

КУРСИВ



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
КТЖ НЕ БЕРЕТ ГРУЗ В КИТАЙ

стр. 3

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
БАЗЫ ДАЛИ РОСТ

стр. 6

ТЕНДЕНЦИИ:
БУКЕТНЫЙ ПЕРИОД

стр. 11

LIFESTYLE:
ИНДЕКС РОСКОШИ

стр. 12

kursiv.kz kursiv.kz kursivkz kursivkz kursivkz

И последние стали третьими

Первый месяц наступившего года оказался удачным для казахстанских банков (не для всех, разумеется) с точки зрения извлечения прибыли: сообщая сектор заработал почти в 1,5 раза больше, чем годом ранее. Однако роль кредитной деятельности в доходах банков продолжает снижаться: по итогам января доля ссудного портфеля в совокупных активах БВУ опустилась ниже 50%.

Виктор АХРЁМУШКИН

Прибыль

В январской статистике банковского сектора РК (опубликована на сайте Нацбанка) обращает на себя внимание существенный рост чистой прибыли БВУ по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Она выросла на 33 млрд тенге (+46,3% к январю 2020-го) и составила 104,3 млрд.

Заметный вклад в это увеличение внесли Kaspi Bank (+6,3 млрд тенге к собственному результату прошлого года), Сбербанк (+2,3 млрд), Альфа (+2,1 млрд) и Халык (+1,5 млрд). Однако главным драйвером секторального роста неожиданно стал АТФБанк. После того как по итогам 2020 года этот игрок допустил убыток в размере 120 млрд тенге, в январе 2021-го его прибыль составила 18,7 млрд.

В пресс-службе АТФ «Курсиву» сообщили, что прошлогодний убыток образовался из-за доформирования резервов по проблемным займам. «В соответствии с условиями сделки (по покупке АТФБанка Jysan Банком. – «Курсив») АТФБанком были созданы дополнительные провизии, что и повлияло на возникновение убытка в декабре 2020 года, а Jysan Банком была осуществлена докапитализация АТФБанка на сумму 97 млрд тенге. В комплексе все предпринятые меры позволили АТФБанку сформировать достаточный уровень собственного капитала в соответствии с требованиями регулятора», – отметили в пресс-службе. По поводу январской прибыли в банке проинформировали, что она была получена «за счет основной деятельности и погашения займов крупными заемщиками корпоративного бизнеса, по которым ранее были сформированы провизии».

Аномально высокий январский результат позволил АТФ занять третье место в текущем списке самых прибыльных банков РК. Больше в отчетном месяце заработали только Халык (29,9 млрд тенге) и Kaspi (24,6 млрд). С заметным отставанием в пятерку лучших вошли также Сбербанк (8,6 млрд) и Forte (4,0 млрд).

> стр. 7



Фото: Depositphotos/ekipa

Прилив инвесторов

Какие новые туристические проекты появятся на Каспийском побережье

Инвестиции в туристическую инфраструктуру Мангыстау в ближайшие четыре года составят почти полтриллиона тенге. «Курсив» выяснил, что будет построено на эти деньги и каких туристов ждут инвесторы новых проектов.

Наталья КАЧАЛОВА

За масштабное освоение прибрежной территории Каспийского моря взялась турецкая компания Sembol Construction (основатель Феттах

Таминидже) в партнерстве с крупнейшими отечественными застройщиками – VI Group и Bazis-A. Девелоперское трио намерено создать на Каспийском побережье туристический центр европейского уровня, который, судя по тексту из презентации VI Group, должен обеспечить гостей лучшим сервисом и разнообразием развлекательных зон.

«Иностранные и отечественные инвесторы прогнозируют, что порядка 60% отдыхающих (на побережье Актау. – «Курсив») составят иностранные туристы», – сообщили в пресс-службе Bazis-A.

> стр. 9

Паи пошли по рукам

В Казахстане в 2020 году почти наполовину вырос спрос на ПИФы

Количество пайщиков в 2020 году увеличилось на 42%. Участники рынка коллективных инвестиций считают, что рост продолжится за счет низких ставок по банковским валютным депозитам и цифровизации брокерских услуг.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Паевые инвестиционные фонды (ПИФ) появились в Казахстане в 2005 году, с принятием закона «Об инвестиционных фондах». Рынок ПИФов в республике достиг своего максимума в 2008 году, когда число зарегистрированных фондов составило 219, а совокупные активы – 156,5 млрд тенге. Пайщиков в 2008 году было более 3,5 тыс. После мирового финансового кризиса количество паевых фондов, как и держателей паев, значительно сократилось.

По данным Агентства по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР), на начало 2021 года на рынке ценных бумаг действовало 35 паевых инвестиционных фондов.

Паевой инвестиционный фонд объединяет деньги разных инвесторов, чтобы коллективно вложить их в какие-то финансовые инструменты: акции, облигации, недвижимость или другие. Инвестор может вложиться в ПИФ, приобретя долю в нем – пай. Распоряжается средствами ПИФа специальная финансовая организация – управляющая компания (УК). Она решает, какие именно ценные бумаги или другие активы приобрести, когда их покупать и когда продавать. Управляющие компании, работающие на рынке коллективных инвестиций, в соответствии с риск-аппетитами клиентов предлагают ПИФы с консервативной, сбалансированной и агрессивной стратегией.

Наиболее распространенный тип ПИФа на рынке Казахстана – интервальный, то есть тот, управляющая компания которого выкупает паи, проданные инвесторам, не все время, а периодически, с заранее определенными интервалами. Таких фондов в Казахстане насчитывается 20.

Закрываются ПИФы, как правило, формируются под определенный проект. Вложиться в такой ПИФ можно на стадии формирования, вывести средства – после завершения всех работ по проекту. Сроки выхода из закрытого ПИФа устанавливаются заранее и составляют несколько лет. Фондов такого типа в Казахстане 14.

> стр. 5



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Depositphotos/fork

Проводники товаров

За компаниями, которые вызвались создавать ОРЦ для Национальной товаропроводящей системы, стоят Орифджан Шадиев и Тимур Кулибаев.

Татьяна ТРУБАЧЕВА

Правительство Казахстана еще в 2010 году задумалось о строительстве товаропроводящих сетей. Эти сети должны «ликвидировать» перекупщиков, которые задешево скупают товар у фермеров и задорого продают его розничным покупателям. В 2021 году власти определились с частным инвестором, который создаст первую очередь ОРЦ (оптово-распределительные центры). ОРЦ войдут в Национальную товаропроводящую

систему (НТС), которая к 2023 году должна будет включать 24 ОРЦ.

Первую очередь проекта, включающую семь ОРЦ, оценивают в 142,5 млрд тенге. За эти ОРЦ взялся частный инвестор – консорциум компаний, за которыми стоят Орифджан Шадиев и Тимур Кулибаев.

Два из семи ОРЦ были построены еще несколько лет назад, и по договору ГЧП инвесторы должны будут отдать их в собственность государства. Примечательно, что еще летом прошлого года Казахстан планировал потратить 147,5 млрд тенге на 15 ОРЦ.

Укороченный путь

ОРЦ делятся на три вида по специализации и местоположению. ОРЦ-Хранение будут располагаться максимально близко к фермерам и оказывать услу-

ги по приемке, хранению и первичной доработке (мытьё, калибровка, упаковка) для последующей продажи.

ОРЦ-Торговля появятся в пригородах областных центров и крупных городов. Их задача – предоставлять фермерам, оптовикам (в том числе торговым сетям, рынкам, кафе-ресторанам) доступ к торговой инфраструктуре для реализации продукции, временного хранения, доработки.

В черте городов или в пригородах разместят ОРЦ-Распределение. Их функция – оказывать услуги по временному хранению и перевалке оптовых партий не только местных, но и импортных товаров для нужд ретейлеров.

> стр. 3



8 наурыз шейраһившиен
күттыктайшыз!
Тоздравляем с 8 Марта!
Happy Women's Day!

КУРСИВ
Batu «Курсив»

Дорогие продукты

Почему инфляция в Казахстане остается высокой?

По итогам февраля 2021 года Бюро национальной статистики зафиксировало потребительскую инфляцию на уровне 7,4% (в годовом выражении), при этом цены на продукты питания выросли на 11,6%, на непродовольственные товары – на 5,2%, на услуги – на 3,9%.

Сергей ДОМНИН

Последний раз такие темпы и значения продовольственной инфляции фиксировались в 2016 году, когда экономика РК переживала стрессовую девальвацию обменного курса тенге и сжатие доходов на фоне низких цен на нефть.

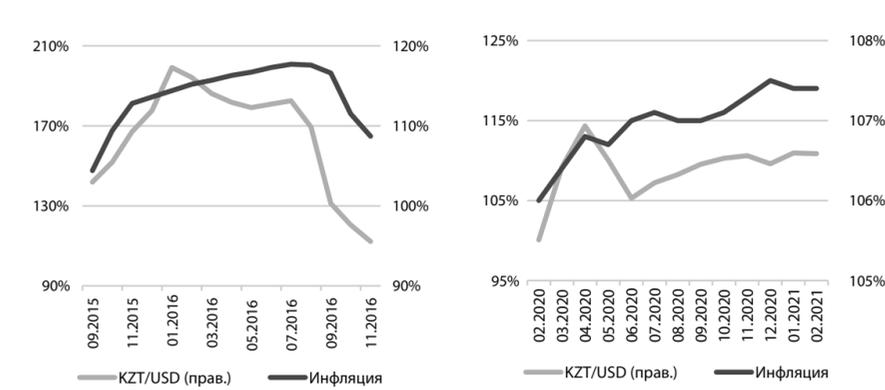
Почему даже при стабильном тенге потребительские цены в целом остаются на высоком уровне, а продовольственные продолжают расти? Главная причина – Казахстан оказался уязвим к трендам на мировом рынке продовольствия. Неэффективность продуктовых стабфондов стала лишь фоном процесса.

Курс не виноват

Предыдущий период роста потребительской инфляции пришелся на 2015–2016 годы. Цены реагировали на девальвацию тенге, которая за шесть месяцев (август – январь) составила 80%. На изменение обменного курса отреагировали в первую очередь цены на непродовольственные товары, значительная часть которых импортируется либо производится из импортных компонентов – с августа 2015-го по январь 2016 года цены на эти товары разогнались с 2,9 до 29,8%. Удорожание происходило по всем группам товаров – от моющих средств и одежды до автомобилей и моторного топлива.

В тот период потребительские цены активно росли на протяжении 11 месяцев подряд с уровня 4,4 до 17,7%, а затем, когда ситуация с курсом окончательно стабилизировалась и тенге даже начал укрепляться, в течение четырех месяцев замедлились до 8,7%. К концу 2017 года рост цен замедлился до 7,1% (в том числе на продовольствие – на 6,5%, на непродовольственные товары – на 8,9%), к концу 2018-го – на 5,3%, а в 2019 году оставался на уровне 5,4%. Эти два года были настолько инфляционно-штилевыми, что Национальный банк РК в очередном издании «Основ-

ИПЦ и индекс курса KZT/USD*



* – динамика курса указана к аналогичному периоду прошлого года
Источник: БНС АСПР РК, НБ РК

ных направлений денежно-кредитной политики» (редакция ноября 2018 года) снизил таргет по инфляции на 2020 год с 4–6% на уровень ниже 4%.

Эффект перетекания (spillover) девальвации национальной валюты в инфляцию был замечен и в первые месяцы 2020 года, когда кризис нефтяных цен привел к очередному значительному ослаблению тенге (в марте 2020 года тенге девальвировал к доллару почти на 20%). Однако к концу года влияние spillover-эффекта должно было иссякнуть. Более того, с марта 2020 года по февраль 2021-го тенге укрепился на 3,5%.

О нейтральном влиянии обменного курса на инфляцию сигнализирует стабильный уровень цен на непродовольственные товары: за год рост цен на них замедлился с 5,4 до 5,2%.

Продукты как разгоняющий

Драйвером роста инфляции в последний год были цены на продукты питания. Тревожные

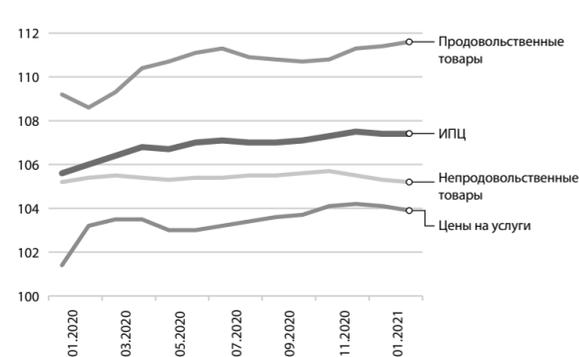
тенденции стали ощущаться еще в начале 2019 года, когда продовольственные цены начали прибавлять в среднем по 0,4 п.п. в месяц. К октябрю они достигли 9,7%, затем немного замедлились и продолжили расти с новой силой в 2020 году после погружения Казахстана в коронакризис.

По итогам февраля 2021 года продукты питания в годовом выражении подорожали на 11,6%. В группе наиболее динамично растущих – сахар (+40,4%), яйца (+32,9%), масла и жиры (+24,0%), фрукты и овощи (+13,2%), рыба (+10,7%). Дорожают даже те продукты, которыми внутренний рынок на 50 и более процентов обеспечивает казахстанский производитель – хлебобулочные изделия (+10,5%), мясо (+8,6%) и молочные продукты (+8,2%).

Внутри Казахстана факторов для роста цен не так много. Для большинства домохозяйств год был кризисным. И хотя отдельные группы населения получали

сверхплановое финансирование (в основном бюджетный сектор), реальные доходы населения в целом по итогам 2020 года остались на уровне 2019 года (+0,6%).

Динамика потребительской инфляции и ее компонентов в 2020–2021 годы, %



Источник: БНС АСПР РК

Единственная группа, в которой рост цен объясняется внутренней динамикой, – взлет цен на яйца, который произошел из-за сжатия предложения на фоне поразившего часть птицекомбинатов страны птичьего гриппа.

И здесь в истории вновь появляется внешний фактор – мировые цены на продовольствие.

В январе индекс FAO, включающий изменение цен на ключевые продовольственные продукты, оказался на пиковом значении за последние семь лет. На фоне плохих урожаев, зоонозных инфекций и ограничений в торговле, которые вводили страны в течение 2020 года, цены росли практически на все виды продовольствия,

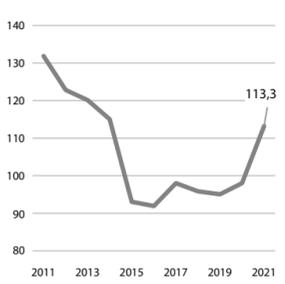
но особенно ошутим рост был в сегменте растительных масел (за год индекс FAO вырос на 30,1 п.п.) и зерновых (+23,7 п.п.), также росли мировые цены на молочные продукты (+7,2 п.п.) и сахар (+6,7 п.п.).

На внешний фактор ссылаются и казахстанские власти. Ускоренный рост цен фиксируется по следующим группам: «импортно-зависимые продукты, товары с высоким экспортным спросом, а также овощи, традиционно дорожающие в межсезонье», отметил министр торговли и интеграции Бахыт Султанов в минувший вторник.

Снижаться по команде

Несмотря на то что инфляция (в том числе и продовольственная) – сложное экономическое явление, которое зависит не только от состояния спроса и предложения на товарных рынках, но и от количества денег в экономике, в Казахстане принято

Индекс FAO*



* 100% – уровень 2014–2016
Источник: FAO

подсолнечное масло и яйца, а в стабфонд закупили овощи, по которым цены были умеренными. Акиматам, МТИ и социально-предпринимательским корпорациям необходимо как можно скорее выработать модель более гибкого управления запасами продовольственных стабилизационных фондов, поскольку приближается конец весны – один из двух в году периодов сильного ускорения продовольственной инфляции. Сделать это в пожарном порядке они вряд ли успеют, поэтому высока вероятность того, что в апреле-мае местные власти попытаются заморозить цены на отдельные продовольственные продукты. На республиканском уровне логично ожидать введения запрета или квот на экспорт по наиболее чувствительным позициям.

Пока прогнозы инфляции в РК на 2021 год оптимистичны. Нацбанк ожидает инфляцию в коридоре 6–8%. Всемирный банк в докладе по региону «Европа и Центральная Азия» осенью прошлого года прогнозировал инфляцию в РК на уровне 7,7% в 2020 году (по факту 7,5%), 6,2% – в 2021-м и 5,4% – в 2022 году.

Как и в 2019–2020 годы, в текущем году проинфляционной компонентой в РК останутся цены на продовольствие, оказавшиеся весьма уязвимыми к изменению мировых цен. FAO (январский прогноз) видит перспективы мирового рынка продовольствия позитивно: в большинстве ключевых аграрных регионов ожидается расширение посевных площадей и хорошие виды на урожай – погодные условия пока обещают быть благоприятными.

В первые летние месяцы, когда виды на урожай в Казахстане проявятся еще больше, у аналитиков появится более четкое понимание, насколько высоким будет инфляционное давление в 2021 году.

Туркестанский отчет

Что произошло в Туркестанской области в 2020-м и какие планы у региона на 2021 год.

Канат БАПИЕВ

Туркестанская область показала самый высокий рост индекса физического объема (ИФО) в основной капитал. ИФО увеличился на 59,4% по сравнению с 2019 годом, когда этот показатель составлял 443,5 млрд тенге. В регион в 2020 году пришло 703,3 млрд тенге инвестиций, из них 16%, или 112,4 млрд тенге, – иностранные вложения.

Об этих и других показателях Туркестанской области на отчетной встрече рассказал глава региона Умирзак Шукеев. Он привел данные о развитии промышленности, образования, здравоохранения, ЖКХ, мерах

по обеспечению занятости. В частности, на программу «Еңбек» в прошлом году выделили 24,4 млрд тенге, за счет этого мерами занятости охватили более 88 тыс. человек.

«Пандемия замедлила работу ряда ключевых отраслей экономики, – не стал отрицать аким. – Однако своевременно предпринятые правительством антикризисные меры позволили сохранить рост по основным отраслям экономики».

К примеру, объем продукции сельского хозяйства составил 729,7 млрд тенге, увеличившись на 5,1%.

«В рамках формирования продовольственного пояса на территории Туркестана реализуют шесть прорывных инвестиционных проектов на сумму 46,7 млрд тенге. В сельском округе Шага города Кентау на 1355 га установ-

лено 29 дождевальных машин по технологии США и Австралии. Общий план предусматривает внедрение технологии дождевального орошения на площади 11,0 тыс. га», – сообщил Шукеев.

Также в области хотят построить тепличный комплекс на 50 га стоимостью 15 млрд тенге. Под теплицу уже выделили участок площадью 86 га.

По словам акима, в 128 сельских округах реализовано 1999 проектов на площади 5,2 тыс. га, получено 262,5 тыс. т продукции. Осваиваются придомовые участки: запущено 286 проектов, каждая семья получила доход в размере 850 тыс. тенге. Из них по программе «Еңбек» профинансировано 105 проектов за счет государственного гранта на реализацию новых бизнес-идей.

