№2 (870), ЧЕТВЕРГ, 21 ЯНВАРЯ 2021 г.

КУРСИВ

QR-новости

Бесконтактные новости

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
РЕТРОСПЕКТИВА РОСТА
стр. 6-7

ИНДУСТРИЯ:
СКОЛЬКО ПОТРАТЯТ НА КРЕМАТОРИИ В КАЗАХСТАНЕ
стр. 10

ИНДУСТРИЯ:
УДАР ПО ЯЙЦАМ
стр. 10

LIFESTYLE:
КАКУЮ ОДЕЖДУ СЕРИАЛЫ «ЗАСТАВЛЯЮТ» ПОКУПАТЬ МУЖЧИН
стр. 12

kursiv.kz kursiv.kz kursivkz kursivkz kursivkz

Приложения для инвестиций

Которые появились на казахстанском рынке в 2020 году

За год в Казахстане заработали сразу три новых мобильных приложения для инвестиций. Опрошенные «Курсивом» участники рынка считают, что это направление будет динамично расти.

Юрий МАСАНОВ

В «карантинный» 2020 год во всем мире вырос интерес к фондовому рынку. Несмотря на замедление мировой экономики, биржевые рынки шли вверх, а капитализация глобального фондового рынка превысила $95 трлн.

Выходу новых мобильных приложений для инвестиций в Казахстане способствовал не только глобальный тренд, но и локальные изменения в законах. В 2020 году появились новые возможности для дистанционного заключения договоров на брокерское обслуживание, а банкам позволили расширить сферу деятельности – теперь они могут выступать брокерами по любым облигациям и акциям.

Новые мобильные приложения позволяют клиентам дистанционно, без посещения офисов, открывать счета и начинать торговлю на фондовом рынке.

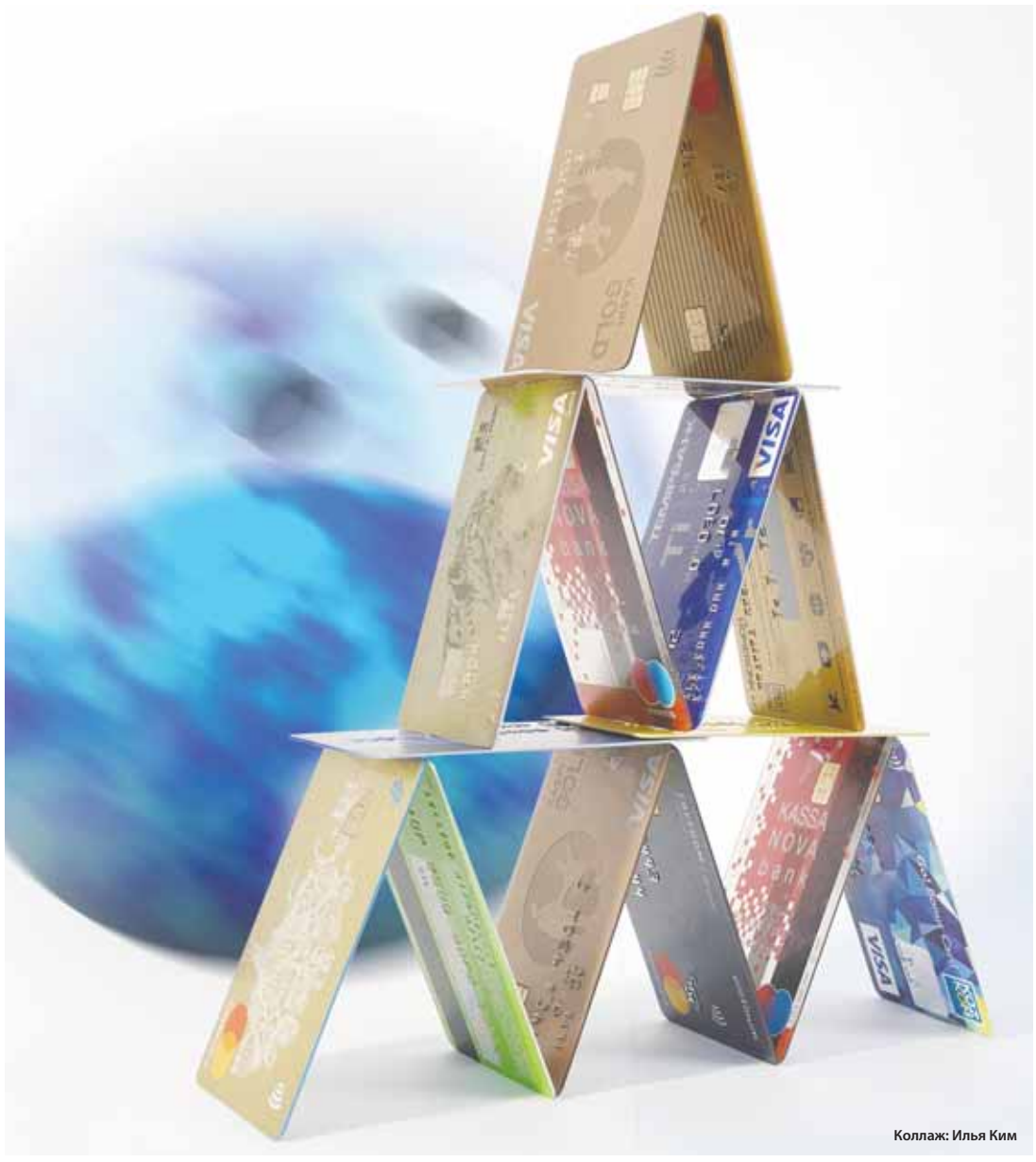
Мобильные возможности

В 2020 году в Казахстане появились сразу три новых мобильных приложения, позволяющих инвестировать в биржевые инструменты. Их запустили Jýsan Bank и Jýsan Invest, Halyk Finance – «дочка» Народного банка – и биржа МФЦА Astana International Exchange. Мобильные приложения для инвестиций, выведенные на рынок в 2020 году, нацелены скорее на розничных клиентов, чем на профессиональных трейдеров. До новичков возможность мобильных инвестиций предоставляли только брокеры Centras Securities, BCC Invest и Freedom Finance.

Все упомянутые приложения условно можно разделить на три категории: банковские, брокерские и биржевые.

К первой пока относится только совместный сервис от Jýsan Bank и Jýsan Invest, где доступ к инвестиционным возможностям реализован в рамках основного мобильного приложения банка.

> стр. 4



Коллаж: Илья Ким

Консорциум интересов

Зачем и для кого в Казахстане создается собственная платежная система

До 2025 года в Казахстане планируется запуск собственной платежной системы, соответствующая программа развития принята Нацбанком РК.

Александр ВОРОТИЛОВ, Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Предполагается, что за четыре года новая инфраструктура будет не только развернута в Казахстане, но и интегрирована с иностранными аналогами стран ЕАЭС. Сама же система национальных платежных карточек может заработать уже в следующем, 2022 году. Напомним, 30 ноября 2020 года президент Казахстана **Касым-Жомарт Токаев** дал поручение главе Нацбанка РК о разработке национальной платежной системы до 2025 года.

Согласно видению регулятора, национальная платежная инфраструктура будет структурирована вокруг двух основных компонентов – Системы мгновенных платежей и Межбанковской системы платежных карточек.

> стр. 3

Где закопаны деньги

В каких зарубежных странах инвестиции горнодобывающих компаний Казахстана приносят отдачу, а в каких – нет.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

В конце 2020 года Eurasian Resources Group (ERG) начала добычу железной руды на месторождении Pedra de Ferro в Бразилии. Помимо актива в Южной Америке у группы есть несколько проектов в Африке. **«Курсив»** проанализировал, какие доходы приносят казахстанским добывающим компаниям зарубежные активы.

Покорение новых континентов

ERG работает в Бразилии через 100%-ную «дочку» Bahia Mineracao (Bamin). Eurasian Natural Resources Corporation (ENRC, нынешняя ERG) в 2008 году приобрела 50%-ную долю акций бразильской компании за $306 млн у швейцарской группы Zamin Ferrous, а в 2010 году довела ее до 100%, заплатив еще $670 млн. Строительство железорудного комплекса на руднике Pedra de Ferro началось в 2017 году. Проектная мощность предприятия – до 20 млн т железорудного сырья в год, но планы на 2021-й значительно скромнее – 2 млн т железной руды. Инвестиции в интегрированный проект по добыче железной руды и логистике должны составить около $2,4 млрд: это не только разработка месторождения, но и строительство глубоководного порта Porto Sul и связанной с ним железной дороги Fiol.

Бразильская руда будет поставляться в Китай, банки которого и финансируют проект. Уже сейчас на эту страну приходится до четверти продаж группы, говорил главный исполнительный директор ERG **Бенедикт Соботка** в интервью chinadaily.com в мае 2020 года. Добыча на бразильском месторождении высокосортной руды с низким содержанием примесей предоставит группе преимущество над экспортерами, поставляющими в КНР руду из Австралии, отмечается в отчете об устойчивом развитии ERG.

В том же отчете прогнозируется, что именно Pedra de Ferro и проект по вторичной переработке медно-кобальтовых отвалов Metalkol Roan Tailings Reclamation (Metalkol RTR) в Демократической Республике Конго (ДРК) будут обеспечивать рост производства для ERG среди зарубежных активов в будущем.

Африканские активы появились в портфеле ERG в 2009–2010 годах. Группа приобрела их в период падения цен на цветные металлы. В 2007-м и первой половине 2008 года цены на кобальт достигали на пике $110 за килограмм, но рухнули до $42 за килограмм в 2010 году. Биржевые котировки меди в конце 2008 года пробили психологически важный барьер, опустившись ниже $3 тыс. за тонну.

> стр. 9

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Фото: Depositphotos/1brokenrecords

Белые слоны Азиады

Сколько стоит содержание стадионов и арен, построенных к Азиаде и Универсиаде

Какой поддержки из бюджета требуют построенные к Азиатским играм и Всемирной универсиаде объекты и почему государство передает их в управление частным компаниям – в материале «Курсива».

Наталья КАЧАЛОВА

Все спортивные объекты Азиады и Универсиады, построенные в Нур-Султане, Алматы и Алматинской области, находятся в собственности государства. До 2019 года ими управляли созданные госструктурами ТОО. Из-за ограничений уставной деятельности, обязательности бюджетирования и правил госзакупок эти компании не справлялись с задачей коммерциализации объектов – а государство хотело снизить бюджетные расходы на содержание спортивных дворцов и стадионов. Поэтому спортобъекты решили передать в управление частным партнерам без права выкупа.

Футбольный стадион «Астана Арена»

На центральном стадионе страны – «Астана Арена» – в январе 2011 года прошла церемония открытия VII Зимних Азиатских игр. Стадион был сдан в эксплуатацию летом 2009 года. По данным застройщика – турецкой компании Sembol Construction, которая позже возвела Rixos Aktau, стоимость строительства составила около $182 млн.

> стр. 11

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

НОВОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО КАЗАХСТАНА

Премьер-министр
Аскар Мамин, 55 лет

Первый заместитель премьер-министра
Алихан Смаилов, 48 лет

Заместитель премьер-министра
Ералы Тугжанов, 57 лет

Заместитель премьер-министра
Роман Скляр, 49 лет

Руководитель канцелярии премьер-министра
Галымжан Койшыбаев, 52 года

Заместитель премьер-министра, министр иностранных дел
Мухтар Тлеуберди, 52 года

Министр обороны
Нурлан Ермекбаев, 58 лет

Министр внутренних дел
Ерлан Тургумбаев, 58 лет

Министр информации и общественного развития
Аида Балаева, 46 лет

Министр сельского хозяйства
Сапархан Омаров, 52 года

Министр юстиции
Марат Бекетаев, 43 года

Министр образования и науки
Асхат Аймагамбетов, 38 лет

Министр здравоохранения
Алексей Цой, 43 года

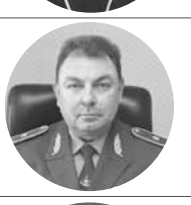
Министр труда и социальной защиты населения
Серик Шапкенов, 41 год

Министр индустрии и инфраструктурного развития
Бейбут Атамкулов, 56 лет

Министр финансов
Ерулан Жамаубаев, 46 лет

Министр культуры и спорта
Актоты Раимкулова, 56 лет

Министр торговли и интеграции
Бахыт Султанов, 49 лет



Министр по чрезвычайным ситуациям
Юрий Ильин, 52 года

Министр национальной экономики
Асет Иргалиев, 33 года

Министр цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности
Багдат Мусин, 37 лет

Министр экологии, геологии и природных ресурсов
Магзум Мирзагалиев, 42 года

Министр энергетики
Нурлан Ногаев, 53 года

Перестановка мест

Состав казахстанского правительства помолодел

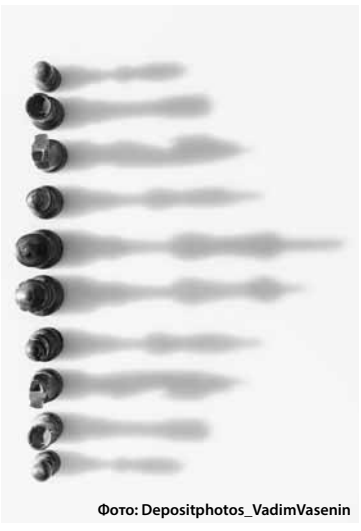


Фото: Depositphotos_VadimVasenin

18 января 2020 года в Казахстане сформировали новый состав правительства. В кабмине только два новых лица – министр труда и соцзащиты населения Серик Шапкенов и министр национальной экономики Асет Иргалиев.

Анастасия ЯЦУН

Новый глава Миннацэк – самый молодой представитель правительства, ему 33 года. Благодаря этому назначению новый кабмин помолодел – средний возраст правительства сейчас 48,4 года. Разница со средним возрастом предыдущего состава ровно год. Старше всех и в старом, и в новом составе кабмина министр внутренних дел **Ерлан Тургумбаев** – ему сейчас 58 лет.

Гендерный состав правительства не изменился – мужчин по-прежнему 21, а женщин две: это министр информации и общественного развития **Аида Балаева** и министр культуры и спорта **Актоты Раимкулова**.

Трое из пяти представителей правительства родились в городах, причем более трети городских уроженцев – алматинцы. Следующий город по числу родившихся в нем министров – Шымкент. Новый министр нацэкономики **Асет Иргалиев** – уроженец Костаная, а новый министр труда и соцзащиты населения **Серик Шапкенов** родился в поселке Каратоба Западно-Казахстанской области.

Почти все представители казахстанского кабмина получили высшее образование по двум-трем специальностям. В правительстве работают экономисты, инженеры, финансисты, юристы, философы и педагоги.

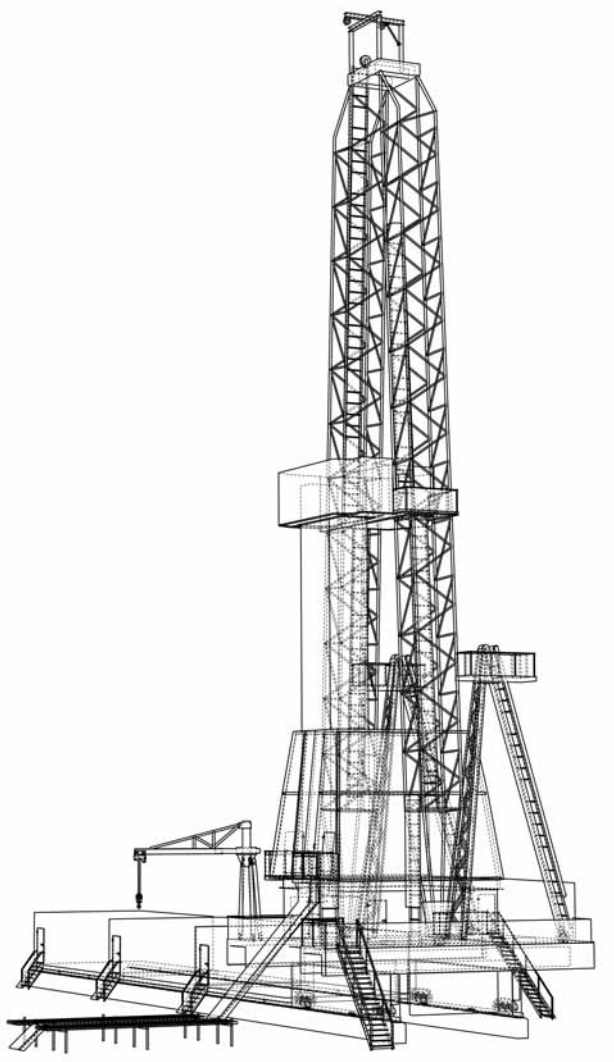


Иллюстрация: Depositphotos_cherezoff

В Казахстане сократились инвестиции в основной капитал

Впервые за последние пять лет индекс физического объема инвестиций в основной капитал в Казахстане показал отрицательные значения. По итогам 2020 года инвесторы вложили на 3,4% меньше, чем годом ранее. В денежном выражении это 223 млрд тенге.

Ирина ОСИПОВА

Согласно данным из статистических сборников «Об инвестициях в основной капитал», в 2016–2019 годах наблюдался рост финансовых вливаний в основной капитал предприятий. В 2020 году впервые за пятилетний период отмечен спад.

За 12 месяцев 2020 года в развитие предприятий вложено 12,3 трлн тенге. В 2019-м сумма была выше – 12,5 трлн тенге. При этом значительно упал объем инвестиций за счет собственных средств компаний (на 1,3 трлн тенге, или на 14%), но вложения из госбюджета увеличились (на 864 млрд тенге, или на 58%).

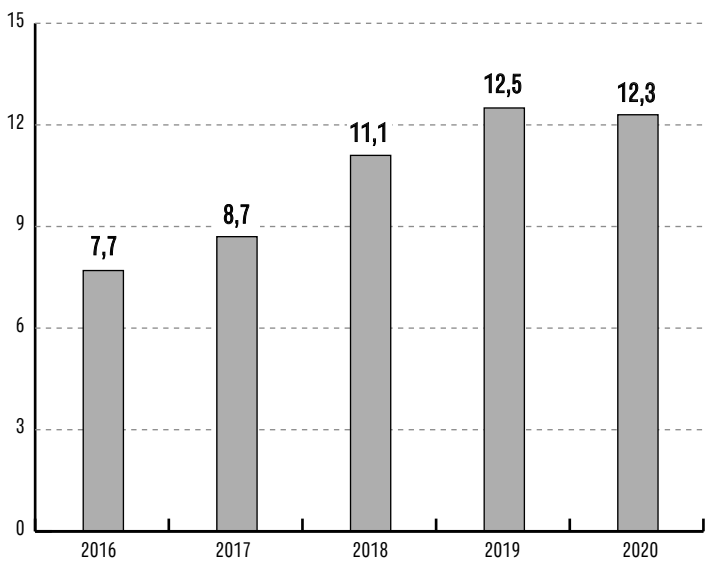
Анализ данных показал, что наибольшие потери инвестиций зафиксированы в горнодобывающей промышленности (к ней относится и разработка месторождений нефти) – минус 26%. За 2020 год в отрасль вложено 4,1 трлн тенге, что на 1,4 трлн меньше, чем в 2019 году. Инвестиции в добычу нефти и природного газа сократились на 30% и составили 3,3 трлн тенге.

Эти данные находят отражение и в региональном разрезе инвестиций. Так, за 2020 год наибольшее падение отмечено в Атырауской области (минус 23,1%, или 1 трлн тенге). Удельный вес этого региона в республиканском объеме инвестиций самый большой – 26,9%. Также меньше финансовых вложений в экономику получила Западно-Казахстанская (–21,6%), Кызылординская (–26%), Карагандинская (–16,7%) области.

Несколько регионов получили денег больше, чем в прошлом году. В Туркестанскую область вложено на 59,4% больше инвестиций, или на 262 млрд тенге. На развитие экономики Шымкента потрачено 278,5 млрд тенге, это на 41% больше, чем годом ранее.

К числу отраслей, в которых за прошедший год наблюдался рост инвестиций в основной капитал, относится обрабатывающая промышленность (+3%), транспорт и складирование (+5%), операции с недвижимым имуществом (+33%), сельское хозяйство (+15%).

