

КУРСИВ



Бесконтактные новости

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ИНВЕСТИЦИИ:
ФОНДОВЫЙ РЫНОК НА ВЗЛЕТЕ

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ИХ ВЫБИРАЮТ, ИХ НАБИРАЮТ

стр. 8

ТЕНДЕНЦИИ:
ALIBABA И 40 КАЗАХСТАНСКИХ
ПОСТАВЩИКОВ

стр. 9

LIFESTYLE:
ЗАКЛЯТЫЕ КОНКУРЕНТЫ

стр. 12

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

Нотная грамота AIX

Astana International Exchange предлагает розничным инвесторам биржевые ноты

Появление на казахстанском фондовом рынке биржевых нот, считают на бирже, должно дать местным розничным инвесторам больше возможностей для вложения средств. Опрошенные «Курсивом» аналитики разошлись в оценках востребованности новых инструментов среди «физиков».

Юрий МАСАНОВ,
Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

5 октября биржа Astana International Exchange (AIX) объявила о листинге четырех новых биржевых нот – ETN. Эти инструменты дополнили официальный список AIX, в котором с декабря 2019 года уже числятся пять нот.

Что за биржевые ноты?

ETN (Exchange Traded Notes, биржевые ноты) – это необеспеченные долговые обязательства, выпускаемые банками или другими финансовыми организациями. Стоимость ETN привязана к цене какого-либо актива, обычно корзины из акций, облигаций или товарных фьючерсов.

Можно сказать, что ETN являются облигациями. По окончании срока действия ноты ее эмитент обязуется выплатить инвесторам положенную доходность за вычетом своей комиссии.

Первая в мире биржевая нота появилась в Израиле в 2000 году. Инструмент отслеживал индекс TEL AVIV-25, который формировали 25 компаний-лидеров этой страны. Спустя два года группа Morgan Stanley выпустила в США первый ETN, отслеживающий индекс сектора биотехнологий.

Позднее свои ноты стали выпускать Goldman Sachs, Deutsche Bank, UBS, Lehman Brothers и Credit Suisse. К апрелю 2008 года на рынке инвесторам были доступны уже 56 ETN, которые отслеживали разные индексы.

По данным Financial Times, объемы ETN в мире снижаются. В 2015 году они достигли своего пика – почти \$30 млрд, а сейчас составляют всего \$8,6 млрд. Как говорят аналитики, сложность ETN и связанные с ними риски сделали инструменты непопулярными среди инвесторов и некоторых банков. Например, Credit Suisse, крупнейший эмитент ETN, в июле снял с торгов девять своих биржевых нот.

> стр. 5



Фото: Игорь Коваленко

Евразийская осень: война, революции, санкции

Что происходит у партнеров Казахстана по ЕАЭС – Кыргызстана, Беларуси, России и Армении.

Михаил КАЧМАЗОВ

Эта политическая неделя началась с беспорядков в соседнем Кыргызстане. На Южном Кавказе продолжаются боевые действия, в Беларуси – политический кризис. Самая большая экономика Евразийского союза и главный торговый партнер Казахстана в этом объединении под угрозой нового пакета западных санкций.

Кыргызстан

Парламентские выборы в республике закончились уличными беспорядками, захватом правительственных учреждений и освобождением из заключения оппозиционных политиков, в числе которых бывший президент страны Алмазбек Атамбаев.

В предвыборной гонке участвовало 16 политических партий, но по итогам воскресного голосования в Жогорку Кенеш прошли лишь четыре – «Биримдик» (24,95%), «Мекеним Кыргызстан» (24,31%), «Кыргызстан» (8,91%) и «Бутун Кыргызстан» (7,21%). Первые три партии в этом списке считаются провластными, то есть поддерживаю-

щими в той или иной мере курс нынешнего президента Сооронбая Жээнбекова. Ни одна из оппозиционных партий в парламент не прошла.

Уже днем в понедельник на центральной площади Бишкека стали собираться несогласные с итогами выборов сторонники оппозиции. В частности, партий «Ата Мекен» и осколка Социал-демократической партии, поддерживающей Атамбаева (после его ареста партия раскололась: одна часть перешла под патронаж действующего президента, другая осталась верна бывшему лидеру страны).

> стр. 2

Из-за чего тормозит введение ЭПТС

Решение о введении электронных паспортов транспортных средств (ЭПТС) в странах ЕАЭС будет принято на следующей неделе.

Жанболат МАМЫШЕВ

Все автомобили, произведенные или ввезенные на территорию ЕАЭС с 1 ноября 2020 года, должны были получать электронные паспорта транспортных средств, а не бумажные. Но дату введения обязательных ЭПТС снова предлагают перенести, этот вопрос обсуждался 5 октября на заседании Евразийской экономической комиссии

под председательством члена коллегии (министра) ЕЭК Виктора Назаренко.

«Республика Беларусь направила предложение о переносе сроков начала оформления ЭПТС до 31 декабря 2021 года. Принятие такого решения обосновано необходимостью налаживания национальной инфраструктуры и информационного взаимодействия систем электронных паспортов», – сообщил «Курсиву» директор по стратегическому планированию союза «КазАвтоПром» Артур Мискарян.

Казахстан поддержал позицию Беларуси. «Казахстан поддерживает. У нас же инфраструктура не готова», – отмечают в Национальной палате

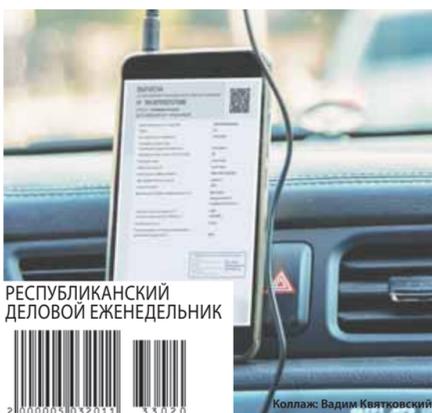
предпринимателей «Атамекен». Не готов к вводу ЭПТС и Кыргызстан, а Армения вообще пока не участвует в проекте.

Предполагается, что окончательное решение о введении ЭПТС будет принято на заседании Совета ЕЭК 13 октября.

Бесконечный процесс

Перейти на ЭПТС страны Евразийского экономического союза первоначально собирались с 1 июля 2017-го, но тогда из-за технических нестыковок нововведение отложили на год.

> стр. 3

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Коллаж: Вадим Квятковский

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



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

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

> стр. 1

К вечеру в сторону здания правительства полетели камни. В городе начались беспорядки, которые милиция пыталась подавить с применением резиновых пуль и слезоточивого газа. По последним данным, в ходе столкновений с силовиками пострадали около 600 человек, один погиб. Среди пострадавших – лидер «Ата Мекена» **Жанар Акаев**.

Тем не менее ночью протестующим удалось занять Белый дом, который они освободили к утру вторника, после того как на верхних этажах начался пожар. Ближе к пяти часам утра часть протестующих, снеся забор у здания Государственного комитета национальной безопасности, освободила из СИЗО бывшего президента Кыргызстана Алмазбека Атамбаева. В июне он был приговорен к 11 годам лишения свободы. Следствие посчитало доказанной его роль в незаконном освобождении криминального авторитета **Азиза Батукаева**, который считается зачинщиком бунта в одной из колоний близ Бишкека.



Фото: Игорь Коваленко

Евразийская осень: война, революции, санкции

Дело против Атамбаева было возбуждено в прошлом году и вызвало очередной политический кризис в стране. Несколько дней силам порядка пришлось держать в осаде дом экс-президента, где тот забаррикадировался вместе с несколькими соратниками. Один спецназовец погиб. Часть силовиков «попала в плен» к оборонявшимся атамбаевцам. В то же время в столице начались столкновения сторонников бывшего президента с милицией. Но в конечном счете властям удалось погасить конфликт – Атамбаев добровольно сдался и призвал протестующих разойтись по домам. Сторонникам оппозиции удалось добиться освобождения из заключения еще нескольких политиков – **Равшана Жээнбекова**, проходящего по делу о событиях возле дома Алмазбека Атамбаева; осужденных на 15 и 7,5 года за коррупцию при модернизации столичной ТЭЦ **Сапара Исакова** и бывшего премьера **Жанторо Сатыбалдиева**, а также бывшего депутата Жогорку Кенеша **Садыра Жапарова** (в 2017 году он получил 11,5 года колонии за захват заложников).

Акции протеста проходят и в других регионах Кыргызстана. Главы Иссык-Кульской, Таласской и Нарынской областей подали в отставку. С начала недели и до среды включительно в Бишкеке сменились два градоначальника. Своих кресел лишились премьер, глава МВД и еще ряд ключевых чиновников. Во вторник утром стало известно, что Совет безопасности Кыргызстана принял решение отменить итоги голосования в Жогорку Кенеше. Действующий президент страны Сооронбай Жээнбеков не исключил проведения новых парламентских выборов. Бывший помощник Атамбаева **Адил Турдукулов** считает, что в них сможет принять участие и экс-президент.

Армения

В конце сентября противостояние в зоне Нагорно-Карабахского конфликта вспыхнуло с новой силой. Его стороны – администрации непризнанной Нагорно-Карабахской Республики и Армении с одной стороны и власти Азербайджана – с другой – обвиняют друг друга в нарушении режима прекращения огня. По сути, уже вторую неделю в этом регионе идет полномасштабная война с применением тяжелой техники, артиллерии и авиации. Обстрелам подвергаются города как на территории, контролируемой азербайджанской стороной, так и в непризнанной республике и в самой Армении. Во втором по величине после Баку азербайджанском городе Гянджа в результате артобстрелов, по сообщениям городских чиновников, погибло более 20 мирных жителей, сотни домов повреждены или разрушены. Столица НКР Степанакерт с начала конфликта уже несколько раз подвергалась обстрелам, как и ряд других населенных пунктов республики. Через два дня после начала

ТОВАРОБОРОТ КАЗАХСТАНА С РОССИЕЙ, КЫРГЫЗСТАНОМ, БЕЛАРУСЬЮ И АРМЕНИЕЙ

Государство	Товарооборот, млн \$	Экспорт, млн \$	Импорт, млн \$
Россия	19 668	5 603	14 065
Кыргызстан	856	604	252
Беларусь	756	101	655
Армения	16	9	7

Источник: КСМН РК

эскалации конфликта официальный Ереван заявил об обстреле азербайджанскими беспилотниками города Вадженна на территории Армении.

Сведения о потерях среди вооруженных сил, втянутых в конфликт, очень размыты. В основном стороны говорят про нанесенный ущерб друг другу, при этом неохотно раскрывая собственные данные. Азербайджан сообщал, что к 30 сентября из строя выведено 2300 армянских и карабахских военнослужащих, более 200 артиллерийских, ракетных установок, минометов, около 25 систем противозенитной обороны и около сотни различных машин. Армения заявляет о потере Азербайджаном 17 самолетов, 14 вертолетов, 124 беспилотников, четырех реактивных систем залпового огня «Смерч», 368 единиц бронетехники и 3154 военных. Баку и Ереван эти данные опровергают и называют пропагандой.

Спор Армении и Азербайджана из-за статуса Нагорного Карабаха длится уже больше 30 лет. Полномасштабная война между странами началась на стыке 1991 и 1992 годов, после референдума о независимости Нагорного Карабаха, и завершилась только в 1994 году подписанием Бишкекского протокола о прекращении огня. В результате под контролем НКР и армянских сил оказались не только входящие в состав непризнанной республики территории, но и еще семь районов Азербайджана, которые соединяют ее с границей Армении. Под контролем Баку осталось примерно 15% территории НКР и одно армянское село. По разным оценкам, стороны потеряли в этом конфликте от 20 до 35 тыс. человек.

В июле этого года ситуация в зоне конфликта повторилась. Три недели боев стоили его участникам десятков убитых и раненых. Как и во время июльских событий, действия Азербайджана поддерживает Турция. Ее президент **Реджеп Тайип Эрдоган** возложил ответственность за военный конфликт в Нагорном Карабахе на Минскую группу ОБСЕ, которая, по его словам, не справилась с мирным урегулированием. Группа, в которой принимают участие США, Россия и Франция, призывает стороны к прекращению огня. Аналогичной позиции придерживается и Казахстан, который в самом начале новой фазы противостояния предложил республикам сесть за стол переговоров.

Беларусь

Политический кризис, вызванный противостоянием гражданской оппозиции и президента **Александра**

Лукашенко, длится в Беларуси уже второй месяц. В стране не прекращаются многотысячные акции протеста. В минувшее воскресенье в центре Минска на акцию солидарности с политзаключенными вышли несколько десятков тысяч человек. Оппозиция говорит о 100 тысячах, официальные лица МВД сообщают, что протестующих было в 10 раз меньше.

Оппозиция отказывается признавать победу Лукашенко на президентских выборах 9 августа этого года, заявляя о массовых фальсификациях и требуя проведения повторного голосования.

Победу Лукашенко признали Казахстан, Россия, Китай, Азербайджан, Армения, Кыргызстан, Турция, Узбекистан и еще ряд стран. Европейский союз, США, Канада, Австралия, Великобритания, Украина отказываются признавать легитимность белорусского президента.

Прибалтийские страны почти сразу ввели санкции как в отношении самого Александра Лукашенко, так и его окружения. В частности, это выразилось в пятилетнем запрете на въезд в эти республики почти сотне белорусских чиновников. В Европе начали приостанавливать совместные проекты с белорусскими государственными учреждениями и замораживать активы белорусских чиновников. Около десятка чиновников из Беларуси лишились возможности вести свои дела в США.

Курс белорусского рубля продолжает падать с начала августа, также как и стоимость государственных облигаций. К концу первого месяца протестов объем валютных торгов на бирже резко вырос. В последние дни августа он вышел за рамки \$100 млн, тогда как в обычные дни не превышал \$10–\$15 млн. Скупает валюту и перекладывает в нее рублевые депозиты не только население – бизнес тоже начал терять доверие к рублю. Более мощную волну изъятия депозитов останавливает лишь то, что почти 2/3 из них имеют статус безотзывных.

На этом фоне регулятор прекратил выдачу межбанковских кредитов overnight (запрет продлен до середины октября), а банковскую ликвидность там намерены регулировать за счет аукционных операций, ставки в которых порой в три раза превышали официальную ставку рефинансирования ЦБ РБ.

В связи с этим уже к началу сентября почти половина банков страны перестала выдавать кредиты. Некоторые ввели ограничение не только на снятие наличных с карт, но и на

проведение по ним операций. К октябрю кредитование стало понемногу восстанавливаться, но ставки выросли почти втрое.

Хотя забастовки на белорусских предприятиях не сильно повлияли на их текущую работу, давление глобальной пандемии и политического кризиса на золотовалютные резервы (госпредприятия – ключевые поставщики валюты в страну), по мнению экспертов, ведет к риску дефолта и серьезной девальвации национальной валюты. Только августе объем ЗВР сократился на \$1,4 млрд (рекордный обвал с 2003 года), из которых почти две трети было потрачено на поддержание курса рубля.

В то же время в белорусском Минфине рассчитывают на помощь Москвы, с которой Лукашенко удалось договориться в сентябре о получении \$1,5 млрд. Часть этих денег пойдет на рефинансирование прежних долгов перед россиянами, часть – на поддержание белорусской экономики.

Россия

В России ситуация тоже далека от идеальной. Из-за международного скандала, связанного с отравлением российского оппозиционера **Алексея Навального**, официальная Москва находится под риском новых санкций. В своем интервью Der Spiegel политик напрямую обвинил российского президента в том, что именно он стоит за попыткой его убийства. В ответ на это пресс-секретарь российского президента **Дмитрий Песков** назвал слова Навального оскорбительными, а чуть позже заявил о его работе на Центральное разведывательное управление США.

Власти Германии, Франции и США настаивают, чтобы Москва провела открытое расследование инцидента с Навальным. Российские власти в ответ требуют предоставить пробы, взятые из организма политика, на основании которых немецкая сторона пришла к выводу, что он был отравлен боевым отравляющим веществом из группы «Новичок». Отказ России от расследования осудили в Европейском союзе.

Новые европейские санкции, если они последуют, в первую очередь могут коснуться проекта «Северный поток-2» – транснационального газопровода, который прокладывает международный консорциум из России в Германию по дну Балтийского моря. Проект уже находится под санкциями США, которые потребовали от европейских компаний, задействованных в строительстве Nord Stream, прекратить работы. На тот момент проект был готов почти на 90%.

