

КУРСИВ



ИНВЕСТИЦИИ:
ПАЕВЫЕ ГОРКИ

стр. 4

РЕСУРСЫ:
КАК МЕНЯЛАСЬ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ

стр. 8

ТЕХНОЛОГИИ:
ЗАЧЕМ БАНКИ ИДУТ В GOVTECH

стр. 10

LIFESTYLE:
ПАРФЮМЕРНЫЙ «ОСКАР»

стр. 12

🌐 kursiv.kz 📱 kursiv.kz 📧 kursivkz 📺 kursivkz 📺 kursivkz

Труднооценимая статья расходов

Как свидетельствует аудированная отчетность, в прошлом году, на фоне пандемии, большинство банков урезали свои рекламные бюджеты. Из 13 крупных и средних БВУ затраты на продвижение выросли лишь у четырех. Примечательно, что снижение рекламной активности не помешало сектору существенно нарастить совокупную прибыль.

Виктор АХРЁМУШКИН

На сегодня банковский сектор РК представлен 24 игроками, из них треть в рекламном поле почти не присутствует. Изучив аудированную отчетность банков за 2020 год (для БВУ, имеющих дочерние структуры, мы использовали данные консолидированной отчетности), «Курсив» насчитал 15 организаций с рекламным бюджетом свыше 100 млн тенге. В их число вошли все 14 участников АQR, а также государственный специализированный Отбасы банк. Таким образом, список активных (в большей или меньшей степени) рекламодателей в банковском секторе полностью совпал с перечнем системно значимых (в большей или меньшей степени) игроков.

На момент сдачи номера в печать в публичном доступе (на сайтах KASE и Депозитария финансовой отчетности Минфина) отсутствовала аудированная отчетность за 2020 год двух банков из топ-15, это Jusan и присоединяемый к нему АТФ. В 2019 году эти организации потратили на рекламу и маркетинг 567 млн и 908 млн тенге соответственно. В случае с Jusan очевидно, что в 2020-м его расходы на продвижение не могли упасть ниже планки в 100 млн тенге, в случае же с АТФ сценарий столь резкого сокращения бюджета маловероятен. Поэтому эти банки также вошли в периметр исследования «Курсива», но без данных за последний отчетный год.

По расчетам «Курсива» (см. инфографику), в 2019 году рассматриваемые 15 банков израсходовали на рекламные и маркетинговые цели 16,8 млрд тенге против 12,1 млрд в 2018-м. Таким образом, в 2019-м совокупный рекламный бюджет сектора вырос на 40% к предыдущему году. В прошлом году, когда планы банков во многом поменялись из-за локдаунов, расходы тринадцати БВУ (без учета Jusan и АТФ) на продвижение составили 16,6 млрд тенге, что соответствует росту лишь на 8,3% в годовом выражении.

В разрезе отдельных игроков рекламные бюджеты в прошлом году выросли только у четырех кредитных организаций, это Халык (+119% в годовом выражении), Банк ЦентрКредит (+42%), а также дочерние Альфа (+25%) и ВТБ (+23%). В Сбербанке бюджет остался практически на прежнем уровне (рост на символические 0,9%).

> стр. 7



Фото: Илья Ким

G-taxi вызвал «Яндекс»

Как может измениться таксомоторный рынок из-за судебного спора двух компаний

Жанболат МАМЫШЕВ

Кто и зачем хочет затормозить работу «Яндекс.Такси» и почему конкуренты сервиса не ожидают ажиотажа в случае его блокировки – в статье «Курсива».

От Тихуаны до Алматы

21 декабря 2015 года Надежда Ким получила в Национальном институте интеллектуальной собственности РК патент на полезную модель «автоматизированная система заказа такси». Как

говорится в документах, ко времени получения патента указанная система была внедрена и апробирована в Тихуане (Мексика) и Алматы.

Отметим, что патент был выдан на саму идею вызова такси через мобильные приложения. В патенте в общих чертах описано, как работает система вызова и какие инструменты для этого используются – приложения на телефоне, трекеры, GPS-приемник, интернет-сайт и прочее.

> стр. 2

Цифровая диалектика

Как мировые банки и регуляторы адаптируются к использованию криптовалют

В начале июня конгресс Сальвадора большинством голосов поддержал инициативу президента Найиба Букеле и объявил биткойн официальным платежным средством. Сальвадор стал первым государством, решившимся на такой шаг. Как другие страны меняют регулирование цифровых активов, а банки – занимают ниши, связанные с криптовалютами, – в материале «Курсива».

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА,
Александр ВОРОТИЛОВ

Базельский комитет по банковскому надзору 10 июня опубликовал свои предложения по пруденциальным нормативам для банков, работающих с криптовалютами. Это говорит о том, что в банковском секторе начали серьезно воспринимать цифровые активы. Широкое принятие цифровых активов, по мнению специалистов KPMG, неизбежно из-за регуляторных инициатив, возросшего интереса среди инвесторов и распространения цифровых валют центральных банков (CBDC).

Разные подходы

Большой шаг вперед в плане регулирования цифровых активов сделали США. В июле 2020 года американский регулятор разрешил банкам хранить криптографические ключи от криптовалютных кошельков, в сентябре того же года – хранить резервы эмитентов стейблкоинов, привязанных к единственной валюте в соотношении 1:1. И наконец, в январе 2021-го американским кредитным организациям позволили использовать публичные блокчейны и стейблкоины для расчетов от имени клиентов.

> стр. 6



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

18+

2100000340320114 22 021



ЧИТАЙТЕ

КУРСИВ

НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2021 года

Подписка через каталоги:

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

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Их будут звать теперь по-новому

Правительство внедряет новые механизмы привлечения инвесторов

Инвесторы, работающие в Казахстане, просят власти снизить тарифы, не повышать налоги и снять противоречия в законодательстве. Власть ищет новые инструменты для привлечения новых инвесторов.

Юрий МАСАНОВ

Одни сутки и «дистанция огромного масштаба» разделили два мероприятия, где обсуждали иностранные инвестиции в казахстанской экономике. 10 июня на Совете иностранных инвесторов главы зарубежных компаний, которые давно работают в Казахстане, просили решить уже существующие проблемы. А 11 июня на отчетной встрече глава нацэкономики Асет Иргалиев рассказывал, как собирается действовать правительство, чтобы привлечь новых инвесторов в страну.

Голоса инвесторов

Участники Совета иностранных инвесторов, в числе которых представители западных нефтяных компаний, таких как Chevron и Royal Dutch Shell, и машиностроительных гигантов вроде GE, жаловались на то, что все новые инициативы властей по поддержке инвесторов касаются

только вновь созданных компаний, а уже работающих на рынке игроков обходят стороной. Кроме того, они просили обеспечить налоговую стабильность и устранить противоречия в законах.

Так, по словам председателя совета директоров ERG Sarl Александра Машкевича, министр нацэкономики РК предложил поднять ставку налога на добычу полезных ископаемых для твердых полезных ископаемых на 60% и ставки КПП для ГМК – с 20 до 24%.

«Просим установить мораторий на повышение налоговой нагрузки для производителей и поручить правительству продолжить работу по совершенствованию налогового администрирования», – приводятся слова Александра Машкевича в тексте выступления, распространенном по итогам мероприятия.

Вагит Алекперов, президент «Лукойла» (компания участвует в консорциумах на нефтяных месторождениях и запустила в Казахстане предприятие по выпуску ГСМ), обратил внимание на противоречия между статьями Налогового и Предпринимательского кодексов. Например, в Налоговом прописан механизм возврата превышения НДС для инвестиционных приоритетных проектов.

Но воспользоваться им могут только вновь образованные

юридические лица, сказал Вагит Алекперов. В то же время из Предпринимательского кодекса требование быть «новым юрлицом» уже исключили.

«Мы предлагаем довести эту инициативу до конца и внести соответствующие изменения и в Налоговый кодекс. В ином случае этот механизм не будет работать», – заявил глава «Лукойла».

Помогать или не помогать

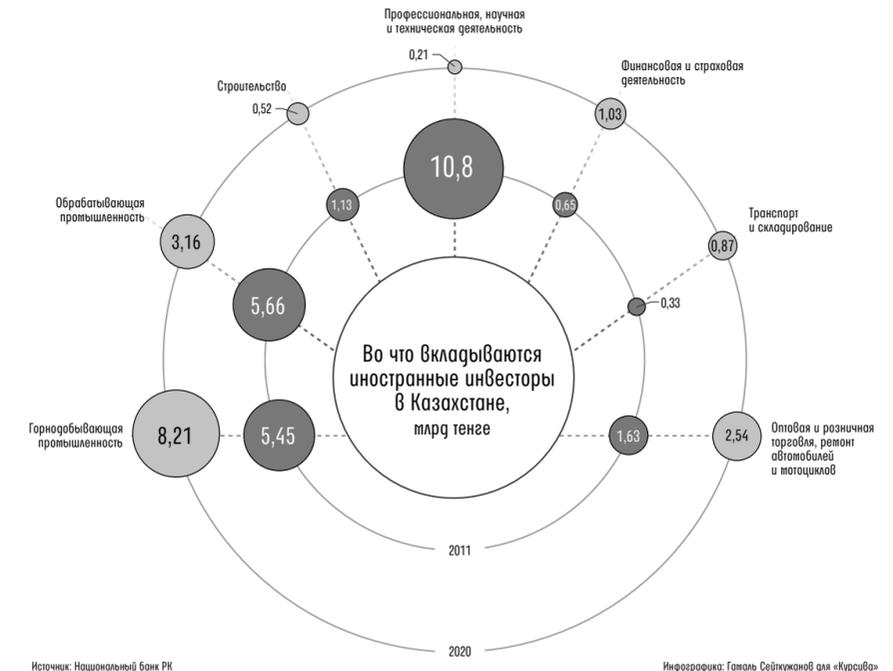
Свои предложения озвучили и эксперты. Анна Бьерде, вице-президент Всемирного банка по Европе и Центральной Азии, поставила под сомнение необходимость в адресной государственной помощи инвесторам.

По ее мнению, поддержка может исказить «основные принципы рынка». Помощь конкретным предприятиям или отраслям ставит в невыгодное положение игроков, которых оставили без поддержки. Это может привести к отвлечению ресурсов от предприятий, предпочитаемых рынком, к предприятиям, предпочитаемым политиками, и к ухудшению состояния экономики в целом.

В противовес Анне Бьерде другой эксперт – Констанц Ульмер-Айфорт из Baker McKenzie – предложила помочь отдельной отрасли – легкой промышленности. Легпром, по ее мнению, сейчас «является в значительной степени недостаточно развитым». Ульмер-Айфорт отметила, что одежду и текстиль можно сделать одними из ведущих несервизных экспортных товаров страны, но при условии предоставления льгот.

Кроме мер по типу привлечения в Казахстан западных брендов и строительства «современных заводов и фабрик» иностранный эксперт предложила предоставлять под новые производства земли в долгосрочную аренду с низкими затратами и господдержку для их строительства.

Более того, по мнению Констанц Ульмер-Айфорт, легпрому помогут снижение тарифов на



электроэнергию и освобождение от налогов, например от КПП, социального налога, налога на землю и имущество. Именно это, сказала эксперт, поможет привлечь в страну модные западные бренды и магазины и сделать Казахстан конкурентоспособнее в сравнении с, например, Вьетнамом и Малайзией.

Индивидуальный подход

У казахстанских властей тем временем свой взгляд на взаимодействие с иностранными инвесторами. На отчетной встрече с населением 11 июня министр нацэкономики Асет Иргалиев рассказал, что в Казахстане для инвесторов создаются новые условия, предусматривающие точечную работу с каждым держателем капитала.

В качестве примера такой работы он привел данные о количестве состоявшихся в прошлом году заседаний Коорди-

национного совета по вопросам привлечения инвестиций (21 заседание) и инвестиционного штаба (4 заседания).

Иргалиев упомянул также, что в Казахстане, чтобы привлечь инвесторов, внедряют новые инструменты, к примеру, соглашение об инвестициях. Соглашение будет заключаться напрямую с агентом правительства по инвестициям (им может выступать или KazakhInvest). Подпадут под него проекты с инвестициями не менее 7,5 млн МРП (22 млрд тенге в 2021-м), а само соглашение будет действовать 25 лет. Основной интерес для инвесторов в таком соглашении – это их защита от введения новых налогов и платежей в бюджет, повышения ставок, изменения объекта налогообложения и налоговой базы, а также других фискальных мер.

Первое соглашение об инвестициях в январе 2021 года за-

ключил Минсельхоз и инвестор с нидерландской пропиской VALLEY KUSTO GB BV. Инвестор должен запустить в Казахстане производство систем орошения и управления урожайностью сельскохозяйственных культур.

Практику таких соглашений хотят расширять, а их условия – усовершенствовать.

«Планируется сократить сроки заключения инвестиционных соглашений и снизить количество арбитражных разбирательств. Разрешение инвестиционных споров будет проходить в досудебном порядке (...) Новые стимулы по привлечению инвестиций найдут отражение в новой концепции инвестиционной политики до 2025 года», – сказал в своем докладе министр.

Эти и другие меры, по мнению властей, должны за пять лет увеличить объем привлеченных прямых иностранных инвестиций до \$30 млрд долларов.

Потоки иностранных инвестиций в экономику Казахстана, млрд тенге



G-taxi вызвал «Яндекс»

Как может измениться таксомоторный рынок из-за судебного спора двух компаний

> стр. 1

При этом подобная модель уже была в ходу на момент регистрации патента. Например, Uber с подобной моделью работы был создан в 2009 году. Однако в Казахстане именно Надежда Ким была первой, кто описал эту систему и обратился за патентом, поэтому документ ей выдали.

2 мая 2018 года Надежда Радмировна Ким заключила с ТОО «G-taxi», руководителем которого является Леонид Радмирович Ким, договор, и G-taxi получило исключительное право на использование полезной модели по патенту. При этом основной деятельностью G-taxi является предоставление услуг по размещению и переработке данных. Судя по информации Комитета госдоходов и rk.uchet.kz, с момента основания – с 2013 года – компания ни разу не заплатила налоги.

5 января 2021 года Надежда Ким и G-taxi заключили дополнительное соглашение, по которому решили защищать права на полезную модель, если третьи лица нарушают их. 11 января 2021 года G-taxi обратилось в Специализированный межрайонный экономи-

ческий суд Алматы с требованием признать, что «Яндекс. Такси» нарушил права G-taxi на полезную модель по патенту. По версии истца, «Яндекс. Такси» оказывал на территории республики «информационную услугу со всеми признаками полезной модели по казахстанскому патенту».

G-taxi потребовало от «Яндекса. Такси», который работает в Казахстане с 2016 года, прекратить оказывать информационные услуги, удалить публичную оферту на предоставление информационных услуг, обязать компанию блокировать активный доступ к сервисам «Яндекс. Такси», «Сервис для перевозчиков», «Сервис для водителей Яндекс.Про», запретить распространять в Казахстане мобильные приложения «Яндекс Про» и «Яндекс Go» (бренд для рынков за пределами России), блокировать доступ к интернет-ресурсам и размещенной на них информации на казахстанской территории.

Суд пришел к выводу, что предоставляемая «Яндекс. Такси» информационная услуга имеет все признаки полезной модели по национальному патенту, поэтому исключительное право истца на нее было нарушено. Почти все

требования G-taxi были удовлетворены. 19 мая суд вынес решение, которое фактически запрещает работу «Яндекса. Такси» в Казахстане.

Оспорить новизну

Решение суда еще не вступило в силу, и ответчик может его обжаловать. В «Яндекс. Go» заверили, что именно этим и займутся, подав апелляцию.

«Сам патент описывает базовую функциональность практически любого онлайн-сервиса заказа такси. Возникает вопрос, как можно было его зарегистрировать: решение (технологическое решение. – «Курсив») должно быть новым на момент подачи патентной заявки. А G-taxi подало свою заявку в 2015 году, хотя такие платформы уже были широко известны с 2000-х годов по всему миру», – сообщили в «Яндекс. Go».

Получить комментарий в G-taxi на момент сдачи номера в печать не удалось.

Вместе с тем в «Яндекс. Go» не уточнили, возможна ли временная работа сервиса вызова такси под брендом Uber – в 2017 году «Яндекс» и Uber создали СП для работы в СНГ.

«Яндекс. Такси» оставил без ответа вопрос о том, подавала ли компания или планирует подать в суд, чтобы аннулировать действие самого казахстанского патента. Такая возможность у компании есть. Дело в том, что при выдаче национального патента на полезную модель не нужно проверять «мировую новизну», в отличие от патента на изобретение, когда требуется доказать «мировую новизну». Об этом «Курсиву» рассказал профессор КазГЮУ Толеш Каудыров.

«Но заложен такой механизм, что если кому-то выдали (патент на полезную модель. – «Курсив») и какая-то заинтересованная третья сторона недовольна, то она может подать иск о признании этого патента недействительным по признаку отсутствия новизны. То есть патент выдается по явочной системе на риск заявителя, который получает патент. Если он, грубо говоря, у кого-то украл, то у него есть риск, что любое третье лицо подаст иск и признает его патент на полезную модель недействительным», – пояснил Каудыров.

По словам профессора, в казахстанской практике есть случаи, когда выдается патент на полез-

ную модель, которая уже существует в других странах. Вместе с тем Каудыров затруднился назвать конкретные кейсы.

Передел рынка

Если «Яндексу» не удастся отменить решение суда, то оставшиеся игроки таксомоторного рынка поделят его долю, полагает глава Ассоциации служб такси Казахстана Медет Курманов.

«Допустим, «Яндекс» заблокировал. По сути, ничего сверхъестественного для рынка не произойдет. Произойдет перераспределение потоков входящих заказов через другие сервисы... Есть система «Регион» (сеть, включающая 11 городов Казахстана, в том числе Караганду, Нур-Султан, Алматы и Шымкент. – «Курсив»), система TaxovichkoF (работает в Нур-Султане, в РФ работает под брендом «Таксо-вичкоф»). – «Курсив», – сказал он.

Еще одним игроком, который может получить часть бывших клиентов «Яндекса», Курманов называет китайского оператора – такси DiDi. Сервис уже активно работает в России – более 10 млн скачиваний соответствующего приложения в Google Play. По его мнению, DiDi может позволить

себе большие денежные вливания в агрессивный маркетинг на новом для себя казахстанском рынке. Сервис уже несколько дней привлекает казахстанских водителей, обещая платить за одну поездку от 500 тенге.

В настоящее время, по оценке Курманова, «Яндекс. Такси» очень активен, прежде всего в крупных городах, занимая около 80% рынка в Алматы и около 50–60% в Нур-Султане. Стоит отметить, что «Яндекс. Такси» в столице пользуются не только самозанятые таксисты, но и водители официальных таксопарков. Около 30–40% заказов они получают за счет заказов на поездки от госорганов, частных компаний и лиц, остальное – через «Яндекс. Такси». Если «Яндекс» заблокирует, то доля на рынке официальных таксопарков также может возрасти, полагает Курманов.

