

ТЕНДЕНЦИИ

Копеечка для метрополитена

Сколько стоит строительство 1 км метро в мире?

30-летний юбилей со дня начала строительства отпраздновал в 2018 году метрополитен города Алматы, ведутся работы по проекту системы легкорельсового наземного транспорта в Астане. Какие же финансовые затраты несет в себе каждый километр метро в разных странах и в Казахстане, разбирался Kursiv Research.

Асель МУСАПИРОВА

Строительство метро – это удовольствие не из самых дешевых, но данный вид транспорта заметно разгружает наземный общественный транспорт и считается одним из удобных и практичных способов перемещения по городу.

Средняя стоимость строительства метро в мире колеблется от \$120 до \$250 млн за километр. Цена зависит от многих причин. К географическим причинам следует отнести расположение в сейсмоактивной зоне, пролегание грунтовых вод, наличие водоемов и тип местности. К другим причинам ценообразования относят глубину залегания тоннелей, сложность способа строительства путей и станций, качество и количество используемого материала, технологий и опыта кадров.

Нью-Йорк, США

Возглавляет список самого дорогого метро в мире – линии на Манхэттене. Метрополитен Нью-Йорка – одна из самых старых систем этого вида



общественного транспорта введена в эксплуатацию в 1904 году. Оно самое большое в мире по количеству линий и станций, работает круглосуточно. В ходе геологического исследования Манхэттена было выявлено, что моно-

литные скальные породы лежат у поверхности. Проходка тоннелей через монолитную скалу обошлась в круглую сумму и шла медленными темпами. Из расчета на 1 км стоимость строительства составила \$1 300 млн.

45-50 тыс. человек в сутки составляет средний пассажиропоток в алматинском метро.

Фото: shutterstock.com / Denis Belitsky

литные скальные породы лежат у поверхности. Проходка тоннелей через монолитную скалу обошлась в круглую сумму и шла медленными темпами. Из расчета на 1 км стоимость строительства составила \$1 300 млн.

На строительство станции Oculus на Манхэттене, открытой в 2016 году, было потрачено около \$3,9 млрд. Станция расположена рядом с мемориалом жертвам теракта 11 сентября 2001 года. Крыша объекта представляет собой взлетающую белую птицу. Автором проекта является испанский художник-футурист Сантьяго Калатрава. Строительство объекта велось 12 лет. В сутки через станцию проходит порядка 250 тыс. человек.

Лондон, Великобритания

В Лондоне 1 км метро, по расчетам АБН, стоил \$213 млн. Финансирование осуществлено за счет государственно-частного партнерства. Метрополитен состоит из 11 линий, из которых 4 мелкого и 7 глубокого заложения.

Лондонское метро считается самым старым в мире и является национальной достопримечательностью города. Первый подземный тоннель был прорыт в Лондоне в 1860 году, а уже в 1863 году открыта первая линия Метрополитен-лайн.

Метро Лондона сейчас включает в себя 12 веток, 275 станций, 409 эскалаторов и 6 концертных зон. Пассажиропоток составляет 1,35 млрд пассажиров в год.

Москва, Российская Федерация

В Москве 1 км метро обошелся в среднем \$170 млн. Станции Московского метрополитена похожи на подземные дворцы города. Метрополитен украшен статуями, мозаиками, витражами и росписью художников России.

Данный вид транспорта включает в себя 12 линий со 182 станциями, в том числе линию легкого метро, общей протяженностью 298,8 км в двух путях.

В 2018 году был поставлен рекорд по строительству московского метрополитена. Всего построено 33 км линий, 17 станций и два депо. За последние восемь лет протяженность метро в Москве увеличилась на 45%, построено 136,6 км линий метро, открыто 73 станции.

На 2019-2023 годы в проектировании и строительстве находятся 134 км линий метро, 55 станций, семь депо.

Самое дешевое метро

В таких европейских городах, как Вена, Марсель, Копенгаген, Тулуза, самые дешевые линии метро. В них стоимость метро за 1 км в среднем обошлась в сумму около \$74 млн. Достаточно приемлемым оказалось метро в Минске – \$70 млн. Из азиатских стран можно выделить Сеул и Дели, в среднем \$35 и \$30 млн соответственно.