В сентябре заблокировать проект потребовал Европейский парламент. Тем не менее в октябре Дания, последняя страна в регионе, через чью зону экономических интересов проходит трубопровод, выдала оператору «Северного потока-2» разрешение на его эксплуатацию.

Силовиков будут сажать за провокации

Президент Токаев подписал закон, который усиливает ответственность правоохранительных органов за провокацию к преступлению.

Анастасия МАРКОВА

Уголовный кодекс дополнен статьей 412-1, которая предусматривает ответственность за провокацию преступления сотрудниками правоохранительных и специальных государственных органов, в том числе лицами, осуществляющими оперативно-розыскную деятельность или досудебное расследование. Теперь за склонение к совершению преступления путем уговора, дачи советов, введения в заблуждение или любым другим способом прокуратуры и следователи могут лишиться свободы на 10 лет.

Подобные преступления совершаются в основном для того, чтобы улучшить служебные показатели. Правоохранительная система в Казахстане выстроена так, что результат деятельности оперативных работников зависит от того, было ли возбуждено уголовное дело, дошло ли оно до суда, понес ли обвиняемый наказание. Основатель и управляющий адвокат «Адвокатской конторы NS» **Ренат Наинбаев** отметил, что до внесения поправок наказать сотрудника правоохранительных органов за провокацию было практически невозможно. Из-за отсутствия отдельной статьи недобросовестных полицейских привлекали по другим сопряженным статьям, связанным с незаконным возбуждением уголовного дела, фальсификацией доказательств, злоупотреблением полномочий, однако они не подходили к понятию «провокация».

«Очень много слышал от коллег, что сотрудники правоохранительных органов намекали на взятку, обещая закрыть уголовное дело. Некоторые граждане на это соглашались, а в итоге их привлекали к ответственности. Провокацию со стороны сотрудника в данном случае доказать было очень сложно, даже если это удавалось, то факт дачи взятки все равно оставался. В этом случае спровоцированный человек обязан был нести уголовную ответственность. В связи с появлением новой статьи есть все основания избежать уголовной ответственности лицу, в отношении которого была совершена провокация», – сказал он.

По данным Генеральной прокуратуры, за 2019 год и восемь месяцев 2020 года за провокационные действия, связанные с превышением власти или должностных полномочий, фальсификацией доказательств, провокацией взяточничества начато восемь досудебных расследований, из них в суд направлено всего два уголовных дела, по одному делу состоялся обвинительный приговор, по второму проводится главное судебное разбирательство.

Советник председателя Агентства по противодействию коррупции **Анар Жарова** отметила, что внесение изменений в законодательство направлено на усиление защиты конституционных прав граждан. По ее мнению, вводимая мера будет дополнительным барьером от неправомерных действий сотрудников правоохранительных органов. «Кроме того, это позволит повысить их профессионализм, предъявляя высокие требования к качественной организации оперативно-следственной работы. В то же время для сотрудников, которые осуществляют свои действия обоснованно, не нарушая закон, данная норма не будет препятствием в проведении оперативно-розыскной деятельности», – сказала она.

Также подписанный Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам противодействия коррупции» запрещает дарить государственным служащим подарки вне зависимости от их ценности (ранее разрешались подарки стоимостью не дороже 10 МРП). Норма распространяется и на членов семей.

В числе других ключевых поправок – создание антикоррупционных комплаенс-служб в квазигосударственном и частном секторах, расширение субъектов коррупции работниками нацкомпаний, ответственными за закупки и финансирование проектов, и ограничение совместной работы на госслужбе близких родственников.



Фото: Depositphotos/Bohlin

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственность: TOO «Altco Partners»
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz
Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL.

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

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

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

Редактор спецпроектов
Татьяна ТРУБАЧЕВА
t.trubacheva@kursiv.kz

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

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

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

Коррентур:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЩЕНКО
Елена ШУМСКИХ

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

Редакция:
Ксения БЕЗКОВОРАЙНАЯ
Ирина ОСИПОВА

Коррентур:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЩЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА

Бильд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Гамаль Сейткужанов

Фотографы:
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

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

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

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

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

Зам. главного редактора в Нур-Султане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@kursiv.kz

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

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

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

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

Из-за чего тормозит введение ЭПТС

> стр. 1



Коллаж: Вадим Квятковский

После еще нескольких переносов старт проекта был назначен на 1 ноября 2020 года. В ЕЭК при последнем изменении сроков отмечали, что продление переходного периода даст возможность странам отработать все возможные нюансы, связанные с оформлением паспортов на транспортные средства, принадлежащие физическим лицам, и наладить взаимодействие всех заинтересованных структур, например банков или страховых компаний.

Страны – участники ЕАЭС сообщают, что уже завершили формирование национальных нормативно-правовых баз, обеспечивающих возможность оформления электронных паспортов. Но, кроме Российской Федерации, ни одна страна сейчас не использует систему ЭПТС.

Россия делает ЭПТС обязательными для произведенных или ввезенных на ее территорию автомобилей с 1 ноября 2020 в любом случае, считает управляющий директор АО «Электронный паспорт» **Борис Ионов**. Компания «Электронный паспорт» – российский национальный оператор системы, входит в структуру госкорпорации «Ростех».

«В Российской Федерации электронные паспорта начинают работать в полном объеме, поскольку уже нет смысла откладывать. Более того, в РФ уже приняты все необходимые нормативные акты. Они касаются бумажных паспортов транспортных средств, которые прекращают свое действие с 1 ноября», – сказал Ионов «Курсиву».

Автопроизводители стран ЕАЭС успешно протестируют возможность выпуска ЭПТС еще в 2018 году. Массово оформлять электронные паспорта автопроизводители в РФ начали весной 2019 года. На 6 октября 2020 года в «Системах электронных паспортов» в РФ оформлено 1,25 млн ЭПТС, их получают 98%

производимых в РФ и ввозимых в нее автомашин. Белорусские автопроизводители также работают через данную систему и оформили 847 ЭПТС.

После 1 ноября Казахстан и Беларусь будут обязаны принимать машины с ЭПТС. «Сейчас в Казахстане регистрируют (ввозимые туда из РФ. – «Курсив») машины с электронными паспортами, в Беларуси и Кыргызстане, насколько я знаю, тоже не возникает проблем по этому поводу», – отметил Ионов.

По своей системе

Компания «Электронный паспорт» предоставила Беларуси и Казахстану всю необходимую документацию и доступ к системе для запуска проекта, сообщил

Ионов. «На сегодняшний день казахстанским автопроизводителям перейти на электронные паспорта особого труда не составит... Но в последний момент почему-то госорганы Казахстана и Беларуси изъявили желание сами разработать информационную систему», – отметил представитель АО «Электронный паспорт». По данным Ионова, в Казахстане еще не приступали к разработке информационной системы.

Напомним, что постановлением правительства РК от 13 мая 2019 года казахстанским национальным оператором (администратором) по системам ЭПТС определено АО «Национальные информационные технологии», входящее в госхолдинг «Зерде». Однако в самом НИТ «Курсиву»

ответили, что вопросы по ЭПТС не входят в компетенцию нацкомпании. «Мы получили Ваш запрос и рассмотрели вопросы. Так как они не в нашей компетенции, просим перенаправить их в КАП МВД РК», – ответили в НИТ на вопросы редакции.

Министерство индустрии и инфраструктурного развития в свою очередь сообщило, что «решение разработать собственную систему было принято для соблюдения национальной информационной безопасности». Кроме того, предложенное российской стороной программное решение «не позволяет» полноценно провести интеграцию между информационными системами госорганов РК и администратором проекта.

«Национальная часть СЭП (система электронных паспортов. – «Курсив») позволит осуществлять все юридически значимые операции в безопасной среде и с учетом обеспечения информационной безопасности данных о казахстанских автомобилях», – сообщили «Курсиву» в МИИР.

Задержка с вводом национальной части СЭП создаст проблемы отечественным производителям. «Коллегией ЕЭК было принято решение о том, что с 2 ноября этого года на территорию РФ из стран ЕАЭС может поставляться только техника с оформленным ЭПТС. Фактически это решение означает, что пока в Казахстане не налажена выдача ЭПТС, поставки автомобилей отечественного производства на рынок соседней

страны невозможны», – сообщил Мискарян. Белорусские производители, которые оказались в аналогичной ситуации, уже сейчас экспортируемую технику регистрируют в российской системе.

В 2019 году Казахстан экспортировал в Россию 1841 автомобиль, в январе – августе текущего года – 1920 автомобилей.

Что такое ЭПТС и сколько это стоит

ЭПТС представляет собой запись в единой базе данных со всей информацией о транспортном средстве, включая технические данные и историю машины (например, участие в ДТП и ремонты) от момента ее выпуска/ввоза на территорию ЕАЭС до утилизации.

Действующие сейчас бумажные техпаспорта будут использоваться до утилизации, или до вывоза авто за пределы ЕАЭС, либо до окончания срока службы самого техпаспорта (в бумажный документ можно внести ограниченное число записей). Кроме того, техпаспорт нужно получать заново при утере или порче. Например, в России при парке в 40 млн транспортных средств ежегодно выдается около миллиона бумажных техпаспортов.

Оформлять электронный паспорт будет завод-производитель или импортер, ввезший автомобиль. Сейчас для российских автопроизводителей стоимость ЭПТС составляет 250 рублей (1370 тенге по текущему курсу) – оператор называет это «платой за использование системы». При перепродаже автомобиля стоимость ЭПТС составит 600 рублей (3288 тенге) при стоимости бумажного техпаспорта 800 рублей (4384 тенге). В Казахстане в настоящий момент стоимость техпаспорта составляет 1,25 МРП (5972,5 тенге). Стоимость оформления ЭПТС для казахстанских автопроизводителей или при оформлении сделки на вторичном рынке пока не установлена.

Казахстанский рынок нефтесервиса ждет двукратное падение

О какой поддержке просят нефтесервисные компании и что им предлагает государство.

Рашид АБДРАХМАНОВ

Глобальный спад на рынке энергоресурсов обвалил мировой рынок нефтесервиса. Транснациональные гиганты отрасли выстраивают новые стратегии и сокращают затраты, а независимые локальные сервисные компании (и это как раз казахстанская история) отчаянно пытаются сохранить свой бизнес.

Двойное падение

Объем закупок на рынке нефтесервисных услуг в Казахстане в 2020 году сократится вдвое из-за остановки капитальных работ и затрат недропользователей на фоне коронакризиса, прогнозирует Союз нефтесервисных компаний Казахстана (KazService). В 2019 году, по данным KazService, общий объем закупок товаров, работ и услуг недропользователей составил 7 трлн тенге. Тогда на фоне активной фазы реализации Проекта будущего расширения на Тенгизском месторождении наблюдался рост на 15% по сравнению с 2018 годом. Налоговые выплаты нефтесервисных компаний превысили 500 млрд тенге, что «практически в два раза больше налоговых выплат банковского сектора за аналогичный период», подчеркивает председатель президиума Союза нефтесервисных компаний **Рашид Жаксылыков**. Численность работников нефтесервисной отрасли составляла более 180 тыс. человек.

По данным представителя НПП «Атамекен» по взаимодействию с нефтегазовыми операторами **Асылбека Джакиева**, в 2020 году операторы трех крупнейших месторождений – компании «Тенгизшевройл» (ТШО), North Caspian Operating Company (NCOC) и Karachaganak Petroleum

Operating (КПО) – на 30–40% сократили свои бюджеты на закупки. «Крупные операторы, как ТШО, NCOC и КПО, сократили свои расходы, отложили крупные проекты, и, соответственно, это повлияло на отрасль. Мы наблюдаем за статистикой и видим, что растет безработица, так как многие подрядчики и субподрядчики оказались в тяжелом положении», – отметил Джакиев, выступая на конференции KIOGE, которая в этом году прошла в онлайн-формате.

Заказов нет ни у кого

Снижение цен на нефть и падающий из-за пандемии спрос создали проблемы для добывающих и нефтесервисных компаний во всем мире. Транснациональная сервисная компания Halliburton отреагировала на снижение капитальных затрат своих заказчиков сокращением рабочих мест и дивидендов. Чистый убыток компании за первое полугодие составил \$2,696 млрд. Другой нефтесервисный гигант, компания Schlumberger, планирует продать свой бизнес по гидроразрыву пластов в США и Канаде. Ранее так же поступили Baker Hughes и Weatherford.

«Большая четверка» от нефтесервиса имеет представительства в Казахстане. Schlumberger, занимающаяся скважинными операциями в республике и поставкой оборудования, входит в список крупнейших налогоплательщиков нефтесервисной отрасли РК и выплатила в казахстанскую казну 23,3 млрд тенге налогов в 2019 году. В этот же список вошли Baker Hughes и Halliburton, которые заплатили 7 млрд и 3,9 млрд тенге налогов соответственно.

В составленный KazService список двадцати крупнейших нефтесервисных компаний в Казахстане, получивших наибольшие заказы в период 2011–2019 годов, вошли только три отечественные компании со стопроцентным

казахстанским учредительным капиталом и три совместных предприятия. Все остальные участники своеобразного топ-20 казахстанского нефтесервиса представлены зарубежными игроками.

Поддержка для своих

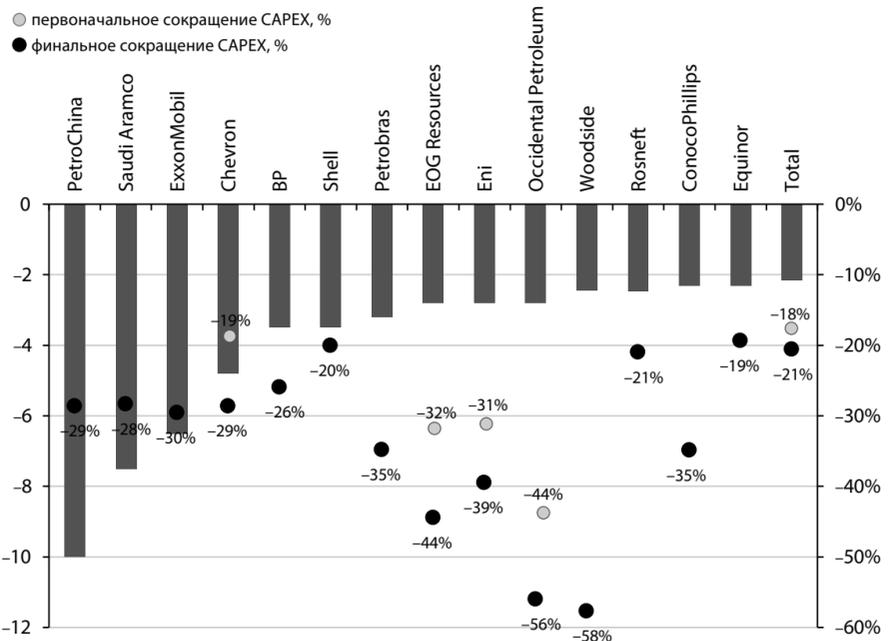
В апреле Союз нефтесервисных компаний обратился с письмом к президенту Казахстана **Касым-Жомарту Токаеву** с просьбой о мерах отраслевой поддержки отечественных участников рынка. В числе предложенных мер была отмена на шесть месяцев начисления и уплаты налогов и других платежей с фонда оплаты труда, также предлагалось снизить ставки КПП за 2019 год до декабря 2020 года, освободить от НДС за I и II кварталы 2020 года. Также сервисные компании просили государство просубсидировать процентные ставки по их кредитам и предусмотреть индексацию действующих субподрядных работ и услуг на проектах Тенгиз, Карачаганак, Кашаган с учетом роста инфляции и корректировки курса национальной валюты.

Тогда решение об отраслевой поддержке властями принято не было. Сейчас KazService предлагает ускорить реализацию газохимических проектов, а также расширение месторождений Карачаганак и Кашаган, чтобы обеспечить перекот высвобождаемых работников и создать новые рабочие места. Кроме того, отечественный нефтесервис вновь напоминает о необходимости пересмотреть статус «казахстанской компании» в закупках недропользователей и считать казахстанскими только те предприятия, где как минимум 50% учредительного капитала принадлежит гражданам РК.

