим, что новая эра программ-вымогателей вовсю идет. Операторы не только шифруют данные, они крадут их у крупных компаний и угрожают выложить информацию в публичный доступ в случае неуплаты выкупа. К сожалению, мы полагаем, что в следующем году такие атаки продолжатся», – комментирует Владимир Кусков, руководитель отдела исследования сложных угроз в «Лаборатории Касперского».

«В СМИ постоянно появляются новости об атаках программ-вымогателей, и правоохранительные органы активно борются с ними. Жизненные циклы таких банд сокращаются, а значит, они будут совершенствовать тактики в следующем году, чтобы продолжать извлекать прибыль из атак вымогателей, особенно если правительства законодательно запретят платить выкуп», – добавляет Федор Сеницын, эксперт по кибербезопасности в «Лаборатории Касперского».



Федор СИНИЦЫН,
эксперт по кибербезопасности
в «Лаборатории Касперского»



Владимир Кусков,
руководитель отдела
исследования сложных угроз
в «Лаборатории Касперского»

ЧТОБЫ СВЕСТИ К МИНИМУМУ ВЕРОЯТНОСТЬ УСПЕХА АТАК ПРОГРАММ-ВЫМОГАТЕЛЕЙ, «ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО» РЕКОМЕНДУЕТ БИЗНЕСУ:

- запретить сотрудникам подключаться к службам удаленного рабочего стола (таким как RDP) из общественных сетей, если в этом нет серьезной необходимости, и всегда использовать надежные пароли для таких служб;
- оперативно устанавливать доступные исправления для коммерческих VPN-решений, обеспечивающих подключение удаленных сотрудников и выступающих в качестве шлюзов в корпоративной сети;
- регулярно обновлять программное обеспечение на всех используемых устройствах, чтобы предотвратить эксплуатацию уязвимостей;
- сосредотачивать стратегию защиты на обнаружении горизонтальных перемещений и эксфильтрации данных в интернет; обращать особое внимание на исходящий трафик, чтобы выявлять коммуникации злоумышленников;
- отслеживать актуальные данные Threat Intelligence, чтобы быть в курсе того, какие TTP используют злоумышленники;
- использовать защитные решения, которые помогают выявить и остановить атаку на ранних стадиях, например Kaspersky Endpoint Detection and Response и Kaspersky Managed Detection and Response;
- использовать надежное решение для защиты рабочих мест, такое как Kaspersky Endpoint Security для бизнеса, в котором реализован механизм противодействия эксплоитам, а также функции обнаружения аномального поведения и восстановления системы, позволяющие выполнить откат в случае вредоносных действий.

ЭКСПЕРТИЗА



Фото: Илья Ким

K Kursiv Research
Report

Деньги – связь – деньги

Ключевых сотовых операторов критикуют за плохую связь и недостаточные инвестиции в инфраструктуру. При этом главные игроки наращивают капиталовложения.

Аскар МАШАЕВ

Критика сверху

Демонополизация телеком-рынка и повышение качества услуг связи попали в информационную повестку по второй половине ноября 2021 года и прочно в ней обосновались. На орбиту общественного обсуждения эти темы запускали как госорганы и народные избранники, так и профессиональная ассоциация.

17 ноября 2021 года Национальная ассоциация коммуникации и цифровизации провела круглый стол, где директор департамента транспорта и связи Агентства по защите и развитию конкуренции РК Нургуль Жаманова перечислила системные проблемы, которые, по мнению ведомства, сдерживают конку-

ренцию: административный барьер при получении лицензии на оказание услуг связи, ограниченность радиочастотного спектра, непрозрачность распределения малых радиочастот, ограниченность доступа к коммунально-бытовому сектору и отказы в доступе к кабельной канализации.

Как оказалось, антимонопольщики вынесли предписание в адрес Министерства цифрового развития (МЦРИАП) с рекомендацией подготовить законодательные изменения. Ведомство в свою очередь подготовило приказ, согласно которому искомателем для получения лицензии на оказание услуг связи предлагается заключать договор с действующими операторами на совместное использование радиочастот.

На круглом столе прозвучал тезис, что около 70% радиочастот принадлежит «Казхателекому» (бренды Kcell и Tele2), а 30% – «КаР-Телу» (бренд Beeline). Также было предложено, чтобы МЦРИАП провело ревизию и обеспечило возврат государству неиспользуемых или неэффективно используемых радиочастот

– в перспективе они могут быть переданы потенциальным участникам рынка.

Совместное использование радиочастот снизит качество связи, уверены крупные сотовые компании. «Частоты связи – едва ли не главный ресурс для мобильных операторов, – прокомментировали в Beeline Kazakhstan. – Но при этом количество таких частот в стране ограничено». Государство распределяет их не только среди телеком-компаний, но еще и между военными и гражданской авиацией.

Учитывая резко возросший объем трафика за время пандемии, принадлежащих операторам частот уже недостаточно. «Дополнительная нагрузка может негативно отразиться на отрасли. Решением могло бы стать перераспределение частот в сторону телеком-рынка», – считают в Beeline.

В день проведения круглого стола депутатская фракция «Ак жол» озвучила запрос на имя министра цифрового развития Багдата Мусина, в котором предложила повысить минимальные пороги скорости интернета и

увеличить размер штрафов для операторов связи до чувствительного уровня (соразмерно с пропорциями штрафов и доходов граждан) и т. д.

По информации депутата «Ак жол» Гани Хамзина, в текущем году МЦРИАП оштрафовало операторов за низкое качество связи на 100 млн тенге. «При том, что в прошлом году их совокупный доход составил 884 млрд тенге, то есть штраф составил лишь ноль целых одну сотую процента. Это все равно, что при официальной средней зарплате в 250 тыс. тенге все штрафы автолюбителя за год составили бы 300 тенге», – сравнил депутат.

По его мнению, следует повысить штраф для операторов связи, поскольку их нарушения наносят ущерб тысячам граждан и предпринимателей. «Если существующие операторы не способны обеспечить нормальную связь и в частности экономят на базовых станциях, значит, пора стимулировать конкуренцию на рынке», – уверен Хамзин.

«Увеличение размера штрафов никак не сможет улучшить качество интернета, а лишь повысит

нагрузку на операторов. Вместо инвестиций в доступность сети и технологии часть средств будет уходить на оплату штрафов», – считают в Beeline.

Требования регулятора к минимальной скорости не всегда выполнимы технически. Чтобы хотя бы попытаться им соответствовать, телеком-компаниям потребуется инвестировать в закупку оборудования огромные средства. В Beeline Kazakhstan объем инвестиций в масштабах рынка оценивают в сумму до 160 млрд тенге.

И при этом эффективно использовать созданные основные средства телеком-операторы не смогут, ведь дополнительные базовые станции будут обеспечивать надлежащее качество связи лишь в периоды пиков загрузки сети, а 90% времени будут простаивать. Ну а расходы компаний на дополнительные инвестиции неизбежно лягут в тариф.

