

КУРСИВ



ИНДУСТРИЯ:
АРМАТУРУ ПРОБУЮТ НА ИЗЛОМ

стр. 6

РЕСУРСЫ:
10 КРУПНЕЙШИХ
ЗОЛОТЫХ РУДНИКОВ В МИРЕ

стр. 8

ТЕНДЕНЦИИ:
НАСКОЛЬКО ПАНДЕМИЯ
ПОРАЗИЛА КАЗАХСТАН

стр. 10

LIFESTYLE:
КАК ДИДЖЕЙ ИЗ АКСУ ВЫРАСТИЛ
ROSES ДЛЯ GRAMMY

стр. 12

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

Приключения совокупного чемоданчика

Пять лет понадобилось казахстанским банкам на то, чтобы вернуться к уровню 2015 года по общему объему ссудного портфеля. Ретроспектива динамики кредитования в разрезе отдельных БВУ показывает, что прогресс одних игроков в рассматриваемом периоде был полностью нивелирован резким падением других. По прогнозам S&P, в текущем году банки, наконец, смогут «перевести дыхание и сосредоточиться на росте нового бизнеса после пятилетней стагнации».

Виктор АХРЭМУШКИН

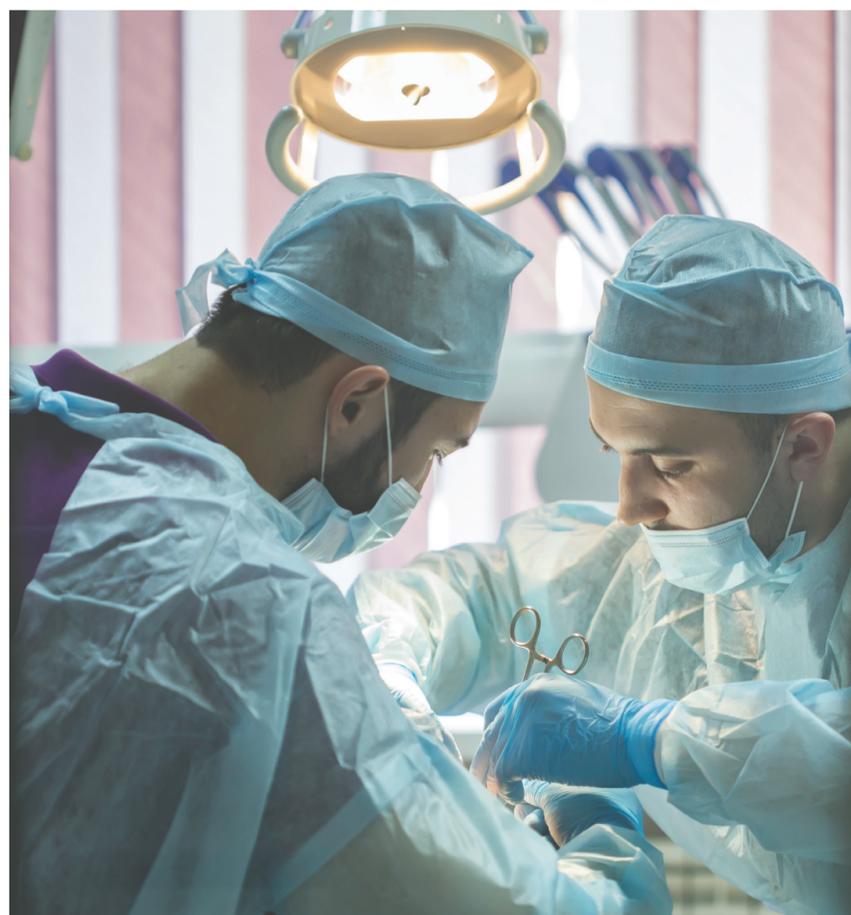
По мнению аналитиков S&P Global Ratings, в 2021 году в банковском секторе РК начнется рост. В агентстве прогнозируют, что совокупный ссудник увеличится на 8–10% в номинале, что будет соответствовать росту на 1,5–3,5% в реальном выражении. «На протяжении многих лет отношение кредитного портфеля банков к ВВП снижалось и в настоящее время достигло 23% против 55% в 2008-м. Мы полагаем, что после масштабных мер по расчистке от проблемных кредитов, предпринятых в последние годы, банки смогут сосредоточиться на росте нового бизнеса», – говорится в мартовском обзоре S&P «Прогноз развития банковского сектора РК: непростой путь к восстановлению».

Авторы обзора отмечают, что ожидаемому росту кредитования предшествовала пятилетняя стагнация. «С конца 2015 года был принят ряд масштабных мер по расчистке банковского сектора, включая требования к формированию резервов и выкуп активов. Портфель корпоративных кредитов сократился на 30% в последние пять лет, однако это снижение было частично компенсировано ростом розничного портфеля на 84%», – подсчитали в S&P. В агентстве полагают, что в результате расчистки крупнейшие проблемные активы, накопленные в прошлые годы, были выведены за пределы банковского сектора. Новых крупных сделок по продаже неработающих займов небанковскими организациями (наподобие тех, что были проведены в ходе оздоровления Казкома и Цеснабанка) в S&P не ожидают.

По данным Нацбанка, лишь в 2020-м совокупный ссудник БВУ, включая межбанковские займы и обратное РЕПО, восстановился до уровня 2015 года (15,8 трлн против 15,6 трлн тенге соответственно). При этом суммарный практически нулевой результат (+0,3% за пять лет) сложился из позитивной динамики одних банков и отрицательного вклада других. Огромные деньги на спасение отдельных БВУ (в силу их статуса too big to fail) были выделены государством. Оно выкупало плохие активы, и это автоматически отражалось на размерах общего кредитного портфеля.

«Курсив» изучил, как менялись ссудники отдельных банков с 2014 года (см. инфографику). Например, на начало 2015-го второе место по объему выданных кредитов занимал БТА: его ссудник составлял 2,2 трлн тенге (15% от совокупного портфеля сектора) и на 85% состоял из безнадежной просрочки. В середине года БТА был присоединен к Казкому и сдал банковскую лицензию, но как юридическое лицо остался на рынке в виде компании по взысканию активов (в том числе ей были переданы проблемные займы Казкома).

> стр. 5



Внедрение вмененного страхования профессиональной ответственности медицинских работников и субъектов здравоохранения в Казахстане обсуждают не первый год.

Шире поле страховое Какие изменения будут внесены в страховое законодательство

Пакет поправок по вопросам регулирования и развития страхового рынка внесет АРРФР в мажилис до конца апреля. Участники рынка рассказали «Курсиву» о самых актуальных изменениях.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Вмененные перспективы

Пакет поправок упростит заключение договоров вмененного страхования – это, пожалуй, наиболее

ожидаемое рынком новшество. Сейчас вмененное страхование в РК обязательно для таможенных брокеров, адвокатов, судебных исполнителей, юридических консультантов. Последние, например, оказываются застрахованы на случай, если неправильно оформили или вовсе потеряли документы клиента. Другими словами, вмененное страхование защищает потребителей и клиентов от профессиональных ошибок представителей тех отраслей, где государство ввело этот вид страхования.

> стр. 4

СЭЗ преткновения

Лишь в шести из 13 спецзон построили инфраструктуру

За что президенты критикуют свободные экономические зоны и как власти планируют повысить эффективность СЭЗ – в материале «Курсива».

Юрий МАСАНОВ

Специальные экономические зоны – один из инструментов правительства Казахстана по привлечению в страну прямых иностранных инвестиций. Созданные почти в каждом регионе, они должны были стать новыми точками роста. Но не у всех из них это получилось, а вложения государства в их развитие пока так и не отбились налогами.

Старая критика

Специальная экономическая зона (СЭЗ) – это территория с точно обозначенными границами, где действует специальный налоговый режим для предприятий, создающихся в тех видах деятельности, которые определены законодательством. В Казахстане практикуется подход, в соответствии с которым СЭЗ специализируются на одной или нескольких смежных отраслях: где-то – химические, а где-то – транспортно-логистические. Соответственно, список видов деятельности нормативно ограничивается.

Всего в Казахстане действуют 13 специальных зон. Созданы они были в разное время. Самая «старая» – это «Астана – новый город», появившаяся в 2002 году, а самая «молодая» – Qyzylyjar – сформирована в Северо-Казахстанской области в 2019 году. Цель у них одна – привлекать инвестиции (часто в контексте СЭЗ говорят о якорных инвесторах – крупных игроках, которые приходят в страну со своими технологиями и стандартами), тем самым создавая условия для развития отраслевых кластеров и становясь точками роста в своих регионах.

> стр. 2

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Наурыз шейрашы кутты болсын!
С весенними праздниками Наурыз!
Happy Navruz!

КУРСИВ
Ваш «Курсив»

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Рентабельность в приоритете

Инвесторов в СЭЗ мотивируют не льготы, а норма прибыли



Арман АХАНОВ,
директор департамента
инвестиций и рынков капитала
KPMG в Центральной Азии

Свободные экономические зоны (СЭЗ) призваны привлечь прямые иностранные инвестиции, технологии, создать дополнительные цепочки добавленной стоимости и в целом содействовать высокому экономическому росту страны. Для этого государство предоставляет участникам на территории СЭЗ определенные налоговые преференции, упрощенное регулирование и доступ к земле и инфраструктуре. Несмотря на ясные на первый взгляд преимущества для бизнеса, не все страны добиваются успехов в развитии СЭЗ на их территории. В мире действует около 5 тыс. СЭЗ, но лишь некоторые из них можно назвать в полной мере успешными, в числе которых можно выделить Шэньчжэнь (Китай), Джебел Али (ОАЭ), Шеннон (Ирландия), Джуронг (Сингапур) и другие. Принципы, по которым эти зоны созданы и управляются, являются примером лучших мировых практик по развитию СЭЗ.

Учитывая высокую конкуренцию по привлечению прямых инвестиций, а также географические и экономические условия, очевидно, что не все страны имеют возможность и готовы извлечь максимальную выгоду от создания собственных СЭЗ. Когда борьба идет за каждый доллар иностранных инвестиций, необходимо учитывать глобальные факторы и тренды окружающей среды для успешного развития каждой зоны.

В Казахстане СЭЗ начали активно развиваться с принятием закона о СЭЗ в июле 2011 года. За прошедшие десять лет в Казахстане была проделана определенная работа по совершенствованию условий для бизнеса в СЭЗ, однако для успешного развития еще многое предстоит сделать.

В 2013 году КPMG совместно с сингапурской консалтинговой компанией Jurong Consultants провела анализ деятельности десяти СЭЗ на территории нашей страны. В результате были разработаны мастер-план и стратегия развития наших зон.

Анализ выявил ряд проблем, с которыми сталкиваются инвесторы.

Во-первых, в стране нет единого подхода к управлению и инвестициям в инфраструктуру СЭЗ. Во-вторых, финансовые возможности и полномочия органов, ответственных за управление СЭЗ, ограничены, что усложняет процесс отстаивания интересов инвесторов. В-третьих, участники СЭЗ сталкиваются с задержками в получении льгот, разрешительной документации, оформлении прав на землю и перекосами в доступе к инфраструктуре – ее отсутствие или несоответствие потребностям бизнеса.

Для решения этих проблем может быть применен механизм ГЧП, где частный оператор привлекает финансирование для строительства и содержания инфраструктуры СЭЗ на основе долгосрочных контрактов с государством и с участниками СЭЗ, при этом выполняя определенные обязательства по соблюдению стандартов качества управления. Такой подход успешно применяется в мировой практике (Шэньчжэнь, Тан Туан, Джебел Али и др.). Кроме того, инвесторы сталкиваются с проблемой сбыта своей продукции в силу отсутствия офтейк-контрактов, недостаточно развитой транспортной инфраструктуры, географических особенностей и малой плотности населения в Казахстане. Все эти проблемы СЭЗ необходимо решать комплексно, в рамках ясной и последовательной стратегии развития.

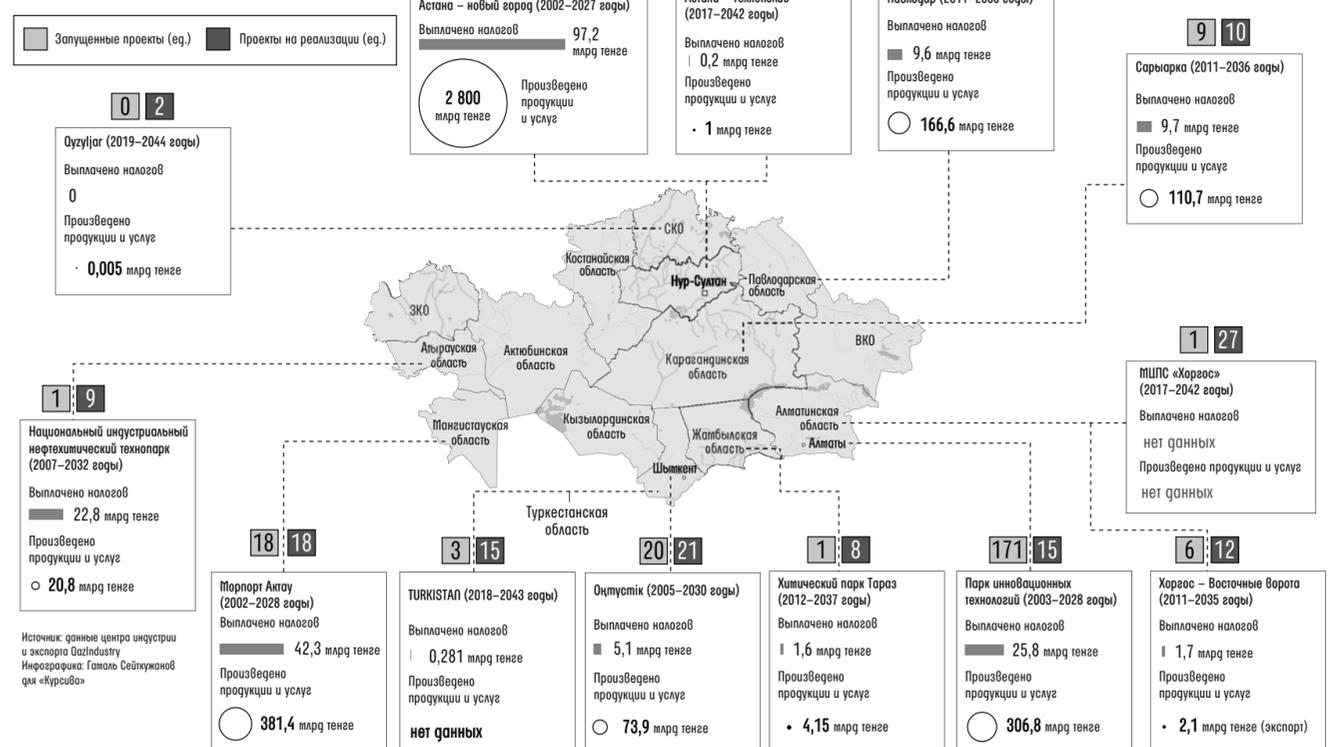
Мировой опыт развития СЭЗ показывает, что ставка только на налоговые/финансовые преференции может быть привлекательна для инвесторов с простым, трудоемким производством, но не для высокотехнологичных компаний. При этом существует риск, что инвесторы просто покинут СЭЗ после окончания срока действия таких преференций или будут искусственно поддерживать за счет государственного бюджета.

Высокое качество инфраструктуры, предоставляемой государством, низкий «порог входа» и дешевая рабочая сила являются недостаточными условиями для привлечения компаний, ищущих новые локации для инвестиций. Ключевым побудительным мотивом для инвесторов должен быть приемлемый уровень возврата инвестиций, а не финансовые льготы от государства.

Условия, создаваемые в СЭЗ, должны максимально соответствовать требованиям рынков и индустрий на основе инсайтов потенциальных инвесторов. Жизненно важными для успеха любых СЭЗ являются эффективные и стабильные государственные институты и, соответственно, комфортные условия для ведения бизнеса в стране.

Наиболее успешные страны стимулируют инвесторов увеличивать местное потребление и использовать местный человеческий капитал в СЭЗ посредством роста экономической активности и повышения уровня образования нации. Многие страны просто не могут предпринять это в силу политических или социальных ограничений.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАЗАХСТАНА



Источники: данные центра индустрии и экспорта QazIndustry Инфографика: Тамаль Сейткужанов для «Курсива»

СЭЗ преткновения

Лишь в шести из 13 спецзон построили инфраструктуру

> стр. 1

Однако с этими задачами казахстанские СЭЗ пока не справились, из-за чего неоднократно становились объектами критики высшего руководства страны. 26 января 2021 года на расширенном заседании правительства президент Касым-Жомарт Токаев выразил критику в адрес СЭЗ, назвав их «ярким примером низкой эффективности».

«Сегодня действуют 13 СЭЗ, а в прошлом году хотели создать еще две. При этом их наполняемость проектами осталась на низком уровне – в целом всего 52%. По каждой из них следует провести анализ целесообразности, выработать новую модель функционирования», – сказал глава государства.

Аналогичную позицию выражал и первый президент республики Нурсултан Назарбаев. Еще в феврале 2018 года он заявлял, что на создание специальных экономических зон тратятся большие бюджетные средства (около 283 млрд тенге на то время), но вопрос с их эффективностью не был решен. В некоторых зонах к тому моменту не было введено ни одного объекта.