Министерство энергетики РК в качестве мер поддержки пока предлагает только сокращение

ТОП-15 КОМПАНИЙ, СОКРАТИВШИХ CAPEX В 2020 ГОДУ

млрд \$ (левая шкала), % (правая шкала)



Источник: Rystad Energy UCube, данные компаний

требований к нефтесервисным компаниям и нефтедобывающим предприятиям. Например, при добыче нефти, газа, нефтегазоконденсата не потребуются наличие трубопроводов – основных инженерных сооружений и установок будет достаточно. Исключается еще несколько технических требований.

В соседней России, где власти опасаются ухода с рынка до 50% отечественных нефтесервисных компаний, Минэнерго РФ предложило создать фонд строительства незавершенных скважин. Идея в том, что банк и добывающая компания создают SPV (компания спецназначения), в которой банк получит 98% доли. Фининститут предоставляет кредитные

средства, что позволит продолжать строить скважины, а после добывающие компании смогут выкупить их у банков. Запустить в промышленную эксплуатацию скважины планируется только после окончания действия сделки ОПЕК+ о сокращении производства нефти (после 30 апреля 2022 года). При этом добывающим компаниям предоставят налоговые вычеты, что позволит им обеспечивать займы. Как заявляют в правительстве РФ, параметры программы почти согласованы и фонд заработает уже в этом году.

Аналитическая компания Rystad Energy прогнозирует, что спад, вызванный COVID-19, приведет к 25%-ному ежегодному снижению глобального спроса

на нефтесервисные услуги. По оценке Rystad, затраты на такие услуги в мире в текущем году составят около \$481 млрд. Первые шаги к восстановлению рынка ожидаются в 2021 году, но рост составит всего 2%. В 2022 и 2023 годах ожидается более заметная прибавка – до \$552 и \$620 млрд соответственно. Для сравнения: «доковидный» уровень – \$639 млрд по итогам 2019 года. Оценка перспектив KazService совпадает с глобальными прогнозами – ситуация с отсутствием заказов в РК не изменится как минимум до конца 2020 года, а ошутимый спрос на услуги нефтесервисных компаний появится только в 2022 году, считают в отраслевой ассоциации.

ИНВЕСТИЦИИ

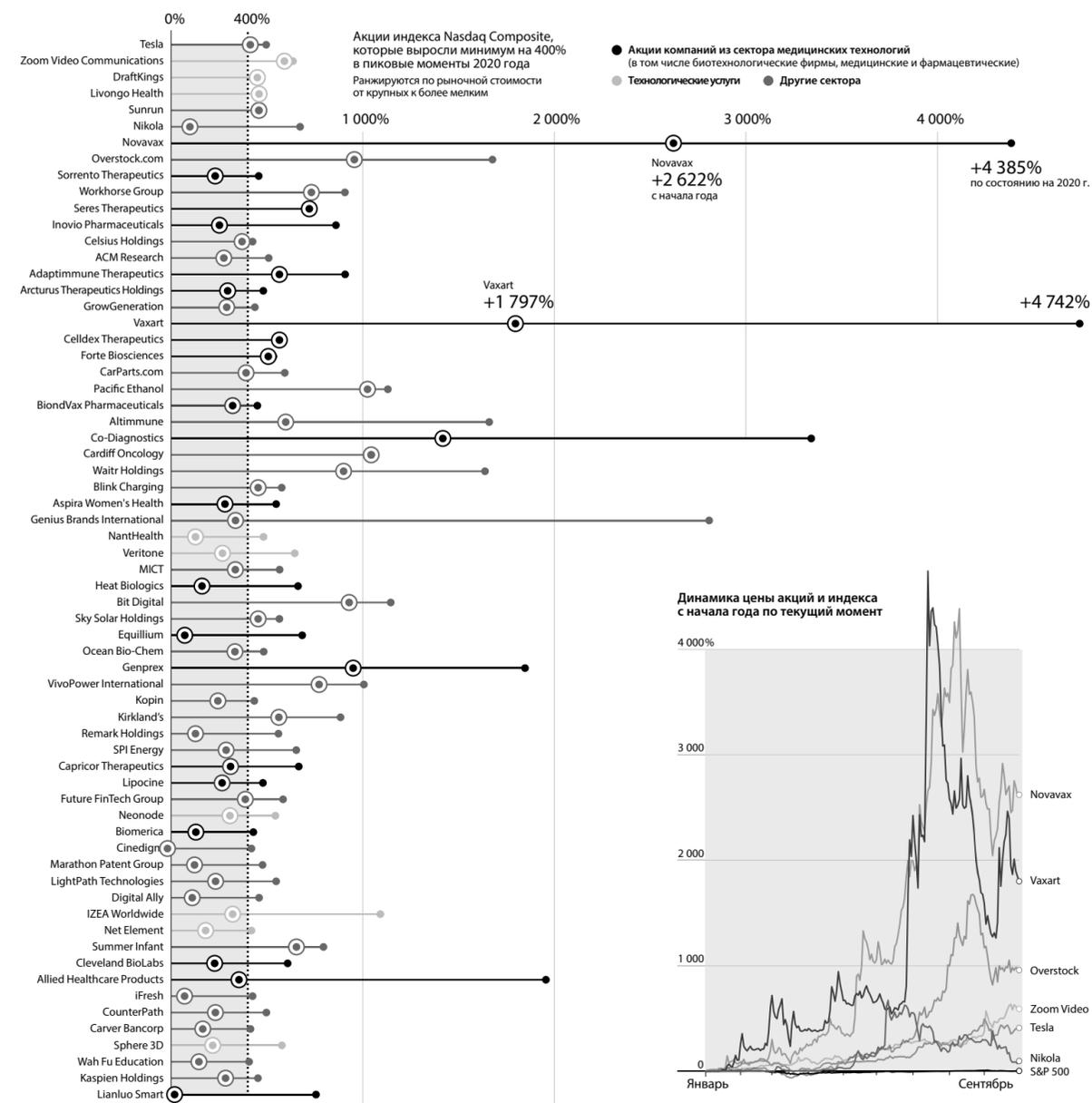
Сводка по рынкам:

победители и проигравшие

Квартальные итоги ведущих фондовых индексов, бумаг биржевых инвестиционных фондов, валют и сырья



Фондовый рынок на взлете



Такого бешеного роста, по меньшей мере на 400%, не было с 2000 года; среди компаний-звезд – Tesla и Zoom

Gunjan BANERJI,
Peter SANTILLI,
THE WALL STREET JOURNAL

Звезды фондового рынка засияли еще ярче, что резко выделяет их на фоне остальных компаний.

За первые три квартала текущего года взлетели в цене как минимум на 400% акции гораздо большего числа компаний, чем это было в любой аналогичный период после 2000 года. Это данные Dow Jones Market Data, основанные на анализе компаний, чья оценка на начало года превышала \$100 млн.

Доминирующие позиции в этом списке занимают технологические и биотехнологические компании, а также фирмы, которые сумели извлечь пользу из изменившихся во время пандемии потребительских предпочтений. Так, акции Zoom Video Communications Inc. в этом году выросли в цене на 591%, а онлайн-ритейлер Overstock.com Inc. показал рост на 956%. Акции Tesla Inc. подорожали на 413%. Overstock, акции которой в этом году на пике продемонстрировали рост на 1677%, является наглядным примером происходящего.

Для сравнения: индекс S&P 500 в этом году вырос всего на 4,1%, а Dow Jones Industrial Average даже снизился на 2,7%. Тем не менее в III квартале оба индекса зафиксировали рост минимум на 7% и показали лучшие результаты по итогам двух кварталов за период с 2009 года.

Мало кто сумел предвидеть такой рост, и это свидетельствует о целом ряде непривычных тенденций, наблюдаемых на рынках в текущем году. Пандемия стала причиной практически полной остановки экономической активности, и ожидается, что прибыль корпораций в этом году будет ниже на 18% по сравнению с прошлым годом – это самое резкое снижение показателя с 2008 года.

Слабая экономика и ожидания скудной доходности в различных сегментах рынка, в том числе и

на рынке облигаций, вызвали огромный интерес к акциям компаний, сулившим хорошую прибыль в будущем, включая и те компании, которые на публичных рынках появились совсем недавно. Как писал The Wall Street Journal, по показателю IPO текущий год может стать рекордным, поскольку сразу после дебюта на бирже новые компании показали наибольший рост после 2000 года.

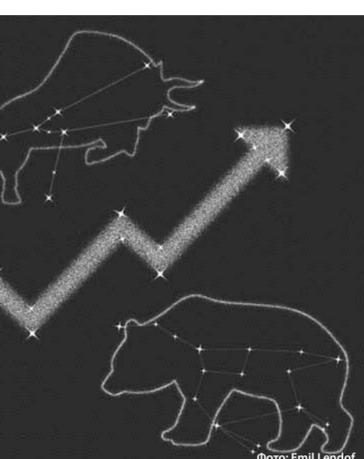
«Уровень драйва, энтузиазма и возбуждения этим летом достиг своего апогея, я ни разу не видел такого за последние пять лет, что управляю фондом», – говорит портфельный менеджер компании T. Rowe Price Джастин Уайт; он курирует фонд фирмы, ориентированный на рост.

Во многом драйверами этого ажиотажа являются частные инвесторы, многие из которых впервые вышли на рынок во время пандемии. Зачастую эти инвесторы отдавали предпочтение акциям технологических компаний, а также акциям компаний, которые, по их мнению, выигрывают от изменений, вызванных пандемией. Именно они в последнее время обеспечивали большую часть активности на рынке – больше, чем когда-либо за последние десять лет.

Кое-кто из этих инвесторов, как и другие игроки, не просто покупают акции любимых компаний – они в агрессивной манере делают ставку на еще большую прибыль на рынке опционов, иногда даже поднимая стоимость базовых акций и способствуя росту активности на рынке деривативов.

Летом, после того как Tesla и Apple Inc. объявили о сплите, ажиотажа в отношении акций, которые и без того взлетели в этом году в цене, возрос с новой силой, спровоцировав нехарактерную динамику на рынках акций и деривативов.

В пиковые моменты 2020 года более 60 акций высокотехнологичного индекса Nasdaq



Composite выросли как минимум на 400%. Однако существует очень большой разрыв между звездами фондового рынка и теми, кто проиграл. Из примерно 2500 акций, включенных в индекс, более 1000 потеряли в цене минимум 50% в наиболее сильные моменты спада.

Впрочем, в сентябре ажиотаж по поводу более широкого фондового рынка пошел на убыль, поскольку акции падали в цене на протяжении четырех недель подряд. Дестабилизирующей силой при этом стали технологические гиганты, способствовавшие росту основных индексов в предыдущие месяцы. Тем не менее энтузиазм инвесторов никуда не исчез. Например, IPO облачного сервиса Snowflake Inc. произвело настоящий фурор: в первый же день торгов на фондовой бирже акции компании выросли в цене более чем в 2 раза.

Иногда это ралли сравнивают с пузырем доткомов, когда акции технологических компаний резко подскочили в цене, а затем рухнули. Согласно данным Dow Jones Market Data, сегодня в индексе S&P 500 сектор информационных технологий имеет наибольший вес, чем когда-либо с 2000 года. Между тем значение ряда других категорий компаний, включая финансовые и энергетические фирмы, неуклонно снижается до своего минимального уровня за период по меньшей мере с 1990 года.

Бурный рост акции отдельных компаний был отчасти вызван

динамичной торговлей, суть которой заключается в покупке акций компаний, показавших наибольший рост. По данным FactSet, еще недавно в фондах, отслеживающих торговлю, находилось около \$18 млрд, что примерно в 3 раза выше уровня пятилетней давности.

Некоторые инвесторы считают, что покупка акций по высоким ценам и попытка их перепродать еще дороже – далеко не простая задача. Однако этот шаг оказался оправданным, поскольку, вопреки ожиданиям, рост цены

акций продолжился. Старший портфельный менеджер FBB Capital Partners Дэвид Мальмгрен рассказывает: когда он принял решение купить в этом году акции Tesla, его коллега выразил сомнение, поскольку цена акций компании росла стремительно.

«Управляющий директор фирмы подошел ко мне и сказал: «Серьезно, мы покупаем акции Tesla за \$800? Вы покупаете по максимуму... это требует смелости», – рассказывает Мальмгрен. Однако эта позиция оказалась прибыльной, говорит он. В прошлую среду на момент закрытия торгов цена акции Tesla составила \$429,01, что эквивалентно \$2145,05 за акцию до сплита.

Как отмечает Уайт из T. Rowe, он упустил возможность купить акции Zoom в марте, но решил приобрести эту позицию в июне – примерно тогда, когда прибыль компании превзошла ожидания. К июню ее акции выросли на 200% с начала года.

«Я держал довольно небольшую позицию, поскольку не хотел делать героическую ставку на то, что уже могло быть пиковой величиной. Оглядываясь назад, можно сказать, что на самом деле акции были довольно дешевыми – всего \$200», – говорит Уайт.

В прошлую среду, на момент закрытия торгов, цена акции Zoom составила \$470,11 – она выросла на 591% с начала года.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.



Нотная грамота AIX

Astana International Exchange предлагает розничным инвесторам биржевые ноты

> стр. 1

В банке отметили, что это сделано для того, чтобы ассортимент продуктов Credit Suisse «соответствовал более широкому стратегическому плану роста».

Стоит ли игра свеч?

У ETN немало общего с биржевыми фондами (ETF), указал аналитик Jysan Invest Жумабек Темиржанов. Задача обоих инструментов – отслеживать базовый актив или индекс, к которому они привязаны. Оба инструмента торгуются на биржах как обычные акции. Однако есть одно важное различие: ETF инвестирует в ценные бумаги, биржевые товары или фьючерсные контракты. Поэтому покупая паи ETF, инвестор фактически вкладывается в активы, входящие в состав фонда. Таким образом, в случае если фонд обанкротится, владелец пая может претендовать на определенную долю тех активов, с которыми работал фонд.

«ETN же не покупает базовый актив, что несет повышенный риск для его покупателя. Соответственно, здесь важно обращать внимание на надежность и платежеспособность эмитента», – отметил Темиржанов.

По мнению аналитика ИК «Фридом Финанс» Ансара Абуева,

плюсы ETN: при их покупке, как и в случае ETF, инвестор может получить доступ как к обычным индексам, так и к нестандартным инструментам, так как в качестве базового актива эмитент может предложить больше разных инструментов.

К минусам аналитик отнесла относительно низкую ликвидность нот на казахстанском рынке, так как инструмент является довольно сложным и рискованным. Также всегда существует риск дефолта эмитента и снижения цены базового актива, что приведет к убыткам.

У биржевых нот, предлагаемых на казахстанском рынке, риски выше, чем у ETN от крупных американских компаний, так как кредитный рейтинг казахстанского эмитента ноты ниже, как и объемы торгов, считает Жумабек Темиржанов. Также есть и специфические рыночные риски и ряд других недостатков, например, достаточно высокие комиссии в сравнении с западными аналогами.

Пока сложно сказать, будут ли такие инструменты востребованы на рынке AIX. «Все, скорее всего, будет зависеть от уровня аппетита к риску инвесторов, от понимания и финансовых ресурсов инвесторов. Однозначно размещение биржевых нот расширяет список финансовых

ценные бумаги. Базовые фонды iX ETN инвестируют в фонды iShares, USCF и Vanguard, которые отслеживают эталонные индексы. Доходность по нотам будет повторять доходность базовых рыночных индексов. С полным их списком можно ознакомиться на сайте биржи.

Все выпущенные на AIX ноты номинированы в долларах, а их динамика движения отражает динамику базовых фондов, к которым ноты фактически привязаны. «ETN не принимают инвестиционных решений, они следуют пассивной инвестиционной стратегии», – отметил Биржан Астаев, директор по развитию продуктов биржи, во время Международной недели инвесторов в МФЦА во вторник.

Так как ETN созданы для розничных инвесторов, стоимость их небольшая, от \$5 до \$35 за один ETN. При этом доходы от инвестиций в инструменты AIX освобождаются от налогообложения.