Меры, которые действительно могут увеличить качество связи: усиление разъяснительной работы с населением по поводу радиодобри, оптимизация правил строительства станций связи

и стимулирование инвестиций в строительство сети по примеру проекта «250+» (проект предполагает обеспечение сельских населенных пунктов с населением более 250 человек мобильным широкополосным доступом в интернет).

Инвестиции в рост

Ключевые игроки отечественного телекома – «Казхателеком» (лидер в фиксированной телефонии, 100-процентный контроль Tele2/Altel), также владеет 51% Kcell), «КаР-Тел», «Транстелеком», Jusan Mobile (бывший KazTransCom), «Алма Телеком-муникейшнс Казхстан» (бренд Alma TV) и Astel.

Крупнейшие игроки подвели итоги трех кварталов 2021 года (за исключением Jusan Mobile, который не публикует промежуточную отчетность).

Совокупная выручка этих компаний за три квартала в годовом выражении выросла на 14,7% и достигла 680,9 млрд тенге. Лидером рынка по этому показателю закономерно является нацкомпания «Казхателеком» (427,7 млрд тенге), в чью финансовую

Интернет вещей – сегодняшняя реальность урбанистики



Тимур ХУДАЙБЕРДИЕВ,
член совета директоров Kcell,
главный директор по обеспечению и поддержке бизнеса «Казхателекома»

Ежегодно рынок интернета вещей (IoT) растет на 15–20%, активно развиваясь во всех направлениях, но сферой с наибольшим потенциалом применения интернета вещей в Казахстане является умный контроль потребления ресурсов, применяемый в том числе и в сфере ЖКХ. IoT-датчики уже сегодня позволяют эффективно анализировать потребление воды, тепла, электроэнергии, газа, отслеживать в реальном времени аварийные ситуации, удаленно управлять огромным количеством городских функций – от фонарей и люков до камер безопасности с функцией распознавания лиц. С развитием IoT обеспечить безопасность и комфорт городских жителей становится гораздо проще. Можно с уверенностью сказать, что цифровизация городских служб и инфраструктуры имеет страте-

гическое значение для развития цивилизованного общества.

Особое место во внедрении подобных технологий занимает решение узкополосного IoT (Narrow-Band IoT или NB-IoT). Это беспроводная узкополосная разновидность глобальных сетей с низким энергопотреблением (Low Power Wide Area Network, LPWAN), которая в первую очередь предназначена для приложений межмашинного взаимодействия (M2M). Использование низкочастотного диапазона позволяет обеспечить покрытием такие труднодоступные места, как цокольные помещения и подвалы. Срок эксплуатации устройств без подзарядки составляет до пяти лет, а в лабораторных условиях они достигли 10 лет. К одному сектору базовой станции NB-IoT подключаются до 50 тыс. устройств, что в десятки раз превышает возможности существующих стандартов мобильной связи.

Развитие технологии NB-IoT стало возможным за счет внедрения сети LTE, которая широко представлена в Казахстане. Более того, благодаря реализации операторами программы «250+» отдаленные села уже подключаются к широкополосному мобильному интернету. А значит, проникновение smart-технологий происходит не только в круп-

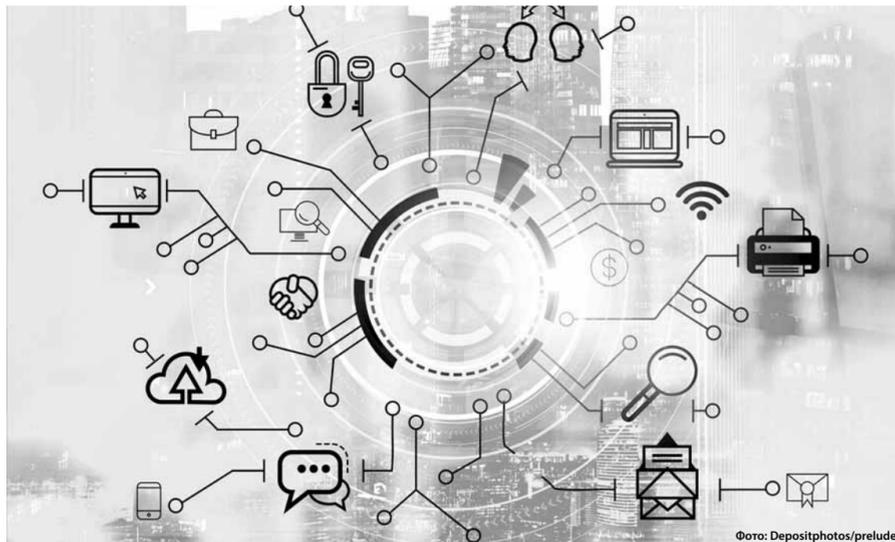


Фото: Depositphotos/prelude

ных городах, но и в отдаленных населенных пунктах Казахстана.

В РК флагманом развития NB-IoT является цифровой оператор Kcell. За время проведения пилотных проектов в разных городах технология показала широкое плотное покрытие и стабильную работу. С осени текущего года Kcell реализует проект цифровизации приборов учета газа с возможностью удаленного мониторинга данных по

технологии NB-IoT. Это решение позволяет клиенту оперативно снимать показатели потребления газа, а также устранить потери в кратчайшие сроки – все процессы автоматизированы.

Также в рамках группы компаний «Казхателеком» Kcell в Туркестане готовится к запуску проекта smart city. Началом этого проекта станет внедрение умных систем освещения, систем орошения и влажности почвы.

Эта инициатива позволит руководству города значительно экономить ресурсы и бюджет.

Современные разработки IoT позволяют создавать уже не только узкоспециализированные и независимые проекты, но и решения, способные взаимодействовать практически с любым электронным устройством или другим сервисом. Решение для ЖКХ, охватывающее одно здание, может быть интегриро-

вано в более крупную систему сбора и обработки данных на общегородском уровне, которая в свою очередь взаимодействует с другими интеллектуальными системами. Такой общегородской интеллектуальной вычислительной комплекс собирает данные от всех входящих в него подсистем, анализирует их, выявляет проблемные участки и сам принимает оптимальные решения по их устранению. Поэтому внедрение концепции «Умный город» поможет добиться оптимального расходования ресурсов, повысить энергоэффективность городов, обеспечить прозрачность начислений за пользование коммунальными услугами и реализовать удобные способы их оплаты, упростить взаимоотношения жителей с КСЖ и городскими службами.

Покрытие сетями NB-IoT стабильно растет. Аналитики полагают, что именно B2B-сегмент станет движущей силой развития IoT и именно он будет проявлять наибольший интерес к данным продуктам на первом этапе их распространения. Это также объясняется тем, что интегрировать в комплектацию умного устройства структурированную бизнес-процедуру проще, чем потребности частного пользователя.

За год (ноябрь к ноябрю) услуги интернета выросли на 22%, мобильной связи – на 8,7%

Объем услуг сети интернет и мобильной связи, млрд тенге



Источник: БНС АСПР РК

отчетность консолидируются денежные потоки Kcell и Tele2/Altel. Непосредственно Kcell (компания листингуется на Казахстанской фондовой бирже и публикует финотчетность) завершил девять месяцев с выручкой в 140,4 млрд тенге (+11,9%), обеспечив треть выручки нацкомпании.

