



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
КАЗАХСТАНСКИЙ САХАР
РАСТВОРИЛСЯ В ИМПОРТЕ

стр. 2

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ДЖЕНТЛЬМЕНЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ
ПРИЛИВЫ

стр. 7

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
ПРОДАЮЩАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

стр. 9

LIFESTYLE:
КАК СЕГОДНЯ ЗАРАБАТЫВАЮТ
КОЛЛЕКЦИОНЕРЫ ПРЕДМЕТОВ ИСКУССТВА

стр. 12

[kursiv.kz](#) [kursivkz](#) [kursivkz](#)

Задача для скоринга

Введенные в Казахстане антикризисные налоговые послабления для некоторых видов МСБ могут затруднить доступ наемных работников этого сектора к потребительским займам. При рассмотрении кредитных заявок банкиры отслеживают доходы граждан через ЕНПФ, и если несколько месяцев на пенсионном счете нет отчислений, то финансовые организации оценивают человека как безработного. «Курсив» изучил, изменились ли скоринговые системы БВУ в связи с наступившими налоговыми каникулами.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

При подготовке этого материала «Курсив» отправил запросы в 15 крупнейших банков страны. Ответили лишь несколько, большая часть кредитных учреждений сообщили, что оценка заемщиков – это «конфиденциальные сведения». Только семь кредитных организаций решили поделиться информацией. «У банка есть заемщики, которые перестали отчислять в ЕНПФ, но точное количество пока назвать сложно, так как ситуация на рынке довольно быстро меняется» – примерно так ответили пресс-службы Халыка, Хоум Кредита, ВТБ, БЦК и Альфа-Банка.

Ручной режим

До 1 октября текущего года для субъектов 30 видов деятельности МСБ (в список входят предприятия туристской отрасли, ИТ, сферы услуг и инфраструктуры) будут действовать нулевые ставки по налогам и соцплатежам с фонда оплаты труда. В этих условиях «банки продолжают накапливать запас прочности для абсорбирования возможных стрессов и придерживаться ужесточенных скоринговых и андеррайтинговых процедур», заявил «Курсиву» один из участников рынка.

Как стало известно «Курсиву», большинство банков страны сегодня отказывают людям без отчислений в ЕНПФ не только в ипотечных, но и в беззалоговых займах. Однако официально об этом редакции рассказал только один банк. «На данный момент клиентов без отчислений в ЕНПФ мы не кредитруем. При улучшении ситуации в стране банк будет рассматривать возможность возврата к кредитованию данных клиентов», – сообщили в пресс-службе Банка Хоум Кредит. Такое жесткое решение отразилось на кредитном портфеле структуры – с апреля по май он сократился с 331 млрд до 317 млрд тенге. Но при этом и уровень NPL 90+ в Хоум Кредите не превышает 3,76%, что почти втрое ниже среднерыночного показателя, равного 9,43%.

> стр. 6



Фото: Офелия Жакаева

Вырастут ли в Казахстане цены на бензин

Падение спроса на топливо из-за пандемии коронавируса уже привело к сокращению продаж на казахстанских АЗС на 40%. Но выпуск бензина в республике за первое полугодие по сравнению с прошлым годом вырос на 7%.

Дулат ТАСЫМОВ

Пандемия коронавируса привела к резкому снижению потребления топлива и спроса на нефтепродукты во всем мире, и Казахстан не стал исключением. В апреле нефтеперераба-

тывающие заводы страны были переведены на минимальный технологический режим, сообщили в Министерстве энергетики. За первые пять месяцев 2020 года потребление бензина по сравнению с аналогичным прошлым периодом уменьшилось на 15%, до 1,4 млн тонн, а дизельного топлива – на 5%, до почти 1,9 млн тонн.

В отраслевом ведомстве считают, что автомобильного бензина отечественного производства вполне достаточно для покрытия потребностей всего казахстанского рынка.

> стр. 8

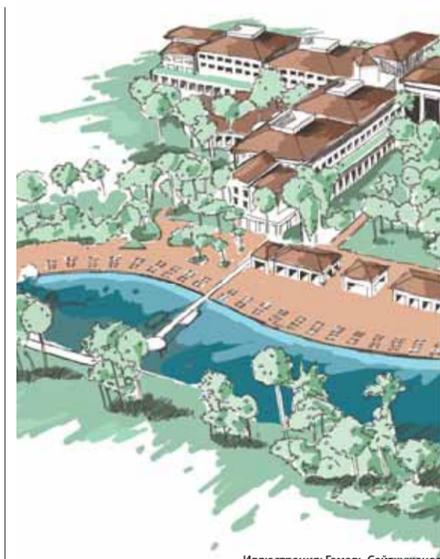


Иллюстрация: Гамаль Сейткужанов

Сколько стоит курортный Rixos в Актау Для владельцев и для клиентов

В Актау открывается пятизвездный отель Rixos Water World Aktau. Это будет первый в РК курортный отель, работающий по системе all inclusive. Больше половины средств на строительство Rixos на каспийском побережье занято у Банка развития Казахстана.

Наталья КАЧАЛОВА

Открытие Rixos Water World Aktau намечено на 30 июля. Первый в Казахстане пятизвездный брендовый отель, работающий по системе «все включено», находится в 20 км от Актау. Курортный отель на 500 номеров занимает 150 тыс. кв. м, на которых расположены 5-этажный главный корпус, 15 вилл с террасами, три ресторана и семь баров, СПА-центр с хамамом, саунами и массажем, теннисные корты, аквапарк и три бассейна, а также 420 м песчаного пляжа с пирсом и водными активностями и конгресс-центр. В наличии все атрибуты курортов сети Rixos – от детского клуба Rixy до батлер-сервиса для постояльцев вилл.

> стр. 10

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Фото: Офелия Жакаева

Халал прописали стандарты

Государство делает ставку на развитие индустрии халал, рассчитывая на расширение экспорта несельскохозяйственных продуктов.

Георгий КОВАЛЕВ

С 1 июля в Казахстане введены пять государственных стандартов, регулирующих производство халал-продукции. Они утверждают общий регламент для предприятий, работающих в этом сегменте. На очереди принятие стандартов, регулирующих аспекты производства халал-продукции в каждой отдельной отрасли.

Есть и наднациональные инициативы. «Курсиву» стало известно, что Казахстан, Россия и Беларусь готовят к запуску мультимедийную площадку Halal Life Guide. В ее составе разворачивают маркет-плейс для производителей продукции халал ЕАЭС, нацеленный на большой рынок мусульманского мира.

Производители республики обсуждают перспективы экспорта товара на глобальный мусульманский рынок больше 10 лет, с начала развития рынка халал-продукции в Казахстане. При этом даже внутренний рынок не был приведен к единым правилам и стандартам. «Курсив» разобрался, что изменилось.

Почему отечественный халал-продукт не мог пробиться на экспорт

Понятие «халал» означает принадлежность к товарам или услугам, одобренным в мусульманском мире. В отчете о глобальной мусульманской экономике речь идет о 1,8 млрд клиентов международного рынка халал, в денежном выражении этот рынок оценивается в \$2,1 трлн. Ожидается, что к 2023 году объем рынка достигнет \$3 трлн. Там же указано, что к 2060 году число мусульман во всем мире вырастет до 3 млрд человек, что увеличит рынок еще на 70%.

> стр. 2

**Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?**

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжады

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар

RU KZ



kursiv.kz

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

За 5 лет Россия стала основной страной-импортером сахара в Казахстан

Динамика импорта сахара (ТН ВЭД 1701) в РК



Источник: trademap.org

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсив»

Казахстанский сахар растворился в импорте

Республика кратно нарастила ввоз сахара из России и Беларуси.

Жанболат МАМЫШЕВ

Казахстан, заявлявший ранее о планах по замещению за пять лет импорта сахара собственным производством, отошел от импорта бразильского тростникового и украинского свекольного сахара, но перешел на российский и белорусский. Причина перехода – окончание действовавшей в течение 10 лет таможенной льготы на ввоз сахара-сырца и введение на него 5% пошлины.

Потребление сахара в Казахстане в 2019 году (его ежегодное потребление составляет более 400 тыс. тонн) на 45% обеспечивалось внутренним производством, остальная часть покрывалась импортом. Отечественный сахар в большей степени производился из тростникового сахара-сырца, ввозимого из Бразилии, и в меньшей степени – из отечественной сахарной свеклы.

Бенефициары – Россия и Беларусь

В январе – мае 2020 года Бразилия не поставила в республику ни одного килограмма сахара, в то время как годом ранее Казахстан за первые пять месяцев импортировал из этой страны 56,9 тыс. тонн на \$18,7 млн. Схожая кар-

тина наблюдалась и по другим крупным поставщикам, не входящим в Евразийский экономический союз (ЕАЭС). Польша поставила 0,2 тонны против 8,8 тыс. тонн в 2019 году, Украина – 33 тонны против 4,2 тыс. тонн годом ранее. Всего же из стран, не входящих в ЕАЭС, Казахстан ввез 71,5 тонны на \$61,9 тыс. – в январе – мае 2019 года импорт составил 70 тыс. тонн на \$24,6 млн.

Импорт сахара из стран Евразийского экономического союза в январе – мае составил 206,7 тыс. тонн на \$70,5 млн. Это означает, что Казахстан нарастил импорт сахара год к году в 2,7 раза в количественном выражении и в 1,8 раза в стоимостном. В частности, из Беларуси было импортировано 50,1 тыс. тонн на \$14,4 млн – рост к аналогичному периоду прошлого года в 3,4 и 2,1 раза соответственно. Из России было импортировано 156 тыс. тонн сахара на \$55,9 млн – рост год к году составил 2,6 и 1,8 раза соответственно. Рост поставок шел при одновременном снижении стоимости сахара: до 29 центов за килограмм белорусского сахара в 2020 году с 45 центов в 2019 году и до 35,8 цента за килограмм российского сахара с 51 цента в 2019 году.

Снижение цен на импортный сахар помогло снизить стоимость сахара в Казахстане. По данным Комитета по статистике Министерства национальной эконо-

мики, средние цены на сахар в июне составили 208 тенге за килограмм по сравнению с 240 тенге годом ранее.

Однако то, что породило снижение цен на сахар в казахстанских торговых сетях, теперь грозит покончить с ним и задать импульс к росту стоимости сладкого продукта. На 22 июля оптовые цены предприятий-производителей, расположенных в европейской части России, составили 29,5–33 рубля за килограмм, включая НДС, против 20,2–23 рублей на 9 января. При этом удорожание идет на фоне роста производства сахара в соседней стране. По данным Росстата, валовой сбор сахарной свеклы в 2019 году составил 54,4 млн тонн, что выше уровня 2018 года на 29,2%. По данным Союза сахаропроизводителей России, переработка сахарной свеклы по состоянию на 16 марта завершилась – с марта по март было переработано 50,5 млн тонн свеклы и выработано 7,6 млн тонн сахара, что больше уровня 2018–2019 года на 1,7 млн тонн. В январе – мае Россия увеличила экспорт сахара в 6,7 раза – до 598,1 тыс. тонн. Помимо Казахстана крупными покупателями стали Таджикистан, Азербайджан, Турция, Узбекистан и Беларусь. Объем импорта сахара в Россию в январе – мае 2020 года снизился на 27,3% и составил 86,4 тыс. тонн.

Если где-то убыло, значит, где-то и прибыло

В Казахстане ситуация не такая благостная – производство сахара в республике рухнуло в январе – июне до 52 324 тонн, или на 56,3 процентных пункта. В текущем году, по планам Минсельхоза, посевные площади под сахарной свеклой планировалось увеличить до 22 тыс. га по сравнению с 19,6 тыс. га в 2019 году. В конце мая в ведомстве отчитались о том, что 20,4 тыс. га, или 93%, от плана уже засеяны.

Теоретически для полного обеспечения внутреннего рынка только местным свекольным сахаром в объеме 450–500 тыс. тонн необходимо выращивать 4 млн тонн сахарной свеклы. На начало года в республике действовало лишь три из семи существующих сахарных заводов. Их общая производственная мощность составляет 12,6 тыс. тонн сахарной свеклы в сутки. Таким образом, они могут переработать 4 млн тонн свеклы за 317 суток, но проблема в том, что свекла не подлежит такому длительному хранению. Поэтому стоит вопрос по наращиванию производственных мощностей. Несмотря на отправленные запросы, на момент написания статьи получить официальный комментарий от МСХ не удалось.

«Велосипед не надо придумывать»

Источник в отрасли сообщил «Курсив», что выполнить планы по полному импортозамещению будет сложно. Он связывает это с дороговизной процесса: необходимо строить заводы, наращивать посевные площади сахарной свеклы, закупать технику и проводить ирригационные работы. Вместе с тем, по его мнению, можно использовать российский опыт развития отрасли. «Все можно сделать. Велосипед не надо придумывать. Надо брать, что россияне делали. Они же буквально за какие-то два года полностью заместили свой импорт и еще начали экспортировать, завалив нас, киргизов и СНГ», – сказал он.

Помимо существенной государственной поддержки, как это делается в РФ, развитие отрасли должно идти в комплексе, отметил собеседник. Сахарная свекла участвует в севообороте с кормовыми культурами, картофелем и другими культурами. Кроме того, при ее переработке получается побочный продукт в виде жома, который идет на корм скоту, то есть развивается мясное животноводство. По его словам, российские вертикально интегрированные компании, занимающиеся производством сахара, получают лишь часть доходов от него, продавая также спирт, дрожжи, мелассу и патоку.

За несколько дней до введения пятипроцентной пошлины на ввоз тростникового сахара-сырца президент Ассоциации сахарной, пищевой и перерабатывающей промышленности **Айжан Наурызғалиева** предлагала принять ряд мер для поддержки отечественных производителей сахара, в том числе введение заградительных таможенных пошлин в размере не менее 5% на сахар белый, ввозимый из стран ЕАЭС, сроком до 5 лет, до 2024 года.

Помимо пошлины речь шла и о введении квоты на российский импорт в размере не более 50 тыс. тонн с установлением минимальной цены продажи на казахстанском рынке. Также предлагалось субсидировать закупки местного сахара с одновременным введением запрета на покупку сахара для государственных нужд не у отечественных производителей.

Вкупе с предоставлением площадей сахарным заводам под выращивание сахарной свеклы, по примеру развитых агропромышленных стран, данные меры должны были существенно повысить уровень конкурентоспособности казахстанских производителей сахара и обеспечить равные условия конкуренции с белорусскими и российскими сахарными заводами. Однако в правительстве такие предложения не поддержали.

Халал прописали стандарты

> стр. 1

В Казахстане эти цифры долго служили обоснованием для теоретических планов по организации экспорта продуктов. Внедрение сертификатов халал в Казахстане началось в 2009 году, вспоминает директор ТОО Halal Holding **Алмагуль Абильдинова**. Важным стимулом их внедрения была кажущаяся легкость в организации поставок продуктов в мусульманские страны.

На деле же оказалось, что каждый такой национальный рынок имеет свои стандарты производства продукта халал. А в Казахстане таких стандартов, единых для всех производителей, не существовало. Продукцию сертифицировали разные компании (сейчас их, по словам Абильдиновой, осталось шесть), что порой приводило к казусам типа водки или колбасы со знаком «Халал», в которой была свинина.

Халал занял пятую часть отечественного рынка

За 10 лет развития отечественный продукт халал, по оценке Алмагуль Абильдиновой, занял не менее 20% внутреннего рынка. Этому способствовал не только религиозный аспект, но



Фото: Офелия Жакаева

и растущее стремление людей есть здоровую пищу. По оценке эксперта, сертификаты соответствия продукции халал получили более тысячи казахстанских компаний. Они выпускают мясо и колбасы, молочные и кондитерские изделия, биологически активные добавки и бытовую химию, бакалейные продукты и напитки.

В некоторых сегментах производства продуктов халал наблюдается сильная конкуренция. В первую очередь речь идет о продукции мясоперерабатывающих предприятий и производстве колбас. К примеру, Духовное управление мусульман Казахстана сообщает, что выдало сертификаты соответствия халал более чем 1 тыс. сортов колбас.

Маркетинговое агентство KazData, ссылаясь на исследование колбасного рынка страны, проведенное в 2016 году, в комментарии для «Курсива» отметило, что уже тогда около 60% казахстанских мясоперерабатывающих предприятий позиционировали свою продукцию как халал. «Продукция стандарта «халал» производится во все

больших объемах каждый год, это говорит о высокой заинтересованности потребителей в данной продукции», – сообщается в исследовании.

Правительство указало дорогу на внешние рынки

В августе 2019 года правительство Казахстана приняло Дорожную карту по развитию экспорта несельскохозяйственных товаров и услуг. Государство взяло на себя обязательство по организации исследований потребностей соседних рынков и продвижению на них зонтичного бренда Made in Kazakhstan, составной частью которого должен стать казахстанский халал-продукт.