Пока не отбились

По данным Министерства индустрии и инфраструктурного развития, в СЭЗ реализовано 292 проекта, участники зон инвестировали в проекты более 4,3 трлн тенге, а объем произведенной продукции в денежном выражении составил 3,8 трлн.

При этом налоговые поступления в бюджет со стороны участников спецзон, по данным QazIndustry (институт развития в подчинении МИИР), не превысили 200 млрд тенге. И это меньше 344,4 млрд, инвестированных государством в развитие инфраструктуры СЭЗ. Другими словами, за эти годы власти формально не смогли вернуть средства, которые в спецзоны вложили.

Тем не менее инвестиции в инфраструктуру нужны до сих пор. Из 13 действующих СЭЗ она завершена только в шести: «Оңтүстік» (Туркестанская область), «Сарыарқа» (Казахстанская область), МЦПС «Хоргос» и «Хоргос – Восточные ворота» (оба – Алматинская область), ПИТ «Алатау» (Алматы), «Химпарк Тараз» (Жамбылская область). В остальных зонах инфраструктура еще «находится на разных стадиях строительства», отметили в QazIndustry.

Впрочем, и само государство признает слабые успехи. В Мининдустрии «Курсиву» сообщили, что «несмотря на достигнутые показатели,

СЭЗ еще не раскрыли свой потенциал в полной мере».

В QazIndustry также отметили, что в развитии специальных экономических и индустриальных зон Казахстана есть ряд проблем, которые «необходимо решать». Связывают это со спецификой каждой СЭЗ, из-за чего в Казахстане есть и успешные, и не совсем успешные спецзоны. Все дело, например, в географическом расположении и недостаточном развитии инфраструктуры.

Точки успеха

В Министерстве индустрии отмечают, что СЭЗ нельзя сравнивать между собой напрямую – например, по количеству компаний-резидентов, объему их реализации и другим формальным показателям. Связывают это с тем, что у каждой зоны свои целевые индикаторы, которые установлены в решениях о создании СЭЗ и их стратегиях развития. Впрочем, конкретные примеры таких индикаторов названы не были.

«Согласно методике и оценке эффективности СЭЗ, каждая по-своему эффективна, однако ранжировать и сравнивать относительно друг друга некорректно, так как у них разные направления, базы, приоритетные виды деятельности, места расположения и другие факторы», – сообщили в МИИР «Курсиву».

Несмотря на критику высшего руководства страны, в ведомстве бодро рапортуют, что благодаря режиму СЭЗ в Казахстане образовались целые кластеры по разным отраслям. Например, получилось наладить выпуск свыше 30 новых видов продукции, это вертолеты, оптические прицелы для винтовок, приборы ночного видения, бронетранспортеры, локомотивы, электровозы, пассажирские вагоны, трубы премиум-класса, хлопковая целлюлоза, полипропиленовые нити и так далее. А в ПИТ «Алатау» имеется более 50 уникальных IT-решений и услуг.

И МИИР, и QazIndustry выражают схожие мнения о том, какие СЭЗ можно назвать успешными. Обе структуры отмечают СЭЗ «Астана – новый город», где был образован кластер железнодорожного машиностроения. Также именно благодаря этой зоне в столице получилось создать совершенно новый административно-деловой и культурный центр на левом берегу города.

Еще одна СЭЗ, которую относят к успешным, – «Хоргос – Восточные ворота», где создан «логистический кластер последнего поколения». Там запущено шесть инвестиционных проектов.

В СЭЗ «Оңтүстік» в Шымкенте, по мнению QazIndustry, возрождают текстильную промышленность. В центре индустрии приводят пример: общий объем производства двух ковровых фабрик, расположенных на территории этой СЭЗ, составил более 6 млн квадратных метров ковровых изделий в год, что сопоставимо с площадью тысячи футбольных полей. Работавшая в этой зоне швейная фабрика выполняет заказы для сети IKEA, изготавливая 3,5 млн комплектов постельного белья в год.

Еще один пример – спецзона «Павлодар», где вместе с российским инвестором K&K сначала наладили выпуск легированного алюминия (ТОО «Giessenhaus»), а затем в ТОО «Vector Pavlodar» – выпуск легкосплавных автомобильных дисков, на которые есть спрос у отечественного и зарубежного автопрома. В качестве сырья они используют алюминий с местного электролизного завода, таким образом участвуя в цепочке алюминиевого кластера.

«Конечно, есть и менее успешные СЭЗ, есть вопросы по их наполняемости. Это зависит от ряда факторов: недостаточные стимулы, слабое инфраструктурное развитие и рыночные связи и другие», – отметили в центре QazIndustry в ответ на запрос «Курсива».

С остальными СЭЗ ситуация действительно сложнее. По данным QazIndustry, есть несколько зон, где запущено всего по одному проекту. В их числе «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк» в Атырауской области, «Химический парк Тараз» и МЦПС «Хоргос». В СЭЗ «Quzylja» пока не реализовано ни одного проекта

Отказ от специфики

Таким образом, большая часть СЭЗ так и остается с незавершенной инфраструктурой и слабым наполнением проектами. Чтобы исправить ситуацию, в январе президент страны Касым-Жомарт Токаев поручил проанализировать развитие СЭЗ и «решить проблему».

«Хочу подчеркнуть: акимы, не занимающиеся реальным развитием своих СЭЗ, сильно рискуют. Мы просто закроем такие зоны и не будем тратить на них бюджетные деньги. Эту проблему нам нужно решить в самое ближайшее время – в первом квартале этого года. Нужно провести очень серьезный анализ», – сказал глава государства.

Ответственным центральным государственным органом по СЭЗ является Министерство индустрии.

Там «Курсиву» еще в конце января этого года сообщили, что ведомство занимается разработкой новых подходов к развитию СЭЗ и законодательства по срокам, условиям льгот, приоритетным видам деятельности и ответственности сторон.

К началу февраля МИИР отчиталось об итогах анализа действующих СЭЗ. Как сообщил на заседании правительства 2 февраля глава ведомства Бейбут Атамкулов, уже был готов ряд мер для наращивания эффективности спецзон. Предлагается предусмотреть ответственность предпринимателей за невыполнение взятых на себя обязательств. В этом случае бизнес должен будет вернуть все недоначисленные налоги за соответствующий период.

Для решения вопроса с наполнением СЭЗ в МИИР предлагают продлить сроки их функционирования до 49 лет – по мировому опыту.

Также Мининдустрии фактически предложило отказаться от отраслевой специализации зон, открывая доступ для всех отраслей и секторов обрабатывающей промышленности. Другими словами, первоначальный план формировать отраслевые кластеры в регионах себя не оправдал.

Теперь министерство вместе с другими госорганами будет работать над дорожными картами по развитию каждой отдельной СЭЗ.

Есть и другие меры по исправлению ситуации. Так, проблему со строительством инфраструктуры планируют решать с помощью механизма ГЧП, что «позволит снизить бюджетную нагрузку и обеспечить более эффективное управление со стороны бизнес-структур». Кроме того, частные компании привлекут для возведения готовых производственных помещений на территории СЭЗ, чтобы повысить привлекательность для будущих инвесторов и нарастить скорость реализации проектов.

Впрочем, развитие эффективности СЭЗ через привлечение частного бизнеса пытались и раньше, например, привлекая их к управлению. Речь идет об ОАЭ DP World (это один из крупнейших мировых портовых операторов). По состоянию на 2019 год эта компания предоставляла услуги по управлению грузовым терминалом в порту Актау и контейнерным терминалом в СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота» на казахстанско-китайской границе. Однако в самой DP World от комментариев по теме отказались. Нынешний ее статус неясен.



Коллаж: Илья Ким

Индекс Kursiv-20: рост на позитиве от финрезультатов 2020 года



За последние семь дней индекс Kursiv-20 вырос на 16,47 пункта – с 1019,22 до 1035,69. Эта динамика отражает общий позитив среди казахстанских эмитентов, представленных на фондовом рынке РК.

Сергей ДОМНИН

Лидером роста за неделю в списке «Премиум» (формируется KASE) стал Народный банк: простая акция Халыка за неделю подорожала на 6,2% на фоне информации о росте чистой прибыли после публикации финансовых результатов. Подорожал на фоне позитивной информации о финрезультатах за минувший год и другой представитель «голубых фишек» – «КазТрансОйл» (+4,7%). Еще одна растущая бумага из «Премиума» – Сбербанк (+3,9%). Прибавил 4,7% за неделю и «Казатомпром», отчитавшийся о росте выручки, операционной и чистой прибыли. Бумаги БЦК прибавили 2,5%. В группе растущих – Facebook (5,3%), «Ростелеком» и Ford Motor Company (по +4,1%), а также Freedom Holding Corp. (+1,8%).

Ключевые корпоративные события казахстанских

участников индекса с 10.03. по 17.03.2021

KASE сообщила о результатах торговли акциями на своей площадке за январь-февраль этого года. К январю-февралю 2020 года был зафиксирован рост на 57,6%, до 33,8 млрд тенге. Однако относительно последних двух месяцев 2020 года произошло двукратное сокращение объемов (-50,2%).

Поскольку новых публичных размещений в первые месяцы 2021 года не наблюдалось, активность была связана главным образом с вторичным рынком, где было проторговано бумаг на 33,2 млрд тенге (98% объема торгов). В данной статистике не учитываются сделки РЕПО.

Народный банк

Халык 12.03.2021 опубликовал консолидированную финансовую отчетность банка и его дочерних организаций за 2020 год.

Процентные доходы выросли на 3,2% (733 млрд). В банке отмечают, что увеличение процентного дохода по клиентским займам было частично компенсировано уменьшением процентного дохода по ценным бумагам за счет перетока средств с высокодоходных нот Нацбанка РК в низкодоходный валютный депозит в НБ после погашения своп-сделки

с НБ на \$912 млн. Процентные расходы выросли на 6,9% (до 334 млрд) из-за роста средних остатков и доли тенговых депозитов. Чистая процентная маржа упала до 4,7%.

Чистая прибыль простым акционерам увеличилась на 5,4% в год, до 353 млрд тенге. Рост показателя связан с увеличением чистого дохода от страховой деятельности и прибыли от ценных бумаг и производных инструментов.

Банк ЦентрКредит

Для БЦК минувшая неделя стала периодом выплаты купонного вознаграждения и дивидендов по двум бумагам.

10.03.2021 банк выплатил очередное (40-е) купонное вознаграждение по международным облигациям XS0245586903 (код на KASE – CCBNe3). Сумма выплаченного вознаграждения – \$1,2 млн. Общая стоимость выпуска – \$100 млн; ставка – 6,25%; бумага бессрочная.

16.03.2021 БЦК заплатил дивиденды за 2020 год по привилегированным акциям (CCBNp), конвертируемым в простые из расчета 37,5 тенге за бумагу. Общая сумма дивидендов – 11,0 млрд тенге.

«Казатомпром»

Казахстанский уранодобывающий гигант 16.03.2021 объявил о

Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

консолидированных финансовых результатах за 2020 год.

Выручка «Казатомпрома» выросла на 17%, до 587 млрд тенге, благодаря увеличению средней цены реализации на фоне роста спотовой цены на основной продукт компании – U3O8. Впрочем, незначительно вырос и объем реализации. Еще один фактор роста выручки компании-экспортера – девальвация тенге к доллару.

Операционная прибыль выросла на 47%, до 224 млрд тенге, чистая прибыль – на 4%, до 221 млрд. В эту сумму попал доход от продажи доли в российском АО «Центр по обогащению урана».

«Казателеком»

Национальный оператор систем связи предложил рынку новые бумаги: 11.03.2021 правление KASE включило американские

депозитарные расписки компании (US48666D2045), базовым активом которых являются простые акции компании (KZTK), в сектор «Производные ценные бумаги» официального списка биржи. Бумаги получили код KZTKd.

Торги АДР были открыты 12.03., в первые дни активности по АДР не наблюдалось: зафиксировано две сделки, рыночная цена актива не изменилась.



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



БАНКИ И ФИНАНСЫ

Шире поле страховое

Какие изменения будут внесены в страховое законодательство

> стр. 1

«Вменное страхование, с одной стороны, снимает с государства финансовую нагрузку и повышает ответственность субъектов бизнеса, регулируя гражданско-правовые отношения. С другой – защищает население в случае чрезвычайных ситуаций путем выплаты компенсации пострадавшим», – подчеркнул председатель правления АО «Страховая компания «Коммекс-Эмир» Олег Ханин.

В казахстанском законодательстве понятие «вменное страхование» появилось в 2018 году. Нотогда не были прописаны процедуры оформления договоров по такому виду страхования. «В этом пакете поправок формализуются все процедуры, которые требуется провести в случае, если какие-либо государственные органы решат ввести такой вид страхования. Прежде всего соответствующее требование должно быть отражено в профильном законе, например в Кодексе «О здоровье», если речь идет о страховании ответственности врачей. После этого должен быть разработан типовой договор, где будут указаны минимальные параметры», – пояснил управляющий директор Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) Ерлан Бурабаев.

По мнению Бурабаева, четкий порядок действий при внедрении вменного страхования в разных сферах позволит избежать разночтений при заключении договоров. «Любая отрасль многогранна, и разбираться в типах договоров достаточно сложно, в том числе для потребителя и проверяющих органов. Поэтому регулятор сейчас говорит: давайте сделаем типовую форму, по которой требования будут примерно установлены минимальные. Формализация таких параметров помогает исключить ошибки, которые могли бы потом вызвать дополнительные споры», – добавил управляющий директор АФК.



Понятие «вменного страхования» появилось в казахстанском законодательстве в 2018 году, после пожаров в нескольких ТРЦ Алматы и трагедии в ТРЦ «Зимняя вишня» в Кемерово.

Государственные органы пока осторожно подходят к вменению страхования профессиональной деятельности, оценивая в том числе возможность представителей отрасли покупать страховку и влияние такой покупки на конечную стоимость услуг и товаров.

Копи и инвестируй

Сразу несколько поправок связаны с сегментом страхования жизни.

Должно начать действовать субсидирование накопительного страхования жизни в рамках Государственной образовательной накопительной системы (ГОНС). Пока в системе участвуют только банки, где можно открыть специальный образовательный

депозит и копить на нем деньги на обучение детей. На депозит помимо процентов от банка начисляется премия государства в размере 5%.

АФК предложила включить в ГОНС и компании по страхованию жизни (КСЖ) с их продуктами накопительного страхования. Эти продукты позволяют по аналогии с банками накопить деньги к определенному сроку, при этом застраховав себя от несчастных случаев. По истечении срока действия договора клиенту выплачивается накопленная сумма с процентами.

Другими словами, компании по страхованию жизни уже сейчас страхуют жизнь родителя, который копил на обучение ребенка. «Если с родителем что-

то случится, при поступлении ребенка в университет страховая компания осуществит выплату. При этом неважно, сколько накопил родитель», – говорит Бурабаев. Но включение таких страховых продуктов в ГОНС (и, соответственно, дополнительная премия от государства) сделает их более привлекательными.

Изменения конкретизируют меры защиты интересов страхователей, которые приобретают страховые полисы unit-linked. Этот продукт сочетает классическое накопительное страхование жизни с инвестиционной составляющей в виде долей в финансовых инструментах. Согласно текущим условиям активы страхователей,

приобретающих такие продукты, не защищены от наложения ареста или обращения взысканий кредиторов страховых компаний. В новых поправках предусматривается такая защита, а также устанавливается механизм возврата активов unit-linked в случае ликвидации или реорганизации страховой компании.

Также поправки предусматривают внедрение совместных пенсионных аннуитетов для супругов. Это предложение появилось, поскольку накопления многих казахстанцев не позволяют приобретать пенсионные аннуитеты. Напомним, сейчас стоимость пенсионного аннуитета для женщин в возрасте 52 лет составляет 9 млн тенге, для

мужчин в возрасте 55 лет – примерно 6,7 млн тенге.

«Мы вышли с предложением предоставить гражданам такую возможность: мужчина и женщина могут объединить свои накопления и купить не два, а полтора пенсионного аннуитета. Это позволит им получать полторы пенсионные выплаты. Но если один из супругов скончался, второй продолжает получать полную пенсионную выплату, в данном случае не менее 70% от прожиточного минимума», – отметил управляющий директор АФК.

Пулы поделят риски

Ряд поправок касается формирования в Казахстане так называемых страховых пулов. Это добровольные объединения страховщиков, которые создаются для обеспечения финансовой устойчивости страховых операций. Пулы формируются в основном для страхования крупных, малоизвестных или особо опасных рисков и позволяют участникам делить риски между собой, или, иными словами, заниматься перестрахованием.

По словам Бурабаева, пулинговая система позволит компаниям эффективнее контролировать риски и положительно повлияет на стоимость страхования.

«Например, если будет введено обязательное страхование ответственности владельцев объектов массового пребывания людей, то такой риск одна страховая компания не будет у себя удерживать, ей нужно будет его где-то перестраховать. Как правило, идет за рубеж, но там стоимость страхования недешевая, к тому же у них есть свои стандарты и не все наши объекты им соответствуют. Поэтому можем сформировать пул внутри Казахстана», – пояснил управляющий директор АФК.