Kcell в своей отчетности наиболее значимым для компании событием называет успешное завершение сложного этапа тестирования сети 5G. «Сеть полностью готова к эксплуатации, в ближайшее время мы приступим к развертыванию сети пятого поколения с покрытием всей площади города Туркестана», – приведены комментарии Юрия Харламова, председателя правления Kcell, в презентации финансовых результатов компании за отчетный период. 14 декабря компания сообщила об открытии первой предкоммерческой зоны 5G в Туркестане, которая была реализована в рамках соглашения со шведским производителем телекоммуникационного оборудования Ericsson.

На втором месте Beeline Kazakhstan, которая в отчетном периоде заработала 176,5

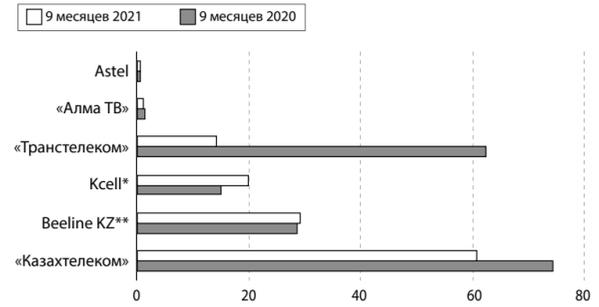
млрд тенге, нарастив выручку на 23,2% – по динамике роста компания является лидером в этом году. Тройку замыкает «Транстелеком», который заработал 55,7 млрд тенге, увеличив выручку по сравнению с аналогичным периодом минувшего года на 22,6%.

Один из главных пунктов критики телеком-игроков, которая звучала на круглом столе, – недостаточные капиталовложения. Вице-президент Национальной ассоциации коммуникации и цифровизации Жанат Асантаев сетовал, что при высоких доходах мобильные операторы не в полной мере обеспечивают качество связи, особенно в сельских населенных пунктах.

«На рынке сотовой связи Казахстана представлены компании в лице Beeline, Tele2, Altel, Kcell. По данным годовых отчетов из открытых источников, выручка операторов услуг сотовой связи за 2018 год составила 240 млрд тенге, за 2019 год – 360 млрд тенге, за 2020 год – более 400 млрд тенге. При этом инвестиции этих компаний на модернизацию сетей составляют у Beeline 27% от выручки, а у всех остальных – 5,7%. Можно констатировать тот факт, что мобильные операторы,

Мобильные операторы наращивают капиталовложения

Инвестиции в основные средства и нематериальные активы, млрд тенге

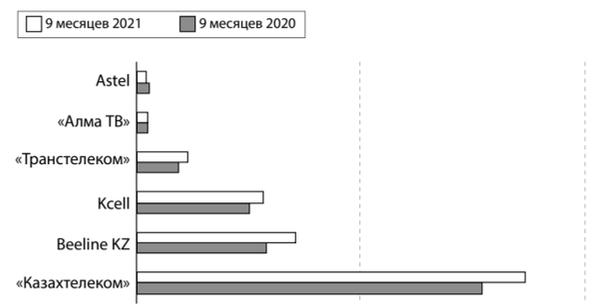


* Финрезультаты также включены в показатель «Казахтелекома». ** CAPEX.

Источник: данные компании

Совокупная выручка телеком-игроков выросла на 14,7%

Выручка телеком-компаний, млрд тенге



* Финрезультаты также включены в показатель «Казахтелекома».

Источник: данные компании

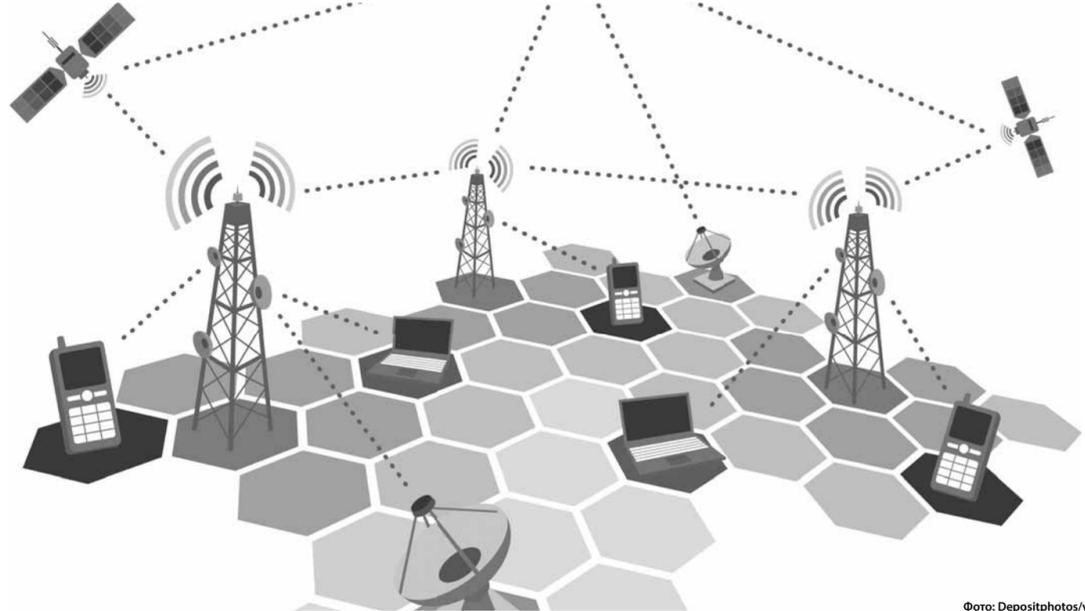


Фото: Depositphotos/vectorplus

имея высокие доходы, не в полной мере обеспечивают качество связи, особенно это касается села», – отметил Асантаев.

В этом году объемы инвестиций телеком-операторов растут динамично. Kcell по итогам девяти месяцев 2021 года, согласно

финансовой отчетности, инвестировал в основные средства и нематериальные активы 19,7 млрд тенге (+32% к аналогичному периоду прошлого года). Темп прироста у Beeline Kazakhstan скромнее – всего 1,6%. Но в абсолютных значениях компа-

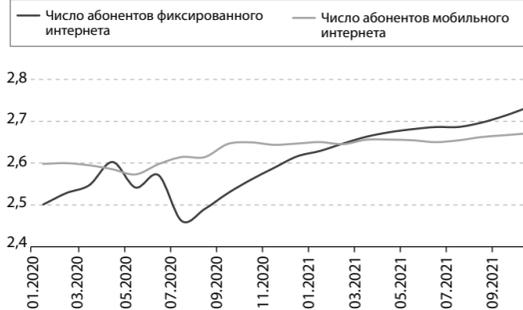
ния в лидерах: за три квартала текущего года CAPEX компании составил 29,1 млрд тенге (по финансовой отчетности).