Динамика инвестиций в основной капитал, трлн тенге



Источник: БНС РК

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВ
Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: A15P1M9, РК, г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.
Тел./факс: +7 (727) 339 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор/ Главный редактор: Марат КАИРБЕКОВ m.kairbekov@kursiv.kz
Редакционный директор: Александр ВОРОТИЛОВ a.vorotilov@kursiv.kz
Выпускающий редактор: Татьяна НИКОЛАЕВА t.nikolaeva@kursiv.kz
Выпускающий редактор сайта: Татьяна ТРУБАЧЕВА t.trubacheva@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»: Виктор АХРЁМУШКИН v.akhremushkin@kursiv.kz
Редактор отдела «Недвижимость»: Наталья КАЧАЛОВА n.kachalova@kursiv.kz
Редактор отдела «Фондовый рынок»: Динара БЕКМАГАМБЕТОВА d.bekmagambetova@kursiv.kz
Специальный корреспондент по международным рынкам: Павел НОСАЧЁВ p.nosachev@kursiv.kz

Редакция: Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ, Ирина ОСИПОВА, Жанболат МАМЫШЕВ, Анастасия МАРКОВА, Юрий МАСАНОВ
Корректура: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Татьяна ТРОЦЕНКО, Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор: Илья КИМ
Верстка: Мадина НИЯЗБАЕВА, Елена ТАРАСЕНКО
Дизайнер: Гамаль СЕЙТКУЖАНОВ
Фотограф: Аскар АХМЕТУЛЛИН

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 (707) 766 91 99 r.gimaddinov@kursiv.kz

Представительство в Нур-Султане: РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1, БЦ «На Водно-зеленом бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203 Тел.: +7 (7172) 28 00 42 E-mail: astana@kursiv.kz
Руководитель представительства в Нур-Султане: Азамат СЕРИКБАЕВ Тел.: +7 (701) 588 91 97 a.serikbaev@kursiv.kz

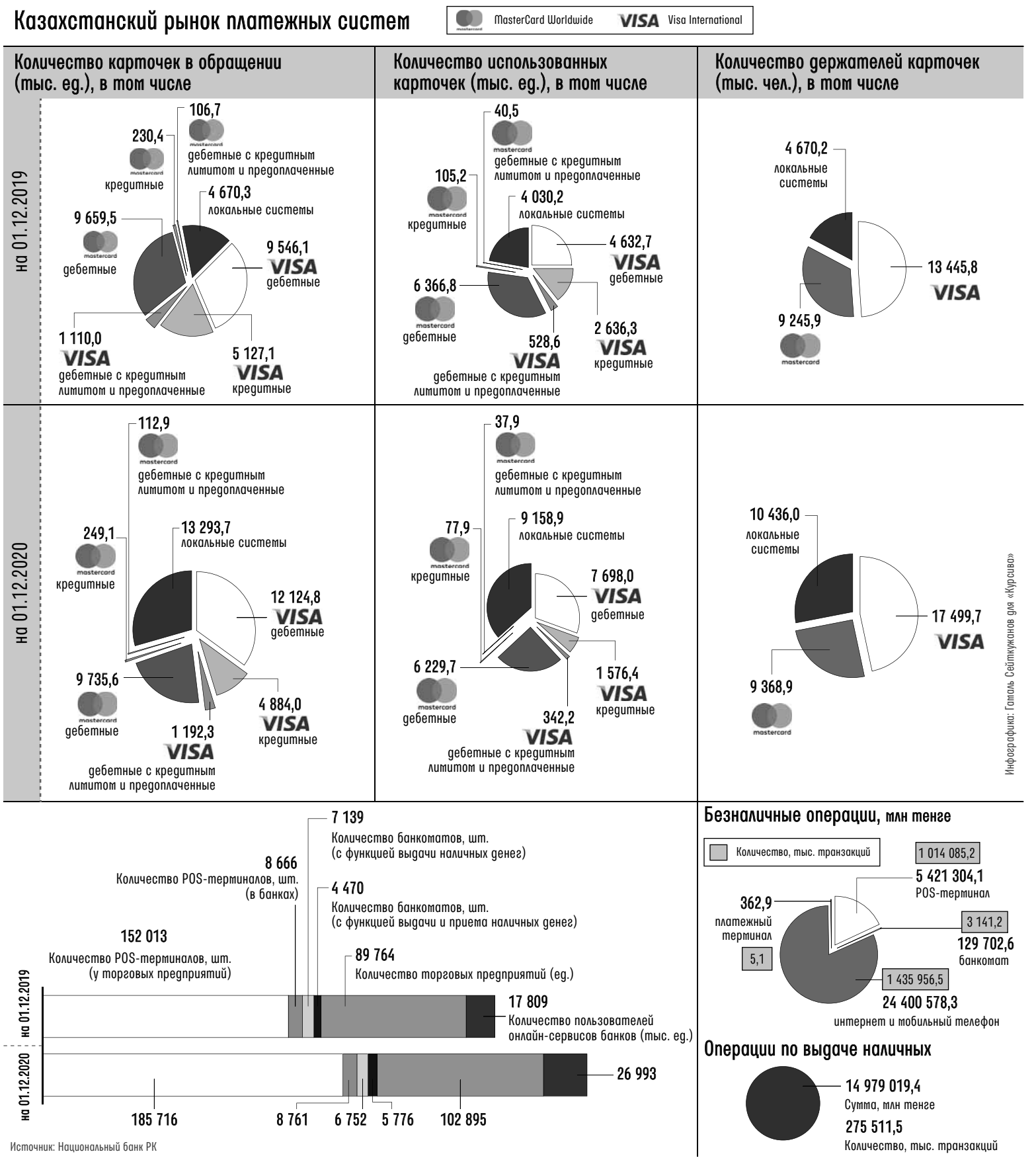
Подписные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138
Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет № 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 10 000 экз.

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

Консорциум интересов

Зачем и для кого в Казахстане создается собственная платежная система

> стр. 1



Система мгновенных платежей подразумевает проведение розничных транзакций и переводов в режиме реального времени, круглосуточно, с использованием любого платежного инструмента и канала. Основа для такой системы уже есть: на базе РГП «Казахстанский центр межбанковских расчетов Национального Банка Республики Казахстан» (КЦМР) действует функционал мгновенных платежей по упрощенному реквизиту с участием отдельных БВУ. Нацбанк предлагает допустить к этой инфраструктуре и небанковские организации. Таким образом, считают авторы программы, удастся обеспечить совместимость между различными системами электронных денег, а также банковскими системами и электронными кошельками.

Национальная платежная система должна появиться в Казахстане в три этапа. На первом этапе – в 2021 году – будет проведена разработка системы мгновенных платежей и построение межбанковской системы платежных карточек. На втором – в 2022–2023 годах – произойдет «полномасштабный запуск межбанковской системы платежных карточек». За эти два года планируется также интегрировать инфраструктурные компоненты национальной платежной системы с аналогичными решениями на пространстве ЕАЭС. Третий период – с 2024 по 2025 год, на этом этапе планируется развивать национальную платежную инфраструктуру и новые сервисы.

Также регулятор предлагает создать в Казахстане локальную инфраструктуру для обработки операций по платежным карточкам. Реализация инициативы позволит ввести новый инструмент для внутристрановых платежей – цифровую карточку (платежный ID), что тоже, как ожидают в Нацбанке, позволит значительно оптимизировать затраты участников системы.

На заседании правительства 10 декабря 2020 года председатель Национального банка **Ерболат Досаев** сообщил, что «успешная реализация мер, заложенных в программе, приведет к снижению издержек по безналичным платежам в два раза, ускорению платежей внутри страны с двух дней до одной минуты. Также своя платежная система позволит расширить использование безналичных платежей и устранит зависимость от иностранных операторов».

В программе развития национальной платежной системы указываются ожидаемые конечные результаты от реализации проекта. Это конкурентный рынок; стандартизированная среда, где все субъекты платежного рынка будут поддерживать и взаимодействовать друг с другом по унифицированным стандартам.

Система и ГЧП

25 ноября 2020 года Нацбанк РК по согласованию с Ассоциацией финансистов принял дорожную карту «по организации межбанковской системы платежных карточек» (МСПК). В этом документе указывается, что в январе – апреле Нацбанком и КЦМР будет определен «поставщик системного интегратора технологического решения МСПК».

В апреле – мае 2021 года, согласно дорожной карте, совместно с выбранным поставщиком технологического решения будет разработан ландшафт аппаратно-программного комплекса (серверы, криптомодули, коммуникационное оборудование, системное программное обеспечение и так далее).

Кто будет этим поставщиком, пока неясно, однако некоторые подробности проекта можно почерпнуть из «Извещения об инициировании проекта государственно-частного партнерства», опубликованного 7 октября 2020 года в газете «Казахстанская правда». В объявлении говорится, что КЦМР Нацбанка РК извещает об инициировании проекта ГЧП «Разработка и внедрение универсальной платежной системы мгновенных платежей». Целью проекта является разработка и внедрение универсальной платежной системы мгновенных платежей, обеспечивающей взаимодействие различных платежных решений и участников рынка (банки, платежные организации).

«Потенциальный частный партнер берет на себя обязательства по обеспечению эксплуатации программного обеспечения Системы на собственных серверных мощностях, оказанию сервисной и технической поддержки, разработку методологии, обеспечивающих надлежащее функционирование Системы», – говорится в объявлении.

Здесь же отмечается, что «размер комиссии, взимаемый участниками Системы с субъектов предпринимательства при торговых операциях, не должен превышать 1% от суммы транзакции».

В качестве частного партнера должен выступить консорциум, состоящий из не менее двух банков и не менее двух платежных организаций. В опубликованном извещении отмечается, что общая прогнозная стоимость проекта составит 7,1 млрд тенге. При этом общий срок реализации ГЧП составляет 10 лет, в том числе срок внедрения и адаптации – I–II кварталы 2021 года, срок эксплуатации – 2021–2029 годы. Что будет после 2029 года, в извещении не уточняется.

О конкуренции

В Казахстане уже работают 17 платежных систем. В их число входят: системно значимые, оперируемые Нацбанком Межбанковская система переводов и Система межбанковского клиринга; международные платежные системы Visa, MasterCard, UnionPay, American Express и Diners Club; системы платежных карточек банков и других организаций Altyn Card – АО «Народный Банк Казахстана», локальная карточка Ситибанка Казахстан – АО «Ситибанк Казахстан», система платежных карт Kaspi.kz – АО «Kaspi Bank»; системы международных денежных переводов Western Union, «Золотая Корона» и другие.

С 2019 года в Казахстане начала функционировать система мгновенных платежей Suńqar. Эта система позволяет проводить мгновенные платежи и переводы денег по Казахстану между клиентами разных банков – участников системы. При этом для переводов денег между физическими лицами используется идентификатор – номер мобильного телефона, который необходимо привязать к любому источнику оплаты: платежной карточке, текущему банковскому счету, электронному кошельку.

В сегменте розничных расчетов населения основным безналичным инструментом являются платежные карточки. Их выпускают 22 банка и АО «Казпочта». Также на отечественном рынке функционируют 29 казахстанских систем электронных денег, эмитентами которых выступают 10 банков. Кроме того, свои услуги населению предоставляют свыше 60 платежных организаций, которые принимают наличные деньги через платежные терминалы и позволяют оплачивать с их помощью различные товары и услуги.

Из всех представленных на рынке сегментов безналичных платежей только на рынке платежных карточек есть операционное взаимодействие и межбанковский клиринг. Большую часть рынка платежных карточек делят между собой международные системы Visa (46% всех выпущенных карт) и MasterCard (22%), на локальные приходится всего 28%. Процессинговые и клиринговые функции по межбанковским операциям, совершаемым с использованием платежных карточек, обеспечивают Visa и MasterCard. Эти компании устанавливают свои комиссии за операции, что в свою очередь отражается на конечных банковских комиссиях для предприятий. По данным Нацбанка, среднее значение межбанковской комиссии систем Visa и MasterCard в 2019 году в Казахстане составило 1,7%, в то время как в Европе – 0,2–0,3%, в мире – 0,99%.

По информации Нацбанка, на 1 декабря 2020 года в обращении находилось 46,8 млн платежных карточек – рост к аналогичной дате 2019 года 46,7%. Большинство платежных карт являются дебетными, их доля составляет почти 75%, доля кредитных карточек – 22,2%. Остальные – это дебетные с кредитным лимитом и предоплаченные карточки.

За январь – ноябрь 2020 года объем транзакций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов составил 45,5 трлн тенге – рост к аналогичному периоду 2019 года 57,7%. Количество транзакций за январь – ноябрь составило почти 2778,3 млн, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом 2019 года на 80,4%.

При этом число безналичных транзакций выросло более чем в 2 раза, до 2506,9 млн операций на 30,6 трлн тенге. Держателями платежных карточек было проведено 271,3 млн операций по снятию наличных денег на сумму почти 15 трлн тенге. По данным Нацбанка, наблюдается уменьшение количества операций по снятию наличных денег в сравнении с периодом январь – ноябрь 2019 года на 21,2%, но объем операций по снятию наличных денег немного вырос – на 0,5%.

Позиция рынка

Участники рынка новую программу комментируют неохотно. На вопрос **«Курсива»** о возможности участия в создании национальной платежной инфраструктуры ответили только два из десяти крупнейших банков страны. При этом из неформальных бесед с участниками рынка, которые отказались комментировать новую программу, стало понятно, что у некоторых из них есть альтернативные точки зрения по этому проекту.

В создании национальной платежной системы участники видят как плюсы, так и минусы. К первым относится расширение спектра услуг для клиентов, ускорение платежей, возможная интеграция национальной системы с системами государств ЕАЭС и вытекающее из этого упрощение в расчетах между странами. Среди минусов – неясно, как удастся обеспечить всем участникам равный доступ к национальной инфраструктуре, учитывая разрозненность и разный уровень развития существующих систем.

В Сбербанке Казахстан **«Курсиву»** ответили, что в планы банка входит участие в проекте по созданию национальной инфраструктуры. «Формирование национальной инфраструктуры розничных платежей – это важный этап в развитии экономики страны. Запуск системы однозначно позволит положительно развивать сервисы на финансовом рынке», – отметили в компании.

В Jýsan Bank также положительно смотрят на возможность участия в реализации проекта. «Инициатива по формированию и созданию национальной инфраструктуры розничных платежей, на наш взгляд, создаст условия, при которых участники рынка смогут предложить своим клиентам современные, удобные финансовые сервисы и продукты. При этом вырастет уровень конкуренции, от чего выиграют конечные пользователи – клиенты банков», – отметили в банке.

Создание такой инфраструктуры, подчеркнули в Jýsan Bank, положительно скажется на B2B-сегменте. В частности, это поможет унификации инструментов и средств приема платежей (например, платежи по QR), сократит время по зачислению средств на счета предпринимателей и потенциально позитивно скажется на оптимизации расходов из-за отсутствия комиссии международных платежных систем.

Президент ОЮЛ «Интернет Ассоциация Казахстана» **Шавкат Сабиров** обратил внимание, что на одном из этапов программы предусмотрена возможность интеграции инфраструктурных компонентов национальной платежной системы с аналогичными решениями на пространстве ЕАЭС.

В то же время Сабиров сомневается, что получится обеспечить общий и справедливый доступ к национальной инфраструктуре для всех банков. «Какой бы сильный ни был у Нацбанка административный ресурс, у частников есть право предоставлять доступ к инфраструктуре или нет. Как инфраструктура Халыка будет объединяться с инфраструктурой маленького банка? Или думаете, что онлайн-система Kaspi Bank будет интегрирована с каким-либо другим банком для справедливого доступа? Конечно, никто не будет просто так делиться с банком, который никакой инфраструктуры не создавал и даже не имеет нормального интернет-банкинга», – считает он.

В Ассоциации финансистов Казахстана **«Курсиву»** программу комментировать не стали.

Не первая попытка

Национальный банк и раньше предпринимал попытки построить национальную платежную систему, однако все они были безуспешными из-за отсутствия интереса со стороны участников рынка.

В 2000 году регулятор совместно с 11 банками второго уровня создал ЗАО «Процессинговый центр», позже переименованное в АО «Национальный процессинговый центр» (НПЦ). Организацию учредили в рамках развития национальной межбанковской системы платежных карточек. В конце 2005 года НПЦ запустил межбанковскую систему платежных карточек KazCard. Первым и единственным участником системы стало АО «Казпочта».

Предполагалось, что KazCard будет не просто платежной карточкой, но и носителем важной информации: регистрационного номера налогоплательщика, паспортных данных и другого. Тем не менее карте так и не удалось удержаться на рынке. Коммерческие банки не проявили особого интереса к этой инициативе, как и к созданию национального процессингового центра в целом. Это было связано с тем, что у крупных банков на тот момент уже имелись собственные процессинговые центры и им не было смысла присоединяться к национальному. В 2011 году НПЦ прекратил свою деятельность.

Бывший председатель Нацбанка **Григорий Марченко** в 2014 году вновь предлагал создать единый процессинговый центр, но банки снова не поддержали эту инициативу. Законопроект, подготовленный Нацбанком, тогда даже не дошел до парламента.

В 2014 году, после того как MasterCard и Visa отказались обслуживать ряд российских банков из-за санкций, в Казахстане вновь заговорили о собственной системе. Бывший в то время главой Нацбанка **Кайрат Келимбетов** сообщал журналистам о работе над концепцией национальной платежной системы. Речь шла как об этапе клиринга, то есть проведения всех транзакций через платежный центр в Казахстане, так и о создании очередного общебанковского процессингового центра. Однако проект снова не был реализован.

Международный опыт

Ряд стран создали собственные национальные решения в сфере платежей. Это касается как системы мгновенных платежей, например Faster Payments Service в Великобритании, так и межбанковской инфраструктуры – SEPA в Евросоюзе – и национальной системы платежных карточек, например «Мир» в России.

Платежная система «Мир» была запущена в России в 2015 году, и на сегодня она функционирует независимо от иностранных платежных систем. В 2017 году российские банки начали выпускать карты «Мир». Через них в основном проводятся платежи из бюджета: пенсии, зарплаты госслужащим, соцвыплаты. По данным СМИ, за первые несколько лет работы системе «Мир» удалось нарастить свою долю на рынке, она составила около 20%, но в основном за счет перевода на эту карту бюджетных выплат. 1 января 2021 года срок перехода на выплаты социальных пособий исключительно на карты «Мир» истек. Теперь национальной платежной системе придется конкурировать с другими системами на равных условиях.

ИНВЕСТИЦИИ

Приложения для инвестиций

Которые появились на казахстанском рынке в 2020 году

> стр. 1

Но чтобы начать инвестировать, необходимо заключить договор с Jýsan Invest, выслав компании по электронной почте подписанный документ. В приложении доступны ценные бумаги, размещенные на казахстанском и международном фондовых рынках.

Фактически Jýsan Bank стал первым казахстанским банком, который предлагает широкой «рознице» инвестировать из собственного онлайн-банкинга, а не из отдельного приложения. Стоит оговориться, что в 2019 году BCC Invest реализовал в веб-версии личного кабинета Банка ЦентрКредит торговый функционал, но с ограниченными возможностями.

Вторая категория – приложения брокеров. Приложение Centras Securities «Centras Trade» появилось в 2017 году и позволяет работать с ценными бумагами на локальном и международном фондовых рынках. Функция удаленной регистрации не предусмотрена. Приложение, по данным Play Market, скачали более 100 пользователей. На запрос о перспективах развития сервиса в Centras Securities на момент подготовки материала не ответили.

В приложении BCC Invest «BCC Trade» клиенты также имеют доступ к казахстанским и международным инструментам для инвестиций. В BCC Invest отметили, что компания не ведет отдельной статистики по тому, как клиент заходит в сервисы – через веб-версию или мобильное устройство. Но в случае с приложением речь может идти примерно о 600 физлицах.

Функционал платформы планируют расширить в ближайшее время, в первую очередь запустив онлайн-регистрацию клиентов. В BCC Invest сообщили, что уже тестируют технологии по дистанционной идентификации клиентов (SMS-коды и биометрия) и ожидают запуска функционала по их использованию в I квартале 2021 года.

Мобильная платформа Tradernet.KZ от брокера Freedom Finance была запущена в 2019 году. Функция открытия счета онлайн сейчас находится в разработке – запустить процесс онбординга клиентов, соответствующий требованиям регулятора, собираются в марте. Клиентам в приложении доступны инструменты на площадках KASE и AIX, суммарно число скачиваний платформ для Android и iOS за 2020 год составило около 18 тыс.

При этом, по словам зампредседателя правления АО «Фридом Финанс» **Рената Туканова**, количество активных пользователей растет и сейчас составляет около 2 тыс.

Приложение Halyk Invest от брокера Halyk Finance пока доступно только на устройствах с iOS. На платформе можно работать с инструментами бирж KASE и AIX. Позднее к ним должны добавиться зарубежные площадки – LSE, NASDAQ и NYSE.