Премии будут распределяться между участниками пула, и в случае страхового события каждый участник совершит выплату в пропорции, которая определена соглашением о страховом пуле.

Как цифровизация влияет на лояльность клиентов страховых компаний



Жанна МУСРЕПОВА,
менеджер департамента
«Технологическая стратегия»
Accenture в Казахстане

Каждый год консалтинговая компания Accenture проводит специальные исследования страхового рынка. Они нацелены на выявление актуальных тенденций и оценку приоритетов потребителей. В этом году такой опрос (в нем приняло участие почти 48 тыс. человек из 28 стран) позволил сделать три основных вывода. Вкратце их можно сформулировать так.

- Потребители переоценивают ценность цифровизации и все больше предпочитают пользоваться теми возможностями, которые она предоставляет.
- Персонализация – повсеместное требование потребителей. И они готовы ради получения специального предложения поделиться со страховщиками детальной информацией о себе.
- Омниканальность не означает отказа потребителей от живого общения. Люди доверяют не ботам, а консультантам, способным на сопереживание.

В цифру стремятся все поколения

Пандемия коронавируса радикально изменила отношение всех групп потребителей к цифровым услугам. Но вместе с тем намечились и различия в поже-

ланиях представителей разных поколений. Наибольший интерес к цифровым услугам проявляет, как того и следовало ожидать, поколение миллениалов, люди в возрасте от 18 до 34 лет. Они охотно воспринимают инновации и даже требуют от бизнеса постоянного расширения предложений в цифре.

Для участников страхового рынка это означает новый вызов. Он будет заключаться не только в использовании цифровых коммуникаций с этими потребителями, но и в разработке новых продуктов, которые будут стимулировать использование цифровых устройств.

В качестве примера можно привести программы медицинского страхования, которые предусматривают использование носимых гаджетов, умных часов и фитнес-трекеров, передачу показаний, получаемых от них, страховым компаниям и медицинским учреждениям. Делиться такими данными готовы 69% участников опроса, это на 19% больше, чем в прошлом году. Разработка программ, использующих подобные методы взаимодействия и стимулирования, потребует от страховщиков поиска партнерства с компаниями, которые специализируются в области обработки данных о физической активности, – от глобальных поставщиков решений до разработчиков дополнительных сервисов.

Но если дрейф в цифру молодого поколения предсказуем и ожидаем, то рост интереса к ней со стороны людей старшего возраста может удивить. Наше исследование показывает, что комфорт, который дает цифровое взаимодействие с страховщиками, все

чаще отмечают представители возрастной группы 55+. 71% таких респондентов заявили, что предпочли бы перенести процессы подачи страховых претензий в цифровую форму вместо того, чтобы посещать для этого офисы (на фоне COVID-19 это особенно актуально). Прирост таких устремлений в этой возрастной группе за год составил 3%.

Учет предпочтения каждого

Потребители готовы делиться своими персональными данными в обмен на персонализированные предложения, специальные цены и скидки. И наоборот: без готовности бизнеса пойти на специальные условия потребители не хотят показывать ему свою частную жизнь в деталях. Если клиенты едва ли не в массовом порядке требуют индивидуальных предложений от банков, то почему бы им не потребовать того же и от страховщиков?

Данные о своем здоровье готовы раскрыть страховым компаниям 69% потребителей. 66% готовы детализировать информацию о себе при оформлении полисов, связанных со страхованием травм. Всего два года назад такая готовность демонстрировалась на 54% (!) реже. А 29% тех, кто проявляет интерес к процессам автострахования, хотят, чтобы страховщики учитывали сокращение числа поездок из-за ковидных ограничений и пропорционально снижали стоимость полисов.

Как видим, потребители стали весьма прагматичны. Они готовы пойти навстречу страховому бизнесу, но только при условии, что он сделает то же самое. Они



Фото: Depositphotos/ppk

готовы приобретать страховые продукты, но требуют, чтобы цены на них корректировались в зависимости от текущей ситуации и были более справедливыми.

Не переборщить с цифрой

Тем не менее полностью перейти на взаимодействие с машиной люди совсем не готовы. Потребители гораздо больше доверяют человеку и хотя бы получать консультации от живых специалистов, а не от чат-ботов.

Почти половина (49%) участников опроса доверяют советам живого консультанта, и только 12% говорят о том, что предпочли бы общаться с ним в электронной форме. Что касается

чат-ботов, то всерьез их воспринимают только 7% опрошенных. Эти цифры – красноречивое доказательство того, что при всем стремлении использовать богатство цифровых возможностей полностью отказаться от взаимодействия «глаза в глаза» потребители не готовы.

Страхование имеет дело с человеческими эмоциями, предполагает доверие и эмпатию. Не учитывать этого и повсеместно заменять на горячих линиях операторов ботами – невозможно. И это обстоятельство страховщикам необходимо принять во внимание.

Технологии меняют быт, поведение потребителей и их предпочтения. Они вторгаются в процесс выбора страховщика и

принятия решения. Они меняют бизнес и способны в разы расширить предложение страховых продуктов. Они формируют новую экосистему взаимодействия страхового бизнеса с потребителями.

Но, формируя новые модели бизнеса и пользуясь преимуществами цифры, страховым компаниям не стоит забывать о ценности живого взаимодействия со своими клиентами. Малейший перекокс в сторону цифры или, наоборот, отказ от ее преимуществ – и клиент сразу же проголосует в пользу предложения конкурентов. Сделать это сегодня гораздо проще, чем даже пару лет назад: технологии делают рынок прозрачным и доступным любому человеку.

> стр. 1

Эта сделка больно ударила по статистике сектора: общий кредитный портфель сократился с 14,1 трлн тенге на 1 июня до 12,5 трлн на 1 июля.

Однако к началу 2016-го статистика не только отыграла эту потерю, но и отрапортовала о росте ссудника до 15,6 трлн тенге. Главным драйвером стал Казком, чей портфель за 2015 год увеличился на 1,7 трлн тенге. Причиной этого аномального роста стало открытие кредитной линии в пользу БТА с лимитом 630 млрд тенге и \$5,6 млрд (данные из аудита). По состоянию на конец 2016 года задолженность БТА перед Казком составляла уже 2,5 трлн тенге. Помимо Казкома высокий рост в 2015-м показали Цесна и Forte (+0,5 трлн тенге у каждого). Цесна достигла этого показателя «органически», Forte – через слияние с Темирбанком и Альянсом.

В 2016 году совокупный ссудник практически не изменился, после чего в 2017-м он просел сразу на 1,9 трлн тенге (с 15,5 трлн до 13,6 трлн). Здесь Казком выступил уже антидрайвером (-2,1 трлн тенге за год). В июле 2017-го его портфель одновременно сократился с 3,5 трлн до 1,5 трлн тенге. Это было частью сделки по оздоровлению крупнейшего на тот момент банка через его продажу Халыку. 3 июля БТА вернул Казкому долг в размере 2,4 трлн тенге, а деньги на это он получил от государства, которое через Фонд проблемных кредитов (ФПК) выкупило у БТА неработающие займы на сумму 2,64 трлн тенге. В свою очередь Казком 625 млрд тенге из полученных средств направил на погашение долга перед Нацбанком: мегарегулятор с декабря 2016-го начал финансировать Казком «в рамках стабилизационных мер по поддержанию текущей ликвидности». По итогам 2017 года Казком опустился на 3-е место по размеру ссудника, пропустив вперед Халык и Цесну.

В 2018 году восстановления общего портфеля не произошло, он вырос всего на 1,3% (с 13,6 трлн до 13,8 трлн тенге). В июле Казком был присоединен к Халыку, в результате ссудник последнего за месяц взлетел на 1,1 трлн тенге. За весь год портфель Халыка увеличился с 2,7 трлн до 4,0 трлн тенге, или на 49%. Поглотив Казком, по размерам бизнеса Халык стал недосгаемым для конкурентов, но последующая чистка унаследованных кредитов потребует от него значительных усилий и ресурсов.

Еще 2018 год стал началом конца Цеснабанка. В сентябре этот банк (обладавший вторым по величине кредитным портфелем в секторе – 1,8 трлн тенге на пике) избавился от части своих безнадежных займов, продав их ФПК за 450 млрд тенге «в рамках оздоровления банковского сектора и аграрной отрасли». В январе 2019-го ФПК выкупил второй пул плохих активов Цесны, заплатив за это еще 604 млрд. В результате двух этих сделок совокупный ссудник сектора уменьшился на 1,054 трлн тенге. Что касается судьбы Цеснабанка, то новые акционеры сделали ребрендинг и переименовали его сначала в Jusan, а потом в Jusan.

Несмотря на вывод плохих кредитов Цесны за баланс банковской системы, в 2019 году общий портфель сектора вырос с 13,8 трлн до 14,7 трлн тенге (+7,1%). Это был период, когда банки активно продавали беззалоговое потребительское кредитование (и население активно этим пользовалось), а также увеличился стимулируемый госпрограммами спрос на ипотеку. Лидерами по наращиванию ссудника в 2019-м стали государственный Отбасы банк (тогда еще Жилстрой, +400 млрд тенге за год), Халык (+291 млрд) и Kaspi (+266 млрд).

Надо отметить, что в 2019 году произошло также «принудительное» сокращение ссудника вследствие указа президента о прощении долгов малоимущим. Как сообщил «Курсиву» в АРРФР, на 1 февраля 2020 года государство погасило задолженность граждан по необеспеченным кредитам на сумму 115 млрд тенге (основной долг плюс начисленное вознаграждение). Для статистики сектора это списание прошло, можно сказать, незамеченным в силу незначительности прощенного долга относительно размеров совокупного портфеля.

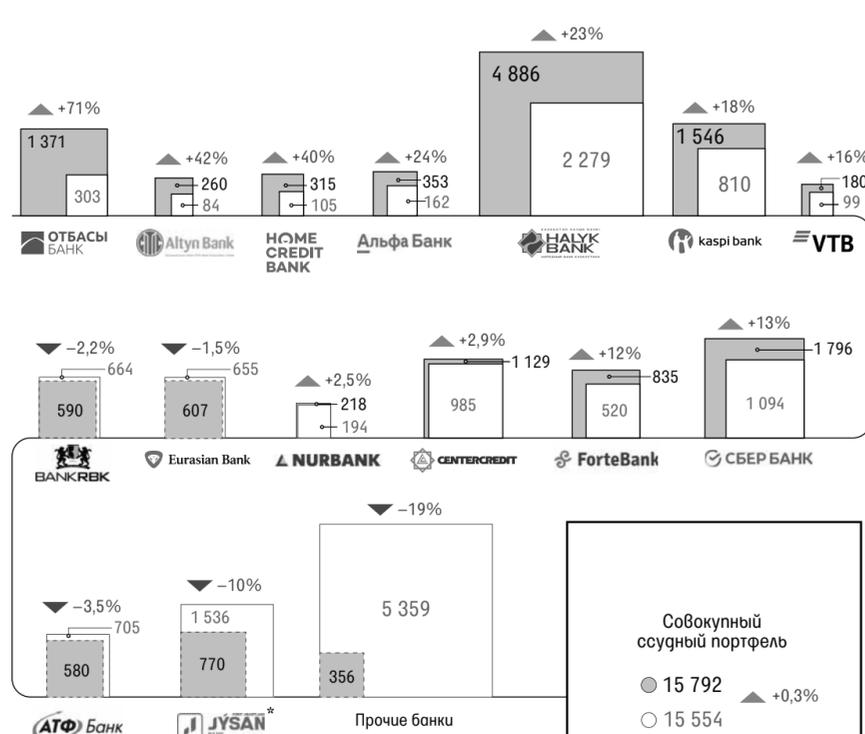
В 2020 году на динамику кредитования негативно повлияла

Приключения совокупного чемоданчика

КАК МЕНЯЛИСЬ РАЗМЕРЫ ССУДНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ БАНКОВ, млрд тенге

01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021
КОЗ КОМ 2 289	КОЗ КОМ 3 972	КОЗ КОМ 3 704	ХАЛЫК БАНК 2 650	ХАЛЫК БАНК 3 955	ХАЛЫК БАНК 4 246	ХАЛЫК БАНК 4 886
БТА БАНК 2 186	БТА БАНК 2 279	БТА БАНК 2 369	ЦЕСНАБАНК 1 704	ЦЕСНАБАНК 1 407	СБЕР БАНК 1 448	СБЕР БАНК 1 796
ХАЛЫК БАНК 1 788	ЦЕСНАБАНК 1 536	ЦЕСНАБАНК 1 642	КОЗ КОМ 1 601	СБЕР БАНК 1 267	kaspi bank 1 417	kaspi bank 1 546
ЦЕСНАБАНК 1 069	СБЕР БАНК 1 094	СБЕР БАНК 972	СБЕР БАНК 1 154	kaspi bank 1 151	CENTERCREDIT 1 109	ОТБАСЫ БАНК 1 371
СБЕР БАНК 1 019	CENTERCREDIT 985	CENTERCREDIT 890	kaspi bank 940	CENTERCREDIT 1 084	ОТБАСЫ БАНК 1 071	CENTERCREDIT 1 129
CENTERCREDIT 918	kaspi bank 810	kaspi bank 788	CENTERCREDIT 922	АТФ БАНК 923	АТФ БАНК 937	ForteBank 835
kaspi bank 844	АТФ БАНК 705	БАНКРБК 753	АТФ БАНК 806	ForteBank 729	JYSAN 846	JYSAN 770
АТФ БАНК 704	БАНКРБК 664	АТФ БАНК 711	Eurasian Bank 629	ОТБАСЫ БАНК 671	ForteBank 751	Eurasian Bank 607
Eurasian Bank 589	Eurasian Bank 655	Eurasian Bank 691	ForteBank 582	Eurasian Bank 655	Eurasian Bank 706	БАНКРБК 590
БАНКРБК 359	ForteBank 520	ForteBank 515	ОТБАСЫ БАНК 465	HOME CREDIT BANK 287	БАНКРБК 410	АТФ БАНК 580
ТЕМИРБАНК 275	ОТБАСЫ БАНК 303	ОТБАСЫ БАНК 329	БАНКРБК 280	БАНКРБК 269	HOME CREDIT BANK 354	Альфа Банк 353
Альянс Банк 257	АЛЬФА БАНК 194	АЛЬФА БАНК 223	АЛЬФА БАНК 215	Альфа Банк 267	АЛЬФА БАНК 312	HOME CREDIT BANK 315
ОТБАСЫ БАНК 222	Альфа Банк 162	Альфа Банк 128	HOME CREDIT BANK 195	АЛЬФА БАНК 240	АЛЬФА БАНК 225	AltyN Bank 260
АЛЬФА БАНК 202	HOME CREDIT BANK 105	HOME CREDIT BANK 121	Альфа Банк 191	AltyN Bank 156	AltyN Bank 217	АЛЬФА БАНК 218
Альфа Банк 166	VTB 99	AltyN Bank 109	AltyN Bank 118	VTB 103	VTB 136	VTB 180
VTB 120	AltyN Bank 84	VTB 78	VTB 84	Прочие банки 599	Прочие банки 558	Прочие банки 356
HOME CREDIT BANK 110	Прочие банки 1 387	Прочие банки 1 488	Прочие банки 1 055	Всего 13 763	Всего 14 743	Всего 15 792
AltyN Bank 55	Всего 15 554	Всего 15 511	Всего 13 591	Источники: Нацбанк РК на основании неконсолидированной отчетности банков по национальным стандартам		
ForteBank 30						
Прочие банки 982						
Всего 14 184						

ДИНАМИКА ССУДНОГО ПОРТФЕЛЯ
ТОП-15 КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ РК



* До 2019 года – Цеснабанк.
Источники: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»
Инфографика: Ганьял Сейткужанов для «Курсива»

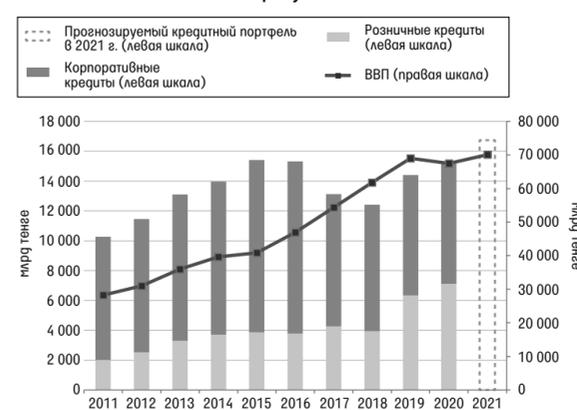
единение АТФ. Таким образом, в системе останется максимум 24 банка, из них более или менее активно кредитующих – ровно 14, включая специализированный Отбасы.

Ликвидация небольших банков оказывала влияние на общий размер ссудника, но оно было несопоставимо с ущербом от БТА, Казкома и Цесны. В декабре 2016-го лишился лицензии Казинвестбанк, его портфель перед закрытием составлял 161 млрд тенге. Delta Bank подвергся такой же участи в ноябре 2017-го, располагая ссудником в размере 271 млрд тенге, из них 252 млрд – безнадежная просрочка.