В квартальной отчетности Beeline Kazakhstan указывает, что инвестиции преимущественно направляются на расширение

сети 4G. Кроме того, мобильный оператор продолжает участвовать в проекте «250+». Как результат, компания отчиталась о значительном росте такого показателя, как покрытие 4G: 80% к концу III квартала 2021 года против 75,2% годом ранее.

За год (ноябрь к ноябрю) число абонентов мобильного интернета увеличилось на 4,1%

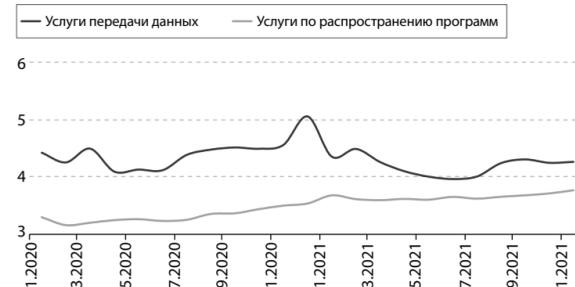
Число абонентов фиксированного и мобильного интернета (правая шкала), млн единиц



Источник: БНС АСПР РК

За год (ноябрь к ноябрю) услуги передачи данных сократились на 6,6%, платное ТВ, напротив, выросло на 7,6%

Услуги передачи данных и услуги по распространению программ, млрд тенге



Источник: БНС АСПР РК

С начала текущего года объем услуг по предоставлению интернета в селе вырос на 15,1%

Объем услуг по предоставлению интернета в сельской местности, млрд тенге



Источник: БНС АСПР РК

Как создать культуру корпоративных предпринимателей



Алексей ШАРАВАР, IT&Change, директор Beeline, Казахстан

новации спускались сверху, из головной компании. Но после 2017 года мы решили, что нам нужна своя разработка. Мы начинали с двух человек, а сейчас в компании 600 человек в разработке и IT. Это первое, что помогло нам стать инновационными. В результате нашими цифровыми продуктами уже пользуются более семи миллионов человек.

Сегодня компания ставит перед собой цель по запуску как минимум трех новых продуктов в год. Beeline взял фокус на статус digital-оператора в семи новых, операционно самостоятельных направлениях бизнеса. Компания работает со стартапами, разрабатывающими финансовые сервисы, сервисы доставки, Big Data-решения, решения для роботизации, музыкальные и образовательные сервисы, игры.

Наша компания прошла большую путь по работе с инновациями, и сегодня у нас есть чем поделиться. Мы опробовали различные схемы и поняли, что у Beeline Kazakhstan лучше всего получается развивать внутреннюю экспертизу. Конечно, мы открыты для работы со стартапами, но в первую очередь стараемся делать проекты своими силами. Более половины ребят, которые работают у нас сейчас

над разработкой цифровых продуктов, выросли внутри компании – они были операторами call-центра, торговыми агентами и т. д.

Когда вы решаете, что вам нужны инновации и цифровые продукты, не нужно сразу искать сотрудников извне. Люди для инноваций, которые хотели бы попробовать себя в этом, находятся уже внутри вашей компании. Попробуйте их обучить, дать им возможности для развития, и вы увидите отличные результаты. Да, это потребует времени и денег. Но у нас есть конкретный пример – команда, которая отвечает за роботизацию, на 80% состоит из сотрудников, которые уже работали в нашей компании. Они прошли внутреннее обучение, хакатоны и марафоны, а сейчас автоматизируют процессы, хотя они даже не имеют IT-образования. Для старта инноваций не нужны какие-то специальные люди – они у вас уже есть. Просто посмотрите на свою компанию изнутри.

В Beeline Kazakhstan построена сильная корпоративная культура экспериментирования. Любой сотрудник может попробовать себя в цифровом предпринимательстве с помощью программ внутренней акселерации. Компания дает возможность посвящать полдня в пятницу самообу-

чению или работе над идеей в кросс-функциональной команде. Лучшие из внутренних проектов в перспективе могут быть выделены в самостоятельные стартапы – так были запущены сервис доставки, внутренние сервисы для оптимизации работы сотрудников, роботизации рутинных процессов.

У Beeline Kazakhstan есть и свои инструменты для работы с инновациями. В первую очередь это внутренние проекты, такие как Beeline Digithon. Ивент проходит ежегодно и представляет собой конкурс и ярмарку внутренних стартапов, в которых региональные финалисты из девяти стран участвуют в глобальном финале в Амстердаме. За 24 часа команды при поддержке менторов должны представить жюри, совету инвесторов и внутренним заказчикам свою идею и кликабельный прототип. Проекты-победители за 2017–2019 годы были профинансированы и запущены в рынок (тарифный конструктор, логин с помощью номера Beeline в Yandex music). У оператора также с 2020 года работает R&D-лаборатория – с ежегодным бюджетом, отдельным офисом в Алматы и постоянным штатом сотрудников. Она занимается разработкой прототипов принципиально новых продуктов. Так, из 50 вы-



Фото: Офелия Жакаева

бранных тем команда сделала пять готовых прототипов и уже запустила два продукта (аудио-аналитика, аренда зарядок для смартфонов) с аудиторией свыше 10 тыс. человек.

На 2022 год оператор уже определил для себя направление работы. Это решения на грани софта и железа, такие как умный склад, дроны и роботы для выполнения рутинных процессов.

Имя ваше, руки наши

Иностранные бренды выбирают фабрики Узбекистана для пошива части своих коллекций

Модель контрактного производства позволяет предприятиям узбекского легпрома не только зарабатывать на заказах от зарубежных брендов, но и наращивать компетенции для запуска собственных марок.

Павел НОСАЧЁВ

Весной 2022 года в Узбекистане на условиях аутсорсинга начнут выпускать спортивную обувь Adidas и Nike. Ранее о планах начать контрактное производство в Узбекистане сообщали Hugo Boss и группа Inditex (бренды Zara, Massimo Dutty, Bershka, Stradivarius и др.). Почему мировые бренды выбирают для контрактного производства Узбекистан – в материале «Курсива».

Марочный подход

Контрактных производителей можно разделить на два типа – тех, кто до 90–100% своих мощностей отдает под изделия заказчика, и тех, кто параллельно с контрактным производством занимается выпуском своего бренда.

Пример компании первого типа – Chust Textile, которая начинала с небольшого цеха в Наманганской области, где работали 50 человек. Сейчас у компании две швейных фабрики, где отшивают трикотажные изделия (футболки, толстовки) для зарубежных брендов, в числе которых Zolla и Ostin. В 2021 году компания экспортировала продукцию на \$13 млн.

«У нас все производство построено под заказ. Всю долю прибыли составляет контрактное производство», – говорит соучредитель ООО Chust Textile **Исмаилджон Исмагуллаев**. Количество желающих разместить заказ на мощностях Chust Textile постоянно увеличивается. «Если 10 лет назад мы работали только с Россией, то сейчас каждые два-три месяца заключаем договоры с новыми брендами. Например, нашим заказчиком стала итальянская марка одежды Terganova», – комментирует Исмагуллаев.