В приложении Halyk Invest клиент регистрируется онлайн, но при условии регистрации в приложении Homebank – мобильном банкинге Народного банка. В комментарии **«Курсиву»** председатель правления Halyk Finance **Талгат Аюпов** отметил, что интеграция двух приложений возможна, но «это вопрос среднесрочной перспективы».

Третья категория – это биржевые приложения. Биржа МФЦА AIX запустила продукт Tabys, который позволяет инвестировать в биржевые ноты, размещенные на этой торговой площадке. Ноты, в свою очередь, отслеживают соответствующие зарубежные ETF-фонды. Регистрация проводится полностью онлайн. Как и в случае с предыдущими двумя приложениями, помимо смартфона нужно иметь под рукой удостоверение личности.

У всех приложений минимальный порог для входа ограничивается стоимостью ценных бумаг, которые клиент собирается приобрести.

Инвестиционный тест-драйв

В Halyk Finance **«Курсиву»** сообщили, что за месяц с момента запуска приложения брокерские счета открыли более 2,5 тыс. клиентов. В компании отмечают: речь пока идет только о платформе iOS, но прогнозируется, что с запуском приложения на Android объем заявок на открытие счетов существенно возрастет.

Управляющий директор Jýsan Invest **Жамиля Сарсенбаева** рассказала, что сейчас свыше тысячи клиентов компании управляют своими брокерскими счетами именно через мобильное приложение Jýsan и напрямую на платформе Jýsan Invest. В целом же, сказала собеседница **«Курсива»**, интерес к инвестиционному сервису «очень высокий» и он «растет в прогрессии».

Позитивно смотрят на перспективы своего сервиса и в команде Tabys. В своем комментарии они назвали цифру свыше 18 тыс. скачиваний, но не уточнили число активных счетов, отметив, что «объемы инвестиций стабильно растут каждый день».

Зампредседателя правления BCC Invest **Александр Дронин** рассказал, что в период локдауна все заявки от клиентов принимались в онлайн-режиме и сейчас средний процент использования электронных способов подачи приказов среди физлиц превышает 70%. Но в перспективе, считает собеседник **«Курсива»**, этот показатель будет стремиться к 100%, особенно среди новых поколений инвесторов.

И все участники рынка рассчитывают, что развитие мобильных платформ позволит нарастить число розничных игроков на фондовом рынке. Пока в Казахстане 132,86 тыс. счетов физлиц в Центральном депозитарии ценных бумаг и около 98 тыс. – в депозитарии биржи AIX.

Мобильные приложения с возможностью инвестиций на фондовом рынке (iOS / Android)

	BCC Trade	Jýsan / Jýsan Invest	Tabys	Halyk Invest	Tradernet.KZ	Centras Trade
Разработчик	BCC INVEST	JÝSAN INVEST / JÝSAN BANK	AIX ASTANA INTERNATIONAL EXCHANGE	HALYK FINANCE	FREEDOM finance	Centras SECURITIES
Платформы	Google Play, App Store	Google Play, App Store	Google Play, App Store	App Store	Google Play, App Store	Google Play, App Store
Год запуска	2019	2020 (функция инвестиций)	2020	2020	2019	2017
Регистрация в приложении	в разработке	дистанционно	дистанционно	дистанционно	в разработке	нет
Доступ к инструментам	казахстанский и международный фондовые рынки	казахстанский и международный фондовые рынки	биржевые ноты AIX	биржи KASE и AIX	биржи KASE и AIX	казахстанский и международный фондовые рынки
Количество скачиваний	свыше 10 тыс. (Android)	свыше 500 тыс. (Android, но большинство пользуется основным банкингом)	свыше 18 тыс. (Android и iOS)	доступно только на iOS, нет данных	свыше 18 тыс. (Android и iOS)	свыше 100 (Android)
Количество пользователей	около 600	около 1 000	неизвестно	свыше 2 500	около 2 тыс.	неизвестно
Минимальный порог для входа	зависит от выбранных инструментов	зависит от выбранных инструментов	от $10	зависит от выбранных инструментов	зависит от выбранных инструментов	по запросу
Комиссии	казахстанский рынок – 0,03% (минимум 1 000 тенге) от сделки, международный рынок – 0,155% от сделки	казахстанский рынок – 0,03% от сделки, международный рынок – 0,15% от сделки	комиссии отсутствуют до 30 июня 2021 года; затем за каждую покупку/продажу комиссия 0,5% от суммы сделки, минимум 100 тенге	до конца января комиссию за сделки на KASE и AIX не взимают; в целом казахстанский рынок – 0,04% от сделки (не менее 1 000 тенге), международный рынок – 0,15% от сделки на сумму до 15 млн тенге, выше – 0,1%	зависит от тарифа; по тарифу Premium A на KASE – 0,1% от сделки, на международном рынке – от 0,3% (не менее 10 тыс. тенге)	казахстанский рынок – 0,05% (не менее 1 МРП) от сделки, международный рынок – 0,2% (не менее 3 МРП)

Источник: данные компаний, Play Market

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Обратная зависимость

«Курсив» выяснял, как базовая ставка влияет на активность розничных инвесторов.

Юрий МАСАНОВ

В США, по данным ФРС за 2019 год, 53% семей напрямую или косвенно владели ценными бумагами. В России на Московской бирже в декабре 2020 года количество уникальных клиентов в системе торгов превысило 8,78 млн человек, хотя в январе того же года их было меньше 4,1 млн. Казахстанские показатели несопоставимы не только с американскими, но и с российскими – 132,86 тыс. счетов физлиц в Центральном депозитарии ценных бумаг. Почему россияне инвестируют на фондовом рынке охотнее, чем казахстанцы, разбирался корреспондент **«Курсива»**.

Фото: Depositphotos/sergeybitos

Ближайший пример

Формировать экосистемы, основанные на мобильных приложениях, которые в числе сервисов предлагали возможность торговать ценными бумагами на фондовом рынке, российские банки начали после 2015 года. Именно тогда они смогли дистанционно открывать брокерские счета для своих клиентов (брокерские лицензии российским банкам начали выдавать еще раньше).

Однако заметный приток массовой «розницы» в инвестиции начался только через несколько лет. В январе 2017 года на Московской бирже было зарегистрировано около 1,1 млн физлиц, в начале 2018-го – около 1,3 млн, в начале 2019 года – чуть более 2 млн физлиц. Получается, что заметный рост начался в 2019 году и достиг пика в 2020-м.

Поскольку возможность мобильно инвестировать у россиян была и раньше, можно выдвинуть гипотезу, что причиной взрывной активности розничных инвесторов стало снижение ключевой ставки Банка России – с 10% в 2017 году до 4,25% на сегодня. В результате заметно снизилась доходность по банковским депозитам. В ноябре 2020 года средняя ставка по депозитам в России находилась в районе 4%, хотя в начале 2016-го превышала 9%.

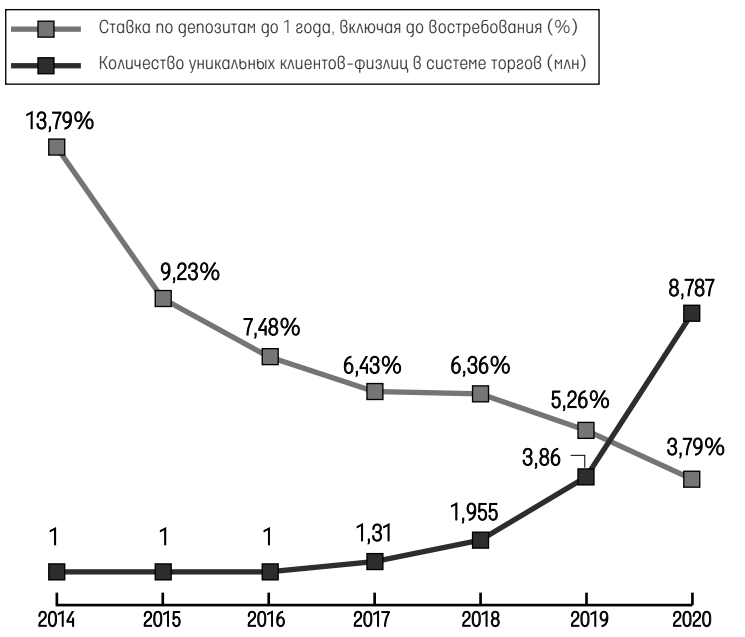
Ставки постепенно снижались, делая депозиты все менее привлекательными для клиентов. Чтобы их удержать, банки стали предлагать альтернативу – инвестиции на фондовом рынке. Этот инструмент интересен для фининститутов возможностью получать комиссионное вознаграждение и при этом не нести обязательства перед клиентами по доходности.

«Ставки по депозитам в рублях снизились до 4–5%, это низкая доходность. Возникает ситуация, когда ты «сидишь» в банке и он тебе говорит: «Вот есть депозит по 4% в рублях, или вот купи условные государственные ценные бумаги под 6%». Выбор очевиден», – комментирует **Александр Дронин**, заместитель председателя правления BCC Invest.

По данным Московской биржи, верхние позиции в списке ведущих операторов по числу активных клиентов занимают три банка: Тинькофф Банк с более чем 857 тыс. счетов, Сбербанк с 238,6 тыс. и ВТБ с 219,6 тыс. Уже за ними следуют брокерские компании и остальные банки с меньшей долей привлеченных клиентов.

Получается, что росту как числа, так и активности розничных инвесторов в России способствовали два фактора – изменение регулирования, благодаря которому российские банки стали предлагать клиентам брокерские услуги онлайн, и снижение ставки Центробанка, которое привело к падению ставок по депозитам.

Изменение активности физлиц на Московской бирже и ставок по депозитам



Примечание: данные по ставкам депозитов в 2014–2019 годах – в декабре соответствующего года, в 2020 году – в ноябре.

Источник: данные Московской биржи, Банка России

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Легкий новый тренд

В Казахстане в начале 2018 года, по данным KASE, в Центральном депозитарии ценных бумаг было чуть более 109 тыс. счетов физических лиц, а по итогам 2020-го их стало только на треть больше – около 132,8 тыс. Количество инвесторов в стране остается небольшим относительно всего населения и едва превышает 1,5% от занятого населения.

Осенью 2020 года банкам и брокерским компаниям дали возможность дистанционно заключать договоры с клиентами и, следовательно, предлагать новые сервисы для инвестиций на фондовом рынке. Все опрошенные **«Курсивом»** игроки – банки и брокеры – отмечают, что активность в мобильных и веб-сервисах, позволяющих совершать инвестиции на фондовом рынке, постепенно увеличивается и этот тренд будет нарастать.

Сдерживающим фактором могут стать ставки по депозитам, которые остаются высокими и потому привлекательными для клиентов банков. На январь 2021 года Казахстанский фонд гарантирования депозитов утвердил максимальную рекомендуемую ставку по срочным депозитам сроком на 12 месяцев на уровне 10,3% годовых.

Тем не менее председатель правления Halyk Finance **Талгат Аюпов** полагает, что многие физлица будут склонны к диверсификации своих вложений и станут вкладывать часть сбережений в инвестиционные продукты. В итоге инвестиции могут стать одной из составляющих клиентского портфеля и разумной альтернативой классическому депозиту, хотя о прямой конкуренции между депозитами и инвестициями на фондовом рынке через новые сервисы речь, конечно, не идет. «В отличие от депозитов, государство не гарантирует вложения на рынке ценных бумаг, что является достаточно значимым барьером для большей части вкладчиков. Поэтому не думаю, что в ближайшие годы предстоит существенный отток депозитной базы банков», – констатирует Аюпов.

Александр Дронин из BCC Invest добавляет, что большинство крупных казахстанских банков переходят от классической банковской модели, где представлены исключительно банковские продукты, такие как кредиты, депозиты и денежные переводы, к полноценным экосистемам. В приложениях банков, говорит он, появляется все больше небанковских сервисов и продуктов и эта тенденция только начала набирать обороты.

«Клиенту не надо будет выходить из банковского приложения для приобретения акций или других инвестиционных инструментов. Все финансовые и нефинансовые сервисы будут доступны в одном месте», – отмечает Александр Дронин.

Банковские приложения и продукты не смогут полностью заменить продвинутые торговые системы брокеров, но для большинства клиентов-физлиц представленного функционала будет достаточно для удовлетворения всех потребностей, считает замглавы BCC Invest. Поэтому банковские платформы будут конкурировать с платформами для инвестиций за розничных клиентов, при этом доля вкладов в депозиты может снижаться в пользу инвестпродуктов, но клиенты банков будут оставаться внутри банковской инфраструктуры, даже переводя деньги с депозитов на фондовый рынок.

Продукт непротивления сторон

Фото: Офелия Жакаева

По официальным данным, инфляция в Казахстане по итогам 2020 года составила 7,5%, в том числе продукты питания подорожали на 11,3%. «Курсив» изучил, как фактически изменились цены на отдельные наименования товаров и услуг для отдельно взятого домохозяйства в Алматы.

Виктор АХРЁМУШКИН

Продовольственная инфляция в стране в прошлом году оказалась одной из самых высоких за последние 15 лет (11,3%), уступив только показателю 2007 года, когда статистическая продуктовая корзина выросла в цене сразу на 26,6%.

По информации Бюро национальной статистики, сильнее всего в 2020 году подорожали сахар (+33,9%) и подсолнечное масло (+33,7%). Значительный рост цен отмечен на крупы (+28,7%) и яйца (+20%). Опережающими индекс темпами увеличились также цены на картофель (+ 16,8%), муку (+16,3%), свежие овощи и баранину (+15,4%), фрукты (+14,9%), макаронные изделия (+14,7%), сливочное масло (+13,6%), конину (+11,9%) и сыр (+11,4%).

Более 10%, но ниже продовольственной инфляции в целом составил рост цен на чай (+11,2%), минеральную и питьевую воду (+10,4%) и мороженую рыбу (+10,1%). Говядина, по данным статбюро, подорожала ровно на 10%, молоко – на 9,7%, свинина – на 8%, хлеб – на 5,9%. Табачные изделия выросли в цене на 14,9%, алкогольные напитки – на 7,8%.

Среди продуктов, которые в прошлом году подешевели, статбюро назвало куриные окорочка (–5,7%), пшено (–2,6%) и рис (–1,7%).

Цены на непродовольственные товары в 2020 году увеличились на 5,5%, услуги для населения подорожали на 4,2%. В результате годовая инфляция в Казахстане сложилась на уровне 7,5%.

По мнению Нацбанка, рост цен на продукты питания вызван снижением внутреннего предложения на отдельных товарных рынках и продолжающимся ростом мировых цен. «В декабре 2020 года годовая продовольственная инфляция ускорилась до 11,3%, – говорится в ежемесячном обзоре инфляционных тенденций Нацбанка. – Резкий рост цен на продовольствие был обусловлен удорожанием растительного масла, сахара, а также овощей и яиц». В декабре рост цен на растительное масло чуть замедлился, однако на фоне сохраняющегося роста мировых цен и низкой базы предыдущего года вклад данного товара в инфляцию значительно повысился, отмечают в Нацбанке. «Аналогичные тренды наблюдались на рынке сахара, при этом рост цен на мировом рынке и в России начал ослабевать в декабре», – констатируется в обзоре.

Личная инфляция

Для расчета уровня инфляции статбюро мониторит набор товаров и услуг, включающий в себя 510 позиций. Регистрация цен производится по выборочной сети предприятий торговли и сервиса во всех областных центрах, столице и ряде других городов и районных центров.

Разумеется, статистические цены на один и тот же продукт сильно разнятся по регионам. Например, средняя стоимость риса в стране, по подсчетам статбюро, снизилась за год с 380 до 377 тенге за килограмм. При этом разница между его минимальной и максимальной ценой составила 345 тенге, что сопоставимо с ценой самого товара. Самый дорогой рис в декабре 2020 года статистики обнаружили в Актау (597 тенге/кг), самый дешевый – в Кызылорде (252 тенге).

«Курсив» предлагает рассмотреть, как изменились цены на те или иные конкретные товары для отдельно взятого потребителя в отдельно взятом городе. На инфографике представлены цены из одной и той же сети супермаркетов в Алматы, подтвержденные товарными чеками (за исключением говядины, которая приобреталась на рынке). Курс доллара приведен для сравнения. Надо отметить, что приобретаемые товары не являлись самыми дешевыми в своей категории, а выбирались по принципу «цена – качество». Поэтому показательными здесь выступают не столько сами цены, сколько именно их динамика.

Расхождения между тратами конкретного потребителя и обобщенными данными статбюро в отдельных случаях могут быть весьма существенными. Например, подсолнечное масло и сахар действительно стали одними из самых подорожавших продуктов в исследуемой нами личной корзине, однако цены на них выросли более чем на 50% против 34% согласно официальной статистике. За молоко наш покупатель стал платить на 21% больше, чем год назад, хотя в среднем по стране оно подорожало на 10%. Что касается резкого подорожания риса и особенно гречки, не замеченного государственной статистикой, то его, скорее всего, можно объяснить покупательскими предпочтениями и лояльностью к определенному бренду. Если бы наш покупатель приобретал крупы на развес, он мог бы прилично сэкономить.

С другой стороны, некоторые виды товаров достались нашему покупателю дешевле, чем среднестатистическому казахстанцу. Например, рост цен на яйца в личной корзине составил 10%, тогда как статбюро рапортует о 20%-ном подорожании. Говядину рассматриваемое нами домохозяйство весь год приобретало по неизменной цене (2300 тенге/кг), хотя, по данным статистики, она стала дороже на 10%, и в декабре средняя цена на нее достигла 1947 тенге за килограмм. Здесь стоит вспомнить, что прошлогодней заморозке цен на говядину предшествовал их взрывной рост в 2019 году, который для нашего покупателя составил 39,4% (в начале 2019 года мясо стоило 1650 тенге). В то же время официальная статистика сообщила, что говядина в стране в 2019 году подорожала в среднем лишь на 16,2%.

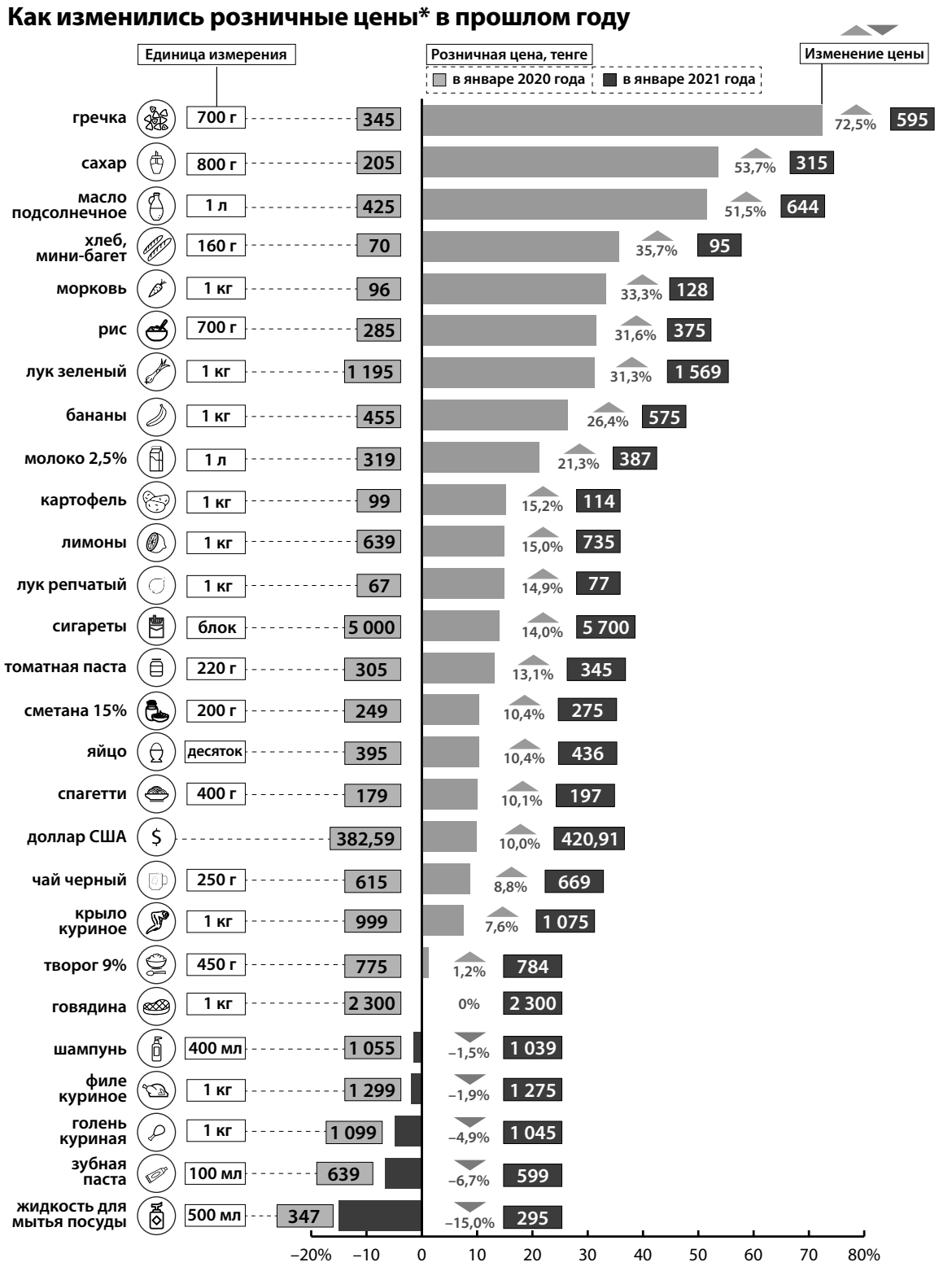
Квартплата

Если с продуктами питания и непродовольственными товарами у казахстанцев есть возможность выбора, что, где и по каким ценам покупать, то тарифы ЖКХ существуют как данность. По этой статье расходов траты рассматриваемого нами домохозяйства категорически не совпали с госстатистикой.