Цеснабанк в 2018-м)», – пишут аналитики S&P в своем обзоре.

В некоторых случаях виновные за доведение банков до банкротства понесли уголовное наказание. Например, к реальным тюремным срокам приговорены ряд топ-менеджеров Bank RBK и один из акционеров Qazaq Banki. В отношении отдельных ответственных лиц Delta Bank и Tengri Bank ведутся следственные мероприятия. «По нашему мнению, стандарты прозрачности и корпоративного управления в банковском секторе РК остаются низкими, что оказывает сдерживающее влияние на эффективность надзора со стороны

Динамика банковских кредитов и экономики РК



Источник: S&P Global Ratings

Осенью 2017-го по грани дефолта прошелся Bank RBK, но был спасен совместными усилиями правительства, Нацбанка и нового акционера. На пике (начало 2017-го) его кредитный портфель достигал 753 млрд тенге, спустя год от этой суммы осталось всего 280 млрд.

В 2018-м Нацбанк отозвал лицензию сразу у трех институтов: Qazaq Banki, Банк Астаны и Эксимбанк. Портфели этих игроков составляли 187 млрд, 39 млрд и 37 млрд тенге соответственно. В прошлом году был лишен лицензии Tengri Bank с ссудником в размере 81 млрд на последнюю отчетную дату перед отзывом.

«Мы отмечаем, что в прошлые годы финансовый регулятор Казахстана допускал занижение объема проблемных активов в отчетности банков. В результате наблюдалось несколько случаев, когда банки, которые отражали в регуляторной отчетности проблемные кредиты в размере нескольких процентов от совокупного объема портфеля, оказывались финансово несостоятельными (как Delta Bank в 2016 году) или требовали масштабной финансовой помощи (как

регулирующих органов и ведет к ослаблению характеристик кредитоспособности сектора», – говорится в обзоре S&P.

Что касается потенциала сектора в части роста кредитования, то о готовности к этому отдельных игроков можно косвенно судить по их предыдущей динамике (см. инфографику). Крупные банки, такие как Сбербанк, Kaspi и Forte, последние пять лет и так росли со среднегодовой скоростью от 12 до 18%, то есть быстрее рынка. Среднегодовые темпы роста Халыка составили 23%, но это объясняется поглощением Казкома. Без этого портфеля, если считать линейно, Халык растет на 13% в год, то есть с точно такой же скоростью, что и его ближайший преследователь Сбербанк. Более высокую динамику демонстрируют игроки помельче или с так называемой низкой стартовой базой. В эту тройку вошел Алтын (со среднегодовым ростом в 42%), Хоум Кредит (+40%) и Альфа (+24%). Сюда же можно отнести Bank RBK, который, выкарабкавшись из дефолта, неплохо растет последние два года.

В среднесрочном периоде, возможно, скажет свое слово Jusan. Совершив второе крупное поглощение, он по своим размерам превратится в системообразующего игрока. Любопытно будет посмотреть, как этот банк умеет развиваться органически.

Три банка в секторе почти не растут или даже уменьшаются. Это ЦентрКредит (+2,9%), Нурбанк (+2,5%) и Евразийский (-1,5%). Всех их объединяет то, что по итогам AQR им (а также АТФБанку, но его как самостоятельного игрока можно уже не воспринимать) было предписано сформировать дополнительные резервы на возможные потери по кредитам. Вряд ли от этих организаций в среднесрочном периоде следует ждать прорывных результатов.

Особняком стоит Отбасы, чей портфель за пять лет взлетел с 300 млрд до 1,4 трлн тенге (среднегодовой рост – 71%). Аналитики S&P предупреждают, что на рынке жилья может возникнуть очередной пузырь. «Недавно начатая пенсионная реформа и продолжающиеся госпрограммы поддержки сектора недвижимости могут привести к его перегреву. Мы полагаем, что волатильные цены на жилье могут обусловить кредитные риски для банков в будущем в случае снижения цен и стоимости залогового обеспечения, если спрос на недвижимость больше не будет поддерживаться в том же объеме, как в настоящее время», – считают в рейтинговом агентстве.

ИНДУСТРИЯ



Фото: Depositphotos/patrisy

Арматуру пробуют на излом

Почему при достаточных производственных мощностях Казахстан импортирует арматуру

Мощностей казахстанских предприятий по выпуску арматуры хватало бы, чтобы обеспечить все стройки страны. Но отечественные предприятия в 2020 году были загружены в среднем на 54%, причем четверть выпущенной продукции они отправили на экспорт. В то же время половина арматуры на стройках Казахстана – импортная. Почему так происходит – в материале «Курсива».

Наталья КАЧАЛОВА

На казахстанские стройки в 2020 году ушло 1,12 млн тонн арматуры. Пять отечественных предприятий, которые специализируются на арматуре, могут перекрыть эти потребности и производить 1,42 млн тонн ежегодно. Однако в 2020-м они были загружены в среднем на 54%. На внутренний рынок заводы отгрузили 574 тыс. тонн арматуры, а 195 тыс. тонн отправили на экспорт. За этот же период Казахстан импортировал 550 тыс. тонн арматуры. Такие данные приводит Министерство индустрии и инфраструктурного развития (МИИР).

Отечественный прут

Крупнейший производитель арматуры – АО «АрселорМиттал Темиртау» в Карагандинской области – прошедший год отработал практически на полную мощность и выпустил почти половину всей отечественной арматуры – 379,8 тыс. тонн. Более двух третей карагандинской арматуры, по данным МИИР, ушло на отечественные стройки, чуть меньше трети – в Узбекистан и Таджикистан.

Доля костанайского ТОО «Евраз Каспиан Сталь» в общестрановом объеме производства арматуры – 42%. В 2020 году предприятие выпустило 322,8 тыс. тонн продукции при проектной мощности 450 тыс. тонн в год, то есть было загружено на

72%. Три четверти продукции ушло на внутренний рынок, еще четверть – в Узбекистан.

Шымкентское ТОО «Ferrum-Vtor» также в среднем было загружено на 71%. Но из-за небольшой проектной мощности – 70 тыс. тонн в год – его доля в объеме производства казахстанской арматуры составила лишь 6%.

Два завода в Павлодарской области – ТОО «KSP Steel» и ТОО «Кастинг» – могут производить 300 тыс. и 200 тыс. тонн арматуры в год соответственно. Но каждый в 2020-м выпустил не больше 10 тыс. тонн, это 2 и 5% от проектных мощностей.

Ломаные отношения

Причиной недогрузки отечественных заводов металлургии называют нехватку сырья.

«Весь лом вывозят в Россию: там цена выше. Если «АрселорМиттал» может использовать в производстве в том числе собственную руду, а стальную заготовку заводу «Евраз Каспиан Сталь» поставляет аффилированное российское сталелитейное предприятие ЕВРАЗ ЗСМК, то остальные предприятия зависят от объемов лома», – прокомментировал ситуацию представитель завода ТОО «Кастинг».

В МИИР также сообщили, что «одной из причин (неполной загрузки. – «Курсив») является недостаточное обеспечение сырьем в виде лома черных и цветных металлов».

Однако с таким мнением не согласны в Республиканской отраслевой ассоциации вторичной металлургии (РОАВМ), которая объединяет крупных казахстанских поставщиков лома и отходов черных и цветных металлов.

«Лом на сегодняшний день хватает. Члены ассоциации спойно обеспечивают поставки до миллиона тонн в год», – говорит президент РОАВМ Владимир Лик.

Проблему Лик видит в другом: металлургические заводы устанавливают цену на лом на 25–30% ниже рыночной. Также заводы, по его словам, заключают только краткосрочные контракты – на месяц, но избегают долгосрочных, которые преду-

смаживают график поставок и фиксированную цену. Кроме того, заводы отказываются вносить в договоры пункты о штрафах за просрочку оплаты.

«В результате заводы неделями подписывают акты сдачи-приемки продукции, месяцами задерживают оплату перед поставщиками, – говорит Лик. – «Дайте нам лом дешево, желательно в кредит, а лучше бесплатно» – такая политика у наших заводов. Фактически малый и средний бизнес кредитует металлургических олигархов. На 4 марта задолженность металлургических предприятий перед членами нашей ассоциации – 5,73 млрд тенге. И эта задолженность тянется с прошлого года».

Против лома есть приемы

В таких условиях поставщики лома предпочитают отправлять продукцию на экспорт. От 83 до 98% лома последние четыре года идет в Россию, где за него дают более высокую цену.

«Кроме того, российские покупатели перечисляют предоплату, как только получают железнодорожные накладные», – говорит Владимир Лик.

С 2017 по 2019 год, по данным International Trade Centre (ITC), вывоз лома в РФ вырос в 2 раза как в натуральном, так и в денежном выражении. Однако в 2020-м объем экспорта резко сократился – на 40%. В РОАВМ падение связывали с негласным запретом на вывоз металлолома.

«КТЖ в устном порядке отказывают предпринимателям в оформлении заявок на погрузку вагонов ломом и отходами черных и цветных металлов с территории РК, ссылаясь на устное распоряжение МИИР РК, – написали в мае 2020 года представители ассоциации в обращении к президенту Токаеву. – Данный устный приказ позволяет монополизировать рынок крупным металлургическим компаниям ТОО «Кастинг», ТОО «KSP Steel», АО «АрселорМиттал Темиртау» и диктовать свои условия предприятиям, занимающимся сбором (заготовкой), хранением, переработкой и реализацией лома и отходов цветных и черных металлов в РК».

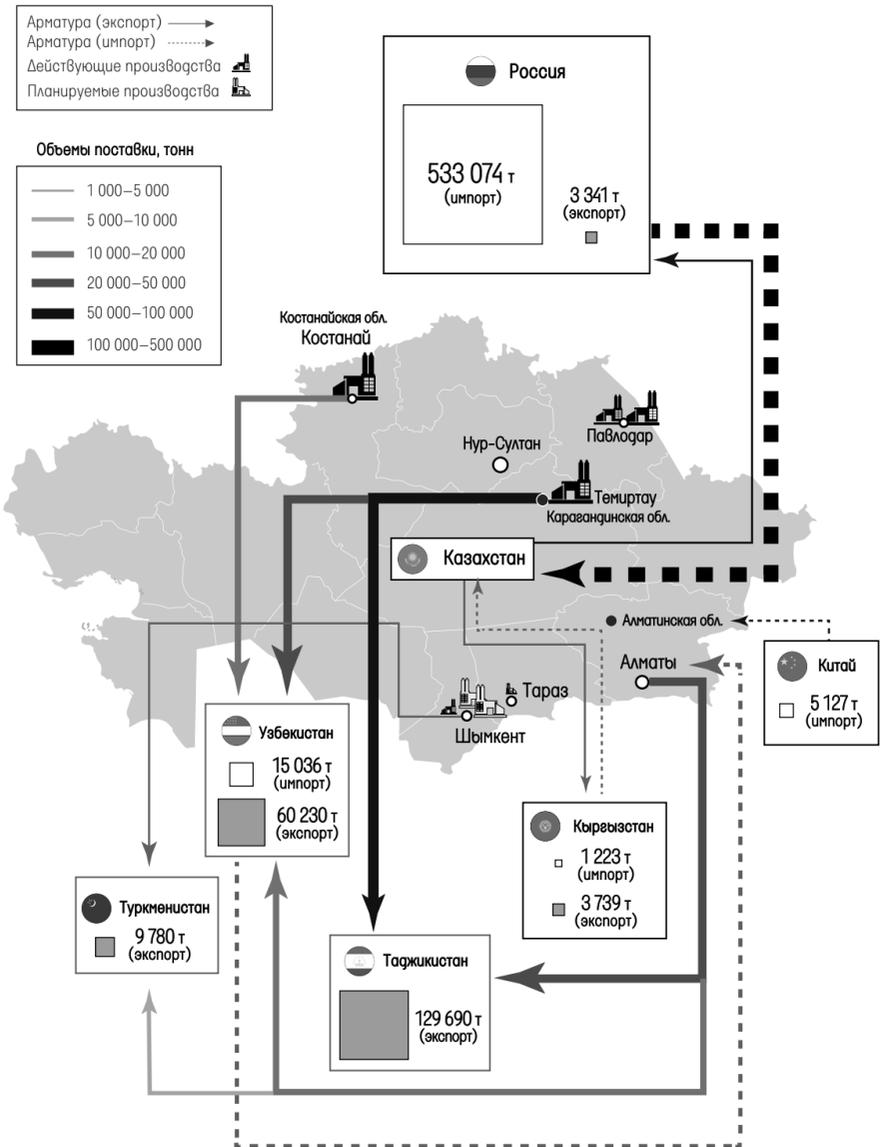
После этого обращения в июне 2020 года МИИР, ломозаготовители и металлурги подписали соглашение. Металлурги обязались заключать долгосрочные (годовые) контракты, а поставщики сырья – обеспечить стабильные поставки металлолома.

Однако в январе 2021 года металлурги публично заявили, что некоторые ломозаготовители нарушают условия соглашения и не поставляют сырье в нужном объеме.

РОАВМ в ответ на это указывает на неисполнение соглашения со стороны металлургов и МИИР – задолженность металлургов перед заготовителями лома растет, долгосрочные контракты так и не заключены, а МИИР бездействует.

Кроме того, РОАВМ продолжает утверждать, что сохраняется негласный запрет на вывоз лома железнодорожным транспортом.

КУДА КАЗАХСТАН ЭКСПОРТИРУЕТ И ОТКУДА ИМПОРТИРУЕТ СТРОИТЕЛЬНУЮ АРМАТУРУ



Источник: Бюро национальной статистики РК, КТД РК, расчеты «Курсива»
Инфографика: Ганал Сейтжанов для «Курсива»

«Но запрещают не всем подряд, выборочно», – говорит Лик.

Больше арматуры

С 2017 по 2020 год, по данным Бюро национальной статистики РК, импорт арматуры вырос в 2,1 раза в натуральном и в 2,3 раза в денежном выражении. При этом из России завезли 86% арматуры в 2019 году и 96% – в 2020-м. И это несмотря на то, что российская продукция, по данным МИИР, на 3–18% дороже, чем отечественная.

«Арматуру берем в основном российских производителей, все-таки качество у них лучше, – объяснили свой выбор в строительной корпорации «Орда Инвест». – Тем более «Испат Кармет» («АрселорМиттал». – «Курсив») практически не продавал свою арматуру – то ломался, то еще что-нибудь».

«По масштабам закупа лома видно, что объемы отечественного производства снижаются: если раньше потребляли до 1,5–2 млн тонн в год, то сейчас объемы

потребления упали до 900–800 тыс. тонн», – делится президент РОАВМ.

Тем временем МИИР сообщает о запуске новых линий по производству арматуры в Казахстане. ТОО «Шымкент Темир» в 2022 году намерено запустить производство арматуры в объеме 200 тыс. тонн в год. ТОО «Sin Yuan Steel» и ТОО

«Таразский арматурный завод» планируют ввести в эксплуатацию цеха мощностью 250 тыс. и 30 тыс. тонн продукции в 2021 году.

После запуска этих проектов суммарная мощность отечественных заводов составит 1,9 млн тонн, это на 70% больше потребности внутреннего рынка в 2020 году.

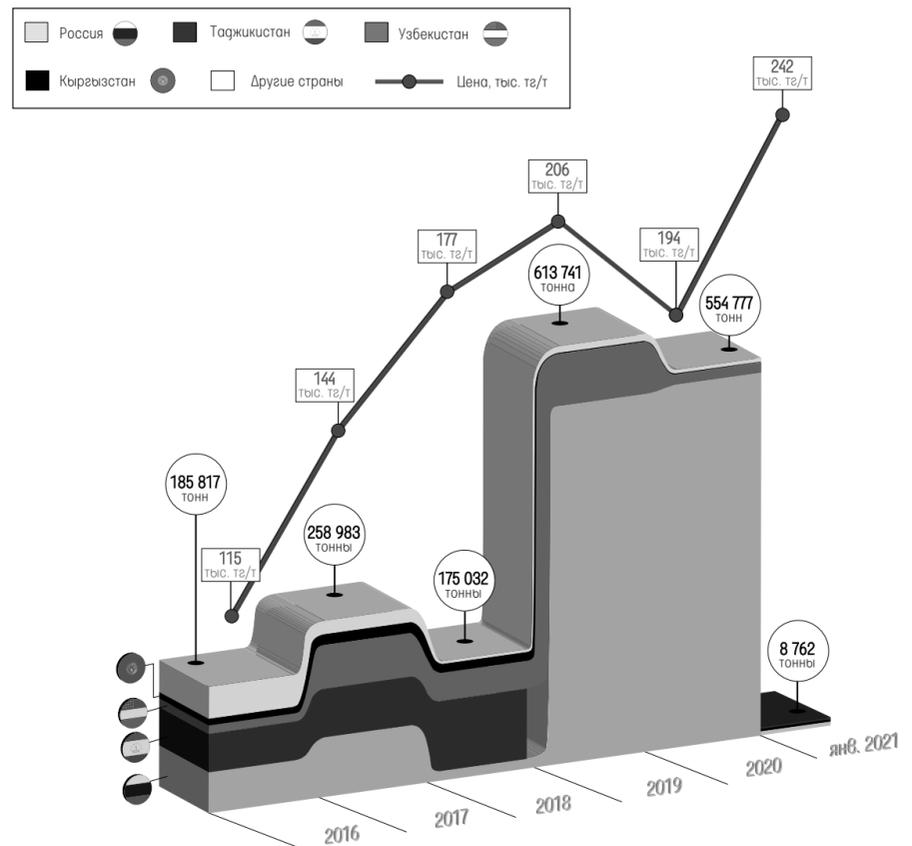
Как цена арматуры влияет на стоимость жилья

Стоимость арматуры составляет пятую часть в стоимости здания и десятую в стоимости квадратного метра жилья. Такие подсчеты сделал Союз строителей Казахстана.