Пример другого подхода – хлопково-текстильный кластер Bukhara Cotton Textile. Верти-

кально-интегрированная текстильная компания полного цикла Bukhara Cotton Textile сеет хлопок, производит из него джинсовую ткань и шьет одежду из денима для брендов Collin's, LC Waikiki, Mark Formelle и сети магазинов Kimex.

По оценке коммерческого директора Bukhara Cotton Textile **Бобура Пулатова**, 90% всего объема продаж готовой продукции компании формирует именно контрактное производство для зарубежных компаний (сюда

стран СНГ и планы по продаже франшизы).

Бобур Пулатов считает, что контрактное производство позволило компании получить необходимый опыт для создания экономически эффективной собственной марки. «Целевые заказы, как правило, осуществляются по низкой цене, но при больших объемах. Для того, чтобы зарабатывать на этом, необходимы выстроенные и эффективные бизнес-процессы. Работа с брендами позволяет нам отработать

загружены заказами до марта следующего года. Именно весной можно будет оценить размер рынка контрактного производства в Руз, считает сооснователь одежного бренда Fratelli Casa и совладелец текстильной B2B торговой площадки uzbektextile.com **Шахрух Каюмов**.

«К Узбекистану сейчас колоссальный интерес. Связано это с тем, что в Китае логистика стала дорогой, плюс проблемы с электричеством и хлопком. Он и в Индии, и в Пакистане в этом

серьезно держали клиентов, у которых не было необходимости смотреть на другие страны. Сейчас из-за возникших сложностей многие обратились в сторону стран СНГ», – подчеркнул коммерческий директор Bukhara Cotton Textile.

Представители отрасли считают, что удобная логистика – одно из преимуществ Узбекистана. «Рынок Евросоюза мы достигаем за 14 дней, рынок СНГ и отдаленных регионов России – максимум за неделю. А рынка

тарифам. Как отметил Бобур Пулатов, после получения Узбекистаном статуса бенефициара европейской Всеобщей системы преференций плюс (GSP+) цена продукции made in Uzbekistan стала еще более конкурентна, и с 2021 года увеличилось число заказов именно из Европы.

... и недорого

«Самое первое и самое важное преимущество – это себестоимость продукции. Заказчики хотят ее удешевить, поэтому размещают свои заказы в нашей стране. Для производства у нас очень хороший технологический парк, а количество предприятий, которые могут работать на уровне брендов, выросло до той цифры, когда клиенты могут приехать и выбрать производителя в любом регионе страны», – заявил Илхом Хайдаров.

По данным Ассоциации «Уз-текстильпром», за пять лет инвестиции в текстильную отрасль составили \$3,2 млрд. Объем производства вырос в 3,4 раза и в 2020 году достиг 44 трлн сумов (\$4 млрд).

По мнению Бобура Пулатова, созданию низкой себестоимости способствует собственная сырьевая база и развитие кластерной системы, которая позволяет защитить производителей от колебаний цен на глобальном рынке.

Модель кластерного хозяйства в хлопковой индустрии сегодня реализуется в разных регионах Узбекистана. С 2020 года республика отказалась от экспорта хлопка-сырца и сделала ставку на продажу за рубеж готовой текстильной продукции. «Выстраивая цепочку – от хлопкового волокна до готовых изделий, мы создаем добавленную стоимость, рабочие места в больших количествах и экспортную выгоду», – подчеркнул Илхом Хайдаров. Он добавил, что предприятия республики нарастили мощности и способны сегодня перерабатывать весь хлопок, производимый в стране.

По данным Центробанка за девять месяцев 2021 года, сейчас главный экспортный продукт республики – текстиль и текстильные изделия, \$2,3 млрд (\$1,5 млрд за аналогичный период прошлого года). «Белое золото» Узбекистана обогло «драгоценные металлы и камни» – их за аналогичный период экспортировано на \$1,7 млрд.



включены не только изделия из денима, но и непосредственно джинсовая ткань, изготовленная «под» бренды).

После двух лет контрактного производства Bukhara Cotton Textile запустила собственную марку джинсовой одежды VJeans. Теперь у компании сеть фирменных магазинов в Узбекистане, точки продаж в Кыргызстане, Таджикистане, Казахстане, намерения расширять международную сеть за счет рынков

качество, получить опыт и хороший референс-лист, что мы шьем для зарубежной компании и соответствуем серьезным требованиям по лекалам, стоимости и финансовой дисциплине», – объясняет Пулатов.

Быстро...

Сегодня многие узбекские компании нацелены именно на пошив изделий для зарубежных брендов. У части таких фирм производственные мощности уже

году не очень хорошего качества. Многие бренды, которые раньше отшивали в Китае, теперь ищут новые места для пошива. Заказов очень много, и люди просто не успевают их отрабатывать», – рассказывает Шахрух Каюмов.

По словам Бобура Пулатова, за последние два года текстильный рынок сильно изменился, а Узбекистан получил новые возможности. «До пандемии все в основном шили в Китае, Турции и Египте, и эти территории

Казахстана – уже на следующий день. Эти факторы играют важную роль при выборе Узбекистана местом производства», – сообщил «Курсиву» председатель Ассоциации «Узтекстильпром» **Илхом Хайдаров**.

Развитие контрактной индустрии в республике поддерживает упрощение таможенного регулирования. Текстильная продукция из Узбекистана попадает на рынки СНГ и ЕС без пошлин, либо по сниженным

Объявления

Утеранные учредительные документы (устав 2007, 2016 гг., учред. договоры, протоколы общего собрания учредителей) и печать ТОО «Professional Business Consulting» считать действительными с 1 октября 2021 года.

Филиал ТОО «D&B Housing» в городе Нур-Султане, БИН 131041027917, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Богенбай, д. 23/1, кв. 50. Тел. +7 707 773 6633.

ТОО «Amana Trade», БИН 201040026886, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Ереванская, д. 2г, кв. 1. Тел. +7 778 392 4174.

Утеранную печать ТОО «Спайдер», БИН 130740015653, считать недействительной.

ТОО «Almaty Cement Company», БИН 041140009294, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня опубликования объявления по юридическому адресу: г. Алматы, ул. Мынбаева, д. 47, кв. 51, почтовый индекс 050008. Тел. +7 727 375 5487.

«Almaty Cement Company» ЖШС, БИН 041140009294, заңды мекенжайы: Қазақстан Республикасы, Алматы қ., Мынбаев к-сі, 47 ұй., 51 п. пошталық индекс 050008, өзінің таратылатын туралы хабарлайды. Шағындар Алматы қ., Мынбаев к-сі, 47 ұй., 51 п. пошталық индекс 050008 мекен-жайына, хабарландыру жарияланған күннен бастап 2 ай ішінде қабылданады. Тел: +7 727 3755487.

ТОО «ШОПАН-АТА АСТАНА», БИН 211040002547, сообщает о ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: Акмолинская область, Атбасарский район, с. Бастау, ул. Мадениет, д. 1. Тел. +7 701 424 2013.

