

КУРСИВ



QR-новости

Бесконтактные новости

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
У ВАС ТАНК РАЗВАЛИВАЕТСЯ

стр. 2

НЕДВИЖИМОСТЬ:
ЗАРОЙТЕ ВАШИ ДЕНЕЖКИ

стр. 4

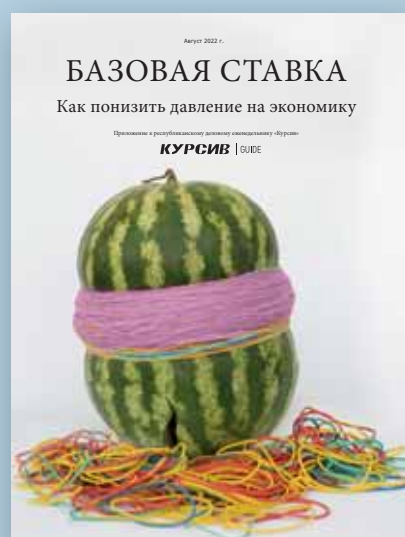
БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ОТ ШЕДРОТ СВОИХ

стр. 7

LIFESTYLE:
ПОСЫПАТЬ ГОЛОВУ ПЕПЛУМОМ

стр. 12

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia



Новый выпуск
Вы найдете внутри

Банк на передержке

Как долго «Байтерек» будет владеть Сбером и за сколько госхолдинг мог купить дочку российского банка.

Каракоз ЫДЫРЫС,
Татьяна ТРУБАЧЕВА

Во вторник, 23 августа, холдинг «Байтерек» официально подтвердил, что купил у Сбера его казахстанскую «дочку». Сделка прошла через четыре с половиной месяца после того, как 6 апреля Сбер попал под блокирующие санкции США. Решение уйти с казахстанского рынка россияне объясняли геополитической обстановкой и интересами клиентов дочернего банка. Почему правительство РК («Байтерек» принадлежит Министерству финансов) пошло на эту сделку, «Курсиву» объяснили эксперты.

Вынужденный шаг

Покупая банк, «Байтерек» нахваливал товар: «Сбербанк Казахстан имеет достаточный запас ликвидности, высококачественный кредитный портфель и на протяжении многих лет является одним из ключевых участников финансового рынка Казахстана».

> стр. 6



Фото: Илья Ким

Отдам «Шымбулак» в хорошие руки

31 августа Фонд проблемных кредитов (ФПК) заканчивает прием заявок от потенциальных инвесторов горного курорта «Шымбулак». Права требования по кредиту, который был взят на развитие «Шымбулака» полтора десятка лет назад, принадлежат ФПК с 2017 года. Но только в 2022 году фонд перевел поиск инвестора в публичное поле.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Это уже вторая за год попытка ФПК найти «Шымбулаку» нового владельца. Объявление о том, что

фонд готов уступить потенциальному инвестору права требования к компаниям ТОО «Chimbulak Development» и ТОО «Алатау Холдинг», находится на сайте организации с конца июля. Предыдущее объявление с аналогичным содержанием фонд размещал в марте – тогда желающих не нашлось. «Коммерческих предложений от потенциальных инвесторов не поступало», – ответили «Курсиву» в ФПК.

Кредитная зависимость

Имущественный комплекс курорта «Шымбулак» выступает залоговым обеспечением обязательств ТОО «Chimbulak Development» и ТОО «Алатау Холдинг» перед фондом. Другими

словами, у компании, которая сейчас управляет горнолыжным курортом «Шымбулак», большой долг по кредиту. Кредит взяли еще 15 лет назад на амбициозный и масштабный проект застройки – предполагались отель Radisson и «альпийская деревня» с ресторанами и кафе на «Медеу», новая восьмизвездная гостиница и апартаменты с обслуживанием на «Шымбулаке». В итоге все ограничилось строительством гондольной дороги от «Медео» до «Шымбулака», установкой новых канатных дорог на самом курорте и перепрофилированием склонов.

> стр. 3

Уже теплее

Закон о теплоэнергетике решит лишь часть проблем отрасли

Единый закон о теплоэнергетике закрепит принцип безубыточности этого бизнеса и запретит перекрестное субсидирование сектора за счет электроэнергетики. Однако быстро повысить инвестпривлекательность отрасли вряд ли удастся.

Сергей ДОМНИН

Проект долгожданного закона, разработанного Министерством энергетики РК, был опубликован

15 августа и останется на публичном обсуждении до 27 августа. Однако, судя по замечаниям, подытоживавшим публичное обсуждение на этапе концепции, комментариев вряд ли будет много – наиболее важные детали участники рынка увидят уже в подзаконных актах, тарифах и собственных отчетах о прибыли и убытках.

Проблемы не решаются

О реформе теплоэнергетики обычно говорят в привязке к снижению энергоёмкости экономики РК. Если проанализировать динамику последних

30 лет, Казахстану удалось существенно сократить объем затрачиваемой энергии на единицу ВВП. По расчетам Всемирного банка, в 1990–2014 годах Казахстан снизил энергоёмкость вдвое – сказались вывод советских производств, общая модернизация индустрии и переход на более эффективные технологии в жилищном строительстве. При этом энергоёмкость экономики РК все еще вдвое выше, чем у сопоставимых по структуре экономики и климатическим условиям государств вроде Швеции и Норвегии.

> стр. 9



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Фото: Илья Ким



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

У вас танк разваливается

Почему выносные причальные устройства на КТК остановили по техническим причинам второй раз за год

Каспийский трубопроводный консорциум вновь приостановил работу двух ВПУ и сократил перекачку нефти. «Курсив» выяснял, связаны ли проблемы выносных причальных устройств с новым подрядчиком консорциума – компанией «Транснефть – Сервис».

Татьяна ТРУБАЧЕВА

В понедельник, 22 августа, Каспийский трубопроводный консорциум, через который уходит почти 80% казахстанской экспортной нефти, сообщил, что приостановил работу двух из трех выносных причальных устройств (ВПУ-1 и ВПУ-2). Причиной стали трещины в местах, где подводные рукава крепятся к танкам плавучести (см. рисунок).

В марте КТК также останавливал работу устройств ВПУ-2 из-за повреждений внутренних шлангов и ВПУ-3 – из-за смещения силового каркаса плавучего шланга.

Позже – в апреле, а затем в мае – оба ВПУ вернулись в строй. Тогда все обошлось ремонтными работами, которые проводил действующий подрядчик КТК. Теперь же танки плавучести собираются заменить на резервные, причем силами сторонней организации.

Нестандартная погода

Причиной «мартовских» проблем, по информации КТК, стал небывалый для тех краев шторм. В августе, уже со ссылкой на классификационное общество ABS (оно контролирует эксплуатацию устройств), консорциум также допустил, что «во всем виноваты» исключительно сложные гидрометеороусловия, которые наблюдались зимой 2021–2022 года.

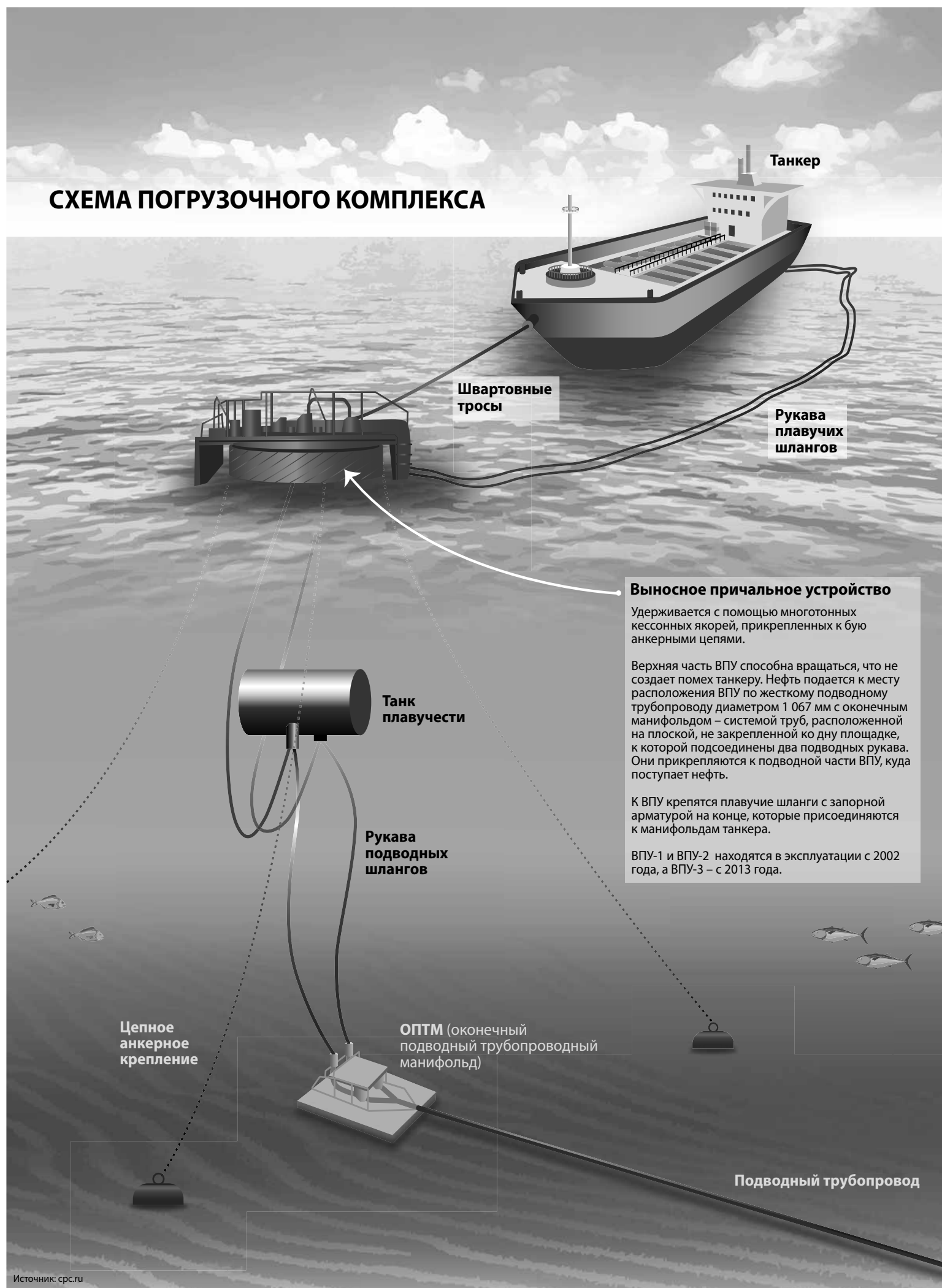
И американское ABS, и шведский производитель ВПУ IMODCO, по данным КТК, настоятельно рекомендовали приостановить работу устройств. ABS и IMODCO не ответили на вопросы «Курсива», почему они дали именно такие рекомендации и как долго, по их прогнозам, может продлиться замена танков плавучести.

В консорциуме о сроках замены ответили так: «При уже заключенном договоре с подрядчиком, мобилизации сил и средств, их доставке и прибытии на место работ, соответствующих погодных условиях, которые обеспечивают проведение водозлазных работ, проведение самих работ и последующих проверках – один месяц на один ВПУ. Конечно, сроки могут быть скорректированы в зависимости от объективных обстоятельств».

Нестандартная задача

Самого подрядчика, который будет менять поврежденные танки, еще не нашли. Консорциум разработал техническое задание и сейчас проводит предквалификационный отбор организаций.

«Курсив» заинтересовался у КТК, почему возникшие проблемы не устраняет подрядчик – АО «Транснефть – Сервис», который с марта прошлого года начал обслуживать морской терминал. Сотрудники КТК объяснили это тем, что в данном случае вид работ и необходимое для этого оснащение, а также квалификация персонала являются неординарными. Поэтому подрядчику, который производит плановое обслуживание ВПУ, ничего из вышеперечисленного не нужно «держать в постоянной готовности».



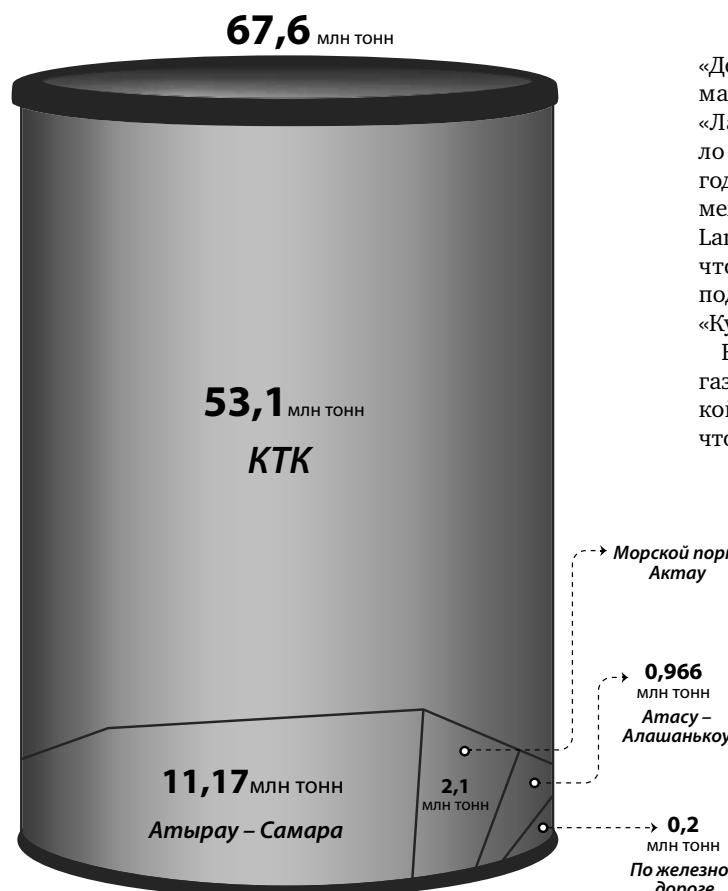
Источник: срс.ру

Генеральный директор Союза нефтесервисных компаний **Нурлан Жумагулов** не отрицает, что проблема, с которой столкнулся КТК, может быть специфической, поэтому консорциум стал искать специалистов на стороне. Но, по его мнению, возможно и другое объяснение: действующий подрядчик просто не справляется. «Транснефть – Сервис», с которой в прошлом году заключили 10-летний контракт, – это компания без соответствующего опыта работы, – отметил Жумагулов и добавил: – Все понимают, что поломки начались, как только «Транснефть – Сервис» взялась обслуживать морской терминал КТК».

Нестандартный тендер

«Транснефть – Сервис» – это дочернее предприятие ПАО «Транснефть». Публичное акционерное общество в КТК представляет самого крупного стейкхолдера с долей в 24% – Российское федеральное агентство по управлению госимуществом.

Экспорт нефти из РК в 2021 году



Источник: Минэнерго РК

«Дочка» приступила к работе 16 марта 2021 года, сменив ООО «Ламналко», которое оказывало услуги консорциуму с 2010 года. «Ламналко» принадлежит международной компании Smit Lamnalco, которая известна тем, что в 2000 году участвовала в подъеме затонувшей подлодки «Курск».

В прошлом году российская газета The Moscow Post со ссылкой на свои источники писала, что КТК сменил подрядчика под давлением «Транснефти» и что тендера, в котором победила «Транснефть – Сервис», на самом деле не было.

В 2018 году АО «КТК-Р» (это часть КТК, которая обслуживает нефтепровод от границы Казахстана с Россией до порта под Новосибирском) объявило тендер на эксплуатацию и техническое обслуживание ВПУ на новый 10-летний срок. По данным The Moscow Post, в тендере

приняли участие две компании – «Ламналко» с уникальным флотом, который строился для КТК, и «ТНС», не имеющая опыта и необходимого флота.

Теоретически «Транснефть – Сервис», как это произошло с несколькими другими компаниями, должна была «отвалиться» еще на этапе предквалификационного отбора. Одним из критериев предквалификации был подтвержденный опыт оказания услуг по эксплуатации ВПУ и проведению работ по аварийному реагированию не менее пяти лет. СМИ отмечало, что «Транснефть – Сервис» не соответствовала этим требованиям, так как никогда не обслуживала ВПУ.

«Однако ООО «ТНС» было допущено к участию в тендере, как нам поведали, благодаря давлению АК «Транснефть», оказываемому прикомандированными в АО «КТК-Р» сотрудниками «Транснефти», – писали российские журналисты.

Нестандартное давление

В своей публикации «КТК и анатомия захвата» они подробно описывают версию своего источника, каким образом наемные менеджеры и представители «Транснефти» склоняли иностранных акционеров заключить договор с неопытной «Транснефть – Сервис». По информации источника The Moscow Post, тендер 2018 года объявили несостоявшимся, а решение о заключении договора «Транснефть – Сервис» принимал совет акционеров в мае 2019 года. Напомним, второй по размеру участник КТК – это нацкомпания «КазМунайГаз» (в общей сложности 20,75% акций).