В рамках этой программы были гармонизированы национальные требования к производству продуктов халал с теми стандартами, которые действуют на крупнейших мусульманских рынках – например, Малайзии и Индонезии, а также Исламской организации сотрудничества. По итогам этих переговоров, а также обсуждений в рабочей группе с участием комитета по делам религий, Минсельхоза, Духовного управления мусульман, Ассоциации халал-индустрии и предпринимателей правительство утвер-

дило и внедрило первые пять национальных стандартов в области халал.

Новые стандарты устанавливают основные положения и требования к продуктам халал, детально прописывают правила убоя животных и птиц, порядок утверждения соответствия производству нормам, установленным в области халал, утверждают единую маркировку соответствия продукции требованиям халал и общие требования к организации работы сферы общественного питания.

Новые стандарты предусматривают, например, что предприятие, выпускающее халал, не должно производить другую продукцию. Ранее такое допусклось после тщательной санитарной обработки производственной линии. Правильность проведения процедуры забоя скота теперь должна быть зафиксирована видеокameraми.

Введенные стандарты не отменяют действие других знаков соответствия продукции халал, которые уже выданы предприятиям, объясняет начальник центра стандартизации казахстанского института стандартизации и сертификации **Айсулу Кудайбергенова**. Сертификация по национальному стандарту – дело добровольное.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ 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) 346 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz
Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL.

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

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

Выпускающий редактор:
Татьяна НИКОЛАЕВА
tlnikolaeva@kursiv.kz

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

Редактор отдела «Ресурсы»
Дулат ТАСЫМОВ
d.tasymov@kursiv.kz

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

Редактор отдела
«Потребительский рынок»
Георгий КОВАЛЕВ
g.kovalev@kursiv.kz

Редактор спецпроектов
Татьяна ТРУБАЧЕВА
t.trubacheva@kursiv.kz

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

Редакция:
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Ирина ОСИПОВА

Корректоры:
Светлана ПЫЛЬПЕНЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА

Бильд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Гамаль СЕЙТКУЖАНОВ

Фотографы:
Аскар АХМЕДУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

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

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

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДДИНОВ
Тел.: +7 (701) 588 91 99
r.gimadidinov@kursiv.kz

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

Зам. главного редактора
в Нур-Султане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@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 «Дайр»
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 10 000 экз.

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

Как холдинг «Байтерек» дал основания для экономического оптимизма

В 2020 году рост отмечался в отраслях, финансируемых из средств нацхолдинга

В первом полугодии текущего года в экономике Казахстана наблюдались разнонаправленные явления: если ВВП за шесть месяцев ушел в отрицательную зону (-1,8%), то промышленное производство выросло на 4,8%. Основными драйверами роста последнего сегмента стали строительство (+11,2%) и обрабатывающая промышленность (+4,8%), первую скрипку в финансировании которых играл Национальный управляющий холдинг «Байтерек».

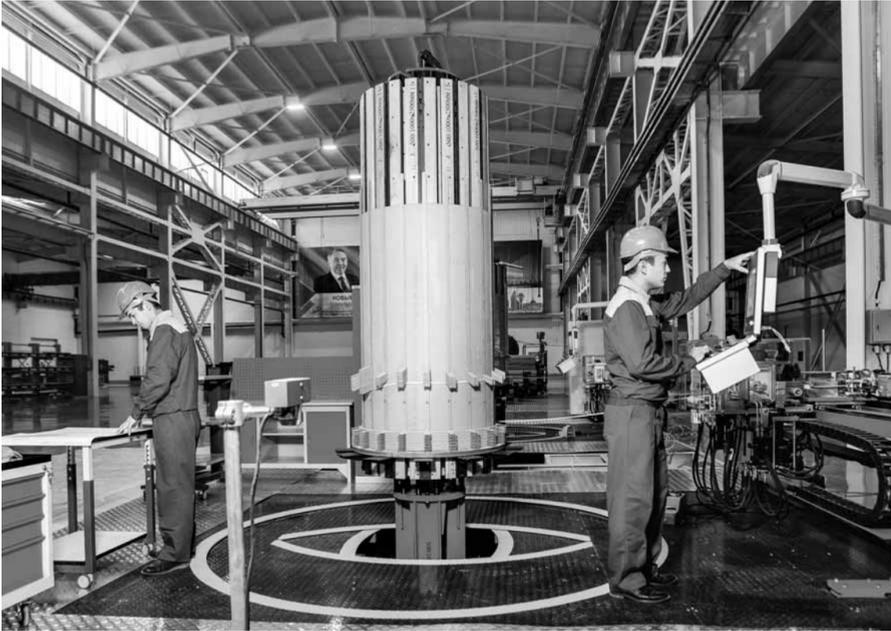
Дмитрий ПОКИДАЕВ

Негативные тренды 2020-го – падение мировых цен на энергоносители и металлы, сокращение мирового потребления и торговли из-за пандемии коронавируса, фактическое «схлопывание» сферы услуг (она в Казахстане ушла в минус, показав по итогам первого полугодия отрицательный рост в -5,6%) – еще раз наглядно продемонстрировали необходимость диверсификации экономики страны. Процесса, ради которого семь лет назад и был создан Национальный управляющий холдинг «Байтерек»: в него сейчас входят 11 компаний, работающих в сферах индустриально-инновационного развития, продвижения несырьевого экспорта, развития малого и среднего предпринимательства, а также в жилищно-строительном секторе. И рост объемов промышленного производства в первой половине 2020 года на фоне общего падения экономических показателей в республике был обусловлен в числе прочего эффективной деятельностью этих структур «Байтерека».

Как «Байтерек» стал «движком» отечественного автопрома

Выступая на расширенном заседании правительства 10 июля, премьер-министр Казахстана Аскар Мамин отметил, что основой роста обрабатывающей промышленности в первом полугодии 2020-го стало отечественное автомобилестроение, объем производства в котором увеличился на 46% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Между тем расширение производства напрямую связано с возможностями сбыта продукции на отечественном рынке. Эти возможности предоставляются «дочкой» «Байтерека» – Банком развития Казахстана – за счет программы льготного автокредитования с 2015 года, которая покрывает 42 модели автомобилей, собирающихся в Казахстане.

В мае текущего года на льготное автокредитование был направлен очередной транш в размере 20 млрд тенге, в результате чего возрастет число потребителей автокредитов (напомним, что программа льготного кредитования имеет револьверный характер, то есть возвращаемые по уже взятым кредитам средства пускаются на выдачу новых займов). С момента



запуска этой программы 20 апреля 2015 года было выдано 22 318 кредитов на общую сумму 108 млрд тенге – и этот вклад «Байтерека» позволяет казахстанскому

чен на извлечении прибыли при кредитовании, но и нацелен на развитие тех проектов, которые могут внести большой вклад в развитие национальной эконо-

6,8 тыс. проектов малого и среднего бизнеса на общую сумму 239,2 млрд тенге, в результате в общем объеме кредитов, выданных за этот период субъектам



ляет сделать эту корректировку минимальной, дав возможность МСБ к концу этого года отвоевать потерянные за месяцы карантина позиции: до конца 2020-го «Байтерек» планирует поддержать еще 17,1 тыс. проектов МСБ: 12 тыс. – в рамках программы обусловленного размещения, 5,1 тыс. – за счет субсидирования и гарантирования кредитов.

за этот же период выдал гарантии на сумму 71,8 млрд тенге, общий портфель прогарантированных проектов составил 229,7 млрд, а фонд «Даму» в целях удешевления стоимости коммерческих кредитов просубсидировал проекты частных застройщиков на 14,2 млрд тенге при общем плане на 2020 год 20 млрд тенге.

Доступное жилье – стимул для активности рынка

Еще одна отрасль, показавшая в первом полугодии рост в 11,2%, строительство, также была стимулирована холдингом, основным оператором программ жилищного строительства в стране, одной из задач которого является обеспечение финансовой доступности жилья. Занимающий первое место среди казахстанских банков по долгосрочным тенговым вкладам населения (876 млрд тенге) Жилстройсбербанк выдал в январе – июне ипотечных кредитов на сумму 172,3 млрд тенге. А

Таким образом, холдинг прямо повлиял на строительный рынок страны, создав устойчивый спрос на жилье даже в кризисный период. При этом до конца года «Байтерек» продолжит свое позитивное влияние на этот рынок за счет предоставления жилищных займов на выгодных для казахстанцев условиях на сумму 530 млрд тенге за счет гарантирования долевого строительства на 97 млрд тенге и за счет субсидирования кредитов застройщиков на 20 млрд тенге. Все это позволит строительной отрасли как минимум не упасть в объемах к концу года – и по цепочке обеспечить работой все предприятия, производящие стройматериалы.



автопрому расширяться даже во время коронакризиса.

Почему «Байтерек» вырвался в лидеры финансирования экономики

«При отсутствии долгосрочного тенгового финансирования у банков второго уровня Банк развития Казахстана сейчас предоставляет предпринимателям каждый второй кредитный тенге, – обозначает позиции «дочки» холдинга в корпоративном секторе кредитования директор департамента управления активами АО «НУХ «Байтерек» Алия Мурзагалиева. – К 1 июля 2020 года в портфель БРК входят 58 инвестиционных проектов и 15 предэкспортных операций общей стоимостью 6,8 трлн тенге». «В целом же холдинг занимает сейчас 49,1% рынка долгосрочного кредитования несырьевых секторов экономики», – добавляет она.

Лидирующие позиции холдинга на этом рынке обусловлены тем, что он не только сосредото-

мики. Отсюда и широкий отраслевой разброс финансируемых проектов – от строительства комплекса по глубокой переработке нефти на Шымкентском НПЗ и строительства второго пускового комплекса на 50 мегаватт ветровой электростанции «Астана ЕХРО-2017» до финансирования проекта по строительству волоконно-оптических линий связи в сельских населенных пунктах республики, благодаря которому жители сел получают доступ к интернету. А если учесть, что до конца года холдинг намерен осуществить финансирование проектов крупного бизнеса на сумму 430,9 млрд тенге, участвуя в запуске 9 проектов в этом сегменте стоимостью 431,6 млрд тенге, то лидерство «Байтерека» на рынке финансирования крупных проектов в стране неоспоримо.

При этом подразделения «Байтерека» сконцентрированы не только на крупных промышленных объектах: Фонд развития предпринимательства «Даму» за 6 месяцев этого года поддержал



МСБ в Казахстане (722,5 млрд тенге), доля холдинга составила 32%. А если прибавить к этому 16 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, которым «Даму» позволил снизить ставку по уже полученным кредитам в рамках госпрограммы «Дорожная карта бизнеса – 2020», то становится ясно, что холдинг является одним из основных игроков в Казахстане и в сегменте кредитования МСБ.

Напомним, что в мае прошлого года президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев говорил о необходимости доведения к 2025 году доли малого и среднего бизнеса в экономике до 35–40% (на конец 2019 года этот показатель равнялся 29,5%). Коронакризис, в условиях которого больше всего пострадали «малыши», может заставить скорректировать эту амбициозную задачу, но деятельность «дочек» Национального управляющего холдинга позво-

Казахстанская ипотечная компания в рамках запущенной с июня 2019 года для врачей и учителей программы «Арендное жилье с правом выкупа» подписала за год 1007 договоров на приобретение квартир общей площадью 55,5 тыс. квадратных метров.

Отметим, что общий фонд построенного и приобретенного КИК арендного жилья за 2015–2020 годы составил 1,1 млн квадратных метров, или 19 250 квартир. «Байтерек девелопмент» за истекшие полгода приобрел ценные бумаги местных исполнительных органов на 245,2 млрд тенге, профинансирован тем самым строительство кредитного жилья в регионах сверх плана (предполагалось, что через этот механизм, позволяющий акиматам заказывать строительство новых жилых домов, за год в строительную отрасль будет влито 281 млрд тенге). Фонд гарантирования жилищного строительства

Вся описанная выше деятельность «Байтерека» была направлена на внутренний рынок, но в холдинге не забывают и о поддержке казахстанского экспорта: в первом полугодии компаниями «Байтерека» была оказана страховая поддержка 49 экспортерам на сумму 26,4 млрд тенге (из них 13 экспортеров получили поддержку впервые), осуществлено торговое и предэкспортное финансирование на 18,5 млрд тенге. Напомним, что общий объем поддержки экспортеров холдингом на этот год определен в размере 125 млрд тенге. И если по итогам года ВВП Казахстана, вопреки прогнозам зарубежных финансовых институтов, вернется в положительную зону, большая заслуга будет принадлежать входящим в «Байтерек» структурам.

Фото предоставлены пресс-службой АО «НУХ «Байтерек»



ИНВЕСТИЦИИ



THE WALL STREET JOURNAL.

©: Фото: Feature China/Barcroft Media/Getty Images

Цены на медь увеличиваются, и это сигнализирует о глобальном росте

Медь имеет широкое применение в мировом производственном секторе и является критически важным элементом для производства практически всего – от смартфонов до строительства жилья.

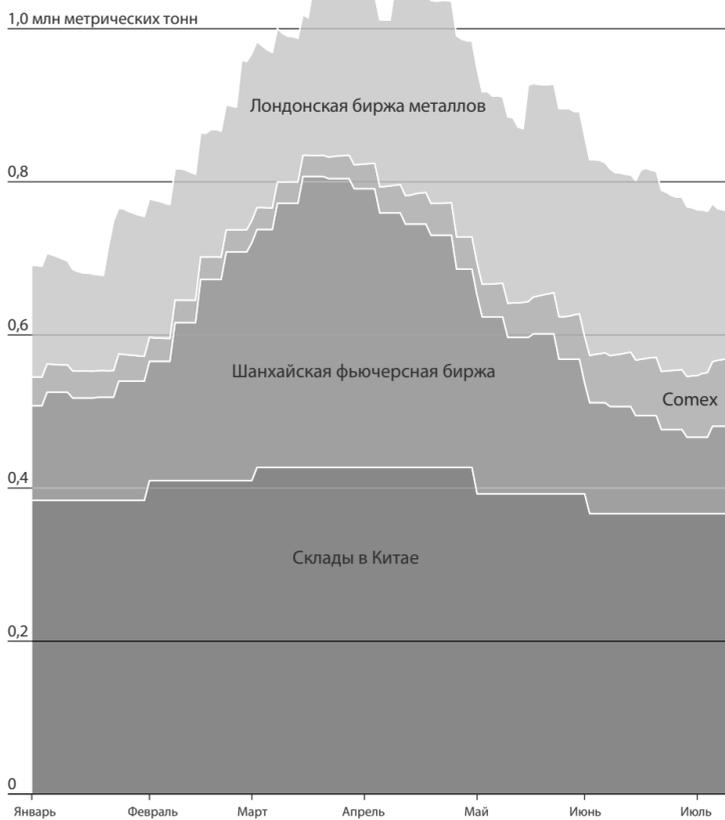
Международные инвесторы делают ставку на рост стоимости меди и тем самым раскручивают наиболее быстрое за последние годы ралли на рынке промышленных металлов. Это своего рода сигнал о том, что многие управляющие портфелями по-прежнему оптимистичны в экономических прогнозах, даже несмотря на рост заболеваемости коронавирусом в США.

Amrith RAMKUMAR,
THE WALL STREET JOURNAL

Поскольку инвесторы активно вкладывают средства в активы, демонстрировавшие в последнее время хорошую динамику, фьючерсные контракты на медь ближайшего месяца поставки за 12 последовательных торговых сессий к прошлому понедельнику выросли в цене до \$2,94 за фунт – максимальной отметки начиная с апреля 2019 года. Во вторник и среду цена немного упала. Тем не менее победная серия из 12 сессий стала самой длинной с конца 2017 года, когда радужные прогнозы в отношении мировой экономики и общая положительная ситуация также привели к росту цен.

Учитывая, что медь широко применяется в мировом производственном секторе и является критически важным элементом для изготовления практически всего – от смартфонов до жилья, многие аналитики используют стоимость этого металла в качестве экономического индикатора. В частности, цена на медь тесно связана с экономическим ростом Китая. Вторая по величине экономика мира потребляет практически половину добываемой в мире меди. Кроме того, последние данные указывают на то, что экономика Поднебесной восстанавливается намного быстрее, чем это ожидало большинство аналитиков, после того как в начале 2020 года производство

Мировые запасы меди на биржах



* Фьючерсные контракты COMEX на медь ближайшего месяца поставки.
Источник: Bloomberg через Jefferies (запасы); FactSet (динамика); Комиссия по торговле товарными фьючерсами (чистые ставки)

в Китае было остановлено из-за коронавируса.

По сути, скачок меди в цене на 35% от минимальной отметки в марте – это часть более широкого роста цен на волатильные активы, что связано с желанием инвесторов и спекулянтов по всему миру использовать момент. Индекс Shanghai Composite недавно побил рекорд последних двух с половиной лет, технологический индекс Nasdaq Composite в последние дни также достиг рекордных отметок.

Прибыль от популярных инвестиций вроде вложений в производителя электромобилей Tesla Inc. в последнее время была

особенно высокой, что только подчеркивает масштаб текущего ралли, которое так обескуражило скептиков.

