№40 (864), ЧЕТВЕРГ, 26 НОЯБРЯ 2020 г.

КУРСИВ

QR-новости

Бесконтактные новости

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
СТАВКА ПОД ДАВЛЕНИЕМ
стр. 3

ТЕХНОЛОГИИ:
РАЗРАБОТКА НА АУТСОРСЕ
стр. 4

НЕДВИЖИМОСТЬ:
КТО ВЛАДЕЕТ КРУПНЫМИ РЫНКАМИ АЛМАТЫ
стр. 11

LIFESTYLE:
КАК ОБУВЬ ОВЦЕВОДОВ И СУМКИ КОНДУКТОРОВ СТАНОВЯТСЯ БЕСТСЕЛЛЕРАМИ
стр. 12

kursiv.kz kursiv.kz kursivkz kursivkz kursivkz

И юный октябрь позади

В октябре банковский сектор РК перевалил отметку в 30 трлн тенге по величине активов, что выглядело символичным в канун дня рождения нацвалюты и профессионального праздника финансистов. А вот доля кредитов в активах БВУ продолжила падать, составив 51% по итогам десяти месяцев против 55% на начало года. В январе – октябре активы сектора росли почти в три раза быстрее, чем ссудный портфель. У пяти системно значимых игроков, в том числе у сливающихся Jýsan и АТФ, объемы кредитования с начала года снизились.

Виктор АХРЁМУШКИН

Активы

Как свидетельствует октябрьская статистика Нацбанка, совокупные активы БВУ на 1 ноября достигли 30,2 трлн тенге. С начала года показатель вырос на 12,8%, в том числе в октябре к предыдущему месяцу активы увеличились на 1,07%, или на 313 млрд тенге.

Пятерка крупнейших банков представлена Халыком, Сбербанком, Kaspi, Forte и БЦК (см. инфографику). Потенциально на третью строчку в этом списке претендует Jýsan, заявивший о покупке АТФ. Активы объединенного банка по состоянию на 1 ноября составили бы 2,88 трлн тенге – на 300 млрд больше, чем у Kaspi. При слиянии этот показатель может уменьшиться (например, за счет очистки портфеля от безнадежных займов). Но вряд ли активы объединенного банка просядут настолько, что не позволят ему превзойти Kaspi по размерам. Другой вопрос, как долго Jýsan сможет удерживать за собой доставшееся ему место в тройке лидеров, то есть насколько эффективна будет его бизнес-модель органического роста по сравнению с ближайшими конкурентами.

Лидерами по наращиванию активов в абсолютном выражении стали Халык (+873 млрд тенге с начала года), Сбербанк (+713 млрд) и Kaspi (+417 млрд). Самые быстрые темпы роста, если рассматривать только игроков из периметра AQR, демонстрируют ВТБ (+61%), Сбербанк (+32%) и RBK (+30%).

У двух из 14 участников AQR активы по итогам десяти месяцев сократились. В Хоум Кредите снижение с начала года составило 51 млрд тенге, в АТФБанке – 117 млрд. Также АТФ стал худшим по динамике изменения активов в октябре (–62 млрд тенге к сентябрю). В Евразийском банке активы за последний отчетный месяц уменьшились на 54 млрд, в Хоум Кредите – на 11 млрд.

> стр. 7

Фото: Depositphotos/robert_g

Антивирусная база

Когда в Казахстане начнет работать завод по производству вакцины от коронавируса.

Юрий МАСАНОВ

По данным Всемирной организации здравоохранения, в мире насчитывается 212 вакцин-кандидатов против коронавирусной инфекции. Из них только 48 находятся на стадии клинических испытаний, в это число входит казахстанская инактивированная вакцина QazCovid-in. Ее разрабатывает Научно-исследовательский институт проблем биологической безопасности (НИИ ПББ) Министерства образования и науки Казахстана.

Заводской масштаб

НИИ базируется в поселке Гвардейском Жамбылской области. В апреле правительство из своего резерва выделило 685,9 млн тенге акимату Жамбылской области на разработку проектной документации и начало строительства биофармацевтического завода на территории НИИ.

12 июня стало известно о старте строительства завода. Предприятие будет выпускать иммунобиологические лекарственные препараты по международному стандарту надлежащей производственной практики (GMP), в том числе и вакцину против коронавирусной инфекции. Мощность завода – до 60 млн доз вакцин в год.

> стр. 2

По разным корзинам

Какими рынок видит управляющих пенсионными деньгами

С 2021 года казахстанцы смогут передавать часть своих пенсионных накоплений в доверительное управление частным компаниям. Законопроект с соответствующими поправками мажилис парламента 24 ноября принял во втором, окончательном, чтении.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Агентство по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) готовит дополнительные требования к компаниям, которым доверят управление пенсионными активами казахстанцев. Какими видят эти критерии сами участники рынка – в материале **«Курсива»**.

Made in Kazakhstan

Важно, чтобы компании, привлекаемые для управления пенсионными активами, были казахстанскими, считает директор управления по работе на рынке акций ИК «Ренессанс Капитал» **Максим Орловский**. «Привлекая международных управляющих, вы берете опыт, но отдаете деньги другим людям. Не создается никакой экспертизы внутри страны, а важно ведь создать эту экспертизу и развить ее», – подчеркнул он.

Представители АРРФР в комментарии изданию отметили, что возможность передачи гражданами своих пенсионных накоплений в управление иностранным компаниям не предусматривается. Вкладчики, у которых пенсионные накопления выше минимального порога достаточности, смогут переводить их в доверительное управление только в частные казахстанские управляющие компании. Это будут действующие управляющие инвестиционным портфелем, имеющие лицензию регулятора.