По информации статбюро, в 2020 году в стране повысились следующие тарифы: на вывоз мусора (+20,5%), электроэнергию (+6,5%), холодную воду (+1%), горячую воду (+0,7%). Зато снизились тарифы на центральное отопление (–2%) и канализацию (–1,4%). Для нашего квартировладельца, проживающего в многоквартирном доме в Алматы, тарифы на электроэнергию и вывоз мусора в 2020 году не изменились. Снизились тарифы на канализацию (–0,6%), газ (–0,7%) и холодную воду (–4%). Зато заметно выросла стоимость отопления (+20,3%) и горячей воды (+10,4%).

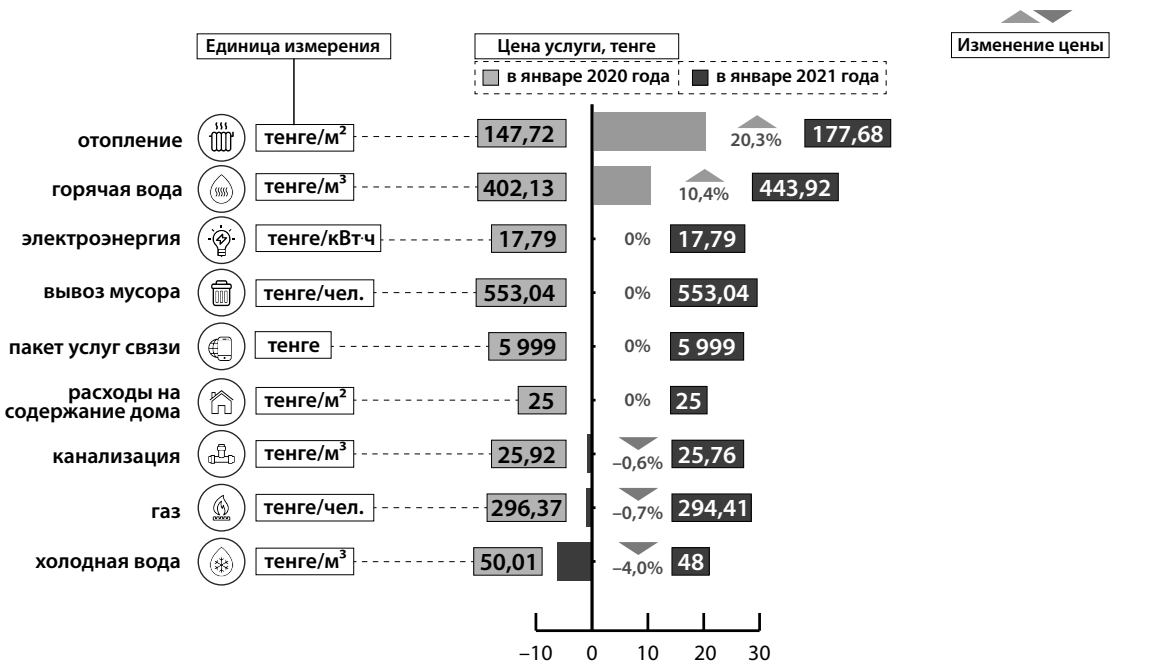
Как утверждают в компании «Алматинские тепловые сети», рост цены за отопление, наблюдаемый в квитанциях за коммунальные услуги, не связан с повышением тарифа. Сам тариф для многоквартирных жилых домов, оснащенных общедомовыми приборами учета тепловой энергии, не увеличивался, сообщил монополист. По его информации, при постоянном тарифе цена за единицу отапливаемой площади изменяется в зависимости от различных условий, в первую очередь от температуры наружного воздуха. «Чем холоднее на улице, тем выше цена за отопление», – резюмировали в компании.

Как изменились розничные цены* в прошлом году



* На отдельные виды товаров для отдельного домохозяйства в Алматы.
Источник: товарные чеки

Как изменилась стоимость* коммунальных услуг в прошлом году



* Для отдельного домохозяйства в многоквартирном доме в Алматы.
Источник: квитанции на оплату услуг ЖКХ

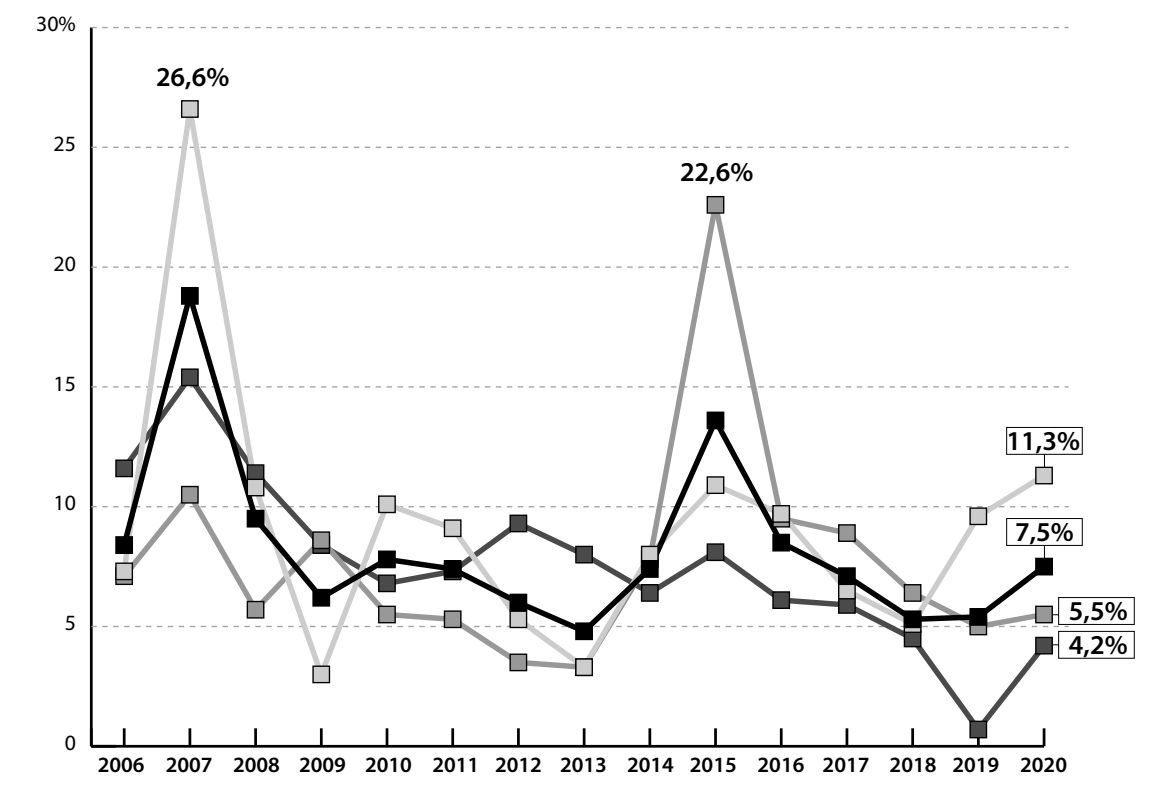
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Средние цены на отдельные виды продовольственных товаров в РК

	Средняя цена по Казахстану, тенге/кг		Минимальная цена, тенге/кг	Максимальная цена, тенге/кг
	декабрь 2019 г.	декабрь 2020 г.	декабрь 2019 г.	декабрь 2020 г.
Хлеб пшеничный, первый сорт	148	153	132 Алматы	187 Атырау
Рис	380	377	252 Кызылорда	597 Актау
Крупа гречневая	311	436	334 Караганда	604 Нур-Султан
Крупа овсяная	349	392	238 Караганда	558 Атырау
Пшено	373	366	202 Актобе	566 Атырау
Картофель	97	113	81 Караганда, Петропавловск	149 Актау
Капуста белокочанная	107	89	71 Кызылорда	141 Актау
Лук репчатый	85	84	69 Туркестан	118 Актау
Морковь	101	111	83 Караганда	168 Актау
Соль	52	54	42 Актобе	58 Нур-Султан
Яблоки	392	472	387 Алматы	693 Актау
Бананы	552	551	459 Костанай	614 Алматы

Источник: Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК

Официальная инфляция в Казахстане



Источник: Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

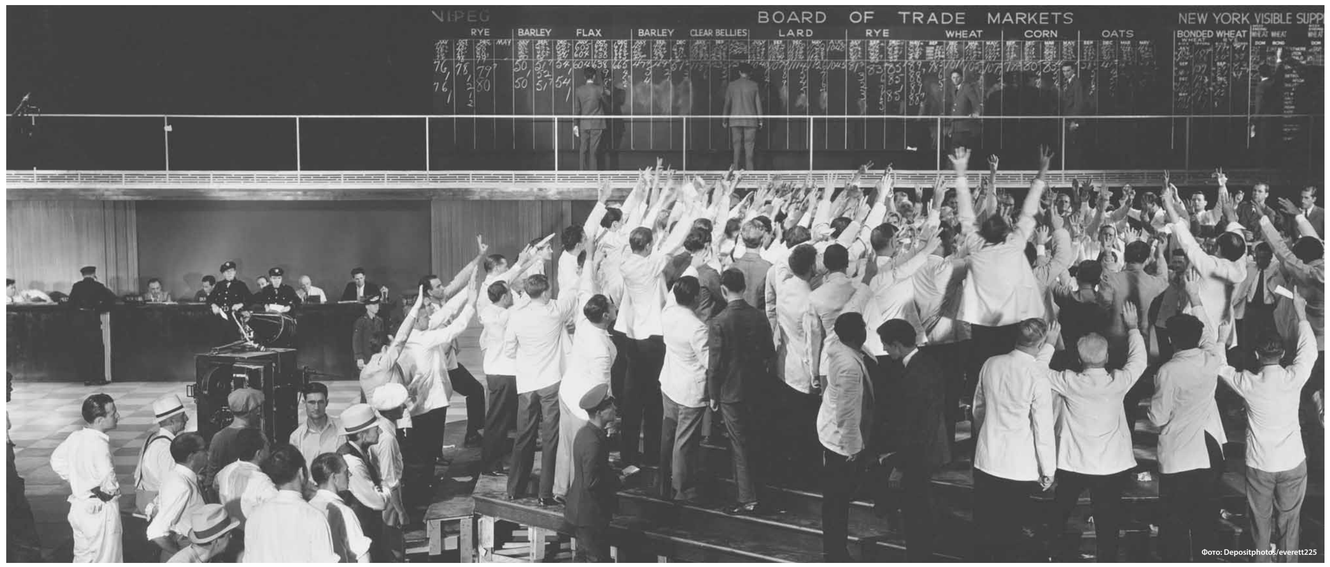


Фото: Depositphotos/everett225

Ретроспектива роста

Как менялся фондовый рынок Казахстана последние десять лет

За последние десять лет – если за точку отсчета брать 2011 год – фондовый рынок Казахстана претерпел значительные изменения. Почти в 10 раз выросло число счетов розничных инвесторов, появилась новая биржа – Astana International Exchange, брокеры и инвесткомпании нарастили свои обороты. Все это смогло поддержать растущий тренд, который сохраняется и сейчас.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА, Юрий МАСАНОВ, Александр ВОРОТИЛОВ

Рост торговой активности

В последние десять лет казахстанский фондовый рынок показывает значительное развитие. Поддержали это как изменение регулирования, так и общий экономический рост, который позволил и бизнесу, и инвесторам активнее работать на биржах.

Это подтверждается быстрым ростом активности на фондовом рынке, о чем говорят сразу несколько параметров. Первое свидетельство – это **число счетов физических лиц** в Центральном депозитарии ценных бумаг, которое выросло с 12,3 тыс. в 2011 году до свыше 132,8 тыс. по итогам 2020-го, что соответствует приросту более чем в 9 раз. Следует отметить, что в разрезе брокерских компаний есть значительные отличия по числу счетов клиентов. Так, к октябрю 2020 года у компании Freedom Finance, специализирующейся на розничном инвестсегменте, было свыше 61,3 тыс. счетов – почти половина от всего их числа. У другого игрока – BCC Invest – имеют счета около 1,3 тыс. физлиц, у Centras Securities – около 1,4 тыс. Также можно отметить «Казпочту» с 28 тыс. счетов, большая часть из которых, можно предположить, была открыта в период реализации программы «Народное IPO» в 2012–2014 годах.

Именно в эти годы, к слову, наблюдался самый большой прирост числа счетов в Центральном депозитарии. Когда гражданам давали возможность приобрести акции государственных компаний «КазТрансОйл» (2012 год) и KEGOC (2014 год), число счетов физлиц вырастало в 2 раза в обоих случаях.

В остальные годы последнего десятилетия прирост был умеренным и не превышал 10 тыс. счетов в год, при этом активность вновь открытых счетов изменчива. По данным KASE, в 2020 году количество активных счетов, участвовавших в сделках, варьировалось от 1855 в январе до 4307 в ноябре. Если взять последнюю величину, то она составит около 3,33% от общего числа счетов в Центральном депозитарии, хотя и виден тренд к росту активности.

Быстрее рост происходил на другой фондовой бирже, заработавшей в Казахстане в экосистеме Международного финансового центра «Астана» в 2018 году, – Astana International Exchange (AIX). Торги там начались в ноябре 2018 года с IPO национальной атомной компании «Казатомпром», и уже к концу декабря того же года в депозитарии AIX было зарегистрировано порядка 60 тыс. счетов, а к концу 2020-го – уже около 98 тыс. С появлением на этой площадке новых инструментов для инвестиций их число может продолжить нарастать.

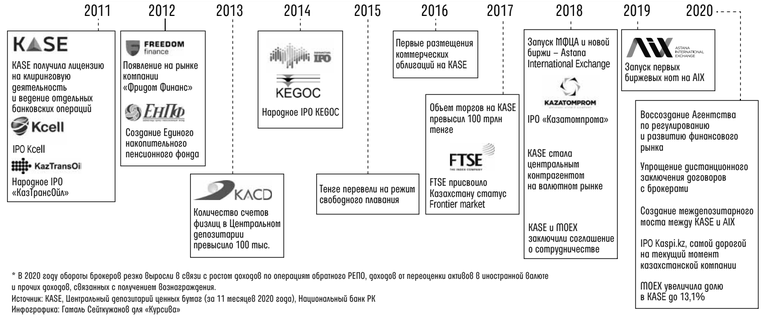
Еще одно свидетельство роста фондового рынка Казахстана – это **торговая активность**. Здесь цифры показывают значительное увеличение. По данным KASE, если в 2011 году общий объем торгов составлял 29,5 трлн тенге, то по итогам 11 месяцев 2020-го он превысил 105 трлн. Пик наблюдался, впрочем, в 2017 году, когда этот показатель вырос до 151,5 трлн тенге.

Аналогичный тренд складывается и на бирже МФЦА. В декабре 2020 года объем торгов на этой площадке был почти 3,9 млрд тенге, в то время как в аналогичном месяце 2019-го этот показатель составлял 951,4 млн тенге.

Также значительный рост наблюдался на рынке **корпоративных облигаций**. По итогам 2020 года объем корпоративного долга в обращении составил около 14,7 трлн тенге, хотя в 2011-м он не достигал и 6 трлн тенге. При этом важно отметить быстрый рост первичных размещений корпоративных облигаций. Если объем торгов на первичном рынке в 2013-м равнялся 215 млрд тенге, то в 2015-м он уже превысил 1 трлн тенге, а в 2019-м пробил отметку 2 трлн.

Отдельно 2020 год отметился бумом на рынке **ценных бумаг инвестиционных фондов**. В 2019-м объем сделок с этими бумагами был в районе 910 млн тенге, а по итогам 2020-го резко вырос до 20,3 млрд. Основной вклад в этот рост сделало **появление Фонда первичных размещений**, запущенного компанией Freedom Finance. С момента размещения в начале сентября и до декабря 2020 года объем торгов его бумагами составил почти 12,5 млрд тенге.

Аналогичный рост за последние десять лет, в основном за счет торгов на первичном рынке, показал и **сегмент государственных ценных бумаг** (ГЦБ) на KASE. Если в 2011 году объем размещений на первичном рынке ГЦБ составил 1,148 млрд тенге, то за 2020 год – 3,734 млрд тенге. Прошлый год в целом стал рекордным для рынка ГЦБ: объем размещений за этот период превысил общий объем размещений за 2017, 2018 и 2019 годы. Это связано с тем, что государство значительно нарастило объем заимствований на внутреннем рынке для финансирования расходов на борьбу с пандемией.



* В 2020 году обороты брокеров резко выросли в связи с ростом доходов по операциям обратного РЕПО, доходов от переоценки активов в иностранной валюте и прочих доходов, связанных с получением вознаграждения.
Источник: KASE, Центральный депозиторий ценных бумаг (за 11 месяцев 2020 года), Национальный банк РК
Инфографика: Гаваль Сейтжумановой для «Курсива»

Фото из архива Kazatomprom

Фото: пресс-служба Freedom finance

Чтобы стимулировать интерес рынка к инвестированию в ГЦБ, Минфин в 2020 году увеличил объем выпуска краткосрочных бумаг со сроками обращения от одного до трех лет до 1 трлн тенге. Национальный банк в свою очередь временно приостанавливал выпуск годичных нот, чтобы направить ликвидность в ГЦБ Минфина для финансирования дефицита бюджета. В результате рынок стал проявлять гораздо больше интереса к размещениям ГЦБ, чем в предыдущие годы. По данным Нацбанка, участие представителей рынка в аукционах ГЦБ в 2020 году выросло до 28,8% (по сравнению с 3,8% в 2019 году).

Рынок в прошлом году проявлял значительный интерес и к квазигосударственным размещениям. Например, большим спросом у инвесторов пользовалось размещение фондом «Самрук-Казына» на KASE трехлетних облигаций на 129 млрд тенге. Андеррайтером размещения и финансовым консультантом фонда выступила Freedom Finance. Если раньше крупнейший институциональный инвестор страны – Единый накопительный пенсионный фонд – приобретал половину, а то и весь объем бумаг, размещаемых нацкомпаниями, то в этом случае фонду досталось всего 38% выпуска. Оставшийся 61% приобрели банки, страховые компании, иностранные инвесторы и клиенты брокерских компаний.

При этом устойчивость сохраняют объемы торгов на **спотовом рынке иностранных валют**. Здесь показатели стабильно варьируются в коридоре от 9,4 до 12 трлн тенге. Пик наблюдался в 2014 году, когда объемы выросли до 16 трлн, но по итогам 11 месяцев 2020 года показатель составил около 10,5 трлн.

Всего на момент подготовки материала, согласно сайту KASE, на бирже работают **18 маркет-мейкеров**, которые формируют и поддерживают ликвидность по 135 инструментам. Среди них лидирует Freedom Finance, которая работает с 33 инструментами, притом что на рынок компания пришла позже большей части игроков. Также в тройке крупнейших маркетмейкеров страны BCC Invest с 25 инструментами и Halyk Finance с 24. Большую часть из этих инструментов составляют облигации.

Исходя из приведенных тенденций, можно сделать предположение, что одним из основных двигателей роста на фондовом рынке стала активизация работы профессиональных игроков – брокерских и инвестиционных компаний, которые двигают рынок, привлекая розничных инвесторов, с одной стороны, и бизнес к размещениям, с другой. Начало основного тренда роста было положено в 2013–2014 годах, после чего начали увеличиваться объемы торгов по значительной части инструментов, а также количество физлиц, работающих на фондовом рынке.