«Ажиотаж будет первую неделю – куда идти клиенту, потому что он привык и не знает других сервисов. На самом деле исполнительная часть ресурсов не изменится. Те водители, которые возили, и будут возить. То есть они готовы, они никуда не денутся», – уверен Курманов.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

Генеральный директор/
Главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

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

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

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

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

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

Редактор отдела «Фондовый рынок»:
Динара БЕКМАГАМБЕТОВА
d.bekmagambetova@kursiv.kz

Специальный корреспондент
по международным рынкам:
Павел НОСАЧЕВ
p.nosachev@kursiv.kz

Редакция:
Ксения БЕЖКОВОРАЙНАЯ
Ирина ОСИПОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА
Юрий МАСАНОВ

Корректура:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Билд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Гамала СЕЙТКУЖАНОВ

Фотограф:
Аскар АХМЕДУЛЛИН

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz

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

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИММАДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimmadinov@kursiv.kz

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

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

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

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

Отпечатано в типографии РПИК «Дауир».
РК г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17
Тираж 10 000 экз.

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

Конкуренция ради вкладчиков

В Казахстане формируется конкурентная среда управления пенсионными активами

В этом году казахстанцы получили право на досрочное изъятие части пенсионных накоплений, а также на перевод инвестиционным компаниям (управляющим инвестиционным портфелем – УИП). При этом ЕНПФ по-прежнему предоставляет казахстанцам достоверный учет взносов, финансовых инструментов, инвестиционного дохода.

Арман БУРХАНОВ

О том, как идет передача активов фонда, насколько защищены личные данные и какой инвестиционный доход заработали казахстанцы с начала года, «Курсиву» рассказал председатель правления АО «ЕНПФ» Жанат Курманов.

– Как изменилась работа фонда в этом году?

– Перед ЕНПФ поставили новые задачи, но мы к этому были готовы. Были своевременно решены нормативно-правовые, технические, организационные вопросы, интегрированы информационные системы с госорганами и организациями, выстроено взаимодействие с финансовым рынком (банки – уполномоченные операторы, банки-кастодианы, УИП). Разработано программное обеспечение, проведено техническое оснащение систем и обучение персонала для профессионального решения поставленных задач.

Еще в начале 2020 года была проанализирована структура накоплений вкладчиков (общее количество индивидуальных счетов в ЕНПФ превышало 10,6 млн), протестированы актуарные модели и проведены долгосрочные расчеты. На основе анализа данных ЕНПФ, а также данных АО «Центр развития трудовых ресурсов» были проведены оценки влияния изъятий на накопительную пенсию и разработаны предложения рабочей группе правительства, госорганам в части расчета пенсионных накоплений и коэффициентов замещения совокупной пенсией среднемесячного дохода.

С начала 2021 года ЕНПФ разработал формы выписок с ИПС и обеспечил их доступность на интернет-ресурсах ЕНПФ и электронного правительства. Была решена задача, чтобы вкладчику было удобно и просто понять, когда и как можно воспользоваться накоплениями, узнать доступную сумму, разобраться в алгоритме действий. В персональной выписке гражданам представлена полная информация как о всей сумме накоплений, так и о сумме, доступной к изъятию/переводу управляющей компании. С начала 2021 года (с 01.01.2021 по 01.05.2021) ЕНПФ оказал своим вкладчикам 15 млн услуг. Это на 39% больше, чем за аналогичный период прошлого, 2020 года.

За четыре месяца 2021 года количество обращений вкладчиков по каналам обратной связи увеличилось вдвое по сравнению с 2020 годом. На 1 мая 2021 года было около 714 тыс. обращений (для сравнения: на 1 мая 2020 года – 440,8 тыс. обращений).

Все операции по использованию накоплений на альтернативные цели переведены в цифровой формат и совершаются онлайн. На веб-сайте ЕНПФ для удобства вкладчиков внедрены такие сервисы, как проверка пенсионных накоплений с учетом достоверности, подача и аннулирование заявлений на перевод накоплений в УИП и другие. Всего более 92% всех услуг ЕНПФ совершаются в цифровом формате.

При этом вопросы граждан, связанные с подачей заявления и с условиями целевого использования накоплений (на жилье, лечение), рассматриваются банками-операторами по принципу одного окна и отдельного обращения в ЕНПФ не требуется.

Таким образом, ЕНПФ обеспечил выполнение своих задач – достоверный учет всех взносов, финансовых инструментов, инвестиционного дохода, предоставление вкладчикам в режиме 24/7 полной информации об их накоплениях (включая суммы,

доступные к использованию), оказание пенсионных услуг, осуществление выплат и переводов, взаимодействие с госорганами и финансовым рынком.

– Аналитики прогнозировали, что если изъятие пенсионных средств станет массовым, то это может повлиять на потенциальную доходность активов пенсионного фонда. Что было сделано, чтобы нивелировать влияние изъятий?

– Досрочное изъятие вкладчиками своих накоплений не привело к значительному снижению пенсионных активов с учетом всех входящих и исходящих потоков. По итогам пяти месяцев 2021 года портфель пенсионных активов снизился с 12,9 трлн до 12,7 трлн тенге (на 1,4%), это с учетом всех выплат (включая единовременные – на жилье и лечение), а также поступающих взносов и инвестиционного дохода. На 31 мая 2021 года количество исполненных заявлений на досрочное изъятие накоплений составило 308,5 тыс. на сумму 1,4 трлн тенге. При этом наблюдается снижение объема ежемесячных изъятий (643,4 млрд тенге – в феврале, 302,1 млрд тенге – в марте, 283,0 млрд тенге – в апреле, 179,0 млрд тенге – в мае 2021 года).

Изъятия не оказали влияния на качественное состояние инвестиционного портфеля. Национальный банк (как доверительный управляющий) обеспечивает поддержание ликвидности за счет ожидаемых поступлений пенсионных взносов и погашений по портфелю, а также управления ликвидными активами.

Национальным банком также продолжается работа по трансформации валютного портфеля, доля которого на конец мая 2021 года составила 32% от пенсионных активов (или порядка \$9,5 млрд), для приведения его структуры к стратегическому целевому распределению активов (с увеличением инвестиций в более доходные классы активов).

В целом сохраняется диверсификация портфеля по финансовым инструментам и обеспечивается доходность, превышающая инфляцию. Доходность за 2020 год составила 10,98% при годовой инфляции 7,5%. Доходность за последние 12 месяцев составила 9,8% при инфляции за этот же период 7,0%. С 1 января по 1 мая 2021 года на счета вкладчиков ЕНПФ начислен чистый инвестиционный доход в размере 475,8 млрд тенге.

Инвестиционный доход, обеспеченный НБ РК с момента объединения всех пенсионных активов в ЕНПФ, составил почти 5,2 трлн тенге (около 35,6% от накоплений).

Если же брать весь период существования накопительной пенсионной системы Казахстана (с 1998 года по 1 мая 2021 года), то чистый инвестиционный доход превысил 6 трлн тенге (около 46,9% от пенсионных накоплений). Инвестиционная доходность за это время нарастающим итогом составила 621,9% при накопленной инфляции 519,4%. Реальная (превышающая инфляцию) доходность пенсионных активов за весь период составила 102,5%.

– У ЕНПФ появились конкуренты в лице частных управляющих. В этих условиях насколько важно для ЕНПФ показывать доходность не ниже, чем у конкурентов?

– Все пенсионные накопления находятся в ЕНПФ, вне зависимости от того, кто является доверительным управляющим – НБ РК или УИП. ЕНПФ не рассматривает управляющих как «конкурентов» и заинтересован в том, чтобы пенсионные сбережения всех граждан инвестировались эффективно и приносили хорошую доходность.

Политика Нацбанка обеспечивает стабильные показатели доходности в течение ряда лет. НБ РК управляет большей частью пенсионных активов. Поэтому говорить о наличии высокой конкуренции между НБ РК и УИП и сравнивать текущие показатели, наверное, пока рано. Речь идет о несопоставимых объемах портфелей и периодах инвестирования, их структуре, степени диверсификации, дюрации.



Важно то, что формируется конкурентная среда управления активами в интересах вкладчиков с возможностью выбора ими разных инвестиционных стратегий и портфелей исходя из своих предпочтений по ожидаемой доходности и рискам.

Базовая информация, включая инвестиционную декларацию и величину комиссионного вознаграждения УИП, представлена на сайте enpf.kz. ЕНПФ (как единый учетный центр) также предоставляет каждому вкладчику информацию об итогах управления его активами (как НБ РК, так и УИП) в выписке с его индивидуального пенсионного счета в режиме 24/7.

– Намерен ли ЕНПФ и дальше снижать комиссии для вкладчиков?

– С момента своего создания ЕНПФ совместно с НБ РК провел системную работу по снижению размеров комиссионного вознаграждения.

При создании ЕНПФ в 2013 году законом предельные размеры комиссионного вознаграждения были снижены вдвое. В период с 2013 по 2021 год, благодаря принятым мерам по сокращению общих расходов ЕНПФ (в том числе посредством оптимизации бизнес-процессов, их автоматизации, цифровизации пенсионных услуг), комиссионное вознаграждение ЕНПФ от пенсионных активов дополнительно снижено в 2,5 раза – с 0,025 до 0,01% в месяц, что предусмотрено в законе о пенсионном обеспечении с 1 января 2021 года.

Также с 2021 года исключено для ЕНПФ получение комиссионного вознаграждения от инвестиционного дохода, и оно взимается только НБ РК и УИП.

Комиссионное вознаграждение НБ РК от инвестиционного дохода с 2014 года снижено в 3,75 раза – с 7,5 до 2%. Комиссионное вознаграждение УИП от инвестиционного дохода определяется УИП самостоятельно, но по закону не может превышать 7,5%.

Анализ международного опыта стран с накопительными пенсионными системами показал, что в Казахстане итоговое комиссионное вознаграждение является наименьшим среди этих государств.

– Как изменились административные расходы ЕНПФ за последние пять лет? Стоит ли перед фондом задача оптимизации затрат? И если да, то как она решается?

– За последние пять лет общие административные расходы ЕНПФ не только не росли, но и постоянно снижались.

За период с 2016 по 2020 год расходы сокращены почти на 1,3 млрд тенге (с 12,9 до 11,6 млрд тенге, или на 10%), в том числе на ФОТ (на 14%), но не в ущерб развитию ЕНПФ, качеству обслуживания и доступности пенсионных услуг. При этом число задач, которые решает ЕНПФ, выросло.

Сокращение затрат проводится не механически, а за счет оптимизации бизнес-процессов, цифровизации сервисов, перевода все большего числа услуг в онлайн-формат.

– Как решается вопрос с деньгами вкладчиков, утративших связь с ЕНПФ? Что происходит с деньгами, если найти хозяев не удается?

– ЕНПФ проводит информационно-разъяснительную работу и целый ряд системных мероприятий по установлению контактов со всеми вкладчиками (получателями), в силу разных причин утративших связь с ЕНПФ.

По лицам, достигшим пенсионного возраста, имеющим пенсионные накопления и не обратившимся за их выплатой, ЕНПФ с 2021 года начал осуществлять ежегодную сверку с Государственной корпорацией «Правительство для граждан» на наличие у них назначенных пенсионных выплат из госбюджета (базовая и солидарная пенсии), а также на наличие их телефонных номеров (зарегистрированных в базе мобильных граждан (БМГ) на веб-портале электронного правительства) для оказания проактивной услуги на получение пенсионных выплат из ЕНПФ. По сверке текущего года по 46 696 лицам, достигшим пенсионного возраста, зарегистрированным в БМГ и получающим пенсии из госбюджета, Государственной корпорацией были направлены SMS на получение согласия на оказание проактивной услуги по выплате накоплений из ЕНПФ.

Также ЕНПФ ведет постоянную работу с владельцами неактивных (не пополняемых в течение года и более) счетов посредством сверки реквизитов вкладчиков (получателей) с данными, имеющимися в информационных системах ЕНПФ и госорганов. Связываясь с вкладчиками, работники ЕНПФ выясняют причины неактивности счета. Ранее это были личные встречи с вкладчиками, в период карантина – дистанционное общение.

Причинами временного неположения счетов могут быть потеря работы, перерыв на учебу, отпуск по уходу за ребенком, порой недобросовестность работодателя, несвоевременно перечисляющего пенсионные взносы работников. Если владельцы счетов выезжают на ПМЖ, не оформляя выплаты, или умирают, то вкладчиком или их наследником разъясняются их права и механизм выплат или наследования.

Год от года количество активных счетов увеличивается. Если по итогам 2018 года их было 6,4 млн, в 2019 году – 6,6 млн, то в 2020 году – 8,8 млн из 10 млн ИПС, на которые могли поступать обязательные пенсионные взносы. Средняя частота поступления взносов работников составляет около восьми в год. По законодательству пенсионные накопления бессрочно учитываются на ИПС (с постоянным начислением инвестиционного дохода) до их востребования получателем или его наследником (наследниками).

– Как развивается аннуитетное пенсионное страхование в стране? Расскажите на примере вкладчиков ЕНПФ, растет ли и какова популярность этого продукта?

– С 1 января 2021 года Законом РК «О внесении изменений и

дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам восстановления экономического роста» введены следующие нормы по договорам пенсионного аннуитета.

Снижен размер минимальной ежемесячной выплаты по договору аннуитета с одной минимальной пенсии до 70% от прожиточного минимума. Данное изменение снизило сумму достаточности пенсионных накоплений для покупки аннуитета и повысило доступность аннуитета для граждан. Ранее, в 2020 году минимальная сумма накоплений для покупки аннуитета для мужчин в возрасте 55 лет составляла 11,3 млн тенге, а для женщин в возрасте 51,5 года – 15,5 млн тенге. С 2021 года мужчины в возрасте 55 лет могут приобрести аннуитет за 6,7 млн тенге, а женщины в возрасте 52 лет – за 9 млн тенге.

Реализована возможность заключения договора пенсионного аннуитета с отсрочкой страховых выплат (отложенный пенсионный аннуитет). Ранее, в 2020 году мужчины и женщины могли заключить договор аннуитета только в 55 лет и 51,5 года соответственно. С 2021 года мужчины и женщины вправе приобрести аннуитет уже с 45 лет, аннуитетные выплаты начинаются для мужчин с 55 лет, для женщин – с 52 лет (с постепенным повышением возраста каждый год на полгода до 55 лет в 2027 году).

Если за вкладчика вносились обязательные профессиональные пенсионные взносы (ОППВ) в совокупности не менее 60 месяцев, то он вправе заключить договор аннуитета с 40 лет, выплаты начнутся не ранее 50 лет.

Введение отложенных аннуитетов также повысило их доступность. Для покупки отложенного аннуитета в возрасте 45 лет (с выплатами начиная с 55 лет) мужчине потребуется сумма накоплений не менее 6,1 млн тенге, а женщине – 7,7 млн тенге.

Концепцией дальнейшей модернизации пенсионной системы Казахстана до 2030 года предусмотрено введение совместных аннуитетов, что может частично решить гендерную проблему более низких пенсий женщин и уменьшить стоимость пенсионного аннуитета за счет того, что лица (супруги или близкие родственники) объединяют свои накопления для покупки совместного аннуитета. Выплаты осуществляются двум лицам, и после смерти одного из них выплаты продолжают оставаться оставшемуся лицу в полном или пропорционально уменьшенном размере.

В 2020 году было заключено 4273 договора пенсионного аннуитета (в 2019 году – 4610 договоров), по сравнению с 2017 годом (2319 договоров) количество переводов пенсионных накоплений в страховые организации выросло почти вдвое.

– Вкладчики (согласно законодательству) перечисляют на личные счета 10% от заработной платы. За рубежом этот процент гораздо выше. Почему?

– Ставка пенсионных взносов в странах ОЭСР в среднем состав-

ляет 18%, в странах с передовыми пенсионными системами, вошедшими в пенсионный индекс MCGPI (Mercer CFA Institute Global Pension Index) за 2020 год, средняя ставка около 17%. Минимальная ставка пенсионных взносов, согласно расчетам ОЭСР, должна быть не менее 13% (при регулярности уплаты взносов 12 раз в год в течение 40 лет).

Для обеспечения граждан адекватным уровнем пенсионного дохода в пожилом возрасте (с коэффициентом замещения трудового дохода не ниже стандарта 40%) необходим достаточный уровень отчислений. В странах ОЭСР в накопительных пенсионных системах ставки взносов выше, поскольку зачастую включают взносы как граждан, так и работодателей, уплачивающих взносы в пользу своих работников.

В Казахстане Концепцией дальнейшей модернизации пенсионной системы до 2030 года также предусмотрено постепенное привлечение работодателей к участию в пенсионном обеспечении своих работников. Планируется поэтапное введение обязательных пенсионных взносов работодателя (ОПВР) со ставкой в 2023–2024 годах – 1%, в 2025–2026 годах – 2%, в 2027 году – 2,5%, в 2028 году – 4%, в 2029 году – 5%. Это позволит обеспечить коэффициент замещения совокупной пенсией трудового дохода на уровне не ниже международных стандартов.

– Как часто казахстанцы пользуются приложением ЕНПФ и решают вопросы взаимодействия с фондом онлайн? Как эта тенденция влияет на деятельность ЕНПФ?

– Все больше услуг ЕНПФ доступны и оказываются в цифровом формате. Из 15 млн услуг, оказанных за первые четыре месяца 2021 года, более 90% предоставляются дистанционно.

Мобильное приложение ЕНПФ скачано порядка 2,2 млн раз и очень активно используется.

В режиме 24/7 в мобильном приложении и на сайте www.enpf.kz вкладчики проверяют свои пенсионные накопления на любую дату с помощью ЭЦП или ИИН и пароля (в последнем случае требуется выбор интернет-информирования и предварительная регистрация). Также они могут дополнить свои реквизиты, выбрать способ информирования, подать заявление на выплату по ДПВ или в связи с установлением бессрочной инвалидности 1-й или 2-й группы, отследить статус перевода и выплаты (в том числе на жилье и лечение), рассчитать будущую пенсию на пенсионном калькуляторе, получить другие услуги.

Активно развиваются информационные системы ЕНПФ, обеспечивается их бесперебойность, растет производительность труда работников. Регулярно проводится анализ подразделений по количеству операций и уровню автоматизации бизнес-процессов, при необходимости принимаются решения по их оптимизации. В целом за счет автоматизации операций и развития электронных услуг численность персонала сократилась на одну треть (на 32%).

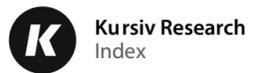
– Насколько защищены личные данные клиентов ЕНПФ?

– Помимо стандартных мер информационной безопасности (антивирусная защита, межсетевые экраны, технологии устранения рисков уязвимости ИТ-систем и прочее) используется комплекс дополнительных систем защиты. Внедрена криптографическая защита баз данных в соответствии с государственным стандартом. Все персональные данные вкладчиков хранятся в зашифрованном виде, обеспечивая их конфиденциальность.

В фонде уделяется большое внимание вопросам информационной безопасности, защите персональных данных вкладчиков и сохранению тайны пенсионных накоплений.

Для интеграции с другими организациями созданы отдельные защищенные каналы связи, позволяющие осуществлять подтверждение подлинности (аутентификацию), проверку целостности и шифрование.

Индекс Kursiv-20: сезонный разворот



В минувшие семь дней бумаги 20 эмитентов, представленных на Казахской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-20, скорректировались. Значение индекса прошло вниз – с 1178,33 (по итогам торгового дня) до 1167,71 пункта (по состоянию на 15:00 16.06.2021).

