



QR-новости

Бесконтактные новости

ИНВЕСТИЦИИ:  
СОСТОЯНИЕ ПОТОКА

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:  
ЗА ОБЕ ШЕКИ

стр. 5

ТЕНДЕНЦИИ:  
ЗАМОРСКИЕ МЕТРЫ

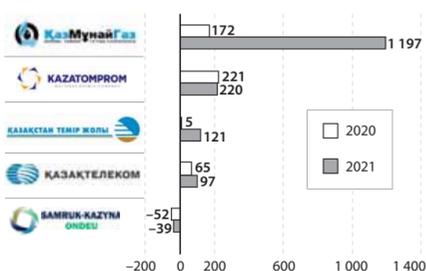
стр. 8

LIFESTYLE:  
БУДУЩЕЕ УЖЕ ПОДЪЕЗЖАЕТ

стр. 12

[kursiv.media](#) [kursiv.media](#) [kursivmedia](#) [kursiv.media](#) [kzkursivmedia](#)

Прибыль и убыток топ-5 крупнейших компаний ФНБ «Самрук-Казына», млрд тг.



Источник: данные компаний

## Тридцать триллионов

В 2021 году ФНБ стал крупнее и прибыльнее, но не лишился старого груза проблем

ФНБ «Самрук-Казына» – крупнейшая компания Казахстана как по активам, так и по оборотам. Состояние группы напрямую влияет на национальную экономику как через бюджетный канал, так и через канал инвестиций, текущих расходов (тысячи поставщиков из МСБ) и занятости (свыше 260 тыс. занятых в портфельных компаниях). Kursiv Research проанализировал итоги 2021 года для корпоративного центра и круга из 11 крупнейших портфельных компаний, чья годовая аудированная финансовая отчетность оказалась доступной на конец июня.

Сергей ДОМНИН

### При старом режиме

Минувший год для ФНБ оказался более успешным, чем 2020-й: активы холдинга выросли на 10% и пробили отметку в 30 трлн тенге, в основном за счет увеличения основных средств, инвестиций в совместные предприятия и торговой дебиторской задолженности.

Обязательства увеличились на 7%, до 13,1 трлн: прибавку в размере примерно 800 млрд распределили между собой долгосрочные займы, кредиторская задолженность, обязательства по отложенному налогу и еще несколько статей пассивов. В структуре займов по-прежнему доминируют инвалютные – на них приходится 76%. Основной инструмент заимствования – облигации, преимущественно долларовые со ставками от 2 до 6,95%. Капитал вырос на 13%, до 17,2 трлн, в основном за счет нераспределенной прибыли прошлых периодов. Соотношение долг/капитал для фонда за год практически не изменилось: с 0,81 в 2020-м скорректировалось до 0,76 в 2021-м.

Выручка ФНБ взлетела на 37% (до 11,8 трлн). Из-за роста цен на нефть на мировом рынке в структуре выручки «Самрук-Казыны» резко увеличилась доля от реализации сырой нефти: если в 2020-м черное золото принесло около 2 трлн тенге (23% всей выручки), то в 2021-м – 3,7 трлн (32%).

&gt; стр. 6



Фото: Иван Гончаров

## Качай и поехали

Как шеринговые компании «на колесах» делят рынок в Казахстане

### Рынок поминутного проката электросамокатов в Алматы пополнился крупным российским кикшеринговым сервисом Whoosh. Местные игроки пока относятся к новичку с настороженным опасением: два года назад другая российская компания, Anytime, окончательно выдала с рынка первый отечественный каршеринг – Doscar.

Анастасия МАРКОВА

### Задавили количеством

Первопроходцем казахстанского каршеринга стала компания Doscar. «Дружелюбный» сервис вышел на рынок Алматы в 2015 году и просуществовал вплоть до 2020 года. Проект оказался капиталоемким, и окупить его, по словам одного из создателей – Асылбека Есенова, не удалось. «Основная причина закрытия – недостаток финансирования, приход Anytime также сказался негативно», – отметил он.

Парк Doscar не превышал 25 авто, число уникальных пользователей в месяц варьировалось от двух до трех тысяч человек. Местный

игрок не смог конкурировать с российским сервисом – на момент открытия в октябре 2018 года парк Anytime насчитывал 100 машин. Компания сообщала, что число новых зарегистрировавшихся пользователей сервиса за первую неделю превысило 18 тыс. Экспансия на казахстанский рынок стоила Anytime около \$10 млн инвестиций. Сейчас это единственный каршеринг, работающий в стране, и он по-прежнему представлен только в Алматы, владея примерно 500 тыс. автомобилей.

&gt; стр. 10

## Лобовое столкновение

В Кыргызстане закон о торговле спровоцировал информационную войну между ретейлерами и поставщиками продукции.

Александра ВАСИЛЬКОВА

«Ложь. Ложь. Ложь» – такие клейма на инфографику от Ассоциации развития агрокомплекса ставит Ассоциация рынков и распространяет в СМИ. Ретейлеры хотят доказать, что поставщики, которые инициировали поправки в Закон «О внутренней торговле», не правы и что торговые сети не душат отечественный бизнес. Поставщики настаивают на обратном.

В Кыргызстане продолжаются споры вокруг поправок в Закон «О внутренней торговле», которые должны установить новые правила взаимодействия между ретейлерами и производителями. Документ еще в апреле, когда его вынесли на общественное обсуждение, стал причиной информационной войны между представителями торгового бизнеса и поставщиками местной продукции.

### Потерялся в коридорах

После того как законопроект появился в публичном поле, с ним ознакомились все заинтересованные министерства, ведомства и ассоциации. И все дали положительные заключения, в том

числе Министерство экономики и коммерции, которое посчитало «возможным принять изменения с учетом предложений и замечаний».

После документ ушел в правительство, где и застрял. Министерство экономики, ранее одобрявшее законопроект, по непонятным причинам стало тормозить дальнейшее движение документа: он так и не ушел на рассмотрение в парламент.

В самом министерстве «Курсиву» сообщили, что какой-то определенной позиции по поправкам в ведомстве нет: «Нужно собрать данные, встретиться с ассоциациями, поставщиками и торговыми представителями, после чего будет ясно».

&gt; стр. 2

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

18+



ЧИТАЙТЕ  
**КУРСИВ**  
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

# Лобовое столкновение

> стр. 1

## Сетевое возмущение

Главные «действующие лица» – ретейлеры и производители Кыргызстана – занимают по поправкам к Закону «О внутренней торговле» принципиально разные позиции.

В Ассоциации развития рынков, предприятий торговли и сферы услуг считают, что документ противоречит политике государства, направленной на пополнение бюджета, поскольку, если его примут, часть экономики Кыргызстана уйдет в тень.

«Торговые сети в Кыргызстане выступают как субъекты, ведущие прозрачный бизнес, выплачивающие налоги и социальные отчисления работников в государственные налоговые органы. Сети не угрожают продбезопасности, а, наоборот, поддерживают политику правительства. Один из примеров – это то, как торговые сети активно сотрудничают с Госантимонополий по вопросу удерживания цен на социально значимые товары», – сказала «Курсиву» глава Ассоциации рынков **Дамира Долоталиева**. По ее словам, крупные магазины договариваются с местными производителями о поставках продукции по приемлемым ценам, тем самым выступают «гарантом выгодных цен» для покупателей. И вместе с тем ретейлеры «вынуждают» поставщиков работать по закону: использовать электронные счета-фактуры и платить налоги.

«Если закон примут, у торговых сетей будет два пути: поднять цены или закрыться. В свою очередь, разорение крупных магазинов приведет к тому же увеличению цен и откату торговых отношений внутри страны на много лет назад, а вся цивилизованная торговля в республике закроется», – предупреждает Долоталиева.

«Если закон примут, у торговых сетей будет два пути: поднять цены или закрыться. В свою очередь, разорение крупных магазинов приведет к тому же увеличению цен и откату торговых отношений внутри страны на много лет назад, а вся цивилизованная торговля в республике закроется», – предупреждает Долоталиева.

## Продукт соприкосновения

В Ассоциации развития агропромышленного комплекса (Ассоциация развития АПК) настаивают, что поправки приняты необходимо, поскольку сегодня на внутреннем рынке есть «жесткая дискриминация отечественных производителей в пользу импортеров» со стороны торговых сетей.

«Крупные ретейлеры Кыргызстана методично наращивают долю присутствия на рынке КР. Супермаркеты появляются во всех крупных и средних городах республики, вытесняя мелкие магазины розничной торговли. При этом торговые сети создают благоприятные условия для импортной продукции в ущерб местному производителю. С импортерами рассчитываются день в день, например, а местным приходится ждать оплаты за товар до полутора месяцев. С импортеров не берут плату за ввод каждой новой позиции товара, чаще всего их не штрафуют, а расходы за ликвидацию их просрочки также берут на себя торговые сети. Разве это конкурентная среда?» – задается вопросом исполнительный директор Ассоциации развития АПК **Рустам Балтабаев**.

По его словам, такая ситуация приводит к тому, что цены на продукцию местного производителя выше, чем на импорт.

«Парадоксально, но это факт. Просчитывая свои выплаты торговым сетям, отечественный производитель вынужден увеличивать отпускную стоимость своего товара, чтобы не остаться внакладе, в результате импортная продукция стоит дешевле и поэтому пользуется большим спросом», – говорит он.

В Ассоциации развития АПК заявляют, что хотя сегодня государство уделяет особое внимание развитию сельского хозяйства – аграриев освобождают от на-



Фото: Depositphotos/zeffss

логов, дают льготные кредиты, – конечным бенефициаром выгоды от всех этих преференций становятся торговые сети.

«Если законопроект не будет принят, то Кыргызстан только усугубит свою импортозависимость, поскольку отечественные производители будут вынуждены сокращать производство или даже закрываться», – говорит Балтабаев.

По его подсчетам, у производителей из оборота изымается до 15% из средств, которые он мог бы пустить на развитие производства, наращивание мощностей и создание дополнительных рабочих мест.

«Вместо этого он кредитруется в коммерческих банках, чтобы в принципе поддерживать производство в существующих объемах. Это экономическое несоответствие. Как и то, что по каждому виду товаров у нас в стране работает всего два-три производителя. При населении в 6 миллионов человек, у нас должно быть 15–20 производителей по каждому виду продукции. А сейчас положение дел таково, что, например, лапшу (кесме), наиболее потребляемый продукт, производят всего две компании. Разве это нормально?» – недоумевает Балтабаев.

То, как сегодня строятся взаимоотношения между торговыми сетями и поставщиками, ненормально с правовой точки зрения, считает Балтабаев.

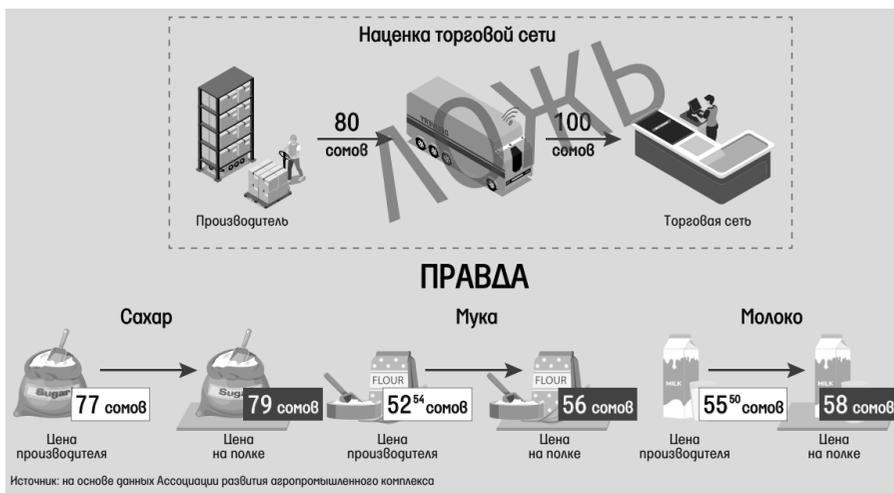
«В торговой системе нет такого, чтобы за одну и ту же услугу – продажу товаров – плата взималась дважды. А у нас производитель вынужден платить дважды, если не трижды: торговая наценка, ретробонус, маркетинговые платежи. Получается, что контрагент получает вознаграждение за одно и то же несколько раз. Например, в России считают, что это является злоупотреблением», – говорит исполнительный директор Ассоциации развития АПК.

С ним полностью согласен **Хуснудин Кадыров**, юрист компании «Салих Халал», которая производит мясную продукцию в Кыргызстане. «Уже давно назрела необходимость устранить существующие в законодательстве дискриминационные практики. Поправки уравнивают в правоотношениях торговые сети и производителей», – уверен Кадыров.

Он также считает, что поправки повлияют на обеспечение продовольственной безопасности страны, так как после снижения сборов со стороны сетей производители готовы на такой же процент снизить отпускные цены на продукцию.

## Открытый финал

Конфронтация между ретейлерами и поставщиками стала



настолько жесткой, что в дело пришлось вмешаться правительству. 14 июня заместитель председателя Кабинета министров **КР Бакыт Торобаев** встретился с представителями ассоциаций и обсудил с ними спорные вопросы. В итоге на официальном сайте кабинета появилась информация, что стороны «пришли к единому мнению по спорным моментам».

В частности, как отметил Торобаев, было решено, что ставка ретробонуса на социально значимые товары отечественного производства будет снижена до 0% и до 5% на продовольственные товары местного производства, согласно списку, утвержденному кабинетом.

Вице-премьер пообещал, что профильные госорганы в течение

двух дней представят список отечественных продовольственных товаров для дальнейшего утверждения. Однако до сих пор перечень не был обнародован, и пока непонятно, когда он появится. Во всяком случае, в Минэкономике конкретных сроков не называют.

Руководитель Национального альянса бизнес-ассоциаций (НАБА) **Искендер Шаршеев** считает, что предложенное кабинетом министров решение проблемы взаимоотношений между производителями и ретейлерами вряд ли можно считать панацеей. Он убежден, что государство должно найти способ установить понятные правила игры для всех участников рынка без введения каких-то перечней.

«В сложившейся ситуации нужно компромиссное решение. Нужно перенимать практику наших соседей и партнеров по ЕАЭС – Казахстана, России, Беларуси. То есть переходить на защиту отечественного производства с учетом, разумеется, интересов торговых сетей. Думаю, что нормальным будет установить размер ретробонуса на уровне 5%. И если будут происходить какие-то выпадения по доходам у торговых сетей, то нужно вводить, например, налоговые вычеты по НДС. Мы все понимаем, что и бизнес торговый должен жить, и в то же время отечественные производители должны развиваться. Конечно, рынок, а точнее, клиент решит, кто прав, кто не прав, чей продукт лучше – импортный или местный, но отечественных

производителей нельзя лишать шанса встать на ноги», – говорит Шаршеев.

Экономист **Нургуль Акимова** предлагает обратить внимание на очевидный плюс новых правил. Искусственных барьеров вроде входных бонусов, ретробонусов и т. д. не должно существовать, поскольку подавляющее большинство киргизских производителей пока еще имеют статус малого и среднего бизнеса. Но так как поправки нацелены на развитие внутренних поставщиков, то следует помнить, что в Кыргызстане недостаточно много инвестируются средства в основной капитал.

«Для надлежащего уровня развития перерабатывающего сектора в год требуется не менее 40% от ВВП капитальных вложений. Эти средства включают в себя новые технологии, более эффективные машины, что удешевит выпуск отечественных товаров. В этом контексте стоит обратить внимание на развитие и конкурентоспособность самих производителей. Помимо охраны прав малого и среднего бизнеса следует проработать вопрос доступа к капиталу и активизации инвестиций», – отмечает она.

По мнению Акимовой, принятие законопроекта вряд ли навредит торговым сетям в той мере, о которой они сами говорят.

«Пока ретейлеры могут не бояться потерять свое влияние, так как в стране торговые сети не так разветвлены. Существует определенный риск ценовой конкуренции, если говорить о торговцах, имеющих более либеральный налоговый режим (малый бизнес работает по патенту, поэтому у него налоговая нагрузка ниже. – «Курсив»). В остальном вреда не будет, разве что торговым сетям за счет снижения операционных барьеров придется больше работать с разными поставщиками», – резюмирует Акимова.

## P.S.

Когда верстался номер, «Курсиву» стало известно, что Кабинет министров КР еще 24 июня поддержал положительное заключение по поправкам к закону (редакция располагает копией заключения). Текст одобренного документа ничем не отличается от того, что месяц назад подготовило Министерство экономики и коммерции.

Теперь законопроект должны обсудить депутаты в комитетах парламента – Жогорку Кенеше, а затем направить на голосование в трех чтениях. Правда, до начала каникул, до 1 июля, депутаты, скорее всего, не успеют принять поправки даже в первом чтении.

## Какие поправки предлагают внести

В справке-обосновании к предлагаемым изменениям в Закон «О внутренней торговле» говорится, что они нацелены на развитие внутренней торговли, повышение продовольственной независимости, обеспечение продовольственной безопасности и справедливой конкурентной среды в республике.

По мнению авторов поправок, в КР полки торговых сетей как основного канала сбыта недоступны для местных производителей.

«Для начинающих отечественных производителей продовольственных товаров торговые сети на сегодняшний день являются не катализатором развития, а фактором формирования убытков», – считают разработчики документа.

Договоры между ретейлерами и производителями Кыргызстана названы в справке кабальными. В качестве подтверждения приводятся условия, которые торговые сети выставляют производителям:

- требуют за введение в ассортимент каждой новой позиции товара входной бонус в размере около 40 тыс. сомов (\$500);
- утилизация и убытки за просроченный товар ложатся на производителей;

- торговые сети надолго отсрочивают оплату товара;
- мерчандайзинг оплачивают производителем;
- за информацию о складских остатках производители платят 10 тыс. сомов (\$125), 15 тыс. сомов (\$197) стоит анализ продаж товаров;
- налагают на производителей штрафы, достигающие 12% от суммы реализации товара, за опоздания по поставкам, за нарушение качества товара, целостности упаковки и т. д.;
- принуждают отечественных производителей уплачивать ретробонусы – комиссию (вознаграждение) от общей суммы проданного товара за месяц, размер которой составляет 20%.

Как отмечают разработчики, ретейлеры также устанавливают торговую наценку на товар отечественных производителей продовольственных товаров до 36% плюс к себестоимости. Эта нагрузка, считают авторы поправок, повлияла на конечную стоимость товаров и привела к тому, что цены на некоторые товары, произведенные

в КР, сравнялись с российскими и даже европейскими.