«Акционеры договорились, что до момента готовности ООО «ТНС» исполнять договор новым флотом, ООО «Ламналко» продолжает эксплуатацию и техническое обслуживание МТ «КТК», – отметили журналисты.

«Момент готовности» должен был наступить через три-четыре года (то есть в 2022 или 2023 году). «Именно такое время нужно для постройки флота», – объясняли в The Moscow Post. Однако, по информации издания, в результате подковерной борьбы «Транснефть – Сервис» приступила к выполнению подрядных работ раньше – в марте прошлого года. «КТК заполучил неопытного подрядчика на следующие 10 лет», – написали журналисты в заключительной главке, которую назвали «Аварии будут продолжаться?».

Стандартные вопросы

Нурлан Жумагулов также отметил, что итогов того тендера все еще нет. «Не объявили, – говорит Жумагулов, – хотя должны были. КТК всегда у себя на сайте объявляет тендеры и вывешивает протоколы итогов, но почему-то по данному 10-летнему контракту нет».

Журналисты «Курсива» также не нашли на сайте КТК результатов этого конкурса. Хотя в одном из своих пресс-релизов организация пишет, что «Транснефть – Сервис» именно через тендерные процедуры стала подрядчиком КТК.

Редакция направила в «КазМунайГаз» запрос с просьбой оценить уровень профессионализма «Транснефть – Сервис», его влияние на ситуацию в ВПУ, а также рассказать свою версию появления нового подрядчика на морском терминале в акватории Черного моря. Ответов от КМГ редакция пока не получила.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

Генеральный директор:
Меурет СУЛТАНКУЛОВА
m.sultankulova@kursiv.kz

Главный редактор:
Сергей ДОМНИН
s.dominin@kursiv.kz

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

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

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

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

Обозреватель отдела «Финансы»:
Ольга ФОМИНСКИХ

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

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

Редакция:
Ксения БЕЗКОРОВАЙНА
Ирина ОСИПОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА

Корректурщик:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕТУЛЛИН

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

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

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИММДИНОВ
Tel.: +7 (707) 186 99 99
r.gimmadinov@kursiv.kz

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

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

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии
ТОО РПМК «Джуир»
РК, г. Алматы, ул. Калдакова, д. 17
Тираж 8 000 экз.

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

Импорт семян подсолнечника в Казахстан за первые полгода вырос в 15 раз, если сравнить с прошлым периодом. Спрос на семечки обеспечивают местные производители подсолнечного масла, которые так нарастили выпуск и экспорт, что казахстанского урожая им не хватает.

Ирина ОСИПОВА

Объем производства нерафинированного масла в Казахстане за семь месяцев вырос на 70% по сравнению с январем – июлем 2021 года, а экспорт такой продукции из республики – на 55% в денежном выражении, до 217 млрд тенге.

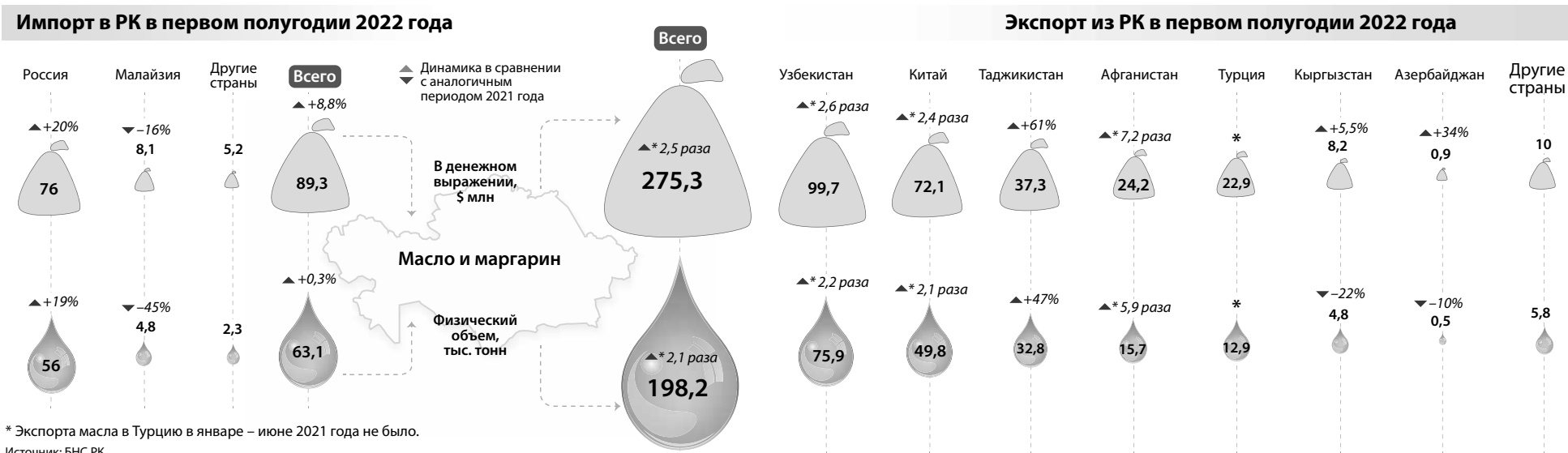
Масла много не бывает

Физические объемы производства нерафинированного масла выросли вместе с числом крупных предприятий, выпускающих различные виды растительных масел. Если в июле прошлого года таких заводов в РК было 46, то теперь – 50. И все четыре новых завода относятся к крупным. «Мощности переработки действительно увеличились. И растет рынок именно в части выпуска нерафинированного продукта. Открылось несколько новых маслозаводов, которые ориентированы на сырое масло. Например, в Семее начал работать еще один большой масложэкстракционный комплекс мощностью 1 тыс. тонн семечек в сутки. Еще один запустили в селе Предгорное Глубоковского района ВКО», – комментирует глава Национальной ассоциации переработчиков масличных культур РК Ядыкар Ибрагимов.

Семечек на всех не хватит

Общая мощность всех перерабатывающих предприятий в Казахстане сейчас превышает 3 млн тонн семян. А сбор подсолнечника в прошлом году составил только 1 млн тонн (после доработки – 820 тыс. тонн), приводит данные Ибрагимов. Местное сырье позволяет загрузить отечественные заводы в лучшем случае на треть, поэтому переработчики компенсируют нехватку сырья импортом (148 тыс. тонн за первые полгода), в основном из соседней России. Этого тоже не хватает, поэтому за новый урожай подсолнечника перерабатывающие предприятия готовы в буквальном смысле бороться.

«Скоро начнется новая уборочная кампания, и в середине октября мы все, переработчики, будем «биться» за первый урожай, чтобы запустить заводы. Потом мы будем конкурировать за сырье, чтобы оборудование работало без остановки. Ведь каждый перезапуск – это дополнительное время и деньги», – делится руководитель отдела продаж ТОО «Востоксельхозпродукт» Чингиз Уразбаев (бренды «Солнечное», «Алтын-Май»). Это предприятие ориентировано на выпуск рафинированного масла.



Семки есть?

Производители масла готовятся к битве – кто купит урожай



засухи и падежа скота на западе страны в 2019–2020 годах.

Разница в отжиме имеет значение

Установлены квоты и на вывоз рафинированного подсолнечного масла, поэтому его выпуск за первые семь месяцев даже немного снизился, на 5%. Ядыкар Ибрагимов сообщил, что даже разрешенный объем экспорта идет с переборами. Например, квоты на вывоз рафинированного масла на июнь – август переработчики получили только в первой декаде июля. Из-за задержки с квотами случились убытки, потому что приобрели сырье в период высоких цен и собирались на той же ценовой волне продать после переработки. Но за время до получения квот цена на мировом рынке упала, и зарубежные партнеры отказались покупать казахстанское масло по заранее оговоренным в контрактах ценам, уверяет Ибрагимов.

Экспортные поставки растут за счет нерафинированного масла, и объемы производства переработчики увеличивают именно с прицелом на экспорт. Емкость внутреннего рынка ограничена – спрос на сырое масло кондитерскими предприятиями, птицефабриками, лакокрасочными заводами давно сформирован. С запасом такое масло никто не покупает: хранить его долго нельзя.

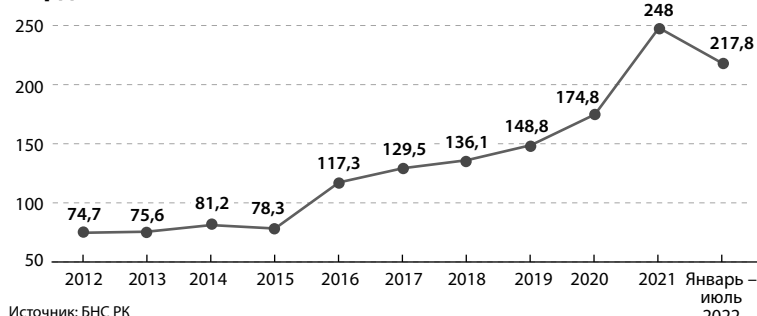
«Наш основной рынок – это государства Средней Азии и Западный Китай. Логистически это удобно. У нас, как говорится, короткое плечо, поэтому мы возим масло ближайшим соседям: в Узбекистан, Китай, Таджикистан и Афганистан. Их доля в экспорте казахстанского масла составляет 90%», – комментирует руководитель Национальной ассоциации переработчиков масличных культур.

Экспорт всех видов растительных масел и маргарина из Казахстана за первые полгода составил 198 тыс. тонн на сумму \$275 млн. Крупнейшие импортеры – Узбекистан и Китай – нарастили объемы в 2 раза, Афганистан – в 6 раз.

Развитие масложировой отрасли Казахстана



Производство растительных масел и жиров, млрд тенге



«Чтобы иметь гарантированный доступ к сырью, мы заключаем фьючерсные контракты с сельхозтоваропроизводителями Восточного Казахстана. С нашим заводом сотрудничают более 900 крестьянских хозяйств. Это позволяет заблаговременно договариваться и закупать семена на несколько месяцев вперед, просчитывая заранее свою экономику», – отметила руководитель крупного маслозавода

да Восточного Казахстана АО «Май» Татьяна Костина. «Май» с брендами «Маслозавод №1», «Забота», «Кудесница» занимает до 35% казахстанского рынка рафинированного масла.

Поддерживает казахстанских производителей растительного масла ограничение на вывоз отечественных семечек за границу. Квотирование экспорта подсолнечника было утверждено в Минсельхозе РК после сильной

Отдам «Шымбулак» в хорошие руки

> стр. 1

Но не новые канатки, а именно коммерческая недвижимость, которую так и не построили, должна была генерировать большую часть денежного потока (из этих денег и предполагалось обслуживать кредит). Долг банку «Шымбулак» отдать не смог, и этот проблемный кредит ушел в ФПК – права требования по нему фонд получил в июле 2017 года.

По информации «Курсива», размер долга – более триллиона тенге. В самом ФПК цифры ни разу не озвучивали, поскольку эта информация относится к банковской тайне.

Сколько стоит «Шымбулак»

Сейчас, когда фонд явно намерен продать права требования к «Шымбулаку», нужна независимая оценка, сколько стоит горный курорт со всем своим имуществом. Эту оценку уже делает PWC. «Учитывая соци-

ально-культурную и экологическую значимость проекта для региона и страны в целом, было решено оценку прав требований и залогового обеспечения Группы компаний доверить ТОО «Прайсуотерхаускуперс такс энд эдвайзори» (PWC), компании, обладающей международным опытом и всесторонней репутацией «большой четверки», уровнем качества, максимальной объективности и достоверности их оценки (в том числе с точки зрения ее внешних пользователей)», – сообщили «Курсиву» в Фонде проблемных кредитов. Рыночная стоимость прав требования и залогового обеспечения, определенная PWC, станет стартовой при отборе инвестора, отметили в фонде. Главное, чтобы желающие все-таки нашлись.

Судя по ответам на запросы редакции, фонд ищет потенциального стратегического инвестора для горного курорта не первый год. Учитывая значимость «Шымбулака» для страны (имиджевый

казахстанский горный курорт), можно предположить, что любому инвестору «Шымбулак» готовы продать. Нужен как минимум тот, кто не только выкупит права требования (тем самым вернет в фонд хотя бы часть средств, потраченных на приобретение проблемного актива), но и вложит большие деньги в курорт. В 2018 году Даулет Бакберген, на тот момент председатель правления Фонда проблемных кредитов, оценивал, что покупателю нужно будет потратить на модернизацию курорта \$500 млн.

Сейчас ФПК продолжает надеяться, что инвестор вложит дополнительные средства в развитие «Шымбулака». «А именно горной инфраструктуры, в увеличение пропускной способности курорта, строительство отеля и/или жилых объектов (апартаментов), развитие и обустройство коммерческой инфраструктуры (бутики, кафе), обновление существующей инфраструктуры», – перечисляют в ФПК.



Фото: Shutterstock/Nurlan Tastanbekov



Заройте ваши денежки...

Как инвестору вкладываться в недвижимость на этапе проектного финансирования

Как устроено фондирование жилищного строительства в Казахстане и других странах и на каком этапе частному инвестору стоит заходить в проект, чтобы получить максимальную скидку на жилые «квадраты», – в материале «Курсива».

Наталья КАЧАЛОВА

Строить жилье на заемные средства – глобальная практика девелоперов. В Европе банковский заем обойдется застройщику в 3% годовых, в России – в 10–15%, а в Казахстане проектное финансирование оценивают в 18–20% годовых. Когда даже под высокий процент кредит на стройку в банке не дают, девелопер вынужден продавать еще не построенные жилые «квадраты» с большой скидкой – так он привлекает в проект деньги частных инвесторов. Размер дисконта, или, другими словами, компенсации инвестора за риск, может достигать до 30–50% от рыночной стоимости жилья.

Дубай: высокий, молодой и амбициозный

Один из самых активно растущих рынков недвижимости в 2022 году – Дубай. В текущем году объем продаж жилья там достиг 13-летнего максимума. Оживили рынок потоки капитала (в основном российского происхождения), перенаправленные в эмират из Европы, и лояльная политика властей Дубая: возможность удаленных сделок, использования «крипты» для расчетов и отсутствие многих налогов (на доходы физических лиц, прирост капитала, дарение, наследование).

Но если к тем, кто привозит деньги в Дубай, власти и фининституты эмирата относятся лояльно, то застройщиков держат в ежовых рукавицах.

На строительство сверкающих высоток Дубая в банке невозможно взять кредит – в стране отсутствует проектное финансирование. А доступ к деньгам дольщиков застройщик получит не раньше, чем возведет проект наполовину. До этого момента он должен за счет собственных средств приобрести участок (10–20% от стоимости проекта), получить все разрешения на строительство и «заморозить» на эскроу-счете 50% от себестоимости строительного-монтажных работ (либо в виде денежных средств, либо в виде банковских гарантий). Это означает, что для возведения проекта стоимостью \$100 млн девелоперу нужно найти около \$60 млн свободных средств. \$20 млн уйдет на покупку земельного участка и еще \$40 млн – на проведение половины строительного-монтажных работ.

Такой способ фондирования дубайских строек стал ответом на многочисленные строительные аферы и банкротства застройщиков в ОАЭ в 2010-х. До принятия закона об эскроу-счетах девелоперы-пустышки нередко открывали продажи жилья, даже не оформив землю. А вырученные средства спускали, к примеру, на покупку Ferrari.

Ужесточение правил сократило не только количество мошенников, но и количество игроков на строительном рынке. Однако крупным инвесторам эта схема фондирования открыла возможность получить жилые «квадраты» с существенным дисконтом.

«Девелоперы в Дубае нуждаются в финансовых партнерах на ранней стадии проектов. Если правильно оценить их

финансовую модель и уметь договориться, то в обмен на кеш можно получить будущие метры с дисконтом 30–40%, иногда 50% от рыночной цены. Но надо быть внимательным и аккуратным либо искать специальные ситуации, когда, беря понятный риск, взамен получаешь долю девелоперской доходности», – комментирует управляющий партнер компании Tranoio **Георгий Качмазов**. Эта компания занимается в том числе ранним фондированием дубайских строек.

В Tranoio предупреждают, что на фоне ажиотажного спроса со стороны россиян, которые на одном из немногих доступных для них рынков сметают любые лоты, многие продавцы в Дубае стали работать по принципу торговцев на курорте в высокий сезон: рассказывают про потрясающие возможности, экстраординарную доходность и завышают цену. Но далеко не каждая покупка жилья в Дубае является инвестиционно привлекательной. А в перспективе рынок и вовсе может разочаровать инвесторов.