Шукеев напомнил, что Туркестан развивают не только

как областной центр, но и как культурно-духовную столицу тюркского мира. «Для этого в 2019 году в городе начали строить 23 объекта. На сегодня в административно-деловом центре сдано в эксплуатацию 14 объектов», – отметил аким.

В этом году число гостей города хотят увеличить до двух миллионов человек. Для этого власти Туркестанской области решили сотрудничать с соседним Узбекистаном. С Ташкентской, Самаркандской и Бухарской областями подписано соглашение. Регионы будут совместно разрабатывать комбинированные туры и продвигать их на мировых рынках.

«В этом году реализуется проект высокоскоростной железной дороги между Туркестаном, Шымкентом и Ташкентом. Это поможет развитию экономиче-



Фото: Антон Лещенко

ского сотрудничества и туризма между двумя странами», – считает Шукеев.

Одним из крупных проектов, который должен помочь в развитии туризма, стало строительство международного аэропорта Туркестана. Сегодня

рейсы выполняются в Нур-Султан и Алматы. В марте должны запустить международный рейс, который свяжет Туркестан со Стамбулом.

Также в марте в Туркестане пройдет саммит глав тюркоязычных государств.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

Генеральный директор/
Главный редактор:

Марат КАИРБЕКОВ

m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:

Александр ВОРОТИЛОВ

avorotilov@kursiv.kz

Выпускающий редактор:

Татьяна НИКОЛАЕВА

t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор спецпроектов:

Татьяна ТРУБАЧЕВА

t.trubacheva@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:

Виктор АХРЭМУШКИН

v.akhremushkin@kursiv.kz

Редактор отдела «Недвижимость»:

Наталья КАЧАЛОВА

n.kachalova@kursiv.kz

Редактор отдела «Фондовый рынок»:

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

d.bekmagambetova@kursiv.kz

Специальный корреспондент

по международным рынкам:

Павел НОСАЧЕВ

p.nosachev@kursiv.kz

Редакция:

Ксения БЕЖОРОВАЙНА

Ирина ОСИПОВА

Жанболат МАМЫШЕВ

Анастасия МАРКОВА

Юрий МАСАНОВ

Корректор:

Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО

Татьяна ТРОЦЕНКО

Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:

Илья КИМ

Верстка:

Мадина НИЯЗБАЕВА

Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:

Тамаль СЕЙТКУЖАНОВ

Фотограф:

Аскар АХМЕТУЛИН

Коммерческий директор:

Анастасия БУНИНА

Тел.: +7 (701) 989 85 25

a.bunina@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR:

Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Тел.: +7 (707) 950 88 88

s.agabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:

Ренат ГИММАДИНОВ

Тел.: +7 (707) 766 91 99

rgimmadinov@kursiv.kz

Представительство

в Нур-Султане:

РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,

БЦ «На Водно-зеленом

бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203

Тел.: +7 (7172) 28 00 42

E-mail: astana@kursiv.kz

Руководитель

представительства

в Нур-Султане:

Азамат СЕРИКБАЕВ

Тел.: +7 (701) 588 91 97

a.serikbaev@kursiv.kz

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,

для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве информации и

коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет

№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дауір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 10 000 экз.

Информационная продукция данного

печатного издания предназначена

для лиц, достигших 18 лет и старше



Фото: Depositphotos/max5128

КТЖ не берет груз в Китай

С начала марта «Казахстан темір жолы» ввела временный запрет на прием грузов в китайском направлении – на пограничный переход Достык – Алашанькоу.

Жанболат МАМЫШЕВ

На станции Достык стоит около 12 тыс. вагонов с казахстанскими грузами, направляющимися в Китай, на станции Алтынколь – еще около 4 тыс. вагонов. При этом еще несколько дней назад на железнодорожных станциях Казахстана продолжали грузиться составы на Китай. Из-за длительных простоев собственники вагонов и экспортеры не могут исполнить экспортные контракты и несут убытки.

Чтобы не усугублять ситуацию и доставить китайским потребителям хотя бы те товары, что уже находятся на границе, экспортеры и транспортники предложили КТЖ ввести временный запрет на перевозку грузов на станцию Достык. В нацкомпании с предложением согласились, поэтому на самое загруженное направление КТЖ грузы временно не принимают.

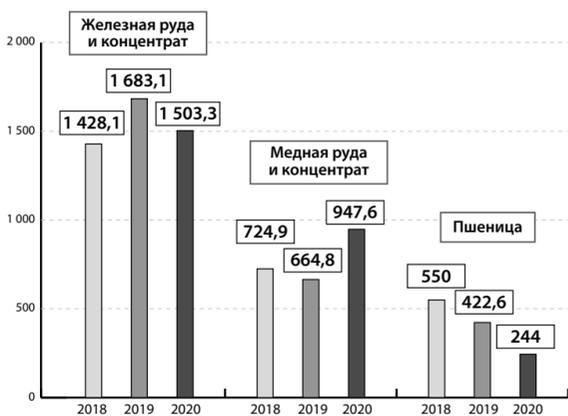
«КТЖ-Грузовые перевозки» вынужденно вводит запрет на перевозку грузов в направлении станции Достык далее КНР: с 1 по 31 марта – транзит грузов; с 1 по 15 марта – всех грузов, кроме грузов в контейнерах;

нания» брошенных поездов, простаивающих по 90–120 суток на казахстанских станциях по всему маршруту следования. У многих вагонов истекает срок нахождения в рабочем парке (необходим капитальный и деповской ремонт). Кроме того, изменение погодных условий – наступление оттепели и разница дневных и ночных температур – может привести к порче сельскохозяйственной продукции», – прокомментировал Карабанов. Он надеется, что благодаря принятым мерам зерно из простаивающих вагонов все-таки доедет до китайских покупателей в товарном виде. В прошлом году Казахстан экспортировал в Китай 244 тыс. тонн пшеницы и 197 тыс. тонн ячменя.

Среди других значительных грузов из Казахстана в Китай можно выделить железорудное сырье (концентрат и окатыши) и медную руду и концентрат. В департаменте сбыта Группы KAZ Minerals сообщили: по данным на 2 марта, более 700 груженых вагонов с медной рудой и концентратом были в пути на станцию Достык и еще около 100 вагонов – в процессе выгрузки на станции Алашанькоу.

Напомним, проблемы с прохождением грузов в Китай начались весной 2020 года и усилились в ноябре 2020 года – Китай ужесточил меры контроля при приеме и перегрузке грузов на фоне роста заболеваемости

Экспорт казахстанских товаров в КНР, тыс. тонн



с 1 по 20 марта 2021 года – всех зерновых грузов в крытых вагонах и зерновозах – такое сообщение было размещено на сайте нацкомпании в прошедшую субботу.

Около четверти простаивающих в Достыке вагонов, по оценке официального представителя Зернового союза Казахстана Евгения Карабанова, приходится на зерно и другие сельскохозяйственные грузы. Зерновой союз – одна из отраслевых ассоциаций, предложивших КТЖ ввести временный запрет на перевозку грузов на Достык. «Эта мера необходима для «под-

COVID-19 в Казахстане. Была введена обязательная обработка и дезинфекция подвижного состава, из каждого вагона стали брать пробы грузов. Также из-за необходимости ежесуточного прохождения ПЦР-теста на коронавирус сократилось количество китайских рабочих, которые занимались перегрузкой. Все это сильно задержало перегрузку экспортируемой из Казахстана в Китай продукции из вагонов широкой колеи в вагоны узкой колеи. С 15 ноября 2020 года прием поездов из Казахстана сократился сразу с 15–16 до 10–11 поездов в сутки.

Проводники товаров

> стр. 1

По расчетам правительства, появление товаропроводящей сети ОРЦ сократит потери при производстве, обработке, хранении и транспортировке товаров с нынешних 40 до 10% к 2025 году (с 1,7 до 0,5 млн тонн) и позволит сохранить 1,2 млн тонн плодОВОЩНОЙ продукции.

При этом доходы фермеров увеличатся до 72 млрд тенге, а при имеющихся субсидиях в размере 244 млрд тенге они смогут вложить в производство сельскохозяйственной продукции 316 млрд тенге.

Все это, как ожидают власти Казахстана, должно снизить цены на сельхозпродукцию почти в полтора раза за счет роста производства плодОВОЩНОЙ продукции, модернизации сельскохозяйственной инфраструктуры, доступа к рынкам сбыта и повышения урожайности.

«Таким образом, Национальная товаропроводящая система обеспечит свободный доступ производителей к рынкам сбыта «от поля» до «прилавка», а потребителей – качественной продукцией», – сказал министр торговли Бахыт Султанов на заседании правительства в конце прошлого года.

У казахстанского ТОО «Odyssey Investments Group» британская «мама» – Odyssey Investments LLP. В числе ее учредителей значится Орифджан Шадилов. Он также является единственным акционером Capital Bank и AsiaCredit Bank (в прошлом месяце у банка отзывали лицензию).

ТОО «Национальная Торгово-Распределительная Сеть», которое создали в августе 2020 года, через две фирмы контролирует Тимур Кулибаев. Он возглавляет Национальную палату пред-

принимателей «Атамекен». В его активы входят, например, Halyk Bank и аэропорт Алматы, сделка по продаже которого TAV Airports Holding все еще не закрыта.

«В настоящий момент проект ГЧП на стадии рассмотрения и обсуждения оптимальной модели финансирования проекта», – сообщили в МТИ на запрос «Курсива».

По предварительным данным, в проект по созданию первой очереди вложат 142,5 млрд тенге, сейчас стоимостью проекта уточняется. «ГЧП является эффективным инструментом создания ОРЦ с финансовой точки зрения, так как расходы номинированы в тенге и распределены на срок 14 лет, что с учетом временной стоимости денег снижает реальную нагрузку на бюджет», – прокомментировали денежные вопросы в МТИ.

Всего государство собирается выделить 237,5 млрд тенге на все 24 ОРЦ. Сначала планировали строить ОРЦ в три этапа. На I этапе – пять ОРЦ: в Туркестанской области – 1, в Павлодарской – 2 и

в Алматинской – 2. Инвестиции из республиканского бюджета должны были составить не менее 30 млрд тенге.

На II этапе – четыре ОРЦ: в Нур-Султане, Алматы, Шымкенте и Туркестане. На этом этапе хотели привлечь 60 млрд тенге частных инвестиций.

III этап предполагал ввод в эксплуатацию 15 ОРЦ, на которые в рамках ГЧП планировали потратить 147,5 млрд тенге.

Такая детализация была в проекте изменения стратегии QazExpoCongress (эта нацкомпания, принадлежащая Минторгволи, является оператором строительства ОРЦ). Однако в окончательном документе, который утвердили летом 2020 года, нет уточнений, в каких регионах будут возводить ОРЦ на разных этапах и сколько будет стоить строительство.

Сейчас Минторгволи ждет предложений со стороны частных инвесторов, которые захотели бы участвовать в реализации второго и третьего этапов проекта по формированию НТС на принципах ГЧП.

Один из инвесторов разместил на сайте государственного Банка развития Казахстана заявку на получение кредита для строительства ОРЦ по всему Казахстану. Этот заявитель, в отличие от других, не указал название своей компании. В графе «Наименование предприятия» написано «проектная компания». Запрашиваемая сумма также неизвестна.



Фото: Depositphotos/tele52

Другой альтернативы нет

Министерство торговли и интеграции (МТИ) уже объявило, что партнером создания первой очереди ОРЦ станет консорциум двух компаний – Continental Logistic и «Национальная Торгово-Распределительная Сеть».

Консорциум сам вызвался участвовать в проекте ГЧП 5 октября 2020 года. Он пообещал построить пять ОРЦ (два в Павлодарской

Неисключаемое звено

Почему карагандинские фермеры работают с перекупщиками, а не с ОРЦ, «Курсив» обсудил с участниками рынка.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

Министр торговли Бахыт Султанов назвал карагандинский ОРЦ «Global City» «показательным инфраструктурным объектом», стандартом которого должны соответствовать ОРЦ в других регионах.

Однако опыт Global City, который начал работать в июле 2020-го, показывает, что фермеры не идут «к горе»: мелким производителям легче работать с перекупщиками.

Модельный ОРЦ

Global City на собственные деньги построил Анвар Осин – предприниматель, владеющий в Караганде оптовым рынком «Шыгыс» и тремя ТРЦ – «Таир», «Абзал» и «Умай». Инвестиции составили 21 млрд тенге. Объекты Global City занимают площадь 60 гектаров, это размер примерно 70 футбольных полей. Планируемый годовой оборот продукции ОРЦ – 1,2 млн тонн. В ОРЦ собираются вложить еще 3 млрд тенге и расширить его территорию до 100 гектаров.

Для крупных оптовиков, экспортеров и импортеров здесь функционируют несколько складов (климатический, сухого и временного хранения), железнодорожный туннель, контейнерная площадка с козловым краном, зона для рефрижераторов и здание таможи.

Мелкие оптовики могут пользоваться двумя кросс-доками (здания, оборудованные для торговли с фур). В кросс-доках одно-

временно можно вести торговлю с 164 грузовых машин, причем в комфортных условиях – не на улице, а в помещении.

«Караганда имеет удобное расположение в центре Казахстана. Допустим, производитель из Павлодара привез сюда картофель. Он может оставить его на хранение, может поставить фуру для реализации средним или мелким оптом, а может оформить таможенные документы и отправить груз по железной дороге в Узбекистан. То есть мы создали все условия, чтобы сократить длину логистического плеча», – поясняет логист ТОО «ТД Global City» Вячеслав Терентьев.

Директор коммерческого департамента ТОО «ТД Global City» Найль Мунасилов добавляет, что главный акцент они делают на оптовой торговле плодОВОЩНОЙ продукцией. Но чтобы учесть интересы большего количества предпринимателей и потребителей, они организовали и условия для розницы. «Построили ТРЦ с

фермерским рынком, 149 отдельных торговых павильонов и мясной павильон с ветлабораторией, оборудовали площадки для проведения ярмарок», – добавляет Мунасилов. – Это повлекло удорожание исходного проекта более чем в два раза».

Своим ходом

Мелким фермерам в ОРЦ не пришли. Склады и кросс-доки не загружены даже наполовину.

По мнению главы КХ «Шанс» Игоря Жабяка, сельхозтоваропроизводители не становятся клиентами нового комплекса, поскольку он ориентирован на крупные компании, занимающиеся куплей-продажей.

«Крестьяне торгуют партиями, объемы которых не превышают нескольких центнеров. Из-за высокой стоимости аренды они не имеют доступа к складской и торговой инфраструктуре ОРЦ», – сказал Жабяка.

Его коллега Андрей Стрелец полагает, что сотрудничество

фермеров с ОРЦ затрудняет отдаленное местоположение. Перевозить урожай, если расстояние до места продажи превышает 50 километров, невыгодно. Поэтому фермеры продолжают продавать свою продукцию посредникам.

Заместитель председателя Ассоциации фермеров Казахстана Ермек Абуов считает, что наладить прямые поставки плодОВОЩНОЙ продукции можно только одним путем – купить ее на месте, у фермеров. Иначе склады ОРЦ так и останутся незаполненными, что приведет к очередному росту цен в межсезонье.

«ОРЦ должен работать для производителей: организовать логистику, закупать товар без посредников. Только тогда будет результат», – уверен Абуов.

«Сельхозтоваропроизводители декларируют, что им не хватает торговой площадки для работы без посредников. А оказалось, что им нужно совершенно не это. Им интереснее продать урожай на поле и не возиться с логистикой, хранением и реализацией», – сказал директор коммерческого департамента ТОО «ТД Global City» Найль Мунасилов.

В планах ОРЦ создать команду, которая будет связывать продукцию фермеров с рынком на месте (в частности, у тех, кто производит мясо), а после готовить продукцию к хранению и продаже.

Впрочем, Global City устроен таким образом, что отсутствие прямого контакта с фермерами не угрожает его существованию: торговые площадки активно сдаются в аренду тем, кто не имеет прямого отношения к производству сельхозпродукции. Например, клиентами ОРЦ стали ретейлеры Magnum, Sulpak, LC Waikiki, Gloria Jeans.

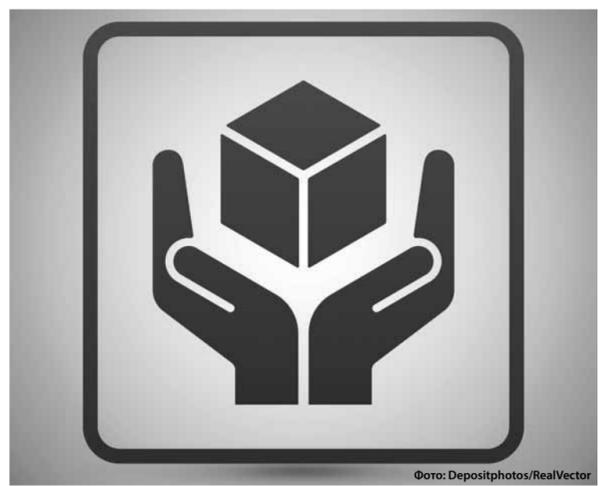
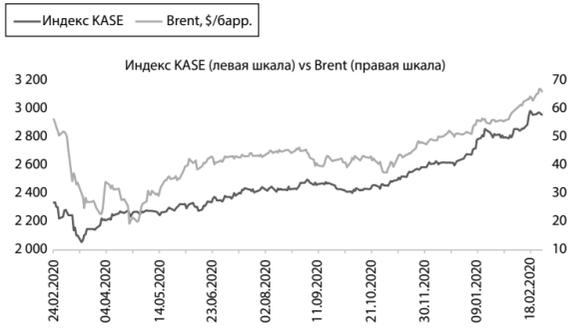


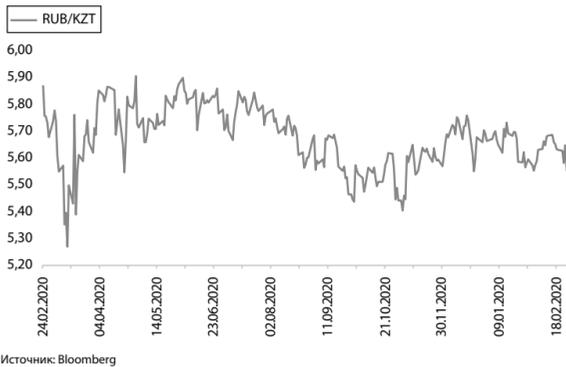
Фото: Depositphotos/RealVector

ИНВЕСТИЦИИ

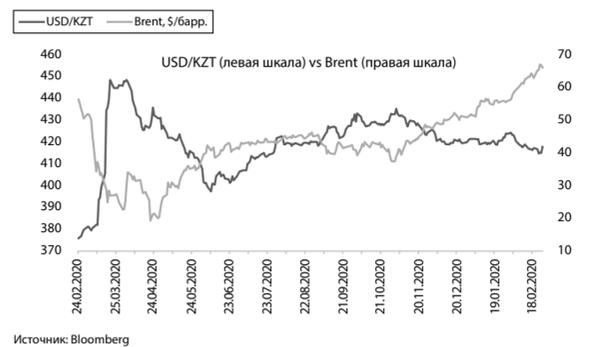
Динамика индекса KASE с ценами на нефть сорта Brent, февраль 2020 – февраль 2021



Динамика пары рубль/тенге, февраль 2020 – февраль 2021



Динамика обменного курса доллара к тенге с ценами на нефть сорта Brent в тенге, февраль 2020 – февраль 2021



Макрообзор: ставки, курсы, акции

Февраль 2021

Цены на нефть продолжают рост

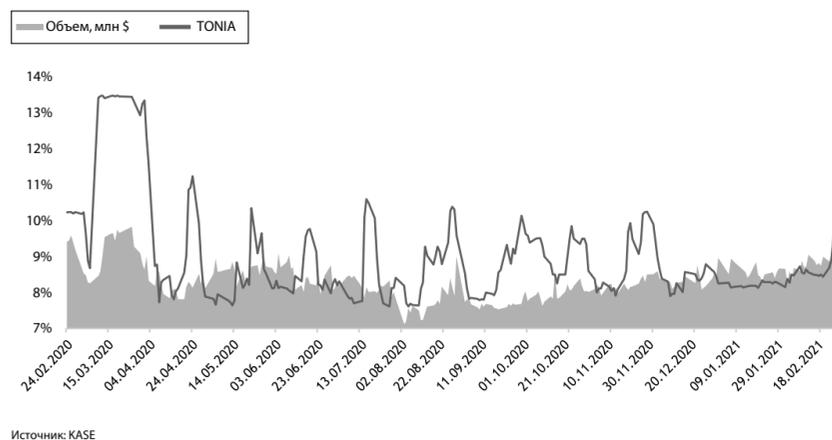
Глобальное ралли на мировых рынках продолжились и в феврале. Цены на нефть сорта Brent выросли за месяц на 18%, достигнув \$66,1 за баррель. В последний раз цены были настолько высокими в начале января 2020 года на фоне обострения отношений между Ираном и США. С минувшего ноября нефть остается в восходящем тренде. Для слома этого локального тренда ценам нужно уйти заметно ниже \$60. В долгосрочной ретроспективе цена приблизилась к нисходящему тренду, наметившемуся с апреля 2019 года. В целом для продолжения глобального роста

на медь повышает вероятность несогласия миноритариев с новым предложением KAZ Minerals о выкупе. Вероятность того, что компания улучшит предложение, растет. Преодолев исторический максимум, индекс бумаг компании, вероятнее всего, пойдет еще выше – в сторону 3100–3200 пунктов. Благоприятный фон создаст дивидендное ралли перед публикацией годовых финансовых отчетов.