Сергей ДОМНИН

На фоне исключительно позитивного для эмитентов KASE мая 2021 года, когда бумаги большинства ключевых эмитентов росли, а индекс KASE находился на 20-летнем максимуме, июнь стал месяцем более слабой активности.

Среди казахстанских эмитентов ростом смогли отметиться лишь «Казатомпром» (+2,4%), «Казхитеком» (+1,5%) и Банк ЦентрКредит (БЦК; +0,4%). В четверг, 10 июня, объемы торгов простыми акциями БЦК достигли 88 млн тенге – это самый высокий показатель с середины апреля текущего года. По итогам торгов цена на бумаги банка незначительно выросла и находится в боковике на уровне 250–251 тенге за бумагу.

Среди бумаг, которые потеряли в цене, акции KEGOC (–0,1%), Kcell (–1,9%) и Народного банка (–2,1%). Бумаги «КазТрансОйла» потеряли 5,0% за неделю. Акции «КазТрансОйла» в начале июня достигли пиковых отметок и торговались в диапазоне 1220–1235 тенге. На плато цена держалась до периода фиксации реестра акционеров перед выплатой дивидендов, а затем начала падать и ко вторнику, 15 июня, пробила отметку 1100 тенге, опустившись до минимального с прошлого марта значения – 1094 тенге. Напомним, что «КазТрансОйла» планирует выплачивать дивиденды после 18 июня.

Среди иностранных эмитентов, представленных на KASE, следует отметить Freedom Finance, чьи бумаги прибавили 10,5% на фоне хорошей отчетности по итогам 2020/2021 финансового года.

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 09.06.2021 по 16.06.2021.

KEGOC

Системный оператор национальной электрической сети РК KEGOC на минувшей неделе произвел выплаты купонного вознаграждения по двум из четырех зафиксированных на KASE облигационных займов.

Банк ЦентрКредит

БЦК объявил о выплате очередного, 27-го купонного вознаграждения по 15-летним тенговым бондам (CCBNb18) объемом 5 млрд тенге со ставкой 8,0% и погашением в декабре 2022 года. Объем вознаграждения – 200 млн тенге.

Kcell

14 июня один из лидеров казахстанского рынка мобильной связи Kcell сообщил о завер-

Индекс Kursiv-20



Пятое купонное вознаграждение получили держатели 15-летних тенговых облигаций (KEGCB1) на 47,5 млрд тенге со ставкой 9,9% и погашением в мае 2031 года. Сумма выплаты составила 4,4 млрд тенге.

Второй купон был выплачен по другому 15-летнему выпуску тенговых бондов (KEGCB3) объемом 35 млрд тенге со ставкой 11,0% и погашением в мае 2035 года. Сумма выплаты составила 1,0 млрд тенге.

шени делистинга глобальных депозитарных расписок (ГДР). Компания сообщила о прекращении депозитарного соглашения и программы ГДР с Deutsche Bank Trust Company Americas. Этот банк выступал в качестве депозитара по ГДР компании. После этого ГДР Kcell, размещенные на Лондонской фондовой (LSE) и бирже МФЦА (AIX), перестали допускаться к торгам.

О делистинге ГДР мобильный оператор объявил в феврале

этого года. Как отмечалось в отчете по финансовым результатам Kcell за I квартал 2021 года, «решение было принято с целью улучшения уровня ликвидности и торговых тенденций движения соответствующих инструментов; руководство компании также считает, что затраты и усилия, необходимые для поддержания программы ГДР на LSE и AIX, не могут быть оправданы в свете низкого уровня торговли на этих биржах».

«Казхитеком»

Исполнительный орган национального оператора связи нацкомпании «Казхитеком» укрепился одним управленцем и одним «технарем». В состав правления компании вошли главный директор по корпоративному сегменту, генеральный директор дивизиона по корпоративному бизнесу Алмат Караманов и главный технический директор, генеральный директор дивизиона «Сеть» Болат Ерекешев.

Ерекешев – профессиональный связист, работающий в структуре «Казхитекома» с самого начала карьеры, ранее занимал пост управляющего директора и гендиректора дивизиона «Дальняя связь». Караманов – управленец, имеющий степень MBA, работает в компании около четырех лет, ранее руководил сервисной фабрикой «Казхитекома».

«Казатомпром»

Об изменениях в правлении сообщили и в «Казатомпроме». Решениями совета директоров от 1 апреля и от 20 мая в состав исполнительного органа национальной атомной компании вошли сразу четыре новых участника, притом что всего в составе правления «Казатомпрома» девять человек.

Главный директор по ядерно-топливному циклу Мажит Шарипов перешел в «Казатомпром» в 2015 году с должности председателя Комитета атомной энергии Министерства индустрии и новых технологий РК и курировал развитие ядерно-топливного цикла.

Аскар Батырбаев, главный директор по коммерции, работает в структуре компании на протяжении последних 15 лет, перед назначением на эту должность занимал пост управляющего директора по продажам.

Главный директор по трансформации Алибек Алдонгаров ранее работал гендиректором дочерней компании ТОО «KAP Technology», которая выполняла функции ИТ-интегратора «Казатомпрома», разрабатывала информационные системы, оказывала услуги по роботизации и автоматизации производства, а также обеспечения кибербезопасности атомного гиганта.

Главный директор по производству Аскар Касабеков, занимающий эту должность с мая 2021 года, ранее работал управляющим директором по производству (с января 2014-го), а еще раньше был вице-президентом (1999, 2004–2009) и президентом (2001–2002) «Казатомпрома».

Индекс Kursiv_MF: паевые горки



Индекс Kursiv_MF – это агрегированный показатель усредненной динамики прироста стоимости ценных бумаг паевых инвестиционных фондов (ПИФ) казахстанских управляющих компаний и ПИФов, представленных на Казахской фондовой бирже (KASE) или вне этой площадки, за исключением ETF.

Сергей ДОМНИН, Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

По итогам мая 2021 года в нашем списке находилось 19 ПИФов (открытых, закрытых и интервальных), данные о которых присутствуют в открытом доступе, а значения стоимости паев регулярно публикуются.

По итогам мая усредненная динамика этих фондов оказалась позитивной: с 1 мая по 1 июня значение индекса выросло с 1004,20 до 1015,92 пункта. При этом в начале месяца фиксировался спад на фоне резкого снижения стоимости паев некоторых фондов, однако уже к середине периода ситуация стабилизировалась, а к концу месяца спад был полностью отыгран. Из 19 ПИФов, находящихся в периметре нашего наблюдения, позитивную динамику показали 16, у одного стоимость паев не изменилась, еще два завершили месяц со снижением стоимости паев. Однако даже у лидеров роста позитивная динамика минимальна – в пределах 2–3%.

Внешний фон в течение месяца оставался в целом благоприятствующим портфельным инве-



Индекс Kursiv_MF



сторам. Индекс S&P 500 в мае укрепился на 3,4%, Dow Jones – на 2,1%, FTSE 100 – на 1,6%; небольшая коррекция (–0,4%) наблюдалась по Nasdaq.

Динамика стоимости пая и комментарий участников рынка

BCC Invest

Из трех ПИФов BCC Invest два в мае показали незначительное снижение стоимости пая: по состоянию на 1 июня к 1 мая пай ЗПИФ «Акции роста» скорректи-

ровались на 0,3%, ИПИФ «ЦентрКредит – Разумный баланс» – на 0,5%. На 0,8% выросла стоимость пая ИПИФ «ЦентрКредит – Валютный».

Слабую позитивную динамику паев в BCC Invest объясняют макроэкономическим эффектом на финансовые рынки: несмотря на восстановление экономики, происходит рост инфляции, а геополитическая обстановка остается неустойчивой.

Позитивное влияние на стоимость пая ИПИФ «ЦентрКредит –

Разумный баланс» оказали «рост стоимости локальных акций, увеличение доли активов с фиксированной доходностью и фиксирование прибыли по активам, достигшим целевой цены». «Данный ПИФ придерживается сбалансированной стратегии инвестирования, направленной на получение дохода от прироста стоимости для защиты и приумножения капитала держателей паев, при соблюдении норм диверсификации для снижения уровня рисков», – сообщают в BCC Invest.

Динамика ИПИФ «ЦентрКредит – Валютный» объясняется тем, что в мае на глобальном рынке облигаций наблюдалась консолидация на достигнутых уровнях. «Доходность 10-летних американских казначейских облигаций колебалась в узком диапазоне вокруг отметки 1,60%. Кредитные спреды корпоративных облигаций в различных сегментах рынка двигались разнонаправленно, но также с низкой амплитудой. В результате глобальный рынок в целом не сильно изменился за месяц, что и повлияло на динамику стоимости пая», – отмечают в BCC Invest.

Freedom Finance

Управляемые Freedom Finance ИПИФ Fixed Income и ЗПИФ «Фонд первичных размещений» за май выросли соответственно на 2,0 и 2,6%.

Фонду Fixed Income помогал расти внешний фон. «Основным драйвером роста цены пая стало движение цен 10-летних казначейских бумаг США (+1,11% с середины мая) и еврооблигаций Министерства финансов Казахстана (+1,45% с середины мая). Суверенные еврооблигации РК занимают 30,14% от общего

портфеля, доля ценных бумаг казначейства США составляет 13,18%», – рассказывает Станислав Ким, директор департамента управления инвестиционным портфелем Freedom Finance.

«Фонд первичных размещений» растет на фоне восстановления технологического сектора, что в свою очередь вызвало рост позиций в фонде и восстановление индекса ETF IPO. «С момента отскока индекса NASDAQ от 13 мая фонд продемонстрировал рост на 12,46% по состоянию на 10 июня 2021 года, – объясняет директор департамента финансового анализа Freedom Finance Ерлан Абдикаримов. – Мы считаем, что технологический сектор США продолжит рост, что станет драйвером роста фонда. Стоимость чистых активов фонда составляет около \$583 млн при расчетной стоимости инвестиционного пая \$36,87 на 8 июня 2021 года». В компании сообщают, что в последние месяцы фонд инвестировал в IPO следующих компаний: Global-E Online Ltd, SimilarWeb Ltd, Procore Technologies Inc, Paymentus Holdings, Flywire Corporation.

Позитивная динамика стоимости пая вызвала активность инвесторов. «В мае инвестиционная активность инвесторов в Fixed Income выросла значительно. Общий объем торгов на бирже в мае по паям фонда составил 327 млн тенге, а, например, в апреле общий объем торгов составил 70,1 млн. Фонд предлагает доходность в долларах, и это является важным фактором для инвестора при выборе инструмента инвестирования. На 1 июня 2021 года свыше 85% ценных бумаг в портфеле были денominated в долларах», – рассказывает Ким.

«Сентрас Секьюритиз»

В Kursiv_MF представлены три ПИФа «Сентрас Секьюритиз»: ОПИФ «Казначейство», ИПИФ «Фонд еврооблигаций» и ИПИФ «Сентрас – Глобальные рынки». По итогам мая все эти фонды показали позитивную динамику: «Сентрас – Глобальные рынки» вырос на 2,8%, «Фонд еврооблигаций» – на 2,1%, «Казначейство» – на 1,8%.

В «Сентрас Секьюритиз» считают, что умеренный рост стоимости паев был вызван тем, что в мае акции США торговались в узком диапазоне, отток от акций роста к стоимостным акциям продолжился.

«История с растущей инфляцией ослабила оптимизм инвесторов и оказала давление на фондовый рынок. Последний отчет по индексу потребительских цен особенно беспокоил инвесторов, поскольку в апреле 2021 года потребительские цены выросли на 0,8%, а по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – на 4,2%. За этим последовал рост индекса цен производителей на 6,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что стало самым большим скачком с 2010 года. Любое ускорение инфляции подогревает опасения инвесторов, что ФРС свернет мягкую монетарную политику», – отметили в компании.

Активность инвесторов в мае в «Сентрас Секьюритиз» оценивают положительно: наблюдался нетто-приток. «С начала года стоимость паев скорректировалась, и они выглядели относительно дешевыми для покупки», – объясняют в компании.

За 2020 год казахстанцы отнесли в финансовые пирамиды 8,5 млрд тенге – таковы официальные данные; общественная оценка говорит о 500 млрд тенге. Современные пирамиды маскируются под инвестиционные, брокерские компании, принимая формы, порой не отличимые от профессионалов.

Александр ВОРОТИЛОВ,
Юрий МАСАНОВ

Участники фондового рынка говорят, что наличие лицензии на занятие профессиональной деятельностью у брокера, особенно если она выдана несколько лет назад (и брокер уже прошел проверки), позволяет радикально снизить риск встречи с мошенниками, которые на самом деле не продают клиенту ценные бумаги, а лишь делают видимость процесса. При этом важно убедиться, что ты работаешь действительно с представителем компании, о которой идет речь и которой выдана лицензия, переводить деньги именно на ее счета. И всегда стоит помнить, что если брокер не мошенник, это еще не гарантирует его абсолютной надежности, как и в случае с банками.

Задавайте вопросы

На ресурсе investor.gov Американской комиссии по ценным бумагам (SEC) размещен чек-лист с «красными флажками», пройдя который можно вычислить мошенника. Первый флажок должен появиться, когда встречаются «нелицензированные специалисты по инвестициям»; затем идут флажки «агрессивные продавцы, которые могут предоставить завышенные или ложные данные»; «предложения, которые звучат слишком хорошо, чтобы быть правдой»; «безрисковые инвестиционные возможности»; «обещания большого богатства и гарантированной прибыли»; «давление инвестировать прямо сейчас»; «сенсационные сообщения, в которых могут быть фальшивые отзывы».

Для того чтобы избежать откровенного мошенничества, американский регулятор советует придерживаться трех правил.

Во-первых, нужно задавать вопросы.

Во-вторых, необходимо тщательно исследовать каждую инвестиционную возможность, прежде чем инвестировать.

В-третьих, следует проверять исторические данные инвестиционной компании на сайтах государственных регуляторов.

Если этот короткий чек-лист дополнить советами профессиональных брокеров, то можно существенно повысить шанс выявления жуликов.

Есть ли у брокера лицензия и где ее проверить?

Даже если компания указывает номер лицензии, нужно зайти на сайт регулятора, который упоминается, и проверить, действительно ли в списке держателей разрешений есть интересующий брокер.



Фото: Depositphotos/weerapat

В мире много юрисдикций, в которых можно получить «прописку» брокера. Отличаются они различными налоговыми политиками, числом регуляторов и имеют другие национальные нюансы. В Казахстане деятельность брокеров регулирует Национальный банк и Агентство по регулированию и развитию

финансового рынка РК, на сайте которого можно проверить, есть ли у брокера лицензия в Казахстане. Российских брокеров регулирует Центральный банк РФ, проверить лицензию можно в реестре. Брокеров, у которых есть лицензия на Кипре, можно проверить на сайте Комиссии по ценным бумагам и биржам. На Белизе реестр брокеров ведет Комиссия по международным финансовым услугам, в Дубае – Управление финансовых услуг, в Великобритании – Управление финансового поведения, в Сингапуре – Валютное управление, в Гонконге – Комиссия по ценным бумагам и фьючерсам, в Швейцарии – Надзорный орган за финансовым рынком. В Германии лицензию брокера можно проверить на сайте Федеральной службы финансового надзора, в Украине – на площад-

КАК ПРОВЕРИТЬ БРОКЕРА?

«Красные флажки» для выявления инвестиционного мошенничества:

- Нелицензированные специалисты по инвестициям
- Агрессивные продавцы, которые могут предоставить завышенные или ложные данные
- Предложения, которые звучат слишком хорошо, чтобы быть правдой; безрисковые инвестиционные возможности
- Безрисковые инвестиционные возможности
- Обещания большого богатства и гарантированной прибыли
- Аргументы в стиле «это покупают все»
- Настойчивые уговоры инвестировать прямо сейчас
- Сенсационные сообщения, в которых могут быть фальшивые отзывы
- Настойчивые предложения, цель которых – получить ваши личные данные
- Просьба заплатить за инвестиции кредитной картой или подарочным сертификатом либо перевести деньги за границу или на личный счет

Источник: investor.gov

Три способа избежать мошенничества:

- Во-первых, нужно задавать вопросы
- Во-вторых, необходимо тщательно исследовать каждую инвестиционную возможность, прежде чем инвестировать
- В-третьих, следует проверять исторические данные инвестиционной компании на сайтах государственных регуляторов



Чек-лист для инвестора

Как устроить своему брокеру стресс-тест на добросовестность



Фото: Depositphotos/krasnajaspocka

финансового рынка РК, на сайте которого можно проверить, есть ли у брокера лицензия в Казахстане. Российских брокеров регулирует Центральный банк РФ, проверить лицензию можно в реестре. Брокеров, у которых есть лицензия на Кипре, можно проверить на сайте Комиссии по ценным бумагам и биржам. На Белизе реестр брокеров ведет Комиссия по международным финансовым услугам, в Дубае – Управление финансовых услуг, в Великобритании – Управление финансового поведения, в Сингапуре – Валютное управление, в Гонконге – Комиссия по ценным бумагам и фьючерсам, в Швейцарии – Надзорный орган за финансовым рынком. В Германии лицензию брокера можно проверить на сайте Федеральной службы финансового надзора, в Украине – на площад-

регуляторов находится по ссылке bis.org/regauth.htm.

В каждой из этих юрисдикций есть собственные требования по прохождению аудита, хранению клиентских активов и другие правила и политики, которых должен придерживаться брокер в том или ином государстве.

Если брокерская компания покупает ценные бумаги по поручению клиента, то у нее должна быть брокерская лицензия; для управления активами – лицензия управления портфелем, лицензия управляющей компании и так далее. Лицензия снимает для инвестора существенную часть рисков, потому что за брокером следит национальный регулятор, проверяет его, заставляет отчитываться. При этом в США и Европе брокерские счета застрахованы до \$500 тыс.

Какой у брокера отчет о финансовом состоянии?

Ключевое требование национальных регуляторов к брокерам – это отчет о финансовом состоянии. Требования к таким документам в разных юрисдикциях различаются, однако этот документ публикуется либо на сайте регулятора, либо на корпоративном сайте компании. Обороты, прибыль и другие финансовые показатели должны соответствовать декларируемому брокером масштабам своей деятельности. Если на сайте регулятора есть отчет брокера, значит, документ проверили представители власти. В разных странах требования к таким отчетам отличаются. Считается, что отчетность по стандартам Американской комиссией по ценным бумагам имеет самое высокое качество в отрасли. Комиссия пристально следит за аудиторами, которые тщательно проверяют брокеров, и выставляет высокие стандарты в отрасли. Любой отчет, проверенный независимым аудитором, повышает шанс избежать или вовремя распознать мошенника.

Структура финансового отчета обычно включает в себя отчет о прибылях и убытках (P&L

Statement), балансовый отчет (Balance Sheet), отчет о движении денежных средств (Cash Flow Statement), отчет об изменении капитала, а также пояснения и стратегию компании. Изучив отчет брокера о финансовом состоянии, можно сразу понять прибыльность (или убыточность) его деятельности. Кроме того, сравнивая показатели отчета с аналогичными данными прошлого периода, инвесторы делают выводы об изменении доходности бизнеса.

На каких биржах представлен брокер?