Алматы, Казахстан

В 1988 году в Казахстане начали строительство Метрополитена. В 2018 году метро города Алматы отпраздновало свой третий десяток. Все началось с сооружения первых вентиляционных стволов на станции «Жибек жолы», которая ранее носила название «Октябрьской».

Двумя годами позже в стране было принято Постановление «Об обеспечении строительства первого участка первой линии метрополитена в городе Алматы».

Начиная с 1991 года, а именно с момента распада СССР и последовавшей за ним не совсем благоприятной экономической ситуацией в стране, не в полной мере стали осуществляться планы по строительству метрополитена. Работы велись медленно и с продолжительными перерывами.

И только с 2001 года новый вид транспорта обретает новый виток своего развития. В период с 2001 по 2004 год были завершены основные работы от станции «Алатау» до станции «Драмтеатр имени М.Ауэзова», протяженностью 1323 метра.

Спустя двадцать лет произведены последние сбойки между станциями «Абай» и «Байконур», завершено строительство перегонных тоннелей первой очереди.

И наконец, в декабре 2011 года сдана в эксплуатацию первая очередь метрополитена, общей протяженностью 8,6 км, которая включала в себя семь станций: «Райымбек батыр», «Жибек жолы», «Алматы», «Абай», «Байконур», «Драмтеатр имени М.Ауэзова» и «Алатау».

МЕТРО

В СТРАНАХ МИРА

Стоимость строительства 1 км метро в млн.долл. США



* средняя стоимость

30 лет метрополитену г.Алматы в 2018 году



Стокгольм, Швеция

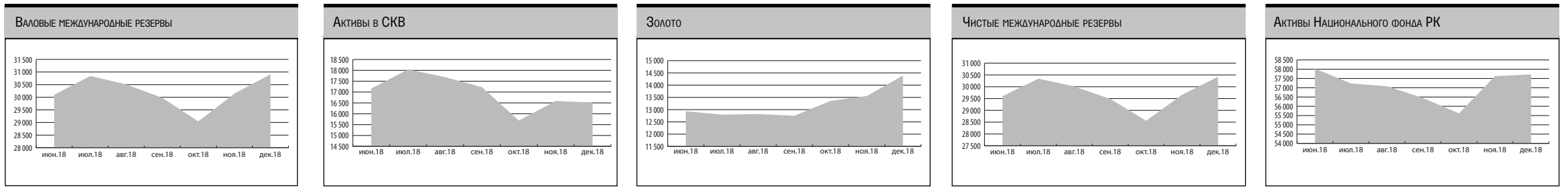
В Стокгольме, столице Швеции, потрачено \$259 млн на 1 км городской линии Стокгольм.

Метро в Стокгольме по праву считается самой длинной художественной галереей, ее протяженность составила 110 км. Тоннель проведен прямо в скальных породах, что придает ей величие. Многие туристы и просто гости города спускаются в метро, как в арт-объект города. Метрополитен был признан самым красивым метро в мире.

Количество поездов на метро составляет приблизительно 320 млн в год. Стокгольм является единственным городом в Швеции.

KURSIV RESEARCH

Источник: сайт Метрополитена г.Алматы и открытые данные



Переворот на рынке страхования жизни

Компании по страхованию жизни много лет находились на задворках финансового рынка, но 2019 год обещает стать переломным. Будущее за этим сектором, уверен «КЪ», так как страховщикам с 1 января разрешили предлагать населению продукт, который призван стать альтернативой банковским депозитам.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Рынок страхования жизни начал сходить на нет в конце нулевых. Старт падению здесь дал глобальный экономический кризис, как следствие – сворачивание ипотечных программ, которые много лет питали рост страховщиков. Чтобы не дать умереть этому сектору, в 2012 году Национальный банк перевел класс страхования работодателем сотрудников от несчастных случаев на производстве в life-компания. Благодаря этой мере самые сильные игроки рынка выжили. Сегодня их шесть: «Халык-Life», Nomad Life, «Европейская страховая компания», Freedom Finance Life, Государственная аннуитетная компания, Standard Life.