По данным Бюро национальной статистики, в 2019 году цена импортной арматуры в пересчете на тенге по курсу Нацбанка выросла на 16,6%. В 2020-м цена в тенге снизилась на 6%. А вот за первый месяц 2021 года арматура подорожала существенно – на 24%. Это может добавить к стоимости квадратного метра жилья 2,4%.

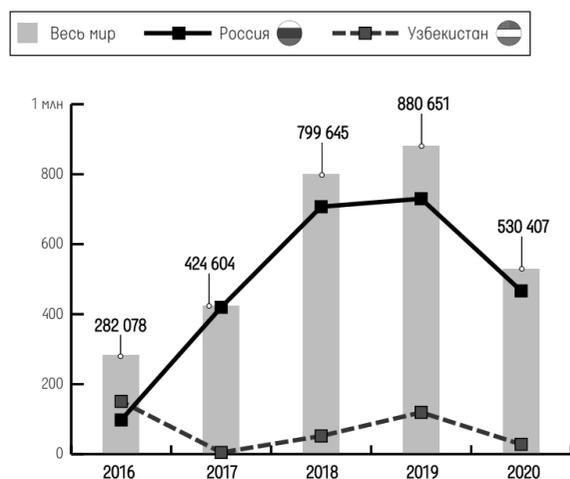
В 2020 году средняя цена продажи арматуры, по данным МИИР, составила 311,4 тыс. тенге за тонну. Варьируется она в зависимости от производителя, класса арматуры и расстояния до потребителя. Например, строителям Нур-Султана казахстанская арматура обойдется в 320–330 тыс. тг, а российская в 320–340 тыс. тг за тонну. Для Алматы и Шымкента импортный стальной прут обойдется дороже – 340–350 тыс. и 350–380 тыс. тенге за тонну соответственно, при стоимости отечественной продукции 300–340 тыс.тенге за тонну.

ОБЪЕМ ИМПОРТА И ЦЕНЫ НА АРМАТУРУ, ТОНН



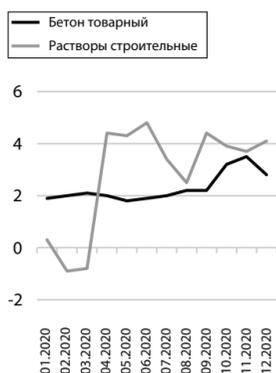
Источник: Бюро национальной статистики, ИБ РК, расчеты «Курсива»

ЭКСПОРТ ЛОМА, ТОНН

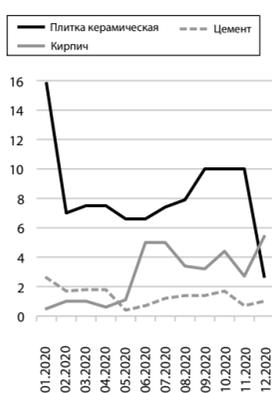


Источник: ИТС

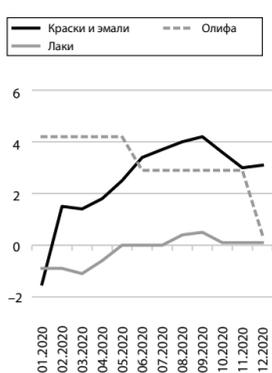
Изменение цен на бетон и строительные растворы в РК, %



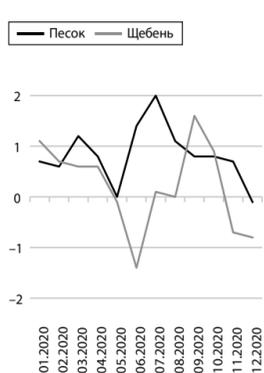
Изменение цен на цемент, кирпич, плитку в РК г/г, %



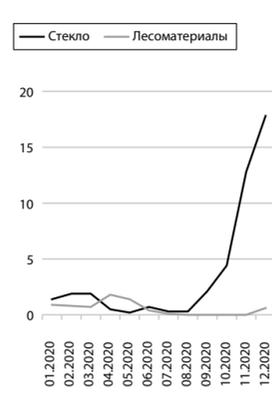
Изменение цен на лакокрасочную продукцию в РК г/г, %



Изменение цен на продукцию горнодобывающей промышленности в РК г/г, %



Изменение цен на стекло и лесоматериалы в РК г/г, %

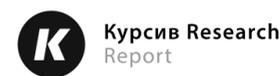


Изменение цен на металлические изделия и кабели в РК г/г, %



Источник: БНС АСПР РК

Строительный лаг



> стр. 1

Более глубокое падение цен на СМР наблюдалось в регионах, где в последние годы идет активное жилищное строительство (Нур-Султан, Алматы, Шымкент, Туркестанская, Мангистауская и Атырауская области).

Незначительное снижение цен на СМР строители могли компенсировать объемами: строительство жилья выросло на 14,5%, нежилых помещений – на 19,3%; по-прежнему растет автомобильное строительство (+16,9%), заметно растет объем строительства водопроводов и канализационных линий (+5,9%).

Дополнительным драйвером цен на стройматериалы стало оживление на рынке капитального (+13,8%) и текущего ремонта (+26,1%), которое стало результатом, с одной стороны, государственных инвестиций по программе «Дорожная карта занятости» (реконструкция школ, больниц, инфраструктуры), с другой – активности МСБ и домохозяйств, воспользовавшихся периодом ограничений для

весеннего карантина уверенно росли: к марту песок подорожал на 1,2% (г/г), щебень – на 0,6%. Летом песок перестал дорожать, а щебень даже подешевел. По итогам года рост цен на песок и щебень составил 0,8 и 0,2% соответственно. Цены на оба товара отличаются низкой волатильностью.

В сегменте лакокрасочной продукции наибольший рост по итогам года продемонстрировала олифа (+3,2%), тогда как эмалевые краски подорожали на 2,6%, а лаки подешевели на 0,2%. При этом цены на олифу в течение года сокращались, а на эмалевые краски росли: темпы роста цен на эту продукцию с февраля по сентябрь разогнались с 1,5 до 4,2%. Поскольку цена на эту продукцию с февраля по сентябрь разогнались с 1,5 до 4,2%. Поскольку цена на эту продукцию с февраля по сентябрь разогнались с 1,5 до 4,2%.

Цены на лесоматериалы на протяжении года оставались стабильными (+0,6%), чего не скажешь о другом преимущественно импортном продукте (доля им-

соду, который продолжался до октября).

Цены на цемент на протяжении 2020 года росли умеренно, годовой рост составил 1,4%. Цены на керамические кирпичи выросли на 2,8%, причем всплеск цен совпал с завершением весеннего карантина, создавшего условия для увеличения спроса на услуги индивидуального жилищного строительства. Цены на керамическую плитку на протяжении года падали: с 15,8% (г/г) в январе до 2,7% в декабре, динамика по всему 2020 году – 8,2%.

Стабильный спрос фиксировался на товарный бетон: цены на продукт прошли первые три квартала без резких колебаний, осенью ускорились с 2,2% в сентябре до 3,7% в ноябре; по году рост составил 2,3%. Строительные растворы в апреле подорожали на 4,4% (г/г), затем было краткосрочное падение в августе и восстановление осенью и зимой; итоговый показатель составил +2,8%.

На протяжении всего 2020 года сохранялась положительная динамика цен на металлические конструкции (+5,5%) и кабельную продукцию (+2,2%). Несмотря на отрицательный итоговый показатель (-0,1%), к концу года выросли цены на металлические стержни и прутки (+3,1% в декабре 2020 года). Рост цен на сталь и металлические изделия связан с увеличением мировых цен на железную руду, которые к декабрю 2020 года прибавили 67,7% в годовом выражении.

Тренды в сегментах в целом согласуются с траекторией цен на отдельные наименования стройматериалов. По наиболее востребованным видам листового стекла (неармированное, толщина 3–5 мм) цены в декабре выросли на 29,5%, краски масляные и алкидные – на 10,3%, бетонная смесь марки М350 подорожала на 8,6%, цемент марки М500 – на 6,8%.

Все группы товаров, цены на которые демонстрируют высокие темпы роста, – стекло, кирпич, краски, арматура – отличаются тем, что в РК потребность в них удовлетворяется в значительной степени за счет импорта. При этом мировые цены на эти товары или сырье, из которого они производятся, растут.

Гипотеза о влиянии на цены внешней составляющей подтверждается данными из РФ, где в конце 2020 года также произошел бурный рост цен на стройматериалы: за IV квартал 2020 года цены на них выросли в среднем на 15% (данные российского Национального объединения строителей). Индекс «Российского ремонта» фиксировал квартальный рост (IV квартал к III кварталу 2020 года) на 2–3%.

По данным российского Минпромторга, общий рост цен на стройматериалы по 2020 году составил 3%, стоимость стройматериалов, произведенных в РФ, в конечной стоимости квадратного метра выросла на 21%. Правительство РФ выработывает меры по сдерживанию цен.

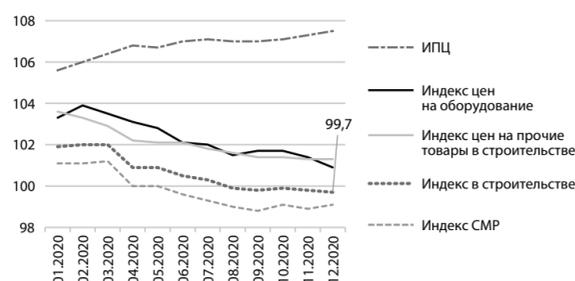
Что делать с ростом?

Дополнительными факторами роста цен в строительстве в 2021 году будут рост номинальных заработных плат в целом по экономике (в основном за счет индексации зарплат и прочих выплат бюджетникам) и повышение тарифов на электроэнергию. Минэнерго подготовило и до конца марта этого года примет приказ об увеличении значений предельных тарифов для электростанций (например, тарифы для энергоисточников, покрыва-



Фото: Depositphotos/GaNa

Индекс цен в строительстве РК и его компонентов в 2020 году



Источник: БНС АСПР РК

улучшения жилищных условий и рабочих пространств.

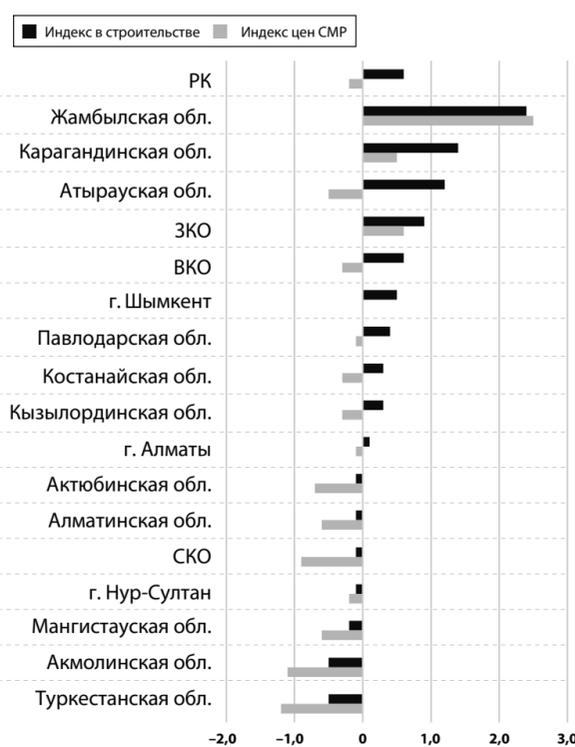
Стеклом по инфляции

Цены на стройматериалы в 2020 году росли неравномерно, повышательный тренд в большинстве групп проявился к концу года.

Песок и щебень – одни из важнейших материалов для инфраструктурного строительства – до

порта 99,9%) – листовом стекле, которое за 2020 год подорожало на 3,7%, однако рост в декабре 2020 года в годовом выражении составлял 17,8%. Большая часть импортного листового стекла заводится из РФ (67%), где во второй половине 2020 цены на этот продукт повышались из-за активного внутреннего спроса, а также из-за роста мировых цен на сырье – кальцинированную

Изменение цен в строительстве в разрезе регионов РК в 2020 году, %



Источник: БНС АСПР РК

Цены на отдельные стройматериалы в декабре 2020 года и их динамика

Строительный материал	Ед. изм.	Тенге за единицу	Изменение к дек. 2019, %
Стекло листовое оконное неармированное и необработанное, толщиной 3–5 мм	м²	1 853	29,5
Краски масляные и алкидные густотертые, эмалевые, цветные, марки типа ПФ-115	тонна	636 975	10,3
Смесь бетонная, готовая для укладки с заполнителем 5–20 мм, марки типа М 350 класса В22	тонна	10 003	8,6
Портландцемент общестроительного назначения М500	тонна	26 133	6,8
Щебень из естественного камня марки М1200, фракции 20–40 мм	м³	9 931	5,8
Горячекатаная арматурная сталь (катанка) периодического профиля класса А-III, диаметром 12–14 мм	тонна	231 702	5,7
Швеллеры высотой до 80 мм, № 14, 16, 18, 20	тонна	321 196	4,8
Портландцемент общестроительного назначения М400	тонна	28 527	4,4
Уголки малого размера (до 50): 50x50	тонна	262 224	4,0
Сталь листовая, толщиной до 4 мм	тонна	288 616	2,7
Горячекатаная арматурная сталь (катанка) гладкая класса А-1, диаметром 10 мм	тонна	241 544	0,4
Раствор строительный кладочный тяжелый, цементный М150 класса В 12,5	тонна	7 967	0,2
Песок природный для строительных работ	м³	2 838	-6,9
Доски из лесоматериала хвойных пород необрезные, длиной 4–6,5 м, толщиной 40–50 мм	м³	58 941	Н. Д.

Источник: БНС АСПР РК

ющих потребность Нур-Султана, выросли на 26%, Алматы – на 8%), повышение их тарифа впоследствии распространится на всю цепочку поставок вплоть до конечного потребителя.

Все это создает стимулы для роста цен на СМР, который подержит рост на первичное жилье и по инерции распространится и на вторичное. В 2020 году первичка подорожала на 5%, вторичка – на 13,2%. Последовательное расширение объема вновь выдаваемых ипотечных займов по госпрограммам и переток части пенсионных средств на рынок жилья уже сформировали высокий спрос и подталкивают цены вверх. Удорожание строительномонтажных работ поддержит это движение.

Вслед за правительством РФ рост цен на стройматериалы наверняка появится на повест-

ке дня казахстанских властей, прямо и через квазигоссектор стимулирующих жилищное и инфраструктурное строительство. Игроки, ориентирующиеся на частный сектор, переложат выросшие издержки в цену, которая и так устойчиво растет на фоне увеличивающегося спроса на жилье.

Удорожание стройматериалов представляет проблему главным образом для тех строительных компаний, которые сидят на контрактах с государством. Нынешняя практика, когда заказчик со стороны госорганов ориентируется на значения в сметных сборниках, а не на фактические рыночные цены, приводит к тому, что подрядчик вынужден либо каким-то образом оптимизировать издержки, либо делиться своей маржой, либо ухудшать качество работ.

Еще одна проблема строительства по госзаказу – длительные временные лаги между подачей проектно-сметной документации и началом строительства.

Решить эту проблему без изменения методов расчета сметной стоимости объектов по госзаказу сложно. В период роста цен на стройматериалы сложности становятся еще более чувствительными.

Важно, чтобы правительство взвешенно подошло к решению проблемы и попыталось обойтись мягкими регуляторными мерами (временное изменение пошлин, ставок внутреннего НДС и НДС на импорт), не прибегая к введению предельных цен на основные виды стройматериалов. Это может вызвать временный дефицит и срыв сроков строительства, что ухудшит и без того тревожную ситуацию.

10 крупнейших золотых рудников в мире

Узбекистанский Мурунтау возглавил топ-10 золотых рудников в мире. Рейтинг составил отраслевой портал Kitco, опираясь на данные об объемах производства в 2020 году.

Куралай АБЫЛГАЗИНА,
Юрий МАСАНОВ

Мировой лидер по добыче золота в 2020 году – узбекистанский горнорудный комплекс Мурунтау, где, по оценке Kitco, было произведено более 2 млн унций золота. Размер карьера в Мурунтау – 3,5 км на 2,7 км, глубина – 600 м. Рудником управляет государственное предприятие «Навоийский горно-металлургический комбинат». Аналитики Kitco, принимая во внимание «потрясающую ресурсную базу», оцениваемую более чем в 150 млн унций, полагают, что Мурунтау сохранит свое лидерство по объемам производства золота в ближайшем будущем.