На мировые биржи брокеров не пускают с улицы – обычно для начала необходимо пройти многочисленные проверки, чтобы получить членство. Всего в мире около 400 фондовых бирж, топ-5 из них выглядят следующим образом: Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE), NASDAQ, Группа Лондонской фондовой биржи (LSE), Группа японских бирж и Шанхайская фондовая биржа (SSE).

Нужно обратить внимание на несколько моментов: присутствует ли брокер в рейтингах бирж и какой оборот его клиенты совершают.

Если у брокера нет членства на крупной бирже, в таком случае у него должен быть брокер-корреспондент, чтобы законно распоряжаться ценными бумагами клиента. При этом сам брокер или его партнер на бирже должен иметь счета в крупных банках, что дает дополнительный сигнал о надежности компании. Потому что открыть счет в иностранном банке не всегда просто, для этого необходимо также пройти проверку на добропорядочность. Если у группы, в которую входит брокер, есть собственный банк, – это дополнительный плюс. Есть такие брокеры, которые входят в число акционеров самих бирж.

Как часто брокера наказывает регулятор?

Регуляторы мировых фондовых рынков публикуют нарушения, за которые привлекался тот или иной брокер. И у этого

СПИСОК РЕГУЛЯТОРОВ ОТДЕЛЬНЫХ ЮРИСДИКЦИЙ:

- Казахстан** – Национальный банк и Агентство по регулированию и развитию финансового рынка
- Россия** – Центральный банк
- Кипр** – Комиссия по ценным бумагам и биржам
- Белиз** – Комиссия по международным финансовым услугам
- Великобритания** – Управление финансового поведения
- Сингапур** – Валютное управление
- Гонконг** – Комиссия по ценным бумагам и фьючерсам
- Швейцария** – Надзорный орган за финансовым рынком
- Германия** – Федеральная служба финансового надзора
- Украина** – Национальная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку
- Кыргызстан** – Государственная служба регулирования и надзора за финансовым рынком
- Узбекистан** – Агентство по развитию рынка капитала

Источник: bis.org

Наведи камеру смартфона на QR-код и смотри полный список мировых финансовых регуляторов.



процесса всегда есть история – можно посмотреть, как, к примеру, чувствовал себя брокер год назад и как сейчас. На самом деле нарушения есть практически у всех брокерских компаний, от этого никто не застрахован. Тем не менее если за какой-то компанией замечено аномально большое число наказаний, то стоит задуматься о надежности компании. Впрочем, раз регулятор штрафует брокера, значит, он находится под надзором, и это, вероятно, не мошенник.

Кто стоит за брокером?

Дополнительный плюс при самостоятельной проверке брокера могут принести репутационные акционеры, крупные инвестиционные фонды. Кто владеет акциями компании, которая является вашим брокером? Как правило, добросовестные брокерские компании раскрывают в существенной мере свою структуру собственности (не все, но в основном – это правило хорошего тона). Не только акционеры могут оценить брокера, но и топ-менеджеры исполнительного

органа – CEO, CFO и другие. Шансы встретить мошенника ниже, если компанией руководит известный на рынке профессионал.

Помимо этого о надежности брокера говорят кредитные рейтинги. Это не всегда обязательно для отрасли, но если рейтинг есть, это является гарантией дополнительного надзора за брокером со стороны рейтингового агентства.

Еще один плюс – членство брокера в национальных профессиональных или саморегулируемых организациях: лучше, когда представители вашего брокера входят в советы директоров таких организаций. В РК это, например, Ассоциация финансистов Казахстана.

Если брокер иностранный?

У многих брокерских компаний есть дочерние организации, которые работают за рубежом. Если вам предлагают заключить договор с какой-то иностранной компанией, то неплохо бы проверить, действительно ли это та крупная иностранная компания, которая заключает договор, а не какой-то офшор с похожим на громкое имя названием. Защищать свои права за рубежом можно, но это дорого и не всегда просто.

Кстати, договор на управление активами клиента должен содержать в себе мандат на управление: что компания может делать, а чего не может. Сделки должны осуществляться брокером по поручению клиента, соответственно, должна быть форма подачи этих поручений. Кроме того, со стороны компании клиентам должна предоставляться периодическая отчетность о движениях по счету клиента – на ежедневной основе или реже.

И, конечно же, ни один профессиональный участник рынка ценных бумаг никогда не дает гарантий доходности клиенту. Брокер должен соблюдать определенную этику и законы рынка ценных бумаг: нельзя гарантировать клиентам доходность, даже когда покупаются инструменты

с фиксированной доходностью.

Если ваши активы будут храниться именно у брокера, с которым вы работаете, его лицензия должна позволять ему выполнять функции номинального держателя (депозитария, кастодиана). Такие лицензии существуют у брокеров в большинстве юрисдикций: Казахстане, России, а также в ряде специализированных офшоров, таких как Белиз, – это позволит голосовать на собрании акционеров, получать дивиденды и другое.

Резюме

Важно понимать, что есть добросовестные и недобросовестные брокеры, которые являются профессиональными участниками фондового рынка, а есть чистые мошенники. При этом добросовестные профучастники финансового рынка сталкиваются с определенными рисками в своей деятельности: это может быть операционный риск, кредитный риск. Однако далеко не все компании, имеющие лицензию, работающие по правилам, являются абсолютно надежными, как и в случае с банками.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Цифровая диалектика

Как мировые банки и регуляторы адаптируются к использованию криптовалют

> стр. 1

В том же месяце в Штатах был зарегистрирован первый одобренный регулятором национальный криптобанк – Anchoage. Что касается фирм, работающих в криптовалютной индустрии, но не являющихся банками, для них предусмотрена новая структура – депозитарное учреждение специального назначения (SPDI). Первую такую лицензию получила криптовалютная биржа Kraken в штате Вайоминг. Специальная лицензия позволяет криптобирже выполнять функции банка для своих клиентов и выступать в роли оператора обмена цифровых активов. Ранее для совершения денежных переводов Kraken прибегала к услугам сторонних поставщиков услуг, теперь биржа осуществляет переводы самостоятельно.

В Европе с регулированием цифровых активов все не так однозначно. По данным отчета Baker McKenzie, только во Франции есть закон, предоставляющий криптовалютым фирмам право на открытие банковского счета. В большинстве остальных европейских стран этот вопрос законодательно не урегулирован и банки принимают решение об открытии либо отказе в открытии такого счета самостоятельно. Вместе с тем во Франции, в Бельгии, Нидерландах, Испании и Великобритании криптоактивы подпадают под юрисдикцию финансовых регуляторов.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе наиболее прогрессивны в плане регулирования Сингапур, Тайвань, Таиланд и Австралия. Эти государства позволяют зарегистрированным провайдером криптовалютных услуг открывать банковские счета. Финансовые регуляторы этих стран, а также Гонконга признают криптоактивы в качестве финансовых инструментов.

На постсоветском пространстве криптовалюты наиболее четко регулируются в Беларуси и Украине. В этих республиках криптовалюты легализованы, а деятельность в этой сфере даже поддерживается государством. В остальных странах бывшего СССР криптовалюты либо запрещены, либо их статус не определен.

Переломный момент

По подсчетам BCG, объем инвестированного капитала на сделку по покупке биткойна за пять лет вырос вчетверо – с \$5 млн в 2015 году до почти \$20 млн в 2020 году. Это указывает на растущий интерес институциональных инвесторов к цифровым активам.

Guggenheim и BlackRock были в числе первых крупных фондов, авторизовавших инвестиции в биткойн и привязанные к нему инструменты. В январе 2021 года автомобильная компания Tesla инвестировала в биткойн около \$1,5 млрд, что вызвало интерес еще большего количества инвесторов, как институциональных, так и розничных. Весной этого года Mastercard и Visa объявили, что позволят своим корпоративным клиентам принимать некоторые криптовалюты в качестве платежного средства.

Повышающийся интерес к цифровым валютам центральных банков в KPMG считают еще

одним свидетельством того, что банкам стоит занять эту нишу. Если в начале 2020 года об изучении возможности внедрения CBDC заявляли примерно 30 стран, то через год их количество уже превысило 70.

Момент запуска CBDC в разных странах может стать отличной точкой входа в криптоиндустрию для традиционных банков, считают специалисты KPMG. Момент, когда к выпуску цифровых активов подключатся центральные банки, в частности Федеральный резерв США и Европейский центральный банк, может стать переломным для начала широкого использования криптовалют, утверждают эксперты.

Криптовалютная ниша

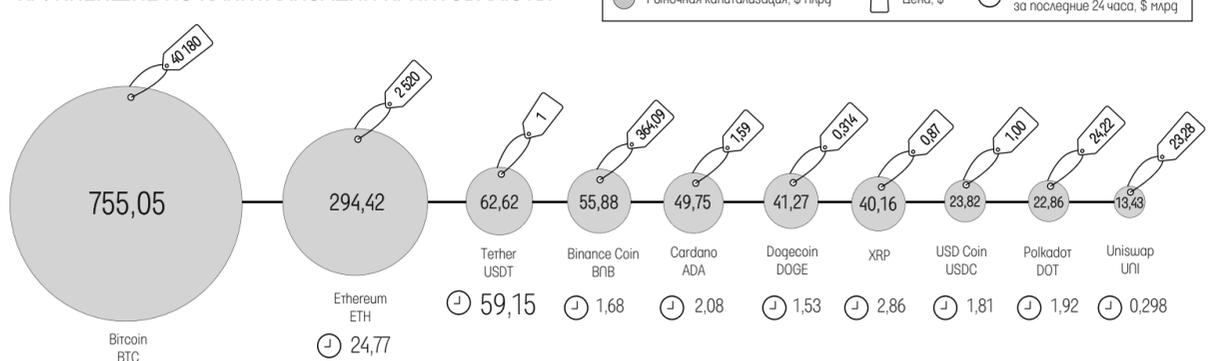
В KPMG видят три выгодные для банков ниши, связанные с криптоактивами: брокерские услуги, включая не только инвестирование, но и хранение активов; выдача займов и стейкинг (хранение средств на криптовалютном кошелеке для обеспечения поддержки всех операций на блокчейне); платежи.

Кастодиальная деятельность – хранение активов и криптографических ключей, которые владельцы криптовалют используют для проведения транзакций, – это одна из важнейших функций криптоэкономики, говорится в отчете консалтинговой фирмы.

«Растущее число институциональных клиентов – как и все участники криптовалютного рынка – ищут способы безопасного хранения и использования криптовалют. Традиционные банки имеют сильные позиции для удовлетворения своих потребностей: у них уже есть богатый опыт защиты широкого спектра других активов: валют, финансовых инструментов и даже физических активов, таких как золото и предметы искусства», – отмечают в KPMG.

Другая возможность заключается в распространении кредитования фиатными деньгами под залог криптовалюты. Сейчас этим занимаются специализированные онлайн-платформы, такие как BlockFi и Celsius. Банки

КРУПНЕЙШИЕ ПО КАПИТАЛИЗАЦИИ КРИПТОВАЛЮТЫ*



* Данные по состоянию на 11: 28 16 июня. Источник: Investing.com

Инфографика: Ганья Сейтжанова для «Курсива»

также могут заработать на этом – как в качестве кредиторов, так и в качестве заемщиков, полагают эксперты консалтинговой компании.

Параллельно с генерированием дохода от займов и кредитования можно заниматься стейкингом. Это способ пассивного заработка, при котором пользователи могут получать прибыль, храня свои монеты на алгоритме Proof-of-Stake (доказательство владения доли – PoS) и обеспечивая таким образом работоспособность блокчейна. Этот алгоритм кардинально отличается от привычного майнинга биткойна на алгоритме Proof-of-Work (доказательство работы) тем, что не требует огромных вычислительных мощностей. Криптовалюта, поставленная в стейкинг, замораживается на какое-то время на счете пользователя с ежедневной выплатой новых монет. Это отчасти похоже на банковский депозит.

Третья и самая очевидная ниша – платежи. В KPMG отмечают, что с распространением COVID-19 и социального дистанцирования популярность цифровых платежей выросла бурными темпами. Использование стейблкоинов при международных переводах могло бы повысить эффективность и снизить издержки таких операций, указывают аналити-

ки. Интеграция криптоактивов в существующие платежные системы и финтех-платформы предоставляет новые возможности для роста.

Банковский вопрос

Несмотря на некоторые проблемы в регулировании, европейские банки пока более активны в криптовалютной нише. Например, британский банк Wirex. Счет в этом банке дает клиентам возможность хранить, продавать и покупать несколько видов криптовалют, включая Bitcoin, Litecoin, XRP и Ethereum. Британский банковский гигант Barclays позволяет клиентам проводить транзакции в криптовалютах, а также использовать кредитные и дебетовые карты для покупки криптовалюты с соблюдением некоторых условий.

Европейский цифровой банк Revolut ввел опцию покупки и продажи криптовалюты еще в декабре 2017 года. В приложении можно торговать более чем 30 криптовалютами, однако вывести их за пределы банка пользователи не могут. Такое условие не устраивало многих клиентов, и в мае текущего года Revolut объявил, что клиенты, пользующиеся платной подпиской, смогут выводить на внешний кошелек биткойны стоимостью до 1 тыс. фунтов стерлингов.

Что касается американских банков, то энтузиазм в отношении криптовалютной ниши проявили в основном пока только крупные игроки. Morgan Stanley в марте текущего года первым предложил своим клиентам инвестировать в биткойн. За ним последовал Goldman Sachs, открыв торговую криптовалютную платформу. JPMorgan же, по данным американских СМИ, рассматривает возможность запуска криптовалютного продукта совместно с криптокастодианом NYDIG.

Согласно опросу, проведенному Cornerstone Advisors среди топ-менеджеров американских банков, восемь из десяти фининститутов не заинтересованы в предоставлении своим клиентам услуг по инвестированию в криптовалюты. Только 2% опрошенных заявили о высоком интересе к этой нише. Эта группа состоит в основном из крупных банков, но среди них есть и несколько небольших компаний. Например, VAST Bank предоставляет своим вкладчикам услуги по хранению цифровых активов, а также по инвестированию в них, причем клиенты могут делать это напрямую со своих счетов в банке.

Оливер Хьюз, гендиректор TCS Group, владеющего Тинькофф Банком, в интервью CNBC заявил, что российский банк хочет начать предоставлять своим клиентам возможность торговать криптовалютой. Вместе с тем, по его словам, пока такой вариант невозможен из-за жесткой позиции Банка России.

Хьюз отметил, что понимает обеспокоенность регулятора по поводу розничных инвесторов, которые принимают неверные инвестиционные решения, и использования криптовалюты для отмывания преступных средств. В то же время интерес к этому классу активов растет, в том числе среди институциональных инвесторов, подчеркнул он.

Процупываем почву

Выпуск и оборот необеспеченных криптовалют в Казахстане разрешен только на территории Международного финансового центра «Астана» (МФЦА). По пути Национальный банк рекомендует банкам не проводить операции, связанные с криптовалютами.

Классические казахстанские банки без согласования с регулятором не пойдут в историю с криптовалютами, считает CEO Первого кредитного бюро Руслан Омаров. «Возможно, инвестбан-

ки (брокерские компании) будут и могут вкладываться в крипту или в биржи по крипте, но не более», – отметил он «Курсиву».

Что касается криптобанков в других странах, попытки запустить их предпринимаются уже давно, констатировал глава ПКБ. «Уже достаточно большое количество банков было открыто по всему миру, но все упирается в регулирование и клиентов, которые бы обслуживались в этих банках. Пока мы не можем говорить об ажиотаже в части криптобанков», – сказал Омаров. «Курсив» поинтересовался у крупнейших казахстанских фининститутов, планируют ли они когда-нибудь предлагать криптовалютные продукты своим клиентам. На запрос откликнулись лишь два банка.

Председатель правления Евразийского банка Валентин Морозов рассказал «Курсиву», что выход Coinbase на NASDAQ с упомощительной оценкой лишней раз подчеркивает колоссальный интерес институциональных и розничных инвесторов к криптоактивам.

«По мере легитимизации этого класса активов в сознании людей пробелы в нормативно-правовой базе будут заполняться, и криптоактивы займут свое достойное место в линейке инвестиционных инструментов. Скорее всего, доступ к ним будет предоставлен только квалифицированным инвесторам, что и будет залогом прозрачности и устойчивости рынка. Розничные инвесторы смогут инвестировать в криптоактивы через ETF или аналогичные инструменты», – отметил он.

Вместе с тем в использование криптовалют в качестве средства платежа Морозов не верит. Этому две причины: высокая волатильность цены и нежелание регуляторов терять контроль над денежным оборотом.

В Алтын Банке «Курсиву» сообщили, что фининститут на данный момент не рассматривает вопрос работы с криптовалютой.

Между тем Национальный банк сейчас активно изучает перспективы и потенциал цифрового тенге и недавно пригласил к обсуждению этого вопроса участников финансового рынка. Появление подобного цифрового актива, эмитированного центральным банком и привязанного к фиатным деньгам, вполне могло бы стать триггером для предоставления банками новых платежных сервисов, основанных на технологии блокчейн.

КАК УСТРОЕН РЫНОК КРИПТОВАЛЮТ



Источник: BCG

Платежная компания DNA Payments Group, созданная казахстанскими бизнесменами Арифом Бабаевым и Нурланом Жагипаровым, подписала соглашение с частной инвестиционной компанией Alchemy Partners. Британская фирма вложит в DNA 100 млн фунтов стерлингов.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

DNA Payments Group обслуживает платежи более 45 тыс. продавцов, от крупных онлайн- и офлайн-ритейлеров до малых и средних предприятий. Клиенты DNA с помощью мобильных терминалов совершают более 20

Британская Alchemy Partners инвестирует в стартап казахстанцев 100 млн фунтов

млн транзакций на сумму свыше 600 млн фунтов стерлингов в месяц.

По словам основателей DNA Payments Group, за последние несколько месяцев компания расширила набор решений для электронной связи и способов оплаты, предоставив предпринимателям возможность использовать такие сервисы, как Pay by Link, Checkout v3, Apple Pay, Pay by Bank, PayPal, Open Banking и другие.

«Эта сделка позволит нам ускорить рост и помочь еще большему количеству продавцов быстро и легко принимать

платежи как в магазине, так и в интернете. Наши технологии и вертикальная интеграция дают беспрецедентное преимущество в обслуживании наших партнеров и клиентов, а также обеспечивают отличную основу для дальнейшего расширения», – отметили Бабаев и Жагипаров.

Инвестиции Alchemy Partners помогут платежной компании продолжить стратегию выборочных приобретений для расширения ее присутствия за пределами Великобритании, говорят бизнесмены.

Партнер Alchemy Partners Тоби Уэсткот отметил растущую потребность предпринимателей в решениях для многоканальных продаж.

«Alchemy всегда ищет возможности для сотрудничества с бизнесом. Мы рады присоединиться к DNA на ее пути к созданию ведущего платежного бизнеса в Великобритании и расширению его деятельности в Европе», – прокомментировал Уэсткот.

DNA Payments Limited была основана Арифом Бабаевым и Нурланом Жагипаровым и является независимой и полно-

стью вертикально интегрированной платежной компанией. DNA Payments Group владеет крупнейшим в Великобритании независимым омниканальным шлюзом – Ortopay, который обслуживает крупные корпорации и средний бизнес.