«Вряд ли стоит ожидать, что цены на недвижимость в Дубае и дальше будут расти на 20–30% в год, скорее, они будут равными. Большая часть проживающих здесь – приезжие, они работают, пока им платят. Но все понимают, что мировые рынки лихорадит. Если мировая экономика замедлится, количество рабочих мест, как и пользователей жилых «квадратов», в Дубае сократится, а вместе с этим скорректируются цены», – прогнозирует Качмазов, добавляя: – Сегодня, с учетом отсутствия альтернатив, рынок Дубая – приемлемый вариант для сохранения и диверсификации капитала, цены метров находятся на нормальном уровне относительно других городов: бизнес-класс стоит около \$5 тыс. за квадратный метр. Но, инвестируя в Дубай, стоит быть предельно аккуратным, потому как спрос основан на внешних факторах».

Европа: тревожная, но все еще состоятельная

Европейские девелоперы, как и дубайские, во время строительства жилья не могут рассчитывать на деньги дольщиков – средства частных инвесторов аккумулируются на эскроу-счете, застройщик получает их только после успешного завершения строительства. Но в отличие от дубайских и европейских девелоперов почти нет проблем с проектным финансированием. Девелоперы вкладывают в жилой проект не более 15–30% собствен-

ных средств (а иногда и вовсе не вкладывают собственный капитал), остальное дает банк под очень умеренный процент (около 3%).

Но и в Европе у инвестора есть возможность зайти в девелоперский проект с дисконтом. Как и везде, максимальную скидку получают те, кто инвестирует на ранней стадии и берет на себя больше рисков.

На развитых европейских рынках основные риски связаны с оформлением разрешительных документов на строительство. Например, в Германии девелопер не сможет привлечь дешевые деньги кредиторов, пока у него не будет согласованного генплана (содержит данные о назначении и объеме застройки) и финального разрешения на строительство (согласие на строительство от муниципалитета). Бывают случаи, когда девелоперу срочно нужны деньги на приобретение удачного земельного участка (его доля занимает существенные 30–40% в себестоимости проекта), в то время как проект и вовсе еще не разработан.

«Когда у европейского девелопера есть достаточно времени, он найдет дешевые деньги у банков или других кредиторов. Но если финансы понадобились срочно, девелопер вынужден брать их задорого (10–15% годовых при обычной банковской ставке 3%) у инвесторов, которые способны оценить, насколько реалистично девелопер рассчитал свои силы, и готовы разделить с ним риски», – объясняет Георгий Качмазов.

Правда, в последние месяцы найти на европейском рынке перспективный девелоперский проект становится непросто: конфликт России и Украины рушит финансовые модели инвесторов. Из-за инфляции стоимость заемных денег растет, а строительство дорожает. На этом фоне финансовые институты ужесточают требования к девелоперам. Так, банки Германии в 2022 году начали требовать от застройщиков осуществления предпродаж. Чтобы получить проектное финансирование, девелопер должен не только иметь готовый проект и разрешения на строительство, но и продать до трети всех квартир.

«Европейский рынок замер – активность год к году существенно замедлилась. Все ждет, как изменятся экономические показатели на фоне развития ситуации в Украине. Все понимают, что лучше не будет. Вопрос: насколько будет хуже?» – описывает состояние рынка Георгий Качмазов.

Россия: дерзкая и беззащитная

Российская схема фондирования жилого строительства скопирована с европейской. Как и в Европе, деньги дольщиков поступают на счета эскроу в российском банке (причем не всем банкам это разрешено), а застройщик получает их только после сдачи дома в эксплуатацию. Само строительство ведется на заемные средства, параллельно открытию эскроу девелопер в том же банке привлекает до 80–90% от стоимости проекта в качестве кредита. Первоначальная стоимость займа для российских девелоперов выше, чем у европейских коллег, – 10–13% годовых, но по мере наполнения эскроу-счетов деньгами дольщиков процентная ставка уменьшается до 4%.

Затраты самого девелопера – это расходы на покупку земли и оформление документации (в том числе проектирование), которые занимают в общей стоимости проекта от 10 до 20%.

В отличие от ОАЭ и даже Европы, получить дисконт в обмен на кеш в России частному инвестору практически невозможно. «В российской практике периода 2019–2022 годов нет этапа, когда застройщик остро нуждается в деньгах и вынужден давать дисконты», – отмечает член совета директоров российской инвестиционной платформы SimpleEstate **Артем Цогоев**.

Бывают случаи, когда застройщики до старта продаж выставляют относительно низкие цены, чтобы привлечь покупателей на бронирование. Но позже договоры бронирования могут быть расторгнуты, а деньги возвращены покупателям без каких-либо штрафов со стороны застройщика, рассказывает Цогоев. Возможность отказаться от выполнения договора в одностороннем порядке девелопер изначально прописывает в таком договоре и часто пользуется этим правом.

На рынке РФ тоже есть компании, которые занимаются ранним фондированием, однако их деятельность не афишируется, а сами они крепко связаны с банками.

«Некоторые девелоперами владеют акционеры банков. Банк выделяет кредит компании (как правило, под залог долей компании или даже без залога) на выкуп земельного участка и проектирование. А потом эта компания получает кредит в виде проектного финансирования от другого банка. В итоге проект полностью ведется на кредитные деньги», – описывает одну из схем фондирования в РФ **Артем Цогоев**.

Для финансирования покупки земли крупные российские девелоперы могут размещать акции, а более мелкие – привлекать займы с поручительством акционеров.

Казахстан: замкнутый и недоверчивый

В Казахстане эскроу-счетов нет. А проектное финансирование самое дорогое среди рассматриваемых стран: ставки по тензовым кредитам в банке могут достигать 18–20% годовых.

«Как правило, за основу берется базовая ставка плюс комиссия за кредитный риск, операционные затраты банка и маржа. Стоимость зависит и от срока проекта – привлечь долгосрочное фондирование на рынке стоит дороже», – объясняет принципы формирования кредитной ставки исполнительный директор ForteBank **Владислав Сулов**. При этом банки редко заходят в проект, если собственное участие девелопера менее 20%.

При такой схеме финансирования многие казахстанские девелоперы, как и в России, стремятся активно привлекать деньги частных инвесторов еще до старта продаж по договорам бронирования или инвестирования, не дожидаясь оформления разрешения на привлечение денег дольщиков. В 2021 году, по данным Агентства по защите и развитию конкуренции, почти половина (47%) строящегося за счет дольщиков жилья в Казахстане возводилась по таким серым схемам.

Например, в 2021 году крупнейший девелопер страны VI Group расторг две сотни договоров бронирования с покупателями жилья в ЖК Gulder 3-1, посчитав, что год назад продал им квартиры слишком дешево (в 2020–2021 годах в Казахстане существенно подорожали стройматериалы).

В Казахстане, как и у северного соседа, нет открытого рынка раннего фондирования. Крупных инвесторов отечественные девелоперы привлекают в частном порядке: «О (специализированных инвестиционных – «Курсив») компаниях не слышал, но есть группы лиц. Крупным инвесторам девелоперы дают скидки однозначно. Размер дисконта обсуждается индивидуально», – рассказал «Курсиву», не раскрывая имен и цифр, **Арман Баев**, основатель компании Proportunity, инвестирующей в казахстанскую жилую недвижимость.

«Все девелоперы – дубайские, европейские, российские – готовы брать деньги инвесторов. Вопрос лишь в том, сколько и почем. Но в последнее время девелоперских проектов, где можно разумно разместить инвестиции, стало сильно меньше, чем желающих их разместить», – резюмирует Георгий Качмазов.



Поток доверия

Сооснователь WeWork Адам Ньюман возвращается с новым стартапом



КТО ТАКОЙ АДАМ НЬЮМАН – ЧУДАК, ФИЛАНТРОП, «БОЛЬШОЙ РЕБЕНОК»

В интервью Ньюман признавался, что мечтает жить вечно, хочет стать первым в мире триллионером, расширить WeWork на планету Марс, стать премьер-министром Израиля и «президентом мира». Также он утверждает, что убедил саудовского принца Мухаммеда бин Салмана улучшить положение женщин в Саудовской Аравии. Основатель WeWork не скрывает пристрастия к текиле и марихуане. По офису он часто ходил голышом, запрещал сотрудникам: есть мясо, а в первые годы выстроил управление по феодальному принципу: ключевые посты занимали его родственники и друзья, причем по уставу компании должности могли наследоваться. Ньюман вольно обращался со средствами WeWork, вкладывая их в сомнительные стартапы. Например, он инвестировал в создание бассейнов для серфинга, «медицинскую марихуану», суперфуды из грибов «для повышения производительности организма», а также выпуск кофе с высоким содержанием кофеина. Ни один проект не принес прибыли. А в прошлом году Ньюман начал скупать леса вблизи экватора, чтобы спасти их от вырубки и в то же время использовать в качестве обеспечения под «углеродные кредиты» компаниям, которые хотят компенсировать свои выбросы.

и, главное, привлечь частный капитал. В 2010 году он продал GreenDesk, привлек финансирование со стороны девелопера Джоэла Шрайбера и открыл первый офис WeWork в богемном районе Сохо там же, в Нью-Йорке.

Стартап Flow Адама Ньюмана привлек \$350 млн и получил оценку в \$1 млрд еще до официального начала работы. Хотя ранее Ньюмана со скандалом уволили из им же созданного WeWork, критики Flow не видят в проекте ничего революционного, а также сравнивают с советскими «коммуналками». Так почему же инвесторы вновь решились поддержать эксцентричного предпринимателя и есть ли у него шансы на успех?

Александр ПОЛЯНИЧКО

Второе рождение Адама

В основе проекта Flow – сдача в аренду брендированных апартаментов со всеми удобствами, оформленных в едином стиле и, по данным The Wall Street Journal, рассчитанных на ту же аудиторию молодых специалистов, которых Адам Ньюман привлекал в коворкинги WeWork. Детали проекта не раскрываются, но по многочисленным утечкам ясно, что в его основе давно известный принцип гибкой краткосрочной аренды и дробления жилой площади.

При необходимости клиенты смогут выбрать только одну комнату-подселение в квартире, снять недвижимость в пределах одного микрорайона для целого коллектива, забронировать объект на конкретную дату, разделить оплату с соседями по квартире и т. п. В США широко

развит рынок аренды и сервисы по подбору недвижимости, переезду и сопутствующим услугам, в стране высокий уровень мобильности трудовых ресурсов. Однако Ньюман предлагает модель, основанную на принципах общежития, которую он видел еще в своем детстве в Израиле.

Он родился в 1979 году и с семи лет, после развода родителей, часто переезжал и некоторое время провел в кибуце – сельскохозяйственной коммуне с общим имуществом, равенством в труде и потреблении. Видимо, этот израильский опыт «социализма с человеческим лицом» Нейман теперь попытается привить американцам. Правда, критики вспоминают и пять лет его службы на флоте, иронизируя, что Flow будет нарезать квадратные метры в квартирах до размеров крохотных кубриков.

Тем не менее стартап привлек около \$350 млн от фонда Andreessen Horowitz, а в целом компания получила оценку свыше \$1 млрд еще до официального запуска, утверждают источники The New York Times, знакомые со сделкой. И это при том, что проект запустят только в 2023 году, а репутация Ньюмана среди инвесторов, мягко говоря, неоднозначная.

Как Маск, только в девелопменте

Широкую известность Ньюман получил в 2010 году, когда основал в США сеть рабочих пространств WeWork. Еще ранее, в 2008–2008 годах, вместе с партнером, американцем Мигелем МакКелви, он организовал в Бруклине «экологическое чистое пространство для коворкинга» GreenDesk. Попытки брендировать офисное пространство, конечно, были и раньше, но Ньюман был настолько харизматичен, что смог развить эту идею

Уже в силу самого расположения офисов к ним сразу возник интерес со стороны состоятельных американцев. Ньюман умело использовал факты своей биографии, чтобы привлечь внимание к своему проекту: женитба на сестре известной актрисы Гвинет Пилтроу, неоконченный из-за дислексии колледж, служба на флоте. За несколько лет ему удалось получить частное финансирование на десятки миллионов долларов.

К 2014 году WeWork считался самым быстрорастущим арендатором офисных площадей в Нью-Йорке. Ньюман тогда был в девелопменте, как Илон Маск в автомобилестроении, – электро-мобили делали и до него, однако он создал из этого индустрию и моду. Так и с коворкингом – никто до WeWork не делал в таких масштабах модные рабочие места, где приятно и удобно находиться.

Этими офисами пользовались самые известные стартапы тех лет, а также треть компаний из списка Fortune 500. Инвесторами WeWork были JPMorgan Chase, T. Rowe Price, Wellington Management Group, Goldman Sachs, Harvard Corporation, SoftBank. Модная, яркая компания вышла в страны Юго-Восточной Азии, планировалось открыть китайское подразделение WeWork China.

С маркетингом Ньюману активно помогала супруга Ребекка. Возможно, именно она догадалась сделать ставку на предпочтения миллениалов (поколение Y), которым было скучно в традиционных серых офисах. Когда WeWork еще процветал, Ребекка планировала развивать на ее площадях образовательное пространство Students Of Life For Life (SOLFL – «душевная школа»). Так что не случайно одним из первых клиентов WeWork стала

PepsiCo, чутко следящая за трендами в молодежной среде.

Кроме того, Ребекка разработала WeLive – университетские залы для одиноких людей, «которые хотят забыть, что они на самом деле взрослые». А это уже формат под самого Адама Ньюмана. По возрасту он представитель поколения X, то есть ровесник родителей тех самых миллениалов. Однако по духу и поведению близок именно к молодому поколению.

Ньюман организовывал яркие презентации, похожие на шоу и вечеринки, активно использовал соцсети для продвижения бренда и на пике добился оценки WeWork в \$47 млрд. Все шло к рекордному для этого сектора IPO, но в 2019 году из-за претензий со стороны инвесторов Ньюман покинул пост главы компании.

Дело в том, что при подготовке IPO выяснились слабые стороны бизнес-модели WeWork. Когда Комиссия по ценным бумагам и биржам США получила заявку на листинг, и она попала в СМИ, инвесторы были шокированы финансовым отчетом компании. Выяснилось, что на каждый заработанный доллар Ньюман тратит два, а ради наращивания темпов расширения он и не планирует выводить свой бизнес в прибыль!

В общем, это был совершенно несерьезный, инфантильный подход к бизнесу, который в любом случае бы рухнул – не в 2019-м, так в 2020 году, когда с началом пандемии коронавируса компании по всему миру начали переводить сотрудников из офисов на удаленную домашнюю работу. К тому же, несмотря на обаяние Ньюмана, инвесторы начали задаваться вопросом: а что инновационного и технологического в компании, которая только арендует площади, делает в них косметический ремонт, а потом сдает в субаренду?

И вот, похоже, все начинается сначала в другом секторе недвижимости.

Риски внутри

Так почему же инвесторы вновь решили доверить свои средства эксцентричному предпринимателю?

Начнем с того, что инвестор пока один, хотя и с серьезным объемом вложения.

«Адам – дальновидный лидер, который совершил революцию во втором по величине классе активов в мире – в коммерческой недвижимости, – считает

Марк Андрессен, соучредитель фонда Andreessen Horowitz, вложившего в Flow \$350 млн. – Нам нравится наблюдать, как основатели развивают прошлые успехи,

извлекая уроки из полученных знаний. У Адама успехов и уроков было достаточно, и мы рады отправиться в новое путешествие вместе с ним и его коллегами, строящими новую жизнь».

По этому заявлению можно понять, что Андрессен и Ньюман «находятся на одной волне». А есть ли рациональные причины для вложений в новый проект?

Судя по всему, Flow будет придерживаться прежней концепции, которую в СМИ обозначили как «хипстерская коммуна или студенческая жизнь для взрослых». Возможно, это будет сообщество, связанное не только с жильем, но и с досугом, когда по какой-то «подписке» можно будет без залогов и требований к кредитной истории получить доступ к развитой инфраструктуре.

Вероятно, Ньюман попытается упростить сам механизм аренды апартаментов, который в США довольно сложный – договор, как правило, заключается на срок не менее года, требуется большой депозит, рекомендации, проверяется кредитный рейтинг квартиросъемщика. К тому же помещения сдаются обычно пустые, без мебели, что крайне неудобно для мобильных молодых профессионалов.

Можно предположить, что Ньюман будет предлагать что-то вроде «подселений» или мест в общежитиях на краткосрочную аренду. Стоит отметить, что он учел ошибки первого проекта и развивает новый стартап на собственных площадях. Именно из-за того, что большая часть офисов WeWork находилась в субаренде, оценка компании в 2019 году упала с \$47 млрд до \$20–30 млрд, а IPO отложили на 2021 год. Сейчас капитализация WeWork составляет около \$4,4 млрд.