На втором месте – золотодобывающий комплекс Карлин (Carlin) в США, который в 2020 году произвел 1,665 млн унций золота. В июле 2019 года добывающие компании Barrick (Канада) и Newmont (США) объединили свои золотодобывающие активы на севере Невады (месторождения Goldstrike и Carlin) в совместное предприятие Nevada Gold Mines, и интегрированный комплекс получил название Карлин. Это гигантское производство расположено на геологическом участке, известном как Carlin Trend, обнаруженном геологами Джоном Ливермором и Аланом Купом в 1965 году.

Третьим по объемам производства является гигантский рудник Олимпиада в России – 1,2 млн унций золота в 2020 году. Месторождение является самым крупным производственным активом российской компании «Полюс». Добыча золота здесь началась в 1996 году. Сейчас месторождение обеспечивает более половины от общего объема добычи золота компании. Руда, добываемая на этом участке, перерабатывается на трех заводах общей мощностью 13 млн т в год.

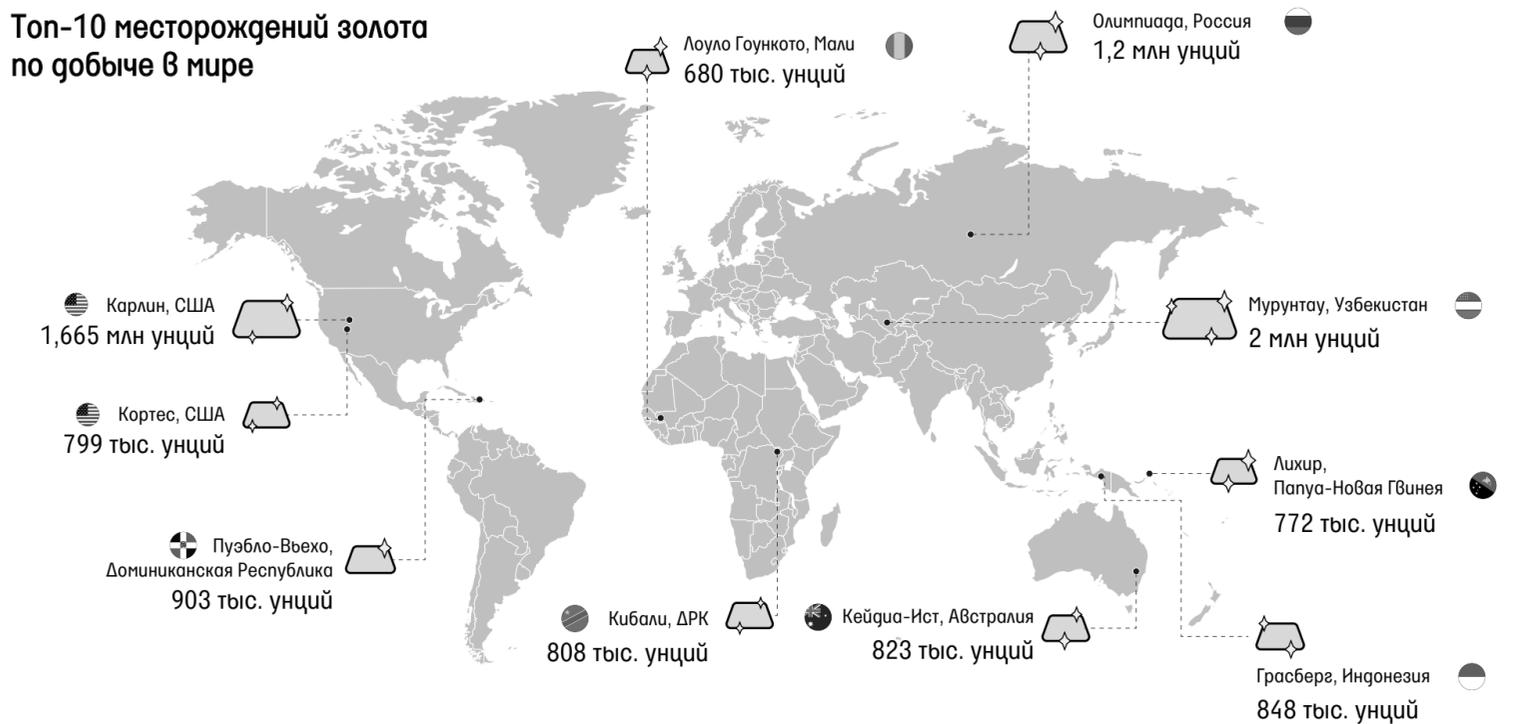
Далее следует месторождение Пуэбло-Вьехо (Pueblo Viejo) в Доминиканской Республике – 903 тыс. унций в 2020 году. Объект находится в 100 км к северо-западу от столицы Санто-Доминго и управляется компанией Pueblo Viejo Dominicana Corporation – это совместное предприятие уже упоминавшихся Barrick (60%) и Newmont (40%).

Медно-золотое месторождение Грасберг (Grasberg) американской компании Freeport-



Фото: Depositphotos/mne_len

Топ-10 месторождений золота по добыче в мире



Источник: kitco

Инфографика: Ганаль Сейтжанов для «Курсива»

McMoRan в Индонезии на пятом месте – 848 тыс. унций золота в 2020 году. Рудник, на котором работают 30 тыс. человек, расположен на высоте 4100 м над уровнем моря вблизи горы Пунчак-Джая. Рекордные показатели Грасберга пришлись на 2001 год, когда добыча здесь превысила 3,5 млн унций золота.

Кейдиа-Ист (Cadia East), крупнейшее месторождение золота в Австралии, принадлежит мест-

ной корпорации Newcrest. Производство золота на Кейдиа-Ист в прошлом году составило 823 тыс. унций.

Седьмой номер в рейтинге Kitco достался месторождению Кибали (Kibali) в Демократической Республике Конго – 808 тыс. унций золота в 2020 году. Актив находится в совместном владении южноафриканской AngloGold Ashanti (45%), канадской Barrick Gold Corporation (45%) и государ-

ственной компании по добыче золота Société Minière de Kilo-Moto (SOKIMO) (10%).

Производство золота на руднике Кортес (Cortez) в американском штате Невада в 2020 году составило 799 тыс. унций. В него входят месторождения Pipeline, South Pipeline и Cortez Hills. В июле 2019 года рудник передан в состав Nevada Gold Mines, совместное предприятие компаний Barrick и Newmont.

На девятом месте – Лихир (Lihir) с 772 тыс. унций. Месторождение Лихир австралийской Newcrest расположено в Папуа-Новой Гвинее в пределах кальдеры Luise, потухшего вулканического кратера.

Рейтинг замыкает золотой рудник Лоуло Гоункото (Loulo Gounkoto) в Мали – 680 тыс. унций золота в 2020 году. Рудник включает в себя два месторождения – Loulo и Gounkoto,

каждое из которых на 80% принадлежит канадской компании Barrick и на 20% – правительству Мали.

Для сравнения: лидирующий производитель золота в стране – компания «Казцинк» в 2020 году из собственной рудной базы произвела 659 тыс. унций золота, большая часть которых приходится на Васильковское месторождение в Акмолинской области.

Инструкция о подаче Письма о намерении участвовать в продаже активов на территории Казахстана, принадлежащих Корейской государственной пенсионной организации, Ассоциации военной взаимопомощи

I. Резюме

1. Обзор Актива на продажу

– подробная информация: Имущество, принадлежащее Ассоциации военной взаимопомощи (далее – «Продавец»);
– об активах, выставленных на продажу.

1. Доля акций СП

Название компании	Доля	Местоположение
US** Logistics International JSC	49%	КАЗАХСТАН, АЛМАТИНСКАЯ ОБЛАСТЬ, ТАЛГАРСКИЙ РАЙОН, КАЙНАРСКИЙ СЕЛЬСКИЙ ОКРУГ

2. Остаточная часть долга по проектному финансированию

Владелец	Основная сумма долга (Примечание 1)	Местоположение
US** Logistics International JSC	48 миллионов долларов США	Указанное выше

(Примечание 1) Начисленные проценты подлежат продаже, но не указываются отдельно

3. Земельный участок и здание для склада

Тип	Местоположение	Размер/Длина	Единица измерения
Земля	КАЗАХСТАН, АЛМАТИНСКАЯ ОБЛАСТЬ, ТАЛГАРСКИЙ РАЙОН, КАЙНАРСКИЙ СЕЛЬСКИЙ ОКРУГ	Площадь земельного участка (га)	20,0
		Площадь застройки (м²)	Склад: 31 595,8/ Офисные помещения: 3471,4
Железнодорожный		Общая длина (км)	2,176

2. Тип торгов: Конкурентная ставка

II. Процедура торгов

1. Обзор процесса проведения торгов

Подача Письма о намерении на участие в торгах и предварительная оценка участника торгов (в т. ч. оплата за использование информации) → Предоставление подробной информации об активе на продажу → Посещение объекта и Q&A → Торги (Оплата депозита по тендеру и предоставление тендерной документации) → Внутренняя оценка Продавцом (в течение 1 месяца) → Выбор победителя → Подписание Договора купли-продажи / Договора купли-продажи активов и первоначальный взнос (более 10% от стоимости покупки) → Полная оплата стоимости покупки и закрытие сделки.

2. Предоставление Письма о намерении на участие в торгах и другой дополнительной документации

■ **Крайний срок:** 30.03.2021 г. (вторник) до 12.00 (Казахстан, алматинское время).

■ **Необходимые документы:** Письмо о намерении и другие дополнительные документы (шаблоны по запросу у Финансового консультанта, заверенные печатью).

■ **Способ подачи:** в электронном формате на e-mail или оригиналы по почте (факс не принимается).

■ **Адрес для предоставления оригинала:** Казахстан, г. Алматы, проспект Достык, 180.

III. Официальная подача заявки

■ **Крайний срок:** 28.04.2021 г. (среда) до полудня (Казахстан, алматинское время).

■ **Адрес для подачи заявки:** Казахстан, г. Алматы, проспект Достык, 180.
■ **Депозит для участия в тендере:** 2 млн долларов США (оплачивается до 11.00 официальной даты подачи заявки).

■ **Депозит будет использован для первоначального взноса** после выбора участника торгов.

■ После выбора победителя тендера контракт должен быть подписан и сумма договора полностью оплачена. В противном случае депозит останется у Продавца.

● Важное замечание

1. Обсуждение последующих шагов будет проводиться только с отобранными участниками торгов после оценки Продавцом Письма о намерениях.

2. Предлагаемые сроки могут быть изменены, отложены или отменены в зависимости от ситуации Продавца, а подробные инструкции по дальнейшим шагам после представления Письма о намерениях по конкурсному предложению будут представлены отдельно.

3. Письмо о намерениях для участия в тендере и другие дополнительные документы должны быть представлены по e-mail либо по почте по указанному адресу до истечения установленного срока (предложения по факсу не принимаются). Представленные документы не могут быть изъяты или изменены.

4. Продавец оставляет за собой полное право принимать решения относительно дополнительной регистрации и отбора участников торгов. Участники торгов не имеют права выдвигать возражения против принятого решения.

5. Победители торгов будут нести все инвестиционные риски и условные обязательства по доле участия в СП, остаточной части долга по проектному финансированию и земельному участку/зданию, выставленному на продажу, при этом Продавец и Финансовый консультант не несут никаких рисков ни при каких обстоятельствах.

6. Продажа осуществляется при условии, что Продавец будет освобожден от каких-либо обязательств, судебных разбирательств, соглашений и претензий, связанных с владением и продажей остаточной части долга по проектному финансированию после подписания договора, и участник торгов не будет возбуждать дело или выдвигать какие-либо возражения в связи с продажей.

7. За подробной информацией, пожалуйста, обратитесь к Финансовому консультанту ТОО «КПИМ Такс энд Эдвайзори»: тел. +7 (717) 298 08 98, e-mail: vpolyakov@kpmg.kz.

18.03.2021

Финансовый консультант ТОО «КПИМ Такс энд Эдвайзори».

Как одновременно увеличивать орошаемые земли и экономить воду, предложили в Министерстве экологии, геологии и природных ресурсов.

Жанболат МАМЫШЕВ

В 2020 году в Казахстане было 1,5 млн га орошаемых земель. За десять лет, к 2030 году, их должно стать в два раза больше – 3 млн га. Задачу поставил президент Токаев в своем первом послании в сентябре 2019 года. «Мы имеем значительный потенциал для производства органической и экологически чистой продукции, востребованной не только в стране, но и за рубежом. Мы должны поэтапно увеличить количество орошаемых земель до 3 млн га к 2030 году», – сказал глава государства.

Водная арифметика

По данным Минэкологии, общие водные ресурсы Казахстана сейчас составляют около 90 млрд кубометров в год. Из них 50,8 млрд кубометров формируется на территории Казахстана, а еще 39,2 млрд кубометров поступает из сопредельных стран – Кыргызстана, Узбекистана, России и Китая.

Только для поддержания речных и озерных экосистем, подсчитали в Минэкологии, необходимо более 50 кубических километров воды. Еще 16,5 млрд кубометров утекает ниже по течению в сторону России – из крупных рек это Иртыш, Ишим и Тобол.

Получается, что лимит водозабора составляет 25 млрд кубометров в год. Сельское хозяйство использует 15 млрд кубометров (60% от общего лимита), промышленность – 6 млрд кубометров (24%), 1 млрд кубометров идет на хозяйственные нужды населения, а еще 3 млрд кубометров (12%) являются потерями.

Почти вся вода для агросектора (97%) используется в четырех южных областях: в 2020 году Туркестанская и Кызылординская области пустили на полив по 4,1 млрд кубометров каждая, в Алматинской и Жамбылской области на орошение направлено 3,6 и 1 млрд кубометров соответственно. На севере и востоке страны больше надеются на естественный полив: Восточно-Казахстанская область в 2020 году потратила на полив 277 млн кубометров воды, Павлодарская – 40 млн, Костанайская – 14 млн, Акмолинская – 5 млн.

Сейчас, при 1,5 га орошаемых земель, Казахстану воды для сельского хозяйства хватает. Но если существующие практики



Оросительная норма

потребления поливной воды сохранятся, а площадь орошаемых земель удвоится, потенциальный дефицит воды составит 11,7 млрд кубометров.

Отдельно стоит отметить, что общий объем водных ресурсов Казахстана – показатель нестабильный. В последние годы приток воды сокращался: в 2019 году по всем водным бассейнам республики он составил всего 83 млрд кубометров. Для сравнения: в 2018 году было 104 млрд кубометров, а в 2017 году – 124 млрд. Не исключено, что текущее снижение – не предел, в предыдущие два цикла приток воды падал до 74 млрд кубометров в 2012 году и 68 млрд кубометров в 2008 году.

Около половины всего притока приходится на водный бассейн Иртыша, который формируется в Китае. Активное использование КНР иртышской воды влияет на Казахстан, который находится ниже по течению реки.

Рисовый чек станет меньше

Первое, за счет чего, по предложениям Минэкологии, можно увеличить площади орошаемых земель – это постепенный уход от части влаголюбивых культур в пользу менее влаголюбивых. Например, в Казахстане рис зани-

мает в общей площади поливных земель 7% (104 тыс. га), однако потребляет 28% (3,8 млрд кубометров) всей воды, используемой в сельском хозяйстве. Сейчас в Кызылординской, Туркестанской и Алматинской областях рис выращивают на более чем 100 тыс. га. Минэкологии предлагает сократить эти посевы примерно на треть.

«С целью недопущения дефицита воды необходимо уменьшить посевы риса на 29 тыс. га, а именно в Кызылординской – на 15 тыс. га, Алматинской – на 10 тыс. га и Туркестанской области – на 4 тыс. га, что позволит сэкономить один кубический километр воды», – заявил министр экологии, геологии и природных ресурсов Магзум Мирзагалиев 22 декабря 2020 года на заседании правительства.

Почему увлечение влаголюбивыми культурами не дает возможности активно наращивать площади орошаемых земель, Мирзагалиев объяснил на примере. В Алматинской области в 2020 году площадь орошаемых земель составила 583 тыс. га, водозабор – 3,6 млрд кубометров (при лимите в 3,9 млрд). Почти десятая часть всей воды – 350 млн кубометров – была потрачена на полив 10 тыс. га риса. По-

этому Минэкологии предлагает не сажать рис, а высвободить эти 350 млн кубометров для полива 34 тыс. га с менее влаголюбивыми культурами.

Каналы цифровизации

Второй блок предложений Минэкологии связан с реконструкцией оросительных сетей и внедрением цифровизации – за счет этого потери воды должны снизиться на 2 млрд кубометров (с 3 млрд кубометров потерь до 1 млрд). Для этого планируется реконструировать 6 тыс. км каналов, а долю «облицованных» каналов (таких, которые не позволяют воде уходить в почву) увеличить до 50% с текущих 22%. Также предлагается оцифровать до 2025 года 119 каналов с общим водозабором 6 млрд кубометров. Стоимость реконструкции и цифровизации каналов составит 192 млрд тенге – 79 млрд тенге выделит республиканский бюджет, 113 млрд тенге страна рассчитывает получить от международных институтов развития.

Другой источник «водной экономии» – применение водосберегающих технологий полива на 750 тыс. га. Благодаря использованию таких технологий средний водозабор должен сократиться с более чем 8 тыс.