DNA Payments Limited авторизована и регулируется Управлением по финансовому регулированию и надзору Великобритании.

Ариф Бабаев ранее работал в казахстанских «дочках» ABN AMRO и Royal Bank of Scotland, а также занимал позицию управ-

ляющего директора в Казкоммерцбанке.

Нурлан Жагипаров несколько лет проработал исполнительным директором в Казкоммерцбанке, впоследствии руководил процессом интеграции Народного банка и Казкома. В 2018–2019 годах являлся членом правления АО «Народный банк».

Британская частная инвестиционная фирма Alchemy Partners основана в 1997 году. С того времени компания инвестировала более 4 млрд фунтов стерлингов в компании и организации, расположенные в 14 странах.

Труднооценимая статья расходов

> стр. 1

«Курсив» поинтересовался у Халыка, БЦК и Альфы о причинах увеличения затрат на продвижение в условиях пандемии, а также о планируемом размере бюджета на текущий год. В БЦК сообщили, что пандемия кардинально не повлияла на политику банка в сфере рекламы и маркетинга. По информации пресс-службы, банк продолжает работу над реализацией стратегии развития, делая больший акцент на цифровых каналах продвижения продуктов. «Увеличение рекламного бюджета было связано с расширением продуктовой линейки банка и обеспечило значительный прирост клиентов, который по сравнению с 2019 годом составил 20%», – рассказали в БЦК. На текущий год затраты банка на рекламу не зафиксированы. «Данный бюджет гибкий, средства выделяются по мере необходимости, в зависимости от потребностей бизнес-подразделений банка», – сообщили в БЦК.

Халык на запрос «Курсива» не ответил. Комментарий Альфа-Банка был предоставлен после сдачи номера в печать.

Аномально высокий (по сравнению с остальным рынком) рост расходов Халыка, скорее всего, объясняется тем, что в его бюджет на продвижение помимо собственно рекламных затрат входят затраты на программу лояльности. В аудированной отчетности эти суммы объединены, на просьбу «Курсива» предоставить данные в разбивке банк не отреа-

гировал. Консолидированные расходы Халыка по статье «Реклама и программа лояльности» стремительно растут последние два года. В 2018 году они составили 1,7 млрд тенге (для сравнения: рекламный бюджет Kaspi Bank в том же году был вдвое больше), в 2019-м выросли до 4,2 млрд (+147% к предыдущему году), в 2020-м достигли 9,1 млрд (+119%).

Определенную информацию о масштабах издержек Халыка, связанных с программой лояльности, можно почерпнуть из публичных документов банка. В частности, в своем последнем отчете об устойчивом развитии банк отмечает, что «в рамках развития экосистемных услуг для розничных клиентов активно расширяет программу лояльности». «В октябре 2019 года, – говорится в отчете, – мы запустили начисление 1% бонуса на все безналичные транзакции по всем картам клиентов в Казахстане и за рубежом, на всех своих и чужих POS-терминалах, на интернет-платежи и платежи в Homebank».

Можно предположить, что расходы Халыка по статье «Реклама и программа лояльности» взлетели именно за счет выплаты бонусов, которые до 2019 года банк не практиковал. А саму идею финансово стимулировать держателей карт можно объяснить тем, что Халык, завершив интеграцию с Казкомом и наладив объединенную платежную инфраструктуру, был вынужден предпринять шаги по удержанию



Фото: Depositphotos/Filipe_nata

карточных клиентов (в том числе доставшихся от Казкома) и недопущению их массового перетока, например, в Kaspi, который на тот момент был явным лидером карточного сервиса.

У восьми банков из топ-13 затраты на продвижение в 2020 году сократились. У Алтына (располагающего самым скромным рекламным бюджетом среди рассматриваемых организаций) и Forte снижение было незначительным – на 3,4 и 6,2% соответственно. Причем Forte указанное снижение не помешало подняться на вторую строчку по размеру рекламного бюджета (1,5 млрд тенге) в банковском секторе, опередив двух розничных игроков.

У Хоум Кредита и Нурбанка расходы на рекламу и маркетинг уменьшились на 38%. Хоум

Кредит в 2019 году располагал третьим по размерам рекламным бюджетом (2 млрд тенге) в секторе, что вполне оправданно для эффективного розничного банка (поскольку ключевой целевой аудиторией для банковской рекламы являются все-таки физические лица). В 2020-м бюджет Хоум Кредита был урезан до 1,2 млрд тенге. На запрос «Курсива» в банке не ответили.

Нурбанк снижает расходы на продвижение второй год подряд (с 275 млн тенге в 2018-м до 123 млн в 2020-м). Здесь сокращение бюджета объясняют исключительно введением локдауна в марте прошлого года. «Вы помните, что передвижение населения было сильно ограничено и частично приостановлена деятельность центров банковского обслуживания, отменены акции

по продуктам розничного бизнеса и, соответственно, рекламная поддержка. В весенние и летние месяцы расходов на рекламу практически не было», – сообщили «Курсиву» в пресс-службе Нурбанка. Пандемия повлияла на рекламную маркетинговую политику банка, подвигнув сделать акцент на разработке и усовершенствовании дистанционных диджитал-каналов рекламы. Основная доля расходов на рекламу в 2020 году пришлось на социальные сети. «Рекламный бюджет на 2021 год немного скорректирован, превышая бюджет 2019 года», – рассказали в Нурбанке.

Четыре банка сократили расходы на рекламу более чем вдвое: Kaspi (-59%), Евразийский (-53%), Отбасы (-52%) и Bank RBK (-52%). В Евразийском банке «Курсиву» сообщили, что снижение затрат на продвижение произошло исключительно вследствие пандемии и карантинных ограничений.

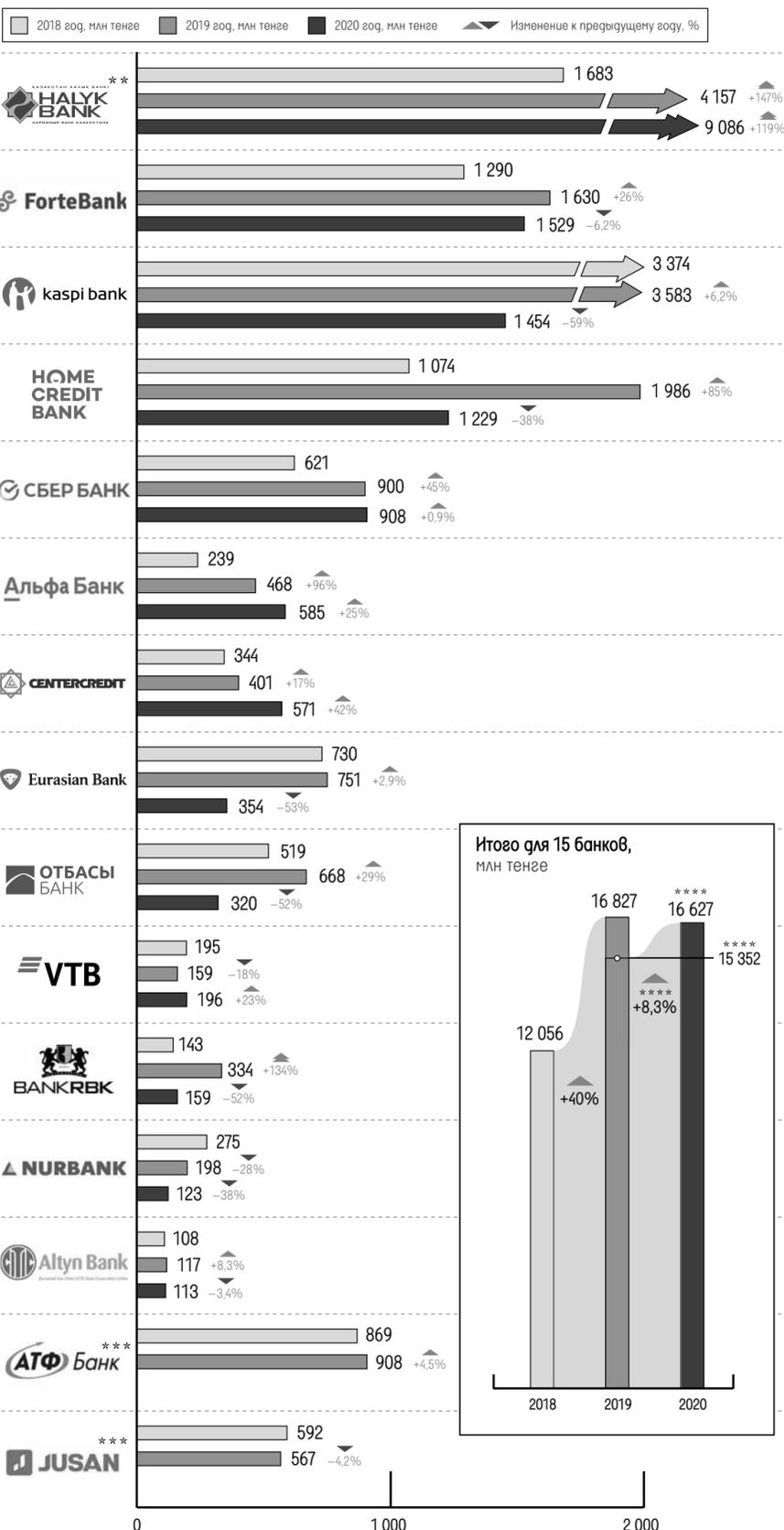
В Bank RBK «Курсиву» рассказали, что пандемия внесла коррективы во многие бизнес-процессы банка и в том числе привела к уменьшению рекламных расходов. «Были сокращены многие виды рекламы, например наружная реклама и реклама в кинотеатрах. В этих условиях еще большую роль стали играть диджитал-каналы продвижения, к преимуществам которых можно отнести возможность более точного таргетирования рекламных сообщений и проведение оценки эффективности кампа-

ний», – отметили в пресс-службе Bank RBK.

Kaspi Bank был самым крупным рекламодателем в секторе в 2018 году (с бюджетом 3,4 млрд тенге) и, возможно, оставался таковым в 2019-м (3,6 млрд тенге), поскольку расходы Халыка непосредственно на рекламу не раскрываются. В 2020 году рекламный бюджет Kaspi был урезан до 1,5 млрд тенге, в результате этот банк откатился на третью строчку в списке крупнейших рекламодателей сектора, пропустив вперед Forte. На запрос «Курсива» в Kaspi не ответили.

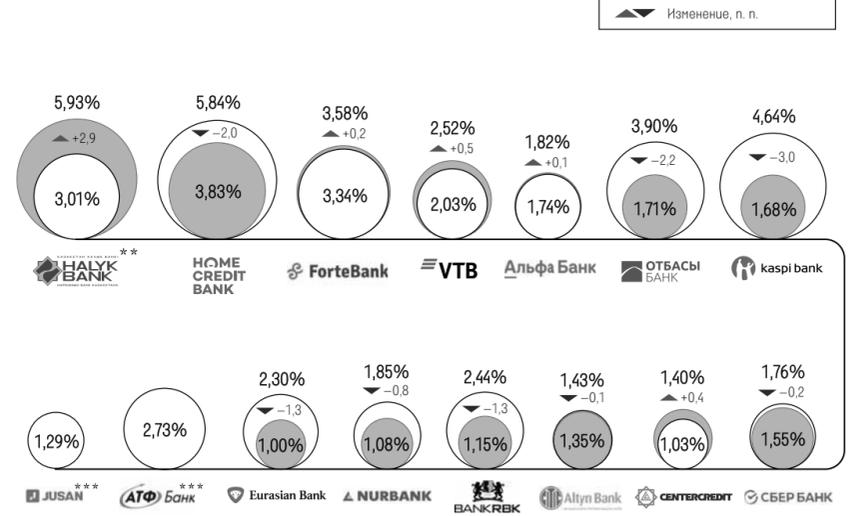
Примечательно, что снижение рекламной активности (не говоря уже о влиянии пандемии) не помешало банковскому сектору существенно нарастить совокупную прибыль, за исключением отдельных игроков. По данным Нацбанка (подготовленным на основе неконсолидированной отчетности БВУ по национальным стандартам), в 2020 году банки сообщают заработали 726 млрд тенге. По факту это меньше совокупной прибыли 2019-го, которая составила 791 млрд тенге. Однако надо учитывать, что отрицательный вклад в общий финансовый результат 2020 года внесла четверка убыточных банков, в которую вошли AsiaCredit (с годовым убытком в 4,7 млрд тенге), Capital (-4,9 млрд), Нурбанк (-48 млрд) и АТФ (-120 млрд). Совокупная прибыль остальных банков (без учета убыточного квартета) выросла с 795 млрд тенге в 2019 году до 904 млрд в 2020-м (+13,7%).

РАСХОДЫ БАНКОВ* НА РЕКЛАМУ И МАРКЕТИНГ



* Для банков, чей рекламный бюджет превышает 100 млн тенге.
 ** Включая расходы на программу лояльности.
 *** Аудированная финансовая отчетность за 2020 год в публичном доступе отсутствует.
 **** Без учета Jusan Bank и АТФБанка.
 Источник: годовая аудированная финансовая отчетность банков, расчеты «Курсива»

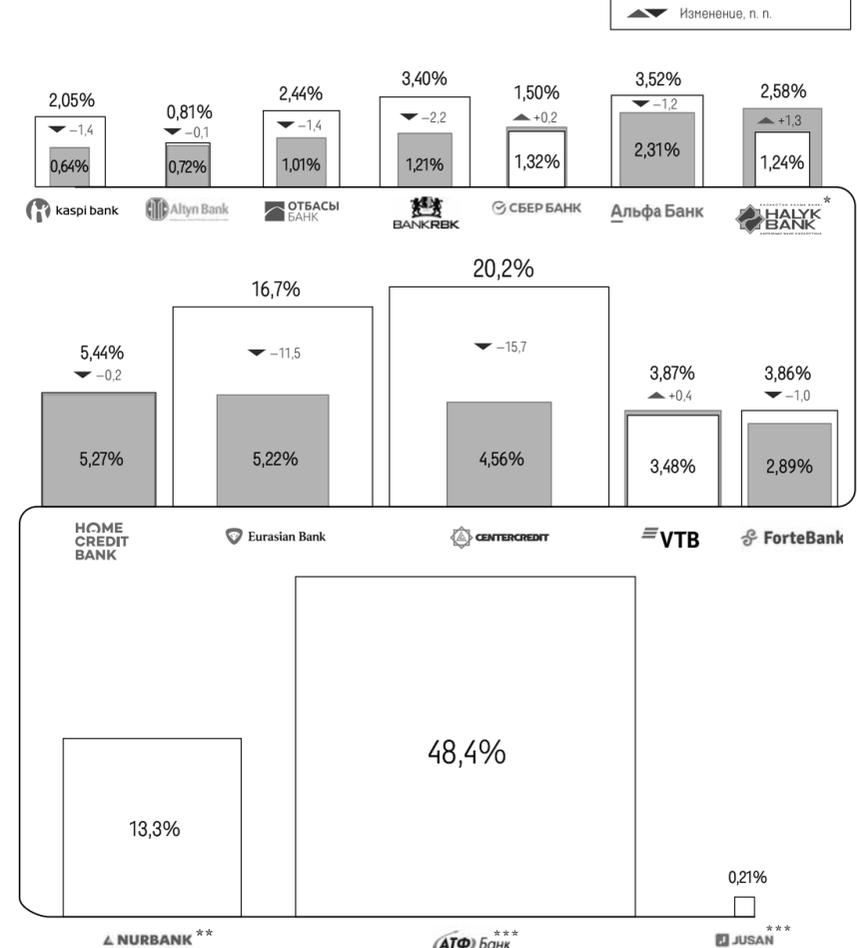
ДОЛЯ РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТА В ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДАХ* БАНКОВ, %



* Включая расходы на персонал.
 ** Включая расходы на программу лояльности.
 *** Аудированная финансовая отчетность за 2020 год в публичном доступе отсутствует.
 Источник: годовая аудированная финансовая отчетность банков, расчеты «Курсива»

Инфографика: Гангаль Сейткужанов для «Курсива»

ОТНОШЕНИЕ РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТА К ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ БАНКА, %



* Включая расходы на программу лояльности.
 ** В 2020 году банк получил убыток в размере 28 млрд тенге.
 *** Аудированная финансовая отчетность за 2020 год в публичном доступе отсутствует.
 Источник: годовая аудированная финансовая отчетность банков, расчеты «Курсива»

Инфографика: Гангаль Сейткужанов для «Курсива»

РЕСУРСЫ



Большая переплавка

Казахстанская металлургия за 30 лет прошла модернизацию, укрепив позиции наиболее стабильной экспортной отрасли экономики

Ключевые события рынка металлургической промышленности РК за 30 лет

1994 Павлодарский алюминиевый завод, Краснокаменское и Торгайское бокситовые рудоуправления переданы в управление акционерам Евразийской группы (ЕРГ) Александру Пашкевичу, Паточку Шодиеву и Алижану Ибрагимову

1995 Акционеры Евразийской группы создают ТНК «Казхром»
АО «Жезказганцветмет» было передано в управление компании Samsung C&T Deutschland GmbH
Комитетом на закрытом тендере приватизирован Исраи Интернэшнл, принадлежавший швейцарскому предпринимателю Лакшми Питулау

1996 Евразийская группа присоединила Соколво-Сарбайское горно-промышленное объединение (ССГПО); также создана Евразийская энергетическая корпорация, включающая Аксускую ГРЭС и разрез «Восточный»

1997 Создание на базе АО «Жезказганцветмет» АО «Казхром»

Зырянский свинцовый комбинат, Лениногорский полиметаллический комбинат и Усть-Каменогорский свинцово-цинковый комбинат объединены в корпорацию «Казцинк», контрольный пакет которой был приватизирован швейцарской Glencore International, менее 30% контролирует правительство РК

2004 Евразийская группа присоединила Майринский ГОК (производство марганца)

2005 «Казхром» торгуется на Лондонской фондовой бирже (LSE)

2006 Активы Евразийской группы преобразованы в холдинговую структуру ЕПРС с листингом на LSE и Казахстанской фондовой бирже (KASE)

2007 ЕПРС запустила первую очередь Казахстанского электролизного завода (62,5 тыс. тонн первичного алюминия в год)

Исраи Интернэшнл, позднее преобразованная в «Испитал Стил Темиртау», преобразована в «АрселорИспитал Темиртау»

2008 ЕПРС приобретает активы за рубежом – Серовский завод ферросплавов и 50% в бразильском производителе железорудного сырья Bahia Mineraso Limiteda

2009 ЕПРС покупает Central African Mining and Exploration Company – производителя меди, кобальта, бокситов и угля в Демократической Республике Конго

2010 ЕПРС приобретает 90% в производителе кобальта Chambishi Metals PLC в Замбии, 50% – в производителе кобальта Samtse (ДРК) и 12% – в производящие платины Northam Platinum Limited в ЮАР, а также завершила консолидацию Bahia Mineraso Limiteda

Введена вторая очередь КЭЗ, мощность увеличилась до 250 тыс. тонн алюминия

2011 «Казхром» проходит листинг на Гонконгской фондовой бирже

2013 Запущен аффинажный завод «Гу-Кен Алтын» мощностью в 25 тонн золота и 30 тонн серебра в год

Делистинг ЕПРС, создание ЕРГ

Запущен завод «ЕВРАЗ Каспиан Сталь» мощностью в 450 тыс. т металлургической заготовки

2014 ЕРГ продает Жайремский ГОК «Казцинку»

Группа «Казхром» реорганизована в две компании: частную (непубличную) – ТОО «Корпорация Казхром» и публичную – KAZ Minerals PLC, куда вошли новые проекты акционеров группы

ОНБ «Самрук-Казына» приобретает «ШанхайШин» и запускает инвест-проект по строительству ГОК

2015 Начало производства на Актогайском ГОК KAZ Minerals

2016 Запущено производство на Бозшакальском ГОК KAZ Minerals

2018 KAZ Minerals приобрела медный проект Башмакская на Чукотке

2019 Запущен ферросплавный завод YDD Corporation мощностью в 180 тыс. тонн

2021 KAZ Minerals приняла решение о делистинге с LSE, KASE, AIX

Горно-металлургический комплекс в Казахстане – особая отрасль. Это предприятия, формирующие рельеф социально-экономического облика страны – с доминирующими крупными предприятиями, высокими экспортными доходами, промышленными моногородами, экологическими проблемами и высоким потенциалом трудовых конфликтов.