Чтобы изменить ситуацию, нормализовать конкурентную среду между киргизскими и импортными производителями, разработчики предлагают в числе других мер запретить принуждать контрагента к заключению договоров возмездного оказания услуг, в том числе с третьими лицами. Объясняют это тем, что сети принуждают производителей оплачивать маркетинговые услуги, которые ежемесячно составляют 3–15% от стоимости поставленной продукции. Даже если у компаний нет необходимости, чтобы их товары продвигали ретейлеры, поставщики вынуждены оплачивать маркетинг от супермаркетов, поскольку это обязательное условие договора. В некоторых случаях маркетинговые услуги предоставляет не напрямую ретейлер, а аффилированная с ним компания.

Также предлагается ограничить суммарный объем всех выплат поставщиком в пользу торговых предприятий и обязать сети расплачиваться за товары не через полтора месяца, а раньше.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

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

Генеральный директор:  
**Меуерет 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 БЕКОРОВАЯ**  
**Ирина ОСИПОВА**  
**Жанболат МАМЫШЕВ**  
**Анастасия МАРКОВА**

Корректора:  
**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 ГИМАДДИНОВ**  
Tel.: +7 (707) 186 99 99  
r.gimadidinov@kursiv.kz

Представительство  
в Нур-Султане:  
**РК. г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,**  
**БЦ «На Водро-зеленом**  
**бульваре», ВР-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

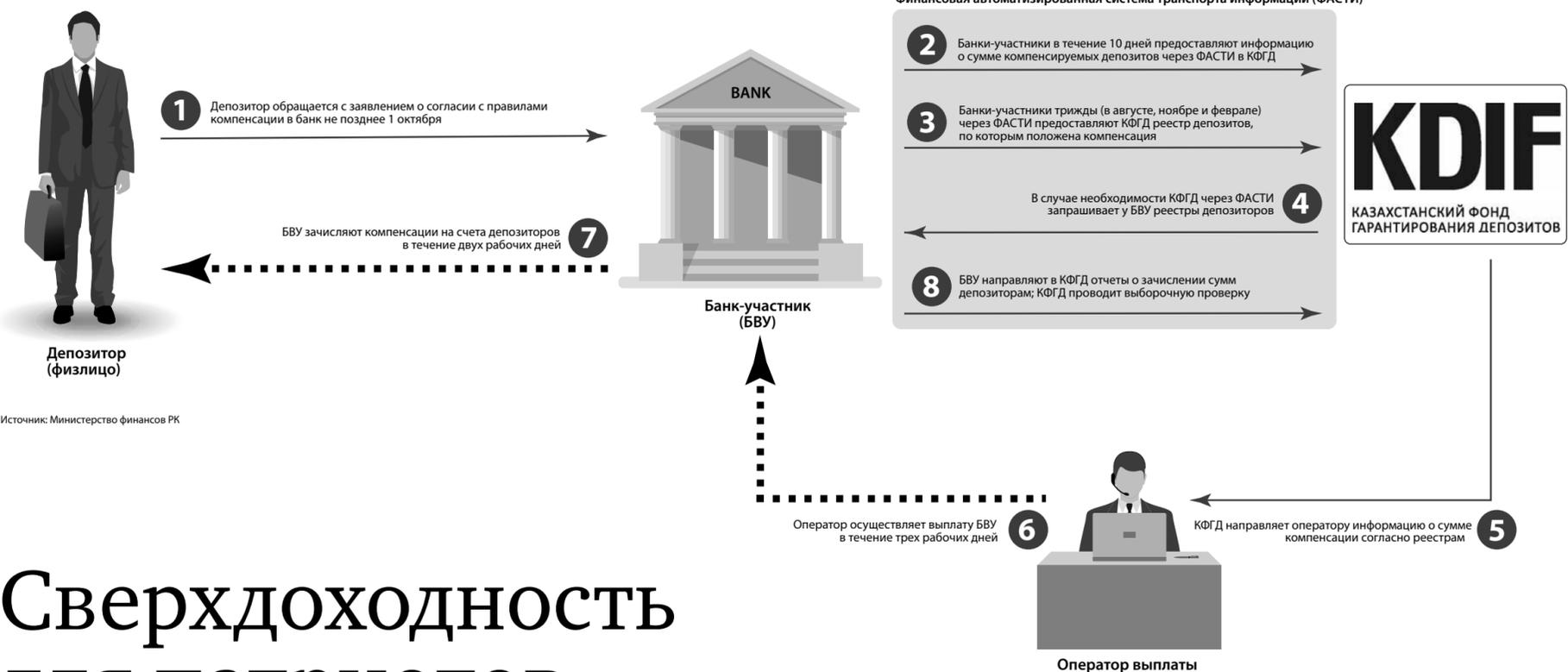
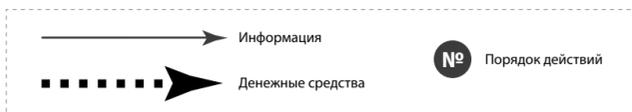
Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации и  
коммуникаций Республики Казахстан  
Свидетельство о постановке на учет  
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии  
**ТОО РПМК «Дюрий»**  
РК. г. Алматы, ул. Калдакбаева, д. 17  
Тираж 8 000 экз.

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

**Схема выплаты компенсации держателям тенговых вкладов в 2022–2023 годах**

**Условие участия депозитора: наличие у физлица срочного или сберегательного депозита в тенге на сумму не более 20 млн тенге в БВУ РК на 23.02.2022**



Источник: Министерство финансов РК

# Сверхдоходность для патриотов

**Чтобы получить от государства 10%-ную компенсацию по тенговым вкладам, граждане должны до 1 октября подать в банки соответствующие заявления. Способ их подачи будут определять сами банки; не исключено, что услугу сделают доступной онлайн. Лицам, не подавшим заявления, премия выплачена не будет.**

**Максим АЗАРОВ**

Министерство финансов РК разработало обновленную версию Правил выплаты компенсации (премии) по депозитам физлиц в национальной валюте. Документ размещен на портале открытых нормативных правовых актов электронного правительства и до 7 июля будет находиться в статусе «на публичном обсуждении». Это проектный статус, поэтому сами заявления от вкладчиков еще не принимаются и торопиться с их подачей не имеет смысла.

**Забирать нельзя**

Главное, что нужно знать вкладчикам сегодня: имеют ли они право претендовать на премию от государства и в каком объеме. Согласно опубликованному документу, компенсация в размере 10% распространяется только на тенговые вклады, размещенные в банках по состоянию на конец операционного дня 23 февраля текущего года. Это должен быть именно тенговый депозит, лежащий на сберегательном банковском счете. По карточным, текущим банковским счетам, вкладам до востребования и условным депозитам премия выплачиваться не будет. К категории физлиц, помимо собственно розничных вкладчиков (включая нерезидентов), относятся также субъекты индивидуального предпринимательства, частные нотариусы, частные судисполнители, адвокаты и профессиональные медиаторы.

Максимальный размер депозита, подлежащего компенсации, составляет 20 млн тенге на одного вкладчика в каждом банке. Иначе говоря, если человек по состоянию на 23 февраля имел депозиты в нескольких банках, премия будет выплачена по каждому из таких вкладов в пределах установленного максимума. Для начисления компенсации вклад должен пролежать в банке ровно год после отчетной даты, то есть до 23 февраля 2023 года включительно.

Понятно, что у подавляющего большинства клиентов сроки

действия депозитов истекут до наступления 23 февраля следующего года (а у многих уже успели закончиться к настоящему моменту). Чтобы получить премию, эти вклады необходимо пролонгировать один или несколько раз. Как указано в правилах выплаты компенсации, банки по желанию клиента обязаны продлить его тенговый депозит «независимо от наличия условий о продлении в договоре банковского вклада». Таким образом, люди, которые после 23 февраля не изымали (полностью или частично) свои вклады и пролонгировали сроки их действия, получат компенсацию в полном объеме. Размер компенсации составит 10% от суммы, находившейся на депозите на конец операционного дня 23 февраля 2022 года. То есть максимальная сумма премии от государства будет равна 2 млн

ванного на конец операционного дня за период с 23 февраля 2022 года по 23 февраля 2023 года. Пополнения вкладов, которые были осуществлены после 23 февраля, компенсации не подлежат. Что касается клиентов, полностью забравших свои депозиты (будь то в связи с окончанием договора банковского вклада либо с его досрочным расторжением), им компенсация не положена. Например, поясняется в правилах, если вкладчик истребует свой сберегательный депозит, продление которого не было предусмотрено договором, и банк эти деньги выдаст, то премия такому вкладчику выплачена не будет. Скорее всего, эта норма призвана урегулировать отношения с депозиторами, которые уже забрали свои деньги, но теперь захотят претендовать на премию, ссылаясь на то, что их договоры не

тов (КФГД, «дочка» Нацбанка) была предоставлена информация, составляющая банковскую тайну клиента, а также его персональные данные в соответствии с законом «О персональных данных и их защите». Такое заявление должно быть подано не позднее 1 октября текущего года. Порядок и способ подачи заявлений будут определять сами банки, говорится в правилах. Депозиторы, не подавшие заявление в срок, компенсацию не получат.

Коммуницировать между собой банки и КФГД будут через систему ФАСТИ (финансовая автоматизированная система транспорта информации). Это специальный электронный канал связи Казахстанского центра межбанковских расчетов (еще одна «дочка» Нацбанка). Как указано в общих положениях

влекательности тенговых депозитов, стабилизацию базы фондирования банковского сектора и сглаживание влияния курсовых колебаний, что позволит оказать стабилизирующий эффект на финансовый рынок Казахстана за счет сдерживания роста долларизации», говорится в пояснительной записке Минфина.

По предварительным данным, которые приводил Нацбанк в начале апреля, порядка 93% счетов, на которые распространяется программа, составляют вклады на сумму не более 3 млн тенге, из них около 84% – вклады до 1 млн тенге. «Таким образом, программа охватывает значительное число вкладчиков для поддержания привлекательности тенговых депозитов», – сообщил финансовый макрорегулятор. В этом же сообщении Нацбанк привел предварительную оценку,

тоже трижды направит оператору сведения об общей сумме выплат. Получив последний такой отчет (по состоянию на 23 февраля 2023 года), оператор переведет банкам необходимую сумму, которую банки зачислят на текущие счета депозиторов.

Процесс получения выплат вкладчиками не будет моментальным, поскольку обмен информацией между банками, КФГД и оператором, как и сами переводы денег, займет определенное время. Как следует из правил Минфина, максимально на это может уйти 13 рабочих дней. Таким образом, на счета клиентов премии должны упасть примерно в середине марта будущего года (самое позднее).

Взаимодействие между КФГД, оператором выплаты и банками будет происходить в рамках специального соглашения, которое стороны подпишут не позднее чем через 30 календарных дней после утверждения правил. В рамках этого документа у КФГД будет право запрашивать у банков реестры вкладчиков по состоянию на любую дату с получением ответа в течение трех рабочих дней. Если КФГД признает представленный банком реестр неполным или недостоверным, он вправе вернуть его на исправление, но что банкам отведено два рабочих дня. Причем за несвоевременное исправление заключительного реестра (по состоянию на 23 февраля 2023 года) банк будет наказан штрафом в размере 200 тыс. тенге за каждый календарный день просрочки, но не более 2 млн тенге в совокупности.

Начислив премии вкладчикам, банки должны будут выслать в КФГД соответствующий поименный отчет. После этого КФГД в течение года проведет выборочный мониторинг на предмет того, насколько верно банки рассчитали суммы компенсаций. Результаты этого мониторинга будут переданы оператору, который и сам будет наделен правом на осуществление подобных проверок. В случае, если оператор или КФГД обнаружит, что банк зачислил компенсацию с нарушением правил, оператор будет требовать от банка возврата некорректно зачисленных сумм.

Правилами предполагается, что банки будут собственными деньгами отвечать как за излишне выплаченные премии, так и за их недоначисление. В первом случае размер суммы, подлежащей возврату оператору, будет рассчитан по формуле, в которой процент «переплаты», установленный в рамках выборочной проверки, будет применен в отношении всей суммы компенсаций, полученной банком от оператора. Во втором случае (если компенсация, выплаченная банком, будет меньше положенной либо вклады, по которым положена компенсация, не были включены в реестр) банк будет обязан за свой счет выплатить депозитору недостающую сумму премии.



Фото: Depositphotos/stockasso

тенге на одного вкладчика в одном банке.

Для граждан, у которых срок депозита истек, но деньги они не забрали, предусмотрена поправка. Им разрешается до 1 августа перевести свои «забытые» деньги на новый депозит в том же банке. В таком случае перевод может быть осуществлен не только со сберегательного счета клиента, но и со счета «Вклады до востребования физических лиц» либо его текущего счета, привязанного к депозиту, действовавшему на конец 23 февраля 2022 года. Эта категория клиентов (при отсутствии последующих частичных изъятий) также получит компенсацию на всю сумму депозита, не превышающую 20 млн тенге.

Клиентам, делавшим частичные изъятия с депозита, премия будет начислена на сумму минимального остатка, зафиксиро-

предусматривали пролонгацию. Судя по всему, данная новелла носила дискуссионный характер у разработчиков. Например, 1 апреля Нацбанк, отвечая на часто задаваемые вопросы о программе защиты тенговых вкладов, сообщал, что «условия начисления премии по вкладам, по которым объективно не представляется возможным провести пролонгацию, уточняются».

**Строго конфиденциально**

Очень важная деталь: компенсация не будет начисляться автоматически. От вкладчиков потребуются подача в банк заявления о согласии с порядком и условиями разработанных Минфином правил. Кроме того, вкладчик должен разрешить, чтобы оператору компенсационных выплат и Казахстанскому фонду гарантирования депози-

правил, сервис обладает необходимой защитой от несанкционированного доступа к отправляемой документации.

**Забота о людях и не только**

Программа защиты тенговых вкладов была анонсирована в совместном заявлении правительства и Нацбанка от 24 февраля текущего года, то есть непосредственно в день начала войны между Россией и Украиной. Это была «срочная и немедленная антикризисная мера, необходимая для обеспечения стабильности финансового сектора на фоне возросших геополитических рисков и роста волатильности на финансовых рынках». Ее цель – поддержать объем розничных тенговых депозитов в банковской системе на уровне не ниже 1 марта 2022 года. Программа «направлена на повышение при-

согласно которой объем расходов по выплате компенсаций вкладчикам составит около 550 млрд тенге. Данные расходы будут покрыты за счет госбюджета.

**Считайте внимательно**

Оператор выплаты (то есть организация, которая будет перечислять банкам суммы компенсаций) правительством пока не определен. При этом известно, что основная роль в сборе информации от банков отведена Казахстанскому фонду гарантирования депозитов. После того как правила выплаты премии будут утверждены, банки в течение 10 рабочих дней направят в КФГД сведения об общей сумме компенсируемых депозитов. После этого трижды (по состоянию на 23 августа, 23 ноября и 23 февраля) банки должны будут представить в КФГД реестр компенсируемых вкладов. КФГД

# Состояние потока

## Что такое плата за поток ордеров и почему эта модель востребована на фондовом рынке

**Плата за поток ордеров (payment for order flow, PFOF) – распространенная практика в брокерской индустрии. Брокеры направляют ордера клиентов не на биржу, а напрямую маркетмейкерам и получают за это комиссии. В США сейчас более 60% всех сделок с акциями проходит вне основных бирж.**

**Ольга ФОМИНСКИХ,  
Татьяна НИКОЛАЕВА**

Комиссия от маркетмейкеров – основа дохода онлайн-брокера Robinhood, который позволяет своим клиентам торговать на фондовом рынке практически бесплатно. Robinhood прямо заявляет, что его миссия по демократизации фондового рынка выполнима исключительно за счет модели PFOF, и большую часть дохода онлайн-брокер зарабатывает благодаря оплате потока заказов. Выручка компании от оплаты потока заказов за I квартал 2022 года составила \$218 млн, или 72,9% чистых доходов. Кроме Robinhood схему PFOF активно применяют неуброkers Schwab, TD Ameritrade, E-Trade, Webull.

### Биржи в пролете

Классическая схема продажи (покупки) акций инвестором выглядит так: инвестор размещает ордер на продажу (покупку) акций, его брокер направляет этот ордер на биржу для исполнения. Каждый – и брокер, и биржа – в этом случае получает свою комиссию.

При схеме платы за поток ордеров брокер, получив заявку от клиента, направляет потоки клиентских ордеров для исполнения не на биржу, а третьей стороне – маркетмейкеру. Маркетмейкер



Коллаж: Александр Хохлов

небольшую фиксированную комиссию (это и есть плата за поток ордеров) и комиссию клиента (если, конечно, эта комиссия предполагалась).

В США Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC) требует, чтобы выполнялось NBBO (лучшая цена спроса/предложения): это должно гарантировать, что брокерские компании предоставляют своим клиентам лучшие общедоступные цены покупки и продажи при торговле ценными бумагами. Если упростить, брокер должен отправить заявку на ту биржу (или тому маркетмейкеру), которая предлагает лучшую на данный момент цену.

Robinhood, например, выбирает лучший вариант для клиента между пятью маркетмейкерами – Citadel Securities, Virtu Americas, Jane Street Capital, Two Sigma Securities, G1X Execution Services и биржей NASDAQ – туда, судя по документам компании, уходит меньше 0,5% заказов.

Charles Schwab также сообщает инвесторам, что поддерживает

что использует эту практику. Однако комиссии брокер не отменял, что позволяет ему получать доходы и от PFOF, и от клиентов.

### Потоки для маркетмейкера

Маркетмейкеры – крупные фирмы, которые выступают в качестве продавцов и покупателей на бирже. Фактически именно они и создают рынок – без маркетмейкера инвестор мог бы очень долго ждать, когда появится встречное предложение и его ордер будет выполнен.

Интерес же маркетмейкеров в потоке заявок очевиден – наибольший доход он получает, когда обрабатывает большое количество заявок от совершенно разных клиентов. Часть из них продает, другая – одновременно с этим может покупать те же самые ценные бумаги. Это чем-то похоже на работу обменного пункта, но возможность заработать на разнице цены предложения и цены продажи – не единственный способ маркетмейкера получить доход.



го маркетмейкер одновременно открывает как длинную, так и короткую позицию.

Простой пример – если один из клиентов хочет продать Coca-Cola, в то время как другой клиент покупает Pepsi, маркетмейкер может заработать свой спред, выкупая Pepsi у клиента по цене спроса и продавая другому акции Coca-Cola в шорт по цене предложения, и статистически рассчитывать, что при большом количестве разных покупателей и продавцов цена корзины не слишком изменится за тот промежуток времени, пока маркетмейкер не получит заявку и не сможет продать акции Coca-Cola вновь по верхней границе спреда, а Pepsi выкупить в нижней границе. Совершая большое количество разнонаправленных сделок и удерживая статистический баланс между объемом проданных или купленных акций, большинство таких игроков будут в плюсе на длинных горизонтах времени.