Что касается доходности, то она разнится в зависимости от базового фонда, к которому привязана нота. Например, в нефтяном сегменте с момента листинга в декабре 2019-го к концу августа 2020 года нота просела более чем на 40%. А вот ETN с привязкой к индексу S&P500, наоборот, показал долларовую доходность

Макрообзор: ставки, курсы, акции

Сентябрь, 2020

Данияр ОРАЗБАЕВ, Ансар АБУЕВ, для Kursiv Research

Коррекция на мировых рынках

После пары месяцев стабильного движения цены на нефть сорта Brent в сентябре показали снижение почти на 5,5%. Восходящий локальный тренд от середины июня был сломлен, а в середине сентября цены опустились до \$39 за баррель. Все это происходило на фоне коррекции фондовых рынков и роста

нарастания санкционной риторики в отношении России;

- ожиданиях более медленного восстановления спроса на нефть;
- риске дальнейшего стимулирования экономической активности фискальными и квазифискальными мерами.

При этом наблюдается влияние и дезинфляционных факторов, связанных с сокращением экономической активности, замедлением потребительского спроса и ожидаемым снижением цен на продовольственные товары на мировых рынках.

но на 10–12 базисных пунктов. Тем не менее вряд ли это можно считать индикатором роста ключевой ставки, учитывая, что девальвация рубля, вероятнее всего, поможет ЦБ достичь целей по инфляции.

Размещения государственных облигаций РК

На рынке государственных облигаций Казахстана в сентябре состоялось всего два размещения на общую сумму в 71,5 млрд тенге 28 сентября. Так же, как и в августе, МФРК разместил длинные облигации со средним сроком погашения в 16,1 года. Сами размещения прошли в обычном режиме, с допрезложением и спросом к предложению около 90%. Доходность этих облигаций составила чуть больше 10,5%, что указывает на неизменность доходностей относительно августа. В целом второй месяц подряд мы видим снижение активности МФРК в размещении средних и коротких облигаций, которые пользовались большим спросом со стороны рынка.

Облигации квазигосударственных компаний

В сентябре состоялось восемь размещений облигаций квазигосударственных компаний, семь из которых были размещены Казахстанским фондом устойчивости и одно размещение по льготной ставке в 7,5% пришлось на «КазТрансГаз Аймак». КФУ выпустил две новые облигационные программы с тикерами KFUSb2 и KFUSb3. Доходность KFUSb2 сложилась на уровне 10,9% со сроком погашения в два года, а доходность третьего выпуска составила 11,25%, так как срок погашения составляет пять лет.

Динамика индекса KASE с ценами на нефть сорта Brent за февраль – сентябрь 2020 г.



Источник: Bloomberg

доллара. Индекс KASE, основной индикатор казахстанского фондового рынка, упал на 1,9% за весь сентябрь, так и не сумев сломить боковое движение в начале месяца. В начале сентября, после отчетов за первое полугодие и пробития важных уровней сопротивления, неплохо росли бумаги Народного банка, KAZ Minerals и «Казатомпрома». Но общая коррекция рынка и начавшийся рост доллара не позволили индексу начать новый виток роста. И все же индекс KASE все еще сохраняет шансы на рост за счет предстоящего дивидендного роста к началу выхода отчетов за III квартал.

Банк России провел сентябрьское заседание 18-го числа и тоже сохранил ключевую ставку. ЦБ указывает на то, что в последние месяцы темпы роста цен сложились несколько выше ожиданий. Две основные причины этого – активное восстановление спроса после периода самоизоляции, а также ослабление рубля из-за общего повышения волатильности на мировых рынках и усиления геополитических рисков. Также отмечается, что инфляционные ожидания населения и предприятий остаются на повышенном уровне. Хотя действие краткосрочных проинфляционных

Обменный курс тенге

Тенге в сентябре, как и нефть, показал снижение относительно доллара. Пара доллар/тенге за месяц выросла на 2,6% на фоне падения цен на нефть, всеобщего роста доллара и падения рубля. Рубль в сентябре показал более стремительное снижение, чем тенге: пара доллар/рубль выросла на 6,4% на фоне дополнительных геополитических факторов из-за ситуации с Навальным и Беларусью. В то же время за счет этого пара рубль/тенге продолжила свое падение, снизившись на 3,8%. В итоге данная валютная пара показывает новый тренд падения после пробития боковой поддержки в районе 5,7 тенге. Сейчас эта пара подошла к отметке 5,4 тенге и, скорее всего, удержится на этом уровне, являющимся горизонтальным уровнем поддержки. А вот индекс доллара в сентябре вырос сразу на 2,3%, пробив затяжной даунтренд, что, вероятнее всего, говорит о начале нового бокового движения. Если прогноз сбудется, то мы, возможно, увидим восстановление большинства активов и валют в первой половине октября.

Динамика базовой ставки в Казахстане и ключевой ставки в РФ за февраль – сентябрь 2020 г.



Источник: Bloomberg

факторов усилилось, на среднесрочном горизонте дезинфляционные риски по-прежнему преобладают.

В сентябре ставки и доходности на денежных и облигационных рынках Казахстана не показали существенных движений. Ставка TONIA в первой половине сентября находилась на уровне 8–8,2%, однако во второй половине выросла примерно до 9%. Доходность 4-недельных нот НБРК показала снижение всего на 0,02% за сентябрь и установилась на отметке 9,036%. На рынке гособлигаций доходности также практически не изменились. В целом на текущий момент вряд ли стоит ждать понижения ставок на фоне сентябрьской коррекции рынков. Тем не менее если инфляция так и не сможет достичь прогноза в 8%, то для сохранения мягкой

в целом данные облигации привлекательнее гособлигаций, у которых длиннее срок и ниже доходность. На этом фоне и спрос к этим размещениям оказался несколько выше. В целом же с поправкой на срок погашения можно сказать, что доходности для КФУ в сентябре практически не изменились.

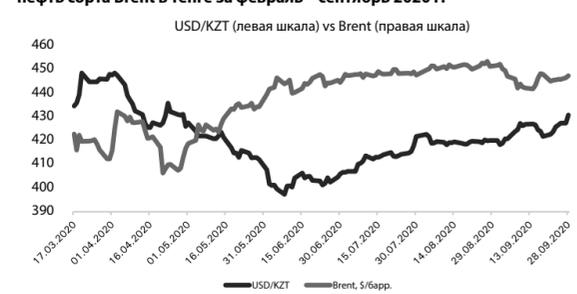
Акции программы «Народного IPO» (включая «Казатомпром»)

Начало сентября казалось прорывным для акций «Казатомпрома», который пробил уровень в \$15 на LSE и устремился к новым вершинам. Но сентябрьская коррекция мировых рынков сказалась на казахстанских акциях с зарубежным листингом. ГДР упали в цене до \$14,4, а цены на уран с поставкой в октябре упали на \$1,3 в течение месяца. И все же некоторое ослабление тенге помогло акциям компании немного компенсировать потери в тенге на KASE и AIX. А вот акции KEGOC вновь показали свою стабильность, оставаясь в районе 1700–1735 тенге в течение всего месяца. Недавняя рекомендация директоров о выплате 77,09 тенге дивидендов по итогам первого полугодия 2020 года может стать катализатором для движения бумаг. Акции «КазТрансОйла» в сентябре также не показали существенных изменений в цене. Котируются колебались внутри 800–823 тенге. В целом эти акции находятся в среднесрочном боковом движении. Вероятно, мы увидим факторы для изменения цены в отчете за III квартал, из которого станет яснее, каких дивидендов стоит ожидать рынку.

Монетарная политика

7 сентября состоялось последнее заседание НБРК, на нем было принято решение о сохранении базовой ставки на уровне 9% с коридором в 1,5%.

Динамика обменного курса доллара к тенге с ценами на нефть сорта Brent в тенге за февраль – сентябрь 2020 г.



Источник: Bloomberg

Решение было мотивировано тем, что проинфляционные риски выражаются:

- в слабо закрепленных инфляционных ожиданиях;
- в повышении волатильности на финансовых рынках на фоне

ДКП Нацбанк должен будет снизить ставку так, чтобы разница с ожидаемой инфляцией была около 1%.

В России же доходности облигаций несколько выросли в последние дни сентября, пример-

ДОХОДНОСТЬ АКТИВОВ, К КОТОРЫМ ПРИВЯЗАНА СТОИМОСТЬ ETN, ТОРГУЮЩИХСЯ НА AIX

ETN	Базовый ETF, к которому привязан ETN	Изменение стоимости ETF с 01.01.2020 г. по 05.10.2020 г.
iX Gold SPC Limited	iShares Gold Trust	+25,11%
iX High Yield Corporate Bond SPC Limited	iShares iBoxx \$ High Yield Corporate Bond ETF	-1,25%
iX US High Dividend SPC Limited	iShares Core High Dividend ETF	-14,31%
iX US Short-Term Treasury SPC Limited	Vanguard Short-Term Treasury ETF	+1,97%
iX US 500 Equities SPC Limited	iShares Core S&P 500 UCITS ETF	+4,86%
iX US Aggregated Bonds SPC Limited	iShares US Aggregate Bond UCITS ETF	+6,50%
iX Global Emerging Markets Equities SPC Limited	iShares Core MSCI EM IMI UCITS ETF	-1,30%
iX Global Emerging Markets Bonds SPC Limited	iShares J.P. Morgan \$ EM Bond UCITS ETF	-0,49%
iX Brent Oil SPC Limited	United States Brent Oil Fund LP	-49,69%

ETN и ETF – отличные инструменты для портфельных инвесторов, поскольку позволяют инвестировать в сектор, не выбирая один конкретный инструмент в нем. «Это позволяет диверсифицировать портфель и учитывать динамику всего рынка, а не отдельно взятой компании», – сказал он.

Независимый аналитик Владислав Туркин, напротив, не считает ETN подходящим инструментом для розничных инвесторов в силу его сложности и риска. «Данный инструмент больше подходит для спекулятивных инвесторов, в том числе использующих маржинальную торговлю. В своем изначальном варианте ETN создан для более глубокого хеджирования рисков крупными финансовыми компаниями, при осуществлении полного спектра сделок на рынке ценных бумаг», – отметил аналитик.

Директор аналитического департамента – член правления АО «Centras Securities» Маржан Меланич обратила внимание на

инструментов на бирже, что предоставляет возможность инвесторам выбора из более широкого списка», – сказала Меланич.

Девять нот AIX

До Казахстана инструмент добрался в декабре 2019 года. Тогда AIX объявила о листинге пяти биржевых нот. Эти инструменты, как отмечают в AIX, предлагают недорогой способ создать диверсифицированный портфель из биржевых продуктов.

«Включая в листинг первую серию, состоящую из пяти ETN в прошлом году, AIX предоставила казахстанским инвесторам легкий и недорогой доступ к тем же инвестиционным возможностям: тем же фондам, почти с такими же затратами, такой же доходностью, которые ранее были доступны только на зарубежных рынках», – говорит председатель правления AIX Тим Беннетт.

Ноты iX ETN, которые размещены на AIX, можно покупать и продавать на бирже как обычные

выше 13% за неполный год (см. инфографику).

Инструмент, несмотря на простоту входа (торгуется, как простая акция) и прозрачность инвестиционной стратегии, пока не стал популярным. Одна из причин – его новизна для рынка, говорят в AIX.

«Мы считаем, у людей должно быть больше выбора для инвестиций, чем просто депозиты и вложения в недвижимость. Инвесторов в этом сегменте (ETN. – «Курсив») не особо много. Это достаточно новый инструмент. Надеемся, что он будет популярен и интересен для людей. Но пока сейчас большого объема нет», – отмечает Биржан Астаев.

Выпускает биржевые ноты, которые торгуются на AIX, компания специального назначения – AIX FM Limited. Управление фондами, которые инвестируют в ценные бумаги, торгуемые на других биржах, – мировая практика с целью предложить розничным инвесторам больше продуктов.

ТЕХНОЛОГИИ

В стране близится к завершению проект по строительству волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) в сельских населенных пунктах. К концу года к 2 тыс. 496 госучреждениям и бюджетным организациям в 828 селах подведут оптоволокно, в результате чего они получат широкополосный доступ к интернету. Однако автоматического покрытия широкополосным доступом всей территории этих сел сразу же не произойдет – для этого на базе подключений к ВОЛС необходимо развернуть другие проекты, которые без магистральной линии были бы неосуществимы.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

На данный момент в рамках проекта по строительству волоконно-оптических линий связи в сельских населенных пунктах, который АО «Казакхтелеком» начало реализовывать в конце 2018 года, линии оптоволокна доведены до 716 сел из 828 запланированных населенных пунктов. Работы по строительству полностью закончены в семи регионах страны, широкополосным доступом уже обеспечены 2 тыс. 172 госучреждения и бюджетные организации, попавшие в орбиту строительства ВОЛС. При этом следует учитывать, что данный проект, основанный на принципах государственно-частного партнерства, изначально не предполагал полного охвата широкополосным доступом всей территории населенных пунктов, в которые тянутся линии оптики.

Задачей «Казакхтелекома» является строительство опорной сети, передающей сигнал с более высокой скоростью, чем альтернативные наземные (использующие медный кабель) и радиорелейные линии связи. С подключением тех учреждений, где этот широкополосный доступ будет востребован постоянно и всеми сельчанами (школы, больницы, акиматы, отделения полиции, территориальные подразделения Министерства сельского хозяйства и т. д.). А обеспечение индивидуального доступа населения внутри этих сельских населенных пунктов на базе проведенной магистрали является следующим шагом, который сейчас в рамках проекта «250+» делают три сотовых оператора Казахстана – ТОО «МТС», АО «Ксель» и ТОО «Кар-Тел».

Почему Казахстан начал переводить магистраль в ВОЛС?

Еще в 2008 году АО «Казакхтелеком» в рамках обеспечения населения качественной цифровой междугородной, международной связью было завершено строительство Национальной Информационной Супермагистрали (НИСМ), которая включает в себя волоконно-оптические линии связи общей протяженностью более 34 тыс. км, соединяющие между собой областные центры республики, города Алматы и Нур-Султан. Таким образом, городская местность была полностью «подсажена» на оптоволокно, обладающее более высокими качественными



Фото предоставлено пресс-службой АО «Казакхтелеком»

Что даст Казахстану сельская «паутина» ВОЛС

ОБЪЕМЫ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ВОЛС В РАМКАХ ПРОЕКТА «ОБЕСПЕЧЕНИЕ ШПД СНП РК ПО ТЕХНОЛОГИИ ВОЛС»

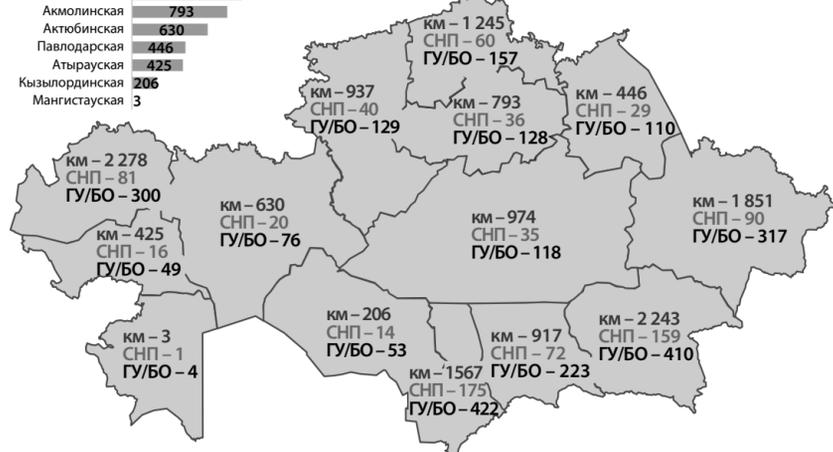
Протяженность ВОЛС в разрезе областей, км

Западно-Казахстанская	2 278
Алматинская	2 243
Восточно-Казахстанская	1 851
Туркестанская	1 567
Северо-Казахстанская	1 245
Карагандинская	974
Костанайская	937
Жамбылская	917
Акмолинская	793
Актюбинская	630
Павлодарская	446
Атырауская	425
Кызылординская	206
Мангистауская	3

Проектная протяженность ВОЛС – 14 514 км

Общее кол-во СНП по проекту – 828

Общее кол-во ГУ/БО – 2 496



характеристиками, чем альтернативы в виде медного кабеля и радиорелейного сигнала. Вместе с городами на оптику тогда были переключены и 1200 сельских населенных пунктов, через которые прошла НИСМ, ставшая основой

для обеспечения качественного широкополосного доступа в них. «Главная разница – в скорости, которая обеспечивается оптоволокном: на медных линиях есть системы передачи, которые обеспечивают до

120 Мбит/с, большей скорости они фактически не дадут. А волоконно-оптическая линия дает скорость, измеряемую в сотнях гигабит, а может достигать и до нескольких терабит, в зависимости от того, каким оборудованием оснащены построенные линии, – говорит главный технический директор АО «Казакхтелеком» Александр Лезговко. – То есть разница в скоростях – в десятки, а то и в сотни раз в пользу оптоволо-

на. Помимо этого на медных линиях через каждые несколько километров надо производить регенерацию сигнала, то есть строить пункты, которые этот сигнал восстанавливают. А по ВОЛС сигнал проходит напрямую. Причем задержка сигнала при этом через всю территорию Казахстана составит не более 30 миллисекунд. А на участке от областного центра до районного центра или от районного центра до села это вообще единицы миллисекунд».