Обменный курс тенге в феврале

Рост цен на нефть в течение февраля позволил тенге укрепиться. В конце февраля обменный курс составил 417,8

Динамика ставки РЕПО со сроком на 1 рабочий день (TONIA), февраль 2020 – февраль 2021



тенге, а 25 февраля он достиг 415,0 тенге, что является самым низким показателем с 28 июля 2020 года. В техническом плане доллару необходимо преодолеть сначала 421 тенге, а затем 426 тенге, что сломает нисходящий тренд, начавшийся в марте 2020 года.

В итоге пара доллар/тенге за февраль просела на 1,4%. Практически такое же укрепление нацвалюты случилось в России. Рубль подрос на 1,5% вместе с нефтью и на фоне некоторого ослабления политической напряженности. За счет одинакового движения пара рубль/тенге практически не изменилась в цене. Теперь эта пара формирует



Ансар АБУЕВ, младший инвестиционный аналитик АО «Фридом Финанс»

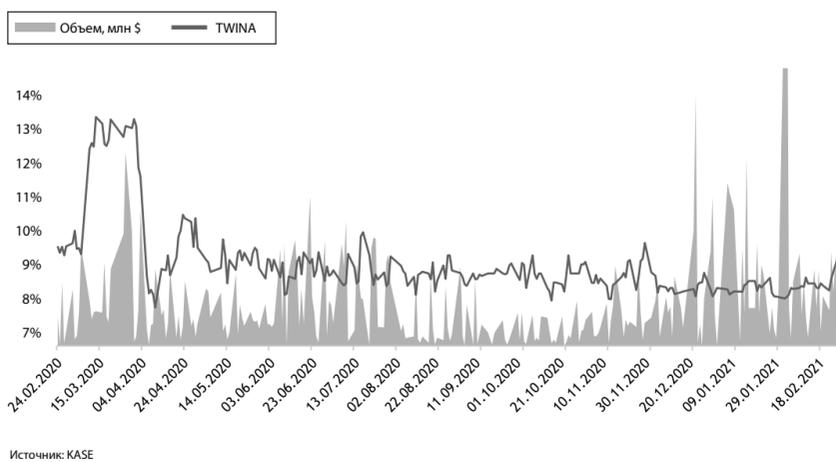
необходимо удерживать локальный тренд и попытаться выйти выше \$70 за баррель.

В конце февраля подросла доходность казначейских облигаций США, что стало сопутствующей причиной роста волатильности на всех рынках.

Индекс KASE вырос на 5,6% в течение февраля, обновив исторический максимум от 2007 года. Теперь же новый максимум составляет чуть больше 3000 пунктов. В январе главными драйверами роста стали акции «Казатомпрома» и KAZ Minerals. Бумаги «Казатомпрома» подорожали более чем на 23% на KASE и на 28% на Лондонской фондовой бирже (LSE). Рост был связан больше с глобальными факторами. Акции большинства урановых компаний значительно выросли в феврале на фоне возможного переноса сроков вывода из эксплуатации 12 АЭС в США с 2021 на 2030 год. Также урановые компании получили внимание от розничных инвесторов, которые увеличили активность в январе и стали ньюсмейкерами по некоторым американским акциям.

KAZ Minerals вырос почти на 18% на фоне продолжающегося

Динамика ставки РЕПО со сроком на 1 неделю (TWINIA), февраль 2020 – февраль 2021



ралли цен на медь, в феврале бумаги компании подросли еще на 16%. Месяц был успешным для производителей меди: в моменте цены на этот базовый металл росли на 23%. Рост цен

треугольную фигуру на графике, и это сигнал того, что высокой волатильности здесь не стоит ждать еще месяц-полтора.

Индекс доллара в феврале подрос на 0,33%, и, вероятнее всего,

уйдет в боковик в среднесрочной перспективе. При росте индекса доллара выше 91,5 пункта мы можем увидеть более сильную коррекцию как на глобальных рынках, так и по валютам развивающихся стран.

Монетарная политика в феврале

В феврале Нацбанк не проводил заседания по базовой ставке. Банк России, который принимал очередное решение по ключевой ставке 12 февраля, сохранил ее на уровне 4,25% годовых на фоне сложившейся повышенной инфляции. Инфляция в РФ в январе составила 5,2% г/г на фоне роста цен на

перье не видят рисков в горизонте одного года. Председатель Банка России Эльвира Набиуллина заявила об исчерпании потенциала смягчения денежно-кредитной политики. Подобное заявление подразумевает увеличение вероятности роста или сохранения ставки на текущем уровне.

В феврале ставки и доходности на денежных и облигационных рынках Казахстана показали заметное падение. Доходность полугодовых нот НБРК продолжилась снижаться: если в ноябре доходность была равна 9,81%, то в январе она достигла 9,63%, а в феврале вовсе упала до 9,22%. Этот показатель является самым низким значением с мая 2019 года. Упала доходность гособлигаций Минфина РК. В феврале доходность по однолетним облигациям снизилась до 9% – минимум с ноября 2019 года. Однако под конец месяца на фоне роста доходности казначейских облигаций США спрос на гособлигации РК несколько ослаб. Вероятнее всего, участники рынка решили дождаться разрешения ситуации с доходностью в США.

В России доходность облигаций продолжила рост, начатый в январе. Доходность однолетних облигаций достигла 4,7% годовых, тогда как в начале года она составляла 4,2% годовых. Фоном этого является рост инфляции с 4,4% в ноябре до 5,2% в январе.

Размещения государственных облигаций РК

На рынке государственных облигаций Казахстана в феврале состоялось 16 размещений на общую сумму более чем 242 млрд тенге, что на 60 млрд тенге выше январского объема.

В целом февраль оказался противоречивым месяцем для

одному размещению – на Казахстанскую жилищную компанию и Аграрную кредитную корпорацию (АКК).

Как и в сегменте гособлигаций, в бондах КФУ также наблюдается некоторое снижение доходности. Например, выпуск KFUSB8 со сроком почти 10 лет был размещен под 10,28% в конце января, а в феврале доходность упала до 10,05%. Также снизилась стоимость заимствований и для АКК, которая в последний раз размещала этот выпуск 21 декабря 2020 года: с тех пор доходность упала с 10,75 до 10,23%.

Акции программы «Народное IPO», «Казатомпрома» и Kaspi.kz

В феврале акции данных эмитентов по большей части показали позитивную динамику движения. Акции «Казатомпрома» оказались самыми успешными среди этой группы бумаг. Несмотря на волатильность в начале года, в феврале акции выросли более чем на 23% на KASE и на 28% на LSE. Компания обновила свой максимум от 8 января в \$20,1 за ГДР, в моменте поднявшись до \$24,3. Рост происходил на фоне возможного переноса закрытия 12 АЭС в США с 2021 на 2030 год. Также урановые компании значительно выросли в феврале на фоне роста внимания со стороны розничных инвесторов, которые разгоняли акции перепроданных компаний в январе и стали одними из главных ньюсмейкеров на рынке. ETF по урановым компаниям под тикером URA вырос на 24% в течение февраля, при этом цены на оксид урана не показали какого-либо значительного роста.

Волатильность по акциям «КазТрансОйла» оказалась низкой. В течение месяца спрос котировок составил почти 1,7%, медленно приближаясь к январскому максимуму в 1050 тенге. Акции все еще находятся в траектории долгосрочного нисходящего тренда от мая 2018 года. Притормозив даунтренда все еще остается ключевым для дальнейшего глобального роста. Основная мартовская интрига теперь заключается в отчете за 2020 год, по которому окончательно станет ясно итоговая прибыль и возможные дивиденды, которые наверняка составят 100% от чистой прибыли, как это было в прошлые годы.

Акции KEGOC по традиции оказались самыми стабильными. Цена за февраль снизилась с 1690 до 1678 тенге. Весь месяц прошел в диапазоне 1677–1694 тенге. Тренд на рост производства электричества продолжился и в январе 2021 года. За первый месяц года объем производства вырос на 5,4% г/г. Напомним, что в 2020 году в целом производство выросло на 2,5% г/г.

ГДР Kaspi.kz в течение февраля выросли почти на 12% на ожиданиях по отчету, выход которого был запланирован на 1 марта. Согласно отчету 2020 года, компании удалось увеличить прибыль с 194 млрд тенге в 2019 году до 261 млрд тенге. К тому же количество клиентов, пользовавшихся приложением хотя бы раз в месяц, выросло на 59% г/г, до 9,1 млн человек, а количество ежедневных пользователей выросло на 155% г/г, до 4,9 млн человек. Компания намерена выплатить 171 млрд тенге дивидендов, или примерно 875 тенге на одну акцию. Руководство ожидает роста прибыли до 410 млрд тенге в 2021 году.



Данияр ОРАЗБАЕВ, инвестиционный аналитик АО «Фридом Финанс»

облигаций. С одной стороны, в первые две декады месяца размещения проходили с высоким спросом. С другой – в последнюю неделю месяца спрос на бумаги резко упал, доходность тоже значительно снизилась. 12 февраля размещение однолетних облигаций прошло со спросом в 13 раз выше объема предложения. В итоге Минфин продал в 5,6 раза больше запланированного объема.

Высокий спрос (в 7 раз выше предложения) наблюдался и на аукционе по продаже облигаций со сроком 2,4 года. Средневзвешенный спрос к предложению всех 16 размещений составил 475%, что почти вдвое ниже январского показателя (700%). В то же время из-за низкого спроса в последнюю неделю и падения доходности Минфину в феврале удалось продать облигации на сумму 242 млрд тенге при плане 355 млрд. Одно из объяснений этого – интерес инвесторов к казначейским облигациям США, доходность по которым выросла.

Доходность тенговых ГЦБ в феврале продолжала падать. Размещение однолетних облигаций от 26 февраля прошло с доходностью 8,99% (минимум с ноября 2019 года). Доходность облигаций со сроком 2,5 года упала с 9,47% в январе до 9,17% в феврале, а доходность 12-летних облигаций упала с 10,9 до 10,1% за это же время. Мы построили кривую размещения за два периода: октябрь – ноябрь и январь – февраль. На графике видно, как кривая существенно сместилась вниз, в особенности по коротким облигациям, что указывает на значительное улучшение настроений участников рынка относительно ближайших перспектив.

Облигации квазигосударственных компаний

В квазигосударственном секторе в феврале состоялись семь размещений, пять из которых пришлось на Казахстанский фонд устойчивости (КФУ) и по

> стр. 1

Открытые ПИФы подразумевают свободный оборот инвестиционных паев, то есть управляющая компания может продать или выкупить паи в любой день. В Казахстане на начало 2021 года был всего один открытый ПИФ.

Как приобрести

Из-за волатильности курса национальной валюты и низких ставок по валютным депозитам среди казахстанцев высок спрос на валютные ПИФы. По данным АРРФР, по состоянию на 1 февраля 2021 года в стране насчитывалось 1528 пайщиков (1483 физических и 45 юридических лиц), больше половины которых были держателями паев валютных ПИФов.

Все крупные управляющие компании, представленные на рынке, дают своим клиентам возможность приобрести валютные паи. Среднегодовая доходность по таким инструментам варьируется от 6 до 10% годовых. «Входной билет» в валютные ПИФы начинается с \$5–10 тыс. при покупке напрямую у управляющей компании. Однако есть и другой путь: если ПИФ торгуется на бирже, то инвесторы могут купить его акции, то есть приобрести небольшую долю пая по доступной цене. Например, на KASE можно приобрести долю в любом из ПИФов Jysan Invest, в том числе валютном, по цене от 11 тенге. В компании отмечают повышение спроса на ПИФы среди розничных инвесторов после листинга на бирже.

Управляющие компании предлагают и другие инструменты для популяризации ПИФов. BCC Invest в ноябре прошлого года разместила на AIX биржевые ноты BCC Global Exchange Traded Notes, номинированные в долларах США и привязанные к показателям ИПИФ «ЦентрКредит-Валютный». Стоимость при размещении составляла \$100 за штуку. По итогам торгов 25 февраля текущего года цена составила \$101,85 за штуку.

Тенговые ПИФы декларируют среднегодовую доходность в диапазоне от 8,4 до 22%. Кроме того, некоторые компании предлагают ежеквартальную выплату дивидендов, а также спецдивиденды, которые выплачиваются, если фонд превысил свой показатель по целевой доходности. Минимальный порог входа в тенговые ПИФы в зависимости от компании и стратегии варьируется от 10 тыс. до 4 млн тенге. Приобрести доли в тенговых ПИФах можно также либо напрямую у управляющей компании, либо на бирже.

Во что вкладывают ПИФы

Совокупный объем активов под управлением на рынке коллективных инвестиций на конец января 2021 года составил 236,5 млрд тенге.

Основной актив паевых инвестиционных фондов – портфель ценных бумаг (94% от совокупных активов), при этом 99% портфеля состоит из ценных бумаг, выраженных в иностранной

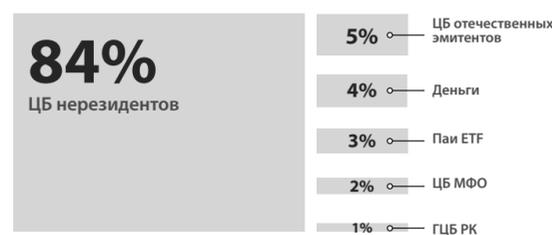
валюте. Таким образом управляющие компании стараются защитить свои портфели от риска девальвации национальной валюты.

Согласно данным АРРФР, наибольшую долю в портфеле ПИФов занимают ценные бумаги эмитентов-нерезидентов (198 млрд тенге, или 84% от совокупных активов). В зависимости от стратегии ПИФа управляющие компании вкладывают средства в различные инструменты – от суверенных и корпоративных

облигаций с высоким рейтингом до акций международных компаний. Например, портфели ПИФов Fixed Income и Good Will АО «Фридом Финанс» на 40% состоят из суверенных облигаций развитых и развивающихся стран. Между тем два из трех ПИФов Centras Securities более половины своих активов инвестируют в акции. Согласно отчету за 2020 год на фоне перемен в мире в пользу удаленного формата жизни Centras Securities приобрела доли в таких онлайн-ритейлерах, как JD.COM, Shopify, ASOS, а также в компаниях солнечной и ветряной энергетики Solar Edge, SMA Solar, Vestas.

Инвестиции ПИФов в бумаги эмитентов-резидентов Казахстана составляют 11,5 млрд тенге (5% от совокупных активов). Эти бумаги представлены в основном еврооблигациями АО «Народный Банк Казахстана» и АО «Банк ЦентрКредит». Так, например, 41% портфеля ИПИФ «Halyk-Валютный» компании Halyk Finance занимают бумаги казахстанских эмитентов. Фонд инвестирует в основном в облигации коммерческих банков и институтов развития, а также индексные ETF.