Другими словами, маркетмейкеры могут одновременно с основной деятельностью по обеспечению ликвидности вести, по сути, деятельность арбитражного фонда, принимая на себя ограниченный риск, получая лучшие цены за счет выкупа и продажи бумаг клиенту брокера

напрямую, а при однозначных дисбалансах (когда все только покупают или только продают) – выкидывать на биржу излишки бумаг.

Маркетмейкеры, как правило, сотрудничают с брокером (и сам брокер может выступать в роли маркетмейкера, законы это позволяют), чтобы иметь возможность занимать бумаги для реализации его стратегии (например, для продажи в рамках своих коротких и длинных позиций).

### Особенности регулирования

В декабре 2020 года SEC оштрафовала Robinhood на \$65 млн за то, что компания не раскрывала получение платежей от трейдинговых фирм за направление им заявок клиентов. Фактически компания обвинили в том, что она не прикладывала усилия, чтобы найти самые качественные сделки для своих пользователей, и сосредоточилась только на существующих партнерах, которые платили Robinhood за заявки.

Комиссия по ценным бумагам и биржам США акцентирует, что «плата за поток ордеров – это метод передачи части торговой прибыли от рыночных операций брокерам, которые направляют ордера клиентов

специалистам для исполнения». Законная цель транзакций PFOF – это ликвидность, а не возможность получить прибыль от предоставления более низкой цены исполнения.

Именно поэтому SEC требует, чтобы брокеры раскрывали свою политику в отношении практики PFOF – с середины 2000-х существует требование о публикации отчетов, объясняющих финансовые отношения брокеров с маркетмейкерами.

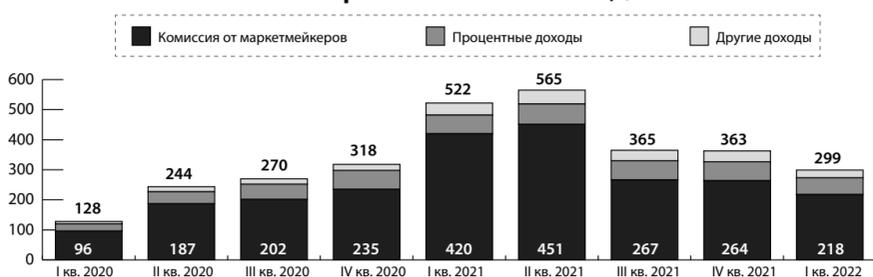
Прошлым летом Европейское управление по рынкам ценных бумаг (ESMA) опубликовало заявление, в котором предупреждало о рисках, связанных с PFOF, и напоминало брокерам, что получение платы за поток заказов вызывает серьезные опасения по поводу защиты инвесторов. В некоторых странах ЕС плата за поток ордеров просто запрещена, но, например, Германия не собирается вводить такой запрет. Совсем недавно, в начале июня, Федеральная служба финансового надзора Германии (BaFin) сообщила о том, что проверила качество исполнения ордеров и выяснилось – для розничных инвесторов практика PFOF оказалась выгодной. «Для небольших объемов ордеров исполнение на торговых площадках PFOF было преимущественно выгодным. При учете транзакционных издержек результаты для большинства клиентов были лучше, чем на эталонных рынках», – говорится в сообщении BaFin. Опасения ESMA в Германии разделяют, но считают, что успешный запрет PFOF сделает торговлю более дорогой для розничных клиентов, и только. Стоит отметить, что в Германии также развит рынок неуброkers.

### Почему сделки уходят с бирж

По некоторым оценкам, более 60% всех сделок в США сейчас проходит вне основных бирж. Торговля все больше перемещается с традиционных бирж на альтернативные торговые системы или в темные пулы. Здесь инвесторы также размещают заявки на покупку или продажу акций, но в отличие от официальных бирж здесь действуют менее строгие правила – не нужно раскрывать цену сделки или количество акций.

Как это работает? Например, если крупный инвестор решит продать большой объем бумаг Amazon, это может привести к росту их стоимости. В рамках dark pool такого случится не должно, поскольку сделка, скорее всего, пройдет по рыночному торгам, а регулятора об этом не нужно уведомлять. Считается, что популярность темных пулов стала расти еще и потому, что многие инвесторы стали меньше доверять крупным биржам, где доминируют так называемые высокочастотные трейдеры.

### На чем зарабатывает Robinhood, \$ млн



сводит между собой ордера от продавцов и покупателей или совершает сделку и на стороне «асков», и на стороне «бидов». Сам маркетмейкер зарабатывает на спреде (разнице между покупкой и продажей). Брокер получает от маркетмейкера процент от его прибыли или очень

договоренности с различными биржами и маркетмейкерами для выполнения правила NBBO и получает компенсацию в зависимости от потока ордеров. Schwab также направляет свыше 99% заявок вне биржи.

В годовом отчете на SEC и Freedom Holding Corp. упомянут,

Стратегии маркетмейкера могут включать в себя не только торговлю одним и тем же активом, но и так называемый статистический арбитраж. Последний предполагает возможность воспользоваться неэффективным ценообразованием в коррелирующих ценных бумагах – для это-

## В Казахстане прошло первое заседание консорциума вузов и коммерческих предприятий



Евразийский Технологический Университет (ЕТУ) инициировал создание консорциума вузов и компаний-партнеров, который будет представлять различные виды образовательных и консалтинговых услуг. Основная цель – сотрудничество и реализация образовательных, практических и социальных проектов.

Реализация национальных проектов требует формирования и развития кадрового резерва управленческих и административных должностей, мотивированных на совершенствование професси-

ональных знаний и управленческих навыков, что входит в выполнение задач, поставленных президентом Республики Казахстан перед вузами и компаниями. Организации не только внесут коррективы в систему образования, что положительно скажется на повышении квалификации сотрудников организаций, но и будут мотивировать студентов и слушателей, готовящихся стать новыми сотрудниками этих организаций.

Сфера образования является важной и перспективной, совместные проекты будут полезны и интересны для всех участников.

### Вузы-участники

- Satbayev University
- Suleiman Demirel University
- КАЗГЮУ
- Академия Ernst & Young
- Международная Академия Компетенций
- Shonbay Business School
- Тренинговый центр Wadjet
- Консалтинговая компания, Мадрид, Испания

### Компании-участники

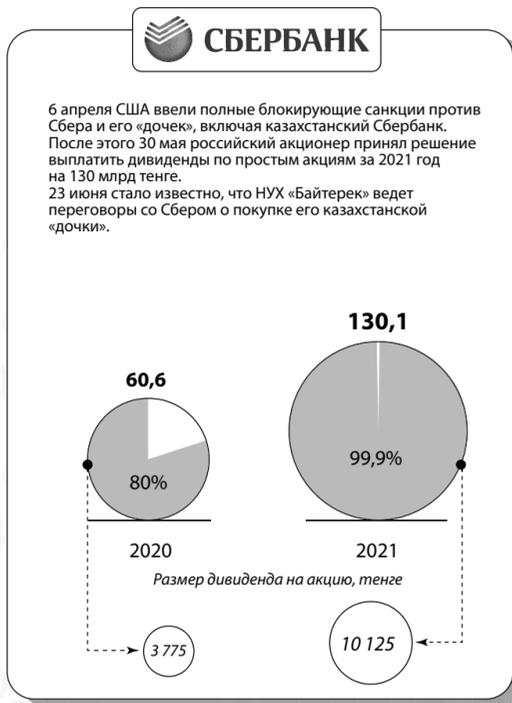
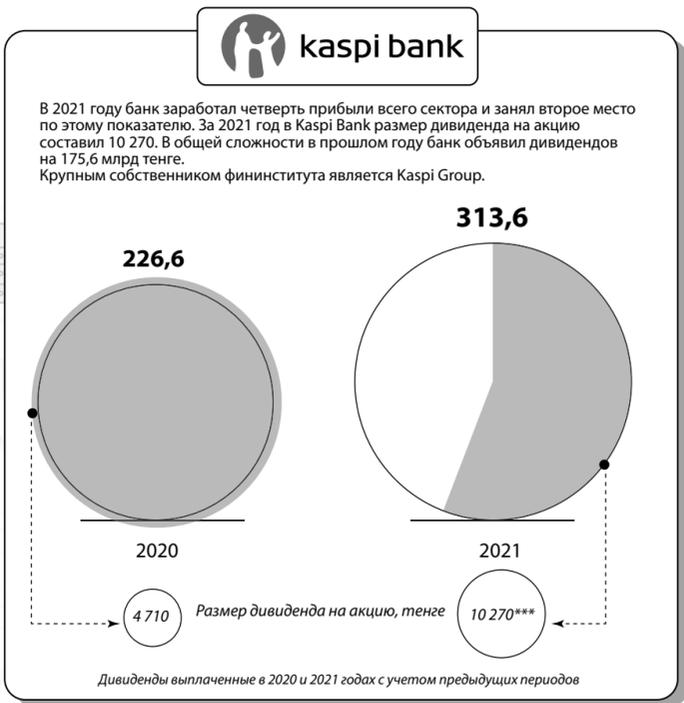
- АО «Alageum Electric»
- Galaksi Group
- Евразийский Банк
- ТОО «GAB-group of outsourcing companies»
- Банк ЦентрКредит
- Brend TOPSALES
- ТОО «Beam Career Management Center»
- Коммуникационное агентство TBD
- Fliptin Technologies LLC, Dubai
- НПП, Алматы
- Учреждение «Ковчег»

### Эксперты

- Асылбекова Лейла Умуракунова
- Ермолаев Михаил
- Билялова Мадина Талгатовна
- Садыков Булат Гасанович
- Мусин Думан Муслимович
- Золин Леонид Борисович

Банки, которые решили выплатить дивиденды за 2021 год

○ Чистая прибыль, млрд тенге ● Процент от прибыли, направленный на выплату дивидендов, %



Игроки, которые отказались от выплаты дивидендов за 2021 год

## За обе щеки

Банки Казахстана запасаются деньгами

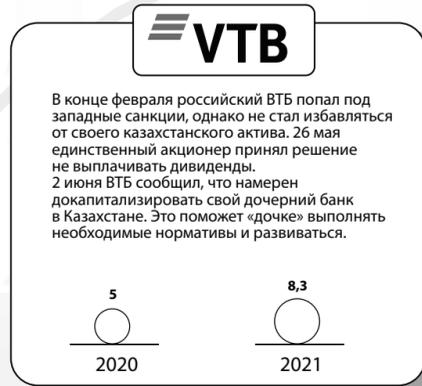
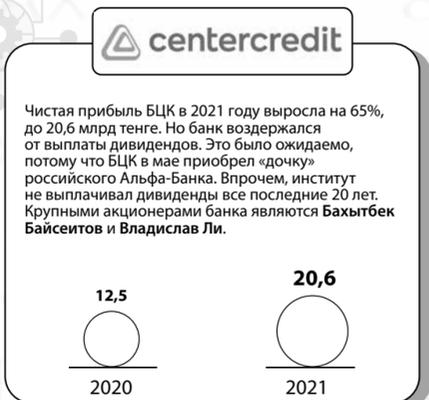
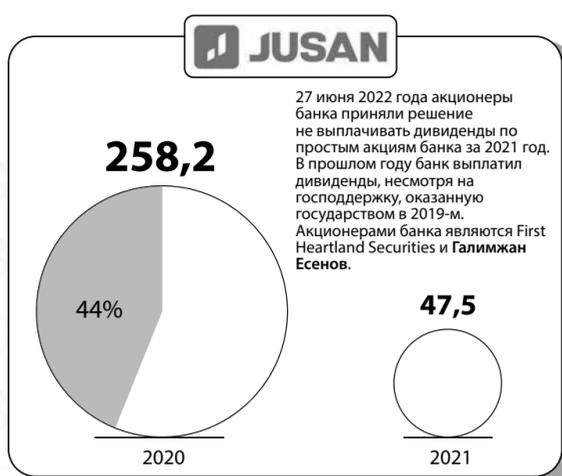
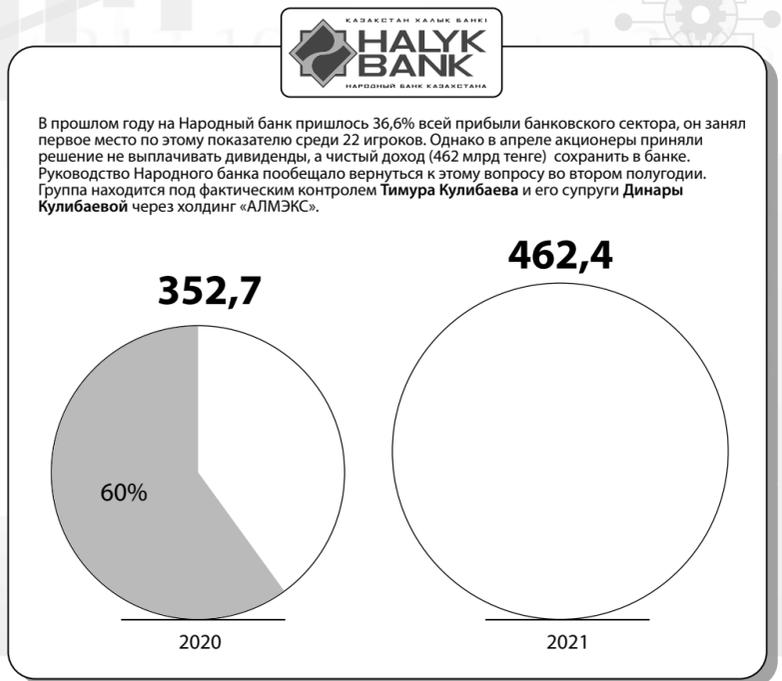
Десять из тринадцати банков, вошедших в периметр AQR, решили в этом году придержать чистый доход. Двое из трех игроков, которые объявили о выплате дивидендов, недавно оказались под западными санкциями. Год назад ситуация была противоположной – девять банков выплатили дивиденды, четыре сохранили их в составе чистой прибыли.

Ольга ФОМИНСКИХ

Генеральный директор DAMU Capital Management Мурат Кастаев считает, что основными причинами отказа от выплаты дивидендов являются геополитическая и экономическая неопределенность. Геополитическая – это война между Россией и Украиной. Конфликт может или быстро прийти к разрешению и деэскалации (это будет позитивом для экономики Казахстана), или продолжаться (это приведет к длительным санкциям против РФ, а если вторичные санкции зацепят казахстанскую экономику, то это будет коллапсом). Экономическая неопределенность обусловлена высокой инфляцией в мире, в ответ на которую крупнейшие центробанки ужесточают монетарную политику и повышают ставки. Поэтому настроения рынков смещаются к тому, что высокие инфляции подорвут экономический рост и столкнут в рецессию США и еврозону. Так как развивающиеся страны (и в первую очередь Китай) зависят от сбыта в США и Европу, то их тоже постигнет или замедление роста, или спад. Поэтому ближайшие два года будут сложными для мировой экономики, а экономика Казахстана, будучи открытой и встроенной в мировую, тоже прочувствует это в полной мере.



«В таких условиях для банков наиболее мудрым решением является капитализация прибыли и наращивание капитала и резервов. Если вышеуказанные риски не реализуются, всегда можно вернуться к вопросу распределения прибыли и выплаты дивидендов», – подытожил эксперт.



\* Банки, входящие в периметр AQR.

\*\* За 2019–2021 годы.

\*\*\* Сумма всех объявленных дивидендов за 2021 год, для Kaspi Bank дан дивиденд на акцию.

Источник: KASE

# ЭКСПЕРТИЗА

> стр. 1

Еще 2,7 трлн фонд заработал на продаже нефтепродуктов (объем выручки от переработки давальческой нефти в 14 раз меньше), 1,1 трлн – на грузовых железнодорожных перевозках. В топ-5 сегментов выручки также входит продажа продукции переработки газа и реализация аффинированного золота. Лишь 40% выручки фонда и его портфельных компаний обеспечили контрагенты в Казахстане.

Чистая прибыль «Самрук-Казына» по итогам 2021 года увеличилась более чем втрое (+228%), до 1,9 трлн. Правда, доля, приходящаяся на акционера материнской компании, – всего 1,6 трлн.

Холдинг остается структурной, тесно сплетенной с правительством РК паутиной взаимных обязательств. Судя по отчету об изменениях в капитале, в 2021 году правительству (единственному акционеру) было выплачено 88 млрд в качестве дивидендов, 66 млрд – в виде прочих распределений. Также государству были переданы активы на 37 млрд тенге, это две компании: РФЦ, ответственный за развитие возобновляемой энергетики, и КОРЭМ – оператор рынка электроэнергии. В число «прочих распределений» попал и построенный на деньги фонда центр казахстанской федерации гимнастики в парке семейного отдыха в Нур-Султане.

При этом от правительства «Самрук-Казына» получил около 10 млрд тенге в результате продажи акций и еще 278 млн в виде дисконта по займам правительства. В отчете о прибылях и убытках указываются 54 млрд тенге, полученных в виде госсубсидии. Поддержала капитал фонда допэмиссия на 180 млрд тенге.

Правительство помогает ФНБ, ФНБ – правительству. Однако этим поддержка экономики «Самруком» не ограничивается. В годовой отчетности ForteBank за 2021 год отражено, что еще в 2018-м банк выпустил 6-летние тенговые облигации на 220 млрд тенге под 4%, которые выкупил ФНБ в обмен на депозит, размещенный в банке ранее на тех же условиях.

## Мейджор усилился

«КазМунайГаз», на который приходится около 57% выручки группы, оказался единственной нацкомпанией, показавшей рост объемов реализации при сокращении объема активов. По-прежнему крупнейшая компания ФНБ по размеру активов (13,7 трлн), КМГ потерял 7% активов, 9% обязательств и 6% капитала. Активы просели из-за сокращения основных средств почти на 1 трлн, до 3,4 трлн тенге. Это произошло на фоне выкупа «КазТрансГаз» – дочерняя компания КМГ обособилась в отдельную нацкомпанию QazaqGaz в ноябре 2021 года. Судя по отчету о движении денежных средств, объем приобретенных основных средств и разведочных активов КМГ остался примерно на уровне 2020 года (410 млрд тенге против 396 млрд годом ранее).

Объем займов КМГ в 2021-м продолжал сокращаться: за год обязательства компании уменьшились на 8%, до 3,7 трлн тенге, из которых 86% номинированы в долларах. «Разгрузившись», КМГ существенно улучшил показатели долговой нагрузки: коэффициент долг/капитал сократился с 0,70 до 0,67, показатель чистый долг / EBITDA уменьшился с 3,14 до 1,35.