ТОО «TenderPlus», БИН 210340032140, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. 38, д. 32, кв. (офис) 82. Тел. +7 702 111 70 66.

ТОО «DANWAY», БИН 131240017041, в лице директора Такишева Данияра Аронрашидовича сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Республика Казахстан, г. Алматы, Бостандыкский район, микрорайон Коктем 2, д. 1, кв. 95, почтовый индекс 050040. Тел. +7 777 116 59 72.

ТОО «Paritet Company», БИН 131240005879, в лице директора Жакупова Мурата Калыбековича сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Республика Казахстан, г. Алматы, Бостандыкский район, микрорайон Коктем 2, д. 1, кв. 95, почтовый индекс 050040. Тел. +7 777 116 59 72.

ТОО «МИР НЕДВИЖИМОСТИ КЗ», БИН 200140025951, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Сыганак, д. 29. Тел. +7 777 008 25 19.

УВЕДОМЛЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ СОБРАНИЯ ТОО

Настоящим уведомлением о проведении собрания ТОО сообщаем участникам ТОО о проведении внеочередного собрания товарищества с ограниченной ответственностью «MEGOGO VISION» («Мерого Вижн»).

Дата проведения: 22.01.2022

Время проведения: 10:30

Место проведения: г. Алматы, ул. Горная, д. 9

Повестка дня: прекращение деятельности, добровольная ликвидация товарищества с ограниченной ответственностью «MEGOGO VISION» («Мерого Вижн») в соответствии со ст. 68 Закона Республики Казахстан «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью».

Для подтверждения полномочий участника при регистрации для участия в собрании ТОО вам необходимо предоставить документы, удостоверяющие личность.

Ознакомление с информацией и материалами, касающимися голосования по вопросам повестки дня, указанным выше, проводится по адресу места проведения собрания ТОО.

Директор ТОО «MEGOGO VISION» («Мерого Вижн») Чукубаев Н. М.

Узнай больше на kursiv.kz



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



Вместо рабочих, которые стоят у конвейеров, школы теперь должны обучать людей, способных создавать искусственный интеллект. Чтобы выпускники могли сами ставить задачи и креативно их решать, школы меняют не только методики преподавания, но и архитектуру своих зданий. Как именно трансформация зданий влияет на трансформацию учеников, «Курсив» показывает на примере частных школ Казахстана.

Наталья КАЧАЛОВА

Атриум алматинской частной школы High Tech Academy пронизан светом, который льется из панорамных окон. Солнце через световые колодцы заливает все этажи шести корпусов, спроектированных по подобию финских школ. Детям не тесно в этих стенах. Ребята – кто на бегу, а кто, устроившись в уютной нише, без робости и стеснения приветствуют незнакомцев: Hello!

Свобода, с которой дети ведут себя и общаются, – это не случайность, а результат выбранной системы образования High Tech Academy.

«Задача High Tech Academy – создать среду, которая поможет детям чувствовать себя свободно и находить свой путь развития, – объясняет соучредитель и директор High Tech Academy Татьяна Магамбетова. – Наша конечная цель – стать примером, местом, куда может приехать учитель из любой казахстанской школы, чтобы посмотреть, как можно работать».

High Tech Academy – одна из новых частных школ, которые мы посетили в Алматы, Нур-Султане и Боровом. При всем различии у школ есть общие архитектурные черты – большие открытые пространства с естественным освещением и многофункциональность помещений. Креативная среда помогает выстраивать образовательный процесс так, чтобы из школы выходил человек, способный решать нестандартные задачи.

Как методика вывернула архитектуру

«Когда Тейлор 150 лет назад придумал конвейер для заводов, подобную модель внедрили и в школах. Потребность была простая: за минимум денег обучить максимум людей, чтобы они пошли работать на заводы и фабрики. А для этого нужно было, чтобы они по звонку вставали, по звонку в туалет ходили, по звонку кушали – как рабочие конвейера на фабрике», – описывает Татьяна Магамбетова прежний подход к образованию.



Уютные ниши для отдыха в Tamos Education



Деревянные конструкции для лазания в алматинской школе имени Шокана Уалиханова



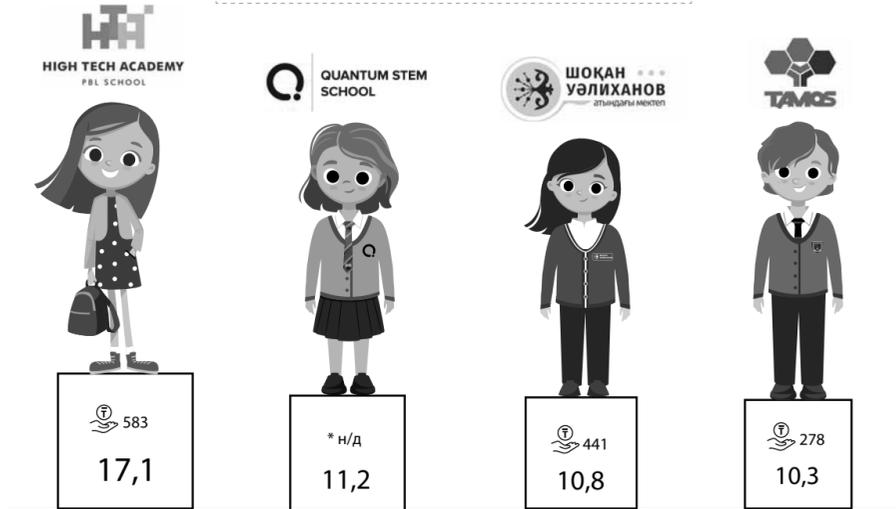
Атриум Quantum STEM School, где на переменах танцуют zumba

Фундамент для знания

Как архитектура частных школ подстраивается под новые задачи образования

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВО ШКОЛ

□ Кв. м на ребенка ₸ Стоимость строительства, тыс. тг/кв. м



* Нет данных.
Источник: данные школ, расчеты «Курсива»

Коробки зданий правильной формы, коридорная система, строгие линии помещений и униформа подсознательно ставят в рамки и обязывают к порядку. Замкнутая система классов и возвышающийся над учениками преподаватель не оставляют сомнений, кто здесь хозяин положения.

Но конвейер уже вышел из строя – успешными сейчас становятся выпускники с уникальной комбинацией навыков, позволяющей решать проблемы на стыке нескольких дисциплин. А в основе блестящего академического пути лежит well-being – физическое и эмоциональное благополучие, среда, которая избавляет детей от страхов и стрессов. К такому выводу пришли финские эксперты – и вывернули привычную систему образования, а за ней и архитектуру школ наизнанку. Учитель из строгого надзирателя с указкой трансформировался в проводника-наставника, а узкие лабиринты коридоров – в залитые солнцем холлы.

Такой подход стал «прорастать» и в других странах, в том числе и в Казахстане.

За открытыми дверями

Современная школа похожа на живой организм: ее сердце – это просторный атриум, где

пересекаются школьники всех возрастов, чтобы пообщаться, перекусить и провести совместные мероприятия.