«Это только один из множества рынков», – говорит Уилл Райнд, глава компании GraniteShares, управляющей индексным биржевым фондом стоимостью около \$60 млн, в корзину товаров которого входит медь. «Не важно, медь это или акции Tesla, похоже, что в цене растет все», – отмечает он.

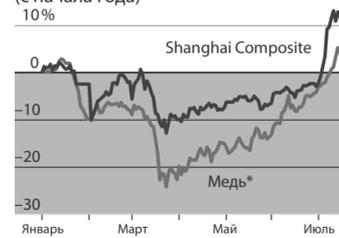
Хедж-фонды и другие спекулятивные инвесторы в течение трех недель подряд до 7 июля увеличивали чистые ставки на рост меди в цене, что обеспечило их рост до двухлетнего максимума,

показывают данные Комиссии по торговле товарными фьючерсами.

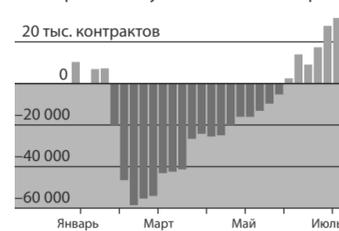
Медь не единственный металл, который сигнализирует экономике о «бычьем» тренде. В последние недели трейдеры также постепенно повышают цены и на другие сырьевые товары, в частности на алюминий и олово.

Этот рост – настоящее благо для таких диверсифицированных добывающих компаний, как Rio Tinto PLC и BHP Group Ltd. Ранее спрос на их ключевые продукты был подорван пандемией коронавируса. Однако за последние три месяца акции этих компаний, как

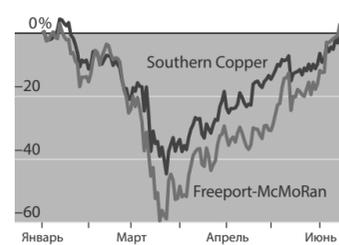
Динамика индекса и цены на медь (с начала года)



Ставки на рост цены на медь со стороны спекулятивных инвесторов



Динамика цены акций (с начала года)



забастовка рабочих на чилийском руднике под управлением компании Antofagasta PLC, совладельцем которого является корпорация Barrick Gold.

По словам Кристофера ЛаФеминна, аналитика по металлургии и горнодобывающей промышленности инвестиционного банка Jefferies, с марта мировые запасы меди быстро сокращаются из-за ограниченности объемов добычи на некоторых шахтах и роста спроса. «Без значительного увеличения инвестиций в новые мощности рынок будет испытывать существенный дефицит, поскольку спрос продолжает расти», – сообщил он недавно в аналитической записке.

Тем не менее скептики считают, что цена на медь выросла слишком быстро, учитывая нестабильную перспективу спроса в большинстве западных стран. В текущем месяце по темпам роста медь опередила все другие циклические активы, также напрямую связанные с экономикой, например нефть и акции банков, и это дает некоторым аналитикам повод полагать, что рынок меди не сбалансирован.

Тем временем в Калифорнии, Техасе и Флориде число случаев заболевания коронавирусом продолжает расти, и это омрачает надежды на быстрое восстановление экономики США. Кроме того, совсем недавно президент Дональд Трамп охладил пыл тех, кто ожидает подписания «второй фазы» торгового соглашения между США и Китаем, и это в перспективе может ослабить международные торговые потоки и привести к падению спроса на медь.

И хотя в текущий момент медь растет в цене вопреки всем этим опасениям, некоторые трейдеры скептически относятся к тому, что устойчивый рост сохранится в будущем.

«Эта ситуация застала нас врасплох, – говорит Эдвард Меир, специализирующийся на металлах консультант брокерской фирмы ED&F Man Capital Markets. – И я был бы осторожнее с этим ралли».

Перевод с английского языка –
Танат Кожманов.

Пробьет ли медь трендовую линию?

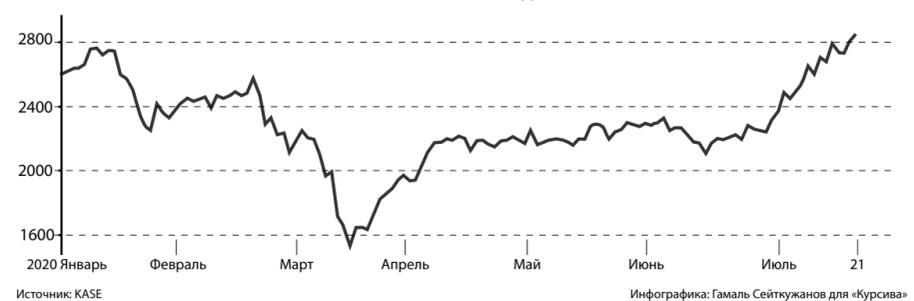
Ансар АБУЕВ,
аналитик АО «Фридом Финанс»

Вряд ли KAZ Minerals сможет продолжить рост в таком же темпе в августе. Медь добралась до долгосрочной нисходящей трендовой линии, которая берет начало в 2011 году. Пробыть линию медь не смогла, но, похоже, идет на вторую попытку. Ситуация в аргентинском Codelco вроде ограничилась 3 тыс. заболевших, большая часть из которых выздоровели. Также всплеск спроса на медь был вызван Китаем,

который недавно спровоцировал рост местного рынка, затем сам же попытался его охладить. Хотя эффект роста спроса со стороны восстанавливающейся экономики Поднебесной есть. Также на рынке есть мнение, что КНР закупается про запас медью, чтобы избежать сбоев поставок из-за коронавирусной инфекции и потенциального ухудшения отношений с США. На самом графике KAZ на LSE есть дивергенция (разворот), о чем говорит 4%-ный рост покупок меди со стороны Китая в июне.

Если гнаться сейчас за KAZ Minerals, то только в среднесрочном горизонте. Аргентина еще не получила вторую волну, которая может ударить сильнее по медной добыче, вызвав дефицит продукта. Или дождаться, когда медь пробьет трендовую линию, что может случиться примерно в первую декаду августа, если этот металл будет двигаться так же, как сейчас. К слову, акции KAZ Minerals отыграли все потери от коронавируса в этом году и почти вышли в ноль.

Динамика стоимости акции KAZ Minerals с начала 2020 года



Источник: KASE

Инфографика: Гамаль Сейтжанов для «Курсива»

«Середнячкам» предложат разместиться на упрощенных условиях

Astana International Exchange (AIX) в понедельник, 20 июля, запустила сегмент регионального рынка акций, направленный на предоставление средним предприятиям Казахстана и других стран Центральной Азии доступа к финансированию. «Курсив» решил выяснить, какие еще возможности привлечения капитала на бирже существуют для небольших компаний в Казахстане.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

В сегмент регионального рынка акций (REMS) будут входить эмитенты, рыночная капитализация акций в свободном обращении которых не превышает \$200 млн. Новый сегмент позволит лучше учитывать специфику таких компаний и их инвесторов, считают в AIX.

«Помимо снижения административного бремени для потенциальных эмитентов, мы уверены, что REMS будет способствовать росту интереса со стороны иностранных и региональных инвесторов для обеспечения динамичного и более ликвидного рынка», – отметил председатель правления AIX **Тим Беннетт**.

AIX и регулятор биржи (Astana Financial Center Authority) также упростили регулирование для компаний нового сегмента.

Принятые изменения позволяют эмитентам REMS готовить упрощенный проспект, основанный на финансовой отчетности за один год без необходимости

демонстрировать историческую чистую прибыль. Публикация первого годового отчета для эмитентов нового сегмента продлена на дополнительные два месяца. Минимальная доля акций в свободном обращении для компаний REMS снижена до 15%.

лучить облегченный доступ на организованный рынок.

Как сообщили в KASE, на «альтернативной площадке» для акционерных обществ малой и средней капитализации для выхода на организованный рынок установлены облегченные листинговые требования и сборы.

на «альтернативной площадке» не нужно представлять годовой отчет, календарь корпоративных событий. Листинговый сбор для представителей МСБ в два раза меньше, нежели для крупного бизнеса.

На сегодняшний день на «альтернативной площадке» торгу-

и KASE Private Market. Первая предназначена для молодых компаний, которые нуждаются в финансировании идей или проектов на ранних стадиях их реализации, вторая – для зрелых ТОО.

Заместитель председателя KASE **Ермек Мажекенов** надеет-

ектов предпринимательства не рассматривают фондовый рынок как инструмент привлечения финансирования», – отметил он «Курсиву».

Казахстанский бизнес, по словам Мажекенова, в качестве источника финансирования в основном использует банковские займы, и недостаточно готов к прозрачному ведению бизнеса и публичному размещению акций.

«Очевидно, что вопрос выхода бизнеса на организованный фондовый рынок Казахстана необходимо решать в комплексе, не только за счет создания различных площадок, но и повышения финансовой грамотности, улучшения корпоративного управления, транспарентности и качественного улучшения бизнеса», – отметил зампреда KASE.

Кроме того, необходимы стимулы для выхода компаний на биржу как через государственные программы поддержки бизнеса, так и с помощью информирования бизнеса о возможностях фондового рынка, проведения работы по росту базы розничных инвесторов на постоянной основе.

«KASE, со своей стороны, на протяжении нескольких лет проводит разъяснительную работу с казахстанским бизнес-сообществом, в ходе которой рассказывает о преимуществах выхода на фондовый рынок», – добавил Мажекенов.

«Курсив» ранее писал о разрабатываемой Агентством по регулированию и развитию финансового рынка реформе фондового рынка Казахстана. В рамках этой инициативы регулятор сосредоточится как на повышении привлекательности Казахстана на внешней арене, так и на выведении отечественных голубых фишек на фондовый рынок.



Фото: Depositphotos/AlexeiA

На Казахстанской фондовой бирже (KASE) с 2017 года действует специальная «альтернативная площадка», которая позволяет компаниям малой и средней капитализации по-

При этом требования по капитализации отсутствуют.

Кроме того, объем раскрытия информации эмитентами представлен в сокращенном формате. Например, компаниям

есть 73 финансовых инструмента 58 эмитентов, сообщили в пресс-службе биржи.

Для компаний малой и средней капитализации на KASE запущены две площадки – KASE Startup

ся, что принятые AIX меры будут способствовать приходу новых привлекательных эмитентов на фондовый рынок.

«Что касается казахстанских компаний, большинство субъ-

Насколько недооценен «Казахтелеком» и национальный рынок связи?



Куанышбек ЕСЕКЕЕВ,
председатель правления
АО «Казахтелеком»

В ходе традиционного Дня эмитента на Казахстанской фондовой бирже 15 июля мой коллега, главный финансовый директор АО «Казахтелеком» **Асхат Узбеков** заявил, что из текущих финансовых показателей крупнейшего телеком-оператора страны можно сделать вывод: компания недооценена, но в ближайшее время ее капитализация пойдет вверх. Попробую объяснить, на чем основан этот оптимизм и почему мы уверены в привлекательности не только нашей компании, но и всего сектора связи для инвестиций во время пандемии коронавируса.

В случае с «Казахтелекомом» есть общеизвестная цифра, из-за которой, собственно, ломаются копья аналитиков рынка – \$700 млн рыночной капитализации (если уж быть совсем точным, то по состоянию на сегодня \$704,54 млн). И здесь возникает вопрос: как определять стоимость компании? Ведь если использовать в качестве инструмента рыночную стоимость ее акций, то мы приходим к парадоксу: на сегодня, согласно рыночным оценкам, если исходить из стоимости акций на KASE, суммарная стоимость 75% акций АО «Кселл», которыми владеет АО «Казахтелеком», составляет больше стоимости 100% акций самого АО «Казахтелеком» на 30%. То есть стоимость общего АО «Казахтелеком» + его доля в СП «Теле2» + его доля в «Кселл» оценивается

меньше, чем стоимость частного, – 75% пакета акций в сотовом операторе.

И если сейчас использовать только такой метод определения стоимости компаний, как цена за ее акцию, то получается, что «дочка» стоит практически на 30% дороже, чем головная компания, в состав которой она входит уже более полутора лет (с декабря 2018 года). Очевидно, что такого быть не может: не может двигатель от автомобиля стоить больше, чем вся машина, какими бы совершенными техническими характеристиками этот двигатель не обладал. Но существующий парадокс заставляет задуматься о том, почему на рынке сложилась такая ситуация и как она будет видоизменяться в последующем. Сразу же отметим, что взлету стоимости акций «Кселл» способствовало вхождение в число ее акционеров АО «Казахтелеком»: собственно, акции сотового оператора начали расти в цене еще до совершения сделки, на ожиданиях, а после сделки они продолжили рост на фоне улучшающихся финансовых показателей компании.

Эффект от этой сделки позволил увеличить стоимость принадлежащего «Казахтелекому» пакета почти в два раза: стоимость приобретения в 2018 году составляла \$461 млн, а текущая рыночная стоимость тех же 75% акций «Кселл» оценивается в \$908 млн.

Одновременно пошли вниз акции материнской компании – оператор ведь, помимо «Кселл», выкупил долю и в «Теле2» летом прошлого года. Соответственно, увеличив свою долговую нагрузку и вызвав опасения инвесторов ростом долга, который был использован для финансирования сделок. Но тут надо понимать, что важны не размеры долга в абсолютных значениях, а способ-

ность компании его погашать без ущерба для своей основной деятельности. И по данным 2019-го – начала 2020 года, инвесторы уже имели возможность убедиться в том, что соотношение заемного и собственного капитала (леверидж) в «Казахтелекоме» находится в достаточно комфортной для нас зоне. Будь иначе, рейтинговое агентство Fitch Ratings вряд ли пересмотрело бы наш кредитный рейтинг в сторону увеличения – и приближения его вплотную к суверенному.

Если рост долговой нагрузки – это единственная существенная причина стоимости акций нашей компании (с 33 тыс. тенге до 24 тыс. летом прошлого года), то это обстоятельство можно расценивать как один шаг назад, сделанный для двух шагов вперед в перспективе. Эти два шага вперед уже делают: чистая прибыль оператора в прошлом году составила 60,3 млрд тенге и побил семилетний рекорд, компания существенно увеличила объем свободных денежных потоков, и это несмотря на то, что «Казахтелекому» в 2019 году пришлось потратить в разы больше на обслуживание долга. А сравнение показателей I квартала текущего года с аналогичным периодом 2019 года демонстрирует продолжение этой тенденции: выручка поднялась с 89 млрд до 122 млрд тенге, показатель EBITDA (прибыль до вычета процентов по кредитам и займам, налогов и амортизации) увеличился в этот же период с 35 млрд до 57 млрд тенге.

Показатели первого полугодия АО «Казахтелеком» мы раскроем в срок до 10 августа, но уже сейчас могу сказать, что они будут демонстрировать готовность компании достичь заявленных по году показателей по получению доходов в объеме 480–500 млрд тенге (против 428 млрд

тенге в прошлом году, а с условной консолидацией ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» за первое полугодие 2019-го – против 469 млрд тенге).

Показатель EBITDA по итогам текущего года сложится на уровне 200–215 млрд тенге против 177 млрд в прошлом году. Наконец, наши капитальные затраты составят по году сумму в 105–117 млрд тенге – на фоне кризиса, который подкосил весь сектор услуг, кроме отрасли связи, такие капвложения свидетельствуют о возросших возможностях «Казахтелекома».

При всем разнообразии и масштаб-

ности казахстанских ценных бумаг, оставаясь в постоянном диапазоне от 24 тыс. до 28 тыс. тенге. Причина устойчивости кроется еще и в том, что компания не подвержена проблеме нахождения людей в карантине и снижения спроса на свои услуги, напротив, спрос на услуги оператора связи растет даже в сфере вроде бы уже забытой

Очевидно, что те два шага вперед, о которых говорилось выше, «Казахтелеком» готов сделать уже сейчас. И эти два шага повлекут за собой рост стоимости акций компании и рост ее капитализации. Та же «Фридом Финанс» говорит о возможном достижении целевой цены одной акции в 35 тыс. тенге, то есть о росте примерно на 30% по сравнению с нынешним ниж-

ним стоимостным ее показателем. Как нам пред-



Фото: Depositphotos/rikkval

ности затрат, как справедливо указал аналитик компании «Фридом Финанс» **Данияр Оразбаев**, компания остается дивидендной, исправно выплачивающей вознаграждение своим акционерам, что также указывает на достаточность поступающих денежных потоков и достаточную привлекательность для акционеров. Более того, на текущий момент в условиях паники на глобальных фондовых рынках и ослабления тенге акции «Казахтелекома» выглядят довольно устойчивы-

массовым потребителем фиксированной телефонии. И даже если сделать фантастическое предположение о том, что завтра коронавирус сам собой исчезнет, то модель поведения потребителя с упором на онлайн-покупки и онлайн-обслуживание, сформированная карантинными месяцами, вряд ли уже изменится. А значит, потребление интернет-контента и услуг связи, если и снизится относительно нынешних показателей, то в любом случае будет выше, чем в период, предшествующий пандемии.