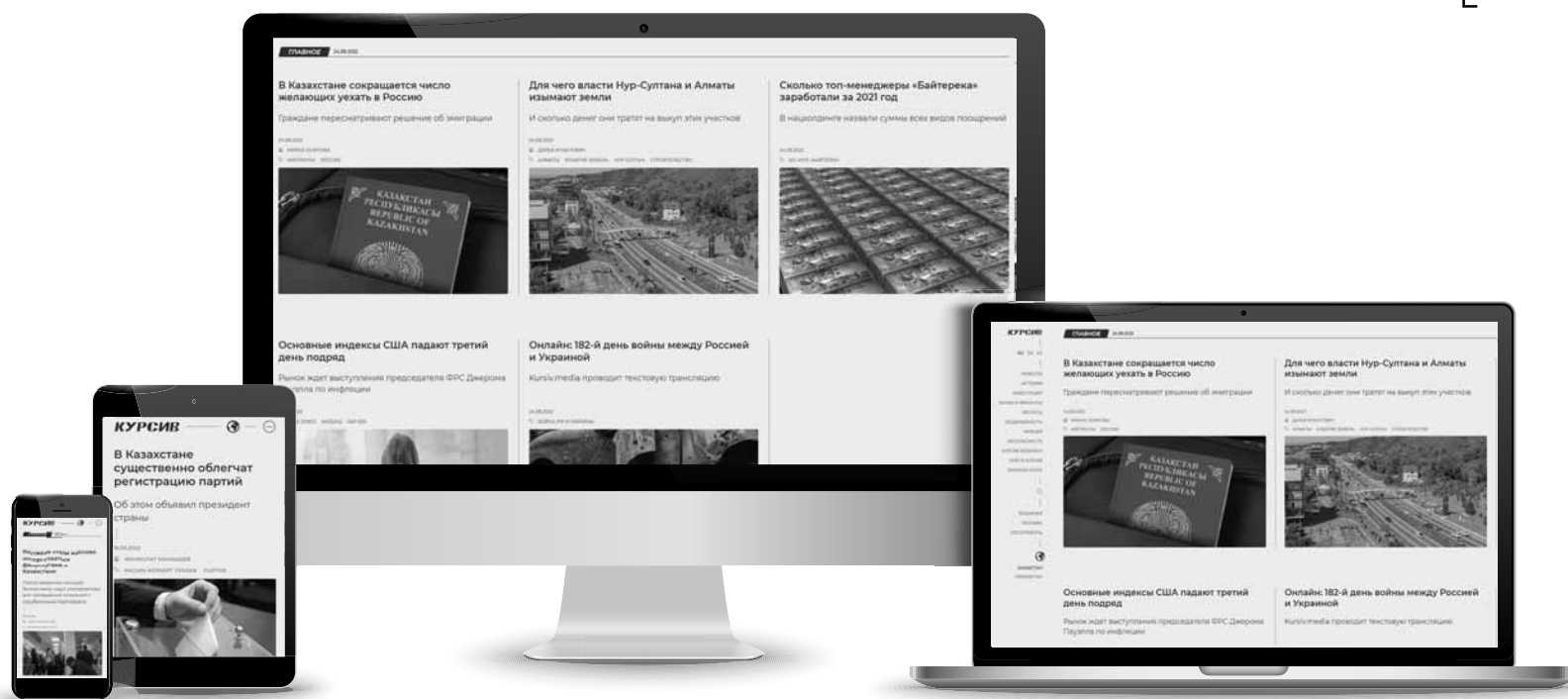
С начала 2022 года Ньюман через несколько компаний активно скупал дешевую недвижимость в разных городах США, потратив более \$1 млрд на 3000 квартир, подсчитала The New York Times (по данным Esquire, 4000 квартир). Так что сейчас оценка Flow совпадает со стоимостью выкупленных под проект объектов. Скорее всего, Ньюман потратил на это часть из \$1,7 млрд, полученных в 2019 году в качестве «отступных» за выход из управления WeWork. Кстати, перед уходом он добился и годовой зарплаты в \$46 млн. Инвесторы согласились на все условия, только бы избавиться от партнера.

На собственных площадях у Flow есть шансы со временем выйти на прибыль, однако главным риском компании остается ее эксцентричный основатель Адам Ньюман.

Узнай больше на kz.kursiv.media



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



БАНКИ И ФИНАНСЫ



Банк на передержке

> стр. 1

Однако после начала войны России и Украины казахстанский Сбер существенно сдал позиции. На конец июня активы банка составили 2 трлн тенге – в 2 раза меньше, чем в январе текущего года. Таким образом, в рейтинге банков по объему активов он опустился со второго на седьмое место. Объем ссудного портфеля банка также уменьшился с начала года на 833 млрд тенге и достиг 1,48 трлн тенге (это пятое место на рынке).

«Уже на протяжении почти полугодия Сбербанк постоянно теряет активы и наблюдает отток клиентов, несет убытки. В результате банк стал почти на 60% меньше, чем был до начала войны в Украине», – подчеркнул генеральный директор DAMU Capital Management Мурат Кастаев.

Поэтому, считает Кастаев, участие государства в роли покупателя выглядело целесообразным в начале лета, когда впервые появились слухи о сделке.

«Тогда в банке хранился значительный объем депозитов и

был большой ссудный портфель с качественными клиентами. Позволять Сбербанку банкротиться было бы тогда ошибкой, так как пострадали бы наши граждане и бизнес», – считает эксперт.

С тех пор, отмечает собеседник, большинство депозиторов переместили свои средства в другие финучреждения, бизнес, обслуживавшийся в Сбербанке, также перешел в другие банки, а лучшие части ссудного портфеля Сбербанка купил Народный банк.

Напомним, в апреле Halyk Bank выкупил часть кредитного портфеля розничных клиентов «дочки» Сбера – на 330 млрд тенге. Сделка затронула автокредиты, оформленные по программе льготного кредитования БРК, часть беззалоговых кредитов, займов на неотложные нужды и ипотечных кредитов. Следом Halyk Bank выкупил у Сбербанка кредитный портфель МСБ на 110 млрд тенге.

Поэтому, по словам эксперта, сейчас сделка выглядит невыгодной для государства.

«Стоит предположить, что



Фото: ИТАР-ТАСС

ский фактор. Покупка Сбербанка могла быть вежливо продиктована со стороны руководства российского государства. Эта сделка может быть частью более

широких договоренностей между РФ и РК. Условно, «не купите Сбербанк, вновь сломаются ВПК в Новороссийске», – предположил аналитик.

В любом случае покупка Сбербанка государством – это вынужденная мера, поскольку частных покупателей на банк нет, подчеркнул Кастаев.

Аналитик ФГ «Финам» Игорь Додонов также предполагает, что государство появилось в сделке потому, что – с учетом значительных рисков – не нашлось частного покупателя.

«В таких условиях покупка казахстанской «дочки» Сбера госхолдингом «Байтерек» (что фактически можно считать санацией) выглядит вполне логичной. Она позволит избежать банкротства крупного игрока, что могло бы вызвать нежелательные потрясения в секторе», – поделился Додонов.

Поможет и продаст

Банку нужно будет получить дополнительный кредит, чтобы восстановить уровень платежеспособности, уверены эксперты.

«За последние месяцы финансовое состояние «дочки» Сбера заметно ухудшилось, что было вполне ожидаемым после введения жестких санкций против материнской структуры. Банку, весьма вероятно, потребуются докапитализация», – отметил эксперт ФГ «Финам» Додонов.

Но после нормализации ситуации в банке, как полагает эксперт, фининститут будет продан местному частному игроку или присоединен к другому банку. «Желательно, чтобы это произошло в течение шести-восьми

Как российский Сбер избавлялся от активов после того, как в конце февраля США ввели против него санкции



11 марта

VK и Сбербанк продали сервис заказа такси «Ситимобил»



31 марта

Сбер продал контроль в «Сбер Управление Активами» и «Сбер Фонды Недвижимости»



19 мая

Продажа онлайн-кинотеатра Okko, стримингового сервиса «СберЗвук», группы компаний «Центр речевых технологий», IT-предприятия «Эвотор» и SberCloud



1 июня

«Дочка» Сбербанка в Швейцарии Sberbank Switzerland нашла покупателя, на которого не распространяются санкции



16 августа

Стало известно, что Сбербанк может продать подразделение SberDevices, которое разрабатывает умные колонки, ТВ-приставки и другие гаджеты



22 августа

Сбербанк решил продать бывшие торговые центры группы «Регионы» по отдельности. Речь идет о 19 ТЦ «Сибирский городок» и «Июнь»



23 августа

НУХ «Байтерек» официально подтвердил, что купил казахстанскую «дочку» Сбера



24 августа

Из-за «развода» Сбербанка и VK сервис доставки еды Delivery Club перейдет VK. Оставшиеся активы холдинга, такие как каршеринг «Ситидрайв» и сервисы доставки продуктов «Самокат» и «Кухня на районе», останутся у российской БВУ

Чисто символически

Сколько «Байтерек» мог заплатить за «дочку» Сбера

«Байтерек» и Сбербанк не разглашали, за сколько госхолдинг купил российскую «дочку». «Курсив» попросил экспертов оценить стоимость сделки.



Ирина НОСОВА,
директор группы рейтингов
финансовых институтов АКРА



Игорь ДОДОНОВ,
аналитик ФГ «Финам»



Мурат КАСТАЕВ,
генеральный директор
DAMU Capital Management

«Скорее всего, сделка закрыта с дисконтом ввиду сложившихся обстоятельств, связанных с санкциями».

«По итогам шести месяцев 2022 года казахстанская «дочка» Сбера получила большой убыток, ее капитал ушел в отрицательную зону. Учитывая также непростую экономическую и рыночную ситуацию, не берусь давать оценку итоговой стоимости сделки».

«Обязательства БВУ превышают его активы, об этом свидетельствует отрицательный капитал свыше 10 млрд тенге. В такой ситуации банк, по сути, не стоит ничего, и государство может приобрести его за условный 1 тенге».

В Казахстане уже был прецедент, когда государство покупало частный банк за 1 тенге. В 2010 году Агентство по финансовому надзору выкупило за 1 тенге 100% акций Альянс Банка и передало их ФНБ «Самрук-Казына».

месяцев», – считает аналитик «Финам».

Аналогичного мнения придерживается гендиректор DAMU Capital Management Мурат Кастаев.

«Государство может стабилизировать Сбербанк (или Дала банк, как, по всей видимости, будет

называться новый финансовый институт) за период от полугодия до года и затем выставить его на продажу. Но я лично опасуюсь, что сумма продажи банка будет ниже той суммы, которое государство потратит на покупку и докапитализацию банка», – считает Кастаев.

От щедрот своих

Среди ключевых казахстанских банков, работающих с населением, только один не начисляет бонусы держателям своих платежных карт. «Курсив» сравнил, как конкурируют между собой банки в этом сегменте розничного бизнеса.

Виктор АХРЭМУШКИН

В периметр обзора «Курсива» вошли 11 универсальных организаций (10 участников АQR и Банк Фридом Финанс), широко представленных в рознице. Три российских «дочки» (две из которых уже поменяли владельцев) не были учтены в силу их низкой конкурентоспособности после введения санкций. Остальные восемь игроков в карточном бизнесе не присутствуют.

Возможность получить часть потраченных на покупки денег назад (в виде бонусов или кешбэка) является немаловажным фактором, определяющим степень лояльности держателя карты к банку-эмитенту. Об этом свидетельствуют хотя бы многочисленные комментарии и вопросы клиентов на страничках банков в соцсетях. Первопроходцем и законодателем мод на этом пути в Казахстане, разумеется, был Kaspi. Сегодня, многократно нарастив клиентскую базу, этот банк может позволить себе предлагать не лучшие условия по карточным бонусам на рынке. Остальные игроки, пока находящиеся в роли догоняющих, пытаются креативить и выходить с более интересными предложениями как для привлечения новых «добровольных» клиентов, так и для недопущения перетоков денег с карточек клиентов, которых они обслуживают в рамках зарплатных проектов, на карты более продвинутых и щедрых конкурентов.

Текущая ситуация на рынке выглядит так, что самые скромные условия по базовым (их еще можно назвать стандартными или гарантированными) бонусам предлагают Kaspi и Алтына. У обоих размер базового бонуса составляет 0,5% от суммы безналичной покупки, только у Алтына это не бонус, а кешбэк (в этом случае возврат производится «живыми» деньгами, потратить которые, в отличие от бонусов, держатель карты может на что угодно). При этом у Алтына имеется ограничение, которое «Курсив» не обнаружил ни у одного из других игроков: по операциям на сумму менее 1000 тенге кешбэк не начисляется. У Алтына есть также премиальные карты, кешбэк по которым составляет 1,5%, но которые дороже в обслуживании. В инфографике «Курсив» сравнил условия именно по стандартным картам, обслуживание по которым в большинстве банков является бесплатным (в первый год – всегда бесплатное), и без учета партнерских акций и кросс-продажных предложений.

Kaspi начисляет бонусы только за операции внутри собственной экосистемы: 0,5% – за платежи в интернет-магазине Kaspi.kz и столько же – за оплату через QR в торговых точках партнеров. Чтобы накопить больше бонусов, банк рекомендует клиентам следить за актуальными акциями в мобильном приложении: повышенный бонус по акциям может достигать до 30%. Сразу следует оговориться, что почти все банки устанавливают планку по сумме бонусов, которые клиент может получать ежемесячно (именно клиент, независимо от количества карт). У Kaspi и Алтына максимальный лимит составляет 30 тыс. бонусов (или 30 тыс. тенге) в месяц. При этом у Kaspi ограничено количество операций, по которым начисляются бонусы: не более 20 платежей на Kaspi.kz в месяц.

Такой же гарантированный бонус, как у Kaspi и Алтына (0,5%), выплачивают Forte и Евразийский. Но у их клиентов есть дополнительная возможность сэкономить путем выбора любимой категории покупок. Перечень таких категорий и размер бонусов по ним пересматриваются банками с определенной периодичностью (забегая вперед, такую же опцию практикуют БЦК, Jusan и Bank RBK). Forte предлагает выбрать две любимые категории на ме-

сяц с повышенным кешбэком до 15%. Конкретно на август самый высокий кешбэк от Forte (без учета партнерских акций) составляет 10% и распространяется на оплату сервисов Apple и Google и подписки Netflix.

Клиенты Евразийского могут ежемесячно выбирать одну категорию с повышенным бонусом, но лишь по одной из предлагаемых категорий (всего их семь) бонус выглядит действительно высоким: 30% в категории «Развлечения». По прочим шести

категориям бонус равен 1%. Зато Евразийский платит дополнительные 2% бонусов за бесконтактные платежи посредством смартфона (Google Pay, Apple Pay, Samsung Pay). Максимальное количество бонусов, которое может заработать держатель стандартной карты Евразийского, составляет 20 тыс. бонусов в месяц. У Forte этот потолок выше – 30 тыс. тенге.

У пяти банков (Халык, БЦК, Jusan, Bank RBK и Хоум Кредит) гарантированный бонус установ-

лен на уровне 1%. Халык не озадачивает держателей своих карт выбором любимых категорий. Единственное, за чем должен следить клиент Халыка, если он хочет максимально сэкономить, – это за тем, через терминал какого банка проводится оплата. При оплате картой Халыка в инфраструктуре других банков клиент вместо гарантированного 1% получит лишь 0,25% от суммы покупки. В предыдущие несколько лет банк проводил акции, в рамках которых существенно повы-

шал размер стандартного бонуса. Например, в сентябре прошлого года бонус был установлен на уровне 5% (при оплате внутри собственной инфраструктуры). Планировалось, что акция продлится до конца 2021 года, однако в начале декабря бонусы были возвращены к обычному уровню (возможно, из-за исчерпания соответствующего бюджета).

БЦК, Jusan и Bank RBK, как упоминалось выше, входят в пятерку игроков, которые помимо базовых кешбэков платят по-

вышенные бонусы за покупки в любимых категориях. БЦК декларирует, что повышенный кешбэк составляет до 10%, однако актуальный перечень любимых категорий и размер бонусов по ним на сайте не публикует (в отличие, например, от Forte), отсылая за получением данной информации к мобильному приложению (и тем самым отсекая потенциальных клиентов, которые не хотят скачивать приложение просто ради получения информации).

Jusan обещает до 15% бонусов по двум любимым категориям при условии, что в предыдущем месяце клиент оплатил картой покупки на сумму свыше 30 тыс. тенге. На сайте банка опубликован перечень категорий и размер бонусов по ним, но без уточнения, насколько данная информация актуальна. Согласно этому документу наибольший кешбэк (15%) применяется в отношении подписок на онлайн-кинотеатры и музыкальные сервисы.

Bank RBK предлагает как стандартный кешбэк в размере 1%, так и подключение к программе лояльности с выбором пяти любимых категорий и повышенным кешбэком до 20%. В первом случае максимальная сумма кешбэка не ограничена, и это прецедент на банковском рынке. Во втором лимит составляет 20 тыс. тенге. В обоих случаях предусмотрены исключения: при оплате на заправках и в супермаркетах максимальный кешбэк установлен на уровне 0,7%. Но если эти категории внесены клиентом в список любимых, то кешбэк будет начисляться по условиям программы лояльности. Банк меняет эти условия каждые 45 дней. В текущем периоде максимальный повышенный кешбэк (20%) установлен на платежи в сети McDonald's.