Выручка КМГ выросла на 68% (до 6,7 трлн). В структуре выручки компании 53% – продажа сырой нефти и газа, еще 36% – реализация нефтепродуктов. Рост выручки наблюдался по всем сегментам бизнеса компании, кроме транспортировки, где оборот сократился на 15%. Высокой динамикой чистой прибыли – этот показатель вырос в 7 раз (на 597%, до 1,2 трлн) – нацкомпания обязана в том числе совместным и ассоциированным компаниям. Крупнейшая инвестиция КМГ, 20% в «Тенгизшевройле», в минувшем году принесла компании 177 млрд тенге; общий объем консолидированной прибыли от «дочек» КМГ в 2021 году составил 415 млрд тенге (+199%). Свободный денежный поток компании за год вырос более чем десятикратно – с \$121 млн до \$1,57 млрд.

Реализация инвестпроектов – единственный операционный индикатор КМГ на 2021 год, который не был исполнен: вместо запланированных 90 проектов было исполнено 44. Большого

количества новых проектов от КМГ в ближайшее время ждать, по-видимому, не стоит: нефтеперерабатывающие заводы модернизируются, в транспортировку масштабные вложения пока не требуются, а разведка не приносит новых больших открытий. В прошлом году нацкомпания списала активы по разведке и оценке на проекте «Жамбыл» – 59 млрд тенге. На 13 млрд активов было списано в результате расторжения контракта на разведку Узень-Карамандыбасского месторождения, почти 20 млрд КМГ списал из-за уменьшения контрактной территории на участке Тайсойган, около 7 млрд – на участке Каратон – Сарыкамьс.

Компания взяла на себя обязательства по строительству опреснительных заводов на Каражанбасе и в Кендирили, а также по реконструкции водовода Астрахань – Мангышлак. В 2021-м КМГ, выполняя постановление правительства по обеспечению жильем жителей Жанаозена, распределил и выплатил обязательства на 393 и 842 млн тенге; годом ранее компания выплатила 2,5 млрд тенге.

В 2020 году КМГ первой из казахстанских компаний получил риск-рейтинг в области устойчивого развития от международного рейтингового агентства Sustainalytics. В 2021-м показателе был улучшен с 34,5 до 28,4 балла (сегмент нефтегазовых компаний). В годовом отчете компании указывается, что ее совет директоров инициирует и обеспечивает повсеместную интеграцию принципов ESG в ключевых бизнес-процессах.

## Пятерка триллионников

Вторую позицию по размеру активов среди нацкомпаний традиционно занимает КТЖ. Бизнес КТЖ состоит из нескольких сегментов: операторские услуги на государственной системе магистральных железных дорог, грузоперевозки и пассажиро-перевозки железнодорожным транспортом, а также эксплуатация торговых портов на Каспии, через которые осуществляется перевалка нефти, зерна и транзит контейнеров.

В 2021 году активы железнодорожников выросли на 7%, в основном за счет увеличения основных средств (+7%). КТЖ поддерживает достаточно высокий уровень сарех: если износ в 2021-м составил 141 млрд, то капитальные затраты по основным средствам – 357 млрд, а соотношение сарех/выручка – 27%. Нацкомпания достраивает железнодорожные линии Жезказган – Байнеу и Разъезд-19 – Достык, а также паромный комплекс в порту Курык. Кроме того, в 2021 году нацкомпания продала долю в «Востокмашзаводе» за 849 млн тенге.

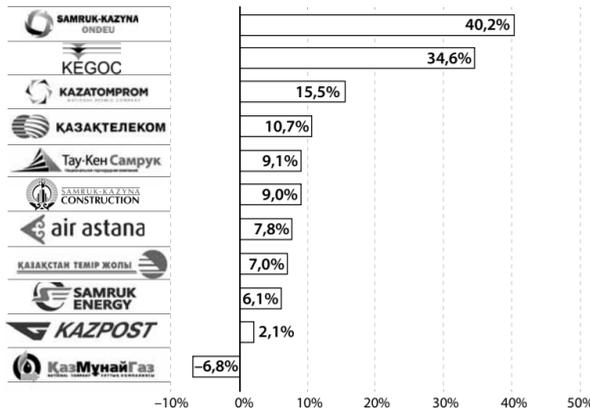
Обязательства КТЖ увеличились на 5% в основном за счет текущих обязательств. Компания смогла на 3% сократить объем долгосрочных займов, одновременно произошло увеличение объема краткосрочных обязательств за счет текущих займов, так и кредиторской задолженности. Показатели долга займов, так и кредиторской задолженности. Показатели долга займов, так и кредиторской задолженности. Показатели долга займов, так и кредиторской задолженности.

В структуре займов КТЖ инвалютная составляющая в 2021 году оценивается в 56%, в структуре облигационных выпусков – в 92%. Основная часть приходится на доллар, евро, швейцарский франк и рубль. После усиления санкций против российских банков КТЖ досрочно погасил долг перед ВТБ и Сбербанком на 19,4 млрд рублей.

Капитал компании вырос на 12% за счет увеличения нераспределенной чистой прибыли – компания, чей финансовый результат нестабилен (на последние 5 лет приходится два убыточных года – 2018-й и 2019-й), который год не выплачивает дивиденды. Кроме того, в 2021-м компания выпустила акции на 4 млрд, которые оплатил нематериальными активами единственный акционер – ФНБ.

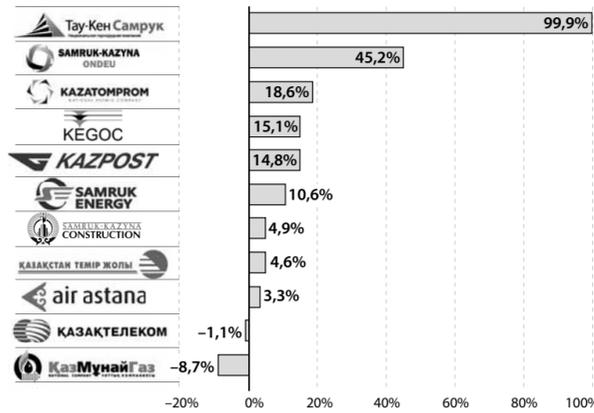
Рост выручки на 13% обусловлен увеличением дохода по грузоперевозкам, на которые приходится 89% всего оборота нацкомпания. На фоне снятия ковидных ограничений в прошлом году динамично рос сегмент пассажирских перевозок, однако выручка по этому сегменту несопоставима с гру-

## Динамика активов крупнейших компаний ФНБ «Самрук-Казына» по итогам 2021 года, %



Источник: данные компаний

## Динамика обязательств крупнейших компаний ФНБ «Самрук-Казына» по итогам 2021 года, %



Источник: данные компаний

# Тридцать триллионов

В 2021 году ФНБ стал крупнее и прибыльнее, но не лишился старого груза проблем

## Основные показатели крупнейших национальных компаний, входящих в ФНБ «Самрук-Казына», в 2021 году, млн тенге

Место в 2021 г.	Место в 2020 г.	Нацкомпания	Доля ФНБ, %	Активы (31.12.2021)	Обязательства (31.12.2021)	Капитал (31.12.2021)	Выручка	Прибыль/убыток	ROA	ROS	ROE	D/E Ratio
1	1	КазМунайГаз	90%	13 652 261	5 493 580	8 158 681	6 742 739	1 197 340	8,8%	17,8%	14,7%	67%
2	2	КАЗАКСТАН ТЕМІР ЖОЛЫ	100%	3 604 134	2 331 692	1 272 442	1 328 537	120 611	3,3%	9,1%	9,5%	183%
3	3	KAZATOMPROM	75%	1 951 504	414 403	1 537 101	691 011	220 026	11,3%	31,8%	14,3%	27%
4	4	КАЗАКТЕЛЕКОМ	52%	1 234 585	590 408	644 177	594 193	97 444	7,9%	16,4%	15,1%	92%
5	7	SAMRUK-KAZHYNA ONDEU	100%	1 128 970	884 803	244 167	36 096	-38 795	-3,4%	-107,5%	-15,9%	362%
6	6	KEGOC	90%	1 093 217	356 081	737 137	186 443	52 636	4,8%	28,2%	7,1%	48%
7	5	SAMRUK ENERGY	100%	939 820	437 180	502 640	332 537	15 347	1,6%	4,6%	3,1%	87%
8	8	Тай-Кен Самрук	100%	789 658	55 423	734 235	724 218	85 418	10,8%	11,8%	11,6%	8%
9	9	air astana	51%	475 927	448 303	27 624	324 907	15 486	3,3%	4,8%	56,1%	1 623%
10	10	САМУРК-КАЗЫНА КОНСТРУКШН	100%	165 752	105 005	60 747	14 315	9 768	5,9%	68,2%	16,1%	173%
11	11	KAZPOST	100%	110 465	76 813	33 651	47 528	-7 172	-6,5%	-15,1%	-21,3%	228%

\* При расчете ROA используется значение активов на конец периода, при расчете ROE – весь капитал, включая нераспределенную прибыль / убыток.

Источник: данные компаний

зоперевозками – 57 млрд против 1,2 трлн. Продажи КТЖ по-прежнему более чем на 90% ориентированы на казахстанских покупателей. Однако 63% выручки от грузоперевозок – это доходы от услуг в международном сообщении, а непосредственно доля транзитной выручки – 36%.

Чистая прибыль КТЖ взлетела с 5 млрд до 123 млрд тенге. Относительно рентабельности в следующем году руководство нацкомпания полно пессимизма. В начале минувшего июня управляющий директор КТЖ по финансам Даир Кушерев сообщил, что по итогам 2022-го ожидается убыток в 36 млрд тенге. «Основной фактор – большой рост инфляции. У нас рост цен на некоторые материалы – те же рельсы, шпалы – почти в два раза. С прошлого года цена на металлы выросла, и, соответственно, цены на основные наши материалы выросли. Во-вторых, у нас рост цен на топливо и электроэнергию. У нас фактически себестоимость по сравнению с прошлым годом больше чем на 200 млрд увеличилась», – заявил Кушерев.

«Казатомпром» в 2021 году продолжил наращивать основные балансовые показатели.

Национальная атомная компания нарастила активы на 16% за счет увеличения балансовой стоимости инвестиций в ассоциированные предприятия: после начала процесса урегулирования спора по новому горному отводу на месторождении Тортудук (разрабатывается СП «КАТКО», где у КАП 49%) нацкомпания увеличила балансовую стоимость актива. Почти вдвое выросла и дебиторская задолженность, увеличились запасы продукции и деньги на счете. В прошлом году «Казатомпром» завершил по проекту завода тепловыделяющих сборок «Ульба-ТВС» и добывающей компании ДП «Орталык», получила право добычи на месторождении Буденновское, а также продала 40% в «Каустике» и 100% проекта KazPV.

Обязательства «Казатомпрома» выросли на 19% за счет роста резервов и прочих долгосрочных обязательств, а также кредиторской задолженности. Займы компании, напротив, сократились – на 9%, до 89 млрд тенге, из которых 88% – долгосрочная составляющая, представленная целиком облигациями – бумаги

тенговые, но индексированные к доллару. При этом долговая нагрузка стабильна: показатель долг/капитал за год сдвинулся с 0,26 на 0,27. Капитал нацкомпания увеличился на 15% – выросла нераспределенная прибыль.

В 2021 году «Казатомпром» увеличил выручку на 18%, до 691 млрд тенге. Хотя «Казатомпром» производит редкие металлы (бериллиевая и танталовая продукция), основная часть выручки компании формируется за счет продажи урана – 89%. По структуре портфеля КАП – одна из самых диверсифицированных компаний в периметре госсектора: 95% ее выручки приходится на 8 стран, а вес ключевого покупателя – Китая – не превышает 28%.

Чистая прибыль нацкомпания практически не изменилась (-1% – 220 млрд тенге), «Казатомпром» остался компанией с одним из самых высоких показателей рентабельности продаж в ФНБ – 31,8%.

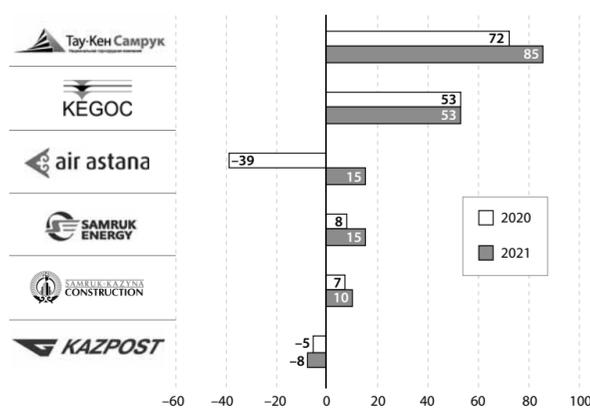
«Казактелеком» в 2021 году зафиксировал рост активов на 11%, прирост дали оборотные активы, а именно активы по договору обратного РЕПО и прирост денег на счетах. Эти средства нацкомпания направляла на текущие счета и депозиты в банках. На-

пример, на конец декабря 2021 года депозиты со срочностью от 3 до 12 месяцев «Казактелеком» направил в ВТБ (3 млрд тенге, ставка 9,0%), Сбербанк (3 млрд тенге, ставка 9,0%) и РВК (2,2 млрд тенге в долларах, ставка 1,2%). Долларовая компонента в депозитах «Казактелекома» за год сократилась с 85 до 63%, однако общий объем долларов в структуре кеша компании вырос на 31%, до 105 млрд тенге.

Капитал «Казактелекома» увеличился на 15% благодаря росту нераспределенной прибыли. Обязательства национального оператора связи сократились на 1%. Заметно сократились долгосрочная (-11%) и краткосрочная (-26%) составляющие в займах, однако у компании растет кредиторская задолженность (+36%). В минувшем году коэффициент долг/капитал компании ушел на уровень ниже 1.

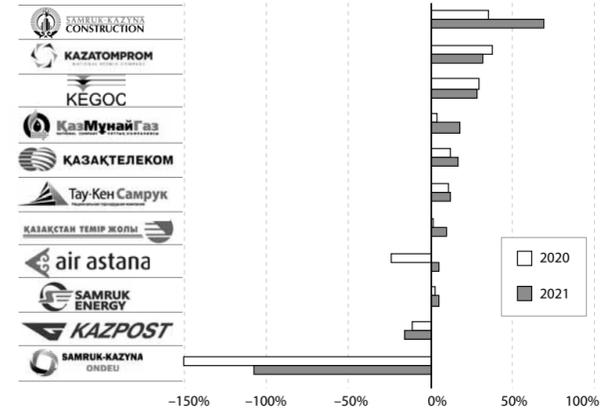
Выручка нацкомпания выросла на 13% за счет увеличения продаж по направлению услуг дата-трафика: объем выручки от передачи данных по сетям фиксированного доступа вырос на 11%, по мобильным сетям – на 10%. Причем мобильный дата-трафик второй год приносит больше, чем фиксированный. Основное на-

## Прибыль и убыток компаний ФНБ «Самрук-Казына», кроме топ-5, млрд тенге



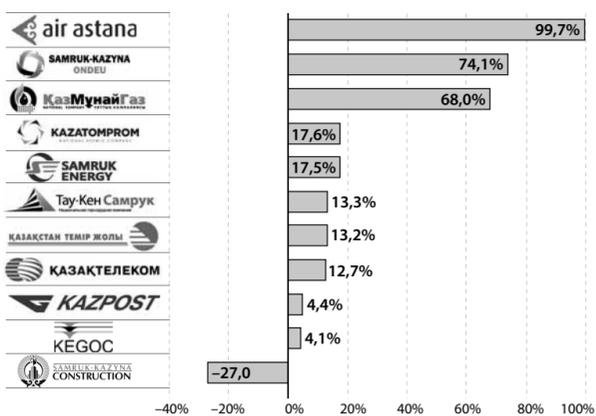
Источник: данные компаний

## Динамика показателя ROS крупнейших компаний ФНБ «Самрук-Казына» по итогам 2021 года, %



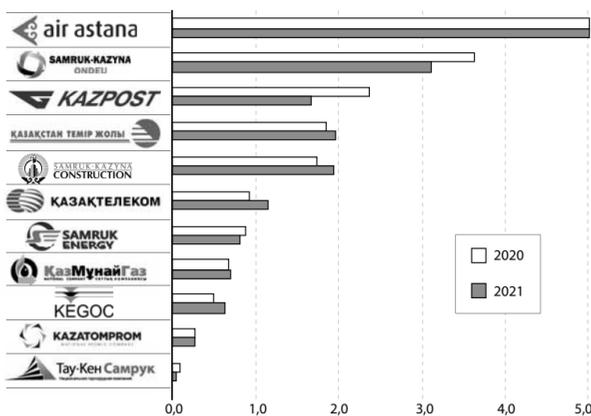
Источник: расчеты Kursiv Research по данным компаний

### Динамика выручки крупнейших компаний ФНБ «Самрук-Казына» по итогам 2021 года, %



Источник: данные компаний

### Отношение долга к капиталу крупнейших компаний ФНБ «Самрук-Казына», ед.



Источник: расчеты Kursiv Research по данным компаний

правление для «Казактелекома» – В2С, оно приносит 71% продаж и обеспечивает значительную часть роста совокупной выручки. Чистая прибыль «Казактелекома» увеличилась почти в 1,5 раза, до 97 млрд. Вокруг прибыли нацкомпания уже не первый год не утихают дискуссии: миноритарные участники требуют увеличения доли чистого дохода, направляемой на дивиденды. Прибыль 2021 года распределить до сих пор не удалось: годовое общее собрание акционеров перенесли с апреля на май, но и на нем крупные акционеры проголосовали против предложенного варианта с выплатой дивидендов в размере 41% чистой прибыли (около 40 млрд тенге). Следующее собрание акционеров намечено на 4 июля этого года.

Samruk-Kazyna Ondeu (бывшая «Объединенная химическая компания», ОХК) в минувшем году вырвалась в топ-5 портфельных компаний ФНБ по размеру активов благодаря бурному капитальному строительству. За год компания обошла по активам KEGOC и «Самрук-Энерго». ОХК реализует проект полипропиленового завода Kazakhstan Petrochemical Industries (KPI) и других нефтехимических и связанных с ними производств в Атырауской области.

За год активы компании выросли на 40%, обязательства – на 45%, капитал – на 25%. Компания проходит инвестиционную фазу – основные средства за год выросли на 9%, нематериальные активы – в 25 раз. У Samruk Ondeu растет дебиторская задолженность (+23%). В 2021-м вливания акционера в капитал составили 86 млрд тенге.

Samruk Ondeu увеличивает и объем реализации: в 2021-м он вырос на 74% и достиг 36 млрд тенге, однако убыток компании пока больше выручки – 39 млрд. Большое строительство на KPI в этом году продолжается, поэтому компания может вновь оказаться убыточной, хотя на 2022-й Samruk Ondeu по данному активу запланировал положительный показатель EBITDA – 82 млрд тенге.