Афганские скворцы

По состоянию на 1 декабря 2018 года общий объем страховых премий составил 347,1 млрд тенге. Из них на отрасль «страхование жизни» пришлось 110,4 млрд тенге. «В совокупных страховых премиях этот показатель составил 21,7%, на 1 декабря 2017 года он был равен 17,3%», – говорится в релизе Национального банка.

На первый взгляд цифры неплохие, но они не идут в сравнение с зарубежными практиками. Зачастую один человек имеет два-три полиса с различной системой защиты и накопительными программами. К примеру, европейцы ежемесячно тратят на страховые взносы примерно четверть зарплаты. В итоге инвестиционный пул в странах ЕС обеспечивается страховыми компаниями на 42%, пенсионными фондами – на 16%, управляющими компаниями – на 37%.

«Если у человека нет полиса по страхованию жизни, то его считают практически банкротом. Ведь страхование жизни в Европе – это не только финансовое обеспечение родных в случае своей смерти, но и способ накопить деньги на старость. Мы проигрываем не только странам ЕС и обеим Америк, но и некоторым государствам СНГ. Например, в Литве оплата страховых премий 1 к 8. Почему? В этой стране нет индивидуального подоходного налога при получении страховой выплаты. Нужно менять налогообложение для людей, кото-



Фото: shutterstock.com / Jirsak

жизни стабильно увеличивается на 23–24%. «Мы ожидаем сохранения темпов на уровне свыше 20% и в 2019 году. Хорошие показатели по таким продуктам, как пенсионный аннуитет и ОСРНС – обязательное страхование работников от несчастных случаев. Если в целом за прошлый год рост по страховому рынку составил 3%, то по самому страхованию жизни мы видим рост более чем на 20%, по аннуитетному страхованию – на 17%, по ОСНС – на 10%», – спрогнозировали в АФК.

Хотели как лучше, получилось как всегда

10 лет страховщики вели переговоры с Налоговым комитетом, прося исключить фактически двойное налогообложение по индивидуальному подоходному налогу. При этом государство хотело стимулировать отрасль «страхование жизни» работающей налоговой льготой, согласно которой человек, заключивший договор страхования жизни, имел право взносы в СК брать на налоговые вычеты по итогам года. Однако по окончании договора получатель должен был оплатить ИПН в размере 10%. «В нашей практике клиенты не брали вычеты (всего 15% людей воспользовались этой льготой), поэтому и было двойное налогообложение, то есть 75% страхователей теряли. Сами



Виталий ЛЮБИМОВ, управляющий директор «Халык-Life»



Аскар ШАКЕНОВ, заместитель председателя правления КСЖ «Nomad Life»

могут предлагать клиентам инвестиционное страхование – это полисы и инвестиции с длительным горизонтом. «Идея проста: если прирост капитала в договорах страхования жизни не облагается налогом, давайте создадим инвестиционный инструмент, который юридически будет облачен в форму полиса страхования жизни, но работать он будет не только как инструмент защиты, но и как инструмент инвестирования. За рубежом этот вид страхования называют Unit-Linked», – рассказал подробности Виталий Любимов.

В США до 60% договоров страхования жизни заключаются именно по технологии Unit-Linked. В Европе на долю этого сегмента приходится от 30 до 70% всех денег. В России за 9 месяцев прошлого года рост этого рынка составил 40,7%.

«Первое преимущество – стандартная страховая защита. С первого же дня инвестирования по программе Unit-Linked клиент получает полную страховку на всю сумму покрытия. При этом по истечении срока страхования клиент получает обратно всю накопленную сумму плюс проценты, которые по ней не бежали», – рассказал подробности Аскар Шакевов.

В среднем доходность классических страховых накопительных программ позволяет клиентам рассчитывать всего лишь на 5–6% годовых, что значительно ниже уровня инфляции и доходности по банковским депозитам, хотя и сравнимо с наиболее консервативными фондами облигаций. «Думаю, мы сможем предложить доход в 13% годовых. Часть накапливаемой суммы вкладывается в инвестиционные инструменты, способные принести владельцу доход, значительно превышающий возможности страховых программ и банковских депозитов. В основном это паевые инвестиционные фонды», – прокомментировал заместитель председателя правления КСЖ «Nomad Life».