Завоевание лояльности клиентов через установку и ротацию перечня любимых категорий выглядит, с одной стороны, интересным приемом, который даже в какой-то степени интригует держателя карты. С другой стороны, сами категории в том виде, в котором их заявляет банк, несут риски в виде недовольства ряда клиентов тем, что банк их якобы дискриминирует. Например, на инстаграм-страничке одного из банков пользователь из Актау жалуется, что не может воспользоваться предложенными скидками, ибо в его городе нет ни заведений McDonald's, ни кинотеатров Kinopark, ни магазинов SMALL.

Пятым банком с гарантированным бонусом в размере 1% является Хоум Кредит. Этот игрок установил повышенные бонусы на первые три месяца обращения карты, что может говорить о его цели привлечь именно новых клиентов. Хоум Кредит возвращает держателям своих новых карт 10% с чеков в супермаркетах, на автозаправках и с коммунальных квитанций. Через 90 дней после активации карты бонус по этим платежам снижается до 5%. Риски по затратам на повышенные бонусы банк уравнивает низким лимитом на их начисляемую сумму – 10 тыс. тенге в месяц, минимальный показатель на рынке. Таким образом, потратив всего 100 тыс. тенге на категории с 10%-ными бонусами, клиент Хоум Кредита полностью израсходует свой месячный лимит.

На сайте Банка Фридом Финанс заявлено, что этот банк начисляет гарантированный кешбэк в размере до 1,5% со всех безналичных покупок, а максимальная сумма кешбэка составляет 100 тыс. тенге в месяц. Документа, описывающего правила бонусной программы, «Курсив» на сайте банка не обнаружил. На момент сдачи номера в печать пресс-служба банка на запрос не ответила.

Единственным универсальным игроком, не практикующим выплату бонусов по своим картам, является Нурбанк. Максимум, что он предлагает клиентам, – это скидки в партнерской сети, которая во многом представлена аффилированными организациями. «Нурбанк активно работает над внедрением гарантированного кешбэка. Будет предусмотрен повышенный кешбэк при платежах партнерам банка, а также дополнительные бонусы в период акций», – сообщили «Курсиву» в пресс-службе банка. Сроки запуска бонусной программы в Нурбанке не назвали.



Коллаж: Илья Ким

УСЛОВИЯ* НАЧИСЛЕНИЯ БОНУСОВ ПО КАРТОЧНЫМ ОПЕРАЦИЯМ РАЗНЫМИ БАНКАМИ

	Размер бонуса или кешбэка	Максимальный лимит в месяц	Исключения
HALYK BANK	<ul style="list-style-type: none"> 1% — гарантированный бонус на платежи картой и смартфоном в POS-терминалах Halyk Bank 1% — гарантированный бонус на интернет-платежи в ePay-терминалах Halyk Bank 1% — гарантированный бонус на платежи в мобильном приложении 1% — гарантированный бонус на платежи через QR 10% — максимальный бонус на персонализированные кампании 	<p>30 000 бонусов в сети Halyk Bank</p>	<p>Оплата телекоммуникационных услуг и мобильной связи – максимум 200 бонусов в месяц</p>
kaspi bank	<ul style="list-style-type: none"> 0,25% — гарантированный бонус на платежи в POS-терминалах и ePay-терминалах других банков РК 0,5% — гарантированный бонус на платежи в интернет-магазине Kaspi.kz 0,5% — гарантированный бонус на платежи через QR в магазине партнера 	<p>10 000 бонусов в сети других банков РК</p> <p>30 000 бонусов (не более 20 платежей на Kaspi.kz в месяц)</p>	<p>Оплата мобильной связи через POS-терминалы и на сайтах – бонусы не начисляются</p>
centercredit	<ul style="list-style-type: none"> 1% — базовый кешбэк за безналичную оплату покупок в POS-терминалах и интернете возможность выбора категорий покупок с повышенным кешбэком (до 10%) 	<p>20 000 тенге</p>	
ForteBank	<ul style="list-style-type: none"> 0,5% — базовый кешбэк за безналичную оплату покупок в POS-терминалах и интернете возможность выбора категорий покупок с повышенным кешбэком (до 15%) 	<p>30 000 тенге (в сутки – не более 10 000 тенге)</p>	
JUSAN	<ul style="list-style-type: none"> 1% — базовый бонус при сумме покупок по карте более 30 000 тенге в месяц возможность выбора категорий покупок с повышенным бонусом (до 15%) 	<p>35 000 бонусов</p>	
Eurasian Bank	<ul style="list-style-type: none"> 0,5% — гарантированный бонус за безналичную оплату покупок в POS-терминалах и интернете 2% — бонус за бесконтактные платежи (Google Pay, Apple Pay, Samsung Pay) возможность выбора категорий покупок с повышенным бонусом (до 30%) 	<p>20 000 бонусов (в сутки – не более 5 000 бонусов)</p>	
BANKRBK	<ul style="list-style-type: none"> 1% — гарантированный кешбэк по безналичным операциям, осуществленным по наземному POS-терминалу возможность выбора категорий покупок с повышенным кешбэком (до 20%) 	<p>без ограничения по сумме</p> <p>20 000 тенге</p>	<p>По АЗС и супермаркетам максимальный кешбэк – 0,7%</p>
Altyn Bank	<ul style="list-style-type: none"> 0,5% — гарантированный кешбэк от суммы безналичной операции (при операции на сумму до 1 000 тенге кешбэк не начисляется) 	<p>30 000 тенге</p>	
FREEDOM BANK	<ul style="list-style-type: none"> до 1,5% — кешбэк со всех покупок по карте 	<p>100 000 тенге (по одной транзакции – не более 10 000 тенге)</p>	
HOME CREDIT BANK	<ul style="list-style-type: none"> 1% — гарантированный бонус на безналичные покупки 10% — бонус на безналичные оплаты на АЗС, в супермаркетах, коммунальных услуг (действует 90 дней с момента активации карты, затем снижается до 5%) 	<p>10 000 бонусов</p>	
NURBANK	<ul style="list-style-type: none"> не начисляет бонусы 	<p>0 тенге</p>	<p>Оплата коммунальных услуг, телекоммуникационных услуг и мобильной связи – бонусы не начисляются.</p>

* Приведены условия по стандартным картам с бесплатным обслуживанием, без учета повышенных бонусов по акциям и партнерским программам, без учета повышенных бонусов за пользование клиентом другими продуктами банка или группы. Для премиальных и элитных карт бонусы и лимиты по ним могут быть выше. Банки расположены в порядке убывания объема активов по состоянию на 01.07.2022.

Источник: официальные сайты банков, ответы банковских онлайн-каналов коммуникаций, данные пресс-служб

8

«КУРСИВ», №33 (950), 25 августа 2022 г.

РЕСУРСЫ

По данным Минэнерго, за первое полугодие 2022 года солнечные и ветровые электростанции, а также малые ГЭС Казахстана произвели почти 2,4 млрд кВт·ч энергии, и это на 18,9% больше показателя 2021-го.

Канат БАПИЕВ

Сейчас в Казахстане функционирует 140 объектов ВИЭ. Из них наибольшую мощность имеют солнечные станции – 1147,5 МВт, затем следуют ветровые с мощностью 893,95 МВт, а затем малые ГЭС с почти 281 МВт и биоэнергетика с 7,82 МВт (биогазовые установки, судя по данным отчета «Самрук-Энерго», в 2022 году остановлены – выработка электроэнергии равна нулю).

С начала 2022 года в Казахстане ввели в эксплуатацию шесть новых станций на ВИЭ общей мощностью в чуть менее 270 МВт.

Параллельно идет строительство других объектов. Например, близ Балхаша завершилось строительство первого этапа солнечной электростанции Kaz Green Energy мощностью 50 МВт.

Упомянутые выше проекты – это большие солнечные и ветростанции. Малые установки по использованию ВИЭ пока не нашли широкого применения у пользователей. В НПП «Атамекен» отмечают, что малые проекты в Казахстане «отстают от крупных в развитии и практически не имеют отдельных механизмов регулирования и стимулирования».

«Проблему могут решить меры по адресной помощи и поддержке для индивидуальных и нетто-потребителей. Одними из распространенных в мире мер поддержки являются зеленые тарифы (feed-in-tariff) и адресная поддержка – субсидирование внедрения малых станций нетто-потребителями», – комментируют в НПП «Атамекен».

В Нацпалате отмечают, что подключение к сети так называемых домашних установок солнечных электрических станций повысит надежность сети, а также приведет к разгрузке узлов и сокращению потерь электрической энергии.

Адресная помощь может удешевить затраты потребителей на установку малых установок ВИЭ и сократить срок их окупаемости. По расчетам предпринимателей, покупка оборудования и монтаж 1 кВт установленных мощностей в среднем обходится в \$1 тыс.

«Если учесть продажу электроэнергии в сеть от станции мощ-

Фото: Depositphotos/tribalhand

От велика до мала

Поддержать внедрение малых ВИЭ-станций предлагает НПП «Атамекен»

Производство энергии солнечными и ветроэлектростанциями в ЕЭС Казахстана в первой половине 2022 года, млн кВт·ч

Зона	ВЭС (млн кВт·ч)	СЭС (млн кВт·ч)	Изменение по сравнению с первым полугодием 2021 года
Казахстан (итогово)	1 052,7	851,6	↑ +28,9% (ВЭС), ↑ +2,6% (СЭС)
Северная зона	598,3	279	↑ +54,3% (ВЭС), ↓ -1% (СЭС)
Западная зона	151	1,6	↓ -5% (ВЭС), 0% (СЭС)
Южная зона	303,4	571	↑ +12,3% (ВЭС), ↑ +4,5% (СЭС)

Источник: «Самрук-Энерго»

K Kursiv Research

Аналитика республиканского делового еженедельника «Курсив»

Отраслевая аналитика Казахстана и Центральной Азии

K Kursiv Research Ratings
Отраслевые, нишевые и региональные рейтинги по ключевым финансовым и операционным показателям

K Kursiv Research Index
Важнейшие композитные индикаторы, отражающие состояние рынков и отдельных отраслей

K Kursiv Research Report
Комплексные обзоры рынков, регионов и направлений, бизнес-кейсы

+1,81%
+4,01%
+2,90%
+0,06%

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



Фото: Никита Гамза

Уже теплее

> стр. 1

Теплоэнергетика – отрасль с высокими нормативными потерями – остается последним крупным сектором экономики страны, за счет которого можно оптимизировать и энергоёмкость, и сократить выбросы CO₂, способствуя выполнению национальных обязательств по Парижскому соглашению.

Как и любая отрасль, одновременно и зарегулированная, и с большим присутствием государства в качестве собственника, казахстанская теплоэнергетика не могла похвастаться высокими показателями эффективности. Государство поддерживало низкую эффективность из-за высокой социальной значимости продукта – тепла. «Около 70% городских жителей страны подключены к централизованному теплоснабжению (СЦТ). Однако большая часть используемых систем отопления находится в эксплуатации уже по 20–40 лет и давно не отвечает современным стандартам энергоэффективности. К тому же 50% потребителей в Казахстане до сих пор не имеют приборов учета расхода тепла», – сообщили в Мининдустрии РК в июне этого года.

Накопленный в отрасли износ превышает 50%: масштабные инвестиции в рамках программы «Нурлы жол» в 2015–2019 годах (250 млрд тенге) позволили сократить износ в отрасли с 67 до 53% к концу периода. Актуальный показатель, который приводит Минэнерго в проекте закона, – 59%.

Другие технические проблемы, которые фиксируют авторы документа: низкий тепловой КПД (35–50% химической энергии топлива, тогда как в развитых странах – 70%), высокие потери тепла в сетях (до 30%), проблемы с гидравлическим режимом теплосетей, теплоизоляцией линий, несоблюдением температурных графиков, низкий уровень автоматизации, слабый контроль качества топлива.

Главной проблемой экономического блока признается то, что «утверждаемая тарифная система субъектов естественных монополий не обеспечивает инвестиционную привлекательность отрасли, не полностью покрывает затраты субъектов и не учитывает необходимую доходность инвестиций». В тарифах нет ставки за резерв мощности, а также не выделяются затраты за учет теплоэнергии и теплоносителя. Это и делает предприятия отрасли убыточными либо с нестабильным денежным потоком. Отрасль глубоко дотационная – капитальные затраты финансируются либо напрямую за счет

бюджета, либо за счет льготных кредитов.

Авторы документа также фиксируют, что «отсутствует государственное ведомство, ответственное за состояние, техническую политику и развитие систем теплоснабжения» – вопросы разделены между Минэнерго и Министерством индустрии и инфраструктурного развития. Теплоэнергетика РК развивается без стратегии, а действующее законодательство «не соответствует задачам развития отрасли».

Хорошие принципы

Проблемы, о которых говорят авторы закона, наблюдались как минимум на протяжении пары десятилетий, почему же закон, призванный решить эти проблемы, был разработан именно сейчас? На самом деле закон готовился давно. Казахская ассоциация электроэнергетической ассоциация (КЭА) разработала отраслевой закон с 2010-х, в 2018-м его проект, содержащий все основные идеи, вошедшие в нынешний законопроект, обсуждали на площадке НПП «Атамекен». В 2018 году нынешний премьер (тогда – помощник президента) Алихан Смаилов дал поручение разработать отдельный закон, регулирующий деятельность в области теплоэнергетики. Однако на разработку и обсуждение финального проекта ушло четыре года.

В основу закона заложено несколько действительно революционных для казахстанской теплоэнергетики принципов. Во-первых, это устранение перекрестного субсидирования между производством, транспортировкой и снабжением. Во-вторых, покрытие экономически обоснованных затрат и прибыли, позволяющее привлечь необходимые инвестиции.

Тариф на тепло должен окупать затраты поставщика этого продукта, каким бы социальным он ни был. Из комментариев разработчиков следует, что для малообеспеченных граждан должна быть предусмотрена адресная социальная помощь. Тариф должен учитывать планируемые инвестиции, утвержденные в мастер-планах теплоэнергетики, а их структура «должна объективно отображать соответствующие затраты – фиксированные, переменные». Это значит, что тариф будет покрывать затраты на эксплуатацию и техобслуживание, топливо, экологические затраты, капитальные затраты и определенный уровень возврата инвестиций («разумную норму прибыли»).

Отрасль наконец получит единого регулятора (судя по всему, им станет Минэнерго), который

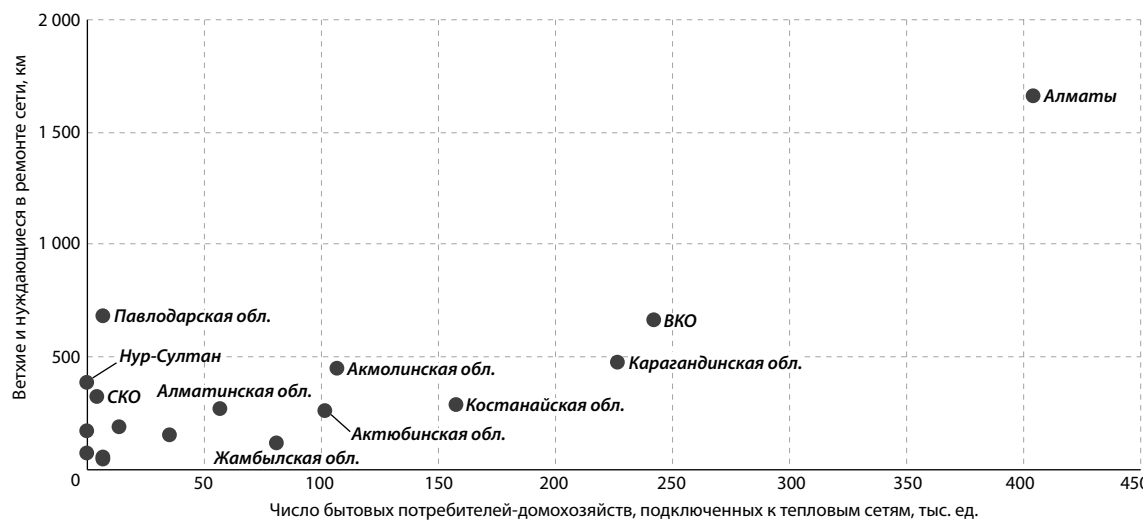
будет проводить единую госполитику и координировать активность других госорганов.