В комментарии представители агентства также перечислили набор квалификационных требований к управляющим компаниям, таких как: достаточность капитала, наличие необходимого опыта управления активами клиентов, отсутствие убыточной деятельности, наличие в штате квалифицированных сотрудников и другие. Эти критерии будут изложены в нормативно-правовых актах, которые регулятор уже разработал и обсуждает с рынком.

> стр. 5

Алмас Абдыгаппаров:

«Esentai City – это новая современная локация в Алматы, где происходит культурная и общественная жизнь»

> стр. 10

За счет каких проектов будет расти производство товарного газа

Рост потребления газа на внутреннем рынке подталкивает республику к строительству новых газоперерабатывающих мощностей, это позволит стране не сокращать экспорт сырья.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

В 2019 году добыча в Казахстане, по данным Минэнерго, составила 56,4 млрд кубометров газа. 40% сырого газа на переработку не поступает, а закачивается в пласт, чтобы поддержать высокий уровень производства сырой нефти. Из 33 млрд кубометров произведенного товарного газа три кубометра идут на собственные технические нужды. Итого объем товарного газа для реализации в 2019 году составил 30 млрд кубометров, из которых 16,3 млрд остались внутри страны, а 13,7 млрд ушли на экспорт.

Новые и потенциальные потребители

За пять лет, с 2015 по 2019 год, внутреннее потребление товарного газа в Казахстане увеличилось на 35%, с 12,1 до 16,3 млрд кубометров в год. В Министерстве энергетики такой тренд связывают в первую очередь с газификацией регионов, которая дает прирост потребления примерно на 1,5–2% в год.

Еще одна категория потребителей, которая появилась в последние годы, – химические и промпроизводства, которые переводят свои мощности с угля на газ. Например, частично переводит производство с мазута на газ металлургический комбинат «АрселорМиттал» в Темиртау, чтобы сократить выбросы в окружающую среду.

> стр. 9

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

2 000005 032011 34020

18+

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Фото: Shutterstock/Vladimir Tretyakov

Антивирусная база

> стр. 1

Строительно-монтажные работы планируют завершить в декабре нынешнего года, уже подведены все инженерные коммуникации. Начнет свою работу завод в I квартале 2021 года.

Как сообщили **«Курсиву»** в НИИ ПББ, непосредственным заказчиком строительства является Министерство образования и науки, застройщиком – ТОО «Ка-Строй ЛТД». Сотрудники НИИ не стали отвечать на вопрос, сколько стоит возведение завода, перенаправив редакцию в акимат Жамбылской области. Однако ни администрация региона, ни МОН, ни застройщик не были доступны для комментариев.

Информации о тендере на возведение биофармацевтического завода в открытых данных редакция издания не обнаружила.

Судя по данным на goszakup.gov.kz, НИИ ПББ закупает оборудование, которое, скорее всего, будет использоваться на новом предприятии. **«Курсив»** изучил тендеры на сумму свыше 10 млн тенге, которые проводил НИИ с начала 2020 года. Таких тендеров было 76. Среди них – закупка лабораторного оборудования почти на 193 млн тенге, производственной линии для розлива жидкости во флаконы объемом 2, 5, 10, 50 и 100 мл – на 74,5 млн тенге, синтезатор ДНК/РНК – на 34,8 млн тенге, семи низкотемпературных морозильников – на 48 млн тенге.

Для сравнения: за весь 2019 году институт провел всего шесть закупок на сумму свыше 10 млн тенге. НИИ покупал сено, сельхозживотных, ампулы и раствор натрия хлорида.

16 ноября на совещании по мерам противодействия распространению коронавирусной инфекции министр здравоохранения **Алексей Цой** рассказал, что из резерва правительства потратят 47 млрд тенге на вакцинацию 3,6 млн казахстанцев из так называемых групп риска по коронавирусной инфекции.

«Ориентировочно (казахстанская – **«Курсив»**) вакцина будет недорогой. Как нам заявляли, себестоимость будет порядка двух-трех долларов», – отмечал Алексей Цой 14 октября на пресс-конференции.

Для вакцинации одного человека требуется две дозы QazCovid-in, соответственно, стоимость вырастает до $4–6, или 1700–2500 тенге по курсу на 25 ноября.

Производство отечественной вакцины начнут только после успешного завершения клинических испытаний, проверки на безопасность и качество. Алексей Цой сообщил, что вторая фаза испытаний должна закончиться 17 ноября, однако официальных сообщений об этом на момент подготовки публикации не было. Третья фаза продлится до конца апреля 2021 года.

Из России – с вакциной

В Казахстане также собираются производить российскую вакцину от коронавируса. В августе председатель правления фонда «Самрук-Казына» **Ахметжан Есимов** рассказал президенту **Касым-Жомарту Токаеву** о планах «по созданию производства вакцины от коронавируса совместно с Россией».

11 ноября пресс-служба Кремля сообщила, что Токаев и **Путин** обсуждали «планы по организации совместного производства вакцин на территории Казахстана». 16 ноября на совещании по противодействию коронавирусной инфекции глава Казахстана заявил, что договоренность о строительстве завода по производству российской вакцины уже достигнута.

«Полагаю, что этот завод лишним не будет, поскольку следующий год будет «ударным» в борьбе против коронавируса. Нам нужна вакцина. Правительство уже приступило к переговорам о привлечении инвестиций в этот нужный проект», – сказал Касым-Жомарт Токаев.

Однако в Министерстве индустрии и инфраструктурного развития и фонде «Самрук-Казына» **«Курсиву»** сообщили, что поручений по этому вопросу пока не поступало.