Активы KEGOC по итогам 2021 года перевалили за 1 трлн тенге, увеличившись на 35%. Рост связан с увеличением объема основных средств на балансе компании на 49% (до 976 млрд тенге) из-за притока стоимости от переоценки. Обязательства компании выросли на 15% за счет увеличения объема долгосрочных облигаций и отложенных налоговых обязательств. Компания привлекает капитал на достаточно комфортных условиях: облигации номинированы в тенге, а крупный инвалютный кредит МБРР в сумме 37 млрд тенге (около 10% всех обязательств) полностью гарантирован правительством

РК. Краткосрочная часть как активов, так и обязательств заметно сократилась. Капитал KEGOC вырос на 42% благодаря расширению резерва переоценки активов.

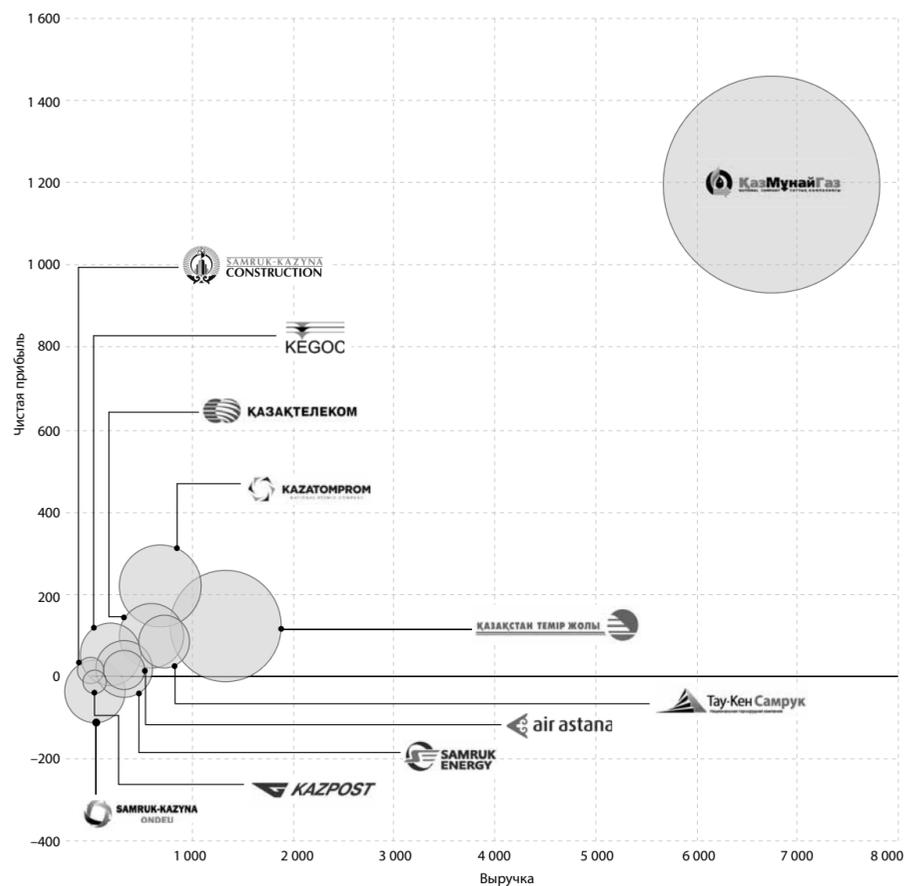
Выручка системного оператора национальной электрической сети увеличилась на

«Самрук-Энерго» показал рост активов на 6%, до 940 млрд. Незначительное снижение объема основных средств на балансе компенсировало рост инвестиций в совместные предприятия (дочерняя структура Экибастузская ГРЭС-2 в 2021 году показала прибыль вместо убытка годом

пани увеличилась на 90%, до 15 млрд.

«Тәу-Кен Самрук» (ТКС) также наращивал активы: в 2021-м они достигли 790 млрд, прибавив за год 9%. Поскольку основу активов ТКС (69%) составляет доля в «Казцинке» (29,82%), изменение ее балансовой стоимости ока-

### Карта основных показателей крупнейших компаний ФНБ «Самрук-Казына» по итогам 2021 года, млрд тенге



Источник: данные компаний

4% и достигла 186 млрд тенге. Основное направление бизнеса KEGOC – передача электроэнергии (69% всей выручки) – продемонстрировало рост объемов реализации на 6% благодаря росту физического объема переданной электроэнергии, тогда как в сегменте технической диспетчеризации и балансирования рост физических объемов не привел к росту выручки из-за сниженных тарифов на данные услуги. Себестоимость реализации KEGOC выросла на 18%, в конечном счете это отразилось на рентабельности: чистая прибыль KEGOC упала на 2%, до 53 млрд тенге.

#### Меньше убыточных

В группе нацкомпаний с активами менее 1 трлн тенге ситуация скорее позитивная: вместо двух убыточных компаний в этом дивизионе осталась одна.

ранее) и увеличение прочих долгосрочных активов. Впрочем, денежный поток на приобретение основных средств в минувшем году увеличился почти вдвое – с 49 до 93 млрд тенге.

Капитал «Самрук-Энерго» почти не изменился (+2%). Обязательства электроэнергетической компании выросли на 11% из-за их краткосрочной компоненты – энергетика нарастила объем текущих кредитов (+54%) и кредиторскую задолженность (+39%), однако, учитывая скромный объем краткосрочных обязательств – 34%, ситуация не критична.

Выручка «Самрук-Энерго» выросла на 18%, до 333 млрд тенге. 89% этого объема дает реализация электрической и тепловой энергии, которая увеличилась в 2021-м на 20%. Еще чуть меньше – 10% – приносит услуга поддержания готовности электрической мощности. Чистая прибыль ком-

пани существенно влияет на весь баланс нацкомпания. В минувшем году эта инвестиция подорожала на 3%. Основные средства ТКС выросли на 31%, до 89 млрд. ТКС активно инвестирует в проекты разработки месторождений Шалкия и Алайгыр.

Обязательства ТКС выросли вдвое за счет полученных займов и кредиторской задолженности, но по-прежнему остаются минимальными среди крупных портфельных компаний ФНБ: соотношение долг/капитал у компании сдвинулось с 4 до 8%.

Выручка ТКС за год увеличилась на 13%, до 724 млрд тенге. После операционной прибыли по итогам 2020-го нацкомпания опять показала операционный убыток. Несмотря на рост реализации золота и серебра на аффинажном заводе в Нур-Султане, компания едва покрывает

выручкой себестоимость продаж. Объемы реализации кремния с завода Tau-Ken Temir за 2021 год упали в 47 раз.

Итоговый позитивный результат – компания фиксирует прибыль в размере 85 млрд тенге (+19%) – сложился благодаря 67 млрд тенге прибыли от доли в «Казцинке» (деньгами ТКС получил 53 млрд). ТКС, как и другие структуры ФНБ, помогал отечественным банкам: по состоянию на конец 2021 года на балансе компании облигации Jusan Bank на 11 млрд тенге с погашением в 2034 году со ставкой 0,1%.

Прошлый год для «Эйр Астаны» сложился позитивно. Авиаперевозчик нарастил активы (+8%), обязательства (+3%) и капитал (+257%). Активы росли по мере увеличения веса основных средств, выданных авансов и кеша. Капитал показал рост с низкой базы, которая была обусловлена убытком прошлого периода. В 2021-м «Эйр Астана» в 11 раз сократила объем долгосрочных займов и почти вдвое – краткосрочных. В минувшем году авиаперевозчик досрочно погасил обязательства перед Народным банком, в котором в 2020-м привлек заем в размере \$115 млн на погашение кредита от ЕБРР, взятого в 2015-м. При этом компания увеличивала обязательства по аренде (в основном лизинг воздушных судов) – до 314 млрд (70% всех обязательств), а также резерв на обслуживание воздушных судов. Такая конфигурация баланса приводит к тому, что у компании самый слабый показатель долг/капитал – 162. Однако говорить о закредитованности авиаперевозчика не приходится. Это же причина самой высокой рентабельности капитала по ФНБ – 56%.

Выручка «Эйр Астаны» увеличилась вдвое, до 325 млрд. Двукратно вырос компонент пассажирских перевозок, на который в обороте авиакомпании приходится 94%. По данным компании, в 2021 году внутренний пассажиропоток вырос на 75%, международный – на 84%. По итогам прошлого года впервые показал техническую операционную прибыль созданный в структуре компании лоукостер Fly Arystan (инициатива по его созданию исходила от первого президента Нурсултана Назарбаева): на этот бренд пришлось до 21% совокупной выручки, а его операционная прибыль при обороте в 68 млрд составила 27 млн тенге. Компания продолжала наращивать выручку от открытого в 2020 году для себя сегмента чартерных грузоперевозок (6 млрд тенге) и почти вдвое увеличила выручку от регулярных грузоперевозок (8 млрд). Вместо убытка в 39 млрд в 2021 году у компании появилась чистая прибыль в 16 млрд.

Нацкомпания, созданная в 2009 году для развития жилищного строительства в стране, Samruk-Kazyna Construction, завершила 2021 год ростом активов на 9%, капитала – на 17%, обязательств – на 5%. Компания нарастила объем выданных долгосрочных займов с 4 до 18 млрд тенге, при этом в кеше она держит 41 млрд и выпускает облигации на 12 млрд.

Выручка SKC упала на 27%, до 14 млрд тенге; это самый маленький оборот среди 11 рассматриваемых компаний ФНБ. При этом чистая прибыль увеличилась на 44%, до 10 млрд. У компании лучший показатель рентабельности продаж (68%). В последние годы компания реализует задачи госпрограммы «Нурлы жер», строя и продавая арендное и коммерческое жилье в столице и регионах за счет средств Нацфонда. Одним из проектов SKC, реализованных в прошлые периоды, стал административно-жилой комплекс «Зеленый квартал», где сейчас квартирует корпоративный центр ФНБ. В минувшем году компания отчиталась о сдаче в эксплуатацию 22 объектов.

Вновь аутсайдером в группе крупных портфельных компаний ФНБ «Самрук-Казына» стала «Казпочта». Активы компании выросли на 2%, обязательства – на 14%, тогда как капитал просел на 17%. В активах компании сокращаются основные средства, при этом среди прочего фигурируют растущие инвестиции в ГЦБ: на конец 2021 года «Казпочта» держала облигации МФ РК и местных исполнительных органов с доходностью от 4 до 14% на 10 млрд тенге. За год объем таких инвестиций вырос на 38%.

Компания заработала лишь на 4% больше прошлогоднего – 48 млрд тенге, второй год получая операционный убыток. Основа выручки – доход от почтовых услуг (60%), за год он вырос на 21%. При этом обороты от другого крупного компонента выручки – финансовых услуг – сократились на 14%. Компания по-прежнему слишком мало зарабатывает и без существенного повышения тарифов вряд ли будет в ближайшие годы работать в операционной ноль. Чистый убыток «Казпочты» по итогам 2021-го составил чуть более 7 млрд тенге, увеличившись на 41%.

### Реформы и их продолжение

ФНБ стал одним из объектов критики после январских событий. Значительная часть критики была справедливой, но в корне проблем была не малозффективные или вредные действия менеджмента и персонала компаний, а модель, в которой работал «Самрук». С одной стороны, от холдинга ждали высокой эффективности и дивидендов, с другой – практически каждая нацкомпания была вынуждена решать задачи государственной политики в своей отрасли, в некоторых случаях эти задачи подчиняли себе бизнес-составляющую. В отдельных случаях средства нацкомпаний использовались для спасения или создания более благоприятных условий для частных коммерческих банков.

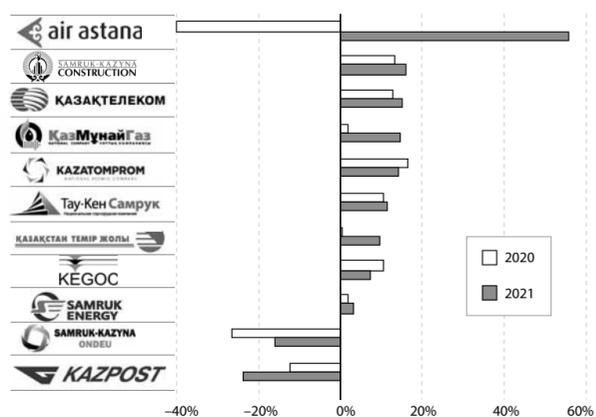
В итоге фондом и его портфельными компаниями принималась масса неоптимальных с точки зрения фонда как бизнес-структуры решений. Пример одного из таких решений в 2021 году – размещение дополнительных средств в качестве долларовых вкладов в казахстанских БВУ.

В 2021-м объем вкладов «Самрук-Казыны» в комбанках вырос на 59%, с 490 до 777 млрд тенге, причем инвалютная составляющая в структуре вкладов увеличилась с 63 до 84%, и эти средства размещены со средней ставкой 0,35% – это на уровне среднего по 12-месячной долларовой LIBOR в 2021-м, то есть ставки, по которой в прошлом году западные банки одалживали друг другу. На последней неделе июня 12-месячная долларова LIBOR была уже на уровне 3,5%. Казахстанские банки принимают инвалютные вклады от корпоративных заемщиков под 0,6% (май 2022 года).

Вряд ли решение «отгрузить» такие объемы ликвидности на вклады внутри страны было оптимальным, скорее – политическим. Таким образом, крупный депозитор не только демонстрирует некоторые успехи в т. н. «деофшоризации», но и улучшает базу фондирования БВУ в инвалюте и может оказывать поддержку тенге, время от времени конвертируя часть средств в национальную. А это уже задачи госполитики.

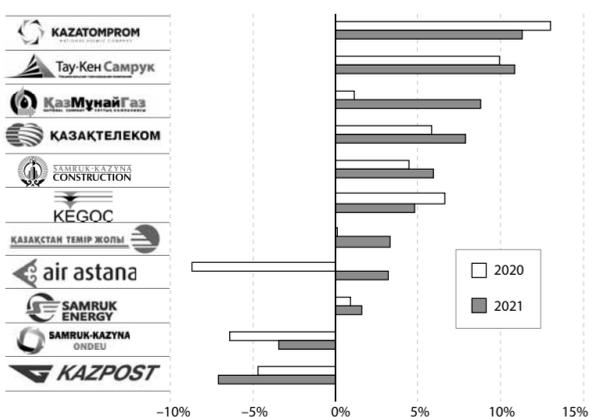
После январских событий в фонде приняты радикальный план реформ («Курсив» делал его обзор в начале минувшего февраля), который не затронул основные противоречия и не ограничил ответственность ФНБ и правительства. В то же время перед холдингом «Самрук-Казына» встают новые и новые задачи, решать которые будет все сложнее. По обновленному плану ФНБ до конца года должно быть проведено IPO одной портфельной компании – КМГ. В высокой стадии готовности к IPO находится «Эйр Астана», которую также планировалось вывести на биржу в текущем году, но размещение решили перенести на 2023-й. В случае с нефтегазовой компанией сложность состоит в управлении социальными рисками в регионах присутствия и нагрузкой, которую вынужден холдингу правительству, периодически прибегая к контролю численности занятых, их зарплат и ценообразования на рынке нефтепродуктов. IPO авиаперевозчика предполагает, что один из партнеров (ФНБ с 51% или британская BAE Systems с 49%) сократит долю своего контроля, но пока никаких сигналов к этому не просматривается. Кроме того, в этом году фонд заходит на крупный и сложный проект строительства АЭС. В ближайшие годы очень многое в судьбе ФНБ и портфельных компаний будет зависеть от прозрачности и четкости как в процессах внутри портфельных компаний, так и в отношениях между фондом и государством.

### Динамика показателя ROE крупнейших компаний ФНБ «Самрук-Казына» по итогам 2021 года, %



Источник: расчеты Kursiv Research по данным компаний

### Динамика показателя ROA крупнейших компаний ФНБ «Самрук-Казына» по итогам 2021 года, п. п.



Источник: расчеты Kursiv Research по данным компаний

# ТЕНДЕНЦИИ

**Какой вид зарубежной недвижимости казахстанцы выбирают для инвестиций и сколько в среднем вкладывают в покупку квадратных метров в Турции, Испании, США и ОАЭ.**

**Наталья КАЧАЛОВА**

В жаркое субботнее утро алматинцы стекаются к выставочному павильону на «Атакенте». Внутри прохладно и по-будничному шумно – посетители выставки зарубежной недвижимости United Property Expo 2022, потягивая турецкий кофе с рахат-лукумом, обсуждают детали будущих сделок и даже подписывают контракты. Кто-то только начал представлять, как проведет летний отпуск с семьей в собственных апартаментах в Махмутларе на берегу Средиземного моря. Представитель турецкого застройщика, приехавший на выставку в Алматы, быстро сбивает с мечтательного настроения: «На ту цену не смотрите, таких квартир уже не осталось, вчера около пятидесяти продали».

## Между Азией и Европой

Турция, по оценке брокера международной недвижимости Tranio, самая востребованная локация для казахстанских инвесторов: в 2021 году на нее приходилось 30% всех заявок на покупку недвижимости.

По данным Института статистики Турции, в 2022 году казахстанцы ежемесячно приобретали в Турции в среднем 220 вилл или апартаментов. Это вдвое больше, чем в 2021 году, и вчетверо выше показателей 2020 года.

В апреле 2022 года Казахстан вместе с Россией, Ираном и Ираком попал в четверку стран, чьи граждане наиболее активны на рынке недвижимости Турции. По итогам мая у казахстанцев была шестая позиция – их подвинули инвесторы из Германии и Украины.

Люди, которые могут позволить себе покупку зарубежной недвижимости, выбирают Турцию из-за относительно доступных цен и возможности получить вид на жительство (ВНЖ) или даже гражданство за покупку недвижимости, отмечают в Tranio. На ВНЖ можно рассчитывать при покупке недвижимости стоимостью от \$75 тыс. в столичном муниципалитете или от \$50 тыс. в других районах. Гражданство с 13 июня 2022 года стоит на порядок дороже: будущему турецкому подданному придется выложить от \$400 тыс. (раньше порог составлял \$250 тыс.) на покупку недвижимости. Эта программа востребована, так как паспорт с позолоченной звездой и полумесяцем дает инвесторам право постоянного проживания в стране и подачи заявления на бизнес-визу E-2 в США.

Судя по деньгам, которые казахстанцы вкладывают в турецкую недвижимость, ориентируются они в основном на получение ВНЖ, тем более что иметь двойное гражданство казахстанцам запрещено. Инвесторы из Казахстана в прошлом году в среднем отдавали 106 тыс. евро за покупку турецкого жилья, сообщают в Tranio. В 2022 году на фоне возросших цен на жилье этот бюджет вырос на треть, до 143 тыс. евро. За такие деньги сейчас можно купить, например, квартиру с одной спальней (аналог нашей двушки) в развивающихся пригородах Стамбула или в премиальных новостройках (с бассейнами, SPA, ресторанами на территории и собственной парковкой) на побережье Аланьи в 500 метрах от моря. А еще год назад владельцы такой суммы



Фото: Depositphotos/masterlu

# Заморские метры

могли рассчитывать на жилье в центре Стамбула или на две инвестиционные квартиры в новостройках Аланьи.