ставляется, это достаточно справедливая оценка наших нынешних возможностей, потому что по коэффициентам стоимости «Казахтелеком» вполне сопоставим с компаниями-аналогами постсоветского пространства и дальнего зарубежья. Их капитализация и стоимость сейчас формально в разы превышает показатели казахстанского телеком-оператора, но, как недавно заявил управляющий директор Фонда «Самрук-Казына» **Алмасдам Саткалиев**, «Казахтелеком» – это актив не только стратегический, но и недооцененный. И продажа «Самрук» 10% пакета нашей компании ЕНПФ преследует цель «максимизировать прибыли для граждан Казахстана». То есть наравне с рыночными аналитиками ждет роста стоимости нашей компании в самое ближайшее время и государство.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Задача для скоринга

> стр. 1

Наличие отчислений в ЕНПФ для NaLyk Bank не может стать причиной отказа. «Сегодня у банка есть разные источники данных, которые NaLyk учитывает при принятии решения о кредитовании. Конечно, клиентам нашей организации, имеющим сложившуюся историю взаимоотношений, по-прежнему будет отдаваться предпочтение при кредитовании», – объяснили в пресс-службе NaLyk Bank.

В Альфа-Банке рассказали, что одобрение заявки на кредит зависит от многих параметров, это кредитная история, уровень дохода, размер запрашиваемой суммы, сроки и лишь на последнем месте отчисления в ЕНПФ: «Количество клиентов из этих отраслей небольшое, но для Альфа-Банка каждый клиент важен. Поэтому кредитный отдел будет рассматривать заявки на кредитование от таких клиентов наряду со всеми остальными».

Клиенты важны и для Банка ВТБ, но и о требованиях регулятора здесь не забывают. «Любые заявления клиентов на получение кредита, в том числе и тех, у кого прекратились пенсионные отчисления, будут рассмотрены банком в индивидуальном порядке. Расчет дохода клиента и суммы кредита определены в законодательстве РК. Банк сумму кредита будет определять исходя из законодательных норм», – сообщили в пресс-службе организации.

Банк ЦентрКредит занимает, наверное, самую многогранную нишу на кредитном рынке. Их специализация – ипотека и МСБ. Ав Казахстане почти при всех кризисах первыми удар ощущали рынок недвижимости, а также малый и средний бизнес. Поэтому банк запустил новый кредитный продукт в пандемию. «Риск-менеджмент банка разрабатывает инновационную систему оценки кредитоспособности

с использованием продвинутых методов построения скоринговых моделей на основе машинного обучения», – рассказали в пресс-службе БЦК.

Коррекция оценки

Скоринговые модели постоянно находятся в процессе изменения с учетом внешних и внутренних факторов, которые наблюдаются в экономике, а также накопленной статистики каждого банка. «В текущих условиях повышенной неопределенности и волатильности все банки принимают меры и вносят корректировки в свои внутренние модели в качестве ответных мер. Данные корректировки осуществляются на постоянной основе, носят предупреждающий характер и пересматриваются по мере изменения внешней среды и условий», – объяснили в пресс-службе Евразийского банка.

В БЦК для точной оценки риск-профиля каждого клиента реализована сегментация клиентского потока и разработан ансамбль скоринговых моделей для каждого сегмента. Банк рассматривает кредитные лимиты на основе модели поведенческого скоринга, которая изучает внутренние и внешние данные клиента. Учитывает, например, постоянные транзакции и информацию из кредитных бюро. «Банк постоянно проводит валидацию системы принятия кредитных решений и скоринговых моделей по каждому продукту и сегменту клиентов», – заверили в БЦК.

Скоринговые модели Банка ВТБ были скорректированы в момент введения режима ЧП и ограничений деятельности предприятий. В Халыке регулярно отслеживают эффективность собственного скоринга.

По другому пути пошел Альфа-Банк: «Ситуация с пандемией в стране проверила эффективность работы банка, в том числе и скоринговых моделей. Надежность – один из главных приоритетов, поэтому принятые ранее скоринговые модели остаются актуальными и в период кризиса. Специалисты банка не будут вносить изменений».

Это отразилось и на кредитном портфеле физических лиц Альфа-Банка. Так, средняя сумма займа уменьшилась на 5–20% в зависимости от вида кредитования. «NPL остался на прежнем уровне. Кредитный портфель вырос незначительно, поскольку в марте и апреле действовали ограничения на кредитование. Выросла доля реструктурированных займов», – сообщили в организации.

В Банке Хоум Кредит отметили, что скоринговые модели ис-

пользуются прежние, но с более высокими пороговым значением одобрения заемщиков.

Портрет заемщика

Портрет среднестатистического заемщика в этом году претерпел изменения, так как на него повлиял режим карантина. «К сожалению, многих людей коснулись сокращения, вызванные снижением деловой активности и спроса со стороны населения на некоторые виды услуг. Особенно эти изменения коснулись сферы услуг, сегмента МСБ», – поделились в Евразийском.

В АТФБанке в первом полугодии за е м щ и к и

«помолодели». «Так, если в прошлом году преобладала возрастная группа от 30 до 39 лет (31,9%), то в первой половине 2020 года более активными стали клиенты в возрасте от 20 до 29 лет (32,6%)», – рассказали в пресс-службе АТФ. Здесь на каждую сотню клиентов приходится 54–56 мужчин и только 44–46 женщин. При этом средняя сумма займа, получаемого клиентами-мужчинами, значительно превышает 2 млн тенге, в то время как для женщин она находится в пределах 1,7 млн. «Отчасти такая разница объясняется и тем, что наиболее востребованным у мужчин является крупный кредит с суммой свыше 3 млн тенге, в то время как женщины чаще отдают предпочтение средним займам с суммой от 1 млн до 3 млн», – рассказали в банке.

Существенных изменений в портрете клиента Банка ВТБ не произошло, но есть изменения в потребностях клиентов. Если раньше люди часто тратили кредит на путешествия, подарки, праздничные мероприятия, то в этом году такие цели значительно сократились. «Сейчас мы наблюдаем, что клиенты более настороженно относятся к кредитам и обращаются в банк в случае существенной необходимости. Хотя значительных изменений размера среднего займа в этом году пока не отмечается», – говорят в ВТБ.



Коллаж: Вадим Квятковский

И жизнь, и кошелек

Как накопительное страхование жизни помогает сохранить и приумножить сбережения

Инфляции до конца года может достигнуть 8–8,5%, сообщает Нацбанк РК. Эксперты обращают внимание на альтернативные банковским депозитам инструменты инвестирования.

Ирина ЛЕДОВСКИХ, Аскар ИБРАЕВ

Самый распространенный инструмент сбережений в Казахстане – это банковские депозиты. Нацбанк РК сообщает, что вклады населения за I квартал 2020 года выросли на 6,2% и составили 9,7 трлн тенге. В большинстве банков страны условия для вкладчиков одинаковые: годовая ставка не превышает 13%, в долларах – не больше 2%.

Накопительное страхование жизни

Участники рынка говорят, что пока накопительное страхование жизни (НСЖ) недооценено казахстанцами. Хотя такие страховки впервые появились в Казахстане еще в 2001 году. «Накопительное страхование жизни – это продукт, сочетающий в себе страхование и инвестирование. То есть, заключая договор НСЖ, клиент может застраховать здоровье и жизнь от неожиданных ситуаций и одновременно копить деньги», – объясняет председатель правления Freedom Finance Life Азамат Ердегов.

Страховщики защищают клиентов от событий, наступление которых предсказать невозможно: несчастный случай, потеря трудоспособности, болезнь, смерть.

«Финансовое обеспечение в этих случаях затруднено тем, что потребность в деньгах нельзя определить заранее. Наличие страховой составляющей – это

ключевая ценность продуктов КСЖ, поскольку клиент может рассчитывать на денежную компенсацию при наступлении страхового события», – объясняет детали председатель правления Халык-Life Оксана Радченко.

В развитых странах уже много лет НСЖ является важным инструментом защиты жизни и здоровья, а также финансового планирования. Например, до пандемии годовой объем страховых премий в Европе составлял более 1,2 трлн евро, из них на страхование жизни приходилось свыше 60%. «В Казахстане это направление развивается активно, показывая средние темпы роста до 30% в год», – подчеркивает Кайрат Чегебаев, председатель правления компании по страхованию жизни Nomad Life.

При этом в Казахстане из года в год увеличиваются объемы поступлений в компании по страхованию жизни. «Отчасти этот тренд последних лет можно объяснить активным безалоговым банковским кредитованием, при котором страхуется жизнь и здоровье заемщиков. Однако собственно накопительное страхование жизни набирает обороты», – констатирует председатель правления «Сентрас Коммерс Life» Гульжан Джаксымбетова.

Для привлечения клиентов казахстанские страховщики предлагают им дополнительные опции в форме страховых покрытий на случай утраты трудоспособности: страхование на случай травм, госпитализации, временной и постоянной нетрудоспособности, а также на случай диагностирования критического заболевания.

Договоры клиенты заключают, как правило, на длительные сроки – 10 лет и более, будущие выплаты формируются за счет периодических взносов. «Стра-

ховые полисы обычно участвуют в прибыли страховых организаций. Это означает, что размер будущей выплаты увеличивается за счет инвестиционной деятельности компании. Сегодня пользователями подобных программ являются более ста тысяч казахстанских семей», – приводит статистику глава Nomad Life.

В случае ухода из жизни застрахованного лица ближайшие родственники получат от страховщика всю страховую сумму, даже если клиент успел оплатить всего несколько страховых взносов. «Например, даже если оплачен только первый ежемесячный страховой взнос в размере 10 тыс. тенге, а клиент был застрахован на 1,2 млн тенге сроком на 10 лет, выплата все равно составит 1,2 млн. В этом и состоит основная защитная функция договоров страхования», – объясняет детали председатель правления «Халык-Life» Оксана Радченко.

«Если с клиентом ничего не случилось, по окончании действия договора страховщик выплачивает накопленную сумму вместе с инвестиционным доходом», – добавляет Азамат Ердегов.

Валютные страховые продукты

С 2018 года на казахстанском рынке появились валютные продукты накопительного страхования жизни. «Это хорошая альтернатива банковским депозитам. Например, ставка доходности в 3–4 раза выше, чем то, что могут предложить ВВУ своим клиентам по валютным вкладам. НСЖ обладает также рядом дополнительных опций, таких как наличие страховой защиты, юридические преимущества, возможность получения льготных займов и многое другое», – говорит глава правления Nomad Life.



Коллаж: Вадим Квятковский

Но страховщики гарантируют не только высокие проценты. «Клиент может заплатить взнос, а через несколько лет получить выплату с индексацией по новому курсу. Кроме того, наши продукты не нужно декларировать и их нельзя арестовать, например, за неуплату кредита», – подчеркивает председатель правления Freedom Finance Life.

С помощью страхования жизни можно легко накопить на квартиру или образование ребенка. «Пока родители копят, они защищены от страховых случаев. Поэтому, если что-то произойдет, ребенок в любом случае получит возможность учиться. Даже если родители не успеют накопить нужную сумму», – добавил Азамат Ердегов.

В скором времени на казахстанском рынке страхования жизни появятся инвестиционные продукты – вся нормативная база для внедрения Unit Linked подготовлена регулятором.

«Суть Unit Linked в следующем: по договору страхования клиент делает взносы, часть которых инвестируется страховой компанией в инвестиционный фонд с высокой потенциальной доходностью, выбранный клиентом. Клиент при этом застрахован в течение срока действия договора страхования», – уточняет глава Халык-Life.

Страхователь может выбрать сам стратегию инвестирования из предложенных КСЖ вариантов. «Срок договора может варьироваться, скажем, от 5 до 20 лет, – рассказывает детали председатель правления «Сентрас Коммерс Life». – При окончании срока договора застрахованный получает капитал полностью или в виде периодических выплат. Именно из-за разнообразия продуктов я верю в большие перспективы. Ведь только за последние три года рынок вырос практически в 2 раза». Собеседница подчеркнула, что продукты компаний по страхованию жизни – это прежде всего инструмент защиты, поэтому страховые компании инвестируют в консервативные инструменты.

«В целом, выбирая инвестиционные инструменты, важно понимать, что договоры накопительного страхования или страхования случаем в инвестициях – это долгосрочное формирование капитала на будущие финансовые цели с обеспечением клиента страховой защитой на весь срок накопления, поэтому рассчитаны они на тех людей, кто рассматривает долгосрочное финансовое планирование», – заключила председатель правления «Халык-Life».

Джентльмены предпочитают приливы

За последний год (июнь к июню) объем вкладов в банковской системе РК вырос на 16%, или на 2,65 трлн тенге. При этом доля вкладов в совокупных обязательствах БВУ увеличилась с 75 до 78%. Это говорит о том, что роль клиентских средств в качестве источника фондирования усилилась. Весенний карантин пока не оказал негативного эффекта на статистику депозитов. По итогам первого полугодия относительно высокий отток денег с клиентских счетов наблюдается только в одном крупном банке.

Виктор АХРЕМУШКИН

Серединка на половинку

По данным Нацбанка, на 1 июля совокупный объем вкладов в казахстанских БВУ достиг 19,3 трлн тенге. За год рост составил 2,65 трлн, причем он удивительно равномерно распределился по полугодиям: 1,33 трлн тенге во второй половине 2019-го и 1,32 трлн – в первой половине 2020-го.

Однако на статистику текущего года сильно повлияла волатильность тенге – из-за исторически высокой доли валютных вкладов в стране.

За март официальный курс нацвалюты упал с 381,1 до 448,01 тенге за доллар, после чего в апреле тенге отыграл назад до отметки 429,41, в мае – до 412,55. В первой декаде июня тенге продолжил укрепляться, и на пике, зафиксированном 9 июня, курс составил 397,31. Затем нацвалюта начала слабеть и на конец месяца подешевела до 403,83. Поскольку статистика вкладов оперирует данными в тенге, все эти изменения обменного курса автоматически влекли за собой изменения в объемах депозитных портфелей (так называемый эффект валютной переоценки).

Изучение помесечной динамики вкладов в разрезе отдельных банков показывает, что у 10 из 14 значимых для системы игроков (прошедших AQR) наибольший приток клиентских средств был зафиксирован именно в марте (см. инфографику). Например, депозитный портфель Халыка за этот месяц вырос сразу на 539 млрд тенге, притом что четыре месяца из шести в банке были нетто-оттоки, а нетто-приток в апреле составил всего 6 млрд тенге. У Сбербанка объем вкладов за первое полугодие вырос на 194 млрд тенге, и на мартовскую долю пришлось 76% от этой суммы. У Альфы аналогичный показатель составил 52%, у БЦК – 43%, у Jysan Bank – и вовсе 93%.

В ряде банков мартовский приток оказался выше, чем рост за полугодие. В эту группу вошли уже упомянутый Халык (539 млрд тенге в марте против 283 млрд по итогам шести месяцев), не нуждавшийся в AQR Ситибанк (126 млрд против 52 млрд), Forte (115 млрд против 58 млрд), Алтын (52 млрд против 24 млрд), а также Нурбанк, у которого депозитный портфель за полгода сократился на 0,5 млрд тенге, несмотря на мартовский приток в размере 11 млрд.

Своя колея

Группу из четырех банков, для которых март не стал рекордным в плане роста депозитной базы, составили Bank RBK, Евразийский, Хоум Кредит и АТФ. Для Bank RBK этот месяц вообще стал худшим в рассматриваемом контексте: в марте здесь произошел отток клиентских средств на сумму 6 млрд тенге, который «обеспечили» физлица, снявшие со счетов 22 млрд. Зато в предыдущем месяце розничные клиенты принесли в RBK 25 млрд тенге новых вкладов (третий результат в секторе после Халыка и Сбербанка), поэтому мартовский разворот не стал для этого банка чувствительным. В целом за полугодие вклады в RBK выросли на 76 млрд тенге при подавляющей доле участия юрлиц в этом росте (72 млрд).

Для Хоум Кредита март также стал худшим месяцем из шести, принес отток клиентских средств в размере 18 млрд тенге. Но здесь, в отличие от предыдущей истории, деньги изымали юрлица. За полгода они забрали из банка 29 млрд тенге. В итоге депозитный портфель Хоум Кредита за шесть месяцев сократился на 6 млрд тенге, и ушел в минус

не смог помешать даже стабильный приток розничных вкладов, составивший почти 24 млрд. Надо отметить, что, во-первых, этот банк менее зависим от поведения депозиторов, чем его конкуренты. Доля клиентских средств в обязательствах Хоум Кредита составляет лишь 44%, что намного ниже среднерыночного показателя, равного 78%. Во-вторых, банк

узко специализируется на рознице и юрлица не являются его целевой аудиторией.

В Евразийском банке депозиты в марте выросли всего на 2,4 млрд тенге, тогда как самыми урожайными месяцами стали апрель и июнь с объемами привлечения свыше 36 млрд, а самым разочаровывающим – февраль с оттоком в 20 млрд. За полгода вклады здесь увеличились на 64 млрд тенге, и сделано это было, как и в случае с Bank RBK, усилиями бизнес-клиентов (60 млрд). Эти два банка похожи еще и тем, что их акционеры владеют крупными горнодобывающими активами, которые хоть и подвержены сырьевой конъюнктуре, но не останавливались на карантин. Гипотетически эти предприятия имеют возможность поддержать дружественные банки ликвидностью, особенно в период, когда рыночные клиенты последних испытывают воздействие кризиса.