Позитивное действие закона, по ожиданиям разработчиков, будет проявляться в повышении надежности СЦТ, росте инвестиционной привлекательности отрасли, повышении энергоэффективности, снижении уровня вредных выбросов в атмосферу, расширении применения ВИЭ, а также в установлении эффективного госконтроля за соблюдением требований, предъявляемых к игрокам рынка. «Через пять лет после введения в действие закона и принятия соответствующих подзаконных актов в его развитие будут увеличены объемы инвестиций в отрасли, сокращен уровень аварийности в отрасли, сокращен уровень вредных выбросов в атмосферу от функционирования объектов теплоэнергетики», – сообщают разработчики.

Одной из целей закона является «расширение применения ВИЭ в сфере теплоэнергетики», однако о возобновляемых источниках в документе написано немного. Констатируется, что «обеспечение устойчивости в теплоэнергетике требует сектор-специфичных подходов к повышению энергоэффективности, внедрению современных технологий в производстве тепловой энергии (в том числе

Наибольшие проблемы с теплосетями – в Алматы и северных регионах

Соотношение потребителей-домохозяйств и ветхих, нуждающихся в ремонте теплосетей по регионам РК по итогам 2021 года



Источник: БНС АСПР РК

ВИЭ), включая разработку и внедрение новых (типовых) форм и программ финансирования (софинансирования) мероприятий с привлечением международных зеленых фондов, государственных частных партнеров и энергосервисных контрактов (ЭСКО)». Разработчики документа подчеркивают: ВИЭ должны использоваться для покрытия базовой нагрузки теплосети. Это задает крайне высокие требования к надежности и стабильности таких источников.

Стимулы для инвесторов ВИЭ смешаны со стимулами для повышения энергоэффективности в целом и неконкретны. Речь идет о «создании условий для кредитования, использования механизмов государственно-частного партнерства для внедрения энергосберегающих мероприятий и введения ВИЭ (с учетом экономической и технической целесообразности)». При этом государство готово вкладываться в строительство инфраструктуры, НИОКР, подготовку персонала «для повышения энергоэффективности и использования ВИЭ».

Выйти из сумрака

Чтобы понять, насколько серьезный эффект последует от принятия закона о теплоэнергетике, необходимо вернуться к ситуации в отрасли.

Основным трендом последних лет в казахстанской теплоэнергетике является рост производства и потребления тепла. В 2021 году на ТЭЦ и котельных страны было выработано 93,2 млн Гкал/ч тепла (+4,4% за год), причем основной вклад в рост внесли теплоэлектростанции, на которые приходится 59% всей генерации. Вес котельных в теплоэнергосистеме 34%, прочих источников – 8%. Несмотря на значительный рост альтернативных источников за последние восемь лет (с 3%), одновременно происходил динамичный рост количества крупных источников электроснабжения (мощностью свыше 100 Гкал/ч; +12% к значению 2014 года). На 10,8% за этот период выросла и протяженность тепловых сетей, которая на конец 2021 года составляла 12,7 тыс. км.

Казахстан остается страной ТЭЦ и котельных, больших тепловых магистралей, а переход к распределенному потреблению выглядит как далекая перспектива с учетом ограничений по газификации. Поэтому текущие проблемы теплоэнергетики сводятся к поддержанию действующей системы теплоснабжения на оптимальном уровне.

Проблемы можно локализовать и регионально: 50% теплосетей находится в четырех регионах страны – Павлодарской, Карагандинской, Восточно-Казахстанской областях и Алматы. Эти же регионы лидируют по протяженности ветхих и нуждающихся в ремонте сетей. Однако если доля таких сетей в северных регионах находится в диапазоне 10–40%, в Алматы этот показатель приближается к 60%.

Принадлежащее с 2016 года акимату южной столицы ТОО «Алматынские тепловые сети» (АлТС), отчетность по которому доступна с 2007 года, лишь трижды за 15 лет продемонстрировало чистую прибыль (дважды показатель был отрицательным), а непокрытый убыток на конец 2021 года составил 19,4 млрд тенге. Акимат выдает «дочке» кредиты на 20 лет под 0,02% (на конец 2021-го совокупные обязательства перед акиматом составляли 11,4 млрд). Называть деятельность АлТС «предпринимательской» можно, пожалуй, только формально.

Операционный убыток регулярно на протяжении последних двух лет (доступна лишь отчетность компании по итогам 2020 года) получает и аналог АлТС в Нур-Султане – АО «Астана-Теплотранзит». С высокой вероятностью, операционно убыточны и теплосетевые компании в других регионах, однако отчетность по ним недоступна.

В этих условиях важнейшей регуляторной задачей становится обеспечение условий для модернизации отрасли с тем, чтобы она могла удовлетворять растущий спрос, и превращение теплоэнергетики в бизнес, пуском и жестко регулируемый.

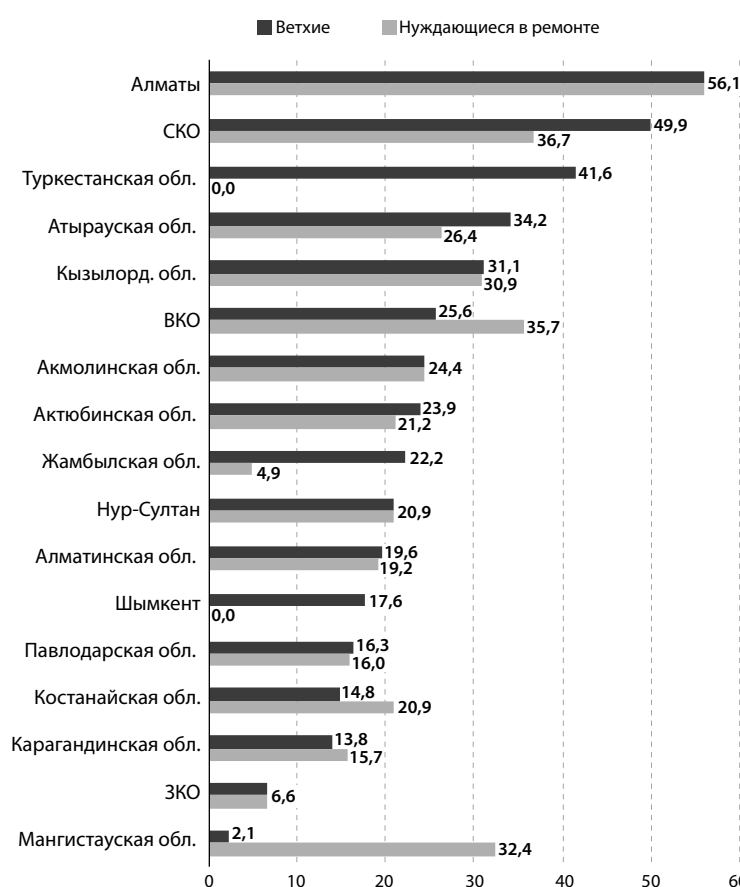
Единственный апробированный в РК механизм, который позволяет сделать регулируемый бизнес гарантированно инвестиционно привлекательным, – предельные тарифы с инвестиционной компонентой. В действующих правилах формирования тарифов естественных монополий (утверждены в ноябре 2019 года) в отношении теплоснабжения действуют тарифы, включающие инвестиционную составляющую. Однако, как мы видим на примере теплосетей с опубликованной отчетностью, обновленная тарифная сетка пока не позволяет компании выбрать из убытков. Новый закон фиксирует ситуацию, при которой контроль цен сосредоточен на конце цепочки добавленной стоимости, например, цены для потребителей тепла из СЦТ регулируются, а цены на топливо нерегулируемые.

Не предусмотрено законом и никаких четких перспектив приватизации находящихся в госсобственности предприятий отрасли, кроме абстрактной формулировки: «расширение количества субъектов частного предпринимательства». При этом указывается, что «субъект теплоснабжения вправе передать источник тепловой энергии безвозмездно местному исполнительному органу в коммунальную собственность области, города или района области».

Законопроект не вызывает заметных дискуссий в профессиональной среде и медиа. Отчет по итогам публичного обсуждения концепции не содержит никаких замечаний и предложений (права, список госорганов, с которыми обсуждался документ, короткий: Институт законодательства и правовой информации РК, Нацбанк РК, НУХ «Байтерек» и Агентство РК по противодействию коррупции). И это логично, если вспомнить, что основные идеи закона уже обсуждались на протяжении нескольких лет. В законе сформулированы принципы; подзаконные акты и утвержденные по факту тарифные планы покажут, насколько эти принципы будут соблюдаться на практике. Одним из косвенных подтверждений эффективности закона будет выход теплосетей (таких как АлТС) на прибыль по итогам 2022–2023 годов.

Доля ветхих сетей высока в южных регионах

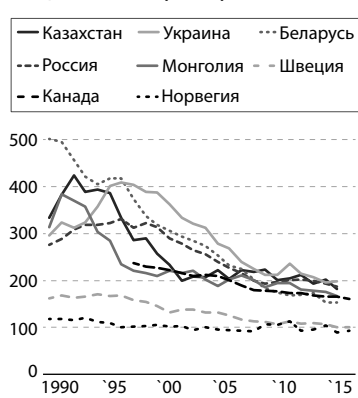
Доля ветхих и нуждающихся в ремонте теплосетей в разрезе регионов РК по итогам 2021 года, % от всех теплосетей



Источник: БНС АСПР РК

К 2015 году Казахстану удалось сократить энергоёмкость вдвое, но и тогда она была вдвое выше, чем в Швеции и Норвегии

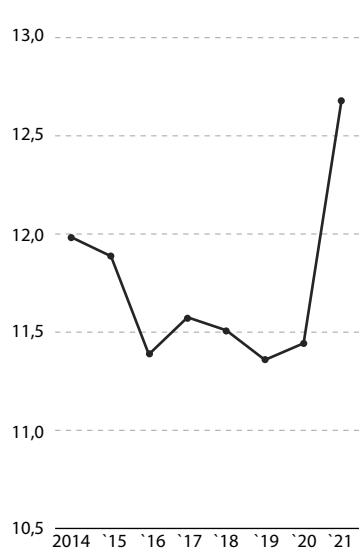
Энергоёмкость экономики Казахстана и других стран, кг нефтяного эквивалента на \$1000 ВВП (2017)



Источник: Всемирный банк

За год теплосети «удлинились» на 11%

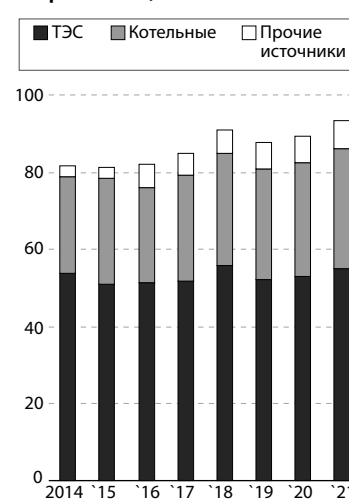
Протяженность тепловых сетей РК, тыс. км



Источник: БНС АСПР РК

Республика нарастила выработку тепла на 4,4% за год и на 13,6% за 5 лет

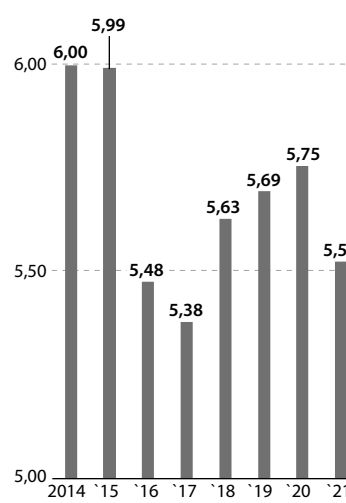
Валовая выработка тепловой энергии в РК, млн Гкал



Источник: БНС АСПР РК

Количество котлов за 5 лет почти не изменилось

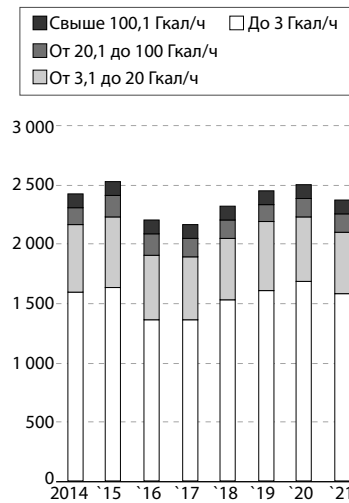
Количество установленных котлов (энергоустановок), тыс. ед.



Источник: БНС АСПР РК

В системе теплоснабжения до 1600 малых энергоисточников

Количество источников теплоснабжения в РК в разрезе мощности, ед.



Источник: БНС АСПР РК

Половина теплосетей находится в четырех регионах страны

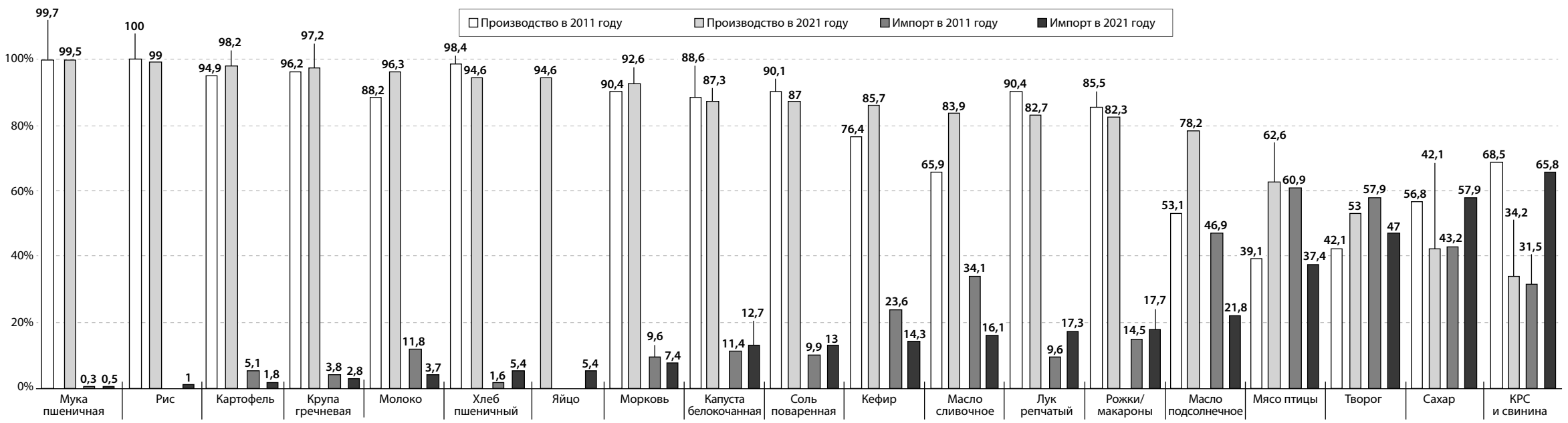
Распределение теплосетей по регионам РК по итогам 2021 года, %



Источник: БНС АСПР РК

Импортозависимость от мяса и сахара остается высокой

Внутреннее производство и импорт по социально значимым продовольственным товарам в РК по итогам 2011 и 2021 годов, % от объема



Источник: БНС АСПР РК

Горький сахар

Доля импорта сахара за 10 лет возросла до 58%, красного мяса – до 66%

Усилия государства, направленные на импортозамещение в сегменте наиболее востребованных продовольственных товаров, могли бы быть более эффективными, если бы это сопровождалось стабильно низкими ставками по привлечению капитала для предприятий, уверены эксперты.

Максим КАЛАЧ,
Фарид ВЕЛИЕВ

Импорт победил?

Задачу обеспечения продовольственной безопасности казахстанские власти впервые зафиксировали еще в 1998 году, когда такой термин появился в законе о нацбезопасности. За почти 25 лет была принята серия программ и планов, призванных обеспечить население доступными и качественными продуктами питания, при этом снизив зависимость от поставок из-за рубежа.

Меры стимулирования отечественных товаропроизводителей «раскиданы» по десяткам госпрограмм и планов. Это и прямые субсидии сельхозтоваропроизводителям, и сезонная продажа топлива по сниженным ценам, и субсидирование ставки по привлечению капитала, и субсидии на приобретение сельхозтехники, а также производственных линий. Действующий план обеспечения продбезопасности РК на 2022–2026 годы был принят в марте этого года и содержит в том числе планы по импортозамещению отдельных продуктов, таких, как колбасные изделия, сыры, творог, мясо птицы на 100%, а также сахар – на 80% к 2024 году. Одна из целей плана – снизить расходы населения на продовольственные товары.

В мае этого года за «отсутствие системности в вопросах обеспечения продовольственной безопасности» критиковал правительство сенатор, экс-министр сельского хозяйства Ахылбек Куришбаев, подчеркнув, что пока эта задача решается только на бумаге. По словам Куришбаева, механизм господдержки локальных производителей представ-



Фото: Shutterstock/desposlabig

и внутреннего производства по продовольственным товарам, которые само правительство определило как социально значимые (СЗПТ; 19 наименований) за 10 лет – по итогам 2011 и 2021 годов. Поскольку таблицы «Ресурсы – использование», публикуемые БНС АСПР РК, не в полной мере повторяют наименования из списка СЗПТ, мы анализировали соответствующие группы продуктов.