При использовании оптоволоконного кабеля информация передается с большей скоростью и на более дальние расстояния практически без потери качества сигнала. Эта возможность обеспечивается благодаря тому, что сведения передаются через оптику в виде сигнала в световом диапазоне, а по медному кабелю – с помощью электрического сигнала, который «накапливает» помехи. В итоге волоконно-оптические линии являются на сегодняшний день самым эффективным видом передачи данных.

Магистраль есть – строите местные сети

По данным АО «Казакхтелеком», инвестиции в строительство 14,5 тыс. км оптоволоконных линий в рамках нынешнего проекта ВОЛС СНП должны были составить 52 млрд тенге, которые будут отбываться на протяжении последующих 14 лет действия проекта государственно-частного партнерства. Государство гарантирует оператору оплату за обслуживание подключенных к сетям госорганов по фиксированному тарифу, что обеспечивает

рентабельность проекта. Достаточно напомнить, что в состав финансирующих ВОЛС институтов вошел Банк развития Казахстана, жестко оценивающий всех своих заемщиков и требующий от них выполнения обязательств по реализации финансируемых проектов в срок.

Соглашение с БРК обозначило: согласно соглашению об открытии кредитной линии, инициатор проекта АО «Казакхтелеком» задействует 31,1 млрд тенге собственных средств, еще 26,7 млрд тенге на 13 лет выделит БРК. Но эти средства были направлены на возведение магистрали, внутренними же сетями должны будут заниматься сотовые операторы. Примером такого сотрудничества является строительство сети LTE оператором Tele2 на основе имеющейся инфраструктуры АО «Казакхтелеком» в селе Егендибулак Карагандинской области. По словам технического директора Tele2/Altel Майка Салеха, этот населенный пункт с 2014 года был обеспечен мобильной связью по технологиям GSM и UMTS, где в качестве трансмиссии для запуска использовались восемь цифровых потоков TDM с суммарной пропускной способностью 16 Мбит/с.

«Это устаревшая технология, имеющая ряд ограничений по емкости передачи данных, что не позволяло обеспечить достаточных требований для запуска LTE. А когда «Казакхтелеком» подвел туда ВОЛС, нами был внедрен VPN-канал емкостью 200 Мбит/с и запущен LTE: абоненты получили широкополосный доступ,

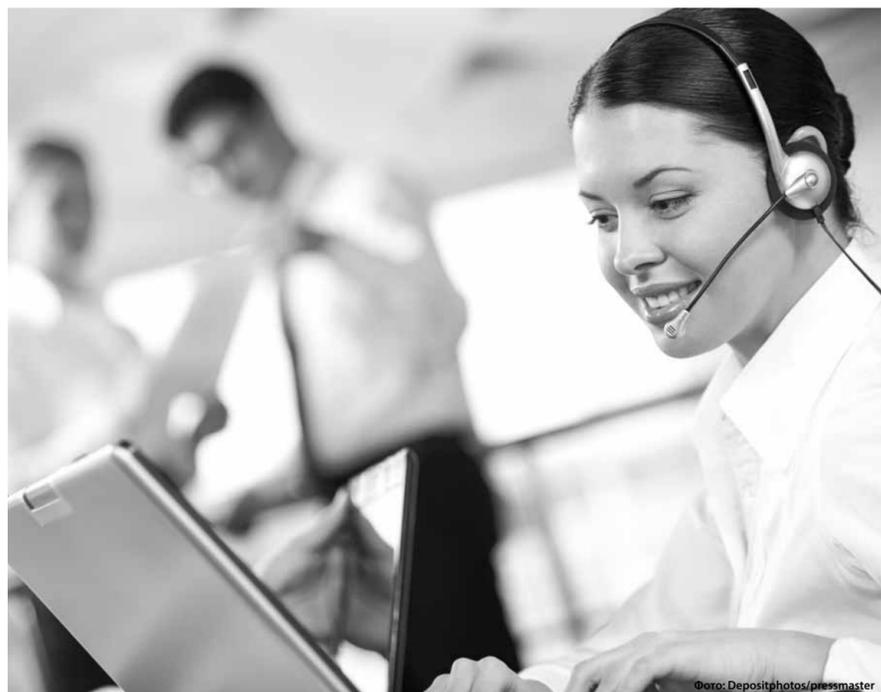
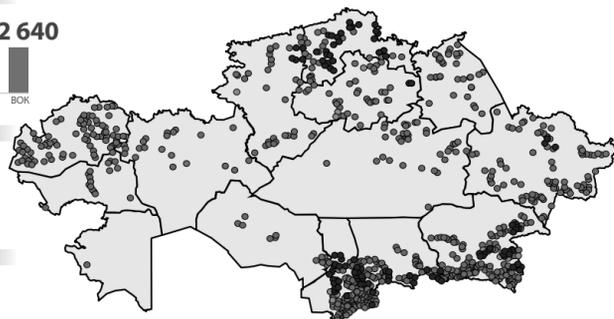
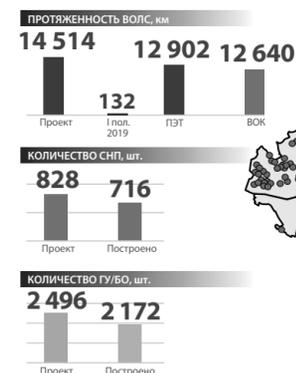


Фото: Depositphotos/pressmaster

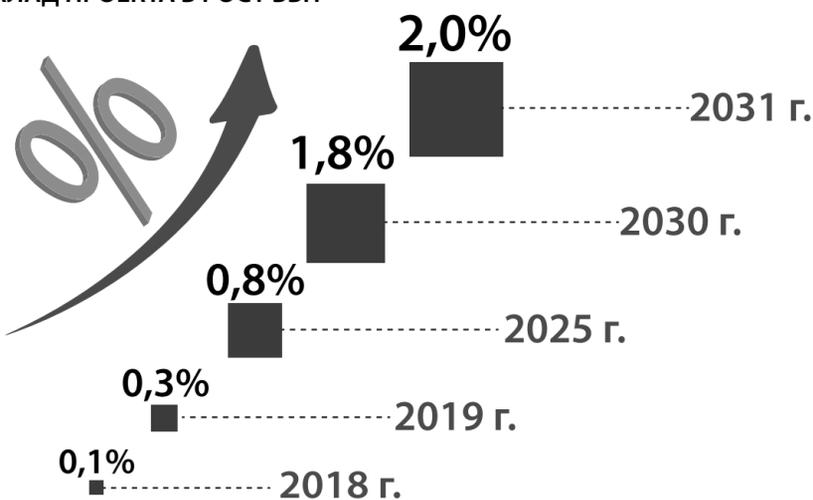
ОТЧЕТ ПО ХОДУ СТРОИТЕЛЬСТВА ВОЛС ПО ПРОЕКТУ «ОБЕСПЕЧЕНИЕ ШПД СНП РК ПО ТЕХНОЛОГИИ ВОЛС»



Строительство ведется в 28 СНП силами 2 колонн и 26 бригад, задействовано 22 ед. техники. Технический надзор и сопровождение строительных организаций обеспечивают 33 специалиста ОДС.

● Ведется строительство – 106 СНП ● Построены ВОЛС до 716 СНП
● Строительство не начато – 6 СНП, в том числе объемы 2019 г. – 5 СНП

ВКЛАД ПРОЕКТА В РОСТ ВВП



Охват населения широкополосным доступом на начало 2020 года в Казахстане составлял **84,2%** (жители всех 118 городов и 4 тыс. 235 сельских населенных пунктов, которые имели возможность использовать сети 3G/4G).



Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»



скорость которого была в 2,5 раза выше ранее действующей услуги», – поясняет Салех. Аналогичная работа с расширением сети ВОЛС будет проведена и в других селах республики, отмечает глава Агентства

стратегических коммуникаций Khalykbergen Нуркен Халыкбергген. Он говорит, что появление магистральных линий в регионах является основным условием для прихода туда компаний сотовой связи, которые без них просто не

смогут развернуть собственную инфраструктуру. «Любая базовая станция мобильного оператора – это лишь способ связи между оператором и мобильным устройством, а для соединения самой станции с

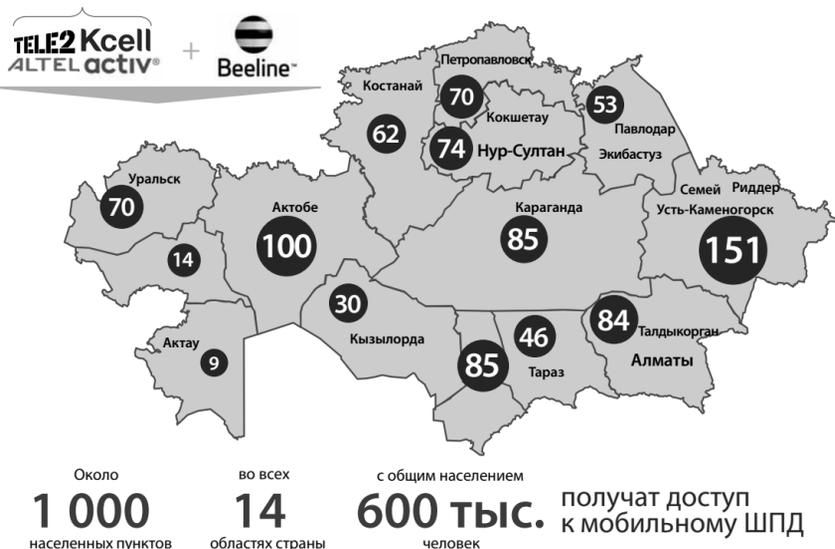
коммутатором нужна наземная линия связи, – отмечает эксперт. – В этой связи строительство ВОЛС очень важно, тем более с учетом протяженности территории Казахстана, потому что иным способом обеспечить качественную мобильную связь и широкополосный доступ мы просто не можем». «Сейчас такая связь появляется в населенных пунктах численностью населения от 500 человек, а в скором времени будет реализован и проект по охвату ею сел с населением от 250 жителей», – утверждал Халыкбергген в апреле 2020 года.

В начале этого года группа компаний «Казакхтелеком» и оператор мобильной связи Beeline подписали соглашение о совместном строительстве и использовании сети для покрытия мобильным широкополосным доступом около тысячи сельских населенных пунктов в 14 областях страны на базе подключений к ВОЛС. Больше всего таких сел будет в

Восточно-Казахстанской области (151 населенный пункт), 100 сел в рамках проекта «250+» планируется подключить в Актюбинской области, в остальных регионах будет подключено от 9 (Мангистауская) до 84 (Алматинская) сел. Как подчеркнул на заседании правительства 30 сентября председатель правления АО «Казакхтелеком» **Куанышбек Есекеев**, проект «250+» является достаточно инвестиционно емким. «По расчетам операторов, стоимость проекта «250+» в течение десяти лет при использовании спутниковой трансмиссии составляет 77,1 млрд тенге, она может увеличиться до 97,5 млрд тенге, в зависимости от типа используемой трансмиссии, но это большой социальный проект, который будет способствовать повышению общего уровня жизни: всего в рамках данного проекта планируется подключить к интернету около тысячи сельских населенных пунктов с охватом

покрытия широкополосным доступом проживают 18,2 млн человек, или 97,3% населения страны. В рамках проекта по строительству оптоволоконка до конца года АО «Казакхтелеком» обеспечит широкополосный доступ жителям еще 112 крупных сел страны. Помимо этого сотовые операторы на базе подключений ВОЛС развернут базовые станции, которые обеспечат мобильным высокоскоростным интернетом до конца года еще более 800 сел. К концу этого года 99,3% населения Казахстана, как ожидают в профильном министерстве, будет проживать в зоне покрытия услугами по предоставлению широкополосного доступа к сети Интернет. Главным итогом данных проектов станет устранение цифрового неравенства между городом и селом в Казахстане, а также увеличение вклада села в рост ВВП за счет использования новых технологий.

СОВМЕСТНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЕТИ ДЛЯ ПОКРЫТИЯ МОБИЛЬНЫМ ШПД СЕЛЬСКИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ (СНП) С НАСЕЛЕНИЕМ БОЛЕЕ 250 ЧЕЛОВЕК



более 600 тыс. человек», – подчеркнул Есекеев. На сегодняшний день в рамках проекта «250+» компания Kcell ведет строительство 183 базовых станций, из них 125 новые, еще 58 передающих устройств стандарта 2G подвергнутся апгрейду. К настоящему времени уже запущено в эфир 54 станции, из них 3 новые и 51 модернизированные. Tele2 также запустила в эфир 6 базовых станций, начав строительство по 11 объектам. Суммарно же операторы на базе подключений к магистрали ВОЛС обеспечили качественной связью 196 сельских населенных пунктов.

Что ждет Казахстан после завершения ВОЛС и «250+»

По данным Комитета телекоммуникаций Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности, в настоящее время сети, обеспечивающие широкополосный доступ к интернету, уже построены в 4 762 населенных пунктах из 6 459 сел и городов, которые есть в стране. И в настоящее время в зоне

«Если у вас есть транспортная среда – а она появляется с реализацией проекта ВОЛС, – то вы можете на основе этой базовой услуги предоставлять неограниченный набор других услуг, в том числе видеонаблюдение, сервисы «умного дома», сбор и обработка данных для сельского хозяйства», – говорит главный технический директор АО «Казакхтелеком» Александр Лезговко. – Поэтому любой потребитель и любая компания, у которой есть необходимость в развитии каких-то сервисов на базе интернет-технологий, может воспользоваться этой инфраструктурой для реализации своих проектов. Мы в этом заинтересованы, потому что будем предоставлять свою транспортную среду в аренду всем потребителям, которые будут в ней заинтересованы. Но все рождается постепенно: сейчас люди получают качественный интернет, поймут, какие возможности он открывает именно для сельского жителя, а потом появятся идеи, как это использовать уже не просто как доступ к инету, но и в других целях».

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Пользуясь открытыми источниками, «Курсив» изучил гендерный и возрастной состав персонала казахстанских банков. В отличие от государственных организаций, тесно связанных с финансовой деятельностью, в штате частных БВУ явно преобладают женщины и намного больше молодежи. Три банка трудоустраивают молодых людей особенно активно: доля работников не старше 30 лет в этих институтах превышает 50%.

Виктор АХРЁМУШКИН

Согласно листинговым правилам биржи, подробная информация о структуре персонала должна содержаться в годовых отчетах компаний, чьи ценные бумаги находятся в официальном списке KASE. В частности, листинговые компании обязаны указывать общее количество работников по состоянию на отчетную дату с разбивкой по возрастным группам, полу и географическому региону. «Курсив» систематизировал сведения о персонале, представленные крупными банками, и сравнил их с кадровой статистикой отдельных государственных организаций, так или иначе имеющих отношение к финансовому рынку (см. инфографику).

Банкирская логика

Первое, что обращает на себя внимание: банковский сектор в Казахстане – это преимущественно женская работа. Самая высокая доля женщин (73% на конец 2019 года) зафиксирована в Халыке. Больше всего мужчин в процентном соотношении работают в Альфе и Kaspi.kz, но и здесь они в полтора раза уступают по численности женщинам – 40% против 60%. Ниже 60% доля женского персонала в крупных банках не опускается.

Этому тренду полностью соответствует и гендерная структура Нацбанка. Его центральный аппарат (26 департаментов и 4 управления на конец 2019 года) на 67,5% сформирован из женщин, при этом в региональных филиалах Нацбанка доля женщин снижается до 59%. Иная статистика в государственных институтах развития. В центральном аппарате холдинга «Байтерек» женщины по численности преобладают над мужчинами, но с небольшим перевесом – 53% против 47%. А вот в группе компаний «КазАгро» намного больше востребован мужской труд (61%).