АТФБанк стал единственным игроком из периметра AQR, в котором вклады за полугодие снизились значительно – на 58 млрд тенге, хотя в относительном выражении этот отток не выглядит угрожающим (минус 6,4% к началу года). Здесь снижение фактически полностью пришлось на портфель бизнес-клиентов (57 млрд). Влияние режима ЧП на такую динамику не прослеживается, поскольку оттоки происходили в январе и феврале (на 30 млрд и 34 млрд соответственно), после чего возобновились в мае (на 29 млрд). В июне банку удалось нарастить депозитную базу на 7,5 млрд тенге, в том числе на 6 млрд за счет розничного сегмента.

Самые привлекающие

Совокупный объем вкладов в банковской системе после скачкообразного роста в марте (на 7,6%) затем в течение двух месяцев снижался: на 107 млрд тенге в апреле и на 54 млрд в мае. В июне вклады вернулись к росту, который составил 295 млрд тенге. Но, во-первых, этот приток был на 80% обеспечен корпоративными клиентами. Во-вторых, 40% от этого притока пришлось на один институт – Сбербанк. Поэтому июньский рост депозитов рано называть устойчивым.

Пятерку лидеров по привлечению вкладов за полугодие составили Халык, Kaspi, Сбербанк, Альфа и БЦК. Занявший 6-е место Jysan весь II квартал фиксировал оттоки. Его ближайшими преследователями – Bank RBK, ВТБ и Евразийский, наоборот, последние три месяца демонстрируют притоки. Forte компенсирует снижение розничных депозитов увеличением корпоративных, но итоговая сумма оставляет его на 10-м месте. У Алтына выросли обе составляющие портфеля, но этого роста хватает лишь для того, чтобы занять 11-ю позицию. Три оставшихся игрока из периметра AQR – Нурбанк, Хоум Кредит и АТФ – завершили полугодие с оттоком клиентских средств.

Если расширить горизонт и посмотреть динамику вкладов за последний год (июнь к июню), то лучший результат окажется у Kaspi (+489 млрд тенге). На 23 млрд отстал Халык. Третьим идет Сбербанк (+344 млрд). Далее расположились Ситибанк и Жилстройсбербанк, но в нашем рейтинге они идут вне конкурса в силу специфики своего бизнеса. Поэтому 4-е место достается Forte (+153 млрд), а замыкает пятерку Альфа-Банк (+149 млрд).

Обращает на себя внимание присутствие в обеих топ-пятерках двух российских игроков. Сбербанк занимает 3-е место в секторе по объему клиентских средств (1,8 трлн тенге) и за последний год нарастил этот показатель на 24%, что в 1,5 раза выше среднерыночного показателя, составляющего 16%. Альфа, которая по размеру бизнеса гораздо меньше Сбербанка (12-е место по активам), увеличивает свой депозитный портфель еще вдвое быстрее – на 50% год к году. Если добавить сюда ВТБ, в котором рост вкладов за последний год составил 85%, то становится очевидным, что российские «дочки» навязывают серьезную конкуренцию местным банкам на рынке клиентского фондирования.



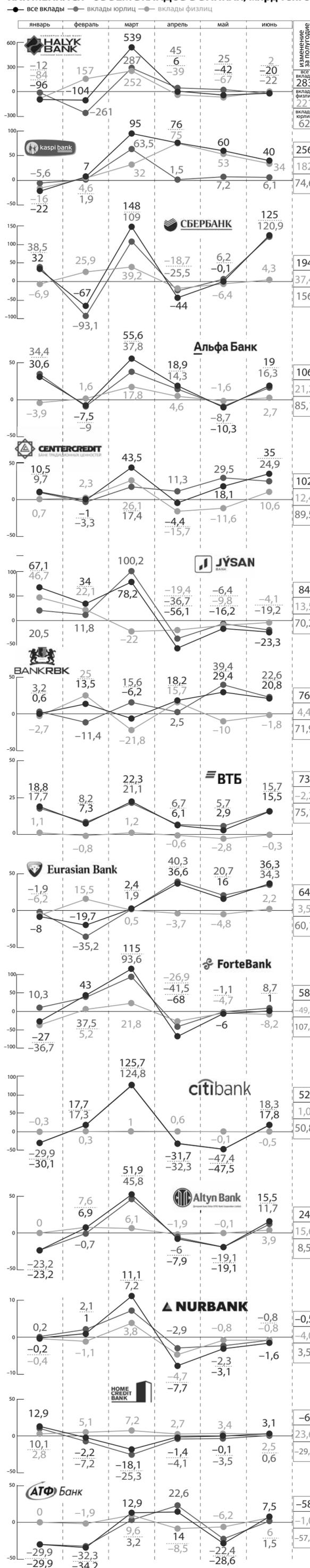
РЕНКИНГ БАНКОВ ПО ОБЪЕМУ ВКЛАДОВ

	На 1 июля 2020, млрд тенге	На 1 июля 2019, млрд тенге	Изменение, млрд тенге	Изменение, %
HALYK BANK	6710	6244	466	7,5
kaspi bank	1883	1394	489	35,1
СБЕРБАНК	1781	1437	344	23,9
ForteBank	1313	1160	153	13,2
CENTERCREDIT	1040	952,4	88	9,2
ЖИЛ СТРОЙ СБЕР БАНК	956,6	767,9	189	24,6
АТФ Банк	857,7	792,8	65	8,2
Eurasian Bank	839,9	745,5	94	12,7
JYSAN	732,0	624,6*	107	17,2
citibank	719,4	525,1	194	37,0
Альфа Банк	448,7	299,6	149	49,8
Altyn Bank	397,7	319,3	78	24,6
BANKRBK	384,6	274,3	110	40,2
NURBANK	258,2	194,6	64	32,7
哈萨克斯坦银行 Bank of China Kazakhstan	216,2	249,4	-33	-13,3
ВТБ	184,7	100,1	85	84,5
HOME CREDIT BANK	149,7	142,5	7,2	5,1
ICBC	134,8	107,3	28	25,6
KASSA NOVA bank	89,53	102,1	-13	-12,3
KZIBank	61,31	33,92	27	80,8
TENGRIBANK	43,87	68,74	-25	-36,2
CapitalBank	25,72	30,95	-5,2	-16,9
AsiaCredit Bank	25,64	42,45	-17	-39,6
SHINHAN BANK	23,39	22,26	1,1	5,1
مصرف الهلال al hilal bank	16,64	11,16	5,5	49,1
ZAMAN BANK	3,799	2,730	1,1	39,2
NBP	0,453	0,259	0,2	74,9
ИТОГО	19 298	16 646	2 652	15,9

*Совместно с вкладами First Heartland Bank. Источники: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Инфографика: Гамаль Сейтжанов для «Курсива»

КАК МЕНЯЛСЯ* ОБЪЕМ ВКЛАДОВ В БАНКАХ, млрд тенге



*К предыдущему месяцу. Источники: Нацбанк РК, расчеты «Курсива».

Инфографика: Гамаль Сейтжанов для «Курсива»

Вырастут ли в Казахстане цены на бензин

> стр. 1

«В настоящее время все три НПЗ работают в штатном режиме, с ежесуточным производством светлых нефтепродуктов с последующей отгрузкой на внутренний рынок. Фактов возникновения дефицита ГСМ не наблюдается», – отметили в ведомстве. Излишки ГСМ идут на экспорт в страны, не входящие в ЕАЭС, – с января по май из Казахстана было вывезено 206,7 тыс. тонн бензина.

Продажи просели

Кризис на рынке транспортного топлива задел в первую очередь розничных продавцов нефтепродуктов. Представитель компании-владельца более чем ста автозаправочных станций рассказал «Курсиву», что в этой сети в первом полугодии продажи топлива упали примерно на 40%. Несмотря на уменьшение спроса, оптовые отпускные цены растут почти каждый месяц. «Если раньше бензин на атырауском заводе (Атырауский НПЗ – «Курсив») стоил 150 тыс. тенге за тонну, то сейчас тонна стоит 160 тыс. тенге. То есть на 10 тыс. тенге выросла цена», – пожаловался бизнесмен. Такой расклад его удивляет: «Во время пандемии, когда цена на нефть упала, российский бензин стоил 66 тенге за литр (оптовая цена). Но мы его не могли привезти, потому что запрет был на ввоз. А наш стоил тогда 130 тенге за литр». По словам представителя сети, розничные цены на автозаправках поднимать не разрешают.

«Курсив» направил запросы в Министерство энергетики и национальную компанию «КазМунайГаз», которая контролирует все три крупные казахстанские НПЗ и является одним из крупных ресурсодержателей, чтобы выяснить, когда и по какой причине были подняты оптовые цены на бензин. На момент подготовки статьи ответы еще не были получены.

Председатель ассоциации «Жанар-Жагармай» (объединение владельцев АЗС) **Кайыпбек Камбаров** говорит, что сейчас, к примеру, в Туркестанской области мелким розничным продавцам ГСМ стало труднее развиваться. В основном из-за того, что большую часть (около 60%) продукции они закупают через посредников и по повышенной цене. В результате маржа получается очень маленькой. По его словам, из-за пандемии передвижение на транспорте снизилось на 30–40%, соответ-



Фото: Офелия Жакаева

ственно, упали доходы и розничных реализаторов горючего. В регионе на данный момент более 560 действующих АЗС.

В целом по Казахстану, по данным Комитета статистики МНЭ РК, на начало 2020 года работали более 3,9 тыс. автозаправочных станций, свыше 2 тыс. газовых АЗС и 15 автомобильных газонаполнительных компрессорных станций. В 2019 году на них в розницу было продано нефтепродуктов на сумму свыше 1,1 трлн тенге. В том числе бензина – на 706 млрд тенге, дизтоплива – на 357 млрд тенге, пропана-бутана – на 77 млрд тенге. По талонам нефтепродуктов за прошлый год было реализовано на 334 млрд тенге.

Больше, чем вчера

Несмотря на общее падение спроса на топливо, по данным Комитета по статистике, за первое полугодие выпуск бензина по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 7,1%, до свыше 2,1 млн тонн, сжиженного пропана и бутана – на 5,7%, до 1,3 млн тонн. Но более чем на 30% упало производство керосина.

Чтобы защитить отечественных производителей топлива, правительство недавно продлило до 1 сентября введенный ранее запрет на импорт бензина и дизтоплива из России, где последние два месяца, наоборот, наблюдается рост потребления



Фото: Офелия Жакаева

и, соответственно, цен на нефтепродукты. По данным ценового агентства Argus, российские НПЗ, выполняя рекомендацию Минэнерго РФ, существенно нарастили производство автомобильного бензина в июне. Если 1 июня в сутки выпускалось 80,2 тыс. тонн бензина, то уже к 14 июня этот показатель

повысился до 99,6 тыс. тонн, а 28 июня достиг 107,9 тыс. тонн. Хотя общий показатель по-прежнему немного меньше, чем было в аналогичный период прошлого года. Министерство энергетики и Федеральная антимонопольная служба России предложили своему правительству рассмотреть возможность

отмены запрета на импорт бензина и других нефтепродуктов, который был введен на срок до 1 октября этого года. Связано это «с восстановлением спроса на моторное топливо на уровень, близкий к уровню, который был до введения ограничительных мер в связи с коронавирусной инфекцией».

Некоторые казахстанские эксперты считают, что рост спроса на топливо и отмена запрета на импорт в России могут привести к росту цен на бензин в Казахстане. Они полагают, что казахстанские ресурсодержатели начнут экспортировать горючее в более выгодный с экономической точки зрения рынок. Однако, как выяснилось, республика не обладает большими возможностями, чтобы удовлетворить потребности соседней страны. В первую очередь это связано с качеством казахстанского бензина.

На вопрос, может ли Россия снять запрет на импорт бензина и начать вывоз топлива из Казахстана, редактор изданий «Argus Рынок Каспия» и «Argus Транспорт Каспия» **Рауф Гусейнов** ответил, что «да», это возможно. «Такое раньше происходило, когда казахстанский бензин поставлялся именно на внутренний рынок России. В основном поставлялся бензин пятого класса (К5), с завода «Конденсат» из Западно-Казахстанской области», – сообщил он. Однако в России возможна реализация топлива не ниже пятого класса. «Поэтому количество предложений из Казахстана может быть ограниченным. Для казахстанских поставщиков топлива приоритетным направлением являются все же не Россия, а страны Центральной Азии, где они могут конкурировать с российскими производителями», – считает эксперт.

Другое дело, что экспорт нефтепродуктов из Казахстана регулируется Министерством энергетики, ежемесячными графиками. По мнению Рауфа Гусейнова, казахстанское правительство в первую очередь заинтересовано в протекции внутреннего рынка, в полном обеспечении казахстанского потребителя, особенно дизельным топливом в преддверии уборочной кампании, которая, по сути, в августе уже начинается.

«На основании практики мы знаем, что все большие запасы, которые накапливаются в Казахстане зимой и летом, быстро расходуются в период посевной и уборочной кампаний (весна-осень). Потому что потребление в это время вырастает очень серьезными темпами», – поясняет эксперт. По его словам, сейчас республика не экспортирует дизтопливо. В преддверии сезона экспорта дизеля не будет вовсе либо он будет очень ограниченным. Правительство не будет рисковать и открывать экспорт на фоне роста внутреннего потребления.

Узнай больше на kursiv.kz



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу подписки



Продающая реальность

Как работают AR-технологии в казахстанском ретейле

AR-технологии (augmented reality, или дополненная реальность) изначально появились как развлечения, но быстро стали осваиваться военными. Сегодня же они проникли практически в каждую сферу нашей жизни – в медицину, инженерию и образование. И, конечно же, дополненную реальность не могли обойти стороной ретейлеры.

Ульяна ФАТЬЯНОВА

Виртуальные ожидания

Швейцарский бренд Tissot еще в 2010 году запустил целую рекламную кампанию, в рамках которой можно было примерить часы из новой коллекции, используя специальный бумажный браслет и мобильное приложение или интерактивную витрину в магазине. AR-разработки помогли Hugo Boss пригласить прохожих на частный модный показ и разыгрывать денежные призы, а покупателям американского Uniqlo – менять цвета одежды в примерочных сети.

Но больше всех, вероятно, прославился японский миллиардер и владелец онлайн-магазина ZOZO Юсаку Маэдзава. Мужчина изобрел костюм в горошек, который в связке с приложением снимает множество мерок для индивидуального пошива одежды. Поначалу все шло неплохо: в начале 2018 года технология стала распространяться на Западе, и через

6 месяцев уже более миллиона человек хотели протестировать Zozosuit.

Однако к концу года компания заявила о снятии проекта с производства – ожидания не совпали с реальным количеством покупок. К тому же на ZOZO обрушилась волна критики за скудную линейку одежды индивидуального кроя и проблем с доставкой. Неудача с костюмами и уход с платформы нескольких брендов привели к потере \$229 млн и падению акций компании на 60%.

Но Маэдзава не планирует отказываться ни от более индивидуального подхода к размерной сетке, ни от новых технологий. По прогнозам Statista, к 2022 году сектор розничной торговли составит 5% от общего рынка программного обеспечения с дополненной и смешанной реальностью, а это \$11,8 млрд. А исследовательская компания Gartner еще до пандемии прогнозировала, что в 2020 году более 100 млн пользователей будут использовать дополненную реальность при совершении покупок.

Виртуальные очки

Прогрессивная электронная коммерция развивается и в Казахстане, хоть и гораздо более скромными темпами. В июле этого года функция виртуальной примерки появилась у отечественного бренда очков BRO glasses. За пять лет компания выросла из уличной стойки возле костанайского ТРЦ до сети из шести магазинов в трех городах



страны. Все это время коммуникация с клиентами строилась в основном через Instagram. Поэтому история с виртуальной примеркой началась именно там.

Сначала основатели компании Данияр Шайкемелов и Рафаэль Глепов выяснили, что домашняя примерка (когда курьер привозит вам домой несколько моделей, вы их меряете и покупаете только ту, что больше подходит) – не самый привычный для казахстанцев способ купить очки и надо его как-то упростить. А потом начался карантин, и стало понятно: самое время протестировать виртуальные технологии, к примеру, маски (виртуальные маски, которые можно «примерять» через специальные приложения). Делали их своими силами командой из трех человек: один отрисовывает модели, второй настраивает цвет и калибрует «посадку» очков на лице, третий занимается согласованием с Instagram, чтобы компания разрешила «залить» в приложение сторонние маски.

Через неделю в аккаунте BRO glasses появилось пять

масок – четыре модели-бестселлера и одна со слабыми продажами в офлайне. Таким способом предприниматели хотели попробовать отследить маркетинговую эффективность нововведения. Спустя неделю было уже 50 тыс. «примерок» (контрольная модель и в онлайн-людям не сильно приглянулась), а еще через пару недель очки-бестселлеры закончились на всех складах.