кубометров до 6,6 тыс. кубометров на 1 га. Мера позволит сэкономить до 30% (2,2 млрд кубометров) воды, используемой на этих площадях.

Также за 10 лет будут построены 39 новых водохранилищ общей емкостью 3,6 млрд кубометров – они не только дадут дополнительные объемы воды для полива, но и позволят снизить угрозу затопления для 70 населенных пунктов, в которых проживает 137 тыс. человек. Все эти меры вкупе позволят дополнительно получить около 8,8 млрд кубометров воды ежегодно. В результате к концу десятилетия на полив 3 млн га потребуется 19,8 млрд кубометров воды.

Все перечисленные меры внесены в Национальный проект по управлению водными ресурсами – Минэкологии планирует утвердить его до 1 июля.

Учитывая зависимость от трансграничных источников в южных регионах, в Минэкологии полагают, что новые орошаемые земли должны вводиться в первую очередь в водообеспеченных восточных и северных регионах.

Шанс для продаж

Водосберегающий акцент уже начал привлекать в Казахстан поставщиков ирригационно-

го оборудования. Одна из таких компаний – американская Valmont Industries, которая в январе подписала соглашение с казахстанской Kusto Group по строительству в республике завода мощностью 1 тыс. дождевальных установок в год. Инвестиции в проект составят \$50 млн, завод планируется начать строить в этом году, а его запуск должен состояться не позднее 1 января 2025 года.

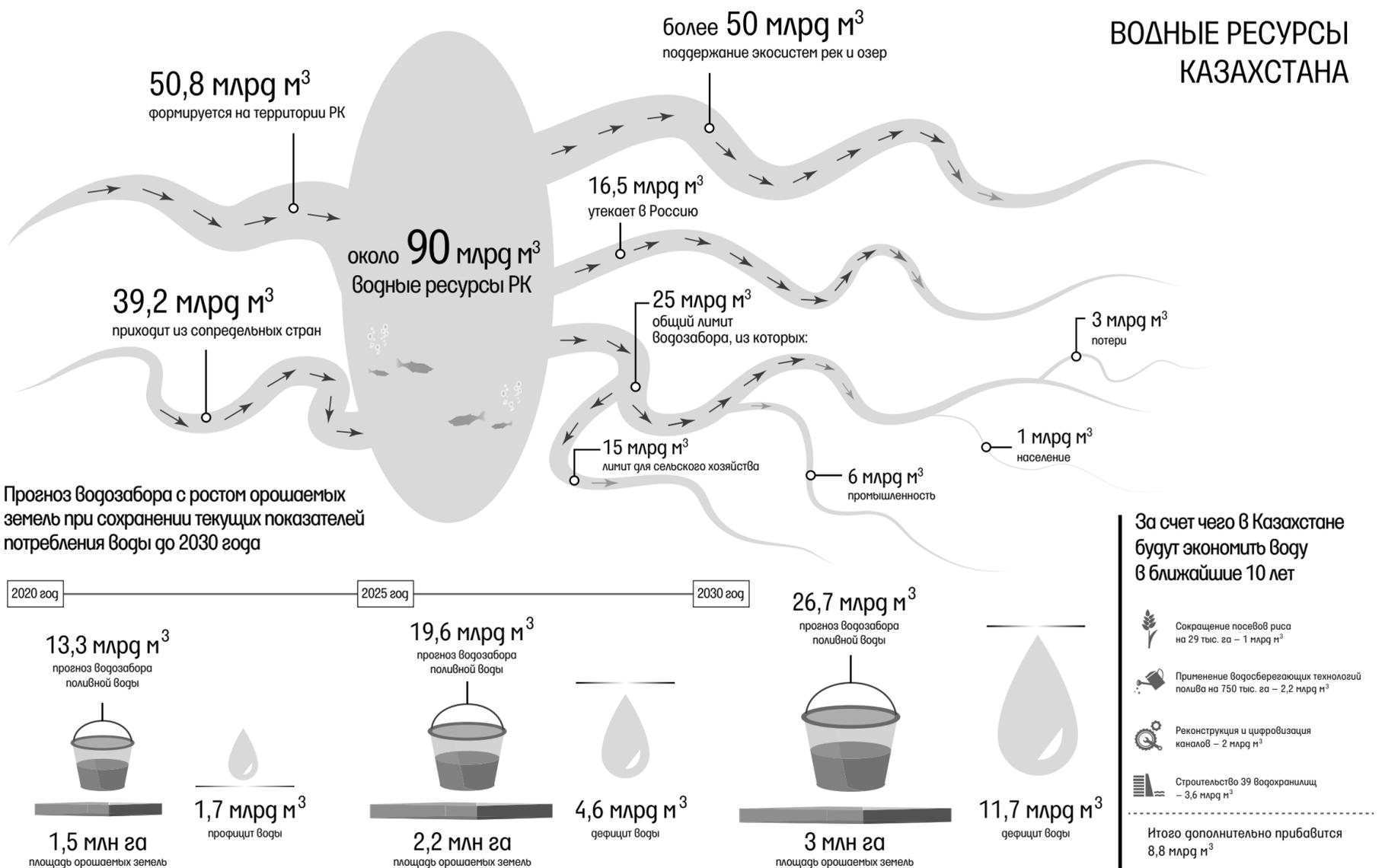
Экономия воды при применении дождевальных установок, по данным ФАО (Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН), составляет 50–75%, в зависимости от конкретной культуры.

Директор, член совета директоров Kusto Group Таглат Турумбаев отмечает, что из 1480 тыс. га орошаемых земель в стране только 120 тыс. га находятся под дождевальными установками. «У нас пока стоит задача, как минимум, за 10 лет перевести на дождевальные установки около 320 тыс. га из орошаемых земель. Учитывая, что государство разрабатывает программу по увеличению орошаемых земель до 3 млн га и в них под системы орошения предусмотрено около 1 млн га, то перспективы у дождевальных установок велики», – поделился он с «Курсивом».

Емкость казахстанского рынка в компании оценивают в 500 установок в год (хотя сама Valmont с 2008 года реализовала в Казахстане всего 300 установок).

Дождевальные установки, которые собираются производить в Казахстане, могут покрыть 50 га и более каждая – они изготавливаются под конкретный запрос сельхозпроизводителя. От характеристик зависит и стоимость установки. По словам Турумбаева, самая простая дождевальная установка, позволяющая поливать 80–100 га, будет стоить около \$80 тыс.

Владелец небольшого картофелеводческого хозяйства в 80 га в Акмолинской области Алексей Вознюк считает такую цену слишком высокой. Он не использует специальные ирригационные установки, а поднимает воду для полива из реки Ишим насосом, работающим на жидком топливе. Вода поступает в обычный земляной ров (его дно тоже можно назвать «облицованным», защита не дает воде уходить в почву). Трактор, проезжая над ровом, с помощью специального устройства забирает оттуда воду и орошает посевы по обе стороны от рва. Получается как раз дождевальная установка, хоть и без использования водосберегающих технологий.



Картина болезни

Насколько пандемия поразила Казахстан

Коронакризисный 2020 год для Казахстана стал самым сложным за последние два десятилетия. Впервые с начала 2000-х ВВП показал отрицательную динамику. Из-за падения цен на сырьевых рынках страна потеряла на экспорте более \$11 млрд. Если говорить о человеческих потерях, то за прошедший год смертность увеличилась на 21%.

Ирина ОСИПОВА

«Наконец-то» появился COVID

13 марта 2020 года в Казахстане выявили первых заболевших новым коронавирусом. Прогноз бывшего главного санврача Казахстана Жандарбека Бекшина о том, что «у нас должен быть, все же наконец-то появиться коронавирус в стране», оправдали два казахстанца, прилетевшие из Германии.

16 марта 2020 года впервые за историю независимости в республике ввели чрезвычайное положение. Строгий карантин сначала объявили в Нур-Султане и Алматы, а затем и во всех регионах. За год в Казахстане COVID-19 заразились 274 тыс. человек (объединенные данные ПЦР+ и ПЦР-), умерли 3,5 тыс. граждан. Больше всего заболевших пришлось на Алматы (33 тыс.), Нур-Султан (32 тыс.) и Восточно-Казахстанскую область (31,3 тыс.).

Меньше чем через год после начала «коронавирусной истории» – 1 февраля 2021 года – в Казахстане началась вакцинация российским препаратом «Спутник V». Позже в республике будут использовать и отечественную разработку QazCovid-in. Казахстанская вакцина, созданная экспертами НИИ проблем биологической безопасности, сейчас проходит третью фазу клинических исследований.

На 15 марта 2021 года число казахстанцев, получивших полный цикл доз антиковидной вакцины (две), превышает 18,8 тыс. человек, или 0,1% от общей численности населения. Количество граждан, получивших только первую дозу, составляет 69 тыс. человек (0,36% от общего числа казахстанцев).

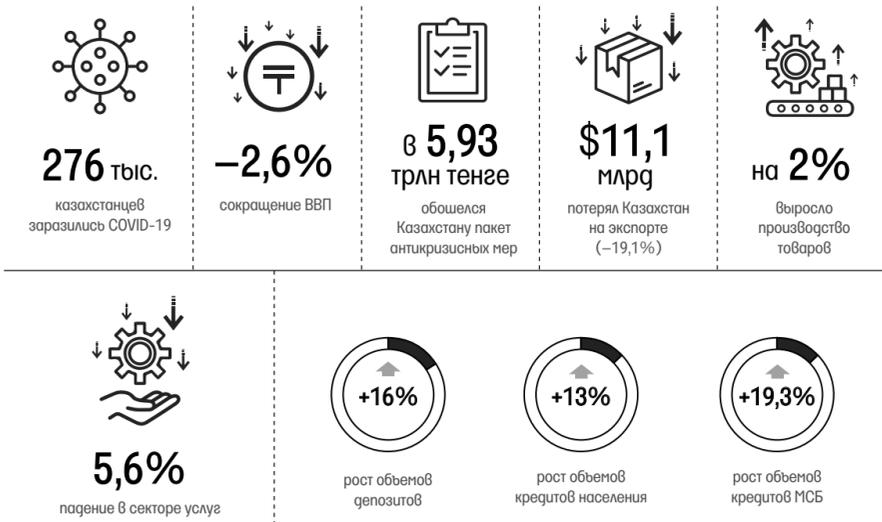
Прилетел черный лебедь

Глава Нацбанка РК Ерболат Досаев назвал экономические последствия пандемии для Казахстана беспрецедентными. Так, в феврале-марте 2020 года цены на нефть на мировых рынках обвалились на 62%. Несмотря на то, что позже началось восстановление, Казахстан заработал на экспорте на \$11 млрд, или на 19% меньше, чем в 2019-м. Для экономики республики сумма ощутимая, учитывая, что всего на продаже товаров Казахстан заработал \$46,9 млрд. В целом внешнеторговый оборот страны упал на 13%.

Ситуацию в марте 2020 года усугубило обесценивание национальной валюты на 18%. Тенге установил исторический антирекорд



ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РК В 2020 ГОДУ

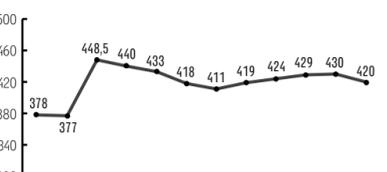


Отраслевые показатели



Источники: МЗ, МНЗ, МФ РК, НБ
Инфографика: Ганьол Сейтжанов для «Курсива»

Динамика обменного курса, USD/KZT



Изменение цен на потребительские товары и услуги



– 448,5 тенге за доллар, к концу года окрепнув до 420 тенге.

Spillover-эффект – перетекание девальвации в инфляцию – существенно повлияло на динамику последней. Казахстан с годовой инфляцией в 7,5% показал высокие темпы в сравнении с другими странами ЕАЭС (в среднем 5,4%). По данным Нацбанка РК, на казахстанский показатель повлияла высокая продовольственная инфляция (11,3%), а также более скромный рост цен на непродовольственные товары (5,5%) и услуги (4,2%).

Сокращение мировой экономики в 2020 году составило 4,4%. ВВП Казахстана уменьшился на 2,6%, инвестиции в основной капитал сократились на 3,4%. Чтобы иметь более сбалансированный бюджет, из которого вливали деньги в соцсферу, его расходную часть пересматривали восемь раз. В итоге из-за дополнительных изъятий Нацфонд Казахстана по итогам 2020 года



«похудел» на \$3,1 млрд и составил \$58,7 млрд.

Строгая изоляция и падение спроса на международных рынках по-разному повлияли на отрасли производства в Казахстане. Несмотря на то что общий индекс физического объема промышленности по итогам года показал минусовые значения (-0,7%), большинство сфер реального сектора экономики в денежном выражении по итогам года смогли «выйти в плюс», строительная отрасль прибавила 11,2%, информация и связь – 8,6%, сельское хозяйство – 5,6%, обрабатывающая промышленность – 3,9%.

Вместе с тем в 2020 году произошло качественное изменение структуры экономики Казахстана. Так, в прошлом году выросла доля обработки в общем объеме промышленности: с 39,4 до 48,8%.

«Производство продуктов питания ускорилось до 4%, бумажной продукции – до 16,4%, показатели в фармацевтике выросли на 47%, в легкой промышленности – до 15%. Высокие темпы роста демонстрируют машиностроение – 16,3%, в том числе автомобилестроение – 52,5%, производство кожаной продукции увеличено в 2,3 раза, деревянных изделий – на 43,2%», – сообщил министр экономики Руслан Даленов.

Индекс промышленного производства в горнодобывающей промышленности и разработке карьеров (в том числе «нефтянке») по итогам 2020 года равен минус 3,7%. И хотя снижение кажется небольшим, учитывая, что удельный вес этого сектора в общем объеме промпродукции республики составляет 44%, недополученный доход исчисляется триллионами тенге. Объем производства продукции в горнодобывающей сфере снизился с 16,1 трлн в 2019 году до 11,7 трлн тенге в 2020 году.

Сектору услуг пандемия нанесла серьезный урон – минус 5,6% в денежном выражении. Транспорт «просел» на 17,2% из-за снижения пассажирооборота (минус 65%).

Пакет с триллионами

Антикризисный пакет мер Казахстана для борьбы с COVID-19 и смягчения последствий пандемии в прошлом году превысил 5,93 трлн тенге, или 9% от ВВП. Большую часть выделили республиканский бюджет и Нацбанк. Кроме того, Агентство по международному развитию USAID перечислило Казахстану грант в размере \$3,11 млн (или 1,3 млрд тенге) на борьбу с коронавирусом.

Треть суммы антикризисного бюджета, или 1,7 трлн тенге, была потрачена на то, чтобы восполнить потери бюджета из-за снижения налоговых поступлений. По 1 трлн тенге выделили на инфраструктурные проекты по Дорожной карте занятости и льготное кредитование по программе «Экономика простых вещей». Дополнительный транш в 240 млрд тенге распределили на субсидирование АПК, госгарантии и субсидии по ДКБ-2025, развитие рынка труда ГП «Енбек» и поддержку проектов социальной и инженерной инфраструктуры в селах «Ауыл – Ел бесігі».

192 млрд тенге (или 3% от общей суммы антикризисного пакета) направили на эпидемиологические мероприятия, строительство инфекционных больниц, доплаты врачам, обеспечение социально уязвимых продуктами и т. д. 370 млрд тенге (или 6,2% всего пакета) выделили 4,6 млн казахстанцев, которым одобрили заявки на получение социальной выплаты 42 500 тенге. Это в два раза меньше, чем могло бы быть, если бы госфонд страхования одобрил заявления всех подавших документы на пособие по потере дохода (8 млн человек).

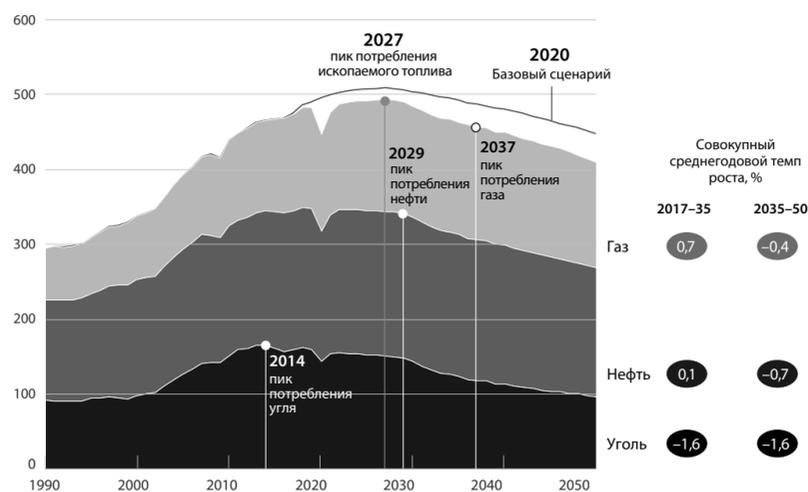
*В материале использованы данные Министерства национальной экономики, Министерства финансов, Министерства здравоохранения, Национального банка, Бюро национальной статистики, Межведомственной комиссии по нераспространению COVID-19, Международного валютного фонда.