В рознице стало проще

Привлекать массового розничного клиента брокерским и инвестиционным компаниям в последние годы стало действительно проще, чему во многом поспособствовало совершенствование регулирования со стороны государства.

Например, если еще в начале 2010-х для выхода на фондовый рынок потенциальному инвестору нужно было заключать договоры с брокером на физических носителях, то уже в 2015-м это можно было сделать с помощью электронной цифровой подписи, а с осени 2020-го – через SMS-код или биометрические данные.

Росту фондового рынка Казахстана оказал поддержку и технический прогресс. Широкое проникновение интернета и появление смартфонов позволили брокерам предлагать клиентам удобные инструменты для вложений как на казахстанском, так и на международном фондовых рынках.

Показательно в этом плане появление мобильных приложений для инвестиций: в 2017 и 2019 годах соответственно появились мобильные платформы брокеров Centras Securities и BCC Invest.

По этому пути идут и другие игроки. Например, Jýsan Bank дает возможность своим клиентам совершать инвестиции через собственный мобильный банкинг, а Halyk Finance – инвестиционная «дочка» Народного банка – в декабре 2020-го запустил собственное приложение, где можно заключить договор с брокером и начать торговать с нуля.

Системный вклад в привлечение розничных инвесторов сделала Freedom Finance, запустив первый в Казахстане интернет-магазин акций Freedom24, позволяющий потенциальным инвесторам приобрести ценные бумаги в рамках одного портала без дополнительных юридических проволочек.

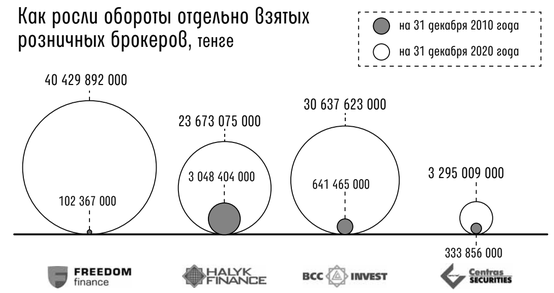
Постепенное облегчение захода розничных инвесторов на рынок увеличило потенциальную клиентскую базу для брокеров, в результате чего они стали предлагать рынку новые инструменты, например, упомянутый выше Фонд первичных размещений, где порог входа исчисляется не тысячами долларов, а не превышает $40.

Результатом таких изменений можно считать и увеличение числа счетов физических лиц в депозитарии ценных бумаг. Оно, как было ранее отмечено, выросло с 12,3 тыс. в 2011 году до свыше 132,8 тыс. по итогам 2020-го. С другой стороны, количество активных брокеров и инвесткомпаний несколько снизилось, но оставшиеся работать на рынке игроки смогли значительно нарастить свои финансовые показатели.

Меньше лицензий, больше оборотов

Число лицензированных игроков на рынке ценных бумаг с 2011 года сократилось более чем вдвое – с 47 до 20. Наибольшее сокращение произошло в 2012–2013 годах – в тот период лицензий на осуществление брокерской деятельности лишились 15 компаний. Это связано с тем, что в 2012 году регулятор значительно ужесточил требования к уставному капиталу брокеров, увеличив минимальный порог с 140 тыс. месячных расчетных показателей (226,52 млн тенге на то время) до текущих 400 тыс. МРП (647,2 млн тенге в 2012-м, 1,166 млрд тенге в 2021-м). Сделано это было для уменьшения кредитных рисков и защиты инвесторов от недобросовестных брокеров.

Чтобы получить лицензию, брокер должен соответствовать и ряду других требований. Во-первых, компания должна иметь форму акционерного общества. Во-вторых, организационная структура компании должна состоять из торгового, расчетного и иных подразделений, где каждый сотрудник должен обладать соответствующими профессиональными навыками. Также требуется бизнес-план на ближайшие три года. Кроме того, сейчас топ-менеджмент лицензированной брокерской компании обязательно проходит проверку и согласование в Агентстве по регулированию и развитию финансового рынка, ранее этим занимались регуляторы – предшественники АРРФР.



В итоге сейчас в Казахстане работают 39 лицензированных брокеров, в том числе 19 банков второго уровня и 20 управляющих компаний. При этом 18 из них совмещают брокерскую деятельность с деятельностью по управлению инвестиционным портфелем.

Совокупные активы брокеров с 2011 года выросли в 29 раз, с 5,679 млрд до почти 168 млрд тенге, а обороты – в 83 раза, с 1,807 млрд до 150,171 млрд тенге. Стоит отметить, что начиная с марта 2020 года в связи с вливанием Нацбанком ликвидности на денежный рынок доходы брокеров по операциям обратного РЕПО резко выросли, до 350,670 млн тенге за январь – сентябрь 2020 года по сравнению с 19,635 млн тенге за аналогичный период 2019-го.

На чем зарабатывают брокеры?

Брокеры в Казахстане, помимо содействия проведению сделок, предоставляют широкий спектр других услуг. Это андеррайтинг (управление выпуском ценных бумаг и дальнейшее их распределение), доверительное управление активами, услуги маркетмейкера (формирование и поддержание ликвидности по определенным инструментам биржевого рынка) и представителя держателя облигаций (контролирует выполнение обязательств эмитента облигаций перед инвесторами). **«Курсив»** изучил аудированную отчетность казахстанских брокеров за последний доступный период (девять месяцев 2020 года), чтобы узнать, на чем специализируются отечественные игроки.

Брокерские услуги были основным источником комиссионного вознаграждения всего для пяти небольших компаний на рынке. Это «Евразийский капитал» (147 млн тенге, или порядка 90% комиссионных), NGDEM Finance (80,1 млн тенге, или 99% комиссионных) и «ОРДА Капитал» (660 тыс. тенге, или 100% комиссионных).

Андеррайтинг – большая статья комиссионного дохода как для крупных, так и для небольших игроков. Например, Freedom Finance за девять месяцев 2020 года получила 58% своего комиссионного вознаграждения (1,8 млрд тенге) за услуги андеррайтинга и 40% (около 1,3 млрд тенге) – за брокерские услуги.

Tengri Partners Investment Banking андеррайтинг также принес большую часть комиссионного дохода за отчетный период – 95,9 из 165 млн тенге. Еще треть комиссионных (около 55 млн тенге) компания получила за брокерские услуги и номинальное держание. Андеррайтинг был основным источником комиссионного дохода и для Private Asset Management. На этот вид услуг за отчетный период пришелся 91% вознаграждения компании.

Для нескольких компаний основной источник комиссионных – это услуги по управлению активами. Этот сегмент в январе – сентябре 2020 года принес АО «Инвестиционный дом «Fincraft» 93% комиссионного дохода. SkyBridge Invest получила почти 60% своего комиссионного вознаграждения за отчетный период за управление активами. Крупной статьей дохода это стало и для CAIFC INVESTMENT GROUP: компания за рассматриваемый период получила за эту услугу 56% своих комиссионных.

Равновесные доходы

Структура комиссионных большинства крупных игроков выглядит более-менее равномерно. Доходы от основной деятельности Halyk Finance по итогам девяти месяцев были распределены между управлением активами (38%), андеррайтинговыми и консалтинговыми услугами (31%) и брокерскими услугами (27%).

BCC Invest получила 43% комиссионных за брокерские услуги, 27% – за услуги по управлению активами и 22% – за андеррайтинг и листинг.

Комиссионный доход Halyk Global Markets (бывшей Kazkom Securities) за отчетный период складывался из комиссий за услуги маркетмейкера (40%), брокерские услуги (31%) и услуги по управлению активами (21%).

Чистый комиссионный доход Jýsan Invest в III квартале составил порядка 197 млн тенге, из них 68% компания получила за брокерские услуги и порядка 27% – за услуги андеррайтера.

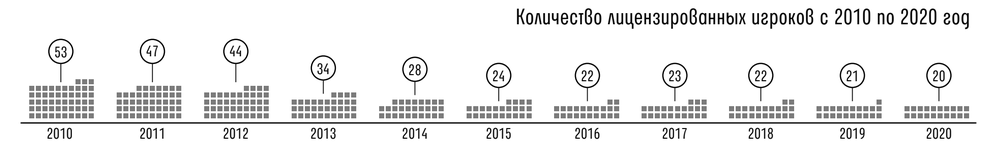
У Centras Securities доходы от брокерской деятельности составили 45% комиссионных вознаграждений. Еще 44% компании принесли услуги по управлению активами и 11% – доходы от корпоративного финансирования.

Похожей стратегии придерживаются и небольшие компании. RESMI получила 62% своих комиссионных в III квартале за брокерские услуги и 29% – за управление активами. Комиссионные «дочки» Нурбанка Money Experts распределились примерно поровну между брокерскими услугами и услугами представителя держателя облигаций.

«Астана-Инвест» за девять месяцев получила 32% комиссионных за брокерские услуги, 19% – за услуги представителя держателя облигаций и 12% – за андеррайтинг.

Фото: пресс-служба Freedom finance

Количество лицензированных игроков с 2010 по 2020 год



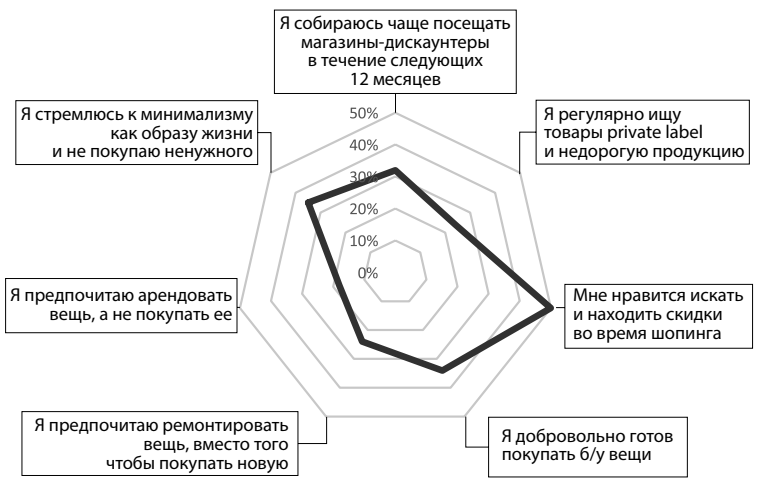
Источник: Агентство по регулированию и развитию фондового рынка

Фото: Depositphotos/ayo888

Фото: Илья Ким

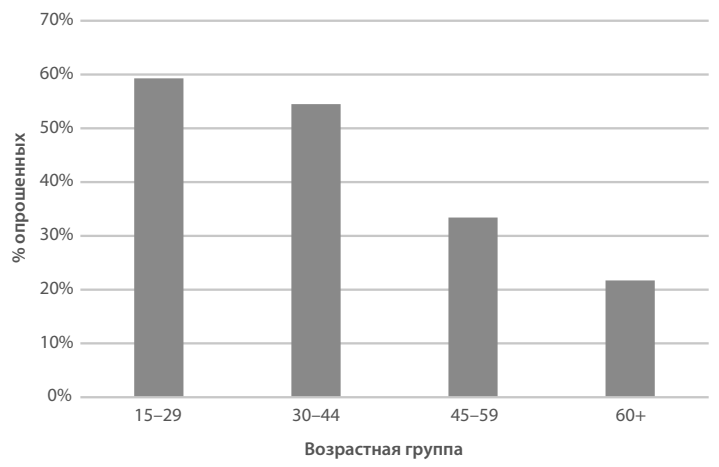
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Будущие покупательские привычки и предпочтения в покупках



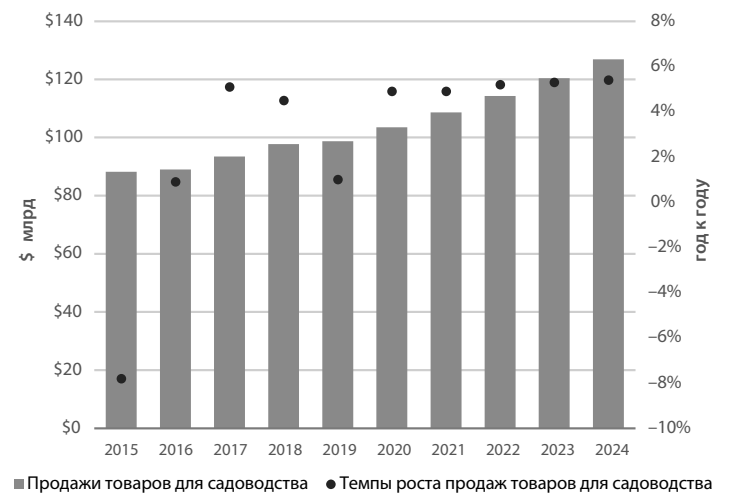
Источник: Euromonitor International

Глобальные потребители, которые использовали AR / VR в прошлом году



Источник: Euromonitor International

Мировые продажи товаров для садоводства



Источник: Euromonitor International

Как потребители будут вести себя в 2021 году

Топ-10 трендов от Euromonitor

Второй год пандемии укрепит новые привычки потребителей, появившиеся в период карантинов. Потребители продолжат искать баланс между домом и работой, которая перекочевала в формат «вне офиса» и стерла границы между рабочим временем и временем на отдых. Будет развиваться фиджитальная реальность – гибрид физического и виртуального миров. Одержимость безопасностью как новое движение в сфере здорового образа жизни будет набирать обороты. Эксперты международной компании по исследованию рынков Euromonitor International обобщили основные потребительские тренды 2021 года, на которые стоит ориентироваться бизнесу.

Танат КОЖМАНОВ,
Ирина ОСИПОВА

Выводы, сделанные аналитиками Euromonitor о будущих потребительских тенденциях, основываются на анализе рынков и результатах глобального опроса потребителей и руководителей бизнес-структур более чем в ста странах мира.

1. Стремление сделать лучше, чем было

Потребители требуют, чтобы компании заботились не только о своих доходах. Теперь люди ожидают, что бизнес будет стоять на страже их здоровья, интересов общества и планеты в целом. Это новое стремление возникло задолго до пандемии и было отражено в программе ООН Build Back Better по снижению рисков возникновения бедствий. Компании стали менять свои стратегии, чтобы создавать бизнес, сосредоточенный не только на извлечении прибыли, но и трансформации мира к лучшему. Распространение COVID-19 усилило этот тренд.

Компании должны способствовать такой трансформации мира, чтобы его развитие было более устойчивым, то есть осуществить переход от экономики, ориентированной на объемах продукции, к той, в центре которой будут стоять общечеловеческие ценности, справедливый социум, защита окружающей среды. Бизнес, который сможет ответить на новые запросы общества, улучшит свою устойчивость, репутацию и финансовые показатели.

2. Стремление к удобству

Потребители страстно желают вернуть тот уровень комфорта, который существовал в мире до пандемии, они тоскуют о тех преимуществах, которые воспринимали как должное, пока их повседневные привычки не изменились коренным образом.

Перед бизнесом стоит задача оперативно скорректировать свою работу так, чтобы дать людям возможность безопасно и удобно совершать покупки через все каналы. Дальнейшее развитие получит электронная коммерция, а традиционные походы в магазины будут более осознанными и станут планироваться заранее. При этом ретейлеры должны учитывать, что не все покупатели могут с легкостью оформлять заказы через электронные платформы. Возрастным клиентам еще будет требоваться помощь службы поддержки. Согласно результатам опроса 68% потребителей старше 60 лет предпочли бы общаться с оператором, а не с виртуальным помощником.

3. Отдых и работа на открытом воздухе

Риск заражения, ограничения на передвижения по улице и на собрания в закрытых помещениях, увеличение числа тех, кто работает удаленно, привели к тому, что потребители стремятся найти оазисы на открытом воздухе для отдыха и восстановления сил. Некоторые даже задумываются над тем, чтобы покинуть густонаселенные города и переехать в сельскую местность.

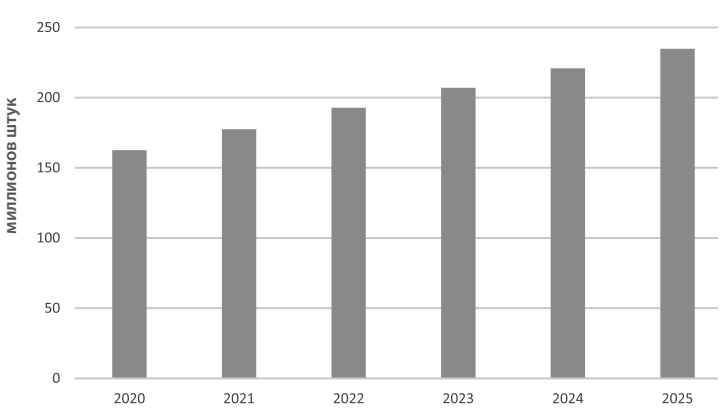
Компании, внедрившие необходимые санитарные меры и переместившие свои мероприятия на открытый воздух, дают людям возможность выйти из дома, вернуться к прежней жизни, не подвергая себя опасности. Бизнесу важно скорректировать свои стратегии по разработке продуктов так, чтобы они привносили в городскую жизнь размеренность жизни сельской местности.

Фото: Depositphotos_paulprescott

Во многих странах рестораны, кинотеатры и фитнес-клубы уже нашли варианты адаптации под новые условия, предоставляя свои услуги на небольших крытых площадках. Все популярнее становится глэмпинг (гламурный кемпинг), который обеспечивает людям комфорт проживания и в то же время возможность оставаться мобильными.

Желание быть ближе к природе вместе с DIY-трендом (один из главных в 2020 году) будут стимулировать рост товаров и услуг для садоводства по всему миру.

Прогноз мировых продаж электронных носимых устройств



Источник: Euromonitor International

4. Слияние цифрового и физического миров

Цифровые технологии позволили потребителям оставаться на связи во время самоизоляции, а также упростили возвращение к обычной жизни после снятия ограничительных мер. Фиджитальная реальность – это гибрид физического и виртуального миров, где потребители могут свободно жить, работать, совершать покупки и развлекаться как офлайн, так и онлайн.

Компании могут интегрировать виртуальные процессы в пространства, где их бизнес представлен физически, чтобы потребители, которые все еще предпочитают оставаться дома, смогли бы туда заглянуть. Расширение виртуальных возможностей, доступных из дома, – это по-прежнему обязательное условие для стимулирования роста электронной коммерции и сбора данных. Бренды могут предлагать, например, персональный шопинг через видеосвязь, VR-путешествия.

5. Стремление управлять своим временем

Чтобы успевать повсюду, потребители сегодня могут и должны проявлять большую изобретательность в отношении собственного времени.

Бизнес должен предоставить потребителям решения, которые помогут им использовать свое время максимально эффективно – клиенты должны получать продукты и услуги прямо из дома или рядом с ним. Аналитики Euromonitor делают вывод, что посещаемость объектов в центре города снизится. Компаниям придется учитывать этот фактор, выбирая свои локации, увеличивать долю онлайн-заказов и развивать круглосуточную культуру обслуживания.

6. Потребители готовы высказывать недовольство

Потребители раздражены, недоверие к политикам стало нормой. Предвзятость и дезинформация повсеместно становятся причиной кризиса доверия. Оказавшись в тяжелых условиях, те, кто раньше не считал свои проблемы самыми важными, теперь ставят собственные нужды и желания на первое место. В США правительству доверяет 17% населения, в Чили этот показатель составляет лишь 5%.

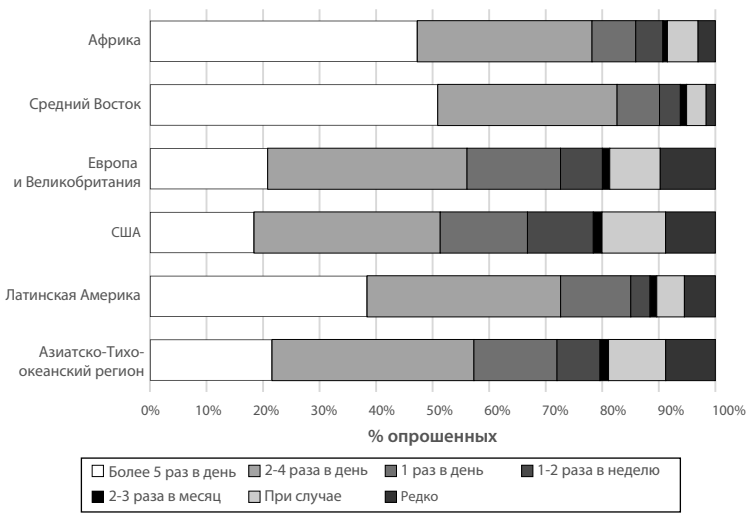
Среди этой группы людей компании могут найти свою аудиторию путем высокоточного маркетинга в социальных сетях и онлайн-играх, где они могут обеспечить потребителям возможность высказаться и надавить на социальные сети, чтобы те активнее боролись с дезинформацией.