После такого успеха пришло решение обновить сайт и добавить туда полноценную функцию AR-примерки. Технологию еще год назад ребтам предлагали столичные программисты, но тогда она не вызвала особого интереса. На казахстанском рынке такая история едва ли будет интересна кому-то еще: для зависимых от разных брендов компаний подобные затраты будут слишком большими, а BRO glasses может их компенсировать за счет собственного производства.

Финансовую сторону вопроса, как и имена разработчиков, в компании пока не раскрывают. На данный момент вирту-

альная примерочная работает в тестовом режиме и требует некоторой доработки. Но даже на этом этапе Данияр Шайкемелов считает, что у полностью казахстанского продукта нет аналогов. По его словам, на территории СНГ ни один бренд не предоставляет клиентам возможность виртуального знакомства со своими товарами. К тому же программа BRO glasses очертания лица распознает самостоятельно (к примеру, Ray-Ban для аналогичной процедуры просит поместить лицо в очерченный на экране овал, а Warby Parker – поднести к лицу банковскую карту для сравнения масштабов).

Помимо исследования клиентского поведения, с помощью AR-примерочной Шайкемелов рассчитывает упростить работу партнеров в регионах и тем самым ускорить развитие сети.

Трехмерная обувь

Еще один заметный игрок на казахстанском поле AR-технологий в ретейле – Lamoda. В августе 2019 года, когда в их приложении только появилась такая возможность, виртуально примерить около 100 моделей кроссовок могли только владельцы iPhone 6S и новее. Сейчас это можно сделать и на Android, а ассортимент увеличился до 400 пар самых популярных женских и мужских моделей обуви. Основу для AR-примерочной создал белорусский стартап Wannaby, занимающийся разработкой технологий компьютерного зрения и рендеринга для взаимодей-

ствия с товаром в дополненной реальности. Условия партнерства стороны не раскрывают, однако известно, что белорусские программисты продолжают оказывать компании техническую поддержку.

Работает технология довольно просто: выбираете пару обуви из списка в приложении, наводите камеру на ноги (для улучшения качества картинки лучше быть босиком) – и вот вы почти обладатель новой обуви. Виртуальная кроссовка не «падает» с ноги при движении или повороте камеры – за это отвечает сложный алгоритм трехмерной геометрии и нейронная сеть, обученная определять положения предметов в пространстве.

Сразу после запуска в Lamoda увидели рост продаж спортивной обуви примерно на 5%. Хотя никакого отдельного продвижения для AR-примерочной не делалось, сегодня каждый месяц ею пользуются примерно 100–120 тыс. человек только на iOS. В среднем один клиент использует виртуальную примерку дважды в месяц. Пользуясь этой функцией, люди добавляют в корзину примерно на 5% больше моделей. Более конкретной взаимосвязи между виртуальной примерочной и покупкой товара в Lamoda.kz не проводили, считая разработку по большей части имиджевой. Однако генеральный директор компании Мольдер Рысалиева не исключает, что через полтора года AR-технологии станут настолько популярными, что мы начнем примерять в виртуальном пространстве буквально все.

Spotify запустился в Казахстане

Проект – лидер мирового рынка потоковой трансляции музыки стал доступен в Казахстане с 15 июля.

Георгий КОВАЛЕВ

Музыкальный интернет-сервис Spotify – проект интернет-предпринимателей из Швеции Даниэля Эка и Мартина Лорентсона. Доменное имя Spotify.com зарегистрировано в апреле 2006 года, 2008 году сервис начал работать на европейском рынке, с 2010-го – в США. В 2013 году запущено мобильное приложение. В Казахстане оно было доступно только через VPN.

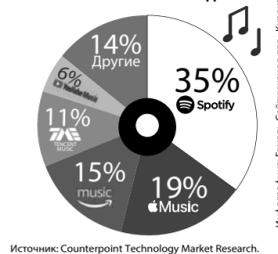
Текущим летом Spotify сделал решительный шаг в сторону восточноевропейского рынка, подключив 14 стран, в том

числе Казахстан. Вице-президент Spotify по развитию новых рынков Густав Гилленхаммер оценивает армию музыкальных фанатов на «новоприсоединенных» территориях в 250 миллионов человек.

Культурный подход

Отвечая на запрос «Курсива», пресс-служба Spotify сообщила, что на март 2020 года число клиентов сервиса составляло 286 млн человек. Из них 130 млн ежемесячно оплачивают тариф Spotify Premium. (Стоимость в Казахстане – \$4,99, на двоих – \$6,49, семейный тариф на 6 человек – \$7,99.) В переписке компания отметила, что в первый же день в российском App Store приложение Spotify заняло первую строчку в топе бесплатных приложений и в

Доли брендов глобального рынка стриминговой музыки по итогам 2019 года



Источник: Counterpoint Technology Market Research.

разделе «Музыка». Итоги этой волны подписной кампании будут подведены 31 июля.

Своим конкурентным преимуществом в компании считают полную концентрацию на музыке, тогда как конкуренты развивают разные направления бизнеса. «Spotify собирает до

5 миллиардов цифровых взаимодействий от пользователей каждый день. Мы видим, какие песни нравятся пользователям, какие треки они переключают, каких артистов ищут, творчество каких исполнителей похоже. Поэтому мы можем предложить очень точные рекомендации на базе музыкальных предпочтений пользователей», – прокомментировали представители компании.

Для исполнителей в сервисе разработана услуга Spotify for Artists. С ее помощью музыканты получают полную аналитику по прослушиванию в режиме реального времени. В пресс-службе компании сообщили, что в любой стране официального подключения местные исполнители могут предложить свою музыку для включения в редакционные глобальные плейлисты Spotify.

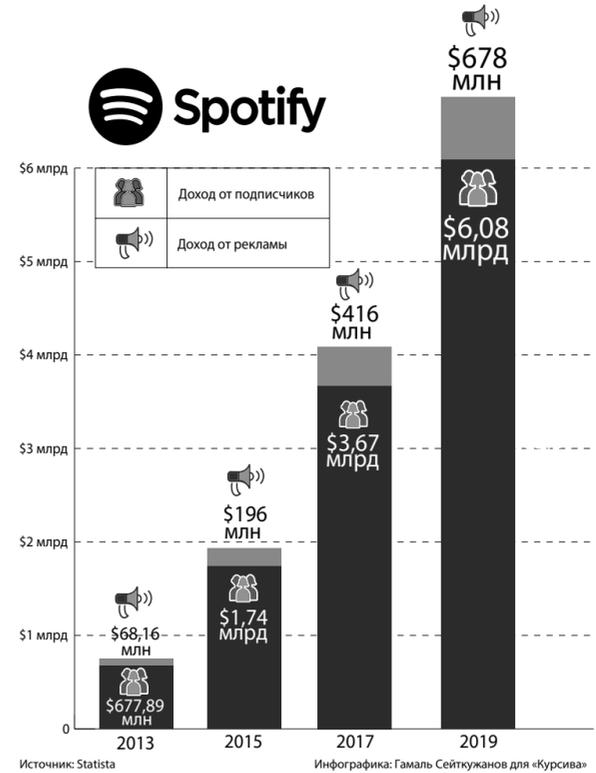
Сейчас Spotify предлагает пользователям более 50 миллионов треков, персональные рекомендации новой музыки и 4 миллиарда плейлистов. Если собрать характеристики всех популярных музыкальных стриминговых сервисов в одну сравнительную таблицу, то никаких явных преимуществ у Spotify обнаружено не будет. К примеру, качество звука гораздо лучше у Deezer, количество треков – у Sound Cloud, тексты песен предложены в Apple Music, свои песни в приложение позволяет загружать Яндекс.Музыка, да и стоимость подписки, в общем, везде одинакова. Чем же аудиторию привлекает именно Spotify?

Угадай мелодию

Ответ на этот вопрос в 2018 году искала международная группа программистов. Они нашли, что причина успеха Spotify в качественном анализе получаемых цифровых данных. Другой проект, получивший комплиментарные оценки исследователей за разработки в этой области, – Shazam. Это сервис, «угадывающий» название звучащей песни и исполнителя.

Простыми словами, оба сервиса используют алгоритмы, которые на основе получаемой информации о запросах подписчиков наилучшим образом строят модели вкусовых предпочтений разного масштаба. Если

Как менялся заработок Spotify



Источник: Statista. Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

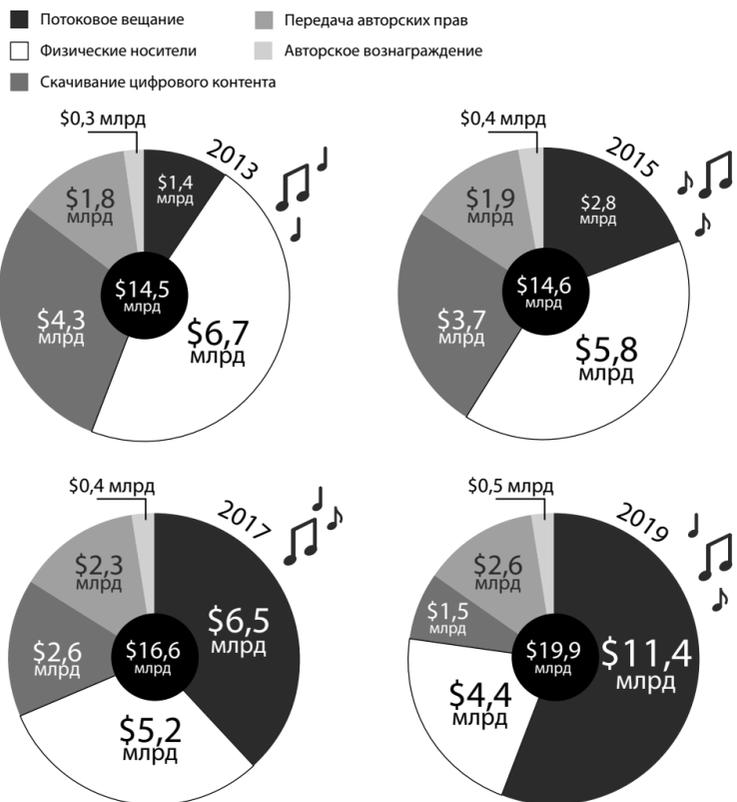
речь идет о пристрастиях одного клиента, то тут пальма первенства у Spotify, если о большой аудитории – у Shazam.

К примеру, рекомендации Spotify не сводятся к простому предложению хитов из области жанров, которые предпочитает конкретный слушатель. Сервис обрабатывает многолетние запросы аудитории с похожими предпочтениями. И на их основе составляет плейлисты, далекие от стандартного предложения.

Сервис Shazam, ежедневно обрабатывая десятки миллионов запросов, несколько раз смог дать точный прогноз относительно победителей глобальных музыкальных премий. Накопленная сервисом экспертиза помогает исполнителям быть уверенными в создании хитов еще до выпуска композиции на рынок.

Выручка от потокового вещания занимает уже больше половины выручки музыкальной индустрии – \$11,4 из \$19,9. Доходы от «цифровой» продажи более чем в два раза превышают продажи «на физических носителях». Стриминговые сервисы помогли выйти из штопора индустрии, которая просела в несколько раз на фоне развития сервисов пиратского обмена. Плата за подписку стримингового сервиса становится хорошим тоном, и с официальным выходом на рынок Spotify казахстанские клиенты получили более широкий выбор – какому из сервисов отдать свои \$5 в месяц. Общее число платных подписчиков музыкальных потоковых сервисов во всем мире Counterpoint Technology Market Research сейчас оценивает в 394 млн человек.

Глобальная выручка музыкальной индустрии



Источник: IFPI (International Federation of Phonographic Industry), Global Music Report.

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Сколько стоит курортный Rixos в Актау

Для владельцев и для клиентов

> стр. 1

Курортный кредит

Инвестиции в Rixos на казахстанском берегу Каспия составили 66,8 млрд тенге (для сравнения – Hilton Astana стоил в полтора раза меньше). Размер инвестиций указан на основе информации о проектах, финансируемых Банком развития Казахстана (БРК), где проект называется «Строительство I очереди многофункционального гостинично-туристского комплекса Aktau Resort Hotel в Мангистауской области», но описание морского курорта Aktau Resort Hotel полностью совпадает с характеристиками Rixos Water World Aktau.

Кредитную линию от БРК – 42 млрд тенге под 13% на 20 лет – получило частное предприятие Aktau Tourism City Ltd (ATC), чей акционерный капитал составляет \$14,9 млн. Эта фирма организована в прошлом году турецкой FTG и управляющей

компанией Казахстанского фонда инвестиционного развития (KIDF). Во главе FTG – один из самых влиятельных турецких предпринимателей, владелец сети Rixos Феттах Таминдже. Он же является и основателем компании Sembol Construction, которая строила каспийский курорт и множество других знаковых объектов в Казахстане, в том числе отели Rixos в Боровом, Алматы и Нур-Султане, казахстанский павильон Astana Expo, Назарбаев центр и Дворец Мира и Согласия, известный в народе как «пирамида».

KIDF, напомним, был создан весной 2019 года специально для реализации «прорывных проектов» с привлечением прямых иностранных инвестиций. Управляет KIDF правительство РК – в совет директоров, принимающий инвестиционные решения, входит премьер-министр Аскар Мамин, министр финансов Алихан Смаилов и министр иностранных дел Казахстана

Мухтар Тлеуберди, а денежные средства фонда аккумулируются на счетах Нацбанка.

Aktau Tourism City Ltd вложило в строительство каспийского курортного отеля 24,8 млрд тенге (37% от стоимости проекта), не менее половины из которых, по правилам KIDF, принадлежит FTG. В созданном бизнесе KIDF является партнером с полными правами акционера и рассчитывает на долю в доходах совмест-

ного предприятия, получая ту же прибыль, что и иностранный инвестор.

Финансовый и туристический поток

По данным турфирм, стоимость базового двухместного номера площадью 35 кв. м для первых гостей Rixos Water World Aktau в августе начинается от 100 тыс. тенге в сутки, вила обойдется гостям минимум в

330 тыс. тенге в сутки, а ночь в президентском номере – около 800 тыс. тенге (цены по промоакции по состоянию на 22 июля 2020 года).

«Если сравнить с другими отелями Rixos – услуги как в Текирова (Rixos Premium Tekirova – премиальный отель Rixos в Турции – «Курсив»), цены как в Бельдиби (Rixos Beldibi 5* – чуть более скромный представитель отелей семейства Rixos – «Курсив»), – прокомментировал директор отдела продаж и маркетинга Реджеп Али Теллиоглу.

Только номерной фонд отеля в 500 номеров (462 делюкс, 22 люкс, 15 вилл, 1 президентский) при текущих ценах (без надбавок турфирм) и 100%-ной загрузке может принести отелю около 43,6 млн тенге в день или 16 млрд тенге в год. Это без учета дополнительных услуг для гостей и делового туризма.

В 2019 году, по данным Комстата РК, средняя заполняе-

мость отелей 5* в Казахстане составила 40–50% (в сезон до 80%), но сейчас, в период пандемии, она упала в несколько раз. Тем не менее управляющий отелем Rixos Water World Aktau Серик Исагалиев (он же является руководителем филиала Aktau Tourism City Ltd) уверен, что возврат инвестиций произойдет «в кратчайшие сроки». Отель намерен привлечь казахстанских туристов за счет сервиса, который, по мнению Исагалиева, не будет уступать уровню зарубежных курортных отелей. Подготовкой персонала в Актау занялись еще в декабре прошлого года. Для этого была открыта Rixos Aktau Training Academy, где с декабря по май проводили бесплатные месячные курсы по гостиничному бизнесу для всех желающих, без возрастных ограничений. Кроме того, Rixos Water World Aktau планирует стать площадкой для проведения правительственных встреч.

Не нужен нам берег турецкий?

Какую альтернативу зарубежным курортам может предложить Казахстан

Курортные отели – пока редкий формат для РК, в стране их единицы. Рассказываем, как живут и с какими трудностями сталкиваются первооткрыватели в организации курортного отдыха высшей категории.

Наталья КАЧАЛОВА

25 отелей высшего класса 5* насчитал в Казахстане Комитет по статистике МНЭ РК на конец I квартала 2020 года, что меньше 1% от всего отельного рынка страны. Но именно эти отели имеют наибольшую заполняемость – 40–50% (в сезон до 80%) при средней по рынку 23–27%, и наибольшую долю иностранцев в качестве гостей – 49%, при среднем показателе 15,6%.

Половина пятизвездников расположена в Нур-Султане и Алматы и ориентирована на деловой туризм и бизнес-ивенты. И только единицы среди отелей высшей категории – курортные resorts, которые характеризуют закрытость территории и использование природных ресурсов (морской или минеральной воды, гор и т. п.) для оздоровления. «Курсив» нашел действующие предложения лишь от четырех курортных пятизвездников, один из которых – Rixos Water World Aktau – еще только собирается открыться.