Казахстан и Россия в августе договорились о поставках «Спутник V» – первой в мире официально зарегистрированной вакцины от коронавируса. Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) должен выделить гарантированный объем вакцины после прохождения всех стадий испытаний. Российские СМИ со ссылкой на сотрудника Национального исследовательского центра эпидемиологии и микробиологии имени Гамалеи (разработчик «Спутник V») **Анатолия Альтштейна** сообщали, что себестоимость вакцины составляет около 700 рублей, или около 3,9 тыс. тенге по курсу на 25 ноября.

Можно предположить, что в Казахстане будут выпускать именно «Спутник V», а партнером с российской стороны станет РФПИ. Эта структура уже занимается реализацией подобных проектов за рубежом. Например, 13 ноября было объявлено о договоренностях фонда с GL Rapha, одной из ведущих компаний Южной Кореи в области биотехнологий, по производству в этой стране более 150 млн доз вакцины «Спутник V». Стороны намерены запустить производство в декабре текущего года и начать экспорт вакцины в январе 2021 года.

«Курсив» связался с РФПИ для получения информации по возможной организации производства вакцин в Казахстане, но в фонде от комментариев по проекту воздержались.

Казахстанские производители масок просят отменить запрет на экспорт

Казахстан с начала года запретил экспорт средств индивидуальной защиты (СИЗ). Отечественные фармассоциации просят ввести экспортные квоты – склады производителей затоварены масками.

Ульяна ФАТЬЯНОВА

Правительство Казахстана запретило выдавать разрешения на вывоз СИЗ за пределы страны 29 января 2020 года. Под приказ попали респираторы, защитные очки, противочумные костюмы I-II типов, медицинские маски, халаты, перчатки. Этот запрет все еще действует – он бессрочный и может быть отменен только другим приказом.

Ассоциация поддержки и развития фармацевтической деятельности РК, которая объединяет более 100 компаний фармацевтического рынка, намерена обратиться в Агентство по защите и развитию конкуренции за разрешением на квотированный экспорт. Организация просит дать казахстанским производителям СИЗ возможность продавать за рубеж 30% от общего объема своей продукции.

Запрет был актуален, когда в стране не хватало масок, считает президент ассоциации **Марина Дурманова**. Сейчас Казахстан производит и хранит достаточное количество СИЗ для бесперебойного обеспечения населения во время второй волны. «Чтобы справиться с весенним дефицитом, государство разрешило открывать производства без получения лицензии на фармацевтическую деятельность и ввело ускоренную экспертизу при регистрации медизделий – для отечественных товаропроизводителей она занимала буквально три дня. Сейчас у нас на рынке порядка 10 производителей. Они выпускают достаточное количество продукции», – говорит Дурманова.

На заседании правительства в конце октября глава МИИР **Бейбут Атамкулов** озвучивал, что ежедневно казахстанские компании выпускают 900 тыс. масок и 330 тыс. пар перчаток. Производственные мощности позволяют увеличить их количество до 1,2 млн и 530 тыс. соответственно. На складах есть запас в 18 млн масок и 7 млн пар перчаток.

До пандемии 10% продукции ТОО «Dolce» уходило на экспорт в страны Центральной Азии и России. Сейчас на складах компании лежит более 10 млн масок. «Разрешение на экспорт позволит зарабатывать. За карантин мы в шесть раз увеличили производительность, и важно, чтобы завод не стоял – от объемов зависят оклады 500 наших сотрудников. Мы хотим наращивать производство и дальше, создавать новые рабочие места. А сейчас завод работает на 50–60% своей мощности», – говорит владелица компании **Елена Ли**.

«Запрет на экспорт оказывает влияние на работу отечественных товаропроизводителей, поскольку он по своей сути является антирыночным и не позволяет производителям получать валютную выручку и хотя бы частично компенсировать валютные риски, связанные с закупом сырья», – считает директор департамента медицинских услуг НПП «Атамекен» **Назгуль Кабдрахманова**. Предложение об отмене запрета на экспорт СИЗ от НПП ушло в Минздрав и правительство.

Умные технологии для модернизации энергетической системы РК

Общемировая практика наглядно демонстрирует, что в современных реалиях цифровизация играет все более важную роль в развитии экономики всех стран мира.

Куаныш БЕКТЕМИРОВ, председатель правления АО «Энергоинформ»

Айнаш КЕНЖИБАЕВА, ведущий специалист департамента продаж и управления договорами АО «Энергоинформ»

В Казахстане также развитию цифровизации уделяется достаточно большое внимание. Утверждена и реализуется государственная программа «Цифровой Казахстан», целью которой является ускорение темпов развития экономики страны и улучшение качества жизни населения за счет использования цифровых технологий в среднесрочной перспективе, а также создание условий для перехода отечественной экономики на принципиально новую траекторию, обеспечивающую создание цифровой экономики будущего в долгосрочной перспективе.

Программа в числе прочих ставит задачу по цифровизации промышленности и электроэнергетики, в рамках которой АО «KEGOC» реализует проект «Внедрение централизованной системы противоаварийной и режимной автоматики управления режимами работы Единой электроэнергетической системы (ЕЭС)». Он состоит из двух компонентов: «Централизованная система противоаварийной автоматики (ЦСПА)» и «Система автоматического регулирования частоты и мощности (АРЧМ)».

Реализация этих проектов направлена непосредственно на выполнение поручения президента **Касым-Жомарта Токаева** по модернизации энергетической системы Казахстана путем освоения современных, умных технологий. В частности, построение интеллектуальных сетей (Smart Grid), элементами которой и будут ЦСПА и АРЧМ.

Запуск первого компонента (ЦСПА) позволит настроить противоаварийные процессы в энергосистеме Казахстана в режиме реального времени без вмешательства персонала, с переходом с местного на централизованное противоаварийное управление. Это поднимет надежность работы ЕЭС на совершенно иной уровень.