Сергей ДОМНИН

Однако предприятиям отрасли удалось преодолеть кризис 1990-х без потрясений, а затем пройти модернизацию и нарастить технологическую сложность, выйдя на следующие переделы продукции. Затем настала пора доработки и запуска проектов на месторождениях, обнаруженных в советский период.

В ближайшие 10 лет отрасль, где заняты около 200 тыс. человек (горно-металлургический комплекс в целом), продолжит повышать операционную эффективность в условиях сокращающихся запасов и пуска все более и более сложных проектов.

Мощное эхо Союза

К распаду СССР горно-металлургический комплекс Казахстана подошел в виде нескольких групп крупных предприятий, включенных в цепочки поставок как производители руд и концентратов, которые направлялись на перерабатывающие мощности в другие союзные республики, прежде всего в РФ. Уже в позднесоветские годы эти предприятия были ориентированы на внешние рынки структурами, использующими зарубежное технологическое оборудование. Появившиеся к концу 90-х на их месте вертикально интегрированные корпорации стали лишь результатом фиксации этих цепочек в новом формате.

В результате возникшего уже в последние годы СССР товарного кризиса после обретения независимости РК крупные предприятия были вынуждены использовать бартерные схемы для выплаты зарплат работникам; в городах, связанных с одним предприятием (например, Темиртау), вводились корпоративные купоны. По-видимому, с конфликтом из-за распределения ресурсов от реализации металла было связано первое громкое заказное убийство в РК – директора Карагандинского металлургического комбината Александра Свищевского, который погиб в декабре 1992 года.

Правительство РК, в одночасье ставшее собственником нескольких промышленных гигантов, не могло найти эффективных инструментов контроля и управления. На фоне роста обязательств предприятий перед бюджетом участились хищения. Руководители предприятий зачастую проводили самостоятельную политику в личных интересах, оптимизируя налоговые платежи.

Таким образом, экспортная отрасль и ключевой налогоплательщик превращались в обузу бюджета и множители социально-экономические проблемы. Поэтому власти РК были заинтересованы в скорейшей приватизации металлургических гигантов.

Основной проблемой этого периода стала непрозрачность



Фото: Depositphotos/mdesert

приватизации. Было понятно, что определенные для разгосударствления активы стоят гораздо меньше своей балансовой стоимости, к тому же они нагружены обязательствами (в том числе просроченными) перед бюджетом, работниками и контрагентами. Когда суммы по договорам приватизации оказывались минимальными (десятки и сотни миллионов долларов), в обществе возникли обоснованные сомнения в честности таких сделок. Решения властей РК о передаче активов на закрытых тендерах не добавляли доверия ни властям, ни новым инвесторам.

Карагандинский металлургический комбинат был приватизирован на закрытом тендере в 1995 году за \$225 млн с расщепом на четыре года. Инвестор – индийский предприниматель Лакшми Миттал – рассчитывался за предприятие, изымая средства из денежного потока компании.

«Жезказганцветмет», предприятие которого до сих пор является ядром «Казхорма», в 1996 году был передан во внешнее управление «Самсунг Дойчланд ГмБХ». Произойти это потому, что большая часть кредиторской задолженности казахстанского предприятия приходилась на иностранную компанию, которая до получения статуса управляющей вложила в «Жезказганцветмет» около \$350 млн.

«Казцинк» был создан самим правительством, которое перед кризисом 2020 года металлургии были вынуждены снижать производство. Наименьшей стабильностью отличается отрасль черной металлургии, испытывающая более высокое давление локальных конкурентов, чем производители цветных металлов.

За 30 лет вес металлургии (без добычи руд) в ВВП сократился вдвое – с 16 до 8%. Как и во времена СССР, отрасль сконцентрирована в четырех основных регионах, где выплавляется

большая часть базовых металлов – Карагандинской, Восточно-Казахстанской, Павлодарской и Актобинской областях.

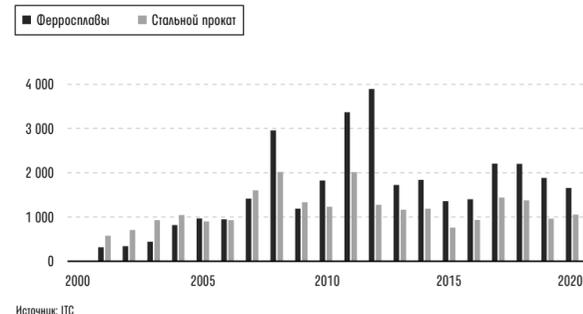
По мере стабилизации ситуации в экономике в отрасли стали появляться мощные национальные игроки. Период 2000–2010 годов был временем двух из них – «Ка-

захмыса» и Евразийской группы. Обе компании прошли трансформацию, превратившись из советских предприятий в современные рыночные, что еще важнее – им благоволили цены: бурный рост в Китае накачивал мировой спрос на промышленные металлы.

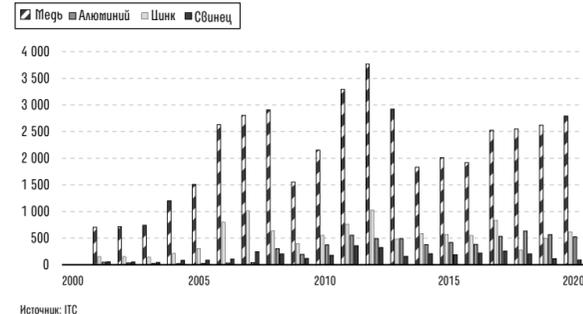
На фоне шестикратного (за 10 лет) роста цен на медь «Казхром» избавился от внешнего влияния, активы компании сконцентрировались в руках бывшего директора «Жезказганцветмета» Владимира Ким и его партнеры (они контролируют компанию до сих пор). В 2005 году «Казхром» прошел листинг на Лондонской фондовой бирже (LSE), став первым игроком отечественного ГОК на таком уровне.

Евразийская группа, в течение 10 лет (1994–2004 годы) консоли-

Экспорт ключевых продуктов черной металлургии РК, \$ млн



Экспорт ключевых продуктов цветной металлургии РК, \$ млн



На биржу, на завод

Динамика производства в отечественной металлургии относительно устойчивой стала лишь в последние пять-шесть лет. В 1990-х за серьезные спадами шли отскоки, сменявшиеся очередными спадами. В каждый из кризисов национальной экономики (кроме кризиса 2020 года) металлургии были вынуждены снижать производство. Наименьшей стабильностью отличается отрасль черной металлургии, испытывающая более высокое давление локальных конкурентов, чем производители цветных металлов.

За 30 лет вес металлургии (без добычи руд) в ВВП сократился вдвое – с 16 до 8%. Как и во времена СССР, отрасль сконцентрирована в четырех основных регионах, где выплавляется

«Казхром» и Евразийской группы. Обе компании прошли трансформацию, превратившись из советских предприятий в современные рыночные, что еще важнее – им благоволили цены: бурный рост в Китае накачивал мировой спрос на промышленные металлы.

На фоне шестикратного (за 10 лет) роста цен на медь «Казхром» избавился от внешнего влияния, активы компании сконцентрировались в руках бывшего директора «Жезказганцветмета» Владимира Ким и его партнеры (они контролируют компанию до сих пор). В 2005 году «Казхром» прошел листинг на Лондонской фондовой бирже (LSE), став первым игроком отечественного ГОК на таком уровне.

Евразийская группа, в течение 10 лет (1994–2004 годы) консоли-

дированная казахстанские активы в сферах производства железорудного сырья, ферросплавов и алюминия, в 2006 году вышла на LSE как холдинговая структура – ENRC. После этого она начала экспансию – в условиях мирового финансового кризиса и посткризисного восстановления ENRC приобретала активы в Африке (Демократическая Республика Конго) и Южной Америке (Бразилия), а также России. Совместить публичный статус и работу на развивающихся рынках «евразийцам» не удалось: в 2011-м ENRC ушла с фондового рынка, превратившись в непубличную ERG.

Делистингом закончилась и история «Казхорма»: в 2014 году от компании отделилась сохранившая публичный статус KAZ Minerals, куда вошли новые перспективные проекты, а оставшиеся активы вошли в непубличный ТОО «Корпорация «Казхром».

В конце 2000-х крупные проекты в металлургии начинают поддерживать окрепшее правительство РК: теперь оно не ищет инвесторов, а готово самостоятельно (через институты развития) финансировать проекты капитанов национального бизнеса.

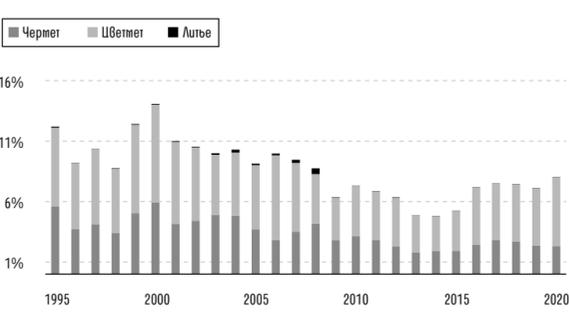
Ключевую роль в этой истории играет Банк развития Казахстана (БРК), созданный в 2001 году. В последние 20 лет он последовательно кредитует крупные проекты «евразийцев», KAZ Minerals и других металлургических компаний. Государство сужает средства под инвестиции в основной капитал дешевле, чем коммерческие банки. Важным условием получения такого финансирования является то, что итогом реализации проекта должен стать выпуск несырьевой продукции (желательно более высокого передела, чем уже имеющегося в стране предприятия), нацеленной на внешние рынки. По итогам 2020 года на ГКМ приходилось до 35% портфеля БРК (по стоимости займа).

Схема кредитования серии крупных проектов металлургии, избранная БРК, была следующей. Поскольку металлургии были ориентированы преимущественно на Китай, в сделках были заинтересованы финансовые институты Поднебесной. По наиболее распространенной модели Госбанк развития Китая кредитовал БРК, а тот – металлургии, которые приобретали часть инвестиционных товаров и заказывали определенный объем работ у китайских подрядчиков.

Ключевой проект этого периода у ERG – Казахстанский электролизный завод (КЭЗ), обе очереди которого были введены в 2007–2010 годах, а общая стоимость проекта превысила \$1 млрд тенге; проект модернизации производства ферросплавов обошелся в \$0,8 млрд. KAZ Minerals кредитовался в БРК для финансирования строительства Актогайского ГОКа (\$3,4 млрд).

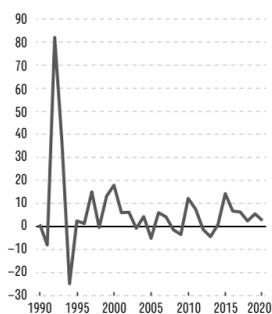
Не отставал от коллег по цеху и «Казцинк». БРК поддержал его проект строительства ГОКа на Жайреме в 140 млрд тенге. В 2011 году компания исполнила обязательства сделки 2005 года – запустила новый медный завод мощностью в 70 тыс. т, который уступает по объему крупнейшему в РК аналогу «Жезказганцветмету» (250 тыс. т), однако позволяет компании диверсифицировать продуктовую линейку за счет собственных перерабатывающих активов.

Выпуск в металлургии РК по отношению к ВВП, %



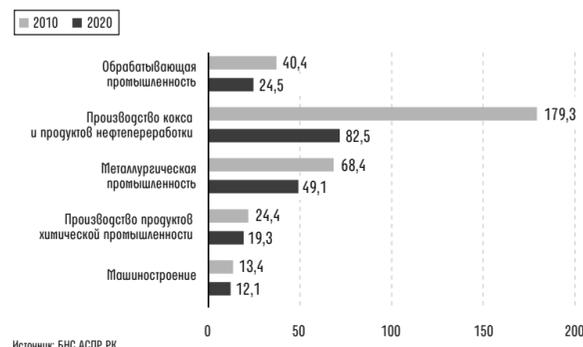
Источник: расчеты по данным БНС АБР РК

Динамика производства в металлургии РК, %



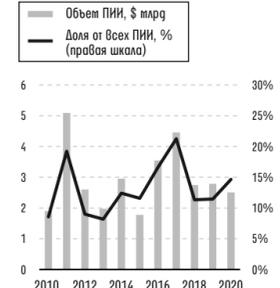
Источник: БНС АБР РК

Производительность труда в металлургии РК и других секторах в 2010–2020 годах, \$ тыс. на чел.



Источник: БНС АБР РК

Показатели валового притока прямых иностранных инвестиций в металлургию РК



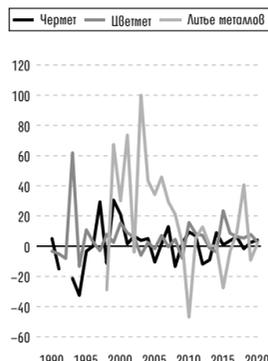
Источник: НБ РК

Динамика инвестиций в основной капитал металлургии РК, %



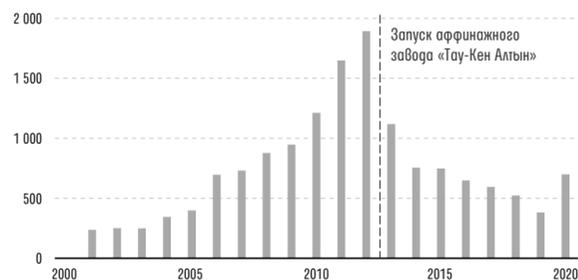
Источник: БНС АСПР РК

Динамика производства в отраслях металлургии РК, %



Источник: БНС АСПР РК

Объем экспорта драгоценных металлов РК, \$ млн



Источник: ИТС

Помимо крупных игроков в последние 10 лет были созданы малые металлургические мощности: завод по выпуску арматуры «ЕВРАЗ Каспий Сталь», ферросплавные заводы YDD Corrogation и Qazqarboп, аффинажный завод «Тау-Кен Алтын», ввод которого привел к сокращению экспорта сплава Доре (золото в слитках выкупает Национальный банк РК). Благодаря новым проектам уровень производительности труда в отрасли при трехкратном за последние 10 лет обесценения тенге снизился не критично. Если в 2010 году производительность труда в отрасли составляла \$68 тыс./чел., то в 2020-м – \$49 тыс., а, например, в целом по обрабатывающей промышленности этот показатель сократился почти вдвое – с \$40 до \$25 тыс.

Лучше уже было

За 30 лет независимости роль ГМК в казахстанской экономике не изменилась. Это по-прежнему одна из основных экспортных отраслей, на которую приходится около 24% национального экспорта (2020 год, включая руды и концентраты). Высокая динамика цен на экспортных рынках позволила частично компенсировать негативное влияние от снижения цен на нефть и объемов добычи черного золота в 2015–2016 и 2020 годах.

И хотя периоды пиковых значений экспортной выручки для многих предприятий остались в прошлом (в начале 2010-х), новый повышательный тренд на рынке металлов может ненадолго вернуть казахстанских металлургов в золотые денки. Мировые цены на железо и сталь к лету 2021 года выросли вдвое к докризисным, медь подорожала в полтора раза и находится вблизи исторических пиков, алюминий и цинк – на 15–20%. В краткосрочной перспективе это означает комфортные условия для казахстанских металлургов, привыкших работать на границе рентабельности.

Однако более отдаленное будущее казахстанского ГМК туманно. Главная проблема – истощение локальных запасов сырья. По данным, озвученным Минэкологии РК, коэффициент восполняемости запасов по твердым полезным ископаемым составляет 0,13.

В марте этого года прекратило работу Торгайское бокситорудное управление, поставившее сырье для Павлодарского алюми-

ниевого завода (ПАЗ) ERG. Судя по информации компании, на объектах другого добывающего актива – Краснооктябрьского БРУ – запасов на 10–20 лет. Если компания не введет новые месторождения, судьба ПАЗ и КЭЗ через 20 лет будет под вопросом.

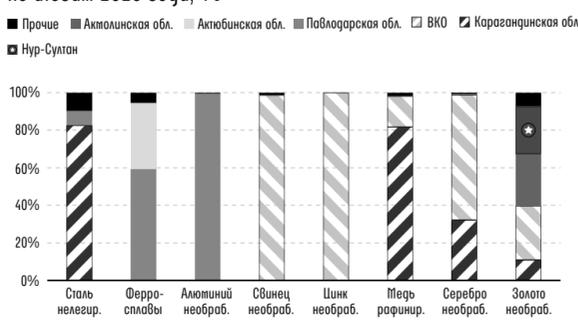
В финансовой отчетности «Казцинк» за 2019 год говорится, что срок действия рудников компании (речь идет о Малеевском, Риддер-Сокольном месторождениях) варьируется от одного до 21 года. Добывающие активы «Казхмыса» также планируется поддерживать до 2040 года – об этом говорится в стратегическом плане компании, представленном в декабре минувшего года. Это продлевает срок жизни медеплавильному заводу в Жезказгане, который также может рассчитывать на сырье с новых проектов KAZ Minerals.

Дефицит проектов внутри страны толкает казахстанские компании за рубеж либо на разработку крайне сложных проектов. Пример первого сценария – приобретение KAZ Minerals медного проекта Баимская на Чукотке. Риски проекта слишком высоки, что компания решила произвести делистинг с LSE.

Пример второго сценария – разработка месторождения полиметаллических руд Шалкия (крупнейшее в РК по запасам свинца и цинка) в Кызылординской области, за которую взялась нацкомпания «Тау-Кен Самрук». Руды месторождения, несмотря на хорошее содержание металла (свинца – 1,3%, цинка – 4,3%), труднообогатимы. Рудник в Шалкие работал до 2008 года, однако потом закрылся из-за снижения цен на свинец и цинк. Проект «Тау-Кен Самрука» предполагает строительство и запуск ГОКа на месторождении до конца 2022 года. Компания несколько раз меняла структуру проекта, из-за чего сроки ввода переносились.