По данным аналитического агентства Endeksa, стоимость жилья в Турции за год взлетела на 172%. Только в январе – мае спрос на жилье со стороны иностранцев (главным образом со стороны российских инвесторов) вырос на 70% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, сообщает Институт статистики Турции. Если в январе – мае 2021 года россияне приобретали в Турции в среднем 290 единиц жилья в месяц, то в текущем году этот средний показатель вырос до 790 единиц. Пиковое значение пришлось на май, когда граждане РФ приобрели 1275 жилищ. Казахстанцы тоже ощутимо нарастили объемы покупок – со средних 113 единиц жилья в месяц в первой половине 2021 года до 220 в месяц в 2022-м.

Самыми привлекательными регионами Турции для иностранцев традиционно являются Стамбул и Анталья – на них суммарно приходится до двух третей всех сделок. В некоторых локациях интерес со стороны зарубежных инвесторов настолько высок, что власти Турции начинают ограничивать выдачу ВНЖ за покупку жилья иностранцами. Так, в мае 2022 года ограничения коснулись части кварталов в популярных городах и провинциях, где доля приезжих превышала 25%. Сейчас в Турции обсуждают сокращение квоты на проживание иностранцев в некоторых районах до 20%.

## Страна корриды и фламенко

Испания привлекает казахстанских инвесторов своими песчаными пляжами и возможностью получить ВНЖ в Европе. Испанскую недвижимость выбирает каждый седьмой казахстанец – клиент Tranio. При среднем ценнике русскоязычных покупателей 200–250 тыс. евро бюджет казахстанцев, по данным брокера, в 2 раза выше – 455 тыс. евро. Другими словами, граждане РК покупают жилье на родине Гауди в основном с целью получения ВНЖ (порог для получения ВНЖ в Испании – 500 тыс. евро). «Среди клиентов из стран СНГ всегда был высокий спрос на программы ВНЖ или гражданства за инвестиции в



Фото: Depositphotos/AlexShadyuk

ЕС», – объясняет руководитель отдела жилой недвижимости Tranio **Марина Филичкина**.

За полмиллиона евро испанские застройщики готовы предложить инвесторам довольно широкий ассортимент апартаментов площадью около 100 квадратных метров с видом на море, бассейном и сауной на территории жилого комплекса. Другой вариант – вилла аналогичной площади с тремя спальнями и собственным бассейном, но уже в отдалении от моря.

Среди регионов особенно востребовано у наших соотечественников побережье Коста-Бланка на востоке страны, районы Аликанте и Торревьехи – более половины покупок, по статистике, приходится именно на это побережье. Популярность региону обеспечивают сравнительно демократичные цены и сильное русскоязычное комьюнити. Другие актуальные районы – Марбелья, с песчаными пляжами и знаменитой Золотой милей (район с шикарными ночными клубами и особняками), Коста-Брава и Барселона.

## База для иммиграции

США выбирает каждый восьмой казахстанец, обратившийся к брокеру Tranio. Средний бюджет покупки – \$530 тыс. За такую цену, например, можно купить меблированную двух-трехкомнатную квартиру с террасой на вторичном рынке на окраине Майами или квартиру с балконом в латиноамериканском квартале Нью-Йорка.

Основной мотив покупки – сохранение сбережений и база для иммиграции.

В США можно купить любое жилье как на физическое, так и на юридическое лицо. Но сама по себе собственность не является гарантией для получения ВНЖ, а станет лишь одним из аргументов в получении бизнес-визы.

Например, визу EB5 можно получить, если инвестор приобретет недвижимость за \$1,8 млн, а его бизнес покажет доходность и обеспечит постоянной работой не менее 10 человек.

## Международный хаб

Дубай – еще одна востребованная среди казахстанцев локация для покупки недвижимости. Казахские клиенты Tranio в числе причин, повлиявших на решение о покупке, называют территориальную близость эмирата. Добираться из мегаполисов Казахстана до Дубая быстрее и удобнее, чем лететь до стран Европы, поэтому наши соотечественники хорошо знакомы с локацией, а брокеры из Казахстана уже много лет активны на этом рынке.

Вложения в дубайскую недвижимость инвесторы рассматривают как способ сохранить и приумножить свой капитал (дирхам жестко привязан к доллару). В мае этого года, по данным Dubai Land Department, цены на новостройки в Дубае выросли в 1,7 раза по сравнению с прошлым годом, и стоимость квадратного метра превысила \$5,5 тыс. «Бывает такое, что с момента подпи-

сания сделки нашими клиентами стоимость объекта вырастает на 5–10% в течение следующих двух-трех недель. Из этой суммы нужно вычесть 3–5% расходов при покупке, тем не менее часто получается, что покупатели зарабатывают на приросте стоимости новостройки уже в ближайшее время после покупки», – комментирует Марина Филичкина.

Несмотря на стремительный рост стоимости жилья, количество сделок тоже растет. «Реально просто все сметают. Жилье, доступное по ценам и в хорошей локации, разбирается мгновенно. Бюджеты разные. До апреля можно было приобрести студию до \$150 тыс. Сейчас средний бюджет – \$300–500 тыс.», – приводит примеры эксперт по недвижимости в Дубае и Абу-Даби **Татьяна Агеева**.

Самая ходовая в 2022 году недвижимость в Дубае – небоскребы строящегося делового района Business Bay, окруженного парками и каналами.

Правительство эмирата делает все, чтобы Дубай стал популярным хабом для ведения международного бизнеса. Здесь легко открыть компанию или зарегистрироваться как самозанятый, к тому же в Дубае нет подоходного налога для бизнеса и частных лиц, налогов на дарение, наследство и прирост капитала. Поэтому вместе с покупкой недвижимости инвесторы нередко открывают в Дубае свою компанию. Визу резидента, позволяющую открыть банковский счет, инвесторы получают при покуп-

ке достроенной недвижимости стоимостью от \$205 тыс.

## Зачем казахстанцам второй дом

Основной мотив покупки любой зарубежной недвижимости – сохранение капитала и стабильная доходность от инвестиций, говорят в Tranio. Инвесторы зарабатывают на сдаче недвижимости в аренду и на росте ее цены.

Запросы казахстанцев в основном традиционны: около 90% интересуется жилой недвижимостью. «Это наиболее понятный объект для инвестирования. Многие люди уже имеют опыт сдачи жилой недвижимости в аренду у себя на родине, поэтому им более ясен механизм поиска арендаторов и более понятно, как подобрать объект, чтобы он пользовался спросом у жильцов. К тому же зачастую люди не исключают возможность, что будут жить сами в купленном жилье. Например, хотят приезжать пожить в доме у моря на пару месяцев в году, когда там нет арендаторов», – поясняет Марина Филичкина.

Однако домашний опыт не всегда применим за рубежом. Неопытные инвесторы при расчете своего будущего дохода часто упускают из виду дополнительные расходы на содержание объекта и уровень конкуренции. Только для сдачи в аренду придется заплатить около 30% комиссии управляющей компании, которая будет заниматься заселением, выселением, передачей ключей и уборкой. Кроме того, нужно учесть регулярные расходы на управление жилым комплексом (чистка бассейнов, уборка территории, охрана и т. п.), коммунальные расходы, а также на обновление мебели, ремонт, расходники (туалетная бумага, моющие средства, лампы и пр.). Кроме того, в любом курортном городе есть сезонность – в низкий сезон квартира будет простаивать, а в высокий инвестору придется конкурировать с еще сотней таких же владельцев и, чтобы выделиться из общей массы, снижать цену.

«Мы несколько лет сдавали квартиру в Белеке, но отказались от этого. Во-первых, высокий сезон только три месяца, а в остальное время спроса почти нет. Во-вторых, мы оплачиваем 60 евро в месяц за уборку территории, плюс летом за электричество из-за кондиционеров по \$200–300 набегаёт, покупаем газ в баллонах – в сумме за год немало выходит. Да и жильцы постоянно то кран сломают, то еще что-то. Получается, все отдыхают, а я ремонтирую», – делится своим опытом бывшая казахстанка **Лейла Абдулаева**.

Кроме вилл и апартаментов спросом среди инвесторов пользуются отдельные или сервисные апартаменты – недвижимость, которая совмещает в себе квартиру и отель. Обычно сдачей в аренду и обслуживанием таких апартаментов занимается управляющая компания (УК), а собственник оплачивает услуги УК и получает оговоренную доходность. Но и здесь не без подводных камней: недобросовестная УК вполне может заложить будущую «доходность» в первоначальную цену объекта и потом будет выплачивать клиенту фактически его же деньги.

Небольшой процент опытных инвесторов вкладывается в реновацию. Например, инвестор покупает отель, ремонтирует его и перепродает по более высокой цене. Или покупает несколько просторных квартир, делает в них ремонт, делит на более компактные юниты и сдает как студенческое жилье. Это более сложная и доходная, но одновременно и более рискованная стратегия, резюмируют брокеры.

**QAZAQ AIR предлагает услугу пассажирских чартерных рейсов и групповых перевозок по межрегиональным направлениям и приграничным территориям соседних государств**



Перевозка группы пассажиров от 10 человек



Туристические группы



Корпоративные вылеты



Пакет «Құзғалық»



Сакральные места Казахстана

Паробранная информация

+7 727 356 3563

sales@flyqazaq.com

Сертификат эксплуатанта РК Комитета гражданской авиации Министерства по инвестициям и развитию АОС КЗ-01/014 от 16.06.2021

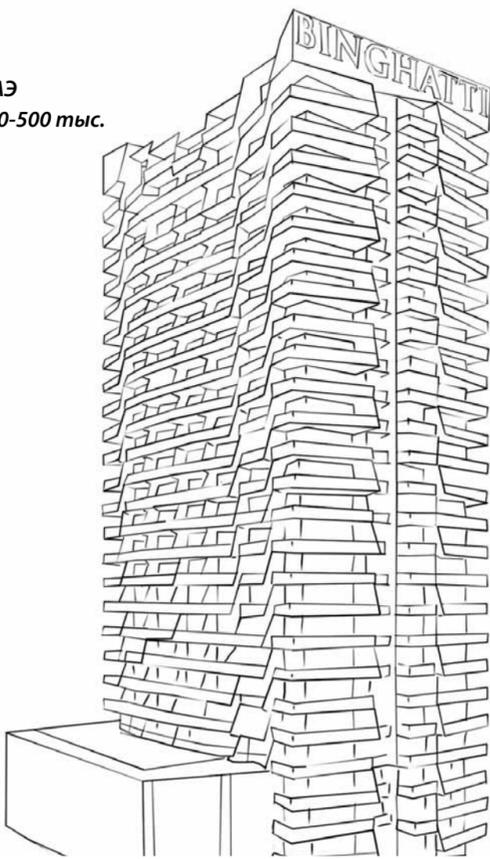


Испания, Аликанте  
€ 455 тыс.

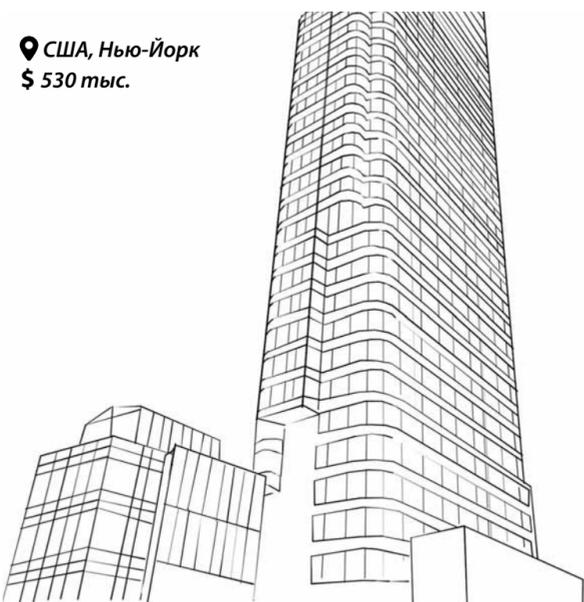


Турция, Аланья  
€ 143 тыс.

ОАЭ  
\$ 300-500 тыс.



США, Нью-Йорк  
\$ 530 тыс.



# Кадиллак на сдачу

## Девелоперы пытаются оживить спрос на жилую недвижимость

**Рынок новостроек лихорадит: спрос упал, а цены на материалы – нет. «Курсив» выяснил, насколько сократились продажи на первичном рынке и на что готовы пойти застройщики, чтобы переломить ситуацию.**

**Наталья КАЧАЛОВА**

«Купить квартиру и выиграть автомобиль? Это возможно только у нас! Акция от застройщика: только сейчас цена на квартиры в новом ЖК всего от 265 000 за м²». Щедрость одного из начинающих девелоперов зашкаливает – столичная квартира по цене ниже рынка, да еще и Cadillac Escalade счастливицу в придачу. Подобные акции от застройщиков регулярно всплывают таргетом в сети. Их цель – экстренно привлечь средства частных инвесторов, чтобы продолжить строительство. Но если покупатель массово не понесет деньги девелоперу, ЖК может превратиться в долгострой.

### Потеря темпа

Застройщики зафиксировали снижение спроса на новостройки в апреле на треть, однако утверждают, что в мае-июне началось восстановление. «В апреле спрос на жилье снизился в среднем на 30%, но уже в мае восстановился до средних исторических значений», – сообщили «Курсиву» в BI Group.

«Согласно нашим данным, в апреле было достаточно резкое падение покупательского спроса на 30%. Однако постепенно спрос восстановился и сейчас держится в диапазоне средних значений», – подтверждает член регионального совета «Атамекен», директор столичной строительной компании ТОО «Эдем» **Ирина Манжанова**.

У начинающих девелоперов снижение еще более заметно. «В нашей компании спрос упал на 50–60%. Спад мы видим не только у нас, но и у наших партнеров, наших конкурентов», – сообщает **Кайрат Кокенов**, учредитель Open Development, эта компания дебютировала на жилищном строительном рынке столицы в конце 2021 года.

Данные Open Development совпадают со статистикой риелторов, которые говорят о сокращении количества сделок в мае более чем в 2 раза, и официальными данными Бюро национальной статистики (БНС).

По данным БНС, в мае в Казахстане зарегистрировано 30,5 тыс. сделок купли-продажи жилья – это минимальный показатель за почти полтора года (с января 2021-го). Для сравнения: двумя месяцами ранее, в марте, когда заканчивалось действие пониженных порогов вывода пенсионных сбережений, сделок было в 2,2 раза больше (67 801).

Продажи упали во всех регионах республики. В Атырауской и Мангистауской областях количество сделок по сравнению с прошлым годом сократилось почти втрое, в Актыбинской и Кызылординской областях – в два раза. В Нур-Султане, Алматы, Шымкенте – на четверть и более.

Цифры отражают резкое снижение платежеспособного спроса: поступление пенсионных денег



Коллаж: Александр Хохлов

на рынок с апреля практически прекратилось, льготные ипотечные программы сворачиваются, а инфляция «съедает» доходы потенциальных покупателей.

### Лед тронулся

Сокращение спроса вынудило девелоперов пойти на крайнюю меру – снижать цены на жилье. «Многие застройщики в мае корректировали стоимость. На фоне январских и февральских событий они задрали цену немного повыше, чтобы компенсировать свои возможные негативные риски. На данный момент они видят, что спрос проседает, и начали запускать различные акции и снижать стоимость», – прокомментировал ситуацию президент Ассоциации застройщиков Казахстана (АЗК) **Виктор Микрюков** на вебинаре, организованном Nomsters.kz.

По данным АЗК, за май новостройки Нур-Султана в среднем стали доступнее на 2,8%, Алматы – на 1,1%. В разрезе классов снижение цен оказалось неравномерным. Жилье класса эконом в Алматы подешевело на ощутимые 4,8%, элит и бизнес – лишь на 0,3% и 0,6% соответственно, а самый популярный комфорт даже прибавил в цене (+1%). В Нур-Султане, наоборот, сильнее всего «сбросил обороты» рынок жилья бизнес и элит (–5,5%), эконом подешевел на 2,5%. Однако и тут наиболее востребованное жилье комфорт-класса, на которое приходится более 60% всех ЖК в продаже, продолжило дорожать (+1% в мае).

Цены на жилье комфорт-класса держатся благодаря тому, что спрос на него почти не изменился. «Спрос у нас не снизился. Наверное, это связано с тем, что мы строим жилье комфорт-класса небольшой квадратуры», – делится представитель карагандинской компании «СемсерТехСервис» **Сергей Ким**.

Один из крупных шымкентских застройщиков, пожелавший остаться анонимом, тоже сообщил о сохранении спроса и цен на жилье среднего ценового сегмента, особенно на малагабаритные квартиры.

### Утром деньги – вечером метры

Кроме снижения цен на менее востребованное жилье застройщики стали использовать более агрессивную рекламу и повышенные скидки для клиентов, готовых платить сразу, сообщили «Курсиву» представители отрасли.

«Если раньше были скидки 3–5%, то сейчас они доходят до 10% при 100%-ной оплате», – рассказывает о ситуации на столичном рынке жилья независимый риелтор **Арман Абденов**.

В Алматы схожая картина. В отделах продаж ведущих застройщиков, куда автор «Курсива» обратился как покупатель, за 100%-ную оплату новостройки предлагали скидки от 2 до 12%. Минимальный дисконт дали в BI Group, а максимальный – в компании Rams Kazakhstan.

Начинающие девелоперы в поисках клиентов используют «тяжелую артиллерию». ТОО «Max Bet PV2» не только снизило цены на свой жилой комплекс Royal House на левобережье столицы с 280 тыс. тенге до демпинговых 265 тыс. тенге за «квадрат» (себестоимость строительства, по оценкам девелоперов, сейчас находится на уровне 290 тыс. тенге/кв. м), но и обещает вручить будущим соинвесторам пару «айфонов» последних моделей и Cadillac Escalade. В Казахстане этот кроссовер премиум-класса продают за 29,9 млн тенге, то есть по цене пары квартир в строящемся ЖК.

### Чуть помедленнее

Опрошенные «Курсивом» девелоперы единодушны в уверенности, что рынок «лишь взял паузу», поэтому строительство новых проектов продолжится, пусть и более медленными темпами.

«Кризис – это сложности, но не катастрофа. Все подрядчики продолжают работать над своими проектами и находятся в поисках новых. Другое дело, что возникла необходимость в пересмотре графика работ и финансирования. Многие компании вынуждены пересматривать даты сдачи своих объектов», – говорит Ирина Манжанова.

В BI Group поясняют, что работа с новыми проектами не приостановлена, пересмотрен только график старта продаж. Сейчас у застройщика довольно большое количество квартир в предложении как по классности ЖК, так и по расположению, планировкам и ценам.