Реализация второго проекта (АРЧМ) автоматизирует регулирование частот и мощностей с целью свести к нулю отклонений сальдо перетоков мощности от плановых значений на границе ЕЭС Казахстана и ЕЭС России. Это уменьшит отклонения планового баланса генерации и потребления и даст возможность избежать дополнительной загрузки транзитной сети неплановыми перетоками мощности.

Примечательно, что к осуществлению вышеназванных проектов KEGOC не привлекает сторонние подрядные организации, а опирается исключительно на свои активы. Эти технологически сложные проекты реализует дочерняя компания АО «KEGOC» – АО «Энергоинформ».

Персонал «Энергоинформ» имеет значительный опыт в области информационно-телекоммуникационных технологий: проектирования, внедрения и монтажа, наладки и эксплуатации современных информационных систем управления и аппаратно-программных комплексов на предприятиях энергетической отрасли и специализированных IT-решений.

Введение в эксплуатацию ЦСПА и АРЧМ также значительно повысит компетентность АО «Энергоинформ», так как до сих пор ни одна организация не внедряла подобные системы. И компания с честью справляется с поставленной задачей. Реализация проектов вышла на финишную прямую. Проект «Централизованная система противоаварийной автоматики» по плану будет завершен в конце ноября 2020 года, а проект «Система автоматического регулирования частоты и мощности» – в начале 2021 года.

Стоит отметить, что реализация таких сложных информационно-телекоммуникационных технологий стала наглядным свидетельством высокой квалификации персонала АО «Энергоинформ» и вызвала доверие со стороны крупных отраслевых заказчиков. В частности, АО «Энергоинформ» заключило договор по внедрению системы АРЧМ с энергопроизводящими организациями Казахстана, в числе которых АО «Мойнакская ГЭС имени У.Д. Кантаева» и ТОО «Экибастузская ГРЭС-1 имени Булата Нуржанова».

Фото предоставлено АО «KEGOC»

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

Генеральный директор/ Главный редактор: Марат КАИРБЕКОВ m.kairbekov@kursiv.kz
Редакционный директор: Александр ВОРОТИЛОВ a.vorotilov@kursiv.kz
Выпускающий редактор: Татьяна НИКОЛАЕВА t.nikolaeva@kursiv.kz
Выпускающий редактор сайта: Татьяна ТРУБАЧЕВА t.trubacheva@kursiv.kz
Редактор отдела «Финансы»: Виктор АХРЁМУШКИН v.akhremushkin@kursiv.kz
Редактор отдела «Недвижимость»: Наталья КАЧАЛОВА n.kachalova@kursiv.kz
Редактор отдела «Фондовый рынок»: Динара БЕКМАГАМБЕТОВА d.bekmagambetova@kursiv.kz
Специальный корреспондент по международным рынкам: Павел НОСАЧЁВ p.nosachev@kursiv.kz
Редакция: Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ, Ирина ОСИПОВА, Ульяна ФАТЬЯНОВА, Жанболат МАМЫШЕВ, Анастасия МАРКОВА, Юрий МАСАНОВ
Корректура: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Татьяна ТРОЦЕНКО, Елена ШУМСКИХ
Бильд-редактор: Илья КИМ
Верстка: Мадина НИЯЗБАЕВА, Елена ТАРАСЕНКО
Дизайнер: Гамаль СЕЙТКУЖАНОВ
Фотографы: Аскар АХМЕТУЛЛИН, Офелия ЖАКАЕВА
Коммерческий директор: Анастасия БУНИНА Тел.: +7 (701) 989 85 25 a.bunina@kursiv.kz
Руководитель по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ Тел.: +7 (707) 950 88 88 s.agabek-zade@kursiv.kz
Нач. отдела распространения: Ренат ГИМАДДИНОВ Тел.: +7 (707) 766 91 99 r.gimaddinov@kursiv.kz
Представительство в Нур-Султане: РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1, БЦ «На Водно-зеленом бульваре», ВП-80, 2 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 «Дәуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 10 000 экз.
Информационная продукция данного печатного издания предназначена для лиц, достигших 18 лет и старше

Ставка под давлением

Национальный банк 14 декабря объявит свое последнее в этом году решение по базовой ставке. Глава Нацбанка Ерболат Досаев на прошлой неделе, 19 ноября, заявил, что с учетом текущего уровня инфляции не видит оснований для смягчения денежно-кредитной политики. Опрошенные «Курсивом» по этому вопросу аналитики разошлись во мнениях.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

По мнению Ерболата Досаева, текущая ставка на уровне 9% в нынешних условиях является адекватной. «Нам бы хотелось, конечно, смягчить денежно-кредитную политику, но будем объективными… По итогам десяти месяцев у нас инфляция 7,1%, до конца года наши ожидания будут, наверное, ниже 8%», – сказал глава Нацбанка на пленарном заседании сената парламента.

Застывшая ставка

Национальный банк не менял уровень базовой ставки с июля, когда она была снижена с 9,5 до 9%. Тогда регулятор сузил и процентный коридор ее колебаний с ±2 до ±1,5 п. п.

Старший аналитик Центра странового анализа Евразийского банка развития (ЕАБР) **Айгуль Бердигулова** ожидает, что регулятор сохранит текущий уровень ставки и на декабрьском заседании. «Усиление инфляционного давления, вызванное обесценением тенге в начале осени, а также повышением цен на продовольствие из-за роста его стоимости на мировых рынках, препятствует замедлению темпов прироста инфляции в последние месяцы и способствует росту инфляционных ожиданий», – пояснила она.

Реализация антикризисной программы за счет государственного бюджета и различных программ стимулирования, с учетом узкой структуры казахстанской экономики, не оставляет возможности для снижения базовой ставки, полагает независимый аналитик **Владислав Туркин**.