Структура активов паевых инвестиционных фондов*



*На 1 февраля 2021 года
Источник: Агентство по регулированию и развитию финансового рынка
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

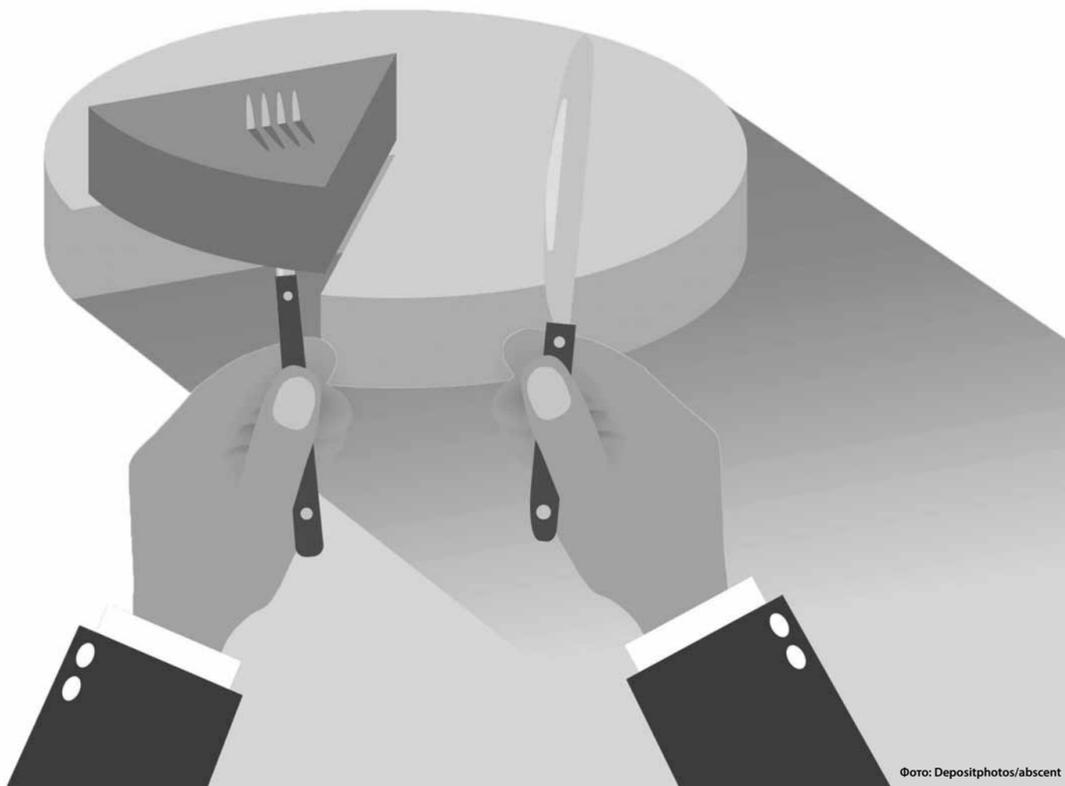
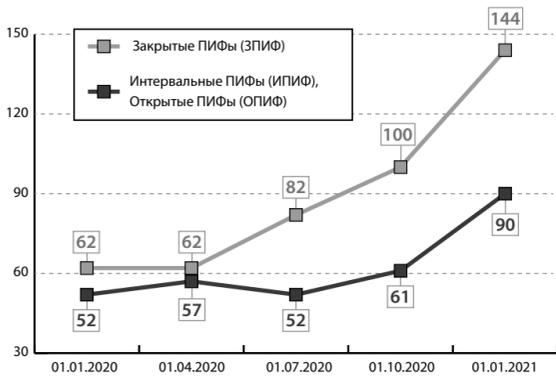


Фото: Depositphotos/abscent

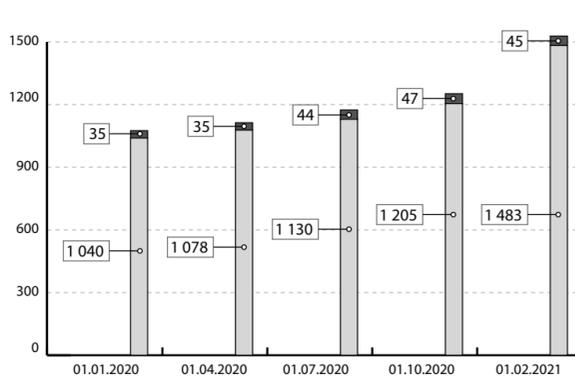
Паи пошли по рукам
В Казахстане в 2020 году почти наполовину вырос спрос на ПИФы

Как росли активы паевых инвестиционных фондов в 2020 году, млрд тенге



Источник: Агентство по регулированию и развитию финансового рынка
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

В Казахстане растет количество пайщиков



Источник: Агентство по регулированию и развитию финансового рынка
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Также в составе активов казахстанских ПИФов имеются паи зарубежных инвестиционных фондов (6,5 млрд тенге, или 3% активов). Денежные средства на текущих счетах на 1 февраля 2021 года составили 10,3 млрд тенге, или 4% от совокупных активов.

Льготы и преференции

В настоящий момент прирост стоимости от реализации паев не облагается налогом, в случае если паи прошли листинг на организованном рынке KASE и продаются там же.

В Казахстане в целях развития отечественного рынка ценных бумаг действуют определенные налоговые льготы на операции с ценными бумагами, они распространяются и на инвестиции в ПИФы. Напомним, физические лица не платят налоги при реализации на открытых торгах на фондовой бирже ценных бумаг, находящихся в ее официальных списках.

Если листинга нет, то сейчас при продаже на неорганизованном рынке инвестор уплачивает индивидуальный подоходный налог (ИПН) по ставке 10%.

Однако 10 декабря президент подписал поправки в Налоговый кодекс, в число которых вошла норма, освобождающая от налогообложения доходы от прироста стоимости при реализации паев открытых и интервальных ПИФов на неорганизованном рынке. Поправка вступит в силу с 2025 года.

Ждать ли ренессанса ПИФов?

По мнению директора департамента аналитики, члена правления Centras Securities **Маржан Меланич**, ПИФы в Казахстане не пользуются популярностью из-за низкой осведомленности и финансовой грамотности населения, а также из-за девальвационных ожиданий.

«Чем больше простой и понятной информации о ПИФах инвестор получит, тем больше шансов на популяризацию данного инструмента», – пояснила она **«Курсиву»**.

По словам управляющего директора Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) **Ерлана Бурабаева**, раньше существовали определенные сложности в процедуре открытия счета и

приобретении паев, что могло служить сдерживающим фактором для инвесторов.

«В течение прошлого года мы проработали эти вопросы и упростили эти процедуры. Если раньше потенциальному инвестору необходимо было самому обращаться в Центральный депозитарий либо предоставлять управляющей компании доверенность на открытие счета в Центральном депозитарии, то сейчас вы можете открыть счет непосредственно у брокера», – рассказал Бурабаев **«Курсиву»**.

Свою роль играет и то, что все больше ПИФов появляется на бирже. «Раньше у инвестиционных фондов были определенные пороги входа или усилия по приобретению пая на небольшую сумму. Сейчас ввиду того, что управляющие компании начали выводить свои паевые фонды на биржу, процедуры приобретения и владения паями настолько упростились, что в некоторых случаях теперь стало возможным купить десятую или сотую часть пая. То есть на любую сумму можно приобретать финансовые инструменты», – отметил Бурабаев.

На фоне низких ставок по валютным депозитам и цифровизации брокерских услуг ПИФы могут стать популярной альтернативой банковским вкладам, считают участники рынка. Сегодня клиенты все меньше хотят выбирать отдельные акции или облигации, отмечает директор департамента управления инвестиционным портфелем АО «Фридом Финанс» **Станислав Ким**. «В период пандемии и высокой волатильности рынка хочется участвовать в восстановлении мировой экономики не слепо идя по отдельным идеям, а покупая в целом тренд рынка, поэтому количество вкладчиков будет расти. Чем больше будет число вкладчиков, тем обширней будет инструментарий», – полагает он.

На казахстанском рынке могут появиться фонды, отслеживающие специфичные секторы экономики, такие как Clean Energy Funds, Solar Energy Funds и другие. Конкуренция в секторе будет ужесточаться, и это пойдет на пользу сервису, считает Ким.

Объем активов ПИФов на сегодняшний день существенно меньше депозитной базы БВУ (236,5 млрд тенге против 22,6 трлн тенге. – **«Курсив»**), что говорит о большом потенциале роста данного сегмента финансового рынка, обратил внимание директор департамента казначейства, член правления Halyk Finance **Роман Асылбеков**. «По нашему мнению, рост активов ПИФов будет параллельно сопровождаться снижением комиссионных расходов клиентов, что сделает их более доступными для широкого круга инвесторов. В то же время цифровизация услуг вместе с либерализацией законодательства будут являться дополнительными факторами, способствующими дальнейшему развитию рынка ПИФов», – отметил он.

Другими позитивными факторами могут стать изменения в регулировании. «Вследствие принятых новаций зачисление паев теперь возможно непосредственно на брокерский счет клиента, что значительно упростило процесс инвестирования средств в паи ПИФов. Кроме того, последние законодательные изменения позволили управляющим компаниям приобретать паи ПИФов, которые находятся у них в управлении, что в свою очередь позволяет им выступать маркет-мейкерами по паям на биржевом рынке и удовлетворять заявки на вторичном рынке», – добавил Асылбеков.

Эти меры могут существенно повысить привлекательность ПИФов среди инвесторов, полагает директор департамента казначейства Halyk Finance.

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на Telegram-канал

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Базы дали рост

Почему число онлайн-полисов ОГПО в Казахстане выросло за год в 5 раз.

Александр ВОРОТИЛОВ

Почти 8,5% полисов автострахования в Казахстане за 2020 год было оформлено онлайн (1,23% в 2019 году), об этом говорят данные Единой страховой базы данных (ЕСБД).

Всего за прошлый год в Казахстане было оформлено более 4,5 млн полисов страхования авто (4,8 млн в 2019-м), из них около 383 тыс. – онлайн. Почти половина всех полисов, оформленных онлайн (48%), приходится на АО «Freedom Finance Insurance».

Падение числа автостраховок за 2020 год объясняется пандемией: люди в Казахстане стали покупать меньше машин. В прошлом году продажи легкового транспорта на авторынке Казахстана снизились на 2,2% в сравнении с 2019 годом.

В сравнении

Несмотря на настоящий рынок – с 60 тыс. полисов в 2019 году до 383 тыс. в 2020-м, доля онлайн-автострахования в Казахстане с 8,5% остается на относительно низком уровне. Например, удивительную динамику показывает украинский рынок: здесь более трети договоров автогражданской ответственности заключено в электронной форме. Доля «электрополисов» в 2020 году превысила 37%, тогда как в 2019 году она составляла 15%, а в 2018-м – около 2%, отмечает Транспортное страховое бюро Украины. Директор бюро Владимир Шевченко сказал, что отрасль ОСАГО в Украине должна постепенно переходить к введению процедуры удаленного урегулирования всех страховых событий.

«Возможность заключить или перезаключить договор страхования, получить возмещение, используя электронные каналы взаимодействия, без «бумажек» и визитов страховщиков, участвующих в процессе урегулирования страховых событий, приобрела особое значение в условиях пандемии коронавируса», – пояснил Шевченко.

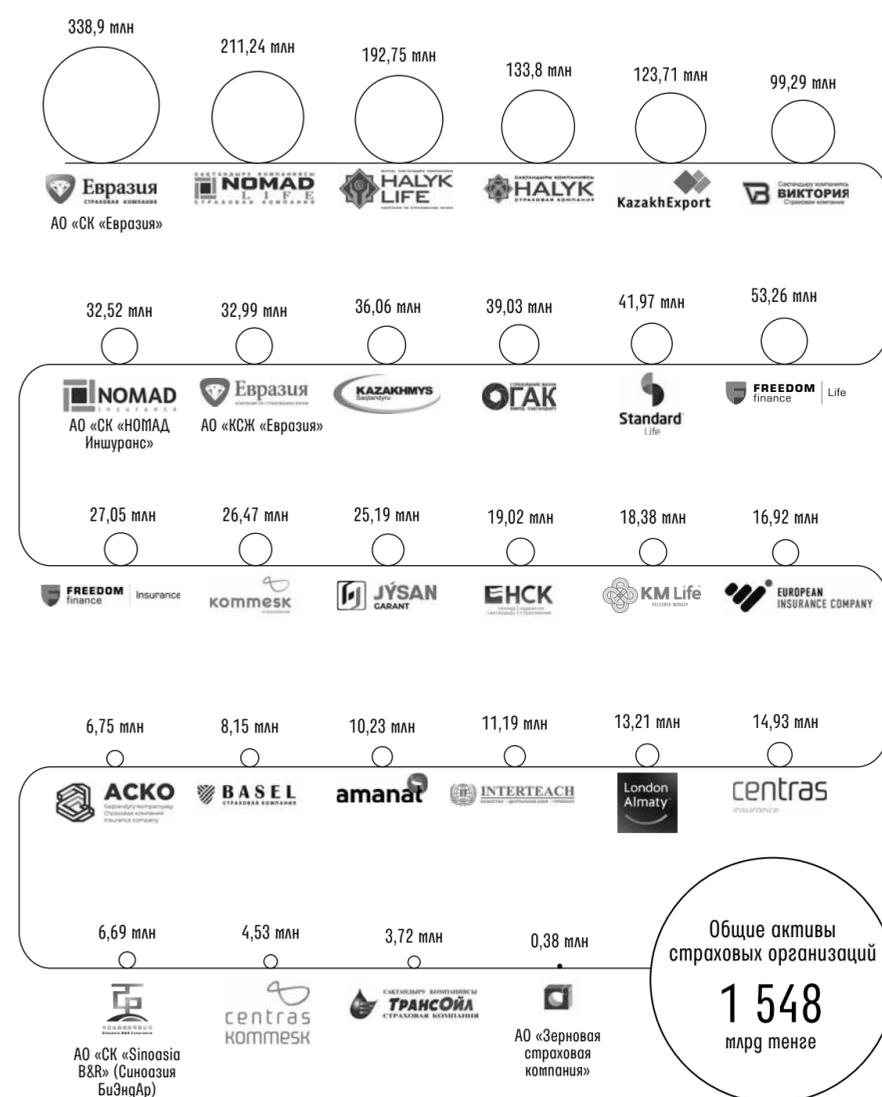
Автоладельцы массово идут за полисами в онлайн в тех странах, где изначально было низкое проникновение электронного страхования, о чем говорят цифры Казахстана и Украины. В России возможность заключения полисов ОСАГО онлайн появилась еще 1 января 2017 года, с введением соответствующего закона; в Казахстане – с 1 января 2019 года.

За четыре года россияне быстро нарастили долю онлайн-страхования авто, и в настоящее время отрасль находится в стагнации. У северного соседа Казахстана почти половина полисов автострахования – 17,8 млн – продается онлайн, сообщает пресс-служба Российского союза автостраховщиков. Число проданных электронных полисов ОСАГО осталось практически на уровне 2019 года.

Директор группы рейтингов финансовых институтов АКРА Алексей Бредихин сказал о российском рынке следующее:



Фото: пресс-служба NomadInsurance/Bek Alkhar



Источник: НБ РК

Инфографика: Ганоль Сейтмуханов для «Курсива»

«Отмечая устойчивость спроса на автострахование, мы тем не менее не видим факторов преодоления стагнации в этом сегменте. Объемы страховых премий по сути не меняются с 2016 года, и мы ожидаем сохранения этой тенденции и в 2021 году. Ключевыми причинами наблюдаемой

стагнации являются слабая динамика продаж новых автомобилей и высокая конкуренция на рынке автострахования».

Чтобы купить полис автострахования в России онлайн, на сайте компании необходимо указать данные: номер авто, ФИО владельца, дату рождения, дату

начала трудового стажа, свою почту – и оплатить страховку онлайн. Даже такой небольшой список информации останавливает многих страхователей от самостоятельного заполнения поля полиса, поэтому зачастую владельцы авто прибегают к помощи многочисленных «газели-

стов» – агентов, функционал которых заканчивается на том, что они вбивают данные за клиента. Назвать такую продажу онлайн или цифровой можно только с оговорками, ведь клиент все равно приезжает за полисом к агенту. По мнению экспертов, этот процесс можно оптимизировать, как в Казахстане, где для покупки полиса необходимо только вбить номер машины и ИИН владельца, остальные данные по человеку берутся из государственных баз данных.

«Число проданных онлайн автостраховок в Казахстане за последний год выросло более чем в 5 раз. Благодаря взаимной интеграции государственных баз данных онлайн-сервисы автострахования стали действительно удобными, – рассказывает член совета директоров АО «Freedom Finance Insurance» Сергей Гришин. – Казахстану достаточно знать свой ИИН (индивидуальный идентификационный номер) и номер авто, чтобы купить страховку, чего не скажешь о России, где самостоятельно приходится вбивать с десяток полей. Закон «Об электронном страховании для автомобилистов», принятый в 2019 году, сделал прозрачными и безопасными страховые операции, автоматизировал работу госструктур и страховых компаний, позволил избавиться от «серых» полисов».

Почти половина онлайн-полисов автострахования, проданных в Казахстане в 2020 году, приходится на Freedom Finance Insurance. «Приблизительно десятая часть всех казахстанских автомобилей за год меняют владельца, – говорит Сергей Гришин. – Нашей задачей было охватить все автоЦОНЫ страны сетью терминалов, продающих полисы ОГПО онлайн. Таким образом мы дали людям простой и качественный сервис: купил машину, тут же оформил полис».

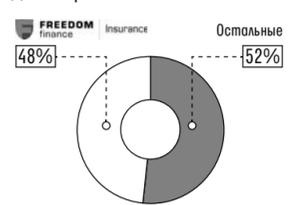
Новые идеи

Во время изоляции люди во всем мире меньше пользовались личными автомобилями, что привело к изменению потребительского поведения. Ассентуре провела глобальный опрос потребителей, из которого выяснилось, что 29% респондентов, которые могут водить машину, рассчитывают, что в долгосрочной перспективе они будут водить меньше, чем до пандемии. Поэтому сегодня потребители ищут индивидуальные предложения в форме автострахования с оплатой по мере использования. Потребители ожидают, что ставки и планы автостраховщиков будут отражать их новые привычки.

Многие из тех, кто принял участие в глобальном опросе потребителей автострахования и страхования домовладельцев, проведенном Deloitte в начале пандемии, указали на предпочтительнейшей индивидуализации. Более молодые покупатели, в частности, проявили интерес к более широкому политикам, включая политику, охватывающую все виды транспорта, а не привязанность к одному транспортному средству.

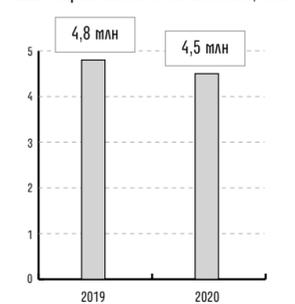
Поэтому автостраховщики обратили внимание на новые тех-

Доли на рынке



нологии, которые дают идеи для роста бизнеса. Например, акселератор для иншуртех (Insurtech – инновации в страховании) Lloyd's Lab отобрал 10 команд, которые предложили новые идеи для отрасли: блокчейн; геопространственный интеллект; интернет вещей и другие – от дронов для потоковой передачи

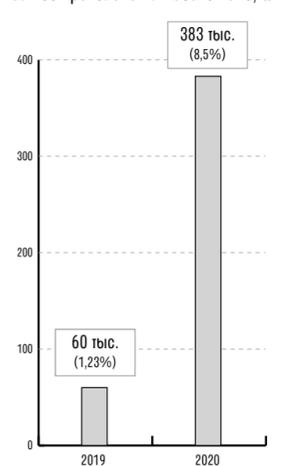
Общие продажи полисов автострахования в Казахстане, шт.



в реальном времени до решений параметрического страхования на основе событий на случай катастрофических наводнений и страхования по требованию для гиг-экономики. Примеры историй успеха до сих пор можно увидеть у выпускников, таких как ClimaCell, Parsyl, Layr и Flock.

«Эта когорта иншуртехов сыграла важную роль в нашем ответе на пандемию COVID-19 и поможет нам разработать новые

Онлайн-продажи полисов автострахования в Казахстане, шт.



модели и страховые продукты будущего. Нам, несомненно, потребуются новые продукты и услуги для страховщиков, чтобы обеспечить уверенность и безопасность от будущих волн этой пандемии и других системных рисков того масштаба, который мы наблюдали в 2020 году», – прокомментировал глава отдела инноваций Lloyd's Lab Тревор Мейнард.

Райффайзенбанк пришел на KASE

Райффайзенбанк принят в иностранные члены Казахстанской фондовой биржи (KASE) по категории «валютная».

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Российская «дочка» австрийского Raiffeisen Zentralbank официально стала четвертым иностранным членом KASE. На бирже банк намерен развивать свой бизнес по торговле тенге.

Членство по категории «валютная» дает право участия в биржевых торгах иностранными валютами. На KASE торгуются валютные пары USD/KZT, RUB/KZT, CNY/KZT, EUR/KZT и EUR/USD. В 2020 году объем торгов на рынке иностранных валют вырос на 4% по сравнению с 2019 годом,

достигнув 11,6 трлн тенге. Среднедневной объем торгов составил 47,2 млрд тенге, средний объем одной сделки – 118,9 млн тенге. В торгах принимали участие 32 члена биржи.