«Мы сейчас находимся на стадии маркетингового анализа рынка. Собираем заявки, анкеты, чтобы понять, по какой цене нам удастся продать жилье», – делится глава шымкентской строительной фирмы **Гульмира Абишева**.

«Работаем сейчас в ручном режиме – каждый день мониторим ситуацию, каждый день смотрим, где-то перестраиваем процессы. Приходится работать, не смотря далеко в будущее, как говорится», – добавляет **Сергей Ким**.

**Кайрат Кокенов** отмечает, что с таким спросом застройщики просто вынуждены пересматривать свою стратегию и, возможно, уменьшать объем ввода жилья в эксплуатацию.

### Триггер роста

Участники рынка понимают, что в текущей ситуации жилье стало недоступно для большей части населения, и надеются, что государство в очередной раз поддержит спрос. «На мой взгляд, нужен триггер для разгона спроса. В противном случае отрасль будет сокращаться», – говорит **Кайрат Кокенов**.

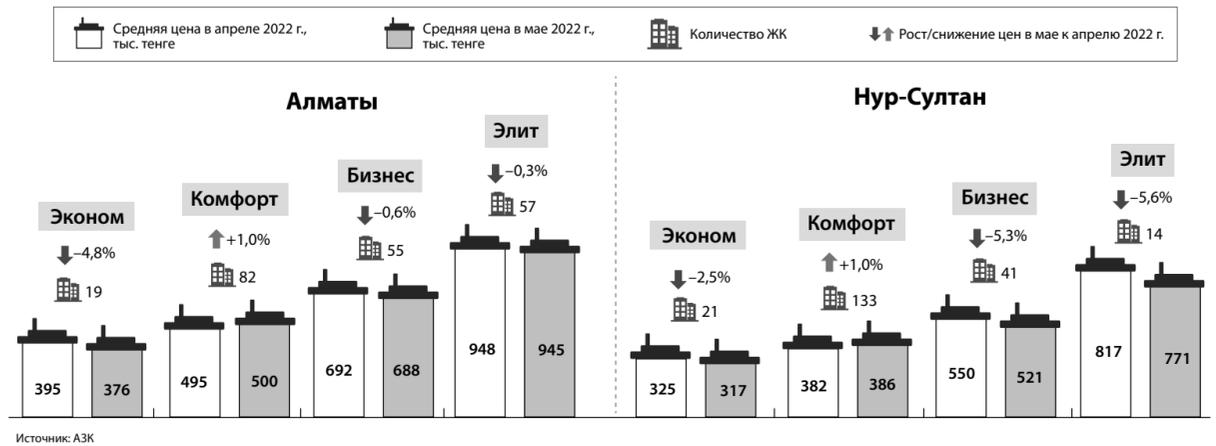
Девелоперы уповают на введение государством новых ипотечных программ под низкий процент (до 10%) с минимальным первоначальным взносом на объекты с долевым участием в строительстве. «К сожалению, процент у нас слишком высок и для многих банковские условия кредитования просто оказываются неподъемными. К тому же первоначальный взнос, требуемый банками, тоже не слишком демократичен к среднестатистическому гражданину. Понижение процента ипотеки и более выгодные условия первоначальных взносов действительно могли бы значительно простимулировать потребительский спрос», – отмечает **Ирина Манжанова**.

Другой способ оживления спроса, который видят застройщики, – внесение в законы поправок, которые бы позволили приобретать казахстанскую недвижимость иностранцам.

Риелторы уверены, что государство в очередной раз поддержит строителей, а цены вскоре вновь начнут расти. Спрос на жилье неизбежно восстановится при текущем дефиците жилья и уровне урбанизации, отмечают участники отрасли.

«На месяц-полтора рынок замрет, пока люди осознают ситуацию, привьются к новым ценам, адаптируются. А дальше пойдет очередной рост. Государство не обделит вниманием строительный сектор, занимающий существенную долю в ВВП и дающий на одно рабочее место семь рабочих мест в смежных отраслях. Будут новые программы стимулирования», – поясняет президент Объединенной ассоциации риелторов **Александр Пак**. И добавляет, что строителям «нужно работать с ценой». – «Для застройщиков, которые могут позволить себе строить по цене от 260 до 330 тыс. тенге за кв. м, у нас очень много клиентов».

## ДИНАМИКА ЦЕН НА ПЕРВИЧНОЕ ЖИЛЬЕ



## ПОТРЕБЫНОК

## Качай и поехали

## Как шеринговые компании «на колесах» делят рынок в Казахстане

&gt; стр. 1

В 2021 году сумма налоговых отчислений, которые Алуtime заплатила в казахстанскую казну, возросла в 2,7 раза (с 45,9 млн до 125,6 млн тенге) по сравнению с 2019 годом, первым полным годом работы сервиса в РК.

Сооснователь же Doscar решил освоить другой вид шеринга на колесах – краткосрочную аренду электросамокатов, и в год закрытия компании Doscar в Казахстане заработал кикшеринговый сервис Ozim. «Кикшеринг, в отличие от каршеринга, менее капиталоемкий. Учитывая наш опыт в шеринге и видя потенциал, было принято решение сменить вид деятельности», – рассказал Есенов. По словам предпринимателя, рентабельность его нового бизнеса составляет 30–40%.

### Кикшеринговый квартет

Сейчас в Казахстане представлены четыре кикшеринговых сервиса. Дольше всех на рынке Ozim, сразу за ним, весной 2021 года, появились два новых игрока – казахстанская компания JET (присутствует еще в Беларуси, Грузии, Армении, Сербии, до войны работала в пяти городах Украины) и белорусский Eleven (присутствует в Беларуси и Грузии). Последним, в июне 2022 года, на рынок зашел российский Whoosh (присутствует в России и Беларуси).

Три кикшеринговые компании сосредоточены только на Алматы. Исключением стал JET, который предоставляет сервис в Нур-Султане, Шымкенте, а также по франшизе в Кызылорде. В прошлом сезоне компания работала в Актау, но из-за невыносимой жары поездок там было относительно мало, и поэтому бизнесмены перевезли самокаты из Актау в Шымкент и решили сконцентрироваться на трех крупных городах.

По оценке кикшеринговых сервисов, спрос на услугу поминутного проката растет. «В Алматы в апреле этого года на наших самокатах проехали почти в пять раз больше, чем в апреле прошлого. Это вполне объяснимо – мы привезли больше самокатов, значи-



Фото: Иван Гончаров

тельно расширили зону для катания и постоянно работаем над улучшением пользовательского опыта. В Алматы нашим сервисом воспользовались более 235 тыс. клиентов – это более 10% жителей города», – говорит директор JET Мусалаф Алибеков. Жители Алматы предпочитают использовать самокаты по транспортному сценарию, то есть не в целях развлечения, а чтобы доехать от пункта А к пункту Б, на небольшие расстояния, не превышающие 3–5 км. Поэтому поездки в среднем длятся 10–15 минут.

В компании Eleven отмечают, что число пользователей в городе продолжает расти и дальше. «Развитый рынок можно считать на третий-четвертый год активного присутствия операторов, потому что аудитория растет с каждым годом. Первыми кататься начинают самые активные пользователи, затем подключается более консервативная аудитория. На третий год количество клиентов

становится существенно больше», – говорит CEO компании Денис Богданов.

### Новенький не съест

Самым весомым игроком из представленных в Казахстане можно считать новичка Whoosh. Компания работает более чем в 40 городах России и Беларуси с общей аудиторией в 8 млн пользователей. Парк насчитывает более 85 тыс. электросамокатов и электровелосипедов. В феврале 2022 года Whoosh планировал выходить на европейский рынок, в частности в Лиссабон. Для «освоения» Европы они привлекли около \$25,7 млн от фонда «ВТБ Капитал Инвестиции» и «Открытие Капитал» – обе эти компании попали под санкции.

«В настоящее время ведение дел в европейском регионе осложнено», – прокомментировали нам в Whoosh. Ускорила ли международная обстановка их приход в Казахстан, или это было в планах изначально, в компании

не сообщили, ссылаясь на коммерческую тайну. При этом отметили, что они «давно смотрели на рынок Казахстана с симпатией». Примечательно, что наклейки с инструкцией по эксплуатации на новеньких самокатах только на английском языке, и, возможно, они действительно предназначались для европейцев.

Приход такого крупного игрока казахстанские компании не обрадовали. «По нашему мнению, спрос на казахстанском рынке уже полностью удовлетворен работающими тут не первый год компаниями. Конечно, десятки миллионов долларов привлеченных инвестиций позволяют им (Whoosh – «Курсив») закупать большое количество самокатов и переманивать сотрудников конкурентов, обещая значительно большие зарплаты, но не думаю, что это сильно поможет на рынке Казахстана», – считает Алибеков. В JET уверены, что их позиция внутри РК гораздо прочнее. «Также мы продолжаем

открываться в других странах, так как у нас нет ограничений в виде санкционных денег», – добавил Алибеков.

Асылбек Есенов полагает, что сценарий Doscar не повторится, и никого из конкурентов россияне с казахстанского рынка не выдавят, так как местные компании нарабатывали свою клиентуру и имеют активных пользователей. Если сравнить тарифы и стоимость поездок, то окажется, что во всех кикшеринговых компаниях они варьируются примерно в одном ценовом диапазоне. Приложения и схемы работы имеют схожие сценарии, а затраты на ремонт и обслуживание во всех сервисах, по данным самих компаний, также примерно равные.

Рынок кикшеринга Алматы можно считать насыщенным (четыре-пять компаний – это предел для миллионника). Поэтому в борьбе за клиентов компании развивают свои сильные стороны. Так, например, Eleven делает ставку на свои самокаты, кото-

рые в компании проектируют самостоятельно с учетом опыта эксплуатации, таким образом они получаются более удобными и прочными. В JET оптимизируют операционные процессы и развивают тарифную сетку для удобства клиентов. А новичок Whoosh заявляет о том, что они будут работать над сервисом и готовы тратить на это «даже больше, чем нужно».

### Акима объединяет

Есть направление, в котором кикшеринговые сервисы готовы взаимодействовать друг с другом. Для развития микромобильного транспорта и его эффективной интеграции в городскую инфраструктуру Ozim совместно с JET и Eleven создали Ассоциацию экологичного транспорта.

«Конечно, конкуренция есть, но при этом давление со стороны всегда больше. Поэтому мы решили, что будем адекватно конкурировать и адекватно вести бизнес. Выставляться так, чтобы самокаты никому не мешали. Потому что от любой жалобы страдают все – акимат не будет разбираться, кто именно ведет себя некорректно. Поэтому если наши сотрудники видят, что чужой самокат валяется, они его правильно поставят, и наоборот, наш самокат поправят сотрудники других компаний», – комментирует Мусалаф Алибеков. Чтобы сократить репутационные риски, компании стремятся к поддержанию порядка на улицах и повышению культуры вождения. Сервисы даже ввели новую позицию – скауты. Это сотрудники, которые следят за тем, чтобы самокаты не бросали посреди тротуаров или в других неполюженных местах. В приложениях появились специальные разрешения виртуальные парковки, где можно оставить самокаты. Также пользователям предлагают пройти бесплатные курсы вождения и парковки. Все игроки алматинского рынка кикшеринга установили ограничения скорости на свою технику – максимальная скорость передвигается в городе теперь 25 км/ч, а в людных местах она ограничена до 15 км/ч.



Города	START Цена на старте	Цена за минуту	Кол-во самокатов	Тарифы	Число пользователей
<b>ÖZIM</b> Алматы	0 тенге, минимальная сумма на балансе в приложении 1 000 тенге	30 тенге	Более 1 000 eq.	3 тарифа для поездок на длительное время	200 тыс. человек
<b>JET</b> Алматы, Нур-Султан, Шымкент, Кызылорда	150 тенге + возвратный депозит 500 тенге	40 тенге	5 000 eq. в Алматы и более 8 000 eq. в целом по РК	3 тарифа для поездок на длительное время	500 тыс. человек
<b>eL</b> Алматы	149 тенге, минимальная сумма пополнения баланса 1 000 тенге	45 тенге	1 300 eq.	Есть подписка для постоянных клиентов	200 тыс. человек
<b>W</b> Алматы	120 тенге + 100 тенге возвратный депозит	40 тенге*	3 000 eq.	Есть подписка для постоянных клиентов	Пока нет данных

\* Стоимость поездки может меняться в зависимости от спроса, числа доступных самокатов, их заряда и других параметров.

### Объявления

• АО «Государственное кредитное бюро» объявляет о проведении аукциона по продаже дизельной генераторной установки марки Aksa Power Generator, модель APD 230/400V-50Hz.

Условия, порядок и дата проведения аукциона представлены по ссылке [www.mkb.kz/posts](http://www.mkb.kz/posts).

Дополнительная информация по тел.: +7 (727) 352 75 70, вн. 6373, моб. +7 777 300 20 21, [assem.akhmetova@mkb.kz](mailto:assem.akhmetova@mkb.kz).

«Мемлекеттік кредиттік бюро» АҚ Aksa Power Generator маркалы, моделі APD 230/400V-50Hz, дизельді генератор қондырғысын сату бойынша аукцион өткізілетіні туралы хабарлайды.

Аукционды өткізу шарттары, тәртібі және күні [www.mkb.kz/posts](http://www.mkb.kz/posts) сілтеме бойынша ұсынылған.

Қосымша ақпарат келесі телефондар бойынша тел.: +7 (727) 352 75 70 ішкі. 6373, ұялы +7 777 300 20 21, [assem.akhmetova@mkb.kz](mailto:assem.akhmetova@mkb.kz) қолжетімді.

• ТОО «ЕвроГМ», БИН 220440003787, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Кабанбай батыра, д. 6/1, офис 201/8. Тел. +7 705 269 51 83.

• ТОО «Гиперон», БИН 970140000360, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев

со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Аксай-4, д. 42, кв. 46.

• ТОО «ПАВЛОДАР ТРАНС ЛОГИСТИКС», БИН 200440009603, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Павлодар, пр. Назарбаева, д. 204, кв. 463.

• ТОО «QWERTY Company», БИН 210940009049, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Абая, д. 111А. Тел. +7 707 413 77 41.

• ТОО «SMART MALL», БИН 211140016709, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматы, Карасайский район, Райымбекский с/о, с. Райымбек, мкр. Турар, д. 1в.

• ТОО «SIMPLE COMMUNICATION», БИН 211140016659, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Алмалинский район, ул. Жамбыла, здание 66.

• Утерьянное свидетельство о государственной регистрации выпуска ценных бумаг АО «Эйр Астана» от 1 ноября 2010 года NA4697 считать недействительным.

• ТОО «AMBER LOOK» «АМБЕР ЛУК», БИН 160340024376, сообщает о своей

ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Абая, д. 76. Тел. +7 771 552 25 48.

• ТОО «KR Partners», БИН 160140010180, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. 6, д. 45, кв. (офис) 28. Тел. +7 771 552 25 48.

• ТОО «ASTANA COMMERCE GROUP», БИН 190340027514, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская область, с. Жибекжолы, ул. Алматылык, д. 17/3. Тел. +7 777 473 01 01.

• ТОО «АСТАНАИНЖКОМСТРОЙ», БИН 051040005224, сообщает о ликвидации филиала товарищества с ограниченной ответственностью «АСТАНАИНЖКОМСТРОЙ» в городе Аксае (БИН 180441042139). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Токпанова, д. 10, н.п. 19. Тел.: +7 708 425 04 72, +7 707 355 55 66.

• Астанинский производственный филиал АО «КазТрансГаз Аймак», находящийся по адресу: г. Нур-Султан, ул. Кунаева, д. 14/3, БЦ «Нурсая», объявляет о проведении слушания ежегодного отчета об исполнении утвержденной тарифной сметы, исполнении утвер-

жденной инвестиционной программы, соблюдении показателей качества и надежности регулируемых услуг и достижения показателей эффективности деятельности субъектов естественных монополий перед потребителями и иными заинтересованными лицами за 1-е полугодие 2022 года по предоставлению регулируемой услуги по транспортировке товарного газа по газораспределительным системам, которое состоится 28 июля 2022 года в 17:00 по местному времени по адресу: г. Нур-Султан, пр. Республики, д. 24, БЦ «Парасат», 1-й этаж, конференц-зал.

Нур-Султан қаласы, Д. Қонаев көшесі, «Нурсая» БО 14/3 ғимарат мекен-жайында орналасқан «КазТрансГаз Аймак» АҚ Астана өндірістік филиалы газ тарату жүйелері және магистральдық газ құбырлары арқылы тауарлық газды тасымалдау жөніндегі реттеліп көрсетілетін қызметті ұсыну бойынша 2022 жылдың 1 жартыжылдығына бекітілген тарифтік сметаның орындалуы туралы, бекітілген инвестициялық бағдарламаның орындалуы туралы, реттелетін қызметтердің сапасы мен сенімділігінің көрсеткіштерін сақтау және тұтынушылар мен өзге де мүдделі тұлғалар алдындағы табиғи монополиялар субъектілері қызметінің тиімділік көрсеткіштеріне қол жеткізу туралы жыл сайынғы есептің тыңдауы 2022 жылғы 28 шілде сағат 17:00-де

Нур-Султан қ., Республика даңғылы 24, «Парасат» БО, 1-қабат, конференц зал мекен-жайы бойынша өткізілетінін хабарлайды.

• Организация ТОО «Атырау Retail», БИН 110440003219, юридический адрес: Атырауская область, г. Атырау, пр. Сатпаева, д. 40а, почтовый индекс 060011, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления. Тел. +7 702 756 50 65.

• Организация ТОО «Taldykorgan Retail», БИН 111140006512, юридический адрес: Алматинская область, г. Талдыкорган, пр. Назарбаева, стр. 46, почтовый индекс 040000, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления. Тел. +7 777 779 40 04.

• ТОО «SunShine Group», БИН 1407 40016188, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Кошкарбаева, д. 28, ВП-1.

• ТОО «GB Energy Group», БИН 171040002735, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Кабанбай батыра, д. 53.

## Собиратели внешних рынков

**100 крупнейших многонациональных предприятий по размерам зарубежных активов выделили аналитики ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию) при подготовке доклада «Мировые инвестиции – 2022».**

В первой сотне многонациональных предприятий (МНП, так называют фирмы, которые ведут сбыт и производство не только в одной стране) 20 компаний родом из США, 13 из Франции, 12 из Германии, 10 из Китая. У Японии и Швейцарии в списке девять и пять компаний соответственно, по три у Канады и Италии, и две у Испании. Все остальные государства (отдельными территориальными единицами выделены также Гонконг и Тайвань) в первой сотне МНП в лучшем случае имеют одно предприятие.

Отраслевая сегментация первой сотни показывает, что больше всего крупных МНП – в нефтепереработке.