7. Одержимость безопасностью

Одержимость безопасностью – это новое движение в сфере здорового образа жизни. Боязнь инфекции, а также обилие информации на медицинскую тему провоцируют спрос на средства гигиены и толкают потребителей использовать бесконтактные решения, чтобы избежать заражения.

Компании должны внедрить более строгие меры безопасности, а также инновации, которые решат проблемы обеспокоенных потребителей.

Частота использования санитайзера для рук



Источник: Euromonitor International

8. Стремление укреплять ментальное здоровье

Пандемия изменила повседневную жизнь людей, оказавшись настоящей проверкой для их ментального здоровья. Сегодня потребители считают главной задачей стремление к более счастливой, гармоничной и осознанной жизни.

Бизнес должен предоставить потребителям продукты и услуги, которые улучшат их душевное состояние и помогут потрясенным и находящимся в замешательстве людям пережить сложные обстоятельства. Это позволит брендам заслужить доверие клиентов.

9. Стремление к осознанной бережливости

На фоне экономической неопределенности незапланированные траты потребителей сведены к минимуму. 49% опрошенных в ходе исследований Euromonitor International заявили, что в ближайшие 12 месяцев намерены делать больше сбережений для страховки на случай непредвиденных обстоятельств. Вдумчивые и бережливые потребители считают приоритетными лишь те товары и услуги, покупка которых оправданна и полезна для здоровья.

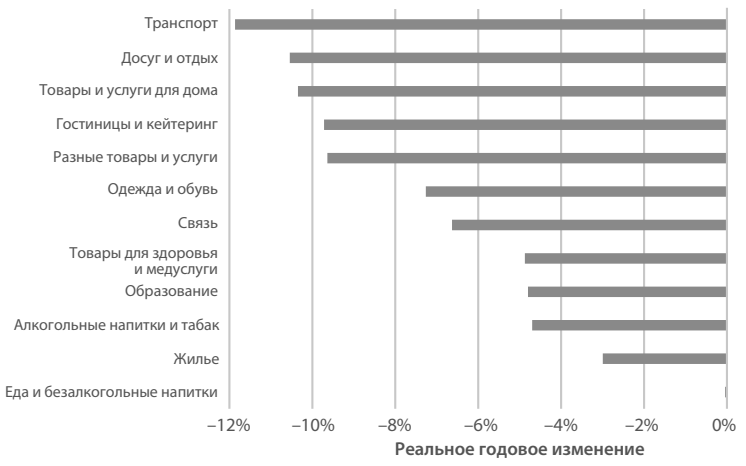
Компании должны взглянуть на свои предложения с точки зрения соотношения цены и ценности товара или услуги, предлагая доступные варианты, но не жертвуя при этом качеством. За товарами премиум-класса должны быть выстроены новые истории, тесно связанные со здоровьем, благополучием, уходом за собой и психическим здоровьем.

10. Создание рабочих мест в новых пространствах

Понятие «вне офиса» в 2020 году приобрело совершенно новое значение. Возникшие нестандартные места для работы повлияли в том числе и на такие аспекты жизни, как выбор одежды, используемые технологии, привычки в питании. Работающие люди будут меньше тратить на одежду делового стиля и косметику, отдавая предпочтение удобным повседневным вещам и естественному макияжу.

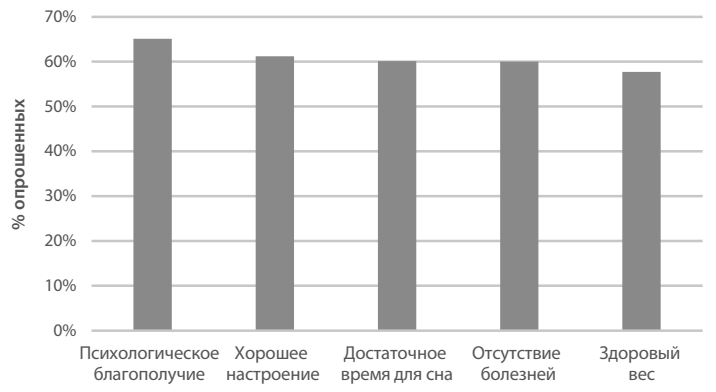
Потребители ищут новые способы определить, когда начинается и когда заканчивается их рабочий день, поскольку им важно управлять своим временем. Бизнес должен поддерживать баланс между работой и домом, решать задачи, связанные с продуктивностью и необходимостью быть на связи. Понимание преимуществ и вызовов удаленной работы позволяет компаниям привнести все лучшее из офисной жизни в жизнь обыденную.

Изменение мировых потребительских расходов в 2020 году по сравнению с 2019 годом



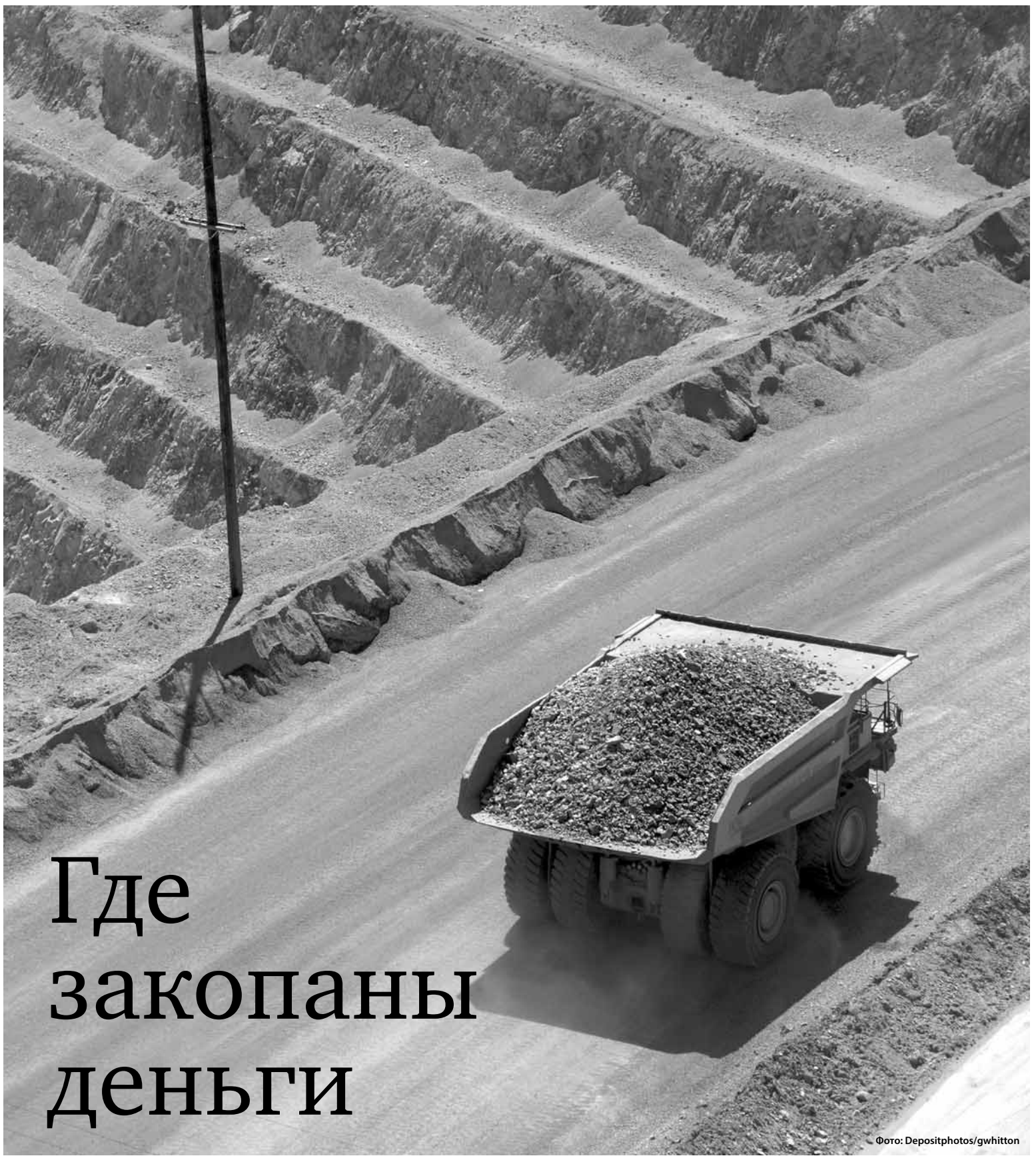
Источник: Euromonitor International

Что потребители подразумевают под понятием «хорошее самочувствие»



Источник: Euromonitor International

> стр. 1



Где закопаны деньги

Фото: Depositphotos/gwhitton

Среднегодовая стоимость меди в 2007 году составляла $7118 за тонну, а на минимуме в декабре 2008 года показывала $2770 за тонну. Как поясняла ENRC (сейчас ERG) в своем годовом отчете за 2010 год, группа «воспользовалась возможностями, возникшими в результате экономического спада», и приобрела активы в Бразилии и Африке.

Активы ERG в ДРК помимо завода Metalkol RTR включают медно-кобальтовые рудники Boss Mining и Comide, медное месторождение и перерабатывающий комплекс Frontier. Действующие – только Frontier и Metalkol RTR. Месторождение Comide находится в консервации с 2017 года, Boss Mining – с 2019 года.

Из-за остановки рудников в 2019 году сначала сократил производство, а потом и вовсе был остановлен медеплавильный завод Chambishi Metals в Замбии. Metalkol RTR, действующий с 2019 года, для выпуска товарного кобальта использует отходы с хвостохранилища и не зависит от работы месторождений. В 2019 году ERG произвела 141,5 тыс. т меди и 8,2 тыс. т кобальта, хотя Соботка в 2018 году сообщал агентству «Рейтер» о гораздо более оптимистичных планах – до 230 тыс. т меди и до 20 тыс. т кобальта.

Среди других африканских активов ERG – месторождения боксита, флюорита, угля, платины и марганца в Южно-Африканской Республике (ЮАР), Зимбабве и Мали, которые находятся на стадии разведки и изучения. Кроме этого ERG строит в Мозамбике угольную электростанцию Chitima, которая будет обеспечивать энергией Мозамбик, Зимбабве, Замбию и ДРК. Уголь для станции будет поставляться из открытого угольного разреза неподалеку.

Активы в Африке позволили ERG начать производство кобальта. ERG делает ставку на кобальт, поскольку это один из ключевых материалов в аккумуляторах современных электромобилей. Однако бизнес группы в ДРК с 2019 года испытывает трудности из-за падения цен на кобальт более чем на 50% на фоне растущих поставок из Африки. Кроме того, выход на полную мощность Metalkol RTR затягивается, а часть территории хвостохранилища, что обеспечивает сырье для производства, оккупировали незаконные старатели из числа местных жителей.

До этого в 2018 году правительство ДРК повысило роялти на недрагоценные металлы с 2 до 3,5%, ввело роялти до 10% на стратегические металлы и налог в размере 50% на свехприбыль. Налоговые выплаты ERG в ДРК в 2019 году составляли 12,6% от общего объема по группе, остальная Африка – 1,3%. По данным отчета об устойчивом развитии, выручка от операций в Африке в 2019 году достигла $776 млн (16% в выручке группы). Однако затраты группы на деятельность на Африканском континенте оказались больше выручки на $68 млн.

Африканские инвестиции ERG можно назвать несчастливыми. В 2013 году британское агентство по борьбе с мошенничеством в особо крупных размерах (SFO) возбудило уголовное дело против ENRC (нынешняя ERG), которая тогда торговалась на Лондонской бирже. Агентство подозревало компанию в коррупции при приобретении рудников в Африке. Этот скандал привел к тому, что ENRC в том же году ушла с биржи. Расследование SFO продолжается до сих пор.

В 2018 году, по сообщению «Рейтер», ERG собиралась продать месторождение Frontier и покинуть ДРК в течение нескольких лет. Как сообщили **«Курсиву»** в пресс-службе казахстанского офиса ERG, проекты в Конго остаются в консервации, и «новостей по ним пока нет».

Соседский интерес

Ведущий производитель меди в Казахстане, группа KAZ Minerals, владеет двумя зарубежными проектам, из которых действующий только один – золотомедный рудник Бозымчак в Кыргызстане. Это месторождение не вносит заметного «медного» вклада в добычу KAZ Minerals (чуть более 2% от общего объема), но обеспечивает около 20% от всего выпуска золота компании. В 2019 году на Бозымчаке произвели 7 тыс. т меди и 41 тыс. унций золота. Всего в 2019 году KAZ Minerals выпустила 311 тыс. т меди и 201 тыс. унций золота.

Медный проект Баимская (ранее принадлежал структуре **Романа Абрамовича** и его партнерам) KAZ Minerals приобрела в январе 2019 года за $900 млн. 75% в проекте приобретено через вознаграждение в $675 млн ($436 млн деньгами и 22,3 млн новых акций KAZ Minerals). Оставшиеся 25% – это отложенный платеж в $225 млн (акциями или деньгами в зависимости от реализации проекта).

Баимская, одно из крупнейших в мире неосвоенных месторождений меди, расположено на Чукотке в России. В октябре 2020 года KAZ Minerals объявила о том, что увеличены сроки реализации проекта и его бюджет (с $7 млрд до $8 млрд). Тогда же группа сообщила, что теперь KAZ Minerals возьмет на себя часть капитальных затрат на инфраструктуру. Компании предстоит профинансировать строительство участков порта на мысе Наглёйнгын – речь идет об электрической инфраструктуре, портовом оборудовании и жилых помещениях. Новый порт будет принимать поставки для операционной фазы проекта Баимская и в то же время служить отправной точкой экспортного маршрута медного концентрата на международные рынки в будущем. Кроме этого будет построена постоянная дорога протяженностью 428 км, соединяющая Баимскую площадку с новым портом. Первый участок профинансирует и построит KAZ Minerals к 2024 году. Вопрос о финансировании второго участка остается в стадии обсуждения, уточнила компания в сообщении.

По обновленным планам Баимский ГОК начнет производство на год позже, до конца 2027 года. Годовая мощность переработки руды составит 70 млн т. По прогнозу KAZ Minerals, проект Баимская должен обеспечить после 2026 года рост производства меди и золота, так как все остальные проекты группы, включая Бозымчак в Кыргызстане, после 2025 года будут снижать производство.

Из-за выросших затрат на проекте Баимская мажоритарные акционеры KAZ Minerals **Владимир Ким** и **Олег Новачук** планируют вывести компанию с Лондонской фондовой биржи.

Европейские «дочки» и грузинский курорт

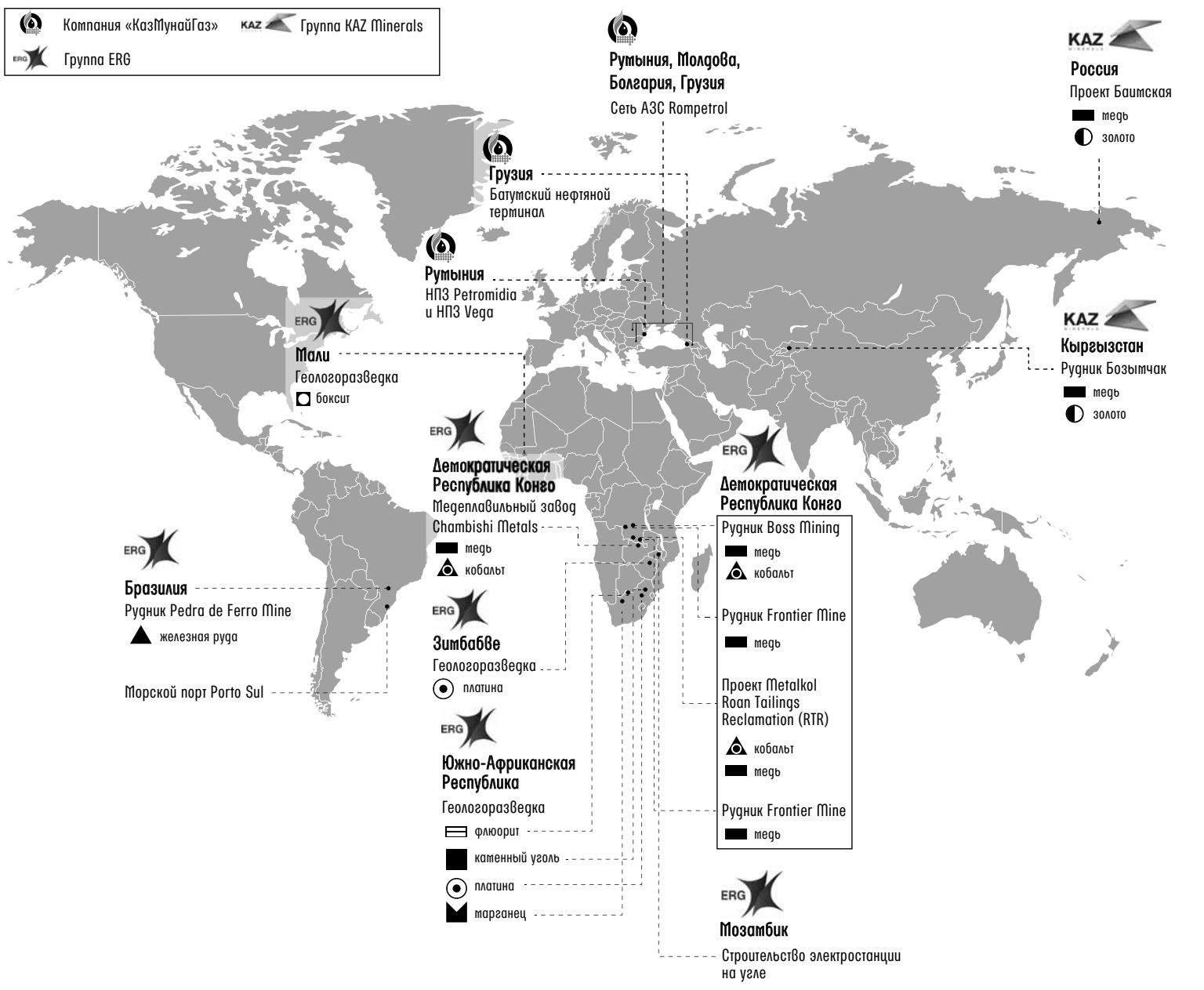
Национальная компания «КазМунайГаз» (КМГ) с 2015 года сосредоточилась на работе в Казахстане и последовательно сокращала свое присутствие за рубежом. В рамках этой стратегии КМГ в 2019 году продала компанию по управлению газовыми сетями столицы Грузии «КазТрансГаз – Тбилиси» местному бизнес-холдингу Caucasus Business Solution. В 2018 году КМГ также завершила сделку по продаже своей 50-процентной доли в АО «Боржоми Ликани Интернешнл», которое управляет люксовым санаторием Rixos-Borjomi. Эту долю выкупила грузинская государственная компания АО «Фонд партнерства». Оба актива КМГ приобрела в 2006 году.

У «КазТрансОйл», дочерней структуры КМГ, остался один грузинский актив – Батумский нефтяной терминал (БНТ) на берегу Черного моря. Полный контроль над активом КМГ получила в 2008 году. Терминал предоставляет услуги по перевалке нефти и нефтепродуктов из Казахстана, Азербайджана, Туркменистана, Грузии и других стран. Также компания обладает эксклюзивным правом на управление инфраструктурой Батумского порта, который находится во владении правительства Грузии. С 2017 по 2019 год объем перевалки нефти и нефтепродуктов на БНТ снизился на 59%, с 2,1 млн т до 857 тыс. т. Убытки морского терминала КМГ в 2019 году достигли 14,4 млрд тенге, в 2018 и 2017 годах финансовые показатели БНТ также ушли в минус.

Участие КМГ в европейском бизнесе с 2017 года представлено дочерней KMG International (KMGI). Согласно годовому отчету КМГ за 2019 год KMGI владеет по 54,63% в двух нефтеперерабатывающих заводах (НПЗ) в Румынии (Petromidia и Vega) и развивает сеть из 515 АЗС в Румынии, Грузии и других странах Европы. Из них 271 точка приходится на румынский рынок (доля розничного рынка составляет 16%). Еще 244 АЗС в соседних странах, в том числе в Болгарии – 56 (доля рынка 3%), Грузии – 101 (19,5%). Кроме того, компания арендует 87 АЗС в Молдове (24%).