«Открытое пространство дает ощущение простора и в то же время единства, – рассказывает про атриум столичной Quantum STEM School Майя

может сидеть или стоять, подойти поближе, отойти подальше, присесть на корточки – у него есть свобода, и энергия находит выход. По сути это гармонизация, адаптация к нормальному поведению ребенка».

Из холла можно заглянуть в любой класс – двери в современных школах либо стеклянные, либо с окнами, чтобы директор или родитель, никого не отвлекая, мог посмотреть, как проходит обучение. Через те же двери взрослые и дети могут видеть, что происходит в холлах. Так ученики чувствуют себя в безопасности: к ним всегда могут прийти на помощь. Так воспитывается культура транспарентности, которая важна не только для маленьких коллективов, но и для целых стран. Именно транспарентное распределение бюджетных денег помогает гражданам контролировать финансовые потоки и строить сильные государства.

Даже стены помогают

Несмотря на просторы, ни один школьный квадратный метр не пропадает зря. В холлах множество конструкций для лазания, уютных мини-пространств, где на переменах устраиваются школьники – по одному или стайками. Это самые популярные места у ребят, соглашаются представители разных школ.

В холлах каждой современной школы есть и креативные зоны, где можно найти картины современных художников, портреты известных ученых и исследователей, мотивирующие надписи.

Стены алматинской Tamos Education украшены декоративными панелями из пробковой доски, на которые во время выставок размещают детские рисунки и фотографии. А в интерьер столичной Quantum STEM School органично вписались

FabLab – fabrication laboratory – в High Tech Academy наполнена всевозможными инструментами: шурупвертами, отвертками, пилами, лазерными устройствами для резки по фанере. Инструменты нужны не только для того, чтобы дети научились вкручивать шурупы. С их помощью и с помощью знаний по химии, физике и другим предметам школьники должны научиться решать реальные задачи из реального мира. К примеру, создать фильтр, который способен максимально очистить воду в конкретном населенном пункте. Ставить перед собой реальные задачи и самостоятельно находить решения для этих задач – в этом суть проектного обучения (Project Based Learning), которое используют в High Tech Academy. В школе уверены: их выпускники всегда найдут чем заняться, будут знать, как решить любую проблему – от личной до государственной.

Часть сообщества

По вечерам отдельные кластеры современных школ превращаются в комьюнити-центры, где проходит общественная жизнь не только школьников, но и остальных жителей района.

Задача арт-спорт-центра High Tech Academy – покрыть все потребности в занятиях спортом и творчеством для резидентов ближайшего жилого комплекса. Спортивные секции и творческие мастерские родители посещают вместе с детьми или раздельно – на свой выбор.

«В условиях города мы вынуждены много времени проводить вдали от своей семьи – у детей своя жизнь, у родителей своя. Многие пересекаются только на несколько часов, чтобы лечь спать, а утром опять разойтись в разных направлениях. Здесь (в ЖК «Koktobe City» – «Курсив») была идея совместить все в одном – проживание, обучение, творчество и спорт, чтобы больше времени проводить вместе», – рассказывает главный архитектор проекта Алексей Гомер.

Подобную задачу решают и в Tamos Education: семь спортивных залов школы доступны для семей трех тысяч учеников школы и жителей района.

Цена вопроса

Объем инвестиций в частные школы измеряется миллиардами тенге. К примеру, на проект High Tech Academy инвестор Еркин Татишев потратил около 10 млрд тенге, создание школы имени Шокана Уалиханова обошлось основателям – Асель Тасмагамбетовой и Кенесу



Парты-модули в High Tech Academy

живые и теплые картины казахстанской художницы Айгерим Карибаевой.

В High Tech Academy и Quantum STEM School на уровне второго-третьего этажей установлены мини-батуты, школьники Tamos Education после уроков играют в настольные шахматы, а старшеклассники школы-пансионата IQanat High School в Боровом – в настольный теннис.

Мобильное пространство

Сами классы и мебель тоже могут менять свою форму и функционал. Вместо классических громоздких школьных парт – легкие одноместные модули. Такие парты-модули можно использовать отдельно или составить в кружок, чтобы заниматься в группе по четыре-пять человек. Учебное пространство IQNet снабжено мобильными перегородками – с их помощью можно разделить пространство на классы или создать большую аудиторию на время проведения общего экзамена.

Ракишеву – в 6 млрд тенге. Но 30–40% этих затрат, по словам представителей школ, ушло на инженерно и техническое оснащение, а расходы на строительство укладываются в рамки стандартного бюджета.

«В отделе фасада у нас применены HPL-панели, которые абсолютно доступны, полы – мармолеум, экологичный родственник линолеума. Остекление и алюминиевый профиль – местного производства. Мы просто постарались сделать красиво и не потратить лишнего, – поясняет Алексей Гомер. – Все архитектурные идеи – пересечение пространств, отсутствие коридоров, высокий процент освещенности, большие витражи – можно реализовать и при ограниченном бюджете, если привлекать грамотных специалистов и использовать ресурсы на все 100%».

«Строить красиво и некрасиво стоит одинаковых денег, но большинство почему-то умудряется выбрать второй вариант», – резюмирует архитектор.

ИГРУШКИ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ

КАК ПРОДАЮТСЯ И ПОКУПАЮТСЯ СОВЕТСКИЕ ЕЛОЧНЫЕ ИГРУШКИ

«Продам елочные игрушки СССР» – достаточно популярное объявление на olx.kz перед Новым годом. Из интересного в последние дни: Старик Хоттабыч 1950-х годов за 6500 тенге и редкие кремлевские шишки, но – в числе всякой новогодней всячины в шести пакетах по общей цене 120 тыс. тенге. «Состояние разное, сортировать и раскладывать нет времени», – честно сказано в объявлении. С уточнением: «Для ценителей». То есть – для коллекционеров. А о том, что они в Казахстане есть, и серьезные, страна узнала в прошлом году, когда выставка елочных игрушек из частной коллекции Светланы и Валерия Крупко «Ретро елка» «порвала» Алматы.

Гульнар ТАНКАЕВА

с дерева и съест, но и фигурки из картона. А в 1848 году в деле декорирования елки произошла настоящая революция – стеклодувы из города Лауша, что в немец-

Объясните, что в ней такого? «Такого» у скромного елочного украшения были только происхождение – Германия, и время выпуска – первая половина прошлого века. После звонка родне посетитель узнал собственную семейную историю: оказалось, что его дед во время войны дошел до Берлина, и, вернувшись, подарил любимой девушке елочную игрушку – диковинку в казахской степи по тем временам.

В таких случаях, считает Татьяна Кожухова, о стоимости елочного украшения говорить

можно сравнить. Так, на сайте rknvintage.com выставлена игрушка из Лауши, датированная началом XX в. В описании сказано, что она находилась в семье четыре поколения и «пережила» сильное землетрясение в Калифорнии 1994 года. Цена игрушки – \$34,95.