Согласно информации, размещенной на сайте KASE, на бирже помимо Райффайзенбанка зарегистрировано три иностранных члена: ООО «УНИВЕР Капитал» (на фондовом рынке и рынке деривативов), ООО «Инвестиционная компания «Фридом Финанс» (на фондовом рынке) и Межгосударственный банк (на валютном рынке).

В АО «Райффайзенбанк» приход на KASE мотивируют стабильным трендом на увеличение интереса к торговле тенге как на рынке в целом, так и у клиентов банка в частности.

«На OTC (внебиржевом. – «Курсив») рынке мы работаем с большинством казахстанских банков. Получение членства KASE стало для нас логичным и важным шагом для дальнейшего развития данного бизнеса и наших отношений с финансовым рынком Казахстана. Уверены, что мы сможем внести свой вклад в его рост и развитие», – прокомментировали в банке.

Фондовая и деривативная секции KASE для Райффайзенбанка также являются потенциально интересными. В банке в настоящее время оценивают клиентский и собственный интерес к участию в торгах по этим категориям.

На вопрос «Курсива», ведутся ли переговоры с другими иностранными банками о членстве, в пресс-службе KASE на момент выхода материала не ответили.



Фото: Depositphotos/lucianmilas

И последние стали третьими

> стр. 1

Активы

Совокупные активы сектора выросли в январе на 0,4% и достигли 31,3 трлн тенге. По информации АРРФР, по состоянию на 1 февраля банки «имеют существенный запас ликвидности, составляющий порядка 15 млрд тенге (48% от объема активов), из которых 12,9 млрд тенге представлены высоколиквидными активами».

В разрезе отдельных игроков наибольший рост активов продемонстрировали Сбербанк (+121 млрд тенге за январь), Forte (+78 млрд) и Банк Фридом Финанс (+69 млрд). И наоборот, с ярко выраженной отрицательной динамики начали год Халык (-241 млрд тенге за январь), а также иностранные дочерние Ситибанк (-44 млрд) и Bank of China (-38 млрд). Из банков, прошедших AQR (что говорит об их системной значимости), активы снизились также у Bank RBK (-15 млрд тенге), Kaspi и Алтына (-2,4 млрд у каждого) и АТФ (-1,1 млрд).

Кредиты: динамика

На фоне общего роста активов (+127 млрд тенге за январь) ссудный портфель БВУ в отчетном месяце сократился на 175 млрд тенге, или на 1,1%, и составил 15,62 трлн тенге. В результате доля ссудника в активах снизилась до 49,9%. Таким образом, на 1 февраля текущего года менее половины активов банков было трансформировано в кредиты. Для сравнения: год назад доля ссудника в активах составляла 54,7%. Как сообщается в январском обзоре финсектора за авторством АРРФР, уменьшение объемов кредитования «связано с продолжающейся работой банков по снижению неработающих займов».

Резвее всех с точки зрения наращивания портфеля начали год Альфа (рост ссудника на 38,2 млрд тенге за январь), государственный специализированный

Отбасы банк (+37,6 млрд) и Jysan (+31,4 млрд). Впрочем, во многом данный рост был достигнут за счет сделок обратного РЕПО: увеличение объема таких операций у перечисленной тройки составило 23 млрд, 13 млрд и 12 млрд тенге за месяц соответственно.

Наибольшее снижение ссудника произошло в Халыке (-115 млрд тенге за январь), Bank RBK (-64 млрд) и АТФ (-31 млрд). В том числе объемы клиентского кредитования у первых двух (если вычесть обратное РЕПО и пренебречь межбанковскими займами) сократились на 69 млрд и 10 млрд тенге соответственно.

АТФБанк на рынке РЕПО не присутствует, поэтому его портфель уменьшается именно за счет займов, выданных небанковским юрлицам и населению. По всей видимости, новые владельцы банка проводят масштабную чистку активов, как они это уже проделывали в Цеснабанке. В прошлом году АТФ стал антилидером сектора по динамике ссудника: за год его портфель просел на 357 млрд тенге, или на 38%. В январе снижение составило еще 5,4% за месяц.

Вообще, из 14 участников AQR только четырем удалось не допустить сокращения ссудника в январе. Помимо уже названных Альфы и Jysan в эту четверку вошли Нурбанк и Хоум Кредит. У Хоум Кредита портфель вырос на микроскопические 254 млн тенге. У Нурбанка рост составил 13,5 млрд тенге, при этом объем обратного РЕПО вырос на 17 млрд, то есть клиентское кредитование по факту уменьшилось.

По информации регулятора, в отчетном месяце произошло резкое подорожание розничных займов. В январе 2021 года средневзвешенная ставка вознаграждения по тенговым кредитам, выданным физлицам, составила 18,5% против декабрьских 14,9%, говорится в обзоре финсектора от АРРФР. Для

сравнения: аналогичная ставка для бизнес-заемщиков выросла с 11,4 до 11,5%.

Кредиты: качество

Совокупный объем кредитов с просрочкой платежей свыше 90 дней (NPL 90+) за январь вырос на 14 млрд тенге (+0,9% за месяц) и составил 1,09 трлн тенге. До этого на протяжении семи предыдущих месяцев данный показатель улучшался с пикового значения 1,42 трлн (на 1 июня 2020 года) снизился до 1,08 трлн тенге (на 1 января 2021-го). Доля NPL 90+ в совокупном портфеле увеличилась за январь с 6,82 до 6,99%.

Судя по данным финнадзора, в январе зафиксирован заметный рост безнадежной просрочки со стороны корпоративных заемщиков – с 5 до 7,2% от объема соответствующего портфеля. В портфеле МСБ доля необслуживаемых кредитов снизилась с 11,9 до 11,8%, в розничном портфеле – выросла с 5,4 до 5,5%.

Объем провизий в системе уменьшился за месяц на 5,7 млрд тенге (-0,3%) и составил 1,825 трлн тенге. По информации АРРФР, на 1 февраля безнадежная просрочка была покрыта резервами на 78%. В том числе по юрлицам уровень провизирования составил 102,4%, по МСБ – 73,5%, по физлицам – 70,5%.

Тройку игроков с худшим качеством портфеля (если судить только по официально декларируемым банками показателям NPL) составили Capital, AsiaCredit и Jysan. По итогам февраля состав этой тройки изменится, поскольку 11 февраля финнадзор лишил AsiaCredit лицензии. Этот банк находился в частичном дефолте с осени 2019-го. Частичном потому, что некоторые обязательства банк обслуживал (например, выплачивал купоны по своим облигациям в пользу ЕНПФ).

Регулятор не заявил прямо, почему лицензия AsiaCredit не была отозвана раньше, одна-

ко из пресс-релиза АРРФР это становится понятно. «В рамках исполнения плана мероприятий по улучшению финансового состояния банка акционер осуществил поддержку ликвидностью в размере 15,4 млрд тенге. За период с января 2020 по февраль 2021 за счет денежного погашения и передачи активов обязательства банка были снижены на 21,8 млрд тенге. С ноября 2020 по февраль 2021 за счет средств акционера полностью погашены обязательства банка перед социальными значимыми учреждениями (школы и больницы) и ЕНПФ», – говорится в документе. По состоянию на 1 февраля в банке находились средства 23 174 физических лиц на общую сумму 19,3 млрд тенге, из них депозиты 97,7% вкладчиков покрываются госгарантией в полном объеме, отметили в финнадзоре.

В сообщении АРРФР было сказано, что на дату лишения лицензии ссудный портфель AsiaCredit составлял 45 млрд тенге, из них 31,6 млрд (70%) – неработающие кредиты. На сайте Нацбанка представлены другие данные, согласно которым ссудник AsiaCredit на 1 февраля составлял 30 млрд тенге. В пресс-службе финнадзора «Курсиву» объяснили, что расхождение в цифрах вызвано разными методиками расчета. Нацбанк публикует размеры кредитных портфелей с учетом только основного долга, тогда как данные финнадзора включают еще и начисленное вознаграждение. «В настоящее время все банки ведут учет по МСФО, где в стоимость актива входит как основной долг, так и проценты», – уточнили в АРРФР.

Вклады: население

Средства физлиц в банках в январе уменьшились до 10,9 трлн тенге. Чистый отток составил 57 млрд тенге, или 0,5% за месяц. Год назад снижение было более существенным (-1,1%).

Из 14 участников AQR нарастить розничные вклады в январе

удалось ровно половине. Лидерами по привлечению стали Bank RBK (+11 млрд тенге за месяц), Jysan (+7,2 млрд) и Евразийский (+4,8 млрд). Кроме них положительную динамику продемонстрировали ВТБ (+3,4 млрд), Хоум Кредит (+2,7 млрд), Алтын (+2,1 млрд) и БЦК (+0,1 млрд).

Наибольшие оттоки произошли в Халыке (-27,6 млрд тенге за месяц), Сбербанке и Kaspi (-17,7 млрд у каждого). Помимо них отрицательной динамикой отметились Forte (-13,3 млрд), АТФ (-7,2 млрд), Альфа (-4,4 млрд) и Нурбанк (-3,9 млрд). Для Forte и АТФ начало 2021 года в плане поведения вкладчиков-физлиц стало продолжением 2020-го. По итогам прошлого года два этих банка оказались худшими в секторе по динамике привлеченных денег населения, зафиксировав чистые оттоки в размере 23 млрд и 14 млрд тенге соответственно.

Вклады: бизнес

На фоне пусть небольшого, но вывода денег населением – по средствам бизнес-клиентов система зафиксировала гораздо более ощутимый приток. Совокупные вклады юрлиц в январе выросли на 176 млрд тенге (+1,6% за месяц) и достигли 10,79 трлн. Год назад данный показатель тоже увеличился, но существенно меньшими темпами (+0,5%).

Тройку лидеров по наращиванию вкладов бизнеса вошли Forte (+82 млрд тенге за месяц), БЦК (+44 млрд) и Jysan (+40 млрд). Также значительные притоки продемонстрировали Сбербанк (+40 млрд), Халык (+36 млрд), Альфа (+28 млрд) и АТФ (+22 млрд). Для последнего январская положительная динамика особенно важна, поскольку в прошлом году юрлица забрали из АТФБанка 236 млрд тенге и его портфель корпоративных вкладов просел за год сразу на 41%.

Наоборот, наибольшие оттоки средств бизнес-клиентов в

январе произошли в двух иностранных «дочках» – Ситибанке (-87 млрд тенге за месяц) и Bank of China (-40 млрд). Замкнул тройку аутсайдеров Евразийский (-23 млрд). Помимо него из участников AQR снижение депозитов юрлиц произошло в Bank RBK (-8,3 млрд) и Kaspi (-2,7 млрд).

В целом обязательства банковского сектора в январе выросли на 0,2% и достигли 27,3 трлн тенге. По данным АРРФР, доля клиентских средств в структуре обязательств на 1 февраля составляла 79,3%; выпущенных в обращение ценных бумаг – 5,7%; займов, полученных от других банков (и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций), – 2,1%. Размер обязательств БВУ перед нерезидентами снизился за месяц на 12,4% и составил 1,017 млрд тенге (3,7% от совокупной долговой нагрузки сектора).

После отчетной даты

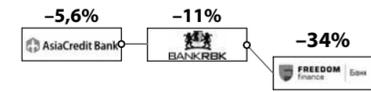
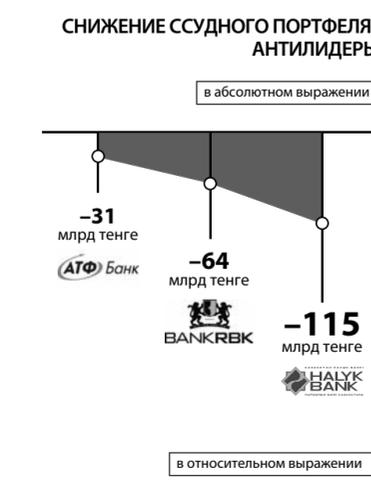
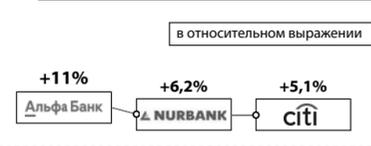
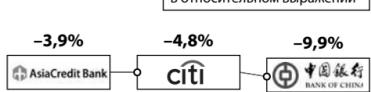
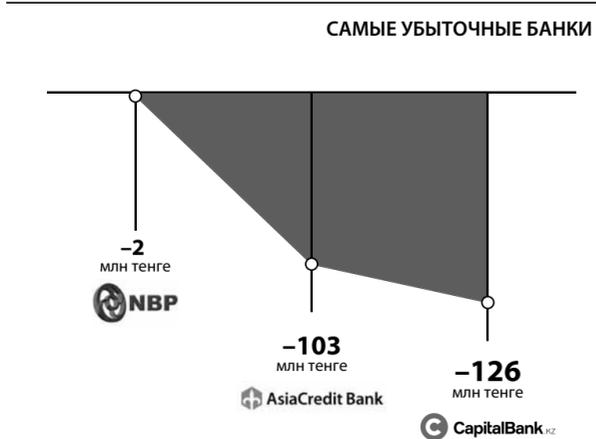
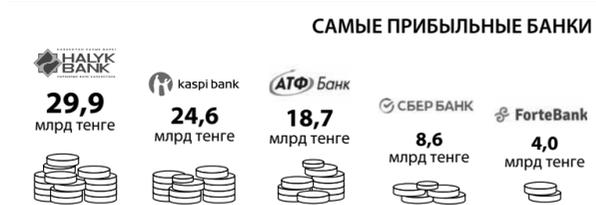
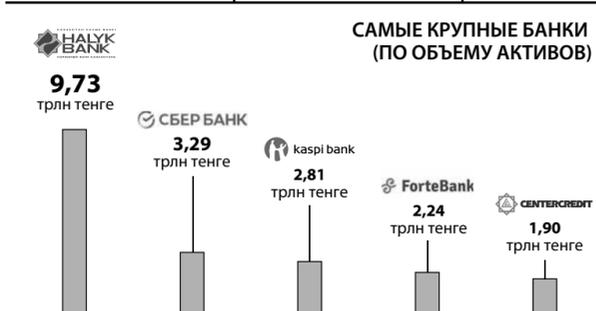
Из важных событий, которые могут произойти на банковском рынке страны в ближайшее время, можно назвать возможное прекращение существования бренда АТФ. На 16 марта назначено проведение внеочередного общего собрания акционеров Jysan Bank. В размещенном на KASE сообщении банк проинформировал, что одним из вопросов повестки дня собрания является одобрение проекта договора о присоединении АО «АТФБанк» к АО «First Heartland Jysan Bank». Логично предположить, что присоединение дочернего банка к материнскому подразумевает исчезновение дочернего бренда.

Кроме того, материнский банк решил немножко подкорректировать свое название. Как указано в том же сообщении, акционерам будет предложено проголосовать за изменение фирменного наименования АО «First Heartland Jysan Bank» на АО «First Heartland Jusan Bank».

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР КАЗАХСТАНА ПО ИТОГАМ ЯНВАРЯ, в тенге

■ 01.01.2021 ■ 01.02.2021 ↑ % – изменение

СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ	ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ	КРЕДИТЫ NPL 90+*	ПРОВИЗИИ	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	ВКЛАДЫ ФИЗЛИЦ	ВКЛАДЫ ЮРЛИЦ	СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ
■ 31,30 трлн ↑ +0,4%	■ 15,62 трлн ↓ -1,1%	■ 1,09 трлн ↑ +0,9%	■ 1,825 трлн ↓ -0,3%	■ 27,27 трлн ↑ +0,2%	■ 10,89 трлн ↓ -0,5%	■ 10,79 трлн ↑ +1,6%	■ январь 2021 ■ январь 2020 ↑ +46,3%
■ 31,17 трлн	■ 15,79 трлн	■ 1,08 трлн	■ 1,831 трлн	■ 27,22 трлн	■ 10,94 трлн	■ 10,62 трлн	■ 104,3 млрд ■ 71,3 млрд



БАНКИ С ХУДШИМ КАЧЕСТВОМ ССУДНОГО ПОРТФЕЛЯ

Банк	доля NPL 90+	объем NPL 90+
CapitalBank	92,99%	29,8 млрд
AsiaCredit Bank	70,05%	21,1 млрд
JYSAN	43,30%	347 млрд

РОСТ ОБЪЕМОВ NPL 90+: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	рост NPL 90+	объем NPL 90+
JYSAN	+7,5 млрд	347 млрд
HALYK BANK	+3,0 млрд	189 млрд
Forte Bank	+2,8 млрд	62,5 млрд

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ВКЛАДОВ ФИЗЛИЦ

Банк	рост	объем
BANKREK	+11 млрд	230 млрд
JYSAN	+7,2 млрд	476 млрд
Eurasian Bank	+4,8 млрд	464 млрд

ОТТОК ВКЛАДОВ ФИЗЛИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	отток	объем
HALYK BANK	-27,6 млрд	3 589 млрд
СБЕР БАНК	-17,7 млрд	897 млрд
kaspi bank	-17,7 млрд	1 998 млрд

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ВКЛАДОВ ЮРЛИЦ

Банк	рост	объем
Forte Bank	+82 млрд	951 млрд
CENTERCREDIT	+44 млрд	551 млрд
JYSAN	+40 млрд	504 млрд

ОТТОК ВКЛАДОВ ЮРЛИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	отток	объем
citi	-87 млрд	599 млрд
中國銀行 BANK OF CHINA	-40 млрд	280 млрд
Eurasian Bank	-23 млрд	417 млрд

* Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней. Примечание: AsiaCredit Bank лишен лицензии 11 февраля 2021 года. Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

НЕДВИЖИМОСТЬ

Ареалы обитания ультрабогатых

Wealth-X изучил, где сосредоточена основная и дополнительная недвижимость людей с состоянием свыше \$30 млн.

Татьяна ТРУБАЧЕВА

«Ведущие мировые рынки для состоятельных людей: жилая недвижимость – 2021» – так называется второе исследование компании Wealth-X об элитной недвижимости. Первое проводилось в 2017 году.

С тех пор неизменным осталось одно: состоятельные люди выбирают для жизни, раз-

влечений и работы большие города. Из нового – коронавирусный 2020 год стал стирать границы между основным (для простоты будем называть это первым домом) и второстепенным (второй дом) местами проживания ультрабогатых. Многие из них во время пандемии проводили больше времени во втором доме.

Исследователи ранжировали регионы мира и города с самым большим количеством Wealth-X об элитной недвижимости. Первое проводилось в 2017 году. С тех пор неизменным осталось одно: состоятельные люди выбирают для жизни, раз-

рику) выделили мегаполисы, где сосредоточено наибольшее количество первых и вторых домов.

Этими городами стали Гонконг, Лондон и Нью-Йорк.

Эксперты Wealth-X обнаружили: хотя шесть выбранных групп (в каждом городе по две группы – владельцы первого дома и владельцы второго дома) имеют пересекающиеся черты, разница все же есть.

К примеру, в Гонконге, Лондоне и Нью-Йорке ультрабогатые владельцы вторых домов немного моложе, и в этой группе больше женщин, чем среди владельцев основной недвижимости.