«В таких условиях Нацбанк будет следовать за действиями правительства/бюджета, не создавая предпосылок к излишнему давлению со стороны денежно-кредитной политики и постоянного стимулирования денежного спроса. Поддержка спроса в экономике через бюджетные расходы – это достаточно сильная проинфляционная мера, зачастую с прямой степенью влияния», – отметил он.

Другой основной проблемой для Нацбанка, по мнению Туркина, является стабилизация валютного рынка, через который может проецироваться дополнительное негативное давление на инфляцию, с учетом неблагоприятной макроэкономической ситуации в стране.

«Снижение верхней границы базовой ставки может способствовать реализации сильных девальвационных ожиданий у профучастников рынка… Удержание ставки и текущей верхней границы выступает косвенным инструментом поддержания курса тенге», – считает аналитик.

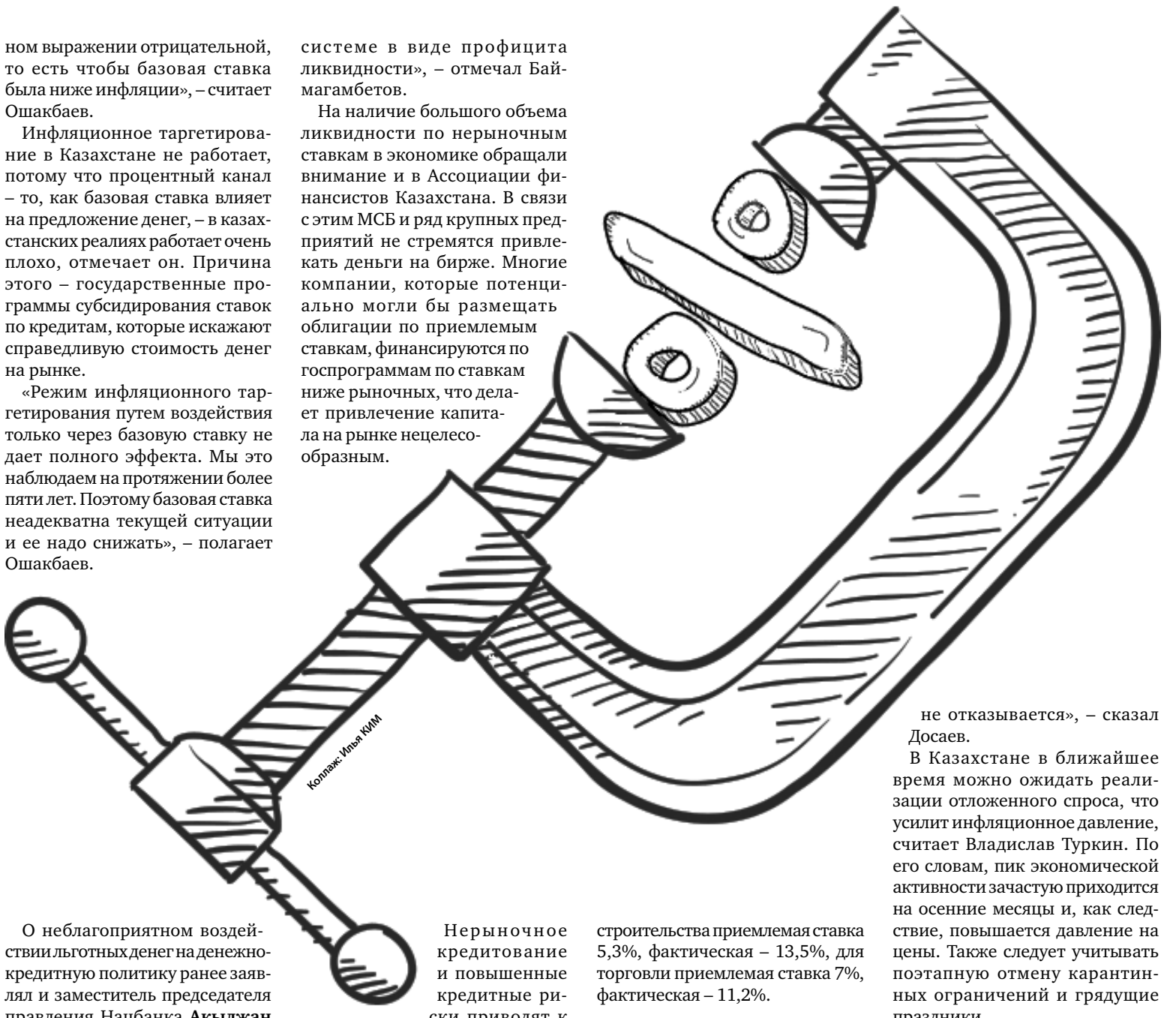
Цена денег

Совершенно иной взгляд на ситуацию у директора Центра прикладных исследований TALAP **Рахима Ошакбаева**. По его мнению, уровень базовой ставки в настоящий момент неадекватен проблеме, которая стоит перед регулятором с точки зрения возобновления экономического роста.

«У нас ключевая проблема малого и среднего бизнеса – это низкая доступность финансов. Поэтому, раз мы пытаемся реализовывать режим инфляционного таргетирования, необходимо снижать базовую ставку и делать ее даже, возможно, в реальном выражении отрицательной, то есть чтобы базовая ставка была ниже инфляции», – считает Ошакбаев.

Инфляционное таргетирование в Казахстане не работает, потому что процентный канал – то, как базовая ставка влияет на предложение денег, – в казахстанских реалиях работает очень плохо, отмечает он. Причина этого – государственные программы субсидирования ставок по кредитам, которые искажают справедливую стоимость денег на рынке.