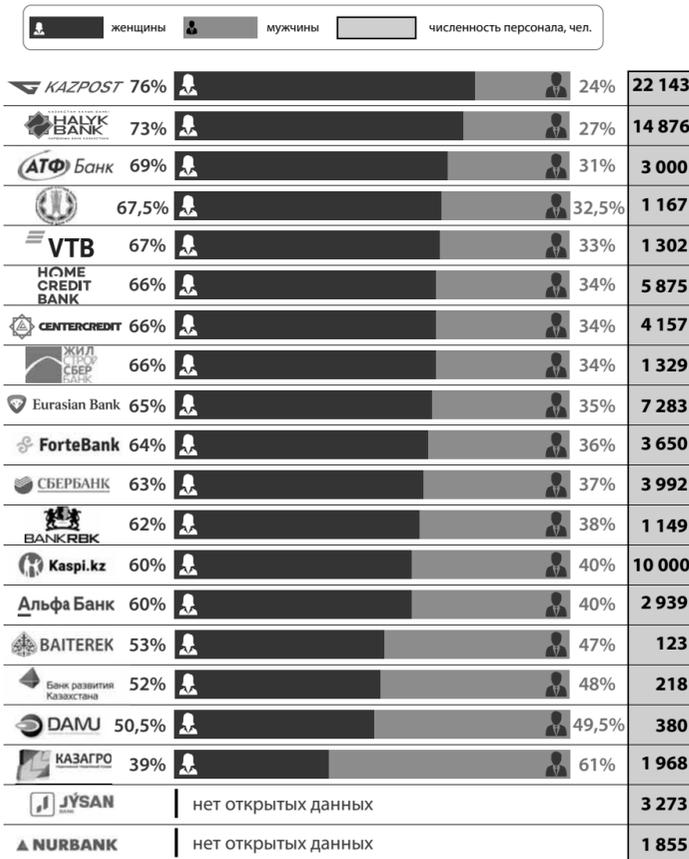
Несмотря на доминирование женщин в структуре банковского персонала в целом, управленческие должности в БВУ распределяются уже не в такой пропорции. Например, в Халыке состав руководителей среднего звена на 65% представлен женщинами, тогда как в высшем руководстве (к которому относятся председатель совета директоров, председатель правления и девять зампредов) эта доля снижается до 27%. В гендерной структуре руководства ForteBank доля женщин составляет 57% (без разбивки по уровням). Для сравнения: в Нацбанке удельный вес женщин-руководителей составляет 51,2% в центральном аппарате и 53,7% – в филиалах.

Замены не ограничены

Если по гендерной структуре персонала казахстанские банки достаточно похожи друг на друга, то по возрастному составу существуют ярко выраженные отличия. На общем фоне особенно выделяется Хоум Кредит, у которого свыше трех четвертей работников – люди моложе 30 лет. Есть еще два банка, которые, очевидно, делают ставку на начинающие кадры, – это Евразийский и Альфа, но даже у них доля персонала до 30 лет значительно ниже – 60,5 и 57% соответственно.

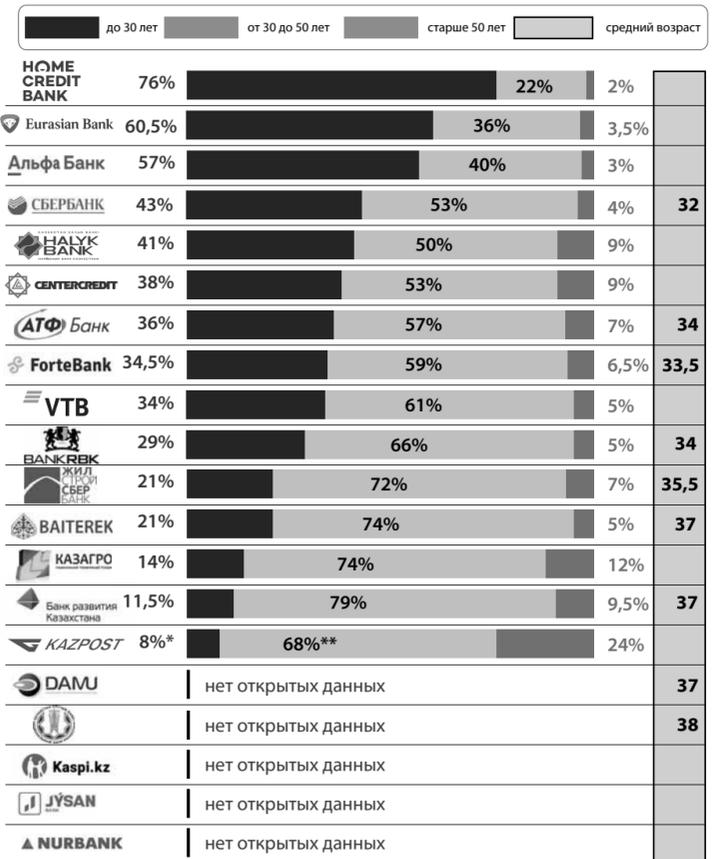
У Хоум Кредита и Евразийского есть еще несколько общих черт. Во-первых, эти банки содержат большой штат сотрудников – почти 6 тыс. и свыше 7 тыс. человек соответственно. Больше людей работают только в Халыке и Kaspi. Во-вторых, Евразийский активно развивает розничное кредитование (на 1 июля доля займов физлицам в его портфеле составляла 74%), тогда как Хоум Кредит специализируется на этом направлении исторически.

Гендерная структура персонала на конец 2019 года



Источник: годовые отчеты организаций; численность персонала Kaspi.kz – по данным пресс-службы
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Возрастная структура персонала на конец 2019 года



Источник: годовые отчеты организаций * До 25 лет ** От 25 до 50 лет

Их выбирают, их набирают



Коллаж: Вадим Квятковский



Региональная структура персонала банков на конец 2019 года, чел.

Регион	HOME CREDIT BANK	CENTERCREDIT	СБЕРБАНК	ForteBank	BANKREK
Алматы	2 438	2 065	2 234	547	669
Нур-Султан	306	253	261	1 268	76
Актобе	247				
Караганда		154	160	144	117
Талдыкорган		150			
Тараз	287				
Усть-Каменогорск		161	133	138	44
Шымкент	429		137	188	97

Примечание: численность персонала в разрезе филиалов раскрыты только пять банков. Для каждого из них указаны пять регионов с наибольшим числом работников.

лизированного государственного Жилстройсбербанка (в составе холдинга «Байтерек»).

Чем богаты

Некоторые банки раскрывают в своих отчетах усредненные сетки заработных плат, что можно только приветствовать. Например, в Жилстрое средний базовый оклад главных менеджеров и специалистов в 2019 году составлял 266 тыс. тенге у мужчин и 242 тыс. у женщин. У руководителей структурных подразделений средний оклад возрастал до 705 тыс. тенге у мужчин и до 805 тыс. тенге у женщин. Наконец, женщины, относящиеся к высшему руководству, зарабатывали в среднем 1,9

млн тенге в месяц, тогда как их коллеги-мужчины – 1,4 млн тенге. Помимо окладов сотрудникам банка выплачивается премия к государственным праздникам, а еще они могут быть премированы по результатам труда. Как сообщили «Курсиву» в пресс-службе Жилстройсбербанка, среднее ежемесячное вознаграждение работников банка в 2019 году составило 538 тыс. тенге.

Банк ЦентрКредит раскрыл размеры окладов в гендерном и региональном разрезе. У работников головного офиса БЦК средний оклад в 2019 году составлял 365 тыс. тенге, причем мужчины зарабатывали заметно больше женщин – 428 тыс. против 312 тыс. тенге. Скорее всего, это объ-

ясняется большим количеством руководящих позиций, занимаемых мужчинами. Оклады в филиалах были существенно ниже (это традиционная практика для всех казахстанских банков) и варьировались в среднем от 207 тыс. тенге в столице до 134 тыс. в Туркестане. У мужчин самый высокий региональный оклад был установлен в Атырау (235 тыс. тенге), самый низкий – в Туркестане (121 тыс.). Женщинам больше всего платили в Нур-Султане (202 тыс. тенге), меньше всего – в Кызылорде (138 тыс.). В целом по Банку ЦентрКредит средний оклад в прошлом году составил 242 тыс. тенге, в том числе у мужчин – 303 тыс. и у женщин – 212 тыс. тенге.

Примеры открытости БЦК и Жилстроя в отношении зарплат – единичные на рынке, остальные банки относят эту информацию к разряду чувствительной. При этом некоторые БВУ сообщают о динамике роста оплаты труда или относительном размере премий. Например, в годовом отчете Халыка говорится, что в марте 2019 года был произведен системный пересмотр должностных окладов работников банка, в результате которого фиксированные оклады выросли в среднем на 15%. По информации Хоум Кредита, темпы роста оплаты труда в 2019 году составили 9% в головном офисе и 3% по массовым позициям. Forte сообщил, что в 2019 году с учетом бонусов сотрудники фронт- и бэк-офиса заработали в среднем 154% и 120% от своих должностных окладов соответственно.

Передумавшие

Некоторые банки, и это тоже можно приветствовать, рассказывают в своих отчетах о причинах увольнений работников. Скорее всего, эта информация берется из так называемых прощальных анкет, которые заполняют сотрудники, покидая организацию. Например, в Сбербанке самой популярной причиной ухода в 2019 году называлось изменение личных обстоятельств (396 случаев, или 40%). В 17% случаев указывалась низкая заработная плата, в 14% случаев – неопределенность или отсутствие перспектив карьерного роста. 4% уволившихся сослались на однообразие и монотонность работы. И в единичных случаях уволившиеся приводили такие экзотические причины, как «плохая организация рабочего места», «большой объем обучающих мероприятий и тестов» и даже «неудовлетворенность курсом банка».

Alibaba и 40 казахстанских поставщиков

Какие товары казахстанские производители предлагают китайскому маркетплейсу

Kursiv Research выделил самые крупные отечественные компании, торгующие на крупнейшей в мире онлайн-платформе Alibaba.com.

Ирина ОСИПОВА

По информации Министерства торговли и интеграции РК (МТИ), 460 казахстанских предприятий продают свою продукцию за рубеж. В числе экспортеров как крупные компании, которые отправляют на внешние рынки нефть, газ, цветные металлы, так и небольшие фирмы – крестьянские хозяйства, индивидуальные предприниматели. Если крупный бизнес торговые связи, как правило, давно наладил, то многие средние и небольшие производственные компании только начинают развивать экспортные поставки и использовать для этого возможности e-commerce. Казахские предприниматели выставляют свою продукцию в основном на Alibaba, eBay, Etsy, Amazon и Wildberries, сообщила пресс-служба МТИ.

Продвижение с поддержкой

В начале 2020 года Министерство торговли и интеграции РК в рамках программы «Школа интернет-экспортера» оплатило аккаунты «золотых поставщиков» на Alibaba.com для 43 казахстанских производителей, поэтому, пожалуй, именно на этой платформе для оптовой торговли товарами B2B отечественные компании представлены сейчас наиболее широко. Международная B2B-платформа Alibaba.com обслуживает миллионы клиентов более чем из 200 стран мира.

На маркетплейсе Kursiv Research определены 114 казахстанских интернет-экспортеров, 46 из них имеют статус «золотых поставщиков».

«Золотой статус» – это платный аккаунт на Alibaba.com, позволяющий компании рассчитывать на комплексное продвижение ее товаров и услуг. Gold Supplier получает повышенный приоритет при внутренней поисковой выдаче, другими словами, при поиске по ключевому слову он окажется выше поставщика с бесплатным аккаунтом. Кроме того, «золотой» продавец может выставлять на продажу неограниченный ассортимент товаров, а также создать свою страничку на движке платформы. Также заплативший за аккаунт поставщик получает доступ к различным внутренним сервисам поддержки маркетплейса (например, к базе публичных запросов, что позволяет анализировать покупательский спрос, и т. д.). Перед присвоением статуса «золотого поставщика» специалисты Alibaba.com проводят верификацию документов компании, то есть покупатели могут быть уверены, что у этого поставщика действительно есть склады или производство, а его компания официально зарегистрирована в своей стране.

На вопрос «Курсива», сколько средств было потрачено из бюджета на оплату 43 «золотых» аккаунтов для казахстанских поставщиков для Alibaba, ответственный секретарь Министерства торговли и интеграции РК **Жанибек Нупиров** не ответил. Сумму средств, выплаченных китайской торговой площадке из бюджета Казахстана, можно приблизительно рассчитать исходя из актуальных тарифов маркетплейса. По оценке Kursiv Research, учитывая, что из 43 компаний пять получили статус премиум (\$4,9 тыс. в год), а остальные – базовый (\$1,9 тыс. в год), общая сумма выплат составила 38,3 млн тенге (по курсу на январь 2020 года). Для расчета были использованы тарифы, указанные на сайте Alibaba.com.

7 октября Министерство торговли и интеграции объявило о старте второй части программы по продвижению казахстанских поставщиков через платформу Alibaba.com. МТИ поможет еще 50 компаниям оформить свои странички на портале.

Что продаем?

Из 46 казахстанских «золотых поставщиков», представленных на Alibaba.com, большинство (45%) предлагает китайским партнерам продукты питания, напитки, сель-

скохозяйственные товары. Ассортимент разнообразен – от пшеницы, макарон, замороженного мяса до маточного пчелиного молочка и радужной форели. Второе место в отраслевой структуре занимают компании, реализующие текстиль, на третьем – предприятия по производству оборудования. Казахстан продает через Alibaba как сырье (уголь), так и высокотехнологичную продукцию с высокой добавленной стоимостью (компьютеры, мобильные маршрутизаторы).

В региональном разрезе больше всего компаний (17) представлено Алматы и Алматинской области. Активно продвигают свои товары столичные производители (10) и предприятия из северных регионов (10).

Рейтинг 10 крупнейших «золотых поставщиков» Alibaba.com из Казахстана был составлен Kursiv Research исходя из данных об объемах выплаченных налогов и долей продаж компаний на внешние рынки. В список вошли только производители.

Первое место занял национальный машиностроительный холдинг Kazakhstan Engineering. Поставщик предлагает покупателям Alibaba.com глубинные насосы, порошковые огнетушители, станки для резки рельсов, блоки питания и спецмашины (грузовики AS-204 с отпаривателем, используемым в нефтепромышленности). Из 26 торговых позиций только у пяти указана цена.

Учредителем холдинга является Министерство индустрии и инфраструктурного развития. В структуре компании более 20 дочерних предприятий. Список всей линейки товаров превышает тысячу пунктов.

«За три месяца с начала функционирования странички нашего холдинга на портале Alibaba.com через этот торговый канал мы получили 19 заявок. Предложения о сотрудничестве были как из Казахстана, так и из других стран – Индии, Китая. Считаю, что данная модель продаж очень эффективная. Но в нашем случае показатели могут быть выше, если заниматься продвижением и реализацией продукции через данный маркетплейс будет не центральный аппарат нашей компании, а непосредственно заводы-производители. Мы рассматриваем возможность передачи аккаунта и субаккаунтов нашим дочерним предприятиям», – комментирует директор департамента гражданских производств и военно-технического сотрудничества АО «Казахстан инжиниринг» **Артур Мосендз**.

Второе место – у крупнейшего в Казахстане предприятия по производству ковров Bal Tekstil. Завод из Шымкента выпускает более 50 наименований ковровых изделий. Мощность – 5 млн кв. м ковров в год. Компания начала свою экспортную историю пять лет назад, когда в 2016 году шведская производственно-торговая группа IKEA предложила руководству ТОО «Бал Текстиль» выпускать ковры для их сети. Сейчас у предприятия заключены договоры с 400 дистрибьюторами, как местными, так и зарубежными.

«Наша продукция в первую очередь ориентирована на внутренний рынок и страны ближнего зарубежья (Киргизия, Таджикистан, Узбекистан), ведь большая часть ковров имеет восточные мотивы в дизайне. Но мы также работаем над созданием коллекций для российского рынка, где цветовые предпочтения и рисунки для российских изделий отличаются. После выхода на Alibaba.com мы увидели заинтересованность от покупателей из стран дальнего зарубежья. Нам писали из арабских стран, Малайзии, Словакии. Но конкретных сделок не было. Возможно, из-за того, что с момента выхода на эту китайскую площадку прошло всего несколько месяцев. Сыграла роль и пандемия, ведь как раз в это время границы между многими странами были закрыты для экспорта», – отмечает начальник отдела продаж ТОО «Бал Текстиль» **Нурали Жумабаев**.