Анализ показал, что по 10 из 19 позиций произошел рост доли внутреннего производства, по девяти – сокращение. Если исключить из этого списка продовольственные товары, по которым Казахстан обеспечивает себя более чем на 50%, то остаются два наиболее проблемных направления.

Первое – сахар, по которому доля локального производства за 10 лет сократилась с 56,8 до 42,1%, соответственно импорт вырос с 43,2 до 57,9%. При этом доля сахара, который производится из местного сырья, еще меньше – около 7% (данные за 2021 год). Рост импорта обеспечен преимущественно партнерами по ЕАЭС – Россией, чья доля

из РФ в марте этого года из-за введенных россиянами ограничений привело к краткосрочному отраслевому кризису в РК, о чем ранее писал «Курсив».

Доля другого партнера по ЕАЭС, Беларуси, выросла с 4,1 до 18,6%. Переключение на сырье евразийских партнеров повторяют наименования в рамках союза – сырец из третьих стран облагается практически запретительной пошлиной, а беспошлинные поставки котируются. Казахстанское производство сырья пока крайне слабо для обеспечения значительной доли потребности локальных сахарозаводов.

Второе направление – «красное мясо», в первую очередь, говядина. Доля производства мяса КРС и свинины сократилась с 68,5 до 34,2%, соответственно импорт «потяжелел» с 31,5 до 65,8%. Объемы импорта замороженной говядины с тех пор выросли вдвое по стоимости, а основной объем оттянула на себя Беларусь, чья доля увеличилась с 12,8 до 45,3%. Беларусь на 99,3% контролирует импорт охлажденной говядины в РК – белорусы начинали с нулевого объема в одиночку (других поставщиков 13 лет назад еще не было). В структуре импортных поставок свинины в последние 10 лет РФ полностью (95% объема ввоза) заменила Канаду, Польшу и США, на которых в 2011-м приходилось 75,7% импорта.

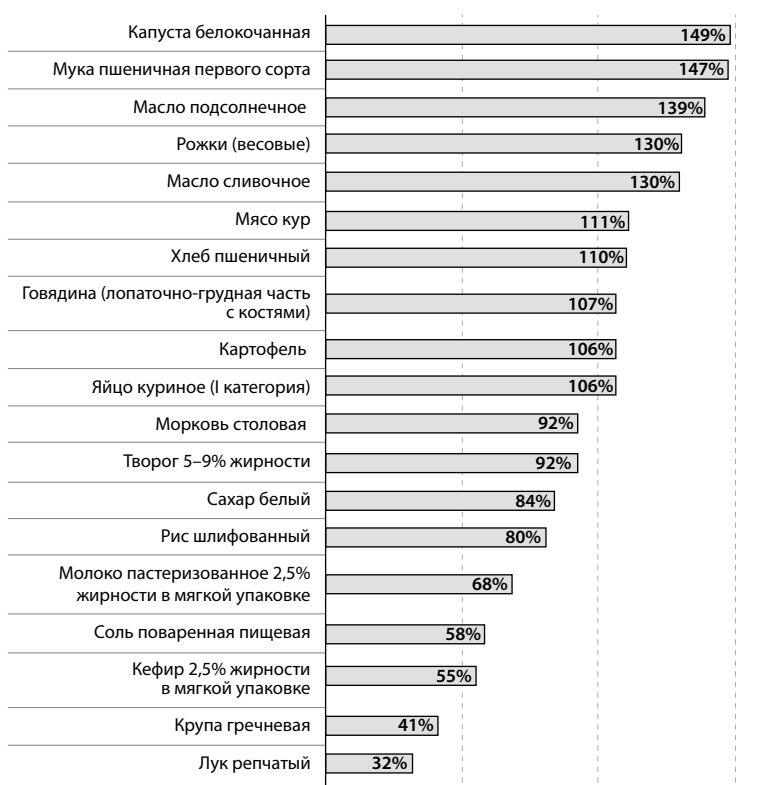
Рост зависимости от импорта сопровождал заметный рост цен: сахар за 10 лет подорожал на 84%, творог – на 92%, говядина – на 107%, мясо птицы – на 111%. Среднее значение роста цен по 19 СЗПТ – 97%, максимальным рост был на белокочанную капусту (+149%), минимальным – на репчатый лук (+32%).

Правильная ставка

Одно из наиболее распространенных объяснений слабости государственной политики укрепления продовольственной безопасности и импортозамещения – проблемы с предсказуемостью макроэкономической среды, уязвимый как для внешних шок (главный из них – волатильность

За 10 лет многие продукты подорожали вдвое

Чистый рост цен на социально значимые продовольственные товары за 10 лет – с декабря 2011 по декабрь 2021 года, %



Источник: БНС АСПР РК

обменного курса), так и для внутренних (неэффективное регулирование, низкая доступность заемных средств вследствие ряда причин, включая высокую стоимость капитала).

«Основной сдерживающий рост локального производства фактор – размер нашего рынка. Мы малая открытая экономика, большая страна с маленьким населением. Если мы будем заниматься импортозамещением, это будет дороже и хуже», – отмечает независимый финансовый аналитик Андрей Чеботарев.

Директор Центра прикладных исследований TALAP Рахим Ошакбаев напоминает и о «земельном вопросе». «Сейчас идет кампания по изъятию нерационально используемых земель, в ее ходе, к сожалению, страдают и законопослушные и рациональные аграрии, от которых регулярно поступают жалобы. Инвесторы ведут себя рационально и не видят смысла в долгосрочных инвестициях», – говорит эксперт.

Максим Гандрабура, старший партнер консалтинговой компании IGM, также считает, что основные проблемы связаны с низкой социально-экономической и политической предсказуемостью. Однако вторым по важности фактором он считает низкую конкурентоспособность локальных производителей из-за технологического отставания от конкурентов из стран-импортеров. Третий фактор – ограничение доступа к сбыту продуктов крупными производителями из-за неприемлемых условий торговых сетей по срокам и условиям расчета за поставленные товары.

«Закупочная цена продуктов как для торговых сетей (больше заработать), так и для потребителей (больше сэкономить) является определяющей. Оценочно менее 7% потребителей смотрят на качество продукции в части анализа состава и поиска здоровой пищи, а не внешнего вида и вкуса», – говорит Гандрабура.

Рассуждая о механизмах, благодаря которым можно выправить ситуацию, он приводит два сценария: реалистичный и тяжелый. Согласно реалистичному, государство должно стимулировать создание агрохолдингов, которые смогут быть конкурентоспособны по отношению к иностранным производителям. «Это не должны быть квазигосударственные предприятия. Это поддержка и привлечение частных инвесторов», – указывает эксперт.

По «тяжелому» сценарию необходимо улучшение инвестиционного климата в стране для всех через устранение коррупции, повышение защиты прав инвесторов, обеспечение равного доступа к торговым сетям, формулирование понятного курса реформ на 5–10 лет и прозрачного доступа к оценке промежуточных результатов их осуществления, введение мер ответственности за провалы и саботаж.

Причины неэффективности государственной политики некоторые эксперты видят в высоких ставках на привлечение капитала для предприятий. По данным Национального банка РК, средняя стоимость кредита в экономике на конец 2011 года составляла 12,7% годовых, причем компаниям в обрабатывающем секторе экономики деньги доставались по 10,3%. В 2021 году ситуация изменилась: средняя ставка по кредитованию экономики составила 14%, для обрабатывающей промышленности – 10,5%. При этом сами представители обрабатывающих предприятий, говоря о приемлемых для себя ставках, чаще всего называют уровни вдвое ниже.

Рахим Ошакбаев считает, что в РК очень высокие процентные ставки, отсутствие долгосрочных кредитов и ломбардный принцип кредитования. «Господдержка неинклюдзивна, высока составляющая коррупционной ренты, и в итоге мы не даем возможности для устойчивого кредитования аграрного сектора и пищевой промышленности. У нас высокая ставка по кредитам, высокая инфляция, и порочная, на мой взгляд, позиция Нацбанка, который не допускает отрицательных процентных ставок», – подчеркивает директор TALAP.

Андрей Чеботарев соглашается с тем, что доступность кредитов для обрабатывающей промышленности – важный фактор. «Сейчас кредитный импульс у нас практически отсутствует. При такой базовой ставке как сейчас коммерческие кредиты начинаются с уровня 17–20%, и это, конечно, ни в какие ворота не лезет: весь рост экономики происходит за счет льготных программ, которые субсидируют итоговую стоимость денег. Но тем самым мы уничтожаем рыночный кредитный импульс, однако именно сейчас он очень важен», – отмечает финансовый аналитик. – Ведь именно сейчас настало то самое время перемен, когда падает российский импорт, когда они что-то не хотят нам продавать – например, сахар, – а что-то не могут – автомобили. Но, к сожалению, кредитный импульс отсутствует, а открывать производства, привлекая кредит под 20%, очень рискованно. Поэтому именно сейчас критически важно снижение базовой ставки и увеличение доступности кредитных ресурсов».



Фото: Depositphotos/fireball

ляет собой процедуру раздачи денег, при этом несовершенную, сложную, с высокими коррупционными рисками и низким уровнем эффективности.

Чтобы проанализировать, насколько эффективными были эти усилия, «Курсив» решил сравнить изменение долей импорта

в поставках сахара (как сырца, так и готового) в РК за 10 лет увеличилась с 24,5 до 68,8%. Стоит отметить, что большая часть поставляемой из РФ продукции идет на казахстанские сахарные заводы в виде сырья для производства казахстанского товарного сахара. Сокращение поставок

Плюс миллион пользователей

Казахстанские операторы связи объединились для реализации проекта «250+» и предоставили доступ к связи и интернету более чем миллиону сельских жителей.

Канат БАПИЕВ

Общий объем интернет-потребления в сети Tele2/Altel в селах, в которых интернет до старта проекта «250+» не было, на конец июля 2022 года перешагнул отметку в 20 млн Гб. Сельский абонент Beeline в прошлом году использовал в среднем 14,6 Гб мобильного интернета – это на 40% больше, чем в 2020 году, и на 30% больше среднемировых 9,9 Гб.

Общий доступ

«250+» – это первый инфраструктурный проект республиканского масштаба с участием всех трех операторов мобильной связи Казахстана. В его рамках создается инфраструктура для доступа к высокоскоростному интернету в населенных пунктах с численностью 250 и более жителей (в основном, на базе подключений к оптоволоконным линиям, прокладываемым АО «Казактелеком»). В каждом отдельном селе сеть базовых станций разворачивает только один оператор, но доступ к этой инфраструктуре получает любой из трех участников проекта.

Инвестиции в программу «250+» после установки базовой станции в поселке не заканчиваются. Как только появляется мобильный интернет, начинает расти уровень потребления трафика. Чтобы нагрузка на сеть не влияла на скорость, нужно устанавливать дополнительное оборудование. Это касается не только программы «250+», но и всей сети в целом, причем не

учитывая постоянные расходы на техническое обслуживание базовых станций. Поэтому с экономической точки зрения проект «250+» для операторов нерентабелен. Государство поддержало операторов, частично компенсировав им убытки за счет налоговых послаблений.

«В рамках программы «250+» мы не заключали с казахстанскими властями договор государственного-частного партнерства, но государство по своей инициативе внесло корректировки в Налоговый кодекс, предоставив нам уменьшение размера платежей по определенным видам налогов на срок в пять лет. Вэтом и заключается частичная компенсация убытков, которые наша компания несет, и, на мой взгляд, этого более чем достаточно», – комментирует CEO Kcell Асхат **Узбеков**.

Маленький и удаленный

Географическая удаленность населенных пунктов, где было необходимо развернуть широкополосный интернет, усложнила реализацию проекта «250+». По словам технических специалистов, случалось доставлять оборудование на лошадях, на снегоходах, гусеничной технике.

Планирование, согласование проектов, переговоры с арендодателями – все происходило на месте. Команды работали in the middle of nowhere практически в режиме non-stop. «Это была непростая задача. В первую очередь, потому что у каждого оператора свои коммерческие и технические команды, которые заточены под свои привычные способы решения задач. Поэтому нужно было привести разные мнения к общему знаменателю. Нас объединяла общая цель. Мы благодарны партнерам по рынку за то, что в конечном

итоге мы смогли договориться и реализовать проект, так как сориентировались на интересы граждан», – рассказывает CEO Beeline Kazakhstan **Евгений Настранин**.

В первый год все три оператора связи должны были построить 928 базовых станций в СНП. Но, как утверждают представители всех трех компаний, станции строились не только согласно лицензионным обязательствам. «За первый год мы суммарно построили около 500 базовых станций, чем покрыли 519 населенных пунктов. Из этих 500 станций 130 были нашей инициативой вне лицензионного соглашения. Когда мы видели, что 3G людям не хватает, а необходимая инфраструктура есть – добавляли мощности. За второй год установили порядка 245 станций, при этом обязательств было всего на 104 населенных пункта», – такие цифры приводит СТО и член правления АО «Кселл» **Кирилл Страшенко**.

Широкополосным доступом в интернет, который операторы связи должны обеспечить в рамках проекта «250+», считается доступ со скоростью не менее 1 Мбит/с. В мобильной сети его можно организовать по технологиям 3G или 4G. Решение о том, какая именно технология появится в каждом отдельном поселке, принималось индивидуально. Оно зависело от размера населенного пункта, его топографии, количества жителей, трафика, технологии организации транспортной сети. «В первый год проекта мы охватили услуги мобильной широкополосной связи 425 населенных пунктов, в 2021-м – еще 281, выполнив все задачи, поставленные перед нами государством. В 2022 году мы занимаемся улучшением качества связи там, где мобильный интернет уже есть. Например,



только за первое полугодие 2022 года услугами LTE дополнительно охвачены более 500 сел, общее население которых составляет более полумиллиона человек», – говорит СТО АО «Beeline Казахстан» **Олег Снимщиков**.

Высокие отношения

Чем ниже диапазон вещания, тем больше зона покрытия, чем диапазон выше, тем короче длина волны и, соответственно, меньше радиус. Помимо этого, на величину зоны покрытия влияет ландшафт, плотность застройки, высота подвеса. По проекту «250+» работы ведутся

в частном секторе, где высота зданий не превышает трех-пяти метров, а хорошее покрытие достигается установкой базовой станции на высоте от 20 метров.

«Большую часть СНП мы покрывали базовыми станциями 2-3G, где-то 4G. Это новое оборудование брендов Ericsson и LTE, у наших партнеров также есть станции Nokia и Huawei, – говорит **Кирилл Страшенко**. – Все оборудование соответствует стандартам и имеет необходимые функциональные возможности. Скорость предоставляемой населению 3G-связи составляет

2–5 Мбит/сек, иногда 8 Мбит/сек. Это «живые» сети, и когда мы запускаем работу станции, на нее часто приходится всего один-два абонента, которые и забирают себе весь ресурс. Со временем число абонентов растет, ресурс распределяется между ними, поэтому бывает при запуске скорость 10 Мбит/сек, а через месяц – 2 Мбит/сек. Тогда мы добавляем емкость, новые слои в диапазонах».

Часть базовых станций строили на инфраструктуре имеющихся в инфраструктуре операторов «Казактелекома» и «Казтелерадио», что также позволило наладить мосты сотрудничества с этими организациями. «Казактелеком» помогал организацией каналов, решал административные проблемы. Помогало и местное население – монтажников согрели, кормили, помогали сориентироваться. Для местного запуска связи был настоящим праздником, а в одном из сел интернет появился буквально под Новый год.

«Вышки нельзя построить быстро и просто, хотя местные жители постоянно пытаются нам помочь в силу своих возможностей – предлагают сварить конструкцию или использовать для установки крышу гаража. Конечно, так делать нельзя – у нас высокие требования к качеству конструкции, но видеть, как люди настолько стремятся к прогрессу, что готовы помогать, приятно. Кроме того, для проекта «250+» мы привлекаем много партнеров, частных инвесторов, которые возводят вышки за свой счет», – поделился **Кирилл Страшенко**.

Базовые станции, устанавливаемые в рамках проекта «250+», относятся к последнему поколению и потенциально способны поддерживать все три доступные технологии одновременно: 2G, 3G и 4G.