Щучинско-Боровская курортная зона

Эра пятизвездных resort-отелей в Казахстане началась в декабре 2012 года – тогда был открыт 200-местный Rixos Borovoe 5* на площади 80 тыс. кв. м берегу озера Щучье. На церемонии открытия присутствовал Нур-султан Назарбаев, а для гостей выступали Pet Shop Boys. «Мы побывали в странах, которые еще не посещались, и сделали инвестиции в регионы, где никто не осмеливается инвестировать», – сказал глава Rixos Hotels Феттах Таминдже.

Проект группы «Верный Капитал» – единственный отель класса люкс в Щучинско-Боровской

курортной зоне. После открытия учредитель группы «Верный Капитал» Ерлан Оспанов поделился своим видением развития резорт-отелей. Он оценил сроки окупаемости подобных проектов в 8–15 лет, стоимость строительства одного квадратного метра – в \$2500–3500 и назвал слабые места щучинского курорта. Во-первых, это неблагоприятный климат – суровая зима и короткое ветреное лето. Во-вторых, – ограниченность спроса. Отель в основном мог рассчитывать на жителей из Нур-Султана, Кокшетау, Караганды и российских туристов из сопредельных регионов (Омской, Томской и Новосибирской областей), а также на корпоративные мероприятия. Инвесторы не тешили себя надеждой и о скором развитии туристического и гостиничного рынка страны и четко осознавали чувствительность отельного бизнеса к экономическим кризисам. Но даже несмотря на это инвестиции в гостиничный бизнес Казахстана, по словам Оспанова, оставались привлекательными – как способ диверсификации бизнеса, защиты от инфляции и получения невысокого, но стабильного дохода.

Управляющие развивают курорт как круглогодичное направление. На закрытой территории для гостей доступен стандартный перечень курортных услуг: рестораны и бары, СПА-центр, бассейн с подогревом, турецкий хамам, финские сауны и собственный небольшой пляж, а зимой – снегоходы и катание на санках со снежных гор. Гости отеля могут разнообразить досуг, отправившись на конную прогулку, посетить вейк-парк, покатавшись на велосипедах, лодках, катамаранах. По данным туроператоров по въездному туризму, Rixos Borovoe 5* с момента своего основания и до сих пор является интересным пунктом в туристических программах, предлагаемых иностранным партнерам. Отель ежегодно проводит благотворительные велопробег Vurabike Fest, организует мероприятия к Новому году, Наурыз, и найдет свободные места в отеле в этот период сложно.

УСЛОВИЯ ОТДЫХА В КАЗАХСТАНСКИХ КУРОРТНЫХ ОТЕЛЯХ

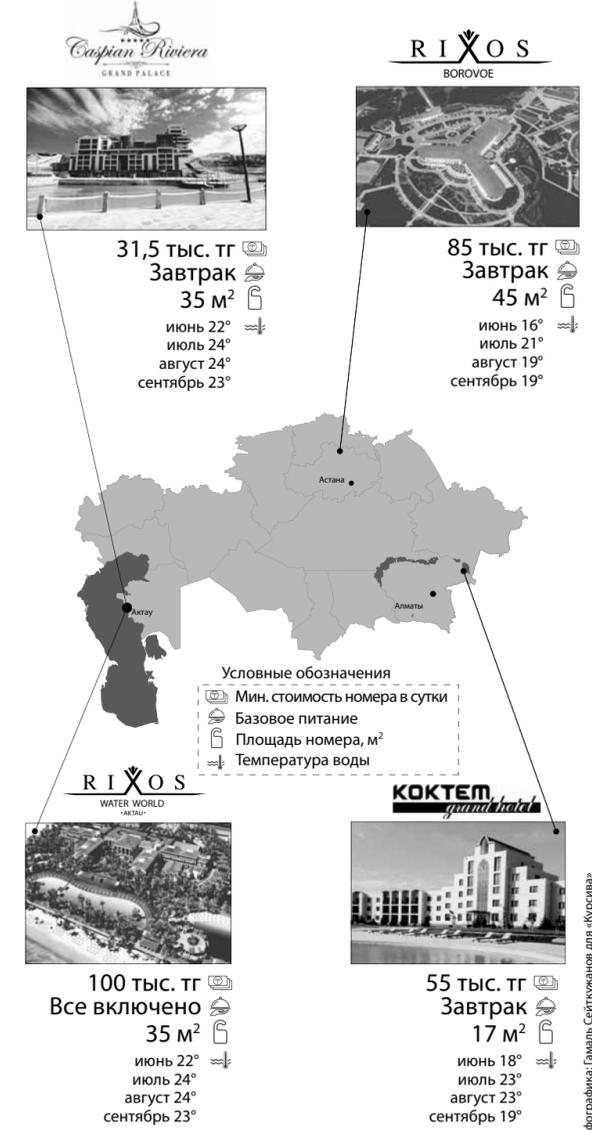


Фото: Depositphotos/Pakhnyshchy

В строительстве отеля и развитии инфраструктуры, по словам Ерлана Оспанова, было вложено более \$100 млн. Изначально управлением отеля занималась компания Rixos Hotel, но после объединения в 2017 году Rixos Hotel и Accor Hotels «Верный Капитал» подписал с Rixos Hotel соглашение франчайзинга и оставил владение и управление за собой.

Изначально доля заемных средств в проекте составляла около 50%, кредитную линию открыли в Банке развития Казахстана, но затем собственники погасили весь кредит и перекредитовались в Форте Банке. «В недвижимости 50% – это максимальная доля

заемных средств, больше брать опасно с точки зрения финансов, особенно в такие периоды, когда идет большой спад бизнеса, как в настоящее время. Тот уровень кредита, который сейчас есть, позволяет нам спокойно работать в стабильном режиме», – комментирует Оспанов.

Инвестиции пока не окупились, и окупятся ли они за 15 лет, владельцы сказать затрудняются – пандемия внесла серьезные коррективы в планы инвесторов. Тем не менее курс на местного потребителя сыграл на руку в период закрытых границ. «У нас заполняемость даже выросла из-за того, что поднялся спрос на внутренний туризм. Он (отель –

Caspian Riviera Grand Palace на первой линии, на самом берегу моря, его с большой натяжкой можно отнести к курортным resortам. Отель не имеет пляжа, располагает лишь собственной набережной с променадом и ориентирован на деловые мероприятия и встречи на высшем уровне. Стоимость проживания здесь начинается от 31,5 тыс. тенге за номер в сутки.

Алакольская курортная зона

В 2018 году СМИ писали об открытии еще одного казахстанского курортного пятизвездника – отеля Koktem Grand Resort на берегу озера

«Курсив») заполнен практически на 100%, мы сейчас превышаем показатели прошлого года», – поделился Ерлан Оспанов.

Проживание в двухместном номере 45 кв. м с завтраком в Rixos Borovoe 5* обойдется гостям в августе от 85 тыс. тенге за ночь (цены по состоянию на 21 июля). Но цены динамические и меняются в зависимости от спроса – цена на соседнюю дату на тот же номер может составить и 164 тыс. тенге.

Мангистауская курортная зона

В 2013 году открыл свои двери Caspian Riviera Grand Palace – казахстанский небрендовый отель, позиционирующий себя на уровне известных международных гостиничных сетей. Владелец отеля – Рашид Сарсенов. Отель был построен на площади 34 тыс. кв. м на скалистом берегу Каспийского моря и имеет интересное архитектурное решение – 6 из 12 этажей вписаны в прибрежную скалу. Еще одной отличительной чертой отеля является наличие аквариума, где обитают белуга, сибирский и русский осетр – отель активно занимается разведением рыб осетровых пород. Однако, несмотря на расположение

Алаколь. Пятиэтажный отель на территории 160 тыс. кв. м, 100 из которых отведено под парк. У отеля есть бассейн с подогревом и два открытых бассейна с водой из озера Алаколь, площадки для волейбола, баскетбола, тенниса и футбола, водные развлечения на пляже, который расположен в 50 метрах от отеля.

Интерес к развитию курортной инфраструктуры Алакольского района проявил Мурат Адильханов, депутат маслихата Алматы, который сам родился в селе Ушарал, расположенном в 60 километрах от отеля.

Объем вложенных частных инвестиций по проекту составил 2,3 млрд тенге, сообщили в Управлении туризма Алматинской области.

По словам предпринимателя, для строительства отеля пришлось с нуля создавать всю необходимую инфраструктуру – асфальтировать дороги, проводить электричество и налаживать водоснабжение.

Отель был введен в эксплуатацию в августе 2018 года, а фактически начал работу с летнего сезона 2019 года. Презентация открытия алакольского пятизвездника прошла в Талдыкоргане в марте 2019 года без особого шума – в присутствии представителей районной администрации и местных тур-агентов и СМИ. Но уже в начале августа того же года отель провалился инцидентом со сбросом загрязненной воды из своих бассейнов в озеро Алаколь. Наниматель отеля ТОО «AlmaTradeGroup» был оштрафован (в общей сумме примерно на 150 тыс. тенге), а деятельность отеля по решению суда приостановлена до получения положительного заключения экологической госэкспертизы. В 2020 году отель вновь возобновил продажи. В феврале предложение появилось на booking.com, чуть позже отель стали предлагать турфирмы. Сами представители отеля сообщают, что гости проживают там с июня, а «заполняемость хорошая». Стоимость проживания в отеле в пик сезона (июль – август) – 55 тыс. тенге за номер 17 кв. м в сутки с завтраком.

Успешная реализация проекта resort-отеля зависит от менеджмента, который нужно поддерживать на высоком уровне ежедневно, и наличия на курорте туристического кластера. «Их (отелей – «Курсив») нужно минимум 5–10 (в одной курортной зоне – «Курсив»), чтобы была критическая масса. Она, с одной стороны, нужна для рынка, для инертного спроса. С другой стороны, это персонал, поставщики продуктов питания, смежники, которые оказывают рекреационные и другие услуги (скутеры, парашюты и так далее). Для одного отеля это накладно, а когда существует целый кластер, тогда это будет серьезная курортная зона», – резюмирует Оспанов.



Карантинная асимметрия

Что происходит на рынке труда РК в период пандемии

Карантин внес свои коррективы в структуру занятости Казахстана. После весеннего затишья в стране резко возросла потребность в кадрах и усугубилась проблема региональной неравномерности трудовых ресурсов. В центре и на севере не хватает рабочих рук, а на юге – вакансий.

Ирина ОСИПОВА

Согласно данным Центра развития трудовых ресурсов МТСЗН РК (ЦРТР), более полугодом сайт государственной электронной биржи труда enbek.kz фиксирует сокращение количества размещаемых вакансий на 10–26% ежемесячно. Минимум предложений от работодателей пришелся на апрель – казахстанцам было предложено всего 25 тыс. свободных мест. Такая ситуация для трудоемкого Казахстана сложилась впервые за последние несколько лет. Аналитики центра связывают ее с неопределенностью в экономике в период чрезвычайного положения в апреле. Выводы ЦРТР показывают, что количество технически безработных (официально трудоустроенных, но оставшихся без дохода) в апреле этого года в Казахстане превысило 4,2 млн человек. Официальная статистика по безработице при этом не изменилась – 4,8%.

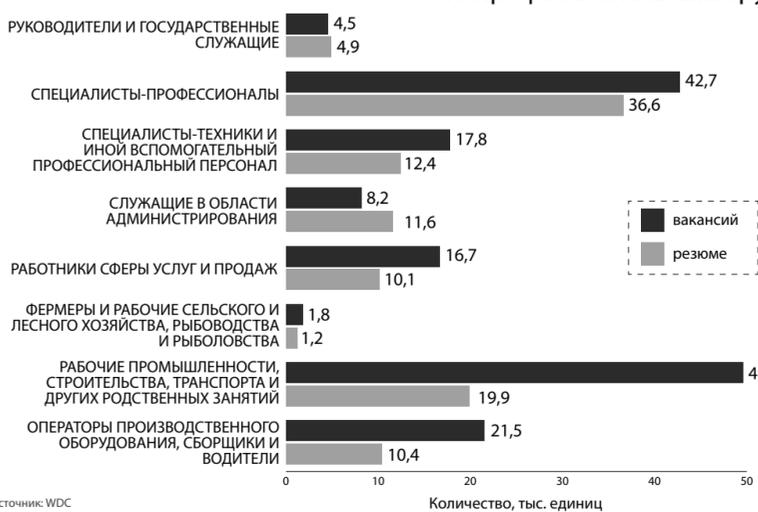
Завершение карантина и возобновление работы большинства предприятий сразу же отразились на рынке занятости. Первые «рабочие» месяцы сократили число технически безработных до 735 тыс. человек. В мае-июне количество вакансий в стране увеличилось в 2,8 раза – до 71 тыс. Это даже больше, чем в докризисный период.

Кто нужен работодателю?

Причина – рост потребности в рабочей силе в отдельных отраслях. Итоги II квартала показали, что наибольшее число вакансий (43%) относится к сфере строительства, транспорта, промышленности. На фоне притока строительных объектов, инфраструктурных проектов «Дорожной карты занятости» регионам нужны рабочие, каменщики, бетонщики, маляры, плотники. Самой дефицитной в Казахстане стала профессия дорожного рабочего. Стране необходимо более 12 тыс. человек для строительства и ремонта дорог, в то время как желающих этим заниматься в четыре раза меньше.

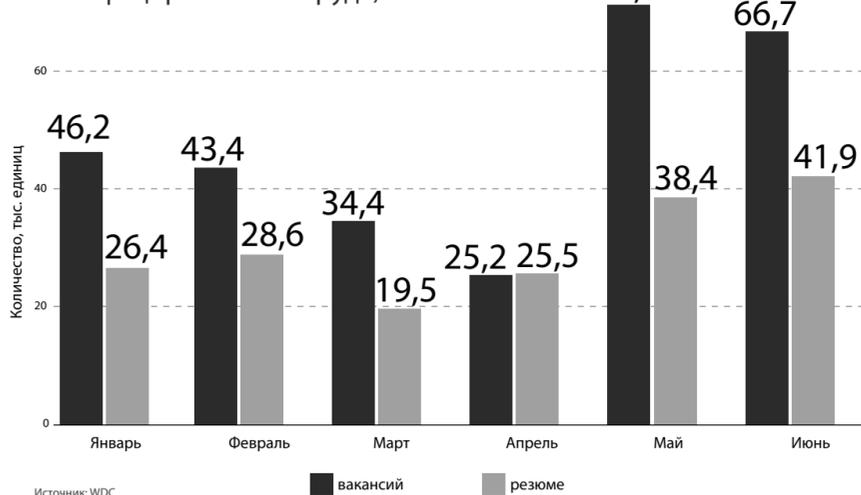
Второе место по спросу у казахстанских работодателей занимает группа специалистов-профессионалов. В стране более 42 тыс. вакансий на такие позиции. Согласно Национальному классификатору занятий РК (техрегламент в сфере труда), к этой категории относятся работники с самым высоким уровнем навыков и компетенций в своей отрасли. Речь идет не о топ-менеджерах, а о ключевых специалистах – инженерах-исследователях, аналитиках, врачах, преподавателях и т. д. Такие высококвалифицированные работники, по данным ЦРТР, всегда пользовались большим спросом. Их доля на рынке труда и сейчас высока – от 18 до 47% в зависимости от региона.

Количество вакансий и резюме (в части квалифицированного труда) по профессиональным группам



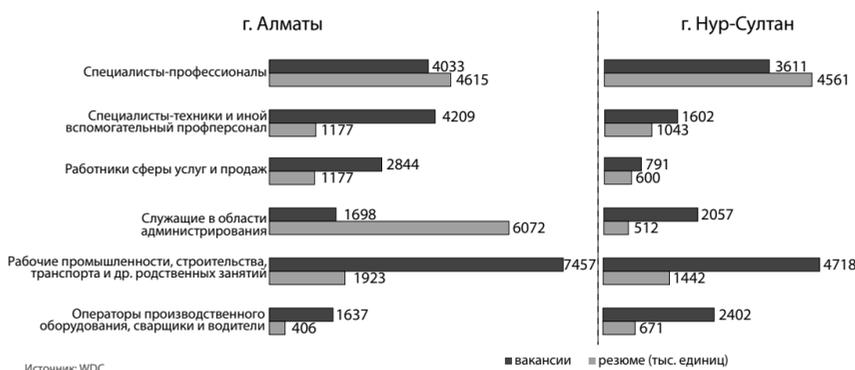
Источник: WDC

Динамика вакансий и резюме на ЭБТ (в части квалифицированного труда)



Источник: WDC

Количество вакансий и резюме (в части квалифицированного труда) по профессиональным группам в городах Алматы и Нур-Султан



Источник: WDC

Исходя из анализа поданных резюме, больше всего соискателей в базе государственной биржи труда хотели бы занять должность офис-менеджеров (более пяти тысяч), юристов и экологов. Но так много административных работников не нужно – потребность в таких кадрах в пять раз ниже. Возможной причиной роста числа соискателей в этих профессиях, по мнению экспертов ЦРТР, может являться высвобождение сотрудников временно закрытых во время карантина предприятий (кинотеатров, банкетных залов), их желание найти другую работу.