В докладе «Мировые инвестиции – 2022» отмечается, что в прошлом году пакеты мер по спасению и стимулированию экономики, принятые различными государствами, увеличили доходы компаний, работающих в сфере строительных материалов, добычи полезных ископаемых, углеводородов, коммунальных услуг и торговли сырьевыми товарами.

Высокий спрос на товары медицинского назначения привел к росту доходов фармацевтических МНП (а доходы поставщиков вакцин почти удвоились). В ряде случаев эти более высокие продажи в сочетании с низкими процентными ставками и высокими ценами на акции привели к приобретениям за рубежом и, соответственно, расширению интернациональной деятельности. Крупнейшей сделкой стало приобретение фармацевтической фирмой AstraZeneca (Великобритания) компании Alexion Pharmaceuticals (США) за \$40 млрд.

Выручка автомобильных МНП также увеличилась (частично благодаря тому, что компании закрывали неудовлетворенный спрос 2020 года). Однако автопроизводители не увеличили в 2021 году свои иностранные инвестиции, поскольку им пришлось сосредоточиться на преодолении ограничений цепочки поставок. Также и МНП легкой промышленности, которые, несмотря на стабилизацию потребительского спроса, в большинстве своем воздержались от расширения деятельности за рубежом.

Второй год пандемии в целом продолжал поддерживать бизнес технологических МНП, но не во всех сферах. Конкуренция в индустрии программного обеспечения и IT-услуг привела к снижению доходов IBM (США) и вынудила ее выделить подразделение Kuldryl, специализирующееся на IT-услугах, в отдельную компанию.

Консолидация и поддержка через национальную промышленную политику дали большой толчок полупроводниковым компаниям. Micron Technology (США) вошла в рейтинг 100 крупнейших МНП по зарубежным активам вместе с Oracle (США), а общее количество технологических и цифровых МНП достигло 15.

Присутствие на международном рынке технологических МНП принципиально отличается от присутствия других компаний, поскольку за счет своих многочисленных цифровых услуг они могут выходить на рынки других государств, не делая крупных инвестиций в зарубежные активы.

### 100 крупнейших нефинансовых МНП в мире по размеру иностранных активов, 2021 год

Корпорация (страна, тип деятельности)	Активы, \$ млрд		Продажи, \$ млрд		Кол-во сотрудников, тыс. чел		Представленность в Казахстане
	За рубежом	Всего	За рубежом	Всего	За рубежом	Всего	
Shell plc (Великобритания, горная промышленность)	368	404	240	262	56	82	✓
Toyota Motor Corporation (Япония, автотранспорт)	319	522	206	279	219	366	✓
TotalEnergies SE (Франция, нефтяная переработка)	298	332	172	218	58	101	✓
Volkswagen Group (Германия, автотранспорт)	263	599	243	296	373	667	
Deutsche Telekom AG (Германия, телеком)	259	319	99	129	156	217	
Exxon Mobil Corporation (США, нефтяная переработка)	197	339	172	277	25	63	✓
Stellantis NV (Нидерланды, автотранспорт)	195	195	158	177	131	282	
BP plc (Великобритания, нефтяная переработка)	192	287	106	158	11	64	
Anheuser-Busch InBev NV (Бельгия, еда и напитки)	179	218	46	54	147	169	✓
British American Tobacco PLC (Великобритания, табак)	172	185	27	35	30	52	✓
Enel SpA (Италия, электричество, газ и вода)	166	234	48	99	36	66	
Chevron Corporation (США, нефтяная переработка)	161	240	90	162	23	43	✓
EDF SA (Франция, электричество, газ и вода)	160	409	42	100	34	165	
Vodafone Group Plc (Великобритания, телеком)	157	171	46	53	87	97	
Honda Motor Co Ltd (Япония, автотранспорт)	149	197	108	129	144	211	
CK Hutchison Holdings Limited (Гонконг, ретейл)	148	156	52	57	279	300	
Mercedes-Benz Group (Германия, автотранспорт)	145	294	170	199	28	172	
Siemens AG (Германия, промышл. и коммер. оборудование)	139	161	59	74	190	303	✓
Hon Hai Precision Industries (Тайваньская пров-ия, электр. компоненты)	137	141	210	215	856	878	
Microsoft Corporation (США, IT-отрасль)	136	334	84	168	78	181	✓
BMW AG (Германия, автотранспорт)	134	260	115	131	40	119	
Johnson & Johnson (США, фарм. препараты)	133	182	47	94	95	144	✓
RWE AG (Германия, электричество, газ и вода)	130	161	18	29	5	18	
China National Petroleum Corp (CNPC) (Китай, нефтяная переработка)	129	625	112	299	121	1 242	✓
Iberdrola SA (Испания, электричество, газ и вода)	121	161	29	46	30	40	
Eni SpA (Италия, нефтяная переработка)	117	156	55	91	11	33	✓
Nestlé SA (Швейцария, еда и напитки)	115	153	94	95	268	276	✓
Huawei Investment & Holding Co Ltd (Китай, телеком. оборудование)	112	155	35	99	45	195	✓
Bayer AG (Германия, фарм. препараты)	110	136	49	52	55	100	✓
Glencore PLC (Швейцария, нефтяная переработка)	105	128	139	204	130	135	✓
Takeda Pharmaceutical Company Limited (Япония, фарм. препараты)	103	108	26	32	42	47	✓
Rio Tinto PLC (Великобритания, нефтяная переработка)	103	103	63	63	49	49	✓
Apple Inc (США, компьютерное оборудование)	100	351	213	366	44	154	
ArcelorMittal (Люксембург, металлургия)	100	103	39	91	97	158	✓
Saudi Aramco (Саудовская Аравия, нефтяная переработка)	99	577	121	359	12	68	
Alphabet Inc (США, IT-отрасль)	99	359	139	258	43	157	
Telefonica SA (Испания, телеком)	95	124	32	46	81	104	
GlaxoSmithKline PLC (Великобритания, фарм. препараты)	93	107	46	47	51	90	✓
Samsung Electronics Co., Ltd. (Юж. Корея, электронная пром-ть)	92	359	206	244	161	268	✓
Tencent Holdings Limited (Китай, IT-отрасль)	92	254	7	87	1	68	
Medtronic plc (Ирландия, инструменты)	90	93	30	30	87	90	✓
Roche Group (Швейцария, фарм. препараты)	89	101	68	69	87	101	✓
Engie (Франция, электричество, газ и вода)	89	255	40	68	22	102	
AstraZeneca PLC (Великобритания, фарм. препараты)	89	105	34	37	74	83	✓
Novartis AG (Швейцария, фарм. препараты)	88	132	52	53	54	104	✓
Mitsubishi Corporation (Япония, оптовая нефть и топливо)	87	180	63	154	17	83	✓
Amazon.com, Inc (США, электронная коммерция)	86	421	156	470	329	1 608	
Christian Dior SA (Франция, текстиль, одежда и кожа)	84	139	71	76	142	176	✓
Nippon Telegraph & Telephone Corporation (Япония, телеком)	84	196	18	108	138	325	
Mitsui & Co Ltd (Япония, оптовые металлы и минералы)	83	123	43	105	21	45	✓
Sanofi (Франция, фарм. препараты)	80	136	44	46	48	95	✓
Atlantia SpA (Италия, строительство)	79	90	6	8	16	20	
Pfizer Inc (США, фарм. препараты)	79	181	52	81	50	79	✓
Nissan Motor Co Ltd (Япония, автотранспорт)	79	134	47	75	73	131	
Unilever PLC (Великобритания, еда и напитки)	78	85	59	62	121	149	✓
Linde PLC (Великобритания, химикаты)	78	82	23	31	45	72	✓
Ford Motor Company (Великобритания, автотранспорт)	78	257	49	135	84	183	
China COSCO Shipping Corp Ltd (Китай, транспорт и хранение)	76	126	28	44	16	110	✓
China National Offshore Oil Corp (CNOOC) (Китай, нефтяная переработка)	75	193	48	79	4	80	
Equinor ASA (Норвегия, нефтяная переработка)	71	147	17	89	3	21	
Sinochem Group (Китай, нефтяная переработка)	71	98	8	60	27	72	
SAP SE (Германия, IT-отрасль)	71	81	28	33	61	107	✓
Enbridge Inc (Канада, электричество, газ и вода)	70	133	21	38	3	11	
Hitachi Ltd (Япония, транспорт и хранение)	70	114	54	91	193	351	
Trafigura Group Pte Ltd (Сингапур, оптовые металлы и минералы)	68	90	138	231	7	9	✓
Sony Group Corp (Япония, бытовая электроника)	67	250	59	88	55	110	✓
LafargeHolcim Ltd (Швейцария, стройматериалы)	66	68	31	32	49	70	
Robert Bosch GmbH (Германия, автотранспорт)	66	111	75	93	270	401	✓
General Electric Co (США, промышл. и коммер. оборудование)	66	199	41	74	113	168	✓
Sinopec – China Petrochemical Corporation (Китай, нефтяная переработка)	66	265	60	305	34	554	✓
Airbus SE (Франция, авиация)	66	121	39	62	69	126	✓
Comcast Corp (США, телеком)	66	276	25	116	57	189	
BASF SE (Германия, химикаты)	64	99	84	93	60	111	✓
Fresenius SE & Co KGaA (Германия, медицинские услуги)	64	82	29	44	218	316	✓
Procter & Gamble Co (США, товары для дома)	64	119	42	76	75	101	✓
National Grid PLC (Великобритания, электричество, газ и вода)	63	124	15	25	17	24	
The Coca-Cola Company (США, еда и напитки)	62	94	26	39	70	79	✓
Orange SA (Франция, телеком)	62	122	25	50	61	140	
Anglo American plc (Великобритания, нефтяная переработка)	61	66	39	42	103	106	
Schneider Electric SA (Франция, электричество, газ и вода)	57	62	32	34	100	166	✓
ChemChina (Китай, химикаты)	57	127	8	60	29	141	
Vinci SA (Франция, строительство)	56	113	27	58	119	219	✓
Mondelez International, Inc. (США, еда и напитки)	55	67	22	29	68	79	✓
General Motors Co (США, автотранспорт)	54	245	23	127	59	157	
IBM Corp (США, IT-отрасль)	53	132	29	57	148	365	✓
TC Energy Corp (Канада, электричество, газ и вода)	53	82	10	11	5	7	
Intel Corporation (США, электронные компоненты)	53	168	65	79	57	121	✓
Oracle Corporation (США, IT-отрасль)	53	131	22	40	87	132	✓
Walmart inc (США, ретейл)	51	252	102	573	600	2 300	
Legend Holdings Corporation (Китай, комп. оборудование)	51	107	54	76	44	88	✓
Deutsche Post AG (Германия, транспорт и хранение)	51	72	71	97	364	592	✓
Micron Technology (США, электронные компоненты)	50	59	16	28	33	43	
Veolia Environnement SA (Франция, электричество, газ и вода)	49	60	27	34	149	180	
OMV AG (Австрия, нефтяная переработка)	49	61	36	42	17	22	✓
Air Liquide SA (Франция, химикаты)	49	53	24	28	40	66	✓
Unibail-Rodamco-Westfield (Франция, недвижимость)	48	62	2	3	2	3	
State Grid Corporation of China (Китай, электричество, газ и вода)	47	665	11	366	16	896	
Danone Groupe SA (Франция, еда и напитки)	47	51	26	29	92	98	✓
Petronas – Petrolia Nasional Bhd (Малайзия, нефтяная переработка)	46	152	41	60	8	49	
Barrick Gold Corporation (Канада, нефтяная переработка)	46	47	12	12	19	19	

Предварительные результаты основаны на данных финансовой отчетности компаний, соответствующих финансовому году с 1 апреля 2021 года по 31 марта 2022 года. Источник: UNCTAD



Фото: Audi.com

# БУДУЩЕЕ УЖЕ ПОДЪЕЗЖАЕТ

## Какими станут автомобили

Время от времени крупные автопроизводители выкатывают диковинные концепт-кары, которые мало похожи на машины «для сегодняшнего использования». Прототипы наглядно демонстрируют, как концерны видят будущее мира автомобилей.

Николай ИВАЩЕНКО

Разумеется, не все идеи находят буквальное воплощение. К примеру, реактивные двигатели на американских концептах 1950-х годов так и не стали реальностью. Однако многие концептуальные вещи прошлых лет – те же мониторы и переход на электротягу, – вошли в обиход.

### Подгонный метр

По мнению дизайнеров и инженеров Audi, в дни грядущие роскошный автомобиль будет поражать не только числом опций, но и возможностями трансформации. Именно об этом говорит шумевший концепт Skysphere. Прототип создан по мотивам родстера из 1930-х годов, но изюминка в том, что Skysphere может быть не только родстером.

Skysphere продемонстрирует технологию изменения длины колесной базы: концепт в буквальном смысле может раздвигаться и сдвигаться, увеличивая длину кузова с 4,94 до 5,19 метра. Соответственно, одним легким движением родстер превращается в купе класса «гран-туризмо» (GT), а у водителя создается ощущение, что он владеет сразу двумя автомобилями.

При этом в режиме GT машина становится полностью автономной – до такой степени, что даже руль и педали уходят в недра передней панели. Автопилот реализуется не только продвинутым искусственным интеллектом, но и адаптивной подвеской, которая получает данные о дорожном



Фото: Audi.com



Фото: Audi.com

покрытии со спутников. Впрочем, для технофобов сохраняется возможность в любой момент вернуться в ручной режим управления.

Дополняет все эти удивительные фишки могучий мотор на 632 лошадиные силы. Он, конечно же, электрический. Агрегат способен разогнать машину с места до 100 км/ч всего за четыре секунды. Пока ускорение происходит лишь в теории: все-таки это концепт-кар. Но задумки у Audi, без сомнения, интересные.

### Данные с потолка

Еще дальше в своих фантазиях пошли специалисты Lexus, представившие концепт LF-30. Премиальная японская марка давно использует дизайнерскую идею веретена, которая отсылает к «швейным» корням материнской Toyota. Обычно фирменную форму можно увидеть на решетках радиаторов моделей Lexus. Однако LF-30 целиком сделан по образу веретена.

Действительно, причудливые футуристичные линии отдаленно напоминают нехитрый предмет. Но сильнее поражает обширная площадь остекления кузова и огромные двери, поднимающиеся вверх, а затем сдвигающиеся вперед. Притом дверей всего две, а мест в салоне – четыре, но за счет размера створок легко сесть и на передний, и на задний ряд.



Фото: пресс-служба Volvo



Фото: пресс-служба Volvo

В Lexus считают, что взаимодействие водителя и автомобиля должно быть максимально простым. Этой цели служит крупный штурвал, на котором сосредоточено управление всеми функциями и опциями. Перед глазами – проекционный дисплей и «гармошка» сенсорного экрана. Согласно задумке дизайнеров, так водитель сохраняет концентрацию и меньше устает.

Притом дополнительную информацию можно брать прямо... с потолка! В него интегрирован экран с технологией дополненной реальности. На него выводится много интересного: от карты звездного неба до более привычной навигации.

Между прочим, в концепте воплощена мечта всех любителей тонировки: затемнение стекла регулируется с помощью электроники. Никакой больше пленки!

Силовой агрегат у концепта тоже интересный. Если в упомя-

нутом Audi предусмотрен один электромотор, то у Lexus их сразу четыре – по одному на каждое колесо. Инженеры говорят, что так и КПД выше, и тяга увереннее. К тому же машина по желанию водителя может быть передне-, задне- или полноприводной. Мощность не названа, но заявленный разгон до сотни занимает всего 3,8 секунды.

И, наконец, самая любопытная фишка LF-30 – он оснащен роботом-помощником. Небольшой дрон способен, например,

донести сумку от дверей дома до багажника. Наверняка, робот получит и другие любопытные функции к 2030 году – именно тогда, по прогнозам Lexus, подобные машины появятся на дорогах.

### Гостиная на колесах

Увдумчивых шведов несколько иное видение будущего. В противовес Lexus, они ориентируются на упрощение линий и форм с одновременным получением максимального внутреннего объема. Потому концепт Volvo Concept Recharge – не родстер или купе, а что-то среднее между кроссовером и минивэном. Выглядит не ошеломительно, зато практично.

Автомобиль хвастает широкими распашными дверями в духе Rolls-Royce. Салоны всех концептов обычно минималистичны, но скандинавы довели идею почти до аскетизма. Передняя панель – непривычно узкая и компактная, а кресла напоминают мебель из Ikea. Все это не просто так, а ради получения бесценных кубических сантиметров пространства в салоне.

Давно ушедшие из индустрии выдвижные фары получили у шведов новое прочтение. Горизонтальные сегменты днем остаются узкими, а ночью раздвигаются вширь и освещают путь широким пучком света.

Сосредоточившись на уютном внутреннем мире концепта, в Volvo не стали углубляться в технические детали. Инженеры

лишь отмечают, что к 2025 году технологии позволят сократить процесс быстрой зарядки электромобиля наполовину. Значит, у моделей с двигателями внутреннего сгорания будет оставаться все меньше преимуществ.

Volvo была бы не Volvo, если бы не задумалась о безопасности. Помимо привычных систем, концепт подразумевает получение данных о поездках от других автомобилей. Анализ этой информации позволит автопилоту «учиться на чужих ошибках» и

снизить потенциальную аварийность.

### Мечта геймера

Безопасность, динамика, простор в салоне? Что за скука! Китайцы из MG (ранее это была британская компания) предлагают автомобиль, который позволяет максимально приятно проводить время за видеоиграми. Притом можно как использовать машину в качестве симулятора, так и играть на ходу.

Концепт-кар Maze имеет почти полностью прозрачный салон: роль крыши, дверей и окон выполняет огромный колпак, откидывающийся назад. Внутри нет ни руля, ни педалей, ни привычных нам клавиш – только два кресла и тачскрин, через который можно управлять всеми функциями авто.

Но самое интересное в Maze происходит за пределами интерьера. В концепт внедрили голографический проектор, создающий перед автомобилем огромный экран, словно парящий в воздухе. С его помощью можно забавляться играми, а эффект от виртуальных приключений будет дополнен физическими ощущениями: кресла подвешены на роботизированных кронштейнах.

Заявлено даже, что игры в Maze могут использовать окружающие локации за счет технологии дополненной реальности. То есть действие какого-нибудь шутера будет происходить там, где вы припаркуете автомобиль.

Понятно, что такой гаджет на колесах приводится в действие электромотором. Ни мощность, ни емкость батарей не указана – да и кому она интересна в этом случае? О серийных перспективах речи тоже не идет, но китайцы намекают: в ближайшем будущем время в поездках можно будет коротать играми. Главное, чтобы автопилоты к тому времени стали по-настоящему надежны и безопасны.



Фото: sebastienmauroy.com



Фото: sebastienmauroy.com