Гонконг

«Владельцы первого дома: их больше, чем владельцев второго дома. «Владельцы второго дома: в основном китайцы.

По сравнению с Лондоном и Нью-Йорком в Гонконге меньше всего ультрабогатых. При этом гонконгская группа владельцев первого дома меньше группы владеющих вторым домом. В этом ключевое отличие Гонконга от двух других городов для толстосумов.

Банковское дело и финансы – главный источник состояния владельцев первого и второго дома. Объясняется этот факт тем, что мегаполис является мировым финансовым центром. Это роднит Гонконг с Лондоном и Нью-Йорком, где владельцы первого и второго дома также сделали деньги в банковском и финансовом секторах.

Лондон

«Владельцы первого дома: большинство самостоятельно заработали состояние; в среднем моложе, чем представители аналогичных групп в других городах.

«Владельцы второго дома: это группа значительно больше, чем первая; представлена выходцами из разных регионов мира.

Среди трех городов у Лондона самая большая разница между числом владельцев первого и второго дома – 4550 против 9935.

Мегаполис предлагает предпринимателям самые широкие возможности. Поэтому число тех, кто заработал деньги самостоятельно и имеет первый дом в Лондоне, выше среднего (83%) по миру.

Перечень стран, откуда родом владельцы второго дома в Лондоне, еще раз доказывает: этот город – притягательное место для ультрабогатых со всего мира. Здесь представлены три разных региона – Азия (Гонконг), Европа (Швейцария), Северная Америка (США). Этаким космополитизмом отличает Лондон от других городов. В Гонконге, к примеру, оседают в основном соседи из материкового Китая или Тайваня.

Среди владельцев второго дома в Лондоне значительную долю (17%) составляют женщины. Это почти в два раза больше, чем в группе владельцев первого дома (там женщин 9%).

Нью-Йорк

«Владельцы первого дома: высокая доля тех, кто заработал состояние самостоятельно.

«Владельцы второго дома: преимущественно выходцы из США; больший процент женщин.

Нью-Йорк лидирует по количеству состоятельных жителей. Здесь ультрабогатых владельцев второго дома немного больше, чем владельцев первого дома.

Если посмотреть сразу на три исследуемых мегаполиса, то в Нью-Йорке самая высокая доля женщин среди владельцев второго дома.

В Гонконге и Лондоне большая часть владельцев второго дома – иностранцы. В Нью-Йорке же эта группа почти наполовину состоит из американцев.

Среди владельцев первого дома в Нью-Йорке самый высокий процент тех, кто заработал состояние самостоятельно.



Фото: Adobe Stock/Vitalii Vodolazsky

Как проверить застройщика, прежде чем вкладывать деньги в недвижимость

В Казахстане, по данным Союза строителей, почти тысяча застройщиков жилья. Каждый из них убеждает потенциальных клиентов в большом опыте и надежности. В то же время только в Нур-Султане 51 недостроенный ЖК. Это 76 домов. Проблемы дольщиков есть во всех странах, но подходы к защите их интересов различаются. Какие законы в отношении нерадивых девелоперов действуют в разных государствах и что нужно сделать перед тем, как вложиться в строящуюся недвижимость, – в материале «Курсива».

Медина КАРИМОВА

Строительство жилья считается рискованным бизнесом во всем мире. Даже в Великобритании с ее строгими регламентами в сфере девелопмента на общем фоне дешевых кредитов под 1–3% строительство банки финансируют по ставкам намного выше – от 6 до 12%. Чем раньше вкладчик – будь то профессиональный инвестор или обычный дольщик – заходит в проект, тем ниже цена, но рисков больше. Застройщик может не получить необходимых разрешений или эти документы отзвон в ходе реализации объекта, могут возникнуть трудности с финансированием, трения с собственниками земли, проблемы с безопасностью здания. При этом крайним остается покупатель, которому, возможно, годами придется добиваться своих прав через суды разных инстанций. И казахстанские дольщики в этом не одиноки.

В 2009 году в Сан-Франциско построили самое высокое жилое здание – 58-этажный небоскреб Millennium Tower. В апартаменты заселились состоятельные жильцы, вложившие за квартиры от \$3 до \$12 млн. Но через несколько лет небоскреб начал наклоняться и проседать – по данным спутников, здание погрузилось под землю со скоростью 4 см в год. В лондонской многоэтажке Grenfell Tower после ремонта на 10 млн фунтов стерлингов произошел пожар, в котором погибли десятки человек. Причина – использование при ремонте некачественных теплоизоляционных материалов, которые оказались горючими. Множество проблемных строек и на пляжах Таиланда. Соинвесторам грандиозных жилых проектов Maha Nakhon, Centara Grand Residence Pattaya, Sathorn Unique и других пришлось годами, а иногда десятилетиями ждать завершения строительства или отстаивать интересы в судах, чтобы вернуть деньги, вложенные в долгострой.

В Нур-Султане 76 недостроенных домов. Многие девелоперы привлекали деньги дольщиков, не подтвердив квалификацию и право распоряжаться чужими финансами. И хотя дела недобросовестных застройщиков городской администрация регулярно направляет в прокуратуру, количество нарушителей не уменьшается. В начале февраля 2021 года власти столицы вновь оповестили жителей о наличии 66 жилых комплексов почти от полусотни

строительных фирм, работающих в обход закона. В Алматы в 2020 году к административной ответственности за ненадлежащее качество строительства привлечены 258 девелоперов – это на 171 компанию больше, чем годом ранее, сообщает городское управление градостроительного контроля. А за незаконное привлечение средств дольщиков за последние три года привлечены 16 застройщиков.

Как законы защищают дольщиков

Чтобы избежать волны обманутых дольщиков, во всех странах мира законодательно пытаются защитить неопытных частных инвесторов. Ведь жилье многие покупают лишь раз в жизни, вкладывая в покупку значительную долю сбережений.

Самый распространенный способ – это система эскроу-счетов, на которых денежные средства дольщиков хранятся до тех пор, пока застройщик не выполнит своих обязательств. Держателями таких счетов могут быть юридические фирмы, банки и даже специальные компании – эскроу-агенты.

Подобная практика распространена в большинстве стран Западной Европы, Великобритании, США. Строительство жилья здесь зачастую финансируют банки. Эксперты проверяют кредитную историю компании и надежность проекта перед началом реализации, а затем курируют ход работ и соответствие объекта заявленным параметрам в течение всего срока возведения.

Клиенты, пожелавшие вложиться в девелоперский проект, бронируют квартиру и уплачивают минимальный первоначальный взнос, или reservation fee, на счет эскроу-агента, а не застройщика. Если строительная компания нарушает обязательства или банкротится, проект завершает другая фирма либо покупатель полностью возвращает предоплату.

С 2019 года по эскроу-счетам обязаны работать и российские застройщики. Но пока инициатива не дала результатов. Международные аналитики классифицируют соседнюю страну как опасную зону для инвестиций в девелопмент.

Кроме системы эскроу-счетов во многих государствах созданы рейтинги надежных застройщиков, а проверить наличие у всех них необходимых разрешений и лицензий можно в единой открытой базе данных.

Казахстанские реалии

В Казахстане надежность проекта дольщику приходится проверять самостоятельно в разных источниках. Не все клиенты готовы тратить на это время, часто соблазняясь низкими ценами, обещаниями и красивыми рендерами объектов от сомнительных фирм. Хотя при покупке, к примеру, автомобиля, стоимость которого в десятки раз меньше, люди обычно тщательно изучают его технические характеристики.

Проверить надежность застройщика и наличие разрешений на строительство будущего жилого комплекса в нашей стране непросто, но возможно. Один из таких способов – посмотреть, есть ли у девелопера лицензия на привлечение денег дольщиков на сайте городского акимата.

Такие разрешения местные власти выдают, если возведение фи-

нансирует банк второго уровня (то есть у застройщика не возникнет проблем с деньгами) или каркас многоквартирного жилого дома уже возведен (большая часть работы выполнена и девелоперу выгодно закончить проект, чем остановить). При этом специалисты акимата проверяют опыт компании в жилищном строительстве, наличие документов на землю и положительного заключения экспертизы по проектно-сметной документации (ПСД). А при подходе к началу строительства акимат потребует подтверждающий отчет инженеринговой компании о завершении возведения каркаса. То есть казахстанские акиматы выполняют часть функций эскроу-агента.

На сайте акимата указаны проекты, завершение строительства которых гарантировано единым жилищным оператором – Казахстанской жилищной компанией (КЖК). Этот государственный институт кроме проверки надежности застройщика и наличия разрешительных документов ручается, что жилье достроит и квартиру дольщику передадут, даже если у девелопера возникнут финансовые трудности.

Полезным будет оценить и репутацию застройщиков. Чем опытнее компания, тем меньше риски дольщика. Понять это можно по количеству завершенных и строящихся объектов, отзывам клиентов, партнерству с крупными банками и государственными организациями. Эта информация обычно размещается на официальном сайте или порталах-агрегаторах по новостройкам, таких как korter.kz или homsters.kz.

Если с застройщиком не сотрудничает ни один банк, это должно насторожить покупателя, так как БВУ тщательно проверяют надежность партнера и не будут рисковать финансами.

Наличие в портфеле одного-двух объектов, особенно если среди них нет завершенных, говорит о недостаточной квалификации девелопера, повышая которую он, вероятно, будет за ваш счет.

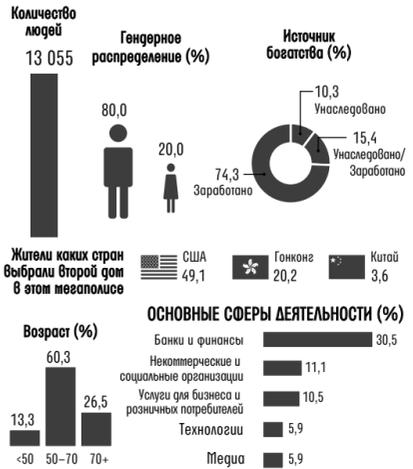
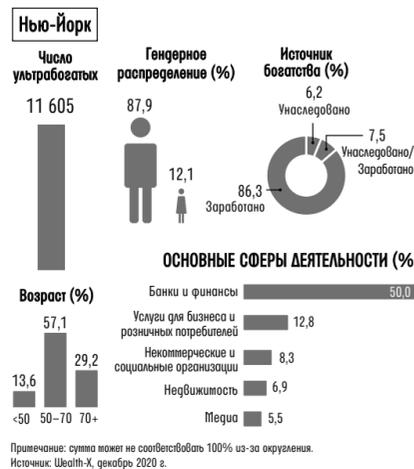
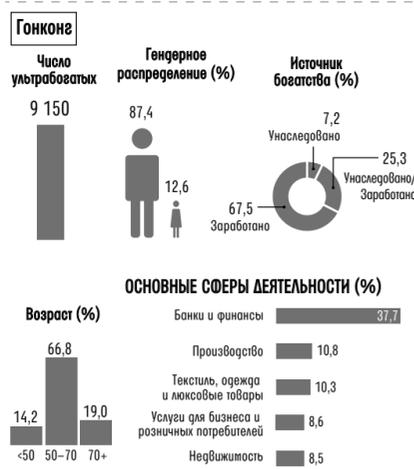
И наоборот, если у компании сильное портфолио, а за плечами годы опыта и более десятка успешных жилищных проектов, которые сданы в срок и получили позитивные отзывы клиентов, он участвует в госпрограммах и сотрудничает со многими банками, не скрывает информации о себе, оперативно отвечает на ваши вопросы и предоставляет все лицензии и разрешительные документы, риски сводятся к минимуму. Такой застройщик не будет портить годами наработанную репутацию.

Отчетные инициативы

В Министерстве индустрии и инфраструктурного развития РК заявлено о создании в Казахстане единой базы строящегося жилья, девелоперах и выданных разрешениях. Информационная система «КАЗРЕЕСТР» (владелец – Комитет по делам строительства и ЖКХ МИИР) кроме данных о застройщиках и новостройках будет учитывать все договоры долевого участия, что позволит избежать двойных продаж жилья. Выписку об учетной записи договора ДДУ в жилищном строительстве можно заказать онлайн через egov.kz. Но пока эта услуга доступна только для юридических лиц.

ПЕРВЫЕ ДОМА УЛЬТРАБОГАТЫХ

ВТОРЫЕ ДОМА УЛЬТРАБОГАТЫХ



Примечание: сумма может не соответствовать 100% из-за округления. Источник: Wealth-X, январь 2020 г.

Прилив инвесторов

Какие новые туристические проекты появятся на Каспийском побережье

> стр. 1

Плюс гольф, шопинг и пять «звезд»

Самым удачным пляжным районом в Мангыстау считается «теплый пляж» – протяженная прибрежная зона с южной стороны Актау. За счет особенностей берегового рельефа вода здесь на несколько градусов теплее, чем в других районах побережья. Именно в этой зоне и расположатся все новые проекты на побережье.

В августе 2020 года Sembol Construction (SML) построил здесь пятизвездочный отель Rixos Water World Aktau, работающий по системе «все включено». В прошлом году за пять месяцев работы каспийский Rixos принял 78,5 тыс. гостей.

Следующие, еще более масштабные проекты будет реализовывать другая компания Таминидже – Tethys International Touristic Hub Ltd.

Tethys через свою «дочку» – ТОО «TETHYS AKTAU II» – за два года построит рядом с отелем Rixos тематический парк на площади 13 га с бассейнами, водными горками, колесом обозрения, башней свободного падения, каруселями и другими аттракционами. А чуть поодаль на площади 24 га – гольф-клуб с кортом на 9 лунок, окруженный почти сотней одно- и двухэтажных вилл. Этим проектом будет заниматься ТОО «TETHYS AKTAU I». На береговой линии вдоль гольф-полей расположится отель Fairmont (Fairmont Hotels & Resorts – глобальная сеть отелей и курортов класса люкс) на 300 номеров, среди которых будет и президентский сьют. У отеля будет бассейн и свой 360-метровый пляж. Как сообщил девелопер на общественных слушаниях, для водоснабжения гольф-клуба,

аквапарка и бассейнов, а также полива зеленых насаждений будут использоваться собственные опреснительные установки.

Рядом с гольф-клубом построят торговые ряды Town Centre с люксовыми бутиками, танцующим фонтаном и диско-центром. Fairmont и торговые ряды будет строить ТОО «TETHYS AKTAU III».

Реализовывать этот масштабный проект общей стоимостью 316,7 млрд тенге, по данным primeminister.kz, инвестор будет в два этапа – 202,8 млрд тенге будет потрачено до III квартала 2021 года, а в 2022-м – еще 113,9 млрд тенге. Предполагается софинансирование со стороны БРК – сейчас заявка на финансирование строительства многофункционального гостинично-туристского комплекса в Актау (2-я очередь) от Tethys International Touristic Hub Ltd, в который входят тематический парк, гольф-клуб, торговый центр, отели, находится на сайте института развития в разделе «проекты на рассмотрении».

Ривьера по-каспийски

Между тематическим парком и гольф-клубом, строительством которых займется компания с турецкими корнями, расположен проект казахстанской BI Group. Aktau Riviera – комплекс вилл с бассейнами и многоэтажные апартаменты с услугами управляющей компании и консьерж-службы.

Первую очередь застройщик обещает сдать в июле 2021-го, остальные – поэтапно до 2026 года.

Стоимость приморской недвижимости начинается от 15 млн тенге – за эту цену можно купить однокомнатные апартаменты площадью 30 кв. м с чистовой отделкой в 7–9-этажном доме. Четырехкомнатное жилье площадью 114 кв. м обойдется

в 56–60 млн тенге (данные на 1 марта 2021 года). Двухэтажная вилла площадью около 260 кв. м с бассейном стоит почти 350 млн тенге, то есть 1,35 млн тенге за «квадрат». Сервисным обслуживанием этой недвижимости будет заниматься BI Clients; название управляющей компании девелопер пока не озвучивает.

BI Group планирует инвестировать в проект 64,5 млрд тенге собственных средств.

В этой же локации в марте 2021 года компания начала строительство отеля Double Tree by Hilton 4* на 200 номеров с подогреваемым бассейном. Отель планируют сдать через год, в марте 2022 года, а цены на проживание застройщик обещает «демократичные по сравнению с существующими игроками на рынке». Инвестиции в строительство Double Tree by Hilton 4*, по данным primeminister.kz, составят 22 млрд тенге.

Курортное жилье

С другой стороны от гольф-клуба на площади 10 га появится жилой комплекс-курорт Aqualina Resort. Девелопер – корпорация Bazis-A.

Первоначально в своих маркетинговых материалах компания заявляла отель международного оператора на 120 номеров с концепцией all-inclusive и более сотни одно- и двухэтажных таунхаусов площадью от 80 до 160 кв. м с отельным сервисом, одним общим и двумя частными бассейнами. Стоимость проекта оценивали в 28 млрд тенге.

Но, как сообщили в пресс-службе Bazis-A, и концепция, и визуализация проекта поменялись. В Aqualina Resort построят апарт-отель, частные виллы, таунхаусы и четырехэтажные дома с 1-, 2- и 3-комнатными квартирами. Все здания сгруп-

пируют в несколько частных кварталов, во внутренних дворах которых будут бассейны с морской водой. Кварталы объединит пешеходным бульваром, ведущим к набережной. Официально застройщик презентует свой новый проект в середине марта, тогда же будут озвучены цены на недвижимость на побережье от Bazis-A.

Дотянуться до «звезд»

Местным бизнесменам, уже имеющим свои туробъекты в зоне «теплого пляжа», казахстанские власти поручили подтянуть свои проекты до «европейского уровня». Мангыстауские предприниматели потратят на реконструкцию существующих баз отдыха и строительство новых проектов более 30 млрд тенге.

На «теплом пляже» ТОО «Фламинго» за два года и 12,9 млрд тенге реконструирует базу отдыха «Фламинго Резорт».

Компания «СКР-Снаб» в 2021 году обязалась закончить строительство пятизвездочного многофункционального лечебно-диагностического и реабилитационного комплекса «Нур». Инвестиции в проект – 9,5 млрд тенге.

Термальную базу отдыха Assyl Aktau за 6 млрд тенге строит одноименное ТОО «Assyl Aktau».

В обустройство зоны отдыха Seaside Palace вложит 2,1 млрд тенге столичное ТОО «Каспиан Инвест Групп».

«Теплый пляж» не единственная локация для туристических инвестиций.

Ближе к Актау, на пляже «Достар», собирается расширить гостиничный комплекс ТОО «Достар Company Ltd» – в шестизэтажном комплексе будут не только гостиничные номера, но и процедурные кабинеты, рестораны, бассейны и SPA-центр. Стоимость проекта – 400 млн тенге.

В Тулкараганском районе ТОО «КЗ «Нефтемаш» строит визит-центр «Сартас» с глэмпингом, кемпингом, юртами, кафе, сувенирным магазином и медицинским пунктом. Визит-центр рассчитан на посещение 35–40 тыс. туристов в год. Для них планируют организовывать пешеходные туры, джип-туры и туры на квадроциклах, сдавать в аренду велосипеды. Стоимость проекта – 248 млн тенге.