«Режим инфляционного таргетирования путем воздействия только через базовую ставку не дает полного эффекта. Мы это наблюдаем на протяжении более пяти лет. Поэтому базовая ставка неадекватна текущей ситуации и ее надо снижать», – полагает Ошакбаев.


Коллаж: Илья КИМ

О неблагоприятном воздействии льготных денег на денежно-кредитную политику ранее заявлял и заместитель председателя правления Нацбанка **Акылжан Баймагамбетов**. По его словам, с 2015 по 2019 год в рамках различных программ развития и поддержки экономики через субсидирование было прокредитовано договоров на 4,3 трлн тенге.

«Такой механизм искажает определение справедливой стоимости ресурсов на кредитном рынке, снижая действенность процентного и кредитного каналов и оседая в банковской системе в виде профицита ликвидности», – отмечал Баймагамбетов.

На наличие большого объема ликвидности по нерыночным ставкам в экономике обращали внимание и в Ассоциации финансистов Казахстана. В связи с этим МСБ и ряд крупных предприятий не стремятся привлекать деньги на бирже. Многие компании, которые потенциально могли бы размещать облигации по приемлемым ставкам, финансируются по госпрограммам по ставкам ниже рыночных, что делает привлечение капитала на рынке нецелесообразным.

Нерыночное кредитование и повышенные кредитные риски приводят к тому, что стоимость денег в экономике сейчас существенно выше ожидаемой бизнесом. Согласно подготовленному Нацбанком обзору конъюнктуры реального сектора экономики за III квартал, приемлемая для горнодобывающей промышленности ставка кредитования составляет 3,8% годовых, но фактическая – 11,3%, для обрабатывающей промышленности приемлемая ставка 5,4%, фактическая – 10,5%, для строительства приемлемая ставка 5,3%, фактическая – 13,5%, для торговли приемлемая ставка 7%, фактическая – 11,2%.

Предпосылки для снижения

В Национальном банке возможность снижения базовой ставки видят только в следующем году – при условии стабилизации инфляции.

«Мы ожидаем уровень инфляции в 2021–2022 годах в коридоре 4–6%. В этом случае у нас появится возможность для смягчения денежно-кредитной политики. Нацбанк от этого не отказывается», – сказал Досаев.

В Казахстане в ближайшее время можно ожидать реализации отложенного спроса, что усилит инфляционное давление, считает Владислав Туркин. По его словам, пик экономической активности зачастую приходится на осенние месяцы и, как следствие, повышается давление на цены. Также следует учитывать поэтапную отмену карантинных ограничений и грядущие праздники.

«К рассмотрению вопроса о пересмотре ставки следует подойти после уменьшения проинфляционных рисков, реализации основного пакета стимулирующих мер и определенного выравнивания баланса совокупного спроса и предложения в результате ранее испытанных экономикой шоков карантинных ограничений и панических обвалов на мировых сырьевых рынках», – отметил Туркин.

Зачем вносят изменения в закон о концессиях

Поправки в законодательство уточняют определение «концедент» и позволяют получить концессию не только через конкурс.

Юрий МАСАНОВ

Изменения в законе «О концессиях», которые касаются определения участника концессии со стороны государства, вносят по требованию инвесторов первого договора концессии республиканского значения.

Кто ответит за концессию активами

Актуальность поправки, уточняющей определение «концедент», авторы из Министерства национальной экономики объясняют на примере договора концессии на строительство и эксплуатацию Большой Алматинской кольцевой автомобильной дороги (БАКАД).

Конкурс по проекту проводился в 2014–2015 годах, тогда по закону концедентом была Республика Казахстан, от имени которой выступают правительство или акимат, а также уполномоченные ими госорганы.

В декабре 2017-го определение концедента изменили. В действующей и сейчас редакции понятие «концедент» подразумевает «государственные органы Республики Казахстан, заключившие договоры концессии в соответствии с настоящим Законом и (или) прямое соглашение с кредиторами концессионера».

Договор концессии на строительство и эксплуатацию БАКАД был заключен в феврале 2018 года. Кредиторы БАКАД – ЕБРР, ЕАБР, ИБР – тогда поставили условие: вернуть определение концедента как Республики Казахстан. Неисполнение этого условия может повлечь за собой расторжение договора концессии.

Новая формулировка звучит так: «Концедент – один или несколько государственных органов, действующих от имени Республики Казахстан или Правительства, заключающего договор концессии, либо акимат, заключивший договор концессии от имени административно-территориальной единицы (область, город республиканского значения или столица)».

Этой поправке предлагается придать обратную силу с 17 декабря 2017 года.

По мнению разработчиков поправки, она снимет неопределенность в понимании, кто же все-таки юридически и фактически является концедентом и какими активами концедент отвечает по своим обязательствам по договорам концессии в республиканских и местных концессионных проектах, а также какой государственный орган имеет право выступать от лица концедента.

С тем, что поправка устранит путаницу в законодательстве, согласен партнер юридической фирмы GRATA International **Шаймерден Чиканаев**. «С точки зрения любого банка, конечно, существует значительная разница, является ли концедентом Республика Казахстан, у которой есть бюджет целой страны, или какое-то министерство, которое де-факто не имеет никакого собственного имущества», – говорит он.

Еще одно новшество – это возможность получить концессию не только через конкурс, но и по итогам аукциона. В пояснении к поправкам говорится, что это позволит внедрить новый способ отбора частного партнера по аналогии с международной практикой в сфере концессий и отечественной практикой в недропользовании, где действует продажа контрактов через аукционы. Предполагается, что потенциальные инвесторы будут бороться за возможность получить концессию, поэтому будут предлагать более привлекательные условия для государства: меньшую долю участия государства и большую – частного капитала.