На третьем месте рейтинга – производитель промышленной упаковки из полипропиленовой ткани Kas Khim. 30% всех производимых биг-бегов атырауский завод отправляет на экспорт в страны Восточной Европы. Большая часть

клиентов – казахстанские предприятия из аграрного сектора, горнодобывающей и перерабатывающей промышленности.

Четвертую позицию в рейтинге Kursiv Research отдал Dala-Fruit.kz. Хозяйство-сад площадью свыше 500 га в Туркестанской области пока работает только на внутренний рынок, но в планах компании выход на рынок Китая и арабских стран. Яблочный бизнес вертикально интегрированный: Dala-Fruit.kz яблоки выращивает, хранит во фруктохранилище и перерабатывает – делает сок прямого отжима и пюре.

В центре рейтинга – Prombaza-7 – оптовый поставщик из Костанайской области, предлагающий покупателям различные растительные масла. Почти половина всех продаж компании – экспорт в Восточную Азию и на Средний Восток. Чтобы попасть на рынок КНР, маслозавод из ВКО сертифицировал один из своих продуктов – льняное масло – по китайским стандартам.

Ust-Kamenogorsk Creamery на шестой позиции по объемам налоговых отчислений за прошлый год. Маслозавод из ВКО был в числе лидеров – экспортеров сельхозпродукции по сумме четырех показателей внешнеэкономической деятельности – география, деловая активность, объем операций и диверсификация. Усть-каменогорское подсолнечное масло отправляют покупателям в Узбекистан, Россию, Монголию, Туркмению, Таджикистан, Китай, Афганистан.

На седьмом месте – сельскохозяйственный кооператив (СК) из Павлодарской области Ertys Agro. По объему выручки компания находится в числе средних – до \$5 млн, экспортирует зерно и подсолнечник в страны Восточной Азии.

Заместитель по финансовым вопросам СК **Тимур Аспанов** говорит, что заявок от иностранных покупателей, зарегистрированных непосредственно через данный маркетплейс, еще не поступало. Компанию только недавно включили в список казахстанских поставщиков, делать выводы пока слишком рано.

«Подсолнечник мы экспортировали и в прошлом году, и в этом. Наш товар интересен для Узбекистана, Афганистана. Есть намерение договориться о поставках в Китай. Но для того чтобы продавать зерно в Поднебесную, необходимо пройти сертификацию и получить разрешение. Документы уже подготовлены и отправлены на согласование. Ждем ответа», – поясняет спикер.

Восьмую строчку рейтинга заняла молодая столичная компания Digital System Servis с брендом Cuman, выпускающая различное телекоммуникационное оборудование. На сайте Alibaba.com отечественный производитель выставляет всего один товар – домашний беспроводной маршрутизатор. География покупателей у завода пока неширокая – до 10% продукции отправляется в Восточную Европу.

На девятой позиции предприятие по производству полиэтиленовых изделий Kaz Plast. Международным рынком компания предлагает промышленные контейнеры, детские игровые комплексы и гофрированные трубы с гарантией 50 лет.

«Мы поставляем товар на экспорт в Россию, Кыргызстан. Готовы работать и с дальним зарубежьем и в этом плане надеемся на эффективность глобальных электронных площадок. Это только начало нашей работы по налаживанию торговых связей не с соседями, а с отдаленными регионами. В настоящий момент у нас большая загруженность производства и самый пик сезона. Уверен, что ближе к зиме получим обратную связь от пользователей китайского маркетплейса», – высказывает свое мнение руководитель отдела продаж ТОО «Каз Пласт» **Думан Скаков**.

Последнее место в рейтинге Kursiv Research отдал кондитерской фабрике Sweet Ideas-KZ, которая открылась в Шымкенте всего четыре года назад. Фабрика производит овсяное печенье, пряники и джем в Восточную и Юго-Восточную Азию. Sweet Ideas-KZ – дочернее предприятие ТОО «Мадлен-KZ», сети кофеен родом из Шымкента, которая сейчас также представлена заведениями в Нур-Султане, Алматы и Таразе.

ТОП-10 КАЗАХСТАНСКИХ «ЗОЛОТЫХ ПОСТАВЩИКОВ» ALIBABA.COM

Рейтинг	Компания	Доля продаж в другие страны*	Объем выплаченных налогов в 2019 году**	Есть ли страничка на портале Alibaba.com
26	Kazakhstan Engineering	Восточная Азия – 2,5%	746 млн тенге	Да
29	Bal Tekstil	Восточная Азия – 2,5%	456 млн тенге	Да
3	KasKhim	Восточная Европа – 30%	218 млн тенге	Да
2	Dala-Fruit.kz	Местный рынок – 100%	137 млн тенге	Да
2	Prombaza-7	Восточная Азия – 90%, Средний Восток – 10%	110 млн тенге	Да
1	Ust-Kamenogorsk Creamery	Южная Азия – 10%	110 млн тенге	Да
9	Agricultural production cooperative Ertys Agro	Восточная Азия – 40%	68 млн тенге	Да
1	Digital System Servis	Восточная Европа – 10%	28,4 млн тенге	Да
17	KazPlast	Юго-Восточная Азия – 1%	27 млн тенге	Да
11	Sweet ideas-kz	Восточная Азия – 5%, Юго-Восточная Азия – 5%	17 млн тенге	Да

По версии Kursiv Research
*Данные с портала Alibaba.com
**Информация с сайта Pk.uchet.kz

НЕДВИЖИМОСТЬ

Центральноазиатский «квадрат»

Что происходит на рынках недвижимости Алматы, Нур-Султана, Ташкента и Бишкека

Как пандемия повлияла на инвестпривлекательность недвижимости в мегаполисах Центральной Азии.

Наталья КАЧАЛОВА

Рынки недвижимости всех стран Центральной Азии сейчас находятся под давлением экономического кризиса, вызванного пандемией коронавируса. Но степень этого давления отличается.

Узбекистан, по прогнозам Всемирного банка, сможет избежать рецессии, но темпы роста ВВП снизятся до 0,6% по сравнению с прошлогодним показателем 5,6%. В стране продолжается либерализация экономики, приняты антикризисные меры и получено финансирование со стороны МВФ.

В Казахстане в текущем году ожидается экономический спад на 2,5%. Удерживать на плаву казахстанский рынок жилья помо-

Как следствие, ожидать появления на рынке большого количества новых офисных проектов в ближайшее время не приходится. «Застройщики и девелоперы очень аккуратно делают свои прогнозы и строят планы по введению новых площадей на рынок», — объясняет Куатова.

В Узбекистане развитие сектора офисной недвижимости только началось. Современный офисный рынок страны почти в 15 раз меньше казахстанского и представлен лишь несколькими крупными бизнес-центрами (БЦ) в Ташкенте общей площадью около 150 тыс. кв. м. Некоторые из этих БЦ позиционируют себя как класс А, но, по оценкам аналитиков Colliers, эти объекты не соответствуют высоким офисным стандартам. Ограниченность предложения обуславливает высокую заполняемость офисов — 90–96%.

гаполисе. В отличие от молодой столицы, которая сразу застраивалась современными ТРЦ, в Алматы исторически силен формат базаров.

За первое полугодие 2020 года товарооборот Алматы упал на 30%, Нур-Султана — на 19%. Более половины арендаторов торговых центров (кроме супермаркетов и аптек) испытывают большие трудности из-за остановки торговли на время локдауна. Доходы собственников торговой недвижимости в результате предоставления льготных условий аренды в период локдауна снизились

Наиболее активный рост рынка гостеприимства в странах Центральной Азии наблюдался в Узбекистане. За 2019 год страну, по данным узбекского Госкомстата, посетило 6,7 млн туристов, что на четверть больше уровня 2018 года.

По расчетам Colliers International, гостиничный рынок Ташкента представлен почти двумя тысячами номеров со средней ценой \$172 в сутки за номер. Более половины из них — в категориях upper upscale и

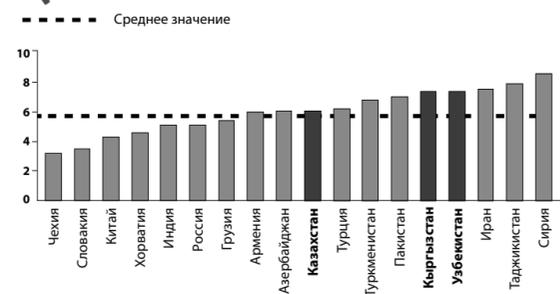
количество сделок за апрель-май упало в 3–3,5 раза по сравнению с прошлым годом. После снятия ограничительных мер активность в продажах и покупках начала восстанавливаться — разрыв с прошлым годом ежемесячно сокращается и за восемь месяцев 2020 года в Нур-Султане количество сделок купли-продажи достигло 74% от уровня прошлого года, в Алматы — 86% от прошлогодних показателей.

Цены на жилье в тенге продолжают расти — за 2019 год рост цен в Нур-Султане и Алматы составил около 10% (в долларах цены стабильны). Причина роста цен в тенге — в высоком спросе, подогреваемом госпрограммами.

из-за ослабления сума и падения доходов населения на фоне коронакризиса. Тем не менее снижения цен на рынке жилья в ближайшее время Colliers не прогнозирует — для столичного города Центральной Азии они находятся на довольно низком уровне. А вот в долгосрочном плане на стоимость квартир, вполне возможно, будут отрицательно влиять подешевевшая нефть, ослабление сума, ухудшение экономической ситуации и снижение доходов населения. И все же, по мнению аналитиков, сегмент жилой недвижимости Ташкента выглядит привлекательным для инвесторов за счет того, что насыщения на рынке пока нет, а обеспеченность жильем населения достаточно низкая — 19 кв. м на человека. Сдерживающим фактором является низкий уровень ипотечного кредитования в стране из-за слабого развития банковской сферы.

Девелоперы Бишкека в 2019 году ввели в эксплуатацию лишь 242 тыс. кв. м жилья. За год объем строительства упал сразу на 41%, а за два года темпы строительства снизились почти в три раза. Обеспеченность жильем в столице Кыргызстана — 13 кв. м на человека.

Экономические риски развивающихся стран



Источник: Colliers International на основании данных Oxford Economics

гают ипотечные госпрограммы, а коммерческой недвижимости — профессиональные участники рынка.

В Кыргызстане ситуация самая сложная — Всемирный банк прогнозирует экономический спад на 5,5%. Еще до коронакризиса в стране случился разрыв платежного баланса в размере около \$400 млн. Несмотря на экстренную помощь МВФ весной 2020 года, экономика страны находится в глубоком кризисе и имеет неопределенные перспективы.

Офисный рынок

Офисный рынок Казахстана сосредоточен в двух городах — Алматы и Нур-Султан. Алматинский рынок офисов классов А и В в первом полугодии 2020 года составил 1,4 млн кв. м, столичный — 0,8 млн кв. м. Исторически алматинский рынок рос эволюционно — вслед за ростом деловой активности и повышением потребности в качественных офисах со стороны международных и крупных местных компаний. Политический центр страны, Нур-Султан, вырос скорее искусственно — за относительно короткий период после получения столичного статуса и перевода из Алматы головных офисов крупных организаций и правительственных компаний. В результате строящихся проектов в Нур-Султане сейчас больше, чем в Алматы, хотя заполняемость даже существующих офисных площадей — ниже.

В Нур-Султане до конца 2020 года ожидается прирост к общему офисному фонду 111,4 тыс. кв. м (+14%) за счет сдачи комплекса «Абу-Даби Плаза», ожидаемый прирост в Алматы — 42 тыс. кв. м (+3%). Заполняемость столичных офисов по итогам первого полугодия — 75% для класса А, 85% — для А+ и 91% — для В, 75% — для В+. Аналогичные цифры для Алматы — 83% (класс А), 89% (класс А+) и 95% (класс В), 70% (класс В+).

Пандемия повлияла на заполняемость офисов в казахстанских мегаполисах — из-за финансовых трудностей и перехода на «удаленку» компании сокращают офисные площади на 15–50%. По оценкам Colliers International, эта тенденция к концу 2020 года приведет к росту вакантности на 10–20%. В профессионально управляемых БЦ ожидается не столь значительное снижение заполняемости — отделы аренды скорее опустят ставки, чем позволят сильно увеличить вакантные площади, считает управляющий партнер Colliers International Баян Куатова.

В 2021 году, после ввода в эксплуатацию Tashkent City, предложение офисных площадей вырастет сразу на 500 тыс. кв. м арендодательской (GVA) или 70 тыс. кв. м арендодательской (GLA), а в 2022 году к ним добавится еще 41 тыс. кв. м GVA (30 тыс. кв. м GLA) БЦ Tashelmash.

По оценкам Баян Куатовой, сейчас хорошее время для того, чтобы начинать девелоперские проекты в узбекской столице. Спикер аргументирует: «Возвратность будет достаточно быстрой, сроки окупаемости меньше, чем на насыщенном рынке Алматы (где средний срок окупаемости — 10 лет — «Курсив»). Но нужно, чтобы проект соответствовал современным трендам и потребностям арендаторов по инфраструктуре, техническому обеспечению и новым требованиям коронавирусного периода».

Офисный рынок столицы Кыргызстана, Бишкека, с 65 тыс. кв. м офисных площадей класса В и В+ значительно уступает не только казахстанскому, но и узбекскому. Основные причины такого положения дел — состояние экономики и малое количество международных компаний в стране.

Торговая недвижимость

Товарооборот крупнейшего мегаполиса и лидера туристического рынка Казахстана — Алматы — в три раза больше среднего по стране. Обеспеченность качественными торговыми квадратами на человека здесь самая высокая — 365 кв. м на тысячу жителей. Аналогичный показатель в Нур-Султане — 343 кв. м на тысячу человек. При этом доля организованной торговли в Нур-Султане — 60%, что в два раза больше, чем в южном ме-

Обеспеченность торговыми площадями, GLA, кв. м/1000 чел.



* Бишкек — нет данных
Источник: исследование PWC, Colliers International

в среднем на 50–70%. «Отложенный негативный эффект влияния кризиса и пандемии (на торговые центры — «Курсив») будем наблюдать в течение пары лет», — считает Баян Куатова. По ее мнению, сроки запуска новых проектов в ближайшие два-три года могут сдвинуться из-за сложностей финансирования и прогнозирования количества игроков, которые выживут после кризиса.

На растущем узбекском рынке ситуация чуть более позитивная. В Ташкенте, с населением более 3 млн, обеспеченность торговыми площадями в 10 раз уступает казахстанским мегаполисам. Поэтому аналитики Colliers прогнозируют продолжение активного роста строительства концептуальных торговых центров в узбекской столице. В то же время эксперты не берутся прогнозировать, как быстро в Ташкенте построят современные проекты, а новые международные ретейлеры зайдут на узбекский рынок, учитывая низкий уровень жизни населения и влияние коронакризиса.

Рынок торговой недвижимости Бишкека развит очень слабо и представлен единичными торговыми центрами, а также торговыми домами коридорного типа, разбитыми на бутики. Закрытые границы еще больше снизили товарооборот и привели к серьезным потерям у игроков рынка. Потенциальным инвесторам в недвижимость аналитики Colliers International советуют запастись терпением и дождаться, когда компании, оказавшиеся в затруднительном финансовом положении, начнут выставлять на продажу ликвидные объекты коммерческой недвижимости с хорошими скидками.

Отельная недвижимость

Рынок гостиничной недвижимости Алматы демонстрировал рост на протяжении последних трех лет, удвоив за этот период количество мест размещения. Лидерами на рынке были ориентированные на иностранных туристов отели 5* и 4* с загрузкой около 38%. В Нур-Султане гостиничный рынок достиг насыщения со средней загрузкой 33% еще до наступления пандемии. Закрытые границы и череда локдаунов снизили показатели загрузки отелей, особенно высшей категории, до минимума. И такая тенденция, считают в Colliers, продолжится в ближайшие годы, так как фокус туротрасли будет сосредоточен на внутреннем рынке. В результате на восстановление отрасли может уйти несколько лет.

upscale (Hyatt Regency, Hilton Tashkent City, Wyndham Tashkent и так далее), еще треть — местные несетевые отели, а остальные — международные сетевые отели среднего класса. Средневзвешенный уровень заполняемости — 60–65%, а в пик сезона в столице Узбекистана сложно найти свободный номер.