200 км до Бозжыры – не крок

Самый громкий и масштабный проект визит-центра планируют реализовать в Каракиянском районе – близ «кыклов» Бозжыры. Проект стоимостью почти 40 млрд тенге предполагает не только строительство непосредственно визит-центра, но и бутикового отеля Safari Hotel. Возводить этот отель будет ТОО «TETHYS AKTAU IV», еще одна «дочка» Tethys International Touristic Hub Ltd. Изначально проект планировали реализовать прямо у «кыклов», но под нажимом эоактивистов турецкий инвестор перенес локацию на четыре километра – на земли акимата, за границу Жабайушканского заказника.

На своем сайте SML выложила рендеры эксклюзивного отеля – инвестор планирует «вписать в ландшафт» полсотни двух- и трехместных сьютов площадью от 95 кв. м до 160 кв. м каждый. В бутик-отеле запланированы SPA-центр, бассейны, конюшни, а также множество зон питания – ресторан и бар у бассейна, ресторан Sun Set, кофейный уголок, чайная с пастиссерией (кондитерское кафе. – «Курсив»), желатерия (бар-мороженое. – «Курсив»), а также бутик-бар для гурманов.

«Это маркетинговый продукт, который добавит

в копилку узнаваемости Казахстана свою монетку. Он будет уникален: таких проектов в мире немного – о нем будут говорить, будут туда стараться попасть солидные иностранные туристы... Это актуальный мировой тренд – собирать в свою коллекцию туристические места», – пояснил цель реализации проекта председатель правления АО НК «Kazakh Tourism» Ерман Еркинбаев в интервью сайту BaigeNews. Он добавил, что стоимость проживания в бутиковом отеле будет высокой, но скромнее, чем в похожих проектах в мире. К примеру, сутки проживания в отеле Amangiri 5* в каньоне Пойнт (Юта, США) стоят от \$5,7 тыс.

Для туристов, которым уникальный резорт не по карману, при визит-центре создадут инфраструктуру, которой смогут воспользоваться все желающие. «Народ должен иметь возможность потерять там два-три часа своего времени на фото, обед, сувениры, получение информации. И останется три часа, чтобы вернуться в город, а времени ездить по этим просторам, портить турецкий инвестор перенес локацию на четыре километра – на земли акимата, за границу Жабайушканского заказника.

Развитая туристическая инфраструктура, по предположениям казахстанских властей, обеспечит Мангыстау значительный рост турпотока – до 750 тыс. туристов ежегодно. Это почти в четыре раза больше 200 тыс. туристов, стабильно приезжающих в регион последние несколько лет.

НОВЫЕ ТУРИСТИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ НА КАСПИЙСКОМ ПОБЕРЕЖЬЕ



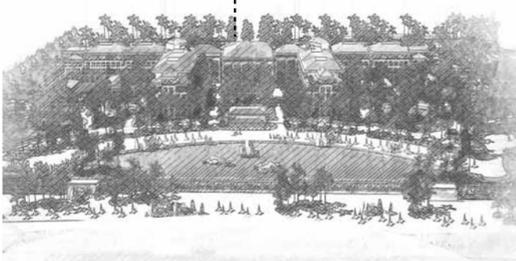
Апартаменты и виллы Aktau Riviera (BI Group)



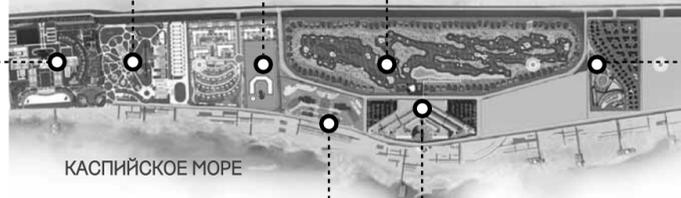
Отель DoubleTree by Hilton (BI Group)



Гольф-клуб с виллами (SML Construction)



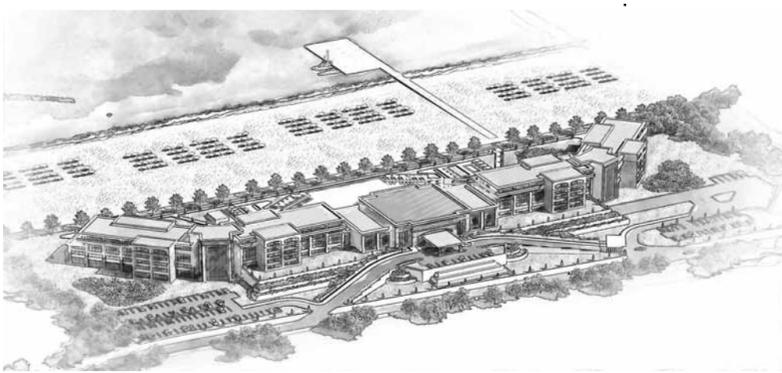
Отель Rixos Water World Aktau (SML Construction)



КАСПИЙСКОЕ МОРЕ



Комплекс-курорт Aqualina Resort (Basis-A)



Отель Fairmont (SML Construction)



Торговые ряды Town Centre (SML Construction)

РЕСУРСЫ

Казахстан построит новый завод по производству спецкокса, чтобы снизить зависимость от ввозимой продукции. Сейчас импорт спецкокса в республику почти в пять раз превышает его внутреннее производство.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

Потребность Казахстана в спецкоксе, по оценке Республиканской ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий, превышает 1 млн т в год. В прошлом году 992,7 тыс. т такой продукции* республика импортировала и 214,4 тыс. т – произвела. Продукт второго передела, спецкокс – это углеродистый восстановитель, который используется для производства ферросплавов (во время химической реакции происходит восстановление металлов из их оксидов с помощью углерода, что позволяет получить металлы с высокой степенью чистоты).

Большую часть спецкокса Казахстан завозит из России. В прошлом году объем поставок составил 927,7 тыс. т, это более 90% от всего ввезенного спецкокса. Импорт из Китая – 47,1 тыс. т, из Польши – 17,9 тыс. т.

Сейчас спецкокс в республике фактически производит только входящая в состав Eurasian Resources Group (ERG) компания «Сары-Арка Спецкокс». На этом заводе в 2020 году выпущено 212,5 тыс. т спецкокса. И всего около 2 тыс. т произведено на втором существующем производстве, которое работает на базе бывшей обогатительной фабрики угля №7 в Караганде.

Спецкокс с историей

Оба производства в Карагандинской области создавались почти одновременно – реализация проектов началась в 2005 году. Завод «Сары-Арка Спецкокс» уже в 2006-м выдал первую продукцию. Его мощность сейчас – 210 тыс. т спецкокса в год, а основными потребителями являются предприятия группы ERG – АО «ТНК Казхром» (1-й, 2-й и 6-й цеха Аксуского завода ферросплавов) и Павлодарский алюминиевый завод, входящий в АО «Алюминий Казахстана». В 2020 году «Сары-Арка Спецкокс» продал 194,88 тыс. т спецкокса, большую часть – 170,05 тыс. т – предприятиям группы ERG и 24,83 тыс. т – сторонним потребителям (в числе которых «Казцинк» и «Казфосфат»).

Второе производство спецкокса в Казахстане работает на базе бывшей обогатительной фабрики



Фото: Depositphotos/cbpih

Лечение зависимости

Зачем Казахстан наращивает производство спецкокса



Фото: Depositphotos/kelpfish

угля №7 города Караганда. Проект АО «Казахстан Инвест Комир» (создано в 2005 году при участии «Инвестиционного фонда Казахстана» – ИФК) оказался менее успешным. Мини-завод (его мощность – 600 т в месяц, то есть немногим больше 7 тыс. т в год) рассчитывал в первую очередь на спрос со стороны Silicium Kazakhstan. Во многом с проблемами последнего связаны сложности небольшого производителя спецкокса.

Кремниевый завод Silicium Kazakhstan, изначально принадлежавший российской группе компаний «Титан», начал работать в 2010 году. Из-за долгов предприятия перед банками (в

том числе перед Банком развития Казахстана) и поставщиками электроэнергии производство было приостановлено. Долги ТОО «Silicium Kazakhstan» на тот момент превысили \$230 млн. Оздоровлением предприятия занималось ТОО «Тау-Кен Темир» (дочка горнорудной нацкомпании «Тау-Кен Самрук»), и в 2014-м Silicium Kazakhstan возобновил работу. Но в 2020 году деятельность кремниевое завода снова была приостановлена – как сообщили в нацкомпании «Тау-Кен Самрук», из-за падения цен на кремний.

Как результат, у карагандинского мини-завода по производству спецкокса в 2020-м были

проблемы со сбытом. Представители ТОО «Энерго Инвест Трейд», которое приобрело этот актив у ИФК, сообщили на запрос «Курсива», что в прошлом году завод произвел 1929 т спецкокса. Из них 661 т поставлена в ТОО «Казтил», занимающееся производством чугуна, стали и ферросплавов, а еще 1158 т – в ТОО «Ягуз Ел», в числе видов деятельности которого оптовая торговля каменным углем и производство продукции коксовых печей.

Новый завод второго передела

Во второй половине 2021 года ERG начнет строительство еще одного завода по производству спецкокса, его планируемая мощность – 400 тыс. т в год. Как и существующий «Сары-Арка Спецкокс», его построят на базе дочернего предприятия группы АО «Шубарколь комир» в Карагандинской области – спецкокс будут производить из низкосолевого и низкофосфористого угля Шубаркольского разреза.

Начало производства запланировано на II квартал 2023 года, а выход на полную мощность – на IV квартал этого же года, сообщили в ERG. После завершения строительства нового завода Евразийская группа будет производить более 600 тыс. т восстановителей в год и

снизит зависимость предприятий республики от российского и китайского спецкокса.

Сейчас потребность группы в восстановителе превышает полмиллиона тонн в год, сообщили в ERG, поэтому компаниям группы приходится закупать этот продукт на внешнем рынке. Новое предприятие нужно строить также из-за потребности в продукции более высокого качества. «Необходимо производить спецкокс с содержанием летучих (компонентов – «Курсив») менее

5%, технология существующего завода никак не может этого обеспечить», – прокомментировали в Мининдустрии. Ожидается, что влажность спецкокса с нового производства будет менее 8% вместо 15–20% на «Сары-Арка Спецкокс».

О планах строительства нового предприятия, которое позволит выпускать спецкокс более высокого качества и сократить импорт восстановителей для ERG, группа сообщила еще в 2018 году. Согласно дорожной карте МИИР РК по развитию угольной отрасли на 2019–2021 годы, ERG планировала приступить к строительству в 2019 году с завершением в 2021-м. Из документа также следует, что стоимость проекта составляет 39,9 млрд тенге и компания планировала реализовать его на собственные средства.

В прошлом году из сообщения МИИР РК стало известно о перенесении компанией начала строительных работ. По мнению одного из экспертов отрасли, задержка проекта могла быть связана с «вопросами внесения завода в список приоритетных инвестпроектов», утверждаемый правительством – это позволило бы проекту получить определенные льготы. В 2020 году постановлением правительства проект ERG попал в этот список. По информации ERG, в настоящее время компания «проводит тендерные процедуры по проекту». На сайте Банка развития Казахстана есть информация, что БРК рассматривает возможность финансирования строительства этого завода.

* Спецкокс (полукок) в статистике экспортно-импортных операций учитывается в категории «кокс и полукок». Поскольку в Казахстане налажено собственное производство кокса, редакция «Курсива» делает допущение, что практически весь импорт по указанной категории – это спецкокс.

Объявления

ТОО «MM TRADING COMPANY», БИН 201040023260, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Абая, д. 61/2, кв. 92. Тел. +7 702 199 99 94.
ТОО «Progressive Oil», БИН 140740010901, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Шашу, д. 2. Тел. +7 706 613 89 30.
ТОО «ТрансАвтоДор», БИН 130940018734, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Кошкарбаева, д. 46, кв. 203. Тел. +7 705 651 97 39.
ТОО «Pitnica.kz», БИН 180140009110, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Кенесары, 21, кв. 1. Тел. +7 707 565 81 24.
ТОО «ANSA Trade», БИН 180140015264, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Абылай хана, 14/2, кв. 25. Тел. +7 707 565 81 24.
Уважаемые клиенты г. Алматы! Компания ИП «Дом Сервис» уведомляет Вас о повышении стоимости оказания услуг «Домофон» и «Видеонаблюдение» на 25% с 1 апреля 2021 года. Надеясь на понимание и дальнейшее сотрудничество.
Организация ТОО «Team Work», БИН 020940001955, юридический адрес – г. Алматы, Жетысуский район, ул. Суянобая, 89Б, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня опубликования объявления по адресу: г. Алматы, ул. Ахметова, д. 33, кв. 68. Тел. +7 747 886 29 80.



Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжайды

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар

RU KZ EN

kursiv.kz



Букетный период

Как изменились продажи цветов в Казахстане за последние два года

Импорт и экспорт цветов в РК в прошлом году сократился. Снизилось и внутреннее производство этого товара.

Юрий МАСАНОВ, Татьяна ТРУБАЧЕВА

Цветочный товарооборот Казахстана в 2020 году упал почти на 40% в сравнении с 2019 годом, когда этот показатель составлял почти \$53 млн. «Увяло» и производство – в теплицах республики в 2020 году собрали на 40% меньше, чем в 2019-м. Один тепличный комплекс даже отказался от выращивания цветов и все свои усилия направил на огурцы и помидоры.

В 2019 году импорт срезанных цветов и бутонов был выше экспорта в 3,8 раза (импорт \$42 млн, экспорт \$10,8 млн). В 2020 году импорт превысил экспорт почти в 10 раз (импорт \$29,8 млн, экспорт \$3 млн). То есть импорт в Казахстане растет относительно экспорта, при том что оба направления показывают спад.

В 2020 году снижение и импорта, и экспорта в денежном выражении произошло из-за пандемии, точнее связанных с ней карантинных ограничений. Из-за закрытия границ поставки срывались, были проблемы с отгрузками для России – основного импортера казахстанских цветов.

В прошлом году один из крупнейших производителей цветов в Казахстане – Greenhouse-Qaztomat (ранее Greenhouse KZ) – даже отказался выращивать цветы. Тепличный комплекс мог производить в среднем 20 тыс.

цветов в сутки – это красные розы сорта Red Naomi, белые Avalanche и персиковые Peach Avalanche.

«В связи с пандемией не смогли вывезти продукт в Россию, где основной рынок сбыта. В апреле 2020 года прекратили производство цветов. Возобновлять пока не планируем», – отметили в Greenhouse-Qaztomat.

Теперь в тепличном комплексе выращивают только помидоры и огурцы.

В целом доля казахстанских производителей на рынке остается небольшой. Например, за 2020-й в теплицах и оранжереях страны собрали 12,4 млн штук цветов разных видов. Это в 4,5 раза меньше объема импортированных роз, которых завезли 56,5 млн единиц.

При этом внутреннее производство в прошлом году упало в 1,7 раза по сравнению с 2019-м, когда было собрано 20,86 млн цветов. Спад произошел почти во всех регионах. Например, если в 2019 году в Алматинской области вырастили около 4,2 млн цветов, то в 2020-м – уже 3,33 млн, а в Павлодарской области – 9,8 млн и 2,58 млн соответственно.

Продавцы цветов также пострадали из-за ограничительных мер: они не работали во время жесткого карантина и теряли покупателей, когда казахстанцы были ограничены в передвижении.

Тем не менее руководитель цветочной компании FlorAmie Амина Сержанова отметила, что они справились с поставками клиентам, хотя и были перебои с закупкой цветов во время карантина и в момент возобновления работы после локдауна.

Как сказала собеседник «Курсива», обо всем рынке ей судить сложно, но у FlorAmie спрос со стороны клиентов не упал и «в разрезе года продажи были нормальными».

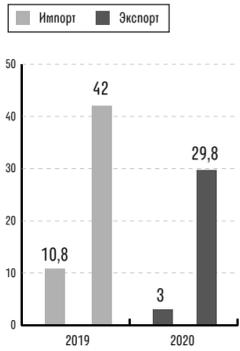
«Несмотря на пандемию, люди заказывают цветы. Например, даже если сотрудники не работали в офисах, коллективы в качестве поздравления отправляли им цветы на дом», – поделилась наблюдениями Амина Сержанова.

По ее словам, самыми востребованными цветами остаются розы, хотя в Нур-Султане и Алматы растет спрос на другие виды цветов и букеты из них.

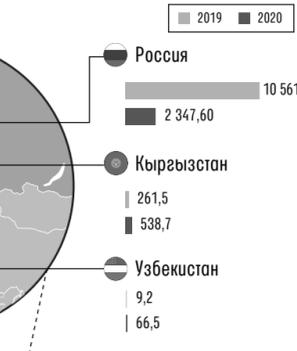


Фото: Depositphotos/DLeonis

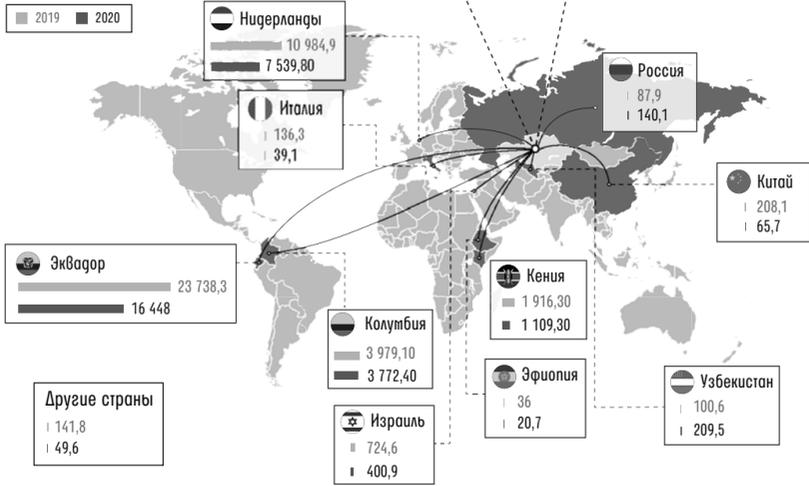
Экспорт и импорт цветов в Казахстане, \$ млн



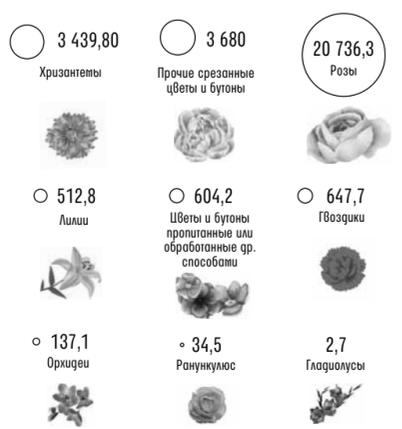
Основные страны – импортеры цветов из Казахстана, \$ тыс.



Основные страны – экспортеры цветов в Казахстан, \$ тыс.

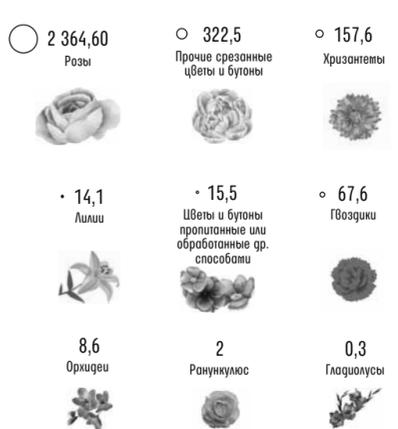


Какие цветы импортировал Казахстан в 2020 году, \$ тыс.