Концессионный опыт

В Казахстане концессии считаются одним из видов государственно-частного партнерства, хотя в мировой практике понятия «ГЧП» и «концессия» обычно разделяют, объясняет Чиканаев. В случае ГЧП-проектов источником возмещения расходов и дохода инвестора становятся выплаты из госбюджета, а в случае концессий – поступления от платных услуг или работы на свободном рынке.

«В мировой практике концессионные соглашения применяются зачастую в социально значимой среде, для объектов инфраструктуры, куда можно отнести аэродромы, автомобильные и железные дороги и системы общественного транспорта. В Казахстане концессии применяют в основном для разных промышленных, инфраструктурных и социально значимых объектов», – отмечает старший менеджер практики юридического консультирования KPMG в Казахстане и Центральной Азии **Асель Мухамбекова**.

Всего, согласно реестру проектов ГЧП, опубликованному на портале Казахстанского центра ГЧП, к 20 ноября 2020 года в республике на стадии реализации и планирования находились 14 концессионных проектов. Четыре из них связаны с транспортом и инфраструктурой, еще два – с энергетикой и ЖКХ, а остальное – с образованием, здравоохранением и социальными услугами.

К наиболее известным примерам концессий в РК можно отнести строительство и эксплуатацию железнодорожной линии Шар – Усть-Каменогорск, пассажирского терминала международного аэропорта Актау, межрегиональной линии электропередачи Северный Казахстан – Актюбинская область и проект БАКАД.

Строительство железнодорожной линии Шар – Усть-Каменогорск протяженностью 153 километра, по мнению консультанта практики юридического консультирования KPMG **Залины Гелисхановой**, можно считать удачным примером концессии в Казахстане. Объем грузоперевозок по этой линии сейчас превышает 9 млн тонн грузов в год. Период концессии по проекту закончится в 2028 году, после линия будет передана линии «Қазақстан темір жолы».

А неудачным примером, считает Гелисханова, служит передача в концессию части газотранспортной сети страны в 1997 году группе Tractebel. Компания получила на 20 лет казахстанские участки трубопроводов Средняя Азия – Центр из Узбекистана и обещала инвестировать в их модернизацию. Но из-за коррупционного скандала деятельностью группы в Центральной Азии заинтересовались судебные и фискальные органы Бельгии и Швейцарии, и в итоге Tractebel объявила о прекращении деятельности в Казахстане уже в 2000 году. Помимо прочих невыполненных обязательств не был реализован проект строительства обводного газопровода для прямой подачи газа в Алматы. По оценке юриста KPMG, главные причины неудачи – неправильная тактика работы Tractebel в условиях того времени и отсутствие подходящей законодательной базы у Казахстана для реализации подобных проектов.

Статистика по проектам ГЧП

Источник: Казахстанский центр государственно-частного партнерства, данные на 20 ноября 2020 года

Крупнейшие проекты, реализованные в рамках концессии

Строительство и эксплуатация автомобильной дороги «Большая Алматинская кольцевая автомобильная дорога»

Дата заключения договора ГЧП: 07 февраля 2018 года
Партнер от государства: Министерство индустрии и инфраструктурного развития
Объем привлеченных инвестиций (инвестиционные затраты): 204,56 млрд тенге

Строительство и эксплуатация новой железнодорожной линии «Станция Шар – Усть-Каменогорск»

Дата заключения договора ГЧП: 06 июля 2005 года
Партнер от государства: Министерство индустрии и инфраструктурного развития
Объем привлеченных инвестиций (инвестиционные затраты): 55,23 млрд тенге

Строительство и эксплуатация нового пассажирского терминала в международном аэропорту Актау

Дата заключения договора ГЧП: 10 декабря 2007 года
Партнер от государства: Акимат Мангистауской области
Объем привлеченных инвестиций (инвестиционные затраты): 4,09 млрд тенге

Источник: Казахстанский центр государственно-частного партнерства
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