Так как «правило 3 в одном лице» здесь сохраняется, то отсутствуют налоговые выплаты. Но у этого вида страхования есть и существенные риски. Фундаментальное отличие Unit-Linked от накопительного страхования заключается в том, что инвестиционный риск переносится на клиента. «В Казахстане очень высоко ценится репутация, и страховые компании просто не позволят допустить дефолта по какому-то портфелю. Это первое. Второе: компания по страхованию жизни заключает несколько договоров: с банком-кастодианом, с управляющей компанией, согласовывает инвестиционную декларацию. Решения принимаются на разных уровнях, и вероятность ошибки здесь крайне низкая», – говорит управляющий директор «Халык-Life».

Финансисты ожидают, что в Unit-Linked распределение долей консервативных и агрессивных инструментов изменится в пользу последних, поскольку страховщики не будут гарантировать возврат 100% инвестиций по окончании договора. «Думаю, договоры накопительного страхования с инвестиционной составляющей будут распределяться примерно так: из 10 тыс. тенге 1 тыс. – на классическое страхование, а 9 будут инвестироваться. Инвестиции будем осуществлять через паевые фонды. Можно будет покупать широкий круг инструментов, так как сами страховые компании ограничены в инвестировании», – считает Виталий Любимов.

Также страховщики рассчитывают, что инвестор будет дана возможность более активно принимать участие в формировании портфеля. Люди смогут выбирать между агрессивной и консервативной стратегией инвестирования. «Комиссия страховой компании будет зависеть от инвестиционного результата, так же работают инвестиционные брокеры. Кроме того, с

этого года страховые компании могут получить лицензию инвестиционного брокера, но можно работать и через существующие компании», – рассказал Аскар Шакевов.

По словам представителей рынка, в настоящее время НБ в основном разработал подзаконные акты и пруденциальные нормативы для Unit-Linked.

«Мы уже изменили структуру страховой компании. Компания начала уделять еще больше внимания инвестиционному направлению. Создаются дополнительные единицы, и будут наниматься профессионалы. Пока мы не определились по поводу получения лицензии брокера, работаем с несколькими партнерами, но открыты к работе со всеми, с иностранными брокерскими компаниями», – отметил заместитель председателя правления КСЖ «Nomad Life».

Страховщики уверены, что раньше второго полугодия Unit-Linked на рынке не появится. «Конечно, можно запуститься намного раньше, но мы хотим создать удобный и хороший продукт, максимально автоматизировать процесс для нашего клиента. На этапе выпуска страхового полиса человек указывает реквизиты пластиковой карты, с которой он хотел бы делать взносы в свой накопительный план. Далее страховая компания регулярно списывает с карты оговоренный взнос. Кроме того, клиент будет иметь доступ к информации о своем инвестиционном счете на нашем сайте 24 часа в сутки», – прокомментировал управляющий директор «Халык-Life».

К тому же пока неизвестно, каким будет первоначальный взнос. «Халык-Life» намерен идти в розницу, «Nomad Life» пока делает акцент на финансово грамотных клиентах и полагает, что взнос будет составлять примерно \$1 тыс. В любом случае, говорят эксперты, поправки Нацбанка в закон о страховании жизни носят революционный характер. «Понимаю, на рынке произошла революция. Я бы сравнил этот процесс с законом о кооперации в 80-х годах и затем с введением рыночной экономики. На наших глазах меняется рынок страхования жизни. И здесь очень важно все вовремя разработать. Полагаю, из шести компаний четыре-пять будут двигаться в этом направлении», – спрогнозировал г-н Любимов.

«Полагаю рынок в ближайшие годы вырастет в 8 раз. Драйвером, конечно, будет Unit-Linked. Ведь прибыль здесь, возможно, будет превосходить банковские депозиты. Уже сейчас на рынок зашла российская компания Freedom Finance. Это большой брокер с хорошим опытом работы, их опыт в управлении инвестиционным портфелем очень интересен и уместен. Они приобрели life-компанию. В 2019 году будет очень интересно наблюдать за рынком, за продвижением новых продуктов», – заключил г-н Шакевов.