KMGI до 2016 года показывала убытки, но вышла на прибыль после модернизации завода Petromidia. Доля KMGI в EBITDA материнской КМГ в 2019 году составила 4,1%, это $213 млн из $5,1 млрд. Объем переработки углеводородов на двух НПЗ в Румынии в 2019 году составил около 6,8 млн т. Для сравнения: казахстанские НПЗ переработали в 2020 году 11,5 млн т.

Зарубежные активы добывающих компаний Казахстана



Источник: данные компаний

Инфографика: Гаталь Сейткужанов для «Курсива»

ОБЪЯВЛЕНИЯ

■ ТОО «Эли», БИН 020540006456, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Тлендиева, 52, кв. 9.

■ ТОО «Туристская компания К2», БИН 060440013620, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. 5, д. 20, кв. 34.

■ ТОО «Ogun company», БИН140740009432, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пос. Боралдай, Илийский район, ул. Черемушки, д. 30, кв. 7. Тел. 8 707 573 97 54.

■ ТОО «Теплосервис Мади», БИН 090440003103, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Розыбакиева, д. 294. Тел. 8 707 479 25 75.

■ ТОО «Career View», БИН 130240004114, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Абая, д. 52 в, оф. 710.

ИНДУСТРИЯ

Удар по яйцам

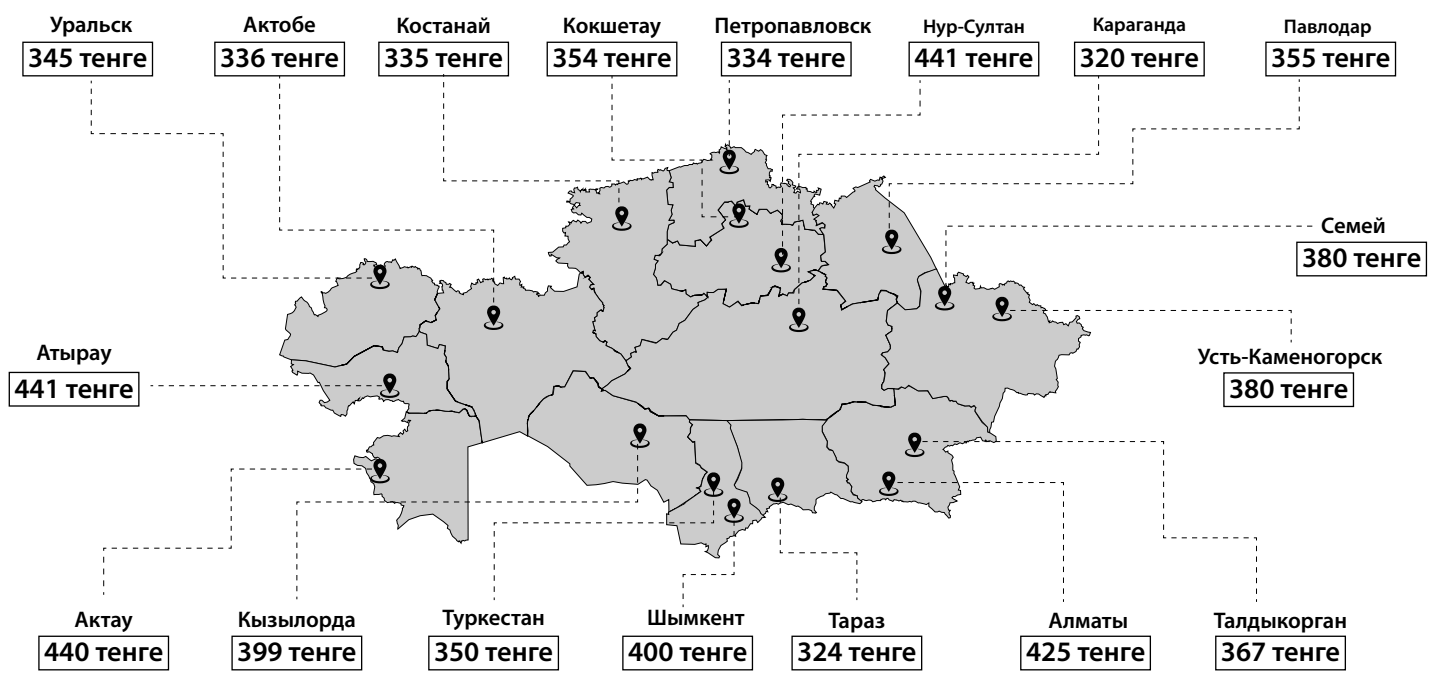
Почему повышается стоимость продукции казахстанских птицефабрик

Стоимость яиц, по официальным статданным, в 2020 году выросла на 20%. Участники рынка утверждают, что в 2021 году тренд на подорожание сохранится.

Жанболат МАМЫШЕВ

Куриные яйца в 2020 году подорожали на 20% – это почти в два раза больше, чем рост цен на продовольственные товары в целом (11,3%). За первые 12 дней наступившего года стоимость яиц увеличилась еще на 3,3%. Такая ценовая динамика напрямую связана с сокращением поголовья на казахстанских яичных птицефабриках.

Средние розничные цены за 10 яиц первой категории на 12 января 2021 года



Источник: Бюро национальной статистики
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

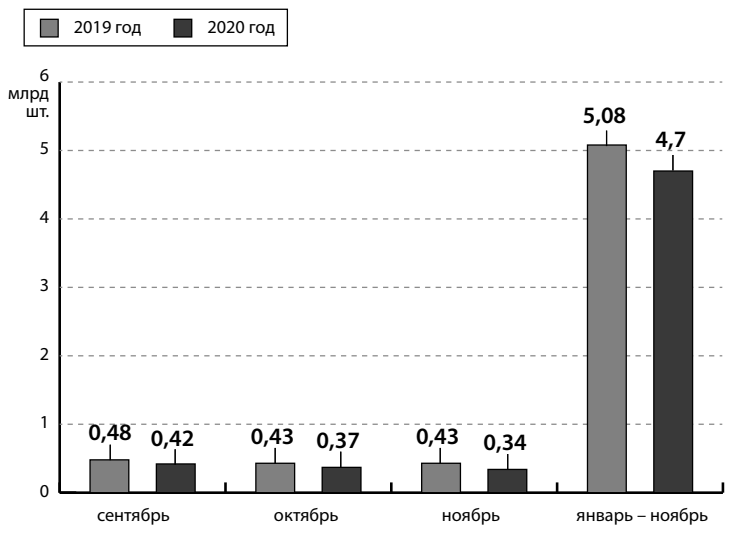
Болезненное состояние

По оценке главы Ассоциации яичных производителей Казахстана и совладельца группы компаний «Шанырак» (занимает около 10% рынка производства яиц) **Максима Божко**, из-за птичьего гриппа казахстанские яичные птицефабрики потеряли пятую часть поголовья. «Всего было 12 млн голов птицы – потеряли около 2,5 млн», – сказал Божко в комментарии **«Курсиву»**, уточнив, что в денежном выражении прямые убытки птицефабрик от падежа составили около 3 млрд тенге.

В Союзе птицеводов Казахстана полагают, что птицефабрики потеряли чуть меньше – 2,3 млн голов, в числе пострадавших называют три птицефабрики в СКО, одну – в Костанайской и одну в Алматинской области. Официальные данные еще ниже – Минсельхоз заявляет о падеже в августе – ноябре от птичьего гриппа 1,9 млн птиц, включая почти 100 тыс. птиц с личных подворий.

Общий спад казахстанского яичного производства в 2020 году составил 8,8%, при этом сильнее всего сократили объемы именно птицефабрики, которые выпустили 3,773 млрд яиц – это на 11,3% меньше, чем в 2019 году. 1,274 млрд яиц произвели личные подворья и хозяйства. Отрицательная динамика производства стала особенно явной в октябре, когда часть поголовья уже пала от птичьего гриппа. Тогда производство яиц уменьшилось относительно прошлого года на 15,1%.

Производство яиц в Казахстане, млрд шт.



Источник: Бюро национальной статистики
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Фото: Depositphotos/foto-pixel web

Меньше птицы – ниже расходы на корм

Структурной причиной роста цен на яйцо Божко считает даже не потерю поголовья, а рост стоимости кормов, которые подорожали в среднем на 20%. Корма занимают в себестоимости яйца 70%, и получается, что влияние только этого фактора могло прибавить к себестоимости яиц 14%.

«Сейчас пшеница уже 90 тыс. тенге (за тонну – **«Курсив»**), за 85 тыс. тенге уже не найдете. Ячмень – 75 тыс. тенге, а я в прошлом году брал пшеницу по 55 тыс. тенге, ячмень – по 40–42 тыс. тенге. Это уже процентов 40 подорожание», – рассуждает генеральный директор яичной птицефабрики «Алекри» **Александр Прядко**. По его словам, шрот, жмых подорожали на 20–30%, соя «взметнулась» со 110–120 до 280 тыс. тенге за тонну. «Алекри» – это та птицефабрика, которая не попала в статистику Минсельхоза по птичьему гриппу. 521 тыс. павших голов не посчитали, поскольку владелец не выполнил необходимые действия, позволяющие признать причиной падежа птичий грипп.

В Союзе птицеводов отмечают рост цен не только на корма, но и на импортное оборудование, ветпрепараты, племенной молодняк и минеральные добавки: «На сегодня зерно выросло почти в 2,2 раза, если в 2018 году пшеница стоила 46 тыс. тенге, то сейчас стоит 100 тыс. тенге. Кукуруза в 1,5 раза, масличные культуры, в особенности соевые жмыхи, подорожали в три раза – с 90 тыс. тенге до 270 тыс. тенге».

Средняя себестоимость производства десятка яиц в декабре прошлого года, по данным Союза птицеводов, составляла около 300 тенге при отпускной цене в 317 тенге.

Из-за подорожания кормов и информации от Минсельхоза о том, что поддержка яичного птицеводства будет отменена, птицефабрики начали снижать поголовье уже в сентябре, до птичьего гриппа, утверждает Божко. «Уже до птичьего гриппа они стали производить меньше. Допустим, одна фабрика в Карагандинской области в мае 2020 года приостановила свою деятельность просто потому, что не смогла справиться со своей себестоимостью», – сказал он.

Дорого яичко

Участники рынка единодушно сходятся во мнении, что рост цен на яйца сохранится до начала летнего периода, когда традиционно стоимость и потребление яиц снижается.

«Дефицит точно сохранится в ближайшие три-четыре месяца, потому что спрос будет оставаться высоким. Мой прогноз, что цена заметно пойдет вниз, как всегда, летом», – полагает Божко.

Александр Прядко ожидает продолжения роста цен на яйца до апреля. В апреле свою продукцию начнут поставлять личные подворья, и это скорректирует розничные цены.

«Продолжение роста цен ожидается», – считают в Союзе птицеводов. Но в то же время отмечают: «Если начнем увеличивать цену, то будет еще больше импорта, это наши фабрики тоже знают». Действительно, согласно госстатистике, часть выпавших объемов производства яиц была замещена импортом. За 10 месяцев 2020 года импорт яиц увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2019 года на 25%, до 143,7 млн штук.

Точные цифры импорта яйца из России посчитать проблематично – граница открыта и граждане могут ввозить яйца якобы для личного потребления, комментирует Максим Божко. Серый импорт не фигурирует в официальной статистике внешней торговли, но влияет на рынок.

Выход на те объемы производства, которые отрасль показывала в первой половине 2020 года, потребует около года, предполагают участники рынка. В конце прошлого года пострадавшие от птичьего гриппа предприятия были заняты дезинфекционными работами и подготовкой птичников к завозу цыплят. Цыплят начали завозить в декабре 2020 года – январе 2021 года. Соответственно, курицы-несушки начнут нестись через 140–150 дней.

Фото: Depositphotos/Kzenon

Сколько потратят на крематории в Алматы и Нур-Султане

Управление комфортной городской среды Алматы провело тендер и выбрало подрядчика – Mega Build Kazakhstan, который будет строить крематорий в мегаполисе. Власти Нур-Султана пока выбрали только разработчика проектно-сметной документации (ПСД) для столичного крематория.

Наталья КАЧАЛОВА

Огненный тендер

Согласно данным портала государственных закупок, власти Алматы подписали договор на строительство крематория на сумму 1,47 млрд тенге с ТОО «Mega Build Kazakhstan» 21 декабря 2020 года. По документам работы должны завершить 21 сентября 2021-го. Закупки производились из одного источника путем прямого заключения договора.

Крематорий с одним залом и двумя печами построят при патологоанатомическом бюро, расположенном севернее ул. Акын Сара, восточнее ТЭЦ-2 в Алатауском районе Алматы.

Mega Build Kazakhstan, учредителем которого является **Айдос Журунов**, специализируется на строительстве объектов различного назначения. Судя по данным с сайта компании, Mega Build Kazakhstan в качестве подрядчика участвовала в строительстве нескольких элитных жилых комплексов в Алматы, учебного центра Tamos Education, а также азиатского газопровода и железнодорожной линии «Жетыген – Коргас».

Ранее тендер на разработку ПСД алматинского крематория выиграло ТОО «DNT Center Stroy». Согласно договору работу оно должно было выполнить за 44,5 млн тенге в течение пяти месяцев, то есть до конца октября 2020 года. Эта же компания будет осуществлять авторский надзор за ходом строительства крематория. Эти услуги обойдутся бюджету в 15 млн тенге.

Кто будет строить крематорий в Нур-Султане, пока не известно. В начале декабря 2020 года столичное управление строительства лишь заключило договор на проведение проектно-изыскательских работ по объекту «Строительство патологоанатомического бюро с биологическими и медицинскими отходами». В документах отмечено, что договор подлежит регистрации по бюджетной программе 099 «Строительство крематориев с кладбищами».

Проектировщик – ТОО «Бюро Инженерного Проектирования» – обязался предоставить ПСД до 28 февраля 2021 года. Стоимость разработки ПСД составит 41,9 млн тенге.

Дело выгорело

Споры о строительстве крематория в Казахстане идут с 1980-х годов.

В 2003-м на встрече с представителями чешской компании – поставщика кремационного оборудования даже приняли решение о поставке в южную столицу двух печей для кремации, а в бюджете предусмотрели средства для строительства крематория. Но проект отложили.

В следующий раз вопрос поднимали в 2012 году, но тогда в управлении строительства Алматы сообщили, что в Казахстане крематории строить никогда не будут из-за неприятия такого способа погребения представителями духовенства.

Тем не менее в 2014 году представители ГКП «Спецкомбинат ритуальных услуг» по заказу акимата все же подготовили проект строительства крематория стоимостью $3 млн. Но и тогда проект заморозили.

Однако в республиканском бюджете на 2020 год власти предусмотрели целевые трансферты на строительство в Алматы и Нур-Султане крематориев с кладбищами на 1,74 млрд тенге и 1,48 млрд тенге соответственно.

Белые слоны Азиады

Сколько стоит содержание стадионов и арен, построенных к Азиаде и Универсиаде

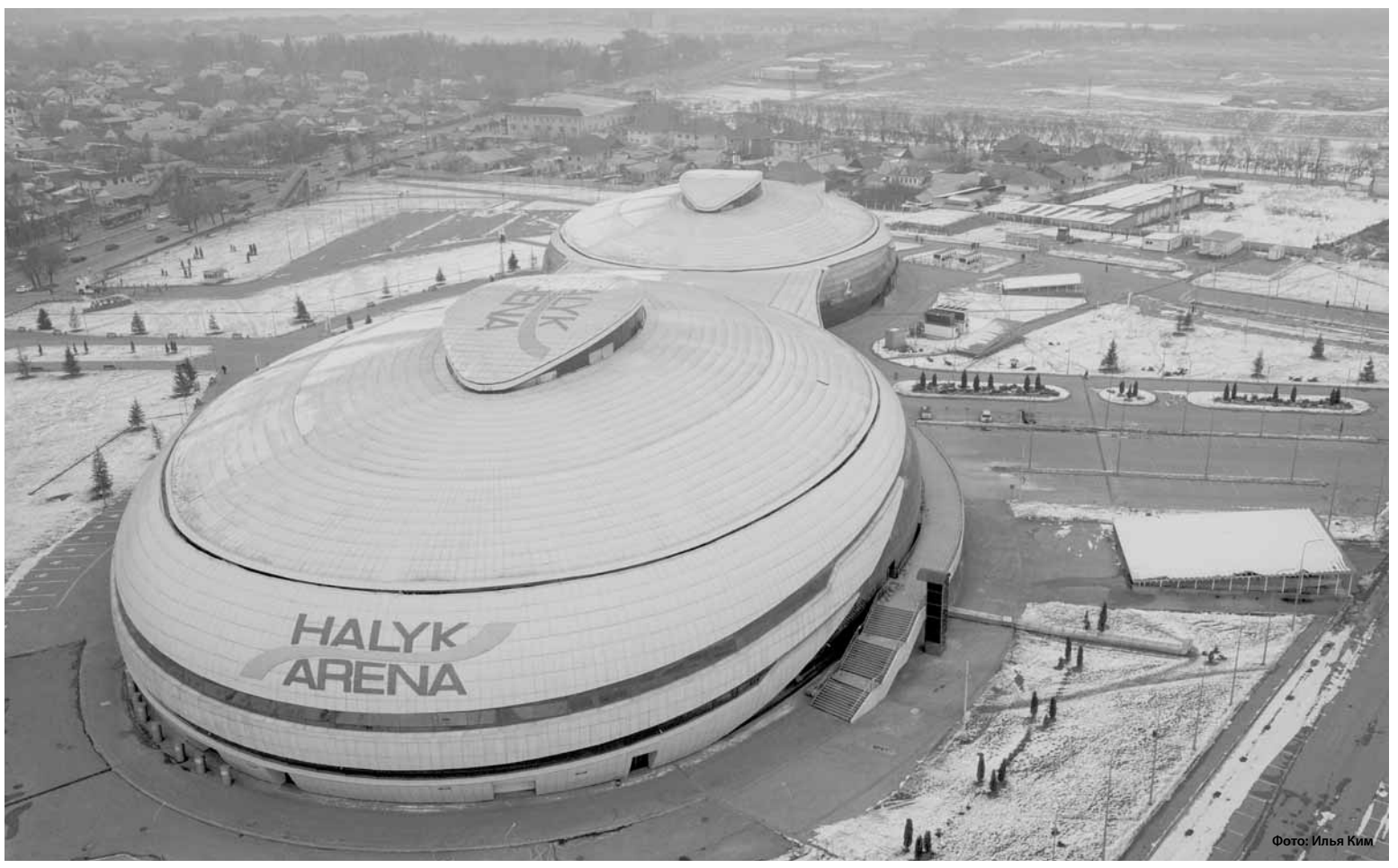


Фото: Илья Ким

> стр. 1

Стадион в форме эллипса оборудовали раздвижной крышей, чтобы проводить спортивные мероприятия круглогодично. В феврале 2020-го часть крыши, покрытой поликарбонатными плитками, обвалилась под тяжестью снега, но была восстановлена.

По данным госреестра, объект находится на балансе ГУ «Управление активов и государственных закупок города Нур-Султан», а управляла им с ноября 2019 года по август 2020-го «дочка» балансодержателя – ТОО «Astana Venue Management» (AVM).

В августе 2020-го новым управляющим на 15 лет по итогам конкурса стала частная компания ТОО «MTEX management», зарегистрированная по тому же адресу, что и предыдущий управляющий. Эта компания стала также новым местом работы для части сотрудников AVM, а возглавил ее бывший заместитель генерального директора по экономике AVM – **Асхат Мукашев**. Среди учредителей MTEX management – **Эльдар Табанов**, **Габиден Мантыков** и **Айдос Жомартов**.

По договору MTEX management обязана использовать арену по целевому назначению – для проведения спортивных и культурно-массовых мероприятий. Кроме того, новые управляющие должны безвозмездно предоставлять спортобъект городу на 30 дней в году, обеспечить бесплатные занятия спортом детям и школьникам из многодетных семей, а государственным спортшколам предоставлять скидку на аренду.

На эксплуатационные расходы стадиона, по данным ГУ «Управление физической культуры и спорта города Нур-Султан», из столичного бюджета в 2019 году потрачено 908 млн тенге, а в 2020-м – 639 млн тенге.

До пандемии основные доходы арена получала от коммерческой аренды и проведения шоу и концертов. Но в первый же год работы частной управляющей компании массовые мероприятия оказались под запретом.

На вопрос о результатах деятельности MTEX management в компании ответили, что информация о фактических и планируемых расходах на содержание государственного спортивного объекта и загрузке арены является конфиденциальной.

Столичное управление спорта сообщило, что на стадионе тренируется 2,5 тыс. человек.