Источник: данные центра OazTrade Министерства торговли и интеграции РК

Какие цветы экспортировал Казахстан в 2020 году, \$ тыс.



Инфографика: Гамаль Сейтжанова для «Курсива»



Фото: Depositphotos/gaudilab

Как женщины создают успешные компании вопреки желаниям мужчин

В канун 8 Марта, дня, который на самом деле был придуман для того, чтобы говорить о равных правах мужчин и женщин, «Курсив» вспоминает истории трех знаменитых бизнесвумен: Энне Бурда, Мэри Кей Эш и Тори Бёрч. Они не просто добились успеха: их бизнес продолжается.

Гульнар ТАНКАЕВА



Энне Бурда: цена измены

Для тех, кто не в курсе и для кого Burda – это лишь журнал с выкройками: на сегодняшний день издательский концерн Hubert Burda Media – это 600 медиапродуктов в 20 странах, включая знаменитые Focus и Bunte и германские издания Elle и Playboy.

Глава концерна Хуберт Бурда давно и прочно занимает свое место в списке миллиардеров: его состояние оценивается примерно в \$4 млрд. Могла ли когда-то пред-

ставить такие цифры его мать, та самая Энне Бурда? Вряд ли. Особенно в тот день, когда решила издавать свой первый журнал. Ей было 40 лет, и она только узнала об измене своего мужа.

Франц Бурда был владельцем типографии. Классический сюжет: дома – жена-домохозяйка и трое детей, в офисе – секретарша и служебный роман, который привел к рождению ребенка. Фактически герр Бурда жил на две семьи, и вторая тоже для него много значила: во всяком случае, именно секретарше, а не жене он подарил возможность издавать журнал.

Биографы Энне Бурда любят рассуждать на тему, что же заставило ее принять решение отобрать журнал у любовницы мужа, но, так или иначе, она это сделала – прибегнув к помощи адвокатов. Классическая немецкая домохозяйка, весь трудовой опыт которой – работа кассиром на местной электростанции до замужества, взялась за издательское дело. Впрочем, красивая Энне всегда была очень элегантной, и, возможно, именно

вкус и чутье, а также огромное желание стать не просто самостоятельной, но и по-настоящему успешной, помогли ей сделать потрясающее издание. Первый же номер Burda Moden раскупили мгновенно. К слову, журнал появился очень вовремя: в 1950 году жительницы послевоенной Германии хотели одеваться красиво, но без больших затрат.

Через два года тираж Burda Moden составлял уже 500 тыс. экземпляров, в 1965 году он увеличился вдвое и достиг миллиона.

Еще в пятидесятые годы журнал начал выходить на других языках в разных странах, от Австрии и Швейцарии до Канады и Аргентины, в 1987 году он добрался до СССР, а в 1994-м – до Китая.

Издательский дом не только увеличивал тиражи, но и расширял свой портфель, в последние годы – и за счет электронных изданий. Ежегодный оборот Hubert Burda Media до пандемии составлял 2,66 млрд евро. Неплохой результат для бизнеса «обиженной домохозяйки».



Мэри Кей Эш: женщин не повышают

Основательница бренда Mary Kay считается самой успешной предпринимательницей в американской истории. В 1979 году оборот ее бизнеса достиг рекордных \$100 млн. Но дело не только в деньгах: Мэри Кей Эш, матери-одиночке из Техаса, удалось создать «идеальную компанию» – компанию, в которой она сама хотела бы работать.

В отличие от многих американок 1930-х, Мэри Кей Эш работала всегда: ее первый муж Бен Роджерс не отличался ответственностью и не особенно заботился о том, на что и как живут его жена и трое детей. А после войны и вовсе попросил о разводе: он встретил другую.

Во время у Мэри Кей не было ни высшего образования, ни даже водительских прав, она работала коммивояжером, предлагая товары на домашних вечеринках. Наверное, ей было отчего прийти в отчаяние, но она этого не сделала: ей было некогда. Она только больше погрузилась в работу, ездила по стране, занимаясь прямыми продажами и обучая сотрудников.

Как любой хороший работник, рассчитывала на повышение. Но ее «обошли», отдав должность мужчине. Она обиделась и ушла в другую компанию, где начала все сначала – но и там через несколько лет произошло то же

самое. Она снова решила уйти и написать книгу о таких же и для таких же, как она сама – о женщинах в бизнесе. Начала просто: с записей в простом блокноте своих наблюдений о сильных сторонах тех предприятий, где работала. Закончив, поняла: у нее получился настоящий бизнес-план новой компании. Ее компании, в которой не будет места несправедливости, в том числе – в отношении женщин.

13 сентября 1963 года она открыла косметическую компанию Mary Kay, вложив в бизнес все свои сбережения – \$5 тыс. Ей было 45 лет. Пять средств (первая линия косметики) принесли компании \$200 тыс. в конце первого года. Одна из наград Мэри Кей Эш – это премия Горадио Элджера: ее присуждают выдающимся личностям, «которые добились успеха вопреки невзгодам». Можно было бы добавить и гендерным предрассудкам.



Тори Бёрч: плагиат по-супружески

История американского дизайнера Тори Бёрч начиналась как классический сюжет из жизни богатой домохозяйки: муж, успешный венчурный капиталист Кристофер Бёрч, дал ей \$2 млн и пошутил, что готов распрощаться с этими деньгами. Но все пошло не так: линия женской одежды, которую разработала Тори Бёрч, оказалась очень успешной, и на следующий год после открытия первого магазина на Манхэттене в 2004 году дизайнера пригласи-

ла на свое шоу Опра Уинфри, назвав «новой величиной в мире моды».

Справедливости ради стоит отметить, что Бёрч не была абсолютным новичком в деле fashion: до замужества она работала ассистентом в журнале Harper's Bazaar, копирайтером у Ralph Lauren и, наконец, директором по PR и маркетингу Vera Wang. Но дизайнером она не была, что не помешало ей создать бренд, в котором воплотились желания состоятельных американок: быть чопорно-элегантными и легкомысленно-женственными одновременно. Этакий «преппи», стиль студенток дорогих колледжей и университетов, но для взрослых.

Марка очень быстро набрала популярность, а муж привлек еще \$10 млн инвестиций и стал председателем совета директоров и исполнительным директором Tory Burch LLC.

Дела у компании шли отлично, чего нельзя было сказать о семейных отношениях: в 2006 году Тори Бёрч подала на раз-

вод. Расставание с женой не заставило Криса расстаться с брендом, и он остался в совете директоров. А вскоре запустил собственную марку – C.Wonder, вещи из которой поразительно напоминали коллекции бренда его бывшей жены, но стоили в два раза дешевле. Логично было бы ожидать, что Тори Бёрч подаст в суд за плагиат, но Крис оказался быстрее: он обвинил ее в том, что она препятствует развитию его нового бизнеса, портит отношения с поставщиками и т. д. и т. п. Тори подала встречный иск. За «модным поединком» наблюдала вся Америка, и в итоге стороны помирились. А в 2012 году Кристофер Бёрч продал 20% принадлежавших ему акций инвестиционным фондам. Компания была оценена в \$3,25 млрд, и Тори и Крис Бёрч попали в рейтинг миллиардеров.

Имя Тори Бёрч значит и в других рейтингах – так, в списке американских self-made женщин по версии Forbes она на 26 месте, а в списке самых влиятельных женщин в мире – на 88-м.



Аяко Роккаку, «Без названия», 2017. Эта работа значится проданной, но цена не указана. Одна из ранних работ японской художницы, The Sisters (2007), была продана осенью 2020 года на торгах дома Ravenel примерно за \$400 тыс.

Индекс роскоши

Какие люксовые товары подорожали в пандемийный год, а какие – нет

Опубликован новый Knight Frank Luxury Investment Index (KFLII). Это индекс инвестиций в предметы роскоши, который отслеживает стоимость десяти люксовых товаров, среди которых – цветные бриллианты, произведения искусства, монеты, вино, классические машины и сумочки Hermès. Именно последние за пандемийный год не только сохранили свою стоимость, но и подорожали сильнее остальных товаров, входящих в индекс.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Сумки Hermès

Сумки Hermès за 2020 год подорожали на 17%, сохранив за собой звание лучшего инвестиционного люксового товара по версии Knight Frank. Интерес к этому активу поддержали продажи сумок Hermès на онлайн-аукционах и стремление к приобретению относительно доступных люксовых товаров, особенно в Азии, где проживает много коллекционеров сумок. За последние 10 лет сумки Hermès подорожали на 108%.

Коллекционное вино

Хорошие вина – на втором месте по эффективности инвестиций в 2020 году, они в среднем принесли 13% годовых.

Почему это произошло, объяснил Майлз Дэвис из Wine Owners (онлайн-платформа

Бургундии, учитывая чувствительность Пино Нуар к чрезмерной жаре. Один из виноделов заявил, что 2019 год станет эталоном урожая для «Новой Бургундии» – в более теплой и насыщенной форме». Дэвис не исключает, что сейчас самое время приобрести пока доступные классические винтажи 2014 и 2016 годов – в ближайшие годы подобные вина можно будет получить лишь изредка.

Эффективность десятилетних инвестиций в коллекционные вина – 127%.

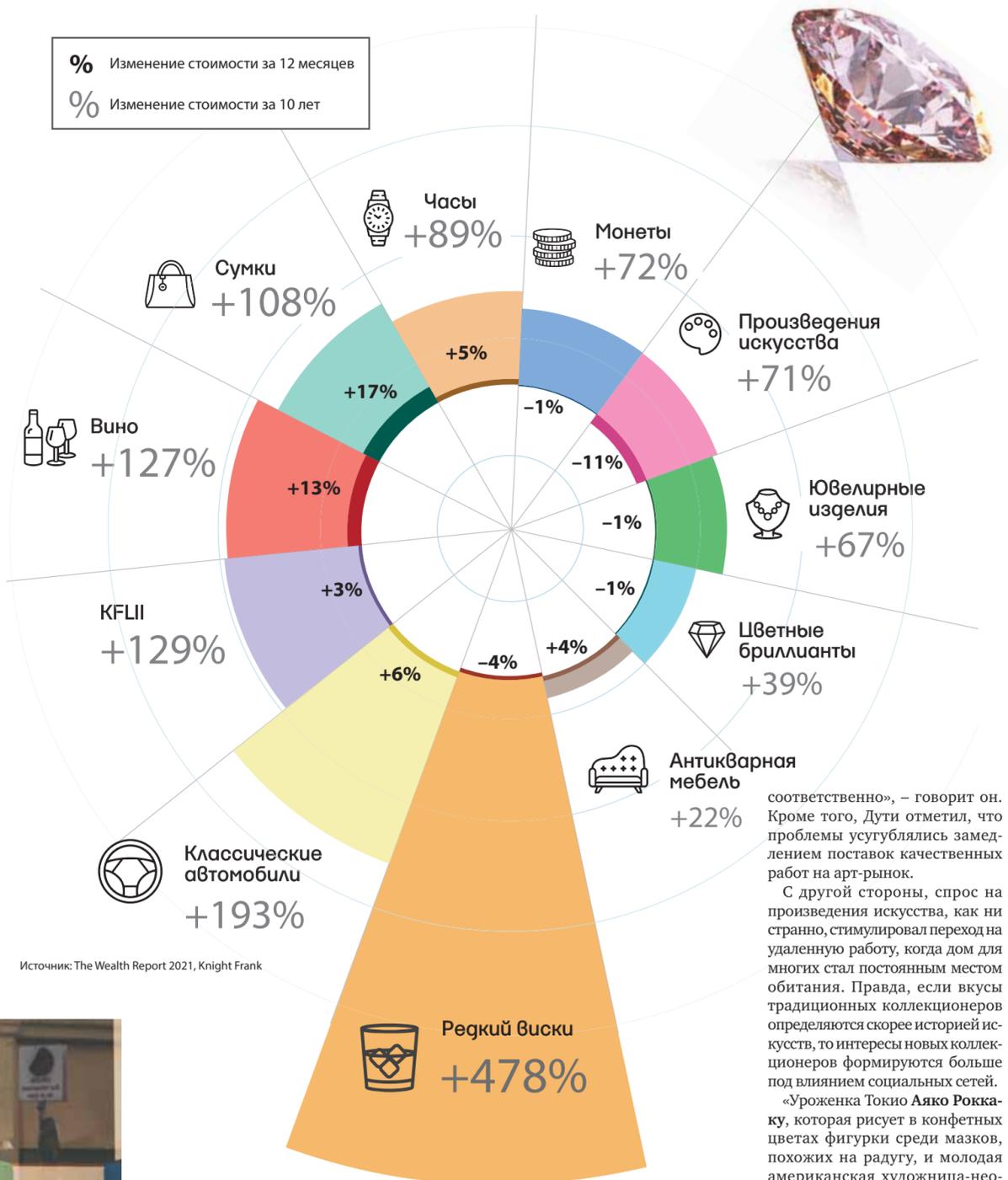
Классические автомобили

В 2020 году коллекционные автомобили дорожали, заняв в KFLII третье место с ростом на 6%. Особенно подорожали Ferrari – на 14%.

«Пандемия вполне могла заставить владельцев ценить свои автомобили еще больше, потому что они олицетворяют личную свободу, а также являются потенциальной страховкой от инфляции в будущем», – говорит Дитрих Хатлапа из HAGI, независимого инвестиционного исследовательского и аналитического центра, специализирующегося на редких классических автомобилях.

Хатлапа прогнозирует, что в наступившем году, когда вернутся «живые» аукционы, классические автомобили подешевеют. За десять лет стоимость коллекционных машин в среднем поднялась на 193%.

Часы и антикварная мебель также подорожали в 2020 году – на 5% и 4% соответственно. За последние 10 лет стоимость этих товаров увеличилась на 89% для часов и скромные 22% для антикварной мебели.



Источник: The Wealth Report 2021, Knight Frank

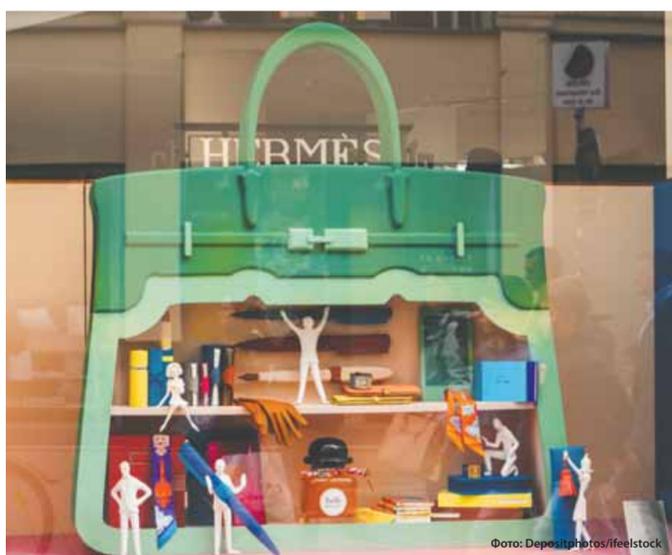


Фото: Depositphotos/feelstock

для коллекционеров вин, которая отслеживает как текущие цены, так и цены за 10 лет): «В отличие от мирового финансового рынка, винный рынок не лихорадило, продавцы не снизили цены, и рынок был стабильным».

Сейчас, по словам Дэвиса, заметное влияние на торговлю вином оказывает изменение климата. «Глобальное потепление сказывается на классических винных регионах, особенно на

Цветные бриллианты

Пандемия, образно говоря, загнала рынок цветных бриллиантов в тупик. «Логистическая изоляция просто сделала невозможным своевременное заключение сделок», – говорит Мири Чен из фонда Fancy Color Research Foundation, некоммерческой организации, которая ратует за прозрачность и справедливую торговлю в индустрии цветных бриллиантов.

«Продавцам потребовалось гораздо больше времени для отправки бриллиантов за границу, а покупателям – на перевод средств и на получение изготовленных под заказ ювелирных изделий с этими бриллиантами», – констатирует Чен.

В результате цены на цветные бриллианты остались практически на прежнем уровне, но в этом году может случиться отскок. Мири Чен оптимистично предполагает: «Похоже, что HNWI (так

называют людей с состоянием от \$1 млн до \$30 млн. – «Курсив») не могут дождаться, чтобы компенсировать себе 2020 год, отпраздновать и купить украшения, которые они не могли купить во время COVID-19».

За 10 лет цветные бриллианты в среднем подорожали на 39%.

Монеты и ювелирные изделия

Монеты и ювелирные изделия потеряли в среднем за год в цене по 1%. Результативность инвестиций в эти предметы в десятилетнем периоде – 72% и 67% соответственно.

Редкий виски

Инвестиции в виски в 2020-м выглядят не слишком привлекательными – минус 4% за год, если не знать, что за последние 10 лет редкие сорта виски подорожали в среднем на 478%. Опыт составителей индекса показывает, что в более тяжелые экономические времена виски

уступает почти всем люксовым активам в доходности, но когда мировая экономика находится на подъеме, именно виски демонстрирует лучшие результаты. Так что не исключено, что сейчас подходящее время для покупки виски сверхвысокого класса.

Произведения искусства

На арт-рынке дела в прошлом году шли не очень – индекс AMR All-Art, отслеживающий продажи на аукционах, упал в 2020-м на 11%. Причин падения было несколько, говорит Себастьян Дути из Art Market Research, компании, которая анализирует рынки произведений искусства, антиквариата и предметов коллекционирования.

«Одно из самых больших изменений – переход крупных аукционных домов к частным продажам. Объем продаж на публичных торгах у Sotheby's и Christie's в прошлом году снизился на 26% и 46% по сравнению с 2019 годом

соответственно», – говорит он. Кроме того, Дути отметил, что проблемы усугублялись замедлением поставок качественных работ на арт-рынок.

С другой стороны, спрос на произведения искусства, как ни странно, стимулировал переход на удаленную работу, когда дом для многих стал постоянным местом обитания. Правда, если вкусы традиционных коллекционеров определяются скорее историей искусства, то интересы новых коллекционеров формируются больше под влиянием социальных сетей.

«Уроженка Токио Аяко Роккаку, которая рисует в конфетных цветах фигурки среди мазков, похожих на радугу, и молодая американская художница-неосюрреалист Эмили Мэй Смит продаются по рекордным ценам, в три-четыре раза дороже, чем раньше. Три работы художника Мэтью Вонга, которого почти никто не знал до самоубийства в 2019 году, пробил отметку в миллион долларов», – говорит Себастьян Дути.

Феномен молодых художников, чьи работы стали продаваться на аукционах за огромные суммы, называют сейчас термином Red Chip. «Многие из художников Red Chip стали настолько популярными среди коллекционеров в Гонконге, что аукционные дома все чаще ориентируют свои продажи в этом направлении», – резюмировал Дути.

Средняя эффективность инвестиций в произведения искусства в десятилетнем периоде составила 71%.

В итоге Knight Frank Luxury Investment Index за 2020 год вырос на 3%.

Материал подготовлен на основании Knight Frank Wealth Report 2021.