От клоуна до Сталина

Впрочем, немецкие игрушки – это лишь одно из направлений коллекционирования. По словам российских экспертов, больше всего на постсоветском пространстве ценятся стеклянные игрушки царской России и 1930–1940-х годов. Прежде всего потому, что они очень редкие.

В наших краях – в городе Верном – елочные украшения до революции можно было купить, например, в Торговом доме Г. А. Шахворостова с сыновьями. Того самого купца **Тригория Шахворостова**,



– большая удача, и, по словам Татьяны Кожуховой, в свободной продаже (на интернет-аукционах и т. д.) их не бывает.

Кукуруза на елке

В послевоенное время появились новые игрушки. Во время хрущевской оттепели едва ли не главным украшением елок стали стеклянные овощи – прежде всего, конечно, кукуруза.

Потом, вместе с победами советского спорта, свое

игрушки стали стандартными, а значит – утратили высокую художественную ценность. Соответственно, инвестиционная привлекательность таких игрушек должна быть значительно ниже – но все не так просто.

Коллекция по любви

Одно дело – решение организации коллекционеров, и другое – мнение каждого конкретного собирателя. Тем более в таком специфическом деле, как елочные украшения. Для многих казахстанских коллекционеров «елочников», считает Татьяна Кожухова, не так интересны инвестиционные перспективы,

«Нас брали штурмом», – рассказывает куратор выставки, хранитель фондов Государственного музея искусств имени А. Кастеева **Татьяна Кожухова**.

Больше 2 тыс. экспонатов, пять разных (по теме и возрасту украшений) елок – и это лишь часть исторической коллекции, которую семья Крупко собирает много лет. Исторической не потому, что в ней есть игрушки разных эпох, а потому, что в этих игрушках – история страны и мира.

Игрушка из Берлина

Считается, что елка как символ Рождества появилась в Германии и первым ее украсил в 1513 году богослов **Мартин Лютер** – свечами, фруктами и сладостями. Идея понравилась, и не прошло и трехсот лет, как елки стали наряжать практически по всей Европе, используя для этого не только то, что можно было снять

кой Тюрингии, сделали первые стеклянные игрушки. Шарики.

Вплоть до Второй мировой войны городок оставался центром производства стеклянных елочных украшений, их с удовольствием покупали и в Европе, и в Америке. Во время выставки «Ретро елка» выяснилось, что эти игрушки имеются и в Казахстане – и не только у коллекционеров. Один из посетителей сказал Татьяне Кожуховой, что у него дома есть такая же игрушка, как на одной из елок: «Ее почему-то очень берегла наша бабушка.

сложно. Для, скажем, аукциона, с такой историей она вырастает в разы, для хозяев – она бесценна. Но если все-таки попробовать оценить, то

това, чей жилой дом (не торговый) и сегодня украшает Алматы. Найти бы сейчас что-нибудь из тех украшений!

После революции, как известно, елки запретили – как религиозный символ буржуазного происхождения. Но в 1936 году **Павел Постышев**, в то время – первый секретарь Киевского обкома Всесоюзной коммунистической партии (большевиков) написал в газету «Правда» письмо о том, что советским детям нужна новогодняя елка. Письмо соратника Сталина восприняли как руководство к действию.

С этого момента начинается один из самых интересных этапов в истории елочных игрушек – потому что нигде в мире они не были так идеологизированы, как в СССР. Мало того, что Вифлеемская звезда, которая прежде венчала елку, в Советском Союзе превратилась в пятиконечную – символ единства мирового пролетариата всех пяти континентов, так еще и на шариках появились серп и молот и даже портреты коммунистических вождей. Несколько лет назад в России шар с портретами членов Политбюро был продан за 58 тыс. рублей – то есть около \$1 тыс.

Впрочем, в то же самое время на елках появились акробаты, клоуны и дрессированные звери – после оглушительного успеха фильма «Цирк» с **Любовью Орловой** и **Сергеем Столяровым**.

Война 1941–1945 годов не прервала традицию ставить и наряжать елки, наоборот – всем хотелось сохранить праздник. Игрушки делали из остатков проволоки, фольги, газет, стреляных гильз. Изменились и персонажи: появились парашютист, летчик, старик с ружьем (партизан) и даже собака-санитар. Найти такую игрушку для коллекционера

место на елках займут хоккеисты и конькобежцы (в начале декабря 2021-го на сайте violity.com лот «Мальчик с коньками, конькобежец, елочная игрушка СССР на прищепке» был продан почти за \$45).

После первых полетов в космос появляются ракеты и космонавты. Да, и в «самой читающей стране мира» – СССР – были целые коллекции игрушек – литературных персонажей. Например, из «Сказки о Золотом петушке», «Сказки о рыбаке и рыбке», «Русалана и Людмилы» (это все впервые было выпущено к юбилею Пушкина в 1949 году). Позже серию продолжат «Доктор Айболит», «Чиполлино», «Красная Шапочка» и др. На выставке **Валерия** и **Светланы Крупко** можно увидеть едва ли не всех из перечисленных сказочных героев: от Красной Шапочки и доктора Айболита до Чиполлино, принца Вишенки и солдат-лимончиков.

Кстати, позже «Чиполлино» будут выпускать и в Казахстане – на заводе «Актюбхимпласт». На российском сайте meshok.net не так давно продавался этот набор в оригинальной коробке – примерно за 20 тыс. тенге.

Правда, наш «Чиполлино» не относится к антикварным. По решению Международной организации коллекционеров елочной игрушки The Golden Glow of Christmas Past, которая определяет коллекционную цену елочных украшений, таковыми признаются игрушки, сделанные до 1966 года. Во второй половине 1960-х годов произошел переход к машинному производству, и

как эмоциональная составляющая их собраний.

Художник-оформитель и собиратель елочных игрушек из Алматы **Лорис Дорош** называет это «романтичным коллекционированием»: «У очень многих это увлечение начинается с одной любимой игрушки. Она разбивается или терется, и они хотят ее восстановить и вернуть то настроение, что у них было в детстве. И начинаются поиски по сайтам, по каталогам, а уже после того, как искомая игрушка найдена, оказывается, что ты не можешь остановиться».

Впрочем, как раз эмоции обеспечивают стабильность рынка коллекционирования. Там, где покупают не только по расчету, но и по любви, всегда будет спрос и предложение. И если в Казахстане только начинают осваивать коллекционирование старых елочных игрушек как инвестиционный инструмент, то в России регулярно проводят аукционы и выпускают каталоги, где указываются стоимость и распространенность (или, наоборот, уникальность) той или иной игрушки. Например, цена на фигурку «Пограничник Караула с собакой Ингусом» 1936 года начинается от \$2 тыс. На всякий случай: это плоская картонная игрушка высотой в 9 см.

Фото автора

СОЗДАВАЙТЕ МОМЕНТЫ

МАЛЬДИВЫ

Прямые рейсы из Алматы 5 раз в неделю

air astana

airastana.com Сертификат № KZ 01/032 от 11.04.2019