Ледовый дворец «Алау»

Столичный ледовый дворец «Алау», где во время Азиады проходили соревнования по конькобежному спорту, был сдан в 2011 году, перед самыми соревнованиями. Построила дворец та же Sembol Construction.

Балансодержатель объекта – ГУ «Управление активов и государственных закупок города Нур-Султан».

Инфраструктура дворца спорта включает ледовую арену с конькобежной дорожкой, хоккейные корты, спортзалы и гостиницу.

Дворцом «Алау» с 2019 года управляет частная компания MTEX management на тех же условиях, что и стадионом «Астана Арена».

Первоначальная стоимость «Алау» по актам инвентаризации составляла 18,5 млрд тенге. Однако за неполные восемь лет эксплуатации дворец «подешевел» почти в три раза – балансовая стоимость по состоянию на 27.02.19 уже равнялась 6,56 млрд тенге. Более поздних данных редакция не обнаружила.

Согласно планам финансирования и сметам на 2019 и 2020 годы, размещенным в открытых источниках, расходы «Алау» составляют около 1 млрд тенге в год, треть из которых идет на приобретение дизельного топлива.

Арена зарабатывает за счет коммерческой аренды помещений и проведения массовых мероприятий – ледовых шоу, спартакиад и концертов.

Велотрек «Сары-Арка»

На республиканском велотреке «Сары-Арка» во время Азиады проходили соревнования по фигурному катанию и шорт-треку.

Комплекс, построенный швейцарской компанией Mabetex Group, состоит из двух зданий – велотрека в виде шлема велогонщика и ледовой арены. Общая первоначальная стоимость спорткомплекса, по данным госреестра, – 16,4 млрд тенге.

Собственником велотрека является ГУ «Комитет государственного имущества и приватизации Министерства финансов РК», а балансодержателем – РГК «Центр олимпийской подготовки по велосипедному спорту».

По данным балансодержателя, загрузка спорткомплекса в 2019 году составила 78,5%, а в ковидном 2020-м, когда половину года спорткомплекс был закрыт, снизилась до 57%.

Велотрек «Сары-Арка» финансируется из республиканского бюджета, а также за счет средств от оказания платных услуг – аренды спортивных и офисных помещений и медицинского, музыкального и звукового сопровождения мероприятий. При этом арендаторы возмещают РГК «Центр олимпийской подготовки по велосипедному спорту» лишь затраты на коммунальные и эксплуатационные расходы на содержание арендуемых помещений.

Среди арендаторов 2020 года – ДЮСШОРы, центры олимпийской подготовки, Национальный олимпийский комитет (руководитель **Тимур Кулибаев**), частные спортивные школы и клубы, а также компании «Кселл», «Мобайл Телеком сервис», «КарТел» и «Трансстелеком Астана».

По данным госреестра, убытки РГК «Центр олимпийской подготовки по велосипедному спорту» ежегодно увеличиваются, начиная с 2015 года, и по итогам 2018 года составили 4,6 млрд тенге (более свежая информация на сайте отсутствует).

Almaty Arena и Halyk Arena

Ледовый комплекс Almaty Arena в микрорайоне Нуркент на северо-западе Алматы сдан генподрядчиком – компанией Bazis-A – в 2016 году в преддверии Зимней Универсиады-2017. Он состоит из большой и тренировочной арен, а также имеет фитнес-центр с бассейном. Здесь прошли официальное открытие и закрытие Универсиады, соревнования по фигурному катанию и керлингу.

Halyk Arena тоже построили в 2016 году, но на востоке города. Объект состоит из основной и раскаточной арены. Во время Универсиады здесь проходили соревнования по хоккею.

Обе арены находятся на балансе коммунального госучреждения «Управление спорта города Алматы». Первоначальная стоимость Almaty Arena, по данным балансодержателя, составляет 44,3 млрд тенге, а Halyk Arena – 23 млрд тенге.

В рамках ГЧП обе арены со второго полугодия 2019 года сроком на пять лет перешли в коммерческое управление к частному партнеру – ТОО «M-Line Property Management». Ранее объектом управляла государственная компания ТОО «Дирекция спортивных сооружений г. Алматы». Как и в случае со столичной частной компанией, управляющей крупными спортивными объектами, в штат M-Line Property Management перешла часть сотрудников Дирекции спортивных сооружений во главе с руководителем **Сергеем Апенко**.

Решение по определению частного партнера конкурсной госкомиссией было принято в пользу M-Line Property Management единогласно. Эта компания была единственной, подавшей заявку на конкурс.

Частный партнер взял на себя обязательства проводить на аренах мероприятия, не менее 30% из которых – спортивные и образовательные, безвозмездно предоставлять арены государству суммарно на 35 дней в год, бесплатно предоставлять площади и спортивную инфраструктуру минимум для восьми государственных спортшкол на 16,5 тыс. часов в год, а также обеспечить возможность бесплатного посещения спортсекций для социально уязвимых слоев населения.

В 2020 году обязательства частного партнера были скорректированы из-за пандемии и ограничений на проведение массовых мероприятий. M-Line Property Management за полтора года работы бесплатно предоставила 17,5 тыс. часов тренировок для СДЮСШОР по дзюдо, вольной и греко-римской борьбе, джиу-джитсу, плаванию, шорт-треку и фигурному катанию, настольному теннису и велоспорту. Дети из малообеспеченных семей и пенсионеры за этот же период получили бесплатные билеты на массовые катания на сумму 7,4 млн тенге. А государство безвозмездно арендовало арены для социальных и спортивных мероприятий 21 день, что эквивалентно 51 млн тенге.

Расходы на содержание арен государство и частный партнер поделили поровну. Финансовый вклад M-Line Property Management за пять лет должен составить не менее 50% от всех затрат, при этом доля затрат со стороны государства будет ежегодно сокращаться на 5%. В итоге за пять лет местный бюджет должен сэкономить 1,1 млрд тенге.

Как сообщили в городском управлении спорта, на операционные затраты (коммунальные платежи, уборка и охрана) Almaty Arena государство потратило в 2019 году 487,3 млн тенге, а в 2020-м – 562,6 млн тенге. Содержание Halyk Arena обошлось бюджету в 453,4 млн тенге в 2019 году и в 482 млн тенге в 2020-м.

За счет коммерческой аренды и дополнительных услуг управляющая компания покрывает затраты на содержание арен и маркетинг (в среднем 460 млн тенге в год), ФОТ (около 267,6 млн тенге в год), текущий ремонт (не менее 100 млн тенге в год) и страхование (не менее 81 млн тенге в год), а также обеспечение социальных обязательств (около 99,2 млн тенге в год).

Almaty Arena зарабатывает на предоставлении услуг спортшколам и секциям, организациям дополнительного образования. До пандемии на аренах проводились ледовые шоу, концерты и другие мероприятия.

В 2019 году заполняемость Almaty Arena была на уровне 85%, а в 2020-м выросла до 98% за счет переезда некоторых арендаторов с Halyk Arena, которая во время пандемии была переоборудована в инфекционный стационар. Halyk Arena в 2019 году была загружена на 95% – пустовали только медицинские помещения.

Комплекс лыжных трамплинов «Сункар»

Международный комплекс для прыжков на лыжах с трамплина «Сункар» строили в два этапа. Первая очередь из двух трамплинов К-125 и К-95, предназначенных для соревнований, сдана к Зимним Азиатским играм 2011 года, а в 2013-м к ним добавились детские К-20 и К-40 и тренировочный К-60.

В ходе Азиады здесь проходили соревнования по прыжкам на лыжах с трамплина, а во время Универсиады – по лыжному двоеборью.

По данным балансодержателя, Управления спорта города Алматы, балансовая стоимость объекта по актам ввода в эксплуатацию – 27,4 млрд тенге. Как и в случае с аренами, содержание комплекса трамплинов частично финансируется из бюджета Алматы (техобслуживание инженерных сетей, коммунальные услуги, охрана и уборка), а расходы, связанные с деятельностью трамплинов (ФОТ, маркетинг и прочее), покрываются за счет коммерческих активностей. В 2019 году содержание комплекса обошлось государству в 127,7 млн тенге, а в 2020-м – в 206,6 млн тенге.

Лыжные трамплины работают круглогодично – спортсмены используют их для тренировок и соревнований как при наличии снега, так и при его отсутствии – на искусственном покрытии.

На трамплинах проводятся в том числе коммерческие мероприятия – фестивали, концерты, массовые и спортивные ивенты, например, забеги Red Bull. Для повышения рентабельности в комплексе открыт бизнес-центр, неиспользуемое здание медиацентра перепрофилировано в офисные помещения, а в 2019 году на трамплинах запущен коммерческий аттракцион ZipLine.

Загруженность спорткомплекса, по данным городского управления спорта, составляет 63%.

Лыжно-биатлонный комплекс «Алатау»

Лыжно-биатлонный комплекс «Алатау» находится в 40 километрах от центра Алматы – в Солдатском ущелье. Он построен к Азиатским играм 2011 года.

Во время Азиады «Алатау» принял спортсменов по биатлону, лыжным гонкам и ориентированию. А в период Универсиады здесь прошли соревнования по биатлону, лыжным гонкам и лыжному двоеборью.

Балансовая стоимость лыжно-биатлонного комплекса, согласно госреестру, – 6,2 млрд тенге. Балансодержателем является РГКП «Республиканская школа высшего спортивного мастерства по зимним видам спорта «Алатау». Согласно плану финансирования, в 2020 году расходы «Алатау» составили 848 млн тенге.

Кроме зданий лыжного и биатлонного стадионов, стрельбища, тоннелей и административно-технических помещений, по проекту здесь хотели построить отель с большим тренажерным залом и бассейном, но из-за кризиса финансирование сократили.

Зимой для подготовки трасс на «Алатау» работает система искусственного оснежения, а летом используют лыже-роллерную трассу.

Соревнования по биатлону, лыжным гонкам, лыжному ориентированию проходят здесь с декабря по март. Но комплекс загружен 11 месяцев в году. Здесь также тренируются и проводят сборы команды по хоккею, горным лыжам, шорт-треку, полиатлону, конькобежному спорту, боксу, джиу-джитсу, в том числе и команды паралимпийцев. Это одна из немногих тренировочных баз, расположенных в среднегорье. Поэтому сюда едут спортсмены не только из Казахстана, но и из России.

Загрузка спорткомплекса ограничена количеством мест размещения. Одновременно база может принять до 300 спортсменов, при этом до 90 человек размещают в административных помещениях, переоборудованных под проживание, а остальных – в близлежащих населенных пунктах.

Спортсмены-любители на «Алатау» приезжают редко – в основном из-за удаленности от города и отсутствия автобусных маршрутов. Среди коммерческих активностей лыжно-биатлонного комплекса – городские массовые действа и фестивали, например «Тойказан», а также корпоративные спортивные мероприятия государственных и частных компаний.

После проведения Универсиады для «Алатау» искали инвесторов, которые бы смогли построить отель и поделить расходы лыжно-биатлонного комплекса пополам с государством. Но желающих тогда не нашлось.

В 2019 году, когда перед построенными к Азиаде и Универсиаде объектами встала задача выхода на окупаемость, комплексами «Алатау» и «Сункар» частные управляющие также не заинтересовались.

Инфографика: Гаталь Сейткужанов.

LIFESTYLE

КАКУЮ ОДЕЖДУ СЕРИАЛЫ «ЗАСТАВЛЯЮТ» ПОКУПАТЬ МУЖЧИН

«Все мужчины делают это», сообщает онлайн-кинотеатр ivi. И уточняет, что именно: смотрят сериалы. Статистика продаж мужских брендов свидетельствует – мало того, что смотрят, так еще и замечают, во что одет тот или другой персонаж. И очень скоро начинают хотеть такое же. А как иначе объяснить, почему пальто Шерлока Холмса из сериала BBC постоянно sold out? «Курсив» сделал подборку сериалов, в которых мужчины ищут и находят вдохновение для своих образов и своего гардероба.

Гульнар ТАНКАЕВА

«Друзья»

Специальный эпизод одного из самых знаменитых телепроектов 1990-х должен был появиться на экране в мае 2020 года, но, как и многие другие премьеры, стал жертвой пандемии. Выход шоу отложили, и только в ноябре актер **Мэттью Перри** (исполнитель роли Чендлера Бина) сообщил в Твиттере, что «воссоединение друзей переносится на начало марта».

Интересно, как теперь будет выглядеть мужская половина «великолепной шестерки»?

Художник по костюмам **Дебра МакГуайр** писала в The Guardian, что еще в самом начале съемок «Друзей» она определила текстуры для героев. Твидовые и вельветовые пиджаки и пальто для Росса, кожаные куртки для Джоуи и винтажный трикотаж для Чендлера.

Казалось бы – что тут интересного? Тем не менее многие называют «Друзей» энциклопедией стиля 1990-х и нулевых – того самого стиля, к которому мы сейчас возвращаемся.

Это классические бежевые пальто Росса, которые он носит не только с костюмами, но и с худи и джинсами, – то есть самый популярный комплект 2020-го.

Это поло и кардиганы Чендлера, винтажные пиджаки и трикотажные безрукавки и розовый цвет на мужчине – это точно парень из девяностых или герой сегодняшнего стритстайла?

Это джинсы-трубы и кожаный пиджак Джоуи, его сумка-unisex и куртка-oversize, и, наконец, знаменитый образ, который сделал его мемом, – «я надену все сразу». Через 22 года после его появления на экране образ повторит дизайнер модного дома Balenciaga **Демна Гвасалия**. В коллекции осень-зима 2018 на подиум вышли модели в парках из семи слоев (фланелевая рубашка, худи, пальто и т. д.).

Цена парки была равна сумме цен всех семи «одёжек» по отдельности: $9 тыс.

Безработному актеру Джоуи Триббиани (**Мэтт Леблан**) такое и не снилось.

«Шерлок»

Никогда раньше Шерлок Холмс не был таким модным. Знаменитому произведению Артура Конана Дойла нужен был британский актер **Бенедикт Камбербэтч** в роли великого сыщика и художница по костюмам **Сара Артур** для того, чтобы Шерлок Холмс наконец стал иконой стиля. Впрочем, самый знаменитый элемент его гардероба выбрал еще **Рэй Холман**, который работал над пилотной серией «Шерлока». Это он купил пальто Milford британского бренда Belstaff (на рынке с 1924 года), и все, что изменили в пальто для съемок – это обметали петличку для пуговицы красными нитками. Единственное отклонение от классики не осталось незамеченным, впрочем, как и остальные детали гардероба Холмса-Камбербэтча. И, если бы его опрашивали модные блогеры – знаете этот популярный вопрос: «Что на вас сегодня надето?», то список детектива выглядел бы так: шарф и перчатки Paul Smith (люксовый английский бренд, его дизайнер сэр **Пол Смит** – командор ордена Британской империи), ботинки Yves Saint Laurent, рубашка Dolce & Gabbana, костюм Spencer Hart (еще одна люксовая британская марка, «родом» со знаковой лондонской Сэвил Роу с ее знаменитыми ателье для мужчин) и уже упомянутое пальто Belstaff. На момент написания этого текста его цена на официальном сайте belstaff.co.uk составляла 895 фунтов стерлингов, то есть около $1 225.

К слову, это единственная вещь, о которой в сериале говорит сам Шерлок Холмс (несмотря на список выше, сыщик вроде бы не интересуется модой): «Для того, чтобы казаться выше, нужно выбрать хорошее пальто и невысокого друга».

Самое интересное, что когда сериал «Шерлок» вышел на экран, Belstaff уже не выпускал эту модель. И понятно, что ее тут же вернули.

«Форс-мажоры»

Есть как минимум две причины, по которым сериал «Форс-мажоры» войдет в историю ТВ. Первая: его всегда будут упоминать, рассказывая об актерской карьере жены принца Гарри **Меган Маркл**. Вторая: вот он, пример нескучной офисной моды. Причем не только женской.

Критики сразу назвали «Форс-мажоры» одним из главных мужских «стилеобразующих» сериалов, и основной носитель этого стиля – великий и ужасный Харви Спектр, адвокат из Нью-Йорка (**Гэбриел Махт**).

Как одевается Харви? Элегантно – до образцовости. Этакий эталон безукоризненного мужского стиля, того, что принято называть «итальянским», хотя Харви в сериале помогает достичь этого эффекта американский бренд Tom Ford. Костюмы с зауженной талией и широкими плечами идеально садятся на идеальную фигуру Харви (в том, что фигура именно такая, нет никаких сомнений: Гэбриел Махт в сериале не только одевается, но и раздевается). Но вот рубашки он чаще носит на самом деле итальянские (например, Canali и Brioni), как и ботинки (легендарной марки A.Testoni). Да, и галстуки у адвоката тоже правильные: широкие, завязанные объемным «виндзорским» узлом. Бренды? Armani, Hermès, тот же Tom Ford.

Словом, парень не привык на себе экономить. И даже когда он пару раз за десяток серий менял костюм на что-нибудь менее формальное, это все равно были Ralph Lauren, Brunello Cucinelli, Alexander Wang. А чего еще ожидать от преуспевающего нью-йоркского адвоката?

«Безумцы»

Если «Друзья» были энциклопедией стиля 1990-х, то «Безумцы» – учебник истории 1960-х. В том числе, опять-таки, истории стиля. На фоне холодной войны, президентских выборов в США 1960 года, убийства братьев Кеннеди и Мартина Лютера Кинга и т. д. сотрудники рекламного агентства «Стерлинг-Купер» начинают с консервативной моды 1950-х и продолжают свободолюбивыми 1960-ми.

Впрочем, этот переход – от нью-лука Кристиана Диора и ниток жемчуга до мини-юбок и цветных колготок – больше заметен в костюмах женских персонажей.

Что до мужских, то главный герой сериала Дон Дрейпер (**Джон Хэмм**) всегда остается «при своем»: вернее, в своем строгом костюме. Серый костюм, белая рубашка с невыносимо твердым воротничком и галстук, однотонный или с классическими полосками по диагонали. Один раз, впрочем, он надевает клетчатый пиджак (подарок молодой жены) – и это ужасно.

Несмотря на всю консервативность образа главного героя, «Безумцы» считают одним из тех немногих сериалов, которые оказали реальное влияние на моду. После выхода первого сезона мужчины резко вспомнили о приталенных костюмах, узких галстуках и нагрудных платках. Американский масс-маркет бренд Banana Republic даже выпустил коллекции, вдохновленные «Безумцами». И – да, там были серые «костюмы Дона Дрейпера» и белые рубашки. Как сказал в интервью креативный директор Banana Republic **Саймон Книн**, они с костюмером сериала **Джени Брайант** (с которой создавались эти коллекции) часами разговаривали о белых рубашках.

В 2009 году другой бренд – Brooks Brothers – выпустит ограниченным тиражом костюм Mad Men Edition, и снова к его появлению приложит руку Джени Брайант. Всего было 250 экземпляров. Цена костюма – $998.

В 2010-м одежду героев «Безумцев» выставили на интернет-аукционе eBay: это была благотворительная акция, направленная на борьбу с раком легких (вы же помните, как «дымят» персонажи сериала?).

В 2015-м, после окончания сериала, снова прошел аукцион, где всего было выставлено около 1 400 вещей, ставки начинались от $50 – это на мелочи, и от $150 – на костюмы героев.

«Острые козырьки»

И, наконец, самое интересное. «Острые козырьки». Что такое кабинеты рекламного агентства 1970-х по сравнению с улицами Бирмингема 1920-х, а офисный планктон – рядом с бандой? Невозможно стильный сериал, причем во всем: от декораций до костюмов главных героев. И они сами это прекрасно знают. Помните, как говорит самый стильный противник Томаса Шелби (**Киллиан Мёрфи**) Лука-зубочистка (**Эдриан Броуди**): «Я слышал, что вы хорошо одеваетесь, мистер Шелби, но сейчас я вижу, что не так хорошо, как я».

Ну ладно, итальянец Лука Чангретта с его костюмами-тройками (обратите внимание: в некоторых сериях это лён) и шейными платками на самом деле иногда выглядит лучше, чем Томас Шелби, но стиль! Стиль и характер у Томми не отнять. Художница по костюмам первого сезона **Стефани Колли** одела его максимально аутентично и при этом почти современно. Во всяком случае, его характерная кепка-восьмиклинка уже не первый сезон считается must have в гардеробе стильных людей обоих полов. А грубые высокие ботинки? А длинные пальто с широкими лацканами? А классический твид костюмов?

Кстати, костюмы для Шелби шили специально. Это позволило модным критикам сделать вывод (интересный, если учесть, что это вывод после просмотра бандитского сериала): сшитая на заказ одежда всегда будет занимать важное место в мужском гардеробе.