Ископаемое топливо продолжает играть важную роль в энергетических системах, базовый сценарий

Пик спроса на нефть прогнозируется в конце 2020-х годов, газа - в 2030-х, уголь показывает стабильное снижение

Спрос на первичные энергоресурсы в расчете на ископаемое топливо, млн ТДж (тераджоуль)

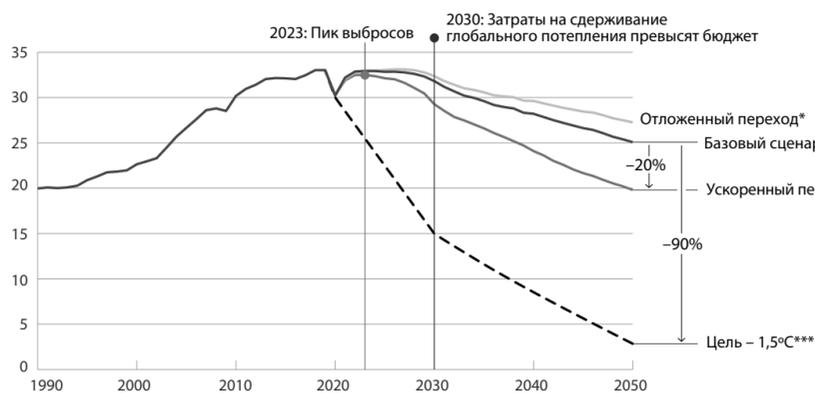


Источник: McKinsey Energy Insights Global Energy Perspective – 2021

Мировой пик выбросов CO₂ ожидается в 2023 году на уровне 33 гигатонн, что далеко не соответствует цели по сдерживанию глобального потепления (цель – 1,5°C)

В базовом сценарии мировой бюджет на сдерживание глобального потепления (цель – 1,5°C) будет исчерпан к 2030 году

Мировые выбросы CO₂, связанные с энергетикой, гигатонн в год



* Сценарий «Отложенный переход» предполагает, что меры по восстановлению экономики после COVID-19 будут противоречить политике в области охраны окружающей среды.
 ** Сценарий «Ускоренный переход» учитывает десять возможных изменений, которые могут произойти быстрыми темпами.
 *** Сценарий «Цель – 1,5°C» включает в себя меры, необходимые для сдерживания глобального потепления на уровне 1,5°C.
 Источник: McKinsey Energy Insights Global Energy Perspective 2021

Энергетические перспективы

Взгляд McKinsey

Мировое энергопотребление в 2020 году снизилось на 7% на фоне пандемии COVID-19. Восстановление спроса на нефть и газ до уровня 2019 года может занять от одного до четырех лет, а потребление угля к доковидному уровню уже не вернется, прогнозирует McKinsey в исследовании «Перспективы мировой энергетики в 2021 году».

Куралай АБЫЛГАЗИНА

Базовый сценарий от McKinsey предполагает, что спрос на ископаемые виды топлива достигнет пика в 2027 году, а затем будет снижаться.

Спрос на уголь к 2050 году снизится на 40% от уровня 2019 года (пик потребления угля, по мнению аналитиков McKinsey, пришелся на 2014 год). Потребление нефти к 2050 году сократится на 10% (пиковым годом для нефти, по прогнозам, станет 2029 год). Газ останется единственным ископаемым топливом, доля которого в мировом потреблении ближайших 10–15 лет будет расти. Пик спроса на газ прогнозируется на 2037 год. Данные виды ископаемого топлива будут обеспечивать более половины мирового спроса на энергоносители до 2050 года благодаря развитию химической промышленности и авиации. Но если изменения в мировом энергетическом секторе про-



Фото: Depositphotos/welcomia

изойдут быстрее, чем предполагается, то спрос на уголь и нефть к 2050 году (по сравнению с 2019-м) сократится значительно – на 52 и 27% соответственно.

Электроэнергетика

Авторы исследования ожидают, что потребление электроэнергии с 2020 по 2050 год вырастет вдвое, а большая часть генерации в 2050 году будет

приходиться на возобновляемые источники энергии (ВИЭ). Это произойдет за счет того, что электроэнергия ВИЭ уже в течение следующего десятилетия станет дешевле традиционной генерации, и это приведет к резкому росту строительства новых объектов ВИЭ. Их мощность к 2035 году увеличится в пять раз и составит 5 ТВт. Кроме того, полагают в McKinsey, электромобили могут стать наиболее экономичным видом транспорта в течение следующих пяти лет во многих частях мира.

Инвестиции

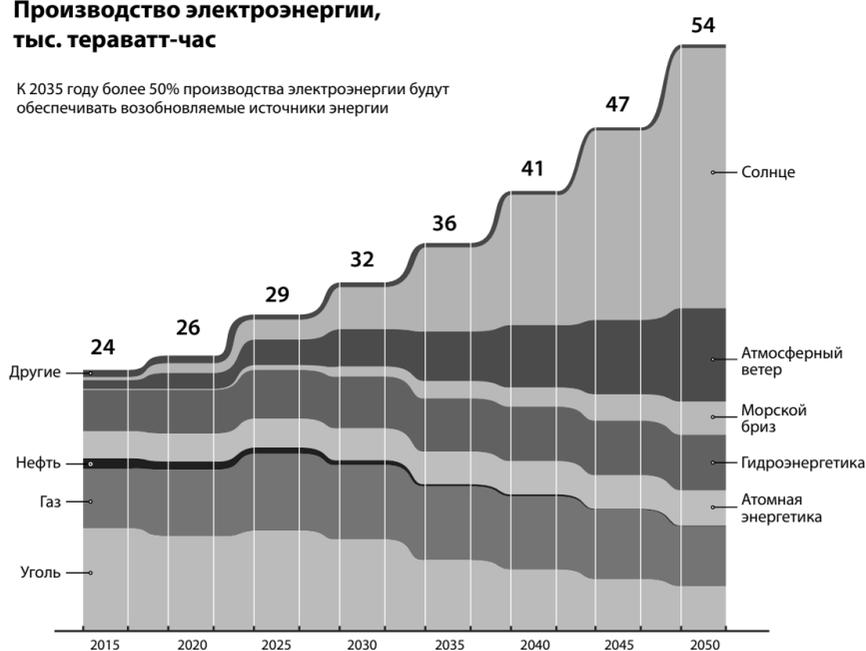
Несмотря на такие фундаментальные изменения, как быстрый рост возобновляемых источников энергии и снижение спроса на нефть, структура инвестиций в энергетический сектор изменится не слишком сильно, полагают авторы исследования. До 2035 года 50% всех инвестиций будет приходиться на долю нефти и газа, и эти инвестиции будут расти в среднем на 3% до 2030 года (от уровня 2020-го) во многом за счет высокой стоимости нефтегазовых проектов. Инвестиции в ВИЭ будут оставаться на одном уровне благодаря ежегодному удешевлению технологий.

Сдерживание глобального потепления

Текущих усилий по борьбе с изменением климата недостаточ-

Производство электроэнергии, тыс. тераватт-час

К 2035 году более 50% производства электроэнергии будут обеспечивать возобновляемые источники энергии



Источник: McKinsey Energy Insights Global Energy Perspective – 2021

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

но, чтобы ограничить глобальное потепление на уровне 1,5°C по сравнению с доиндустриальной эпохой (а именно этот показатель является целевым для, например, Парижского соглашения). В McKinsey прогнозируют, что к 2050 году выбросы парниковых

газов в мире сократятся на 25%. При таком сценарии мировая температура повысится на 3,5°C. Чтобы ограничить рост глобальной средней температуры только 1,5°C, в 2050 году выбросы CO₂ должны стать нулевыми. «В предстоящее десятилетие

необходимо сократить глобальные выбросы CO₂ более чем на 50% к 2030 году. Это потребует существенных и быстрых изменений в том, как страны обеспечивают энергией свои экономики», – заключили авторы исследования.



Фото: Depositphotos/pedro2009

ОБЪЯВЛЕНИЯ

1. ТОО «КазЭкоГрупп», БИН 140140026391, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Зверева, д. 39. Тел. +7 701 761 59 59.
2. ТОО «АЛМКНАНОВ», БИН 190640026468, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Акбидай, д. 15. Тел. +7 700 954 96 73.
3. ТОО «НефтеГазКомплекс», БИН 190140019605, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев по адресу: РК, Ақмолинская область, Целиноградский район, Косынский сельский округ, мкр. «Лесная поляна», д. 12, кв. 169. Тел. +7 701 880 97 777.

4. Утеранный устав ОО «Федерация волейбола города Астаны» считать недействительным.
5. ТОО «Маметек Би», БИН 181040002418, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Манатау, д. 4. Тел. +7 707 563 81 24.
6. ТОО «AR Ventures», БИН 180140007789, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Кабанбай батыра, д. 53, кв. 38. Тел. +7 701 990 91 26.

7. ТОО «Алтын Аймак ЕР», БИН 131240008526, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Нусупбекова, д. 23/14, кв. 18. Тел. +7 (727) 397 71 69.
8. ТОО «МСПЧ», БИН 980740001164, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Байганина, д. 20, кв. 18. Тел. +7 747 464 34 17.
9. Общественный фонд «Молодежная сеть наблюдателей Nex.kz», БИН 191040015116, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Бейбітшілік, д. 20 а, кв. 52. Тел. +7 707 945 78 09.

Как диджей из Аксу вырастил Roses для Grammy

На этой неделе Казахстан попал в историю музыки и конкретно – в историю одной из самых престижных премий Grammy. Попал благодаря 20-летнему Иманбеку Зейкенову из Аксу, за пределами нашей страны больше известному как диджей Imanbek. Его ремикс на композицию Roses рэпера SAINT JHN выиграл Grammy, чего раньше с отечественными музыкантами не случалось. И вопрос – когда случится в следующий раз.



Нурберген МАХАМБЕТОВ

Дебютные Grammy были вручены в 1959 году, 14 марта 2021-го победителей премии объявили в 63-й раз. Интересы Grammy простираются на все музыкальные жанры. Например, абсолютный рекордсмен по количеству выигранных статуэток в виде граммофона – венгеро-британский дирижер второй половины XX века Георг Шолти, за карьеру заработавший 31 Grammy. При этом награду за конкретные успехи никогда не получали такие выдающиеся и разноплановые представители музыкальной индустрии, как группа Queen, Боб Марли, Дайана Росс и Тупак Шакур – у них есть только карьерные Grammy. И вообще без статуэток до сих пор остаются, например, Бьорк, Игги Поп, Кэти Перри, Ники Минаж и группа Guns N' Roses.

Категория ремиксов, где первенствовал Иманбек Зейкенов, появилась в списках Grammy в конце 1990-х, и за это время ее получали, в том числе, такие знаменитые диджеи, как Дэвид Гетта, Бенни Бенасси и Луи Вега. Причем последний номинировался и в этот раз, но Иманбек не сомневался в своей победе, о чем он заявил еще в ноябре в эфире программы «Вечерний Ургант». Так, собственно, и произошло.

Один из самых известных казахстанских диджеев, Нурберген Махамбетов, рассказал «Курсиву», что из себя представляют ремиксы, как они зародились и зачем делаются. «Ремиксы четко ассоциируются с танцевальной музыкой, хотя первый ремикс относится еще к началу 1970-х годов. История там забавная. Была такая немецкая группа Neu!, она выпускала новый альбом, а на запись второй стороны пластинки у музыкантов не хватило денег. Тогда они взяли песни с первой стороны и чуть их переделали. В этом и состоит суть ремикса: брать основную партию – вокальную или какую-то еще – и использовать другие инструменты, ритм-секцию, другой, скажем так, вайб.

На премии Grammy номинация за ремиксы появилась в 1998 году, и первую подобную награду взял крестный отец американской танцевальной музыки Фрэнки Наклз. Появление такой категории было закономерно, потому что ремиксы стали неотъемлемой частью танцевальной культуры.

Как правило, музыканты сами заказывают ремиксы диджею и продюсерам серьезного уровня, потому что они хотят прославиться, в том числе, в клубах. Естественно, что первое большое распространение ремиксы получили в диско-эру. Один из



Фото: Depositphotos/HeanNelson

дебютных больших ремиксов – танцевальная версия песни Донны Саммер I Feel Love, длившаяся 15 минут. Для того времени совершенно невероятный формат!

Большой успех, когда ремиксы получаются гораздо лучше оригинала. Это в полной мере относится и к работе нашего героя Иманбека, который довольно посредственную песню Roses исполнителя SAINT JHN вознес на невероятную высоту, сделав ремикс на простейших инструментах.

При этом не нужно думать, что делать ремиксы так легко. Хотя,

SAINT JHN
– Roses
(Imanbek
Remix) –
победитель

Phil Good –
Do You Ever
(Rac Mix)

Deadmau5
– Imaginary
Friends
(Morgan Page
Remix)

Jasper Street
Co. – Praying
for You (Louie
Vega Main
Mix)

Bazzi – Young
& Alive (Bazzi
vs. Haywire
Remix)

Если говорить о согласовании ремиксов с авторским правом, то все в порядке, потому что, повторюсь, заказ обычно идет от правообладателей. И есть музыканты, которые никогда не дадут разрешения на использование своих композиций. Как, например, шведская группа ABBA. В 2005 году, когда Мадонна использовала в своей композиции Hung Up фрагмент из песни Gimme! Gimme! Gimme! (A Man After Midnight) ABBA, она купала это право за огромные деньги – \$800 тыс.

Сразу после оглашения результатов Grammy Иманбек благодарил своих родителей, свою команду и своего менеджера Кирилла. Последний – это Kirill Dzhamb из компании Effective Records. Мы с ним познакомились лет десять назад в Амстердаме, на ежегодной крупной танцевальной конференции Amsterdam Dance Event, и он уже тогда занимался такими музыкантами, как Slider & Magnit (очень популярный диджейский дуэт из Санкт-Петербурга), также он сильно продвинул Swanky Tunes (серьезный проект, который рвет танцполы не только в России, но и за рубежом). У Кирилла наработанные связи, нюх на музыкантов, он четко знает, что нужно рынку, хорошо держит нос по ветру и прекрасно понимает, что надо делать. На Иманбека он абсолютно верно обратил внимание, потому что

казалось бы, возьми удачный бит и растяни его до какого-то временного предела. В самом начале появления танцевальных ремиксов нормальным считался хронометраж в 7–9 минут. Ремиксы заказывали все: от Уитни Хьюстон до Майкла Джексона. Но ремиксов, которые бы переплюнули оригинал, оставшись в истории, не так много. В частности, своими большими ремиксами прославился Арманд Ван Хелден, а ремикс от Тодда Терри, который Everything But The Girl заказали на свой трек Missing, стал большим хитом, чем оригинал.

Так что ремиксы – это, прежде всего, творчество. И ни в коем случае не иждивение, паразитирование на чужом материале. Все в равных правах. Музыкант делает свой трек и очень хочет понравиться большому количеству слушателей, поэтому диджею или продюсеру делегируется возможность сделать ремикс. Выгодоприобретатель от ремикса, прежде всего, сам музыкант. Обычно с бухты-барухты ремиксы не делаются. В подавляющем большинстве случаев их заказывают музыканты или рекорд-лейблы. Все, буквально все, от Мадонны до Билли Айлиш, выбирают подходящего диджея, отвечающего их предпочтениям и вкусам. Ремиксерам, конечно, это тоже очень выгодно, потому что удачная работа их прославляет. Платят за ремиксы студии, стоимость обычно не самая большая – тут больше имиджевый заработок.

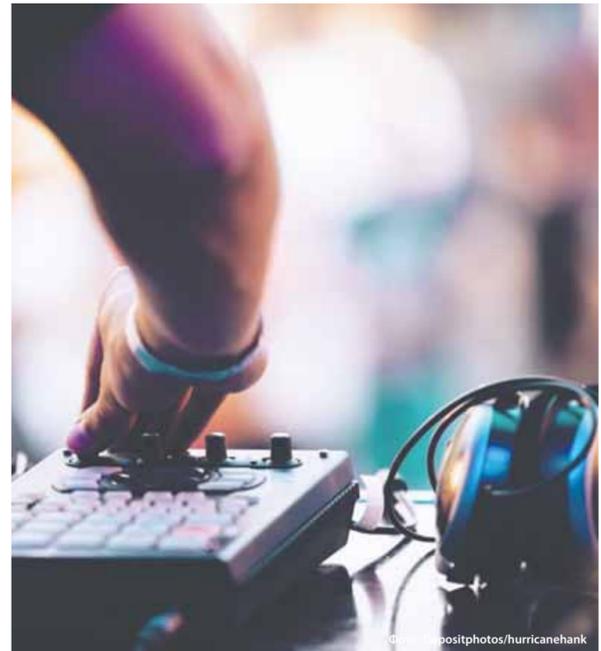


Фото: Depositphotos/hurricanehank

это – свежий взгляд, Иманбек попал в струю, угадал, как надо сделать конкретный ремикс. Тем не менее это не была чистая удача. Это итог долгой большой работы. Ведь Иманбек до Roses сделал огромное количество ремиксов, которые по каким-то причинам не пошли, а Roses – выстрелил».

Подготовил
Дмитрий Мостовой

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ РЕЙС В КИЕВ

air astana

airastana.com Сертификат № KZ 01/032 от 11.04.2019