Как казахстанским IT-компаниям масштабироваться и выходить на внешние рынки

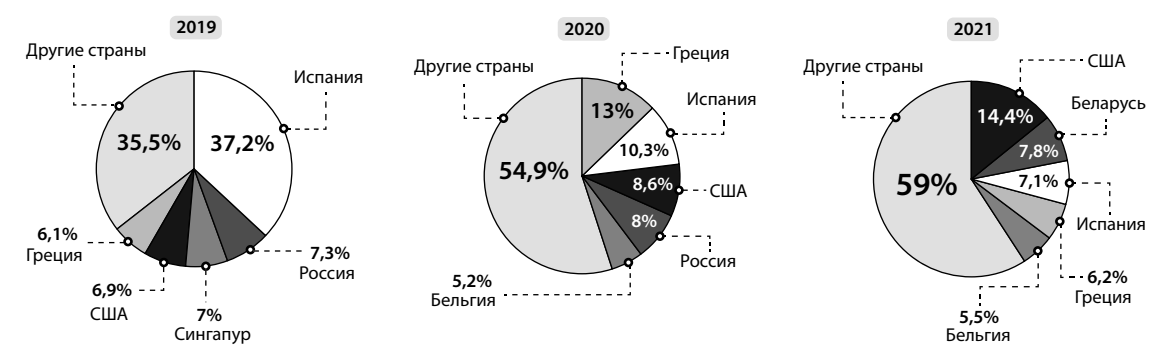
Национальный проект «Технологический рынок за счет цифровизации, науки и инноваций» на 2021–2025 годы, на реализацию которого будет направлено 2,2 трлн тенге, предполагает, что с 2025 года в IT-отрасль будет привлекаться по 500 млрд инвестиций в год, а экспорт IT-услуг к тому моменту планируется довести до \$500 млн в год.

Канат БАПИЕВ

Масштабировать бизнес казахстанским IT-компаниям помогает, например, программа Scalerator – ее новый поток международных технопарк IT-стар-

тапов Astana Hub запустил при поддержке МЦРИАП РК. В прошлом году участники в период программы заключили контракты и соглашения на \$886 тыс. и привлекли инвестиции на более чем \$300 тыс.

Куда казахстанские IT-компании экспортируют свои услуги



По данным Нацбанка РК, за два предыдущих года объем экспорта IT-услуг показал значительный рост – с \$22,24 млн до \$60,07 млн

Пул импортеров информационных услуг в республике стабилен и представлен преимущественно тремя странами – США, Великобритания и Россия, тогда как страны экспорта меняются ежегодно

«Компании – выпускники программы прошлого года уже свободно заключают контракты и ведут переговоры с партнерами на рынках Канады, США, Кипра, Индии, Вьетнама, Сингапура, Малайзии, Саудовской

Аравии, Китая, Узбекистана, Кыргызстана, Украины, Беларуси. Это еще раз доказывает, что в Казахстане создаются конкурентные IT-продукты и наша задача – научить молодые компании правильно презенто-

вать их миру», – комментирует **Абай Абсамет**, управляющий директор по развитию и экспорту Astana Hub.

Для участия в программе, которая продлилась восемь недель, в прошлом году было отобрано

60 проектов из 200 заявок. Для них организовали воркшопы, мастермайнды, индивидуальные и групповые консультации, борд-митинги и итоговый митап, на котором команды продемонстрировали, чего им удалось достичь.

«Мы рассчитывали сделать предпродажи на сумму в три-четыре раза меньше, но буквально за первый месяц обучения пересмотрели бизнес-модель, составили офферы для клиентов, научились ставить приоритеты», – поделился CEO компании **UvU Мадияр Толеугали**.

Участие в программе Scalerator бесплатное. Для IT-компаний это реальная возможность увидеть свой бизнес глазами международного эксперта, разработать план развития и увеличить зарубежные продажи и прибыль.

Объявления

- ТОО «Zhaily Dom» («Жайлы Дом»), БИН 1902400100070, уведомляет заинтересованных лиц о принятом решении об уменьшении суммы уставного капитала до 0 (ноль) тенге. Претензии принимаются в течение 1 (одного) месяца со дня публикации объявления по адресу: РК, г. Алматы, пр. Достык, д. 105, оф. 300.
- ТОО «Akbar.S.LTD», БИН170140020794, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул.Толе би, д. 3. Тел. 2303030.
- ТОО «Platinum Pt», БИН 160140020277, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, комплекс «ЮГ», д. 1, кв. 265.
- ТОО «KNC Travel», БИН 061140003843, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Атырау, ул. Кульманова, д. 107, кв. 63. Тел. +7 778 684 15 93.
- ТОО «Atlantis-DOR1», БИН 121140018657, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев по

- адресу: г. Нур-Султан, ул. Ташенова, д. 25, кв. (офис) 6. Тел. +7 701 439 92 99.
- Утерянную печать ТОО «Atlantis-DOR1», БИН 121140018657, считать недействительной.
- ТОО «Capital stone», БИН 120940009496, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев по адресу: г. Нур-Султан, ул. Ташенова, д. 25, кв. (офис) 6. Тел. +7 701 439 92 99.
- Утерянную печать ТОО «Capital stone», БИН 120940009496, считать недействительной.
- ТОО «T&G Technologies», БИН 190840017991, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев по адресу: р-н Урдагер, с. Колденен, ул. Ардагерлер, д. 74. Тел. +7 776 123 74 95.
- ТОО «KaZ-SamGa», БИН 190440027389, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Есиль, пр. Кabanбай батыра, д. 34/1, кв. 40.
- ТОО «ӨНІМ-KZ», БИН 190540008822, сообщает о своей ликвидации. Претензии

- принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская обл., Аршалынский р-н, а. о. Жибек жолы, ул. Достык, д. 6.
- ТОО «Top Tau Company», БИН 200440010171, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Алматы, пр. Ш. Құдайбердіұлы, д. 25/1, кв. 250.
- Утерянное Положение Филиала ООО «Дивисус», БИН 200941023296, считать недействительным.
- ОО «Лига молодых предпринимателей «Самурк», БИН 130640018614, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Атырау, мкр-н Жумыскер, ул. Алмы Ахметовой, д. 25. Тел. +7 777 121 12 21.
- ТОО «TOO Rebellion», БИН 210440026030, сообщает о своей ликвидации в форме реорганизации путем присоединения. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Усть-Каменогорск, ул. Жибек жолы, д. 3, кв. 71. Тел. +7 777 577 47 73.

- Ақтөбе облысының денсаулық сақтау басқармасы» ММ ШЖҚ «Облыстық тері-венерологиялық диспансері» МКК (БСН 990240006090) «Ақтөбе облысының денсаулық сақтау басқармасы» мемлекеттік мекемесі ШЖҚ «Қарғалы қалалық ауруханасы» МКК-ға өзінің барлық кредиторларын және басқа да мүдделі тұлғаларды қосу жолымен қайта ұйымдастыру туралы хабарлайды. Шағымдар хабарландыру жарияланған күннен бастап екі ай ішінде ҚР, Ақтөбе қаласы, Алматы ауданы, Шернияз Жарылғасұлы, 59, телефон: +7 (7132) 211147, 210832 мекенжайы бойынша қабылданатын.
- Түсіндірме**
ҚР Азаматтық кодексінің 48 – бабының 1-тармағы заңды тұлғаны қайта ұйымдастыру туралы хабарландыруды орналастыруды талап етеді, бұл ретте наразылықтарды қабылдаудың ең аз мерзімін-2 айды белгілейді.
- ГКП «Областной кожно-венерологический диспансер» на ПХВ ГУ «Управление здравоохранения Актюбинской области», БИН 990240006090, уведомляет всех своих кредиторов и иных заинтересованных лиц о своей реорганизации путем присоединения к ГКП «Каргалинская городская больница» на ПХВ ГУ «Управление здравоохранения Актюбинской области». Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, г. Актөбе, р-н Алматы, ул. Шернияз Жарылғасұлы, д. 59. Тел. +7(7132) 211147, 210832.
- Пояснение**
Пункт 1 статьи 48 Гражданского кодекса РК требует размещать объявление о реорганизации юридического лица, при этом устанавливает минимальный срок приема претензий два месяца.

ПОСЫПАТЬ ГОЛОВУ ПЕПЛУМОМ

Как родился и выродился жанр масштабных и пышных кинокартин о событиях древности

Пеплумы – это костюмно-исторические картины, основанные на библейских и античных сюжетах. Собственно, в честь пеплума – верхней одежды из легкой ткани в складках, которую носили женщины в Древней Греции и Древнем Риме, жанр и получил свое название. В прошлом веке пеплумы пользовались у зрителей бешеным успехом и были чем-то вроде современных фэнтези и супергероику. О том, как жанр переживал взлеты и падения, читайте в материале «Курсива».

Матвей ШАЕВ



В 1950-е фантастически отлаженная машина Голливуда выпускала десятки фильмов разных жанров. Подробную экскурсию по этому процессу провели братья Коэн в сатирико-ностальгической комедии «Да здравствует Цезарь!» (2016), где показали, как снимались характерные для того места и времени вестерны, мюзиклы и салонные мелодрамы. Ансамбль персонажей и тем, среди которых и история «красной угрозы» (то есть кинематографистов-коммунистов), и вопрос божественного вмешательства, «возглавляла» сюжетная линия глумливого актера **Бэрда Уитлока**, звезды роскошной постановки о жизни **Иисуса Христа**.

Выгодный ад

Вероятно, режиссеры Коэны выбрали пеплум не только потому, что он обычно имеет дело с религиозной тематикой (пусть и в очень упрощенном виде), но и потому, что это самый большой во всех смыслах жанр. Примерно в 1950-е пеплум становится визитной карточкой Голливуда, а «Бен-Гур» (1959), одна из вершин жанра, получает рекордные 11 «Оскаров» – совсем как третья часть «Властелина колец» почти полвека позже.

Из-за экономических соображений «Бен-Гур» снимался не в США, а в Италии – именно с ней традиционно связывают историю пеплумов, которые стали появляться там еще в немой период.

Фильмы на исторические сюжеты в Италии начали выпускать в конце 1900-х (вероятно, отчасти это можно связать с увлечением в тот момент модерном и воспроизведением античных мотивов в культуре). Большую роль в этом сыграл, например, кинопродюсер **Артуро Амбролио**, снимавший до двухсот фильмов в год. В 1908 году его студия выпустила чрезвычайно успешную экранизацию романа «Последние дни Помпеи», в 1909-м – «байопик» о жизни императора **Нерона**.

Соперничать с ним по популярности могла только студия Cine с главным режиссером **Энрико Гуаццони**. Именно ему принадлежит другая оглушительно популярная экранизация – «Камо грядеши» (1912) по роману **Генрика Сенкевича**, проданная за рубеж и удостоившаяся по-настоящему королевских комплиментов: ее смотрел лично **Георг V** и хвалил игру актеров. Мировой успех и деньги, которые приносили пеплумы, вывели Италию на место ведущих кинематографических держав.

Отдельную роль сыграла картина с лаконичным названием «Ад» (1911) – первая экранизация «Божественной комедии» **Данте**, одновременно считающаяся первым полнометражным итальянским фильмом. Именно ее хронометраж – больше часа – позволил поднять цену на билеты и заработать в мировом прокате несколько миллионов долларов.

Создание культов

Наиболее важным фильмом этого периода является «Кабирия» (1914) **Джованни Пастроне**, как бы подводящая под ним черту. По задумке режиссера, масштаб событий, которые происходят во время Пунической войны, должен был быть передан на экране с помощью не только декораций, но и специальной работы камеры. Так Пастроне придумал снимать кадры в движении, используя операторскую тележку. Для истории кино и Голливуда это имело большое значение: впечатлительный «Кабирией» **Дэвид Уорк Гриффит**, один из «отцов» кинематографа, использовал эти открытия в классической картине «Нетерпимость» (1916).

Одним из соавторов «Кабирии» стал **Габриэле д'Аннунцио**, печально известный приверженец фашизма и самопровозглашенный глава Республики Красоты. И хотя реальный вклад прозаика и поэта в работу над фильмом был куда меньше, чем он потом себе приписывал, это положило начало неприятным связям пеплума с фашистской идеологией, которая в том числе опиралась на культ истории. Фильмы, во многом прославлявшие Древний Рим, пришлись к месту и в восхвалении имперских амбиций.

Нечто похожее было в Германии, где в эссе **Фрица Ланга** «Нибелунги» (1924) нацисты увидели для себя образец арийской культуры (сам Ланг никаких симпатий к режиму **Гитлера** не испытывал). Поэтому неудивительно, что **Бенито Муссолини**, основавший студию Cinecitta, приложил руку к созданию пропагандистских эпосов, например картины «Сципион Африканский» (1937), которая была признана лучшим фильмом на Венецианском кинофестивале, также проводившемся в то время при поддержке фашистской партии.

Впрочем, с точки зрения пеплумов в «Кабирии» важ-

но другое. Именно там впервые появился раб-силач **Мацист**, впоследствии ставший культовым персонажем. О его мировой популярности, например, говорит шуточное сравнение с ним **Кисы Воробьянинова** в романе **Ильфа и Петрова** «12 стульев»: «Ипполита Матвеевича за большой рост, а особенно за усы, прозвали в учреждении **Мацистом**, хотя у настоящего **Мациста** никаких усов не было».

Мацист, как и его не менее популярный «коллега» **Урсус** из «Камо грядеши», стал регулярным экранным персонажем. Черпая вдохновение из мифов и легенд, кинематографисты использовали эти вымышленные «бродячие» образы, с одной стороны, отдавая должное традициям тех самых мифов, с другой – закладывая основы современных франшиз и метавселенных.

От успеха до заката

Кассовый успех пеплумов обеспечивал им жизнестойкость: они обрели новую жизнь в голливудских ремейках. Как правило, новая версия должна была превосходить оригинал. Например, если первая постановка «Бена-Гура» в 1907 году длилась около 15 минут, то фильм 1925 года, признанный самым дорогим в истории немного кино, был почти в десять раз длиннее, а ремейк 1959 года – почти в пятнадцать. Правда, последняя версия от **Тимура Бекмамбетова** это правило нарушила и была встречена прохладно. Реанимировать пеплум в XXI веке удалось разве что **Ридли Скотту** с «Гладиатором» (2000), **Вольфгангу Петерсену** с «Троей» (2004) и **Заку Снайдеру** с «300 спартанцами» (2006), догадавшемуся представить жанр в комикс-стилистике.

В те же 1950-е, когда в Голливуде повсеместно появляются такие принципиально важные для зрелищности вещи, как цвет и широкий экран, переснимают и «Камо грядеши» (1951), и «Десять заповедей» (1956), сделанные **Сесилем Демиллем**, автором оригинальной немой версии 1923 года. **Демиль** – один из корифеев Голливуда, чье творчество лучше всего характеризуется названием его же фильма «Величайшее шоу на земле». Имя Демилля одинаково громко звучало в разные годы. Так, ремейк «Десяти заповедей» вошел в число самых кассовых фильмов всех времен, а в 1930-е годы история о первых христианах «Знак креста» (1932) вызвала громкий скандал из-за обилия жестокости и откровенных сцен, которые позже пришлось вырезать согласно цензурным правилам кодекса **Хейса**.

Закат голливудских пеплумов пришелся на конец классического Голливуда. Технические ухищрения были во многом направлены на то, чтобы удержать в кинотеатрах зрителей, в домах которых постепенно начали появляться телевизоры. Прощание проходило громко и бурно – например, при участии **Стэнли Кубрика**, который настолько возненавидел съемки «Спартак» (1960), что после этого фактически разорвал связи с голливудскими студиями, и перебрался в Великобританию. А самой крупной неудачей стал провал «Клеопатры» (1963) с **Элизабет Тейлор** и **Ричардом Бертоном**. Революционные настроения в обществе и культуре 1960-х уже требовали иных произведений, и пеплум отошел в более маргинальное поле. Теперь евангельские сюжеты с их новыми трактовками «забирает» интеллектуал **Пьер Паоло Пазолини**, а **Жан-Люк Годар** делает кино об Одиссее объектом пародии в фильме 1963 года «Презрение», в котором, кстати, участвовал **Фриц Ланг**.

В это время пеплум, теряя престиж и кассовые сборы, снова обосновывается в Италии. Там начинают снимать абсурдно длинные серии о культовых героях: уже упомянутых **Мацисте** и **Урсусе**, а также **Голиафе** и **Геракле** – именно с фильма 1958 года о нем и начинается эта волна эксплуатационного кино. Главными звездами становятся бодибилдеры вроде **Стива Ривза**, которые участвуют в съемках. Некоторые исследователи склонны считать пеплумами только эту категорию, отделяя их от высокобюджетных эпосов. Названия типа «Геркл против Молоха» и «Мацист в аду» могут напомнить о японских приключениях **Годзиллы** и так называемых «фильмах в плохом вкусе», нелепость которых и очаровывает при просмотре.

Рискнет ли кто-то сейчас возрождать этих персонажей после недавних неудач с **Гераклом** и **Конаном-варваром**, о ремейке которого и вовсе предпочитают забыть? Ответ не такой очевидный – поиски новых киноселенных могут привести продюсеров и в эту область. Вот только какой путь они выберут – пышных и дорогостоящих постановок или же веселых безумств, где чем хуже, тем лучше – решать и угадывать настроения зрителей только им.