Уже в перспективе 10 лет правительству и компаниям придется заниматься решением проблем моногородов вокруг предприятий ГМК. Отдельной проблемой для многих производителей станет введение норм углеродного регулирования в странах – импортерах казахстанского металла: большая часть ГМК сидит на угольной генерации, серьезной альтернативы которой в ближайшее десятилетие не предвидится.

Региональная структура производства основных металлов в РК по итогам 2020 года, %



Источник: расчеты по данным БНС АСПР РК



Фото: Depositphotos/kalinovsky

Желтая дюжина

Пять новых фабрик прибавят более 12% к производству золота

В Казахстане до конца 2023 года завершат строительство пяти золотоизвлекательных фабрик (ЗИФ). Предприятия вместе будут выпускать около 14,8 т золота в сплаве Доре.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

Таким образом, после 2022 года совокупное производство этого драгметалла может увеличиться на 3,7%, до 122,5 т, а после 2023-го – на 12,5%, до 132,9 т золота в сплаве Доре. В Казахстане в 2020 году из 118,1 т слитков Доре получили 69,8 т аффинированного золота.

Золотые новички

Строительство второй очереди ЗИФ АО «Golden Compass Capital» на месторождении Коккия в Жамбылской области должно завершиться в 2021 году. Такие данные приводит Министерство индустрии и инфраструктурного развития. Фабрика будет выпускать 430–570 кг золота в сплаве Доре ежегодно, то есть фактически удвоит производство. На существующих мощностях в 2020 году компания произвела 539 кг.

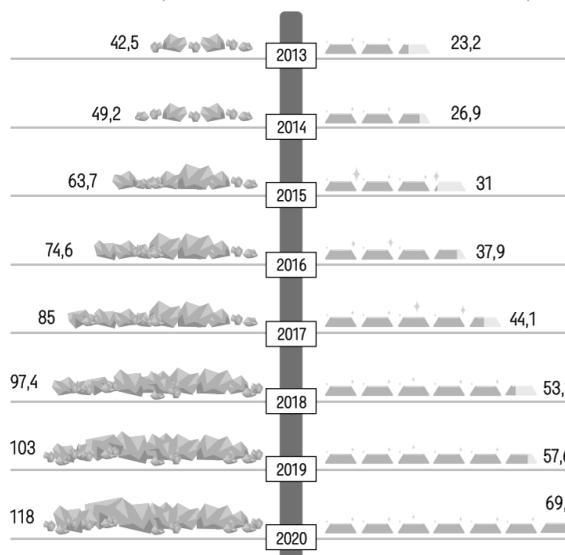
Golden Compass Capital с 2011 по 2013 год вела разведочные работы, после которых начала производство в 2013-м с переходом на промышленную добычу в 2015 году. Запасы месторождения Коккия оцениваются в 6,9 т золота. Продукция предприятия поставляется на столичный аффинажный завод АО «Тау-Кен Самрук». По данным местных властей, компания инвестировала в проект \$3 млн.

Второй проект – у ТОО «Eastern Gold», которое вкладывает 800 млн тенге в строительство ЗИФ на месторождении Родниковое в Восточно-Казахстанской области. Ежегодно компания планирует производить 150 кг золота в сплаве Доре. Изначально инвестор предполагал завершить строительство в 2020 году, однако сроки были сдвинуты на год.

Третий проект реализуется ТОО «RG Gold» (ранее ТОО «Райгородок»), которое входит в группу «Верный Капитал» бизнесмена Булата Утемуратова. Компания разрабатывает месторождения Новоднепровское, Северный и Южный Райгородок, ресурсы которых оцениваются в 170 т золота. Завершение строительства горно-металлургического комплекса в Акмолинской области ожидается в IV квартале 2022 года. ЗИФ стоимостью 160 млрд тенге будет перерабатывать 5 млн т первичной золотосодержащей руды в год.

После создания новой фабрики компания перейдет на переработку руды на более мощной площадке методом сорбционного выщелачивания (сейчас RG Gold

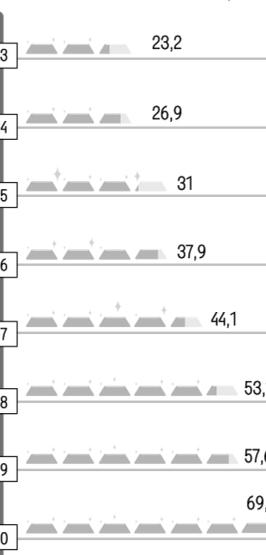
Производство необработанного золота в Казахстане, тонн



* Необработанное золото (сплав Доре).

Источник: АО «НПК «Тау-Кен Самрук», МИИР РК, Бюро национальной статистики

Производство аффинированного золота в Казахстане*, тонн



перерабатывает 2 млн т руды в год). В 2020 году компания произвела рекордные для себя 1868 кг золота в сплаве Доре. Таким образом, благодаря запуску новой ЗИФ компания увеличит производство в два раза, как минимум до четырех тонн.

Четвертый в списке – обогатительно-производственный комплекс драгоценных металлов на базе месторождения Акбент в Акмолинской области. ТОО «Aina Resources» приступило к строительству комплекса в январе 2019 года и планирует завершить его в ноябре 2023-го. Мощность ЗИФ составит 322,2 кг золота сплава Доре в год. Как сообщили «Курсиву» в областном акимате, стоимость проекта достигает 680 млн тенге, из которых 600 млн тенге – собственные средства компании и 80 млн тенге привлечено в виде банковского займа.

К строительству пятого проекта в апреле 2021 года приступила немецкая инвестиционная груп-

па Monterra Group AG. Она планирует создать горно-металлургический комбинат для освоения золотоносных месторождений Каратас-Майбулакской площади в Жамбылской области. Инвестор вкладывает 1,6 млрд евро, проектная мощность – до 10 т золота в сплаве Доре в год. Такой объем производства делает Monterra крупнейшим проектом среди строящихся ЗИФ в Казахстане. Решению возводить комбинат предшествовали пять лет геологоразведочных работ. Вести ГОК в эксплуатацию планируется в 2023 году.

Это неполный список запланированных проектов. «Казахалтын» (в составе «Алтыналмас») планировал запуск в 2021–2022 годах двух золотоизвлекательных фабрик на месторождениях Аксу и Бестобе. Однако по решению Министерства экологии возведение объектов приостановлено: власти объявили, что компания начала строительство

предприятий без прохождения государственной экологической экспертизы.

Единый покупатель

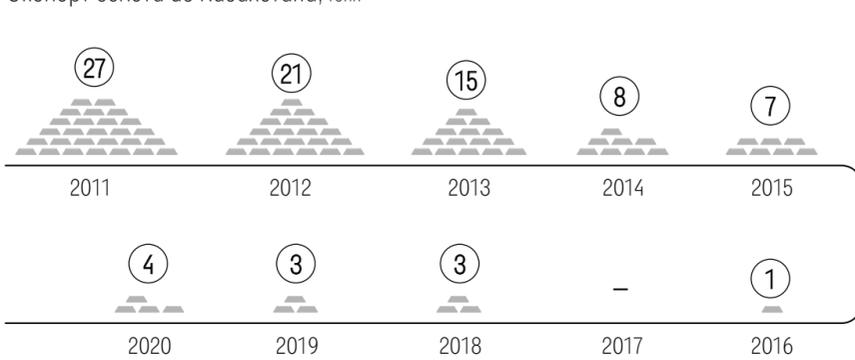
В Казахстане, согласно перечню недропользователей Министерства индустрии и инфраструктурного развития, выдано более 50 контрактов на добычу и разведку золота. Крупнейшими недропользователями по золоту в стране являются «Казцинк» (месторождение Васильковское), Polymetal (Кызыл и Варваринское) и «Алтыналмас» (Акбай и другие). Вместе они производят около 40 т золота в год.

Все производители золота обязаны осуществлять аффинажную переработку золота Доре на территории Казахстана. Компании могут вывезти металл за рубеж для дальнейшего передела только при отказе казахстанских аффинажных заводов принять золото из-за нехватки свободных мощностей или отсутствия технической возможности. Таким образом, все золото, получаемое на новых ЗИФ, будет перерабатываться внутри страны на трех аффинажных заводах: столичном «Тау-Кен Алтын» (дочернее предприятие нацкомпания «Тау-Кен Самрук»), заводе «Казцинк» в Усть-Каменогорске и драгметалльном цехе Балхашского медеплавильного завода корпорации «Казхмыс».

Готовая продукция в виде аффинированного золота будет продана Национальному банку РК для пополнения золотовалютных резервов, так как государство обладает приоритетным правом на его покупку. На сегодняшний день почти 100% аффинированного золота приобретает Центробанком.

С 2013 года производство аффинированного золота в Казахстане увеличилось в три раза – с 23,2 до 69,8 т. Как отмечается в годовом отчете «Тау-Кен Самрука», рост обусловлен запуском новых месторождений и расширением объемов производства на действующих площадках, а также стабильным спросом со стороны Нацбанка.

Экспорт золота из Казахстана, тонн



Источник: ИТС по данным ЕЭК и база данных ООН по статистике торговли товарами

Инфографика: Ганаль Сейтжанов для «Курсива»

Банки прирастают госуслугами

Финансовые институты ищут точки роста в государственных сервисах

Казахстанские банки начали активно внедрять в своих мобильных приложениях государственные услуги и сервисы. С одной стороны, это помогает им удерживать клиентов в своих экосистемах. С другой, позволяет получить больше данных, чтобы улучшить банковские продукты.

Юрий МАСАНОВ

Тренд на govtech

К концу 2020 года в государственном реестре было почти 700 услуг, из которых 85,5% можно получить онлайн. Курс на govtech – перевод госуслуг или элементов регулирования в цифровые каналы – Казахстан взял еще в 2000-х. Например, как отмечает глава финтех-хаба МФЦА, бывший заместитель председателя государственного холдинга «Зерде» Павел Коктышев, портал электронного правительства eGov.kz запустили в 2006 году. Также в госорганах и нацкомпаниях внедряли системы электронного документооборота – это первый шаг к автоматизации и роботизации рабочих мест.

Но переломным стал 2018-й, когда заработала государственная программа «Цифровой Казахстан». «Появился eGov Mobile как комфортная мобильная экосистема для предоставления госуслуг», – отмечает Коктышев. Эту платформу можно считать govtech в том виде, как его представляют за рубежом.

В 2020 и 2021 годах чиновники пошли дальше, начав искать новые каналы для продвижения госуслуг – в сервисах, которыми граждане пользуются постоянно.

«Поэтому госуслуги появились в приложениях Kaspi и Народного банка, в других сторонних сервисах. В этом была и большая роль государства, которое стимулировало такое сотрудничество», – подчеркивает Коктышев.

Важным шагом к предоставлению госсервисов на сторонних платформах стал переход государства от сбора информации о гражданах и бизнесе к интеграции этих баз данных и внедрению аналитики. И теперь этими возможностями пользуются банки, что делает их экосистемы более привлекательными для клиентов.

«Новые банки, например Freedom Finance Bank, куда недавно перешел Аблайхан Оспанов (бывший вице-министр цифрового развития – «Курсив»), могут быстро развить конкурентное преимущество на базе неявных банковских сервисов. Потому что в части беззалоговых кредитов и расщек уже сложно (конкурировать – «Курсив»). Но кто сказал, что это единственное конкурентное преимущество, которое может дать финансовая организация?» – отмечает Павел Коктышев.

С таким мнением соглашаются и на рынке. Советник председа-



Фото: Илья Ким

теля правления Freedom Finance Bank Аблайхан Оспанов говорит, что до определенного момента в цифровизации каждый сектор действовал самостоятельно. Государство создавало свои сервисы, которых на сегодня уже более 700 видов, а финансовая сфера развивалась, улучшая свои продукты.

«Но когда практически все достигли некоего потолка, появилась потребность во взаимодействии, чтобы получать лучшие результаты», – считает Оспанов.

Государство уже успело собрать большие объемы персональных данных, чтобы быстро предоставлять населению услуги. В то же время негосударственные компании, не имея доступа к этим данным, были вынуждены собирать их вручную, что создавало бумажную волокиту. Сейчас государство начало делиться своими данными, взамен получая информацию от финансовых институтов. Это поможет повысить качество жизни населения в любой сфере, считает Аблайхан Оспанов.

«Наша задача – обеспечить удобный обмен информацией между банком и государством», – говорит он.

Выходят за границы

У банков есть сразу несколько стимулов внедрять у себя госуслуги. В их числе удержание клиентов, расширение списка услуг, которые они могут получить через мобильный банкинг, и даже привлечение новых пользователей.

В самом внедрении госсервисов можно отметить два момента. Первый – кадровый. Нередко игроки финансового сектора приглашают людей из государственного, и, наоборот, в госсектор приглашают специалистов с рынка для ускорения интеграции между двумя сферами. Такой обмен помогает передавать опыт и наработанные практики.

С начала 2021 года сразу несколько чиновников, ответственных за цифровизацию, перешли в менеджмент банков. Например, уже упомянутый Аблайхан Оспанов, а также бывший вице-министр труда и соцзащиты Нариман Мукушев, ныне работающий управляющим директором в Народном банке.

Оба они пришли в финансовые институты именно для продвижения цифровых сервисов и, в том числе, govtech-направления. «Моя задача заключается в упрощении государственных сервисов и услуг для населения через банк», – написал Нариман Мукушев в своем instagram-аккаунте по случаю выхода на новую работу.

Второй момент – это необходимость правильной интеграции платформ государства и банков. В Kaspi.kz, одном из лидеров по развитию govtech-направления, отмечают, что за всеми госуслугами в мобильных приложениях стоит большая работа по интеграции разных источников данных.

Например, по проекту онлайн-регистрации ИП была проведена интеграция информационных систем Министерства цифрового развития, Kaspi.kz, Комитета доходов и государственной базы данных «Е-лицензирование».

Для запуска сервиса регистрации сделок по купле-продаже автомобилей Kaspi.kz работал с министерствами цифрового развития и внутренних дел. Когда продавец снимает автомобиль с учета в мобильном банке, сервис проводит проверку транспорта на наличие обременений, штрафов и налоговой задолженности. Если есть неоплаченные налоги и штрафы, продавец может сразу оплатить их через приложение. Покупатель, в свою очередь, переводит деньги за покупку, оплачивает пошлины, ставит

автомобиль на учет и выбирает государственный номерной знак онлайн.

Уже после совершения сделки можно забрать готовые документы и номера в специализированном ЦОНе. Раньше для всех операций со снятием-поставкой на учет в спецЦОН нужно было идти лично.

Привлечь и удержать

«Курсив» поговорил с игроками рынка о том, зачем банки все активнее занимаются внедрением у себя государственных сервисов. Антон Мусин, первый заместитель председателя правления Halyk Bank, рассказал, что у фининститута есть интерес повысить клиентскую активность в цифровых каналах и приложении Halyk Homebank.

«Мы понимаем, что располагаем довольно большим цифровым клиентским трафиком и это одно из наших ключевых стратегических преимуществ. Мы хотим его сохранить и увеличить за счет дополнительного подключения государственных сервисов», – подчеркнул Антон Мусин.

Еще один момент – это желание реализовать финансовые и нефинансовые сервисы с подключением госуслуг для улучшения качества этого сервиса. Например, в сервисе «Онлайнбанк» можно открыть счет юридического лица с одновременной регистрацией ИП. С одной стороны, это облегчает жизнь клиенту, а с другой, помогает банку лучше продавать банковские продукты и услуги.

Сейчас в банке Halyk Bank уже реализован онбординг физлиц с запросами в государственную базу данных физлиц, онлайн-регистрация ИП, интеграция с Ashyq. В ближайшее время в банке обещают запустить онлайн-регистрацию автомобилей, а также доступ к цифровым документам, чтобы у клиентов была возможность предъявлять

их как в отделениях банка, так и в других местах, где это нужно. К концу этого года планируется расширить число госсервисов, к которым подключат банк.

«Мы хотим, чтобы наши цифровые продукты, где нужны госуслуги, можно было получить дистанционно, используя лишь цифровую подпись, напрямую из нашего приложения, бесшовно и незаметно для пользователя – когда обращение в госорганы происходит автоматически и все проверки мы проводим сами в цифровом формате», – отмечает Антон Мусин.

По аналогичному пути идет и Freedom Finance Bank, говорит советник главы фининститута Аблайхан Оспанов. По его мнению, в лидерах сейчас будет тот банк, который предоставляет максимально удобные и простые сервисы.

«Главным образом, я занимаюсь бесшовной интеграцией

между банком и государством. Наша основная цель сейчас – все перевести в онлайн, чтобы клиенты не тратили время на поход в банк и общение с менеджерами банка. Исключив человеческий фактор и автоматизировав принятие решений, мы сможем сделать процессы более быстрыми и прозрачными», – считает Аблайхан Оспанов.

Значимость интеграции между государством и банками можно показать на примере удаленной биометрической идентификации, которой сейчас занимаются все финансовые институты. Раньше идентификацию клиента проводили исключительно менеджеры банка, но это было неудобно – человек должен был приходиться в отделение.

«Благодаря удаленной идентификации клиенты могут получить услугу в банке ночью, в выходной день и даже находясь в другой стране – нет очередей и временные рамки перестают иметь значение. Также система автоматически принимает решение, что это именно тот человек, чьи документы подаются, возможность ее ошибки в сотни раз ниже, чем у людей», – добавляет Оспанов.

Кроме того, банкам интересны персональные данные, которые собирает и хранит государство. При таком количестве информации появляется возможность построить систему аналитики для принятия решений по выдаче продуктов. Поэтому, отмечает Аблайхан Оспанов, сейчас в банки привлекается много специалистов по data science, чтобы они могли анализировать огромный поток данных, который генерируется в госсекторе.

«Для дальнейшего развития интеграций должно становиться больше. Это могут быть сервисы, связанные с владением автотранспортом, налоговыми отчислениями, получением лицензий и разрешений. И задача именно нашего банка – максимально перевести все в цифровой формат», – говорит советник главы Freedom Finance Bank.

Объявления

1. ТОО «Petromarket Systems», БИН 111140016748, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Байтурсынова, д. 5, кв. 1702.
2. ТОО «Lamerel Premium», БИН 121240002684, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Жарокова, д. 275А.
3. ТОО «First Engineering Bureau», БИН 151040006952, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Тауелсыздық, 34. Тел. +7 702 201 00 57.
4. Объединение собственников имущества «Жетысу-2-32», БИН 210440038282, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по тел. +7 707 823 56 02.
5. ТОО «Green Agro», БИН 120740008113, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актау, мкр. 6, д. 22, кв. 25. Тел. +7 707 777 10 18.
6. ТОО «Аманат 24», БИН 190340000770, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Брусиловского, 24/1. Тел. +7 707 777 14 10.
7. ТОО «RKgroup», БИН 150640019597, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Достык, д. 12, кв. 139. Тел. +7 701 943 95 71.
8. ТОО «Грейд Касль», БИН 000440001284, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, г. Нур-Султан, пр. Тауелсыздық, д. 24Б, кв. 57. Тел. +7 701 995 40 50.

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



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

«Семья купила до карантина двухкомнатную квартиру за 9,4 млн тенге, в августе 2020-го продала ее уже за 11,3 млн тенге, а сейчас такую квартиру я бы продал за 13 млн тенге», – рассказывает риелтор из Уральска. Такая ситуация типична не только для Уральска, но и для Шымкента с Карагандой, где цены растут быстрее, чем в среднем по Казахстану.