География поиска

Аналитический отчет, опубликованный ЦРТР по итогам II квартала этого года, показал, насколько остро в стране стоит проблема неравномерного рас-

пределения трудовых ресурсов по регионам. Так, в Костанайской, Карагандинской, Акмолинской, Восточно-Казахстанской областях количество вакансий в два-три раза превышает число соискателей. Северо-восточным и центральным регионам страны нужны инженеры, рабочие, механики, электрогазосварщики, учителя. Большие потребности у крупных городов: в Нур-Султане и Алматы за полгода размещено более 60 тыс. вакансий.

При этом среднемесячная номинальная заработная плата в северных регионах, по сравнению с западными, невысока. По данным официальной статистики, в Костанайской, Акмолинской областях этот показатель не превышает 144 тыс. тенге, в ВКО, Караганде – 169 тыс. тенге. На юге, напротив, наблюдается переизбыток рабочей силы

и дефицит рабочих мест. Треть казахстанцев, ищущих работу, проживают именно в южных регионах. 15% всех размещенных на сайте enbek.kz резюме зарегистрировано в Туркестанской области. Работу в этом регионе искали свыше 36 тыс. человек. На втором месте в рейтинге самых трудоизбыточных стоит Жамбылская область (19 тыс. резюме), а на третьем – Алматинская (17 тыс. резюме). «Пандемия COVID-19 заметно ослабила активность на рынке труда Казахстана. В большей степени пострадали работники с низкой квалификацией и нестабильной работой. В разрезе отраслей наибольший удар пришелся на сферу услуг, которая в последние годы усиливала свое значение в структуре занятости», – подчеркивают аналитики центра.

Кто и как может получить выплату 42 500 тенге

Пресс-служба Министерства труда и социальной защиты населения сообщает, что 700 тыс. казахстанцев получили sms-сообщение для проактивного назначения единовременной выплаты в размере минимальной заработной платы 42 500 тенге.

Напомним, что из-за введения в республике карантинных мер в июле 2020 года работающим казахстанцам, которые полностью потеряли доход, единовременно будут выплачены 42 500 тенге.

Министр труда и социальной защиты населения РК Биржан Нурымбетов объяснил, что те граждане, кто получал аналогичную выплату в период действия ЧП, и чья деятельность опять попала под ограничения, получили sms-сообщение с запросом на подтверждение факта потери дохода для проактивного назначения выплаты. «Мы предусматриваем назначение выплаты и в проактивном формате. Граждан, получивших выплату в прошлый раз, деятельность которых с большой вероятностью также попала под ограничения, мы через sms-сообщение попросим

подтвердить факт потери дохода. В случае положительного ответа и согласия на проактивное назначение, выплаты будут назначены без заявления. И им уже не нужно подавать заявления, они могут далее на портале отслеживать свой статус», – сказал глава Министерства труда и соцзащиты.

Те казахстанцы, кто не получил sms-сообщение для проактивного назначения выплаты или не успел воспользоваться услугой, могут подать заявку через следующие каналы:

- веб-портал «Электронного правительства» – egov.kz;
- портал 42500.enbek.kz;
- telegram-боты – для каждого региона свой telegram-бот для получения 42 500 тенге, полный список можно увидеть, перейдя по QR-коду



- приложение 42500.enbek.kz в мессенджере Aitu;
 - мобильные приложения и интернет-ресурсы банков второго уровня.
- Прием заявок продолжится до 1 сентября 2020 года.

Как «METRO Казахстан» мотивирует сотрудников в период карантина



Динара ДАДАБАЕВА, HR-директор «METRO Казахстан»

Сегодня HR-департаментам бизнеса надо учиться подстраиваться под меняющиеся обстоятельства. В середине марта мы отправляли сотрудников на удаленный режим работы, в мае-июне постепенно возвращались в офис, но положение крайне неустойчиво. Как сохранить вовлеченность персонала и эффективность его работы? Мы определили для себя три наиболее действенных инструмента.

Инструмент 1. Опрос вовлеченности

В мае мы провели традиционный ежеквартальный опрос вовлеченности сотрудников, в который внесли значительные изменения. Мы решили понять, как карантин повлиял на сотрудников, и все ли компания делает для того, чтобы они чувствовали себя защищенными. Опрос, который мы назвали «COVID Pulse», был анонимным. Ответы дали 758 человек – 82% от общего количества сотрудников компании. 90% из них сообщили, что чувствуют себя защищенными теми мерами безопасности, которые предпринимает компания. Также мы получили рекордное количество комментариев от наших коллег – 560, что в два раза превышает показатели предыдущих опросов. Некоторые пожелания сотрудников уже удалось претворить в жизнь – например, один день работы из дома на постоянной основе.

Инструмент 2. Внутренние коммуникации – мы вместе

Когда сотрудники физически оторваны от коллектива, внутренние коммуникации усложняются. Поэтому, помимо внутреннего корпоративного портала и электронной почты, в марте мы создали telegram-канал, он стал основным каналом коммуникации. Все встречи переводили в Microsoft Teams, а сотрудники

обеспечили необходимой техникой и доступами.

Для тех сотрудников, которые непосредственно взаимодействуют с клиентами, мы пропихали ряд дополнительных мер безопасности. Также провели серию внутренних вебинаров на тему «Что важно делать, когда наступил кризис. Ваш личный или мировой». Обратная связь показала, что вебинар помог людям осознать оценить ситуацию и изменить свое отношение к ней.

Инструмент 3. Мотивационные программы

Когда на рынке началась волна сокращений, мы приняли решение сохранить штат в полном составе. Хотя основное направление компании METRO – обслуживание рынка HoReCa – испытывало сложности, мы выплачивали заработную плату в полном объеме. Более того, удалось выплатить ежеквартальные бонусы сотрудникам торгового центра. Мы уверены: когда человеку не приходится отвлекаться на мысли о материальных проблемах, работа выполняется эффективнее.

Нематериальная мотивация не менее важный аспект, поэтому мы используем различные стимулирующие программы, например, METRO Heroes. Мы постоянно рассказываем об успехах сотрудников во внутренних каналах коммуникации. Каждое упоминание и похвала дают им дополнительный стимул и понимание, что их труд ценят. Например, в период карантина нашими героями были кассиры, которые стояли «на передовой», юристы, оперативно готовящие разрешения на передвижение по городу, многие другие специалисты.

Одна из программ для повышения вовлеченности персонала – METRO Bravo! Любой сотрудник компании может выдвинуть кандидатуру коллеги на эту номинацию за разработку инновационных идей, продвижение корпоративных ценностей, инициативы, которые привели к предотвращению или решению проблемы и другие заслуги.

Компания и ее сотрудники – это большая экосистема, сплоченная едиными целями, видением и ценностями. Достижение баланса в такой системе возможно лишь при двухстороннем равном обмене усилиями и ресурсами.

Как сегодня зарабатывают коллекционеры предметов искусства

В нынешние непростые времена банкиры с удовольствием принимают в залог современные шедевры.

**Carol RYAN,
THE WALL STREET JOURNAL**

Вряд ли этот год можно назвать выдающимся для мира искусств. Однако для банков, кредитующих коллекционеров предметов творчества, ситуация обстоит совсем иначе.

С самого начала кризиса коронавируса три крупнейших в мире аукционных домов – Sotheby's, Christie's и Phillips впервые в истории начали проводить торги в дистанционном режиме. По данным Christie's, только в этом месяце главный аукцион на площадке посмотрели 80 тыс. человек. На аукционе Sotheby's во время торгов, где лотом выступил триптих **Фрэнсиса Бэкона**, был установлен рекорд на сумму \$73 млн, что стало самым крупным предложением, поступившим онлайн. Впрочем, в итоге картина была продана другому покупателю, который позвонил по телефону и предложил больше.

Цены на арт-предметы не упали, однако в целом продажи на рынке искусства в этом году, вероятно, будут слабыми, поскольку аукционные дома и галереи испытывают трудности в привлечении лотов и крупных сделок. В рамках аукциона современного искусства и Вечерних торгов Sotheby's в Нью-Йорке аукционный дом выручил \$286 млн, что намного меньше прошлогодних \$448 млн. Кроме того, такие ярмарки как Art Basel были отменены и ни один искусственный коллекционер не хочет продавать шедевры в условиях неопределенности. По большому счету, благодаря масштабному денежно-кредитному экономическим стимулам и растущим фондовым рынкам не многим это сейчас по-настоящему нужно.

Впрочем, у подразделений таких учреждений, как Bank of America, JPMorgan Chase и Citigroup, которые оказывают услуги состоятельным клиентам, пожелавшим получить кредит под залог предметов искусства, работы должно быть много. По словам информированного

источника, по мере того, как кризис стал набирать силу, состоятельные клиенты, у которых уже были открыты кредитные линии, обеспеченные коллекциями картин, начали их активно использовать. Подобные кредиты стали удобным источником наличных для тех магнатов из сферы недвижимости, чьи арендаторы внезапно прекратили платить арендную плату. Владельцы частного бизнеса поступили так же с целью справиться с краткосрочными финансовыми трудностями.

Когда ставки по кредитам снижаются, как это происходит в текущем году, спрос на кредиты под залог предметов искусства обычно возрастает. Как правило, инвесторы используют такие кредиты для того, чтобы высвободить привязанные к коллекциям миллионы долларов и вложить эти деньги в активы, которые могут обеспечить более высокую доходность. Воротили из хедж-фондов и бизнеса по управлению частным капиталом уже давно используют кредиты под залог предметов искусства как часть своей стратегии по управлению инвестиционными портфелями, однако теперь эта тактика становится все более популярной и среди других коллекционеров. По данным Masterworks, специальной платформы для арт-инвестиций, в среднем у богатых клиентов около 6% состояния вложено в предметы искусства.

Использование кредита для обеспечения более высокой доходности имеет смысл, если учесть, что сами по себе предметы искусства имеют весьма скромную доходность. В среднем по доходности значительна превзошла наличные деньги, сырьевые товары и золото, коллекционер мог бы заработать больше, если бы взял кредит под залог предметов искусства и вложил эти деньги в инвестиционный



Иллюстрация: John W. Томас

бизнес или в развивающиеся рынки, доходность которых за тот же период составила 13,9% и 10,8% соответственно.

Владелец коллекции наиболее известных послевоенных и современных произведений искусства имеет возможность занять сумму, составляющую до 50% от стоимости коллекции. Впрочем, если она несет в себе определенные риски – например, включает работы только одного или двух художников, размер предлагаемой ссуды будет меньше. Как правило, кредит в ведущих частных банках под залог картин на 1,5–3 процентных пункта выше эталонной лондонской межбанковской ставки, поэтому этот вид долга не такой уж и дешевый.

Тем не менее в текущем году предметы искусства в качестве залога могут быть куда привлекательнее, нежели другие активы. Использование акций как залога по кредиту способно обеспечить лучшую

«Картины по номерам»

Среднегодовая доходность в период с 1985 по 2018 год



Источник: Citi The Global Art Market Report 2019

процентную ставку, но не защищает от риска того, что рынок снова охватит волатильность и это приведет к дорогостоящему margin-call. Кредитование же

под залог картин, которые оцениваются лишь раз в год, а не ежедневно (как акции) такой опасности не представляет. Также банки могут проявлять большую осторожность в тех случаях, когда в качестве обеспечения по кредиту выступает недвижимость, по крайней мере, до тех пор, пока общая картина с влиянием пандемии на стоимость таких активов, как торговые центры или офисные здания, не прояснится.

По оценкам Deloitte, под залог предметов искусства в мире выдано займов на общую сумму в размере от \$21 до \$24 млрд. Подавляющее большинство таких кредитов выдал в США Bank of America. Это учреждение является лидером рынка, ежегодно арт-портфель банка пополняется на \$1 млрд. И хотя это лишь малая часть его кредитного портфеля в целом, банк уже занял эту привлекательную нишу.

Возможно, в конце текущего года банкам стоит проявить

большую консервативность в оценке коллекций, что поможет снизить скорость прироста их кредитных портфелей. Ведь в условиях экономических спадов рынок искусства непредсказуем. К примеру, во время финансового кризиса 2008–2009 годов годовой доход от предметов искусства упал на 24,5%, что все равно было лучше, чем у акций, которые снизились на 40%. Однако рынку потребовалось почти десять лет, чтобы восстановиться после рецессии начала 1990-х годов. Вот и на этот раз ожидается, что свою ценность сохранят работы таких послевоенных и современных мастеров, как **Энди Уорхол** и **Жан-Мишель Баския**, тогда как работы менее известных художников остаются в зоне риска.

Как правило, картины ценятся по эстетическим соображениям либо как символ статуса. Для Уолл-стрит же хорошая новость в этом году – это то, что картины также являются полезным источником наличных денег.

Перевод с английского языка – **Танат Кожманов.**

«День сурка» от миллениалов: куда ведет петля времени в новой комедии «Палм-Спрингс»

Смотреть во время пандемии решительно нечего – все красочные мегапремьеры заморожены, к серьезным драмам, пусть даже с участием Тома Хэнкса (у него новая роль в военной картине «Грей-хаунд») не лежит душа, а погрузиться с головой в мрачный арт-хаус не позволяет эпидемиологическая ситуация – и без того тяжело. Поэтому летний выход на платформе Hulu легкой романтической-фантастической комедии «Палм-Спрингс» в нынешней киноиндустрии стал настоящим событием.

Галия БАЙЖАНОВА

Тем более, что об этой картине говорят давно. Во-первых, «Палм-Спрингс» стал самым дорогим приобретением в рамках знаменитого американского кинофестиваля «Сандэнс». Компании Neon и Hulu купили дебютный фильм **Макса Барбакова** за \$17,5 млн и 69 центов. Говорят, что цены появились как рефрен к

другой знаменитой покупке на «Сандэнсе»: историческую драму 2016 года «Рождение нации» о восставшем рабе продали за рекордные \$17,5 млн, поэтому участники торга добавили 69 центов, чтобы символично превысить эту сумму и получить статус самой дорогой сделки в сезоне.

Во-вторых, комедия «Палм-Спрингс» появилась в непростое время, когда приличных фильмов из числа новых мало, ромкомов еще меньше, а более-менее смотрительных, как этот, и вовсе не сыскать. В-третьих, картина очень понравилась американским критикам – на сайте Rotten Tomatoes «Палм-Спрингс» получил рейтинг 92% на основе 106 рецензий.

Действие фильма разворачивается в небольшом калифорнийском городке Палм-Спрингс, у самой пустыни. Ноябрь, жара, разгар свадебно-

го сезона и пик кризиса среднего возраста у главного героя – мужчины лет 40, неопытного лоботряса Найлза (его играет звезда телевидения, известный по проектам «Бруклин 9-9», «Парки и зоны отдыха» **Энди Сэмберг**). Он нехотя просыпается в комнате со своей герлфренд, нехотя занимается с ней сексом, нехотя заканчивает все это самостоятельно и кое-как тащится на неинтересное мероприятие – оказывается, они приехали на свадьбу общей подруги. Через некоторое время зритель понимает, почему Найлз делает все нехотя – оказывается, бедняга застрял в 9-м ноября. Каждое утро он просыпается в день свадебных приготовлений его друзей Талы и Эйба. Парень продлевает от скуки разные вещи, пока случайным образом не застревает в свою временную петлю досталась **Кристина Милитти** из сериалов «Как я встретил вашу маму», «Черное зеркало»). Вместе они ищут выход из сложившегося положения. И вскоре им начинает казаться, что так они готовы провести целую вечность.

Прием из «Дня сурка» – просыпаться в одном и том же дне снова и снова – где только не повторяли. Все эти трюки в современной петле – тоже давно заезжены, но удивительно, как дебютант **Макс Барбаков** сумел из всего этого сконструировать свой особый и неповторимый фильм. В итоге, может, «Палм-Спрингс» и не совсем оригинальное, откровенно постмодернистское, но вполне себе самостоятельное, где-то изобретательное, в меру смешное, очень милое и, в целом, неплохое романтическое кино. За нехитрые гэги здесь отвечает третий участник временной петли – маньяк, садист и просто веселый мужчина **Рой**, которого играет **Джей Кей Симмонс**.

Пожалуй, фильм «Палм-Спрингс» интересен не юмором, и даже не романтической составляющей, а новым, очень актуальным восприятием времени и наблюдением за человеком, барахтающимся в этом безвременье. В новом «Дне сурка» от миллениалов этот повторяющийся одинаковый день приобретает все больший философский и психологический контекст, поэтому в этой легкой вроде бы комедии вполне органично разместились рассуждения о тщетности и бессмысленности бытия, кризисе среднего возраста и о модном нынче «выходе из зоны комфорта». Герои переоценивают жизнь через призму самого важного – любви и совести – и достигают главного откровения: надолго в одном месте и одним в том же дне можно застрять только с правильным, тем самым человеком. Согласитесь, очень актуально для наших карантинных времен.



Коллаж: Вадим Квятковский