Решая проблему нехватки номерного фонда, в 2019 году правительство запустило программу субсидирования строительства самых востребованных отелей 3* и 4* — до 2022 года государство будет покрывать расходы застройщиков в размере \$4,2 тыс. за номер в отеле 3* или \$6,8 тыс. для 4*. За три года количество гостиниц в стране планировали увеличить вдвое — до 2,4 тыс., а номерной фонд — до 50 тыс. Рынок отельной недвижимости Узбекистана в сегменте 3–4* имеет наибольший потенциал развития и инвестиционную привлекательность в Центральной Азии, но в условиях пандемии его сроки восстановления прогнозировать сложно.

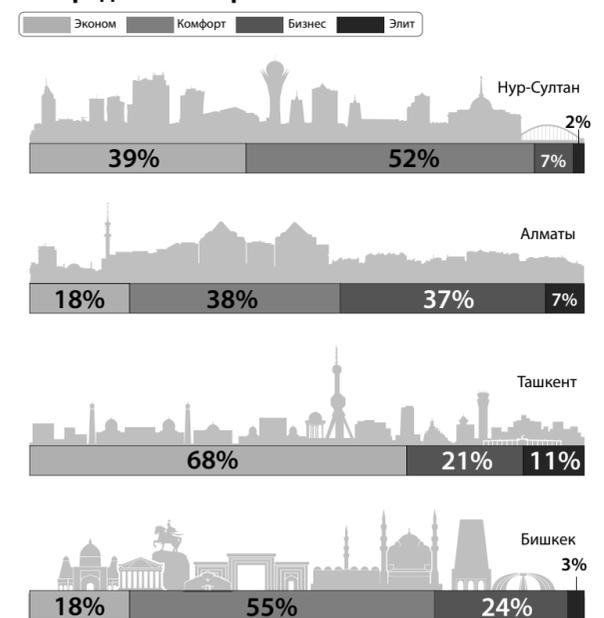
Обеспеченность номерным фондом в Бишкеке, по данным Colliers, достаточно высокая, средняя загрузка — до 30%. Средняя стоимость номера в отеле 4* — \$200 в сутки. Аналитики отмечают, что на рынке есть место лишь для концептуально сильных проектов международных сетей.

Жилая недвижимость

На объемах ввода жилья в эксплуатацию кризис пока не отразился — рыночные изменения будут видны в статистике через три-четыре месяца. В Нур-Султане с населением 1,1 млн человек за 2019 год было введено 1,8 млн кв. м. В Алматы — 2,3 млн кв. м на 1,9 млн человек. Обеспеченность жильем в столице — 30,5 кв. м на человека — выше, чем в Алматы — 28 кв. м на человека. Коэффициент доступности жилья показывает, что с учетом доходов населения и цен в Нур-Султане среднестатистический житель сможет накопить на квартиру за 7,16 лет, а в Алматы на это уйдет 8,14 лет.

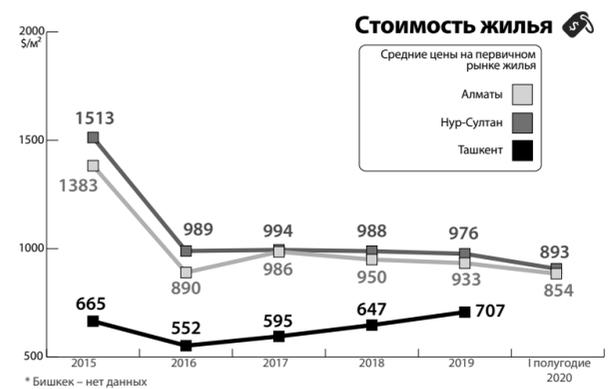
Существующие государственные жилищные программы позволяют покупателям получать кредиты на льготных условиях и оживляют рынок — объем ипотечного кредитования за 2019 год вырос на 57% в Нур-Султане и на 56% в Алматы, при этом количество сделок купли-продажи за тот же период в Нур-Султане увеличилось на 10%, а в Алматы — на 35%. Сделки совершались даже во время карантина, хотя и в меньшем объеме. По данным Комитета по статистике МНРК,

Распределение первичного жилья по классам



Источник: Colliers International

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»



* Бишкек — нет данных

Источник: Colliers International

В ближайшие полгода аналитики Colliers не видят предпосылок для снижения стоимости жилья в национальной валюте. За продолжение роста цен говорит и новое решение правительства о возможности использования для покупки жилья части пенсионных накоплений, которую получают около 100 тыс. вкладчиков ЕНПФ. По итогам первого полугодия 2020 года средняя стоимость квадрата в новостройке Нур-Султана была на уровне \$893, Алматы — \$854. В Ташкенте объемы ввода жилья в эксплуатацию в 2019 году — 1,3 млн кв. м на 3 млн жителей. Долларовые цены на жилье в столице за последние три года росли на 8–9% в год и к концу 2019-го достигли уровня \$707 за квадратный метр. В 2020 году запланированные рост и развитие рынка замедлились

Аналитики Colliers International прогнозируют, что в результате коронакризиса долларовые цены на недвижимость в Бишкеке упадут на 10–20%. Причина — глубокий экономический кризис и сокращение доходов населения. «Кыргызстанский рынок недвижимости на каждое падение сома к доллару реагирует одинаково. Люди бросаются покупать квартиры на вторичном рынке, чтобы сберечь накопления от обесценивания. Если в конце февраля 2020 года покупатель, у которого есть \$35–40 тыс., мог приобрести хорошую однокомнатную квартиру в Бишкеке, то после карантина он сможет купить уже двухкомнатную», — говорит Баян Куатова.

Материал подготовлен при поддержке Colliers International.

Заклятые конкуренты

Самые известные противостояния автоконцернов

Вечный двигатель развития автомобильной отрасли – это конкуренция. Автоконцерны готовы соперничать до последнего, ведь на кону миллиардные прибыли и почетное место в поп-культуре. Именно поэтому «битвы брендов» превращаются в захватывающие истории, за которыми крайне увлекательно наблюдать.

Николай ИВАЩЕНКО

Никола против Tesla

Наверное, величайший изобретатель Никола Тесла сильно бы удивился, узнав он о противоборстве двух частей своего имени. К Илону Маску и его компании «Тесла», производящей электромобили, можно относиться по-разному, но факт остается фактом – бизнесмен круто изменил современную автоиндустрию, показав реальность электрификации транспорта. А лавры одного, как известно, не дают покоя всем остальным.

Компания Nikola, работающая над созданием электрогрузовиков, появилась в 2014 году усилиями амбициозного американца Тревор Милтона. Пользуясь методами Маска, он создал ажиотаж вокруг проекта, ворвался на биржу – и к февралю 2020-го капитализация компании достигла \$20 млрд. При этом «Никола» пока не выпустила и не продала ни одной серийной машины.

Милтон сделал ставку на электрификацию грузового транспорта. Но не с помощью батарей, как у «Теслы», а благодаря водородным генераторам. Считается, что такая система намного легче и компактнее, да и заправиться водородом гораздо быстрее, нежели пополнить заряд аккумуляторов. Следуя рецептам Маска, Милтон обещает развивать заправочную сеть.

Первое столкновение автокомпаний произошло в 2018-м. Nikola обвинила «Теслу» в плагиате дизайна их водородного грузовика. Дескать, с него скопирован тесловский Semi, потому, господин Маск, извольте выложить \$2 млрд за нарушение патентных прав. Платить основатель «Теслы» не стал, назвав обвинения абсурдными.

Но Nikola не отступила. Компания объявила о создании первой легкой модели – пикапа Badger. Очевидно, 460-сильный водородно-электрический автомобиль противопоставляется шумевшему Cybertruck. Подчеркивая серьезность намерений, Nikola продала часть акций гиганту «Дженерал Моторс», намереваясь использовать мощности и технологии концерна.

Однако беда пришла откуда не ждали. В начале сентября 2020-го компания Hindenburg Research, один из акционеров Nikola, заявила, что Тревор Милтон «многократно обманывал клиентов, партнеров и инвесторов». К примеру, в 2018 году Nikola показала в рекламном ролике грузовик, якобы движущийся на водородном топливе, хотя на самом деле машину просто скатали с холма, заявил акционер. Hindenburg Research также утверждала: у нее есть «обширные доказательства» того, что технология Nikola была куплена у другой компании. На этом фоне Тревор Милтон ушел с поста исполнительного председателя. Совет директоров компании назначил на место Милтона бывшего вице-председателя General Motors и члена совета директоров Nikola Стивена Гирски. Похоже, что Nikola пока не собирается уходить с арены автомобильных битв.



Фото: Eric Liu

Ford против Ferrari

Рассказанная Голливудом история о жестком противостоянии американского «Форда» и итальянской «Феррари» – яркий пример того, как интересы компании и рациональность отступают перед честолюбием и жаждой мести. Фильм довольно достоверно обрисовал те события, поэтому вспомним лишь основные вехи.

В начале 1960-х Генри Форд II, внук того самого Генри Форда – основателя автокомпании, понял, что его бренду остро не хватает спортивности, которая так ценилась новым поколением покупателей. Продажи падали, конкуренты давили, знаменитый «Мустанг» еще только разрабатывался. Поправить дело могла быстрая и красивая модель, но ее у «Форда» не было. Тогда взор американского магната пал на итальянский «Феррари»: не лучше ли купить производителя спорткаров вместе со всеми наработками, чем годами изобретать велосипед? К тому же «жеребцы» итальянской марки уже были знамениты на весь мир, а болиды «Феррари» неизменно доминировали в престижнейшей гонке «24 часа Ле-Мана».

И все действительно шло к поглощению «Феррари»: финансы итальянцев пели романсы. Но Энцо Феррари, основатель автоконцерна, не был бы собой, не проверни он хитрый трюк. Когда оставалось только расписаться в договоре и получить от Форда \$10 млн (огромные в то время деньги!), старик вдруг «врубил заднюю». Его не устроил пункт о передаче Форду контроля над финансами «Феррари», что отобрало бы у основателя марки право распоряжаться гоночной командой. Попутно Феррари назвал концерн «Форд» мерзкой фабрикой, где лепят мерзкие автомобили, а самого Генри II – недостойным имени деда.

Вся эта сцена была продуманным фарсом. Вскоре после отказа Форда «Феррари» вошла в состав «Фиата». Американцы, получившие вторую оплеуху, поняли: хитрец Энцо не собирался кооперироваться с «Фордом», он лишь играл на нервах «Фиата», выбивая для себя условия получше.

Обиде и негодованию Форда не было предела. Он вознамерился бить Феррари по больному – на гоночных трассах. Для этого британское подразделение «Форда» создало модель GT40. Машина вышла быстрой, но плохо управляемой и ненадежной. В результате «Ле-Ман» 1964 и 1965 годов вновь остался за «Феррари».

После этих поражений к делу привлекли гуря автоспорта Кэрролла Шелби и его друга, талантливого гонщика Кена Майлза. Они и их помощники сотворили настоящее чудо! Переработанный в рекордные сроки GT40 наконец получил адекватные тормоза, улучшенную аэродинамику и модернизированную подвеску.

Триумф был абсолютным. В 1966 году пилоты «Форда» заняли три первых места «Ле-Мана», тогда как ни один «Феррари» не добрался до финиша. Успех повторился в 1967 году, но уже без Майлза – он погиб во время испытаний нового прототипа. Потратив \$25 млн и потеряв прекрасного пилота, Генри Форд II удовлетворил свою жажду мести.

Сейчас две марки уже не противостоят друг другу: «Феррари» выпускает баснословно дорогие суперкары, «Форд» производит миллионы

машин разного класса. Живое напоминание той борьбы – возрожденная в начале нулевых модель GT. 550-сильный автомобиль в деталях повторял стилистику предка: его даже путают с GT40.

Subaru против Mitsubishi

Это японское дерби началось на пыльных раллийных трассах. В середине 90-х прошлого века небольшая «Субару» прославилась на весь мир благодаря британцу Колину Макрею за рулем великолепной Impreza. Синие машины с оппозитными двигателями вмиг стали мечтой каждого второго школьника. Такое положение дел не устроило «Митсубиши», которая ответила финном Томми Мякинемом и легендарным Lancer Evolution. На несколько



Фото: Malcolm Griffiths

лет чемпионат мира по ралли превратился в борьбу двух японских производителей и их технических ухищрений.

С тех пор связка «Субару – Митсубиши» стала нарицательной. Школьники повзрослели и первые накопленные деньги потратили на подержанные Impreza либо Lancer, создав два непримиримых лагеря. Официальные заводские команды ушли из ралли, зато яростный рев «прямотоков» и турбированных моторов стал завсегда на ночных улиц городов. С наматыванием на столбы, полицейскими погонями и прочими прелестями.

Более законопослушные владельцы «Субару» и «Митсубиши» по сей день спорят друг с другом на треках, драг-стрипах и в полупрофессиональных ралли. Эту цивилизованность бы в соцсети и интернет-форумы! Там фанаты двух марок всегда готовы к цифровому кровопролитию. А уж сколько мемов про «стучащие» субаровские моторы и рассыпающиеся коробки «Митсу» – не счесть.

Победитель определится, когда будет разбит последний Lancer и когда в Японии закончатся контрактные моторы на «Субару». Объективно же стоит признать: Lancer Evolution ушел на покой в 2015-м, не оставив наследников. В «Митсубиши» много говорили о новой спортивной модели, но пока дальше слов не ушли. Зато WRX STI (преемник спортверсий Impreza) живет и здравствует, готовясь к смене поколений.

Все против всех

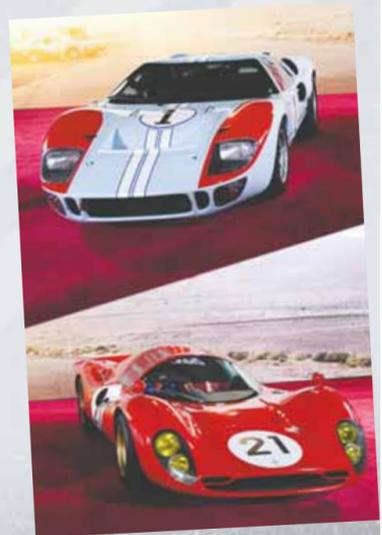
Любой рассказ о конкуренции автоконцернов будет неполным без упоминания

Большой немецкой тройки. «Ауди», БМВ и «Мерседес-Бенц» – классические соперники, борющиеся за состоятельных клиентов на самом остром моды и технологий. Так повелось, что на «мерсовский» ML баварцы отвечают своим X5, им вдогонку пускается Q7 из Ингольштадта. У вас система полного привода Quattro? Получите Xdrive и 4Matic, распишите и придумайте что-то круче.

Кроме чисто технического противостояния, немецкие концерны схлестнулись в рекламной войне. Первым залпом стал постер с упомянутыми X5 и ML: на нем БМВ в облике гепарда преследует жертву – раскрашенный под зебру «Мерседес». Следом – еще одна провокация с подписью «Мерседес» тоже может доставлять удовольствие от вождения». Подвох в том, что картинка изображала грузовик-автобус марки «Мерседес», везущий сразу семь БМВ третьей серии.

Доставалось и «Ауди». В 2006-м БМВ сострила очередной постером, надпись на котором гласила: «Поздравляем «Ауди» со званием лучшей машины Южной Африки. От лучшего автомобиля мира 2006 года». Ингольштадцы с ответом не тянули: «Поздравляем БМВ со званием лучшего автомобиля мира. От шестикратного победителя «Ле-Мана» в 2000–2006 годах». Кстати, маркетологам «Ауди» так понравилась троллить оппонентов, что они и сами начали регулярно задирают конкурентов: то в рекламном видео пожелают спокойной ночи «Мерседесу», то предложат чехол с изображением Audi R8 для владельцев БМВ.

Понятно, что и «Мерседес» не хотел казаться той самой загнанной зеброй. Например, когда в 2016-м БМВ отмечала столетие, штутгартцы отправили ей пару занимательных открыток. На одной из них были поздравления «от лидера в производстве люксовых авто», вторая благодарила БМВ за сто лет конкуренции. Опять же не без иронии: «Предыдущие 30 лет были скучными», а это не очень тонкий намек на то, что «Мерседес» создан на три десятилетия раньше БМВ.



Коллаж: Вадим Кватковский