Акмарал ШАХМЕТОВА,
Наталья КАЧАЛОВА

Если в среднем по республике жилые квадраты подорожали за два года на треть, то в перечисленных выше городах цены на жилье подскочили в полтора-два раза. «Курсив» узнал у участников регионального рынка причины столь стремительного роста цен.

Шымкент, Караганда и Уральск расположены в разных частях страны, но все три города – в лидерах роста цен на жилье. В то время как в целом по стране цены на вторичное жилье с 2019 года выросли на 37%, в Шымкенте они увеличились на 86%, в Уральске – на 71%, а в Караганде – на 56%.

Новостройки в Караганде и Уральске в этот период также дорожали сильнее, чем в других областных центрах. При среднем показателе в Казахстане, составляющем +19%, новое жилье в Караганде и Уральске подорожало почти на треть. И лишь в Шымкенте цены на новостройки за этот период выросли ниже рынка – на 11%.

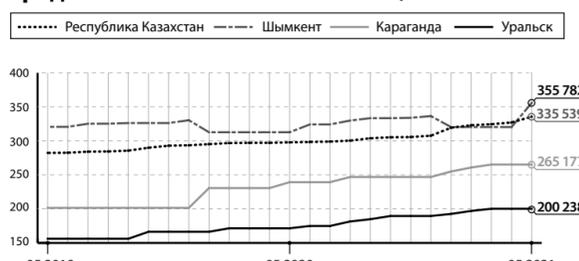
Во всех трех городах, как и в стране в целом, цены вверх толкают такие факторы, как урбанизация, инфляция и подорожание строительных материалов, а также программа частичного снятия пенсионных накоплений (она сыграла свою роль в начале 2021-го). Но у каждого города есть и собственные «драйверы роста». Так, карагандинцы удорожание жилья связывают с чередой исков

Средняя стоимость вторичного жилья, тыс. тг/м²



Источник: БНС АСПР РК

Средняя стоимость нового жилья, тыс. тг/м²



Источник: БНС АСПР РК

Тройка лидеров

Почему цены на жилье в Уральске, Шымкенте и Караганде растут быстрее, чем по стране



Фото: Depositphotos/Orendovskaya Ylyana

подниматься позже. В Шымкенте много нефтяников, которые работают вахтовым методом в Актау. У них большая белая зарплата и, как следствие, большие пенсионные накопления. После ситуации с ЕНПФ именно они повысили рост цен на жилье. Нефтяники были готовы покупать по любой предложенной им цене», – рассказывает риелтор.

Уральский дефицит

В Уральске с населением 320 тыс. человек 2,6 тыс. многоквартирных домов. Обеспеченность жилыми квадратами самая большая из трех рассматриваемых городов – на каждого уральца приходится 26,1 кв. м жилья.

К маю 2021 года стоимость «квадрата» на вторичном рынке достигла 273,1 тыс. тенге, прибавив с начала года рекордные 36%, за два минувших года рост цен на «вторичку» составил 71%. Цены на новое жилье – 200,2 тыс. тенге – с начала года прибавили 6%, а за два года – 28%.

Риелтор агентства «Шанырак» Артем Хрокалов отмечает, что в Уральске цены стали активно расти в мае 2020 года.

«Карантин сняли – начался резкий спрос, народ скупал буквально что попало. Этот ажиотаж и вызвал искусственное завышение цены. Живой пример: семья из Актау купила в Уральске через мою компанию до каран-



Источник: БНС АСПР РК

тина двухкомнатную квартиру в старом доме за 9,4 млн тенге. В августе 2020 года они попросили меня продать эту квартиру, и я продал ее за 11,3 млн тенге. Причем денег она в нее не вкладывала. Сейчас такую квартиру я бы продал уже за 13 млн тенге», – уверен Хрокалов.

По словам собеседника, в Уральске 90% сделок по купле-продаже квартир осуществляется через программы ипотечного кредитования. При этом население заинтересовано в новостройках, дефицит которых разогрел рынок.

«У нас в городе всего две-три строительных компании», – объясняет он небольшое количество нового жилья.

Директор строительной компании из Уральска «Болашак-Т» Аскар Кошанов называет рост цен новостроек в городе органичным следствием общего подорожания стройматериалов и приграничного статуса города. «Цены на продукты, на проезд повышаются, рабочие начинают требовать увеличения зарплаты. Сейчас объявили, что дорожает электроэнергия, а она потащит за собой цены на цемент и прочие стройматериалы. Я уже не говорю про арматуру: в Уральске мы импортозависимы от России, составной прокат, металл сложной конфигурации, трубы, швеллера, утеплители мы возим оттуда. Цены – от 550 тыс. тенге за тонну. Откуда будет доступное жилье? А люди в Уральске нуждаются в новом жилье, жилищный фонд изношен», – отмечает Аскар Кошанов.

Владелец строительной компании «СВ-плюс» Сабит Утебаилов подтверждает слова Кошанова.

«Если в прошлом году мы брали цемент по 17 тыс. тенге за тонну, в этом году берем за 32 тыс. за тонну. Ну и, конечно, в Уральске проблемы с логистикой, мы территориально находимся на «отшибе» и нам не достается ничего из строительных материалов местного производства, приходится возить их из России», – констатирует застройщик.

КАРАГАНДА

Население
501 тыс.



8,3 тыс.
Многоквартирных домов



21,8 тыс.
Частных домов



20,6 м²/чел.
Обеспеченность жильем



Источник: БНС АСПР РК

зала существенного влияния на рынок жилья в Караганде.

Шымкентские нефтяники

Жилой фонд Шымкента с населением 1,1 млн человек представлен в основном частными домами – их в городе 126,3 тыс. против 4,6 тыс. многоквартирных домов в Шымкенте почти вдвое меньше. Обеспеченность жилыми квадратами в Шымкенте выше, чем в Караганде – 24,1 кв. м на человека.



Фото: Depositphotos/oskarcalero

Цены на жилье в мегаполисе – одни из самых высоких в стране. В мае квадратный метр в новостройке в среднем обходился покупателям в 355,8 тыс. тенге, во вторичном жилье – в 336,4 тыс. тенге. За два прошедших года цены на вторичное жилье в городе практически удвоились, взлетев на 86%. Только за 2021 год рост цен составил 21%.

При этом цены на новостройки в городе растут умеренно – ниже среднего по стране: за последние два года они прибавили 11%, а в первом полугодии 2020 года цены на новое жилье даже снизились.

«Тут, скорее всего, сказались пандемия и старт продаж новостроек в «Шымкент сити» (новый, удаленный от центра район в Шымкенте – «Курсив»), где жилье продавалось по более низким ценам, чтобы активно начать заселение этого района», – комментирует аналитик VI Development Лейла Ахметова.

Представители стройрынка считают, что в ближайшее время новостройки станут дорожать более динамично из-за появления нового крупного игрока (в 2019 году VI Group вышел на рынок города-миллионника) и подорожания стройматериалов.

«Эта компания (VI Group) вошла на наш рынок с большими инвестициями – около \$200 млн, и местные продавцы стройматериалов стали ориентироваться на них, искусственно завышая цены. Кроме того, из России начали завозить меньше металла, потому что у них активизировался внутренний рынок строительства, а отечественная арматура

не подходит по ГОСТам», – рассказывает финансовый директор строительной корпорации «Сити Строй» Жигер Амренов.

Что касается «вторички», представленной в основном домами советской постройки, то ее популярность среди шымкентцев выше. Как объяснил руководитель риелторской компании Royal Invest Нуржан Сулейменов, вторичное жилье считают более качественным и удобным, чем большинство новостроек.

«Раньше дома строили на века, поэтому люди покупают квартиры в домах 60-х годов постройки. И люди мирятся с тем, что там меньше квадратов. К тому же, в южных регионах не любят современные студии: у нас кухня должна располагаться отдельно. В домах, построенных в 2015-м и позже, буквально через год-два начинаются проблемы: потолки трескаются, подвалы топят. Застройщики экономят, ведь бизнес есть бизнес», – отмечает Сулейменов.

Резкое подорожание вторичного жилья, по мнению риелтора, спровоцировали нефтяники, скупающие его на пенсионные «излишки». «Сам факт пандемии не сыграл особой роли в повышении цен на жилье: квартиры покупались и продавались в обычном режиме. Цены стали



Источник: БНС АСПР РК



Фото: Depositphotos/Coastline

налоговых органов, шымкентцы считают, что спрос на жилье взвинтили нефтяники, а жители Уральска «обвиняют» в подъеме цен скудное предложение по новостройкам.

Карагандинские помогайки

Жилой фонд Караганды с населением чуть более 500 тыс. человек – это 8,3 тыс. многоквартирных жилых домов и 21,8 тыс. – частных. На каждого карагандинца приходится 20,6 кв. м.

Почти 96% карагандинских высоток – дома из силикатного кирпича и панельные дома советской постройки. С 1991 по 2015 год в городе в среднем появлялось 50–90 новых многоэтажных домов, а в последние пять лет темпы строительства замедлились – сейчас ежегодно в городе вырастает не более 25 многоэтажек.

В мае 2021 года, по официальным данным, средние цены за квадратный метр в новостройках достигли 265,2 тыс. тенге, прибавив с начала года 18,3 тыс. тенге, или 7,4%.

Еще большие изменения коснулись вторичного жилья – в мае 2021 года цена на «вторичку» достигла рекордных 292,5 тыс. тенге за «квадрат», прибавив с начала года 50,3 тыс. тенге, или 21%. За два минувших года вторичное жилье подорожало на треть.

Рост цен на новостройки в 2020–2021 годах спровоцировало увеличение затрат застройщиков, в том числе подорожавшая рабочая сила и череда исков налоговых органов, приведшая к крупным налоговым доначислениям, считает участники рынка.

«Раньше у нас строительная сфера держалась именно на иностранных рабочих, а сейчас начались ограничения по ввозу иностранной рабочей силы. Соответственно, местные строители подняли цены на свои услуги. Вторая причина – необоснованные штрафы и налоговые доначисления в отношении бизнесменов, в том числе и строительных компаний. В Караганде прошел ряд громких судебных процессов по этому поводу. Все эти дополнительные расходы застройщиков потом влияют на стоимость жилья», – перечисляет директор филиала Союза строителей Казахстана по Карагандинской области и частный застройщик Толеген Ашимов.

«Застройщики заняты судами, счета многих фирм арестованы, из-за этого все они терпят издержки», – соглашается директор Ассоциации застройщиков Карагандинской области Найля Каирбекова.

Руководитель отдела продаж карагандинского агентства недвижимости ЦАН Евгений Кобыляцкий отмечает, что весной 2020-го начался первый подъем цен, связанный с повышенным спросом на жилье.

«Люди поняли, что деньги нужно вкладывать не в путешествия и развлечения, а в стабильность. А недвижимость – всегда стабильна. – В тот же период на рынке появились компании, которые помогают людям составлять заявки на ипотечное кредитование, в народе их называют помогайками. Эти помогайки тоже «разогрели» спрос», – считает риелтор.

При этом программа снятия пенсионных накоплений, по мнению Кобыляцкого, не ока-

LIFESTYLE

Ежегодная церемония вручения наград Fragrance Foundation – парфюмерного аналога премии «Оскар» – во второй раз прошла в режиме онлайн. Судя по настрою участников мероприятия, которое состоялось 10 июня, парфюмеры намерены стать сегодня «сильнее, чем когда бы то ни было», – так сказала в своем вступительном слове Линда Леви, президент ассоциации The Fragrance Foundation.

Гульнар ТАНКАЕВА

Парфюмерный «Оскар»

Какие ароматы стали лучшими в 2021 году

Первый вдох

Эту некоммерческую организацию создали в 1949 году пять знаменитых брендов: Chanel, Coty, Elizabeth Arden, Guerlain и Helena Rubinstein. С понятной целью – «популяризировать ароматы во всех формах, по всем каналам, по всему миру» (цитата с официального сайта The Fragrance Foundation). Одним из таких каналов и стало вручение своего рода «Оскара» в парфюмерии.

Первая церемония прошла в Нью-Йорке, в знаменитом отеле Plaza, в 1973 году. В Большом балльном зале собрались всего 250 человек, чтобы чествовать Chanel No.19 (женский аромат года в категории «Люкс»), Azurée от Estée Lauder (средство для тела), Audace от Parfums Rochas (женский аромат года в категории «Престиж»). Уже через год количество номинаций удвоится, и, конечно, появится «Мужской аромат года» – им станет YSL for Men от Yves Saint Laurent.

С тех пор список призовых категорий только расширялся, добавился «Зал славы» – для ароматов, которые остались в истории, «Лучший дизайн флакона», «Ароматы для дома», «Лучшая медиакампания», «Парфюмерный прорыв» и т. д.

За 48 лет существования премии было несколько вариантов собственно самих призов, и самый впоследствии известный был представлен в 2006 году – прозрачный кристалл, имитирующий поверхность воды с расходящимися по ней кругами. По задумке автора, их «нарисовала» упавшая на прозрачную гладь капля парфюма – именно так на нас действуют ароматы: всего капля – и кругами расходятся настроение, энергия, удовольствие. Разработало приз французское дизайнерское агентство QSLD Denis Boudard, известное своим сотрудничеством со зна-



тием звезд, от **Ким Кардашьян** до **Пэрис Хилтон** – настоящим парфюмерным «Оскаром». И когда в прошлом году вместо шоу был предложен формат вебинара – понятно, почему за трансляцией следили лишь около 300 человек со всего мира.

Палитра ароматов

В 2021-м количество зрителей увеличилось в 10 раз, но этого по-прежнему недостаточно: президент The Fragrance Foundation **Линда Леви** очень надеется на возвращение «живых» мероприятий. Еще в своем прошлогоднем интервью перед первой онлайн-церемонией награждения она выражала уверенность, что премия «найдет дорогу обратно», поскольку парфюмерный «Оскар» довольно широко освещается в СМИ. А пока это невозможно, знаменитости из парфюмерной индустрии и шоу-бизнеса снова объявили победителей Fragrance Foundation в прямом эфире.

Ароматами 2021 года в категории «Люкс» были названы А

теплыми – бергамота, амбры, ванили и шалфея, что создало аромат в меру сладкий и в меру терпкий.

Ароматом года унисекс в этой же категории стал Tobacco Mandarin от Byredo. Парфюмерные критики уже оценили неожиданное и немного странное сочетание нот – от мандарина и кориандра до табака и агарового дерева. Впрочем, шведский бренд с самых первых своих шагов (в 2006 году) удивляет неординарностью. Даже своим названием, которое означает примерно следующее: «выражать эмоции и воспоминания ароматами».

Ароматами года в категории «Престиж» стали новинки знаменитых домов – My Way от Giorgio Armani (женский), Dior Homme Eau de Toilette (мужской), Black Orchid Parfum от Tom Ford (унисекс).

В «Зал славы» в 2021-м попала **Изабелла Росселлини**, легендарное лицо аромата Trésor de Lancôme (кстати, она была и одной из ведущих церемонии). Актриса рассказала, как влюбилась в Trésor «с первого вдоха», еще не зная, что парфюмера **Софию Гроссман** на создание этого аромата вдохновил фильм «Касабланка», где одну из главных ролей сыграла ее мать, великая **Ингрид Бергман**.

Еще из интересного – получение Christian Louboutin премии «За лучший дизайн флакона в категории люкс»: его аромат Loubrouge, созданный известным парфюмером **Мари Саламань**, заключен в ярко-красное стекло (цвета знаменитой подошвы **Кристиана Лубутана**) и закрыт серебристым колпачком, на котором – правильно, туфелька на высоком каблучке, попирающая земной шар.

Кстати, второй обладатель награды в этой номинации (в категории «Престиж и популярность»), Perfect Eau de Parfum от Marc Jacobs, тоже использовал в своем дизайне туфли на высоком каблучке. Но в случае с Marc Jacobs эта обувь, а еще бант, счастливая фишка домино и банан – это разноцветные подвески на колпачке флакона. При этом банан, равно как и само название аромата – слово Perfect – это татуировки **Марка Джейкобса**.

Премии за экстраординарность получил Scents of Wood Plum in Cognac от IFF (International



на ароматы (многие переболевшие отмечают, что стали воспринимать знакомые запахи по-другому), большинство представителей парфюмерной индустрии настроены оптимистично. Так, руководство компании L'Oréal прогнозирует взлет рынка после окончания пандемии – об этом говорил в интервью Financial Times исполнительный директор компании **Жан-Поль Агон**.

Это мнение разделяют и аналитики Bank of America: как сообщил недавно CNBC, цитируя аналитическую записку VofA (опубликована в мае этого года), несмотря на то, что в 2020-м продажи парфюмерии снизились на \$5 млрд по сравнению с 2019-м, в этом секторе экономики ожидается оживление – в том числе благодаря электронной коммерции. А это значит, что компаниям не стоит откладывать разработку новых ароматов «до лучших времен»: хотя, если судить по числу парфюмерных новинок 2020-



Flavors & Fragrances). Этот аромат для американской компании создал француз **Паскаль Горен**, сегодня – главный парфюмер IFF. «Сливовый декаданс, залитый ромом», – так начинается описание этого аромата на официальном сайте. Далее к сливам и рому добавляются ликер, корица, ветивер, и, наконец, теплая ваниль, которая «заземляет» ветивер – «до тех пор, пока он не останется просто воспоминанием на коже». Добавьте к этому флакон цвета темного шоколада с колпачком, похожим на обрубленный ствол дерева – неудивительно, что именно этот аромат получил приз за экстраординарность.

И, наконец, награду в категории Lifetime Achievement (можно перевести как «Жизненные достижения») получила парфюмер **Калис Беккер**, создательница бестселлеров Tommy Girl от Tommy Hilfiger и J'Adore от Dior. Благодаря за признание, она сформулировала главную мысль всех парфюмеров: «Созданный нами с удовольствием аромат принесет потом много удовольствия другим».

Запах вируса

По мнению участников церемонии награждения, несмотря на то, что пандемия сильно ударила по парфюмерной отрасли, за время карантина появилось понимание того, как важны ароматы в нашей жизни. И хотя сегодня аналитики говорят, что COVID-19 может изменить моду

2021 годов, никто из них этого делать и не собирался. И когда в прошлом году фабрики люксового гиганта LVMH (Guerlain, Christian Dior и Givenchy) стали выпускать санитайзеры вместо духов – это была временная мера, которая помешала Dior получить одну из главных номинаций Fragrance Foundation-2021.



менитыми брендами – Guerlain, Chopard, Veuve Clicquot и Johnnie Walker.

С 1993 года премия вручается и в Европе, и сегодня подразделения The Fragrance Foundation есть не только в США, но и во Франции, Германии, Италии, Великобритании и России. В каждой стране церемония награждения становилась заметной и масштабным мероприятием с учас-

Chant for the Nymph от Gucci, коллекция The Alchemist's Garden (женский аромат) и Essence Roman Wood Eau de Parfum от Emenegildo Zegna (мужской). И если на создание первого аромата парфюмеров вдохновил экзотический тропический цветок франжипани – символ бессмертия, то во втором традиционно «мужественные» ноты белого кедра, мха и сосны дополнены