Пока финансисты видят больше преимуществ, ведь Unit-Linked способен стать эффективным инструментом инвестирования. Кроме того, на этом рынке в отличие от банковского сектора нет банкротств.

Размер активов КСЖ	
Халык-Life	140,2 млрд тенге
Номад Life	86,3 млрд тенге
Государственная аннуитетная компания	36,9 млрд тенге
Standard Life	27,3 млрд тенге
Европейская страховая компания	15,2 млрд тенге
Freedom Finance Life	10,5 млрд тенге

Общая сумма страховых премий КСЖ	
Халык-Life	46,7 млрд тенге
Номад Life	31,8 млрд тенге
Европейская страховая компания	16,4 млрд тенге
Freedom Finance Life	5,03 млрд тенге
Государственная аннуитетная компания	3,8 млрд тенге
Standard Life	6,5 млрд тенге

рые хотят участвовать в страховании жизни», – высказал свою точку зрения управляющий директор «Халык-Life» Виталий Любимов.

В Казахстане статистика куда скромнее. Покупать страхование жизни при низком доходе просто нет смысла: размеры доступных выгод слишком малы, чтобы тратить на них время, выводя при этом деньги из семьи. «Компании по страхованию жизни работают в тяжелых условиях. Мы бегаем за каждой тишкой. Если вы посмотрите на клиентов life-компаний, вы не найдете миллионеров. Большая часть наших клиентов – бюджетники. Развивающаяся, а не развитая экономика, проблемы в налоговом законодательстве существенно снизили наш рынок», – объяснил Виталий Любимов.

В настоящее время рынок страхования жизни поддерживают ипотечные договоры, пенсионные аннуитеты и обязательные страховые взносы предприятий за своих сотрудников. «Объемы рынка ежегодно растут, причем хорошими темпами. Во многом благодаря нашим сотрудникам и разработке собственных страховых продуктов. Ведь у нас очень высокая конкуренция! Можно ожидать, что рынок увеличится еще больше после исключения мнимой налоговой льготы», – рассказал заместитель председателя правления КСЖ «Nomad Life» Аскар Шакевов.

По информации Ассоциации финансистов Казахстана, в последние три года объем рынка страхования

понимаете, что бухгалтерия на большом предприятии не будет оформлять льготы для одного сотрудника, а люди не ездят в налоговые органы», – пояснил ситуацию заместитель председателя правления КСЖ «Nomad Life».

Теперь норма по льготе при получении страховой выплаты не действует, но развитию рынка это особенно не поможет, так как доходы от полиса не облагаются подоходным налогом только в том случае, если страхователь, застрахованный и выгодоприобретатель совпадают в одном лице. «Если человек страхует, платит взносы и потом получает деньги, налога нет. Но люди страхуют свою жизнь не только для себя. Большой процент договоров оформлен в пользу ребенка. Конечно, непродуманная налоговая политика не стимулирует рынок. Мы предлагаем сократить в этом случае налоговый вычет. Фискалы боятся, что будет вывод капитала. Мы поднимали статистику. Так вот, за счет страхования жизни в Казахстане не было схемы ухода от налогов», – рассказал детали управляющий директор «Халык-Life».

«Компании по страхованию жизни позволяют повысить социальную защищенность граждан, их семей и тем самым снизить социальную нагрузку на государство. Поэтому нужно стимулировать развитие в стране страхования жизни», – считают в АФК.

Ставка на инвестиционное страхование

Согласно последним поправкам в законы о страховании life-компаний

flyqazaq.com

УВЕЛИЧЕНИЕ ЧАСТОТЫ РЕЙСОВ

АТЫРАУ ✈ АКТАУ
Ежедневно

АТЫРАУ ✈ УРАЛЬСК
5 раз в неделю

АТЫРАУ ✈ АКТОБЕ
Ежедневно

Покупайте билеты на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж +7 (727) 356 14 14 и в агентствах вашего города.

Сертификат № KZ-01/038 от 28.06.2017