ТЕХНОЛОГИИ

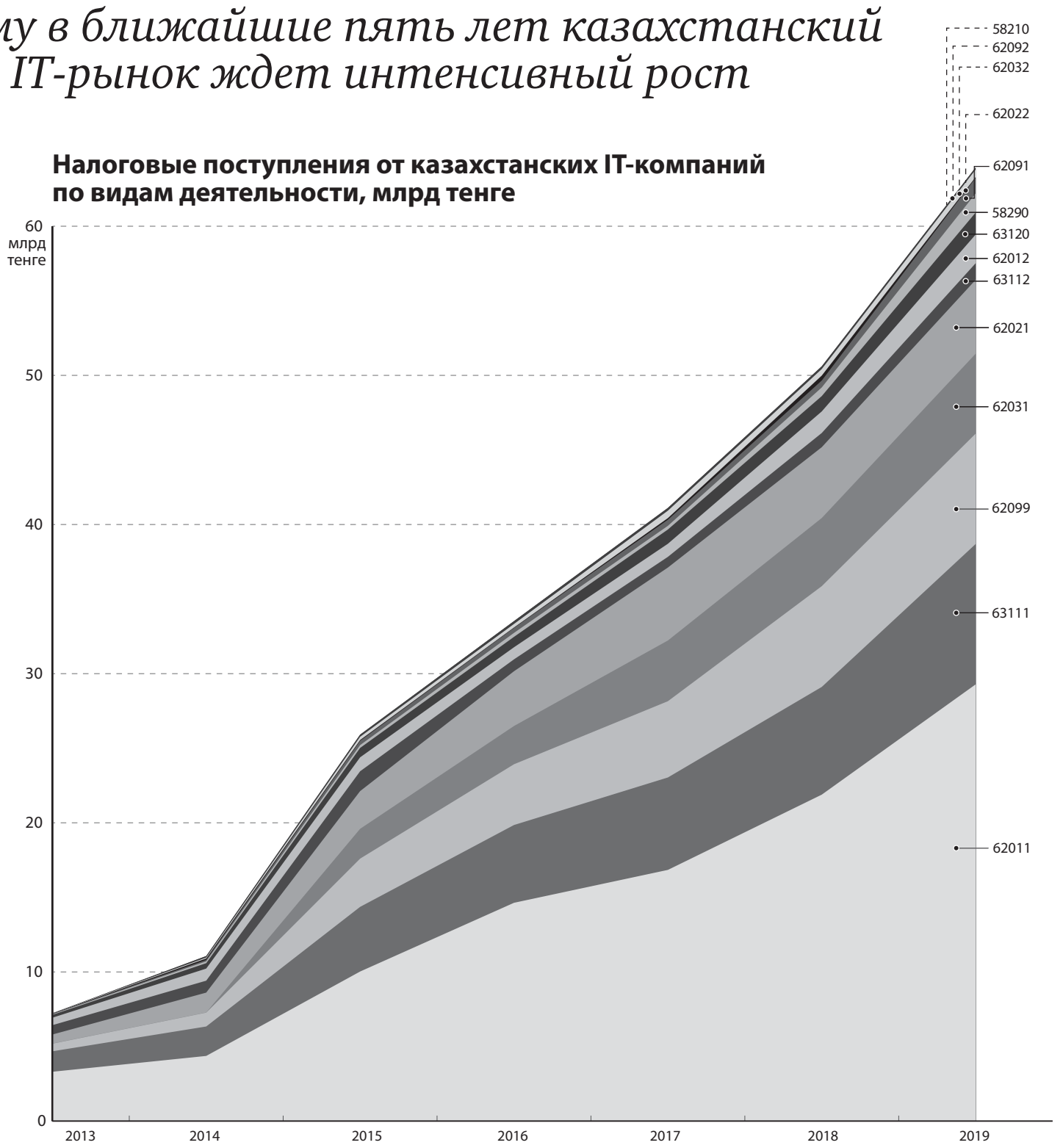
Разработка на аутсорсе

Почему в ближайшие пять лет казахстанский IT-рынок ждет интенсивный рост

Мировые расходы на телекоммуникационные услуги и услуги платного телевидения достигнут в 2020 году $1,55 трлн, что на 1,4% меньше, чем в 2019 году. Об этом сообщает компания International Data Corporation (IDC), уточняя, что рынок восстановится до докризисного уровня не раньше 2022 года.

Александр ВОРОТИЛОВ

Налоговые поступления от казахстанских IT-компаний по видам деятельности, млрд тенге



58210	Создание компьютерных игр
58290	Издание прочего программного обеспечения
62011	Разработка программного обеспечения
62012	Сопровождение программного обеспечения
62021	Консультационные и практические услуги в области информационных технологий
62022	Планирование и проектирование коммерческих информационных систем
62031	Деятельность по управлению информационно-коммуникационной инфраструктурой в рамках формирования и развития государственных электронных информационных ресурсов и систем
62032	Деятельность по управлению информационно-коммуникационным оборудованием
62091	Другие виды деятельности в области информационных технологий и информационных систем в рамках автоматизации функций государственных органов, учреждений и организаций
62092	Деятельность в области кибербезопасности
62099	Другие виды деятельности в области информационных технологий и информационных систем, не включенные в другие группировки
63111	Размещение приложений (прикладных программ) и связанная с этим деятельность
63112	Информационно-методологическое обеспечение с сопровождением информационных систем и баз данных
63120	Деятельность веб-порталов

Источник: Учет.kz, КГД МФ РК
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Исследование IDC говорит о том, что телекоммуникационная отрасль оказалась одним из наиболее устойчивых секторов мировой экономики во время кризиса COVID-19 и в целом глобальной индустрии информационных технологий (IT).

Аналитики отрасли утверждают, что вся IT-индустрия находится под ударом. Та же IDC в начале года прогнозировала рост мирового IT-рынка более чем на 4% за 2020 год – до $4,4 трлн. По озвученному тогда мнению экспертов IDC, чуть больше половины этой суммы должно было пойти на расходы коммерческого и публичного секторов, оставшаяся часть – на потребительские расходы.

Масштабы падения мировой IT-отрасли пока не ясны в абсолютных цифрах, но порядок можно оценить через статистику крупных экономик. Например, IDC еще в апреле 2020 года предполагала падение российского рынка IT на 30%, однако недавно улучшила этот прогноз до 8%. Как оказалось, пандемия вдохнула вторую жизнь в российский рынок персональных компьютеров: по итогам 2020 года ожидается рост на 10% (в 2019 году было падение на 7,8%). На рост спроса на ПК повлияли государственные закупки и тотальный переход россиян на удаленную работу. Тянут наверх российский IT, по данным IDC, несколько облачных сегментов рынка IT – «инфраструктура как услуга» (IaaS) и «платформа как услуга» (PaaS), которые вырастут на 30 и 60%.

Оценка рынка Казахстана

Весь рынок информационно-коммуникационных технологий Казахстана в 2019 году составил $5,9 млрд, из которых $3,5 млрд пришлось на связь и $2,4 млрд – на IT-рынок. Такие данные приводило летом 2020 года Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Казахстана. 72% IT-рынка Казахстана на $2,4 млрд не регулируется государством, это $1,72 млрд; оставшиеся 28% – это государственные органы, квазигоссектор и недропользователи, то, что называется регулируемый и полурегулируемый рынки.

Крупнейшими налогоплательщиками Казахстана среди IT-компаний по итогам 2019 года являются: ТОО «САП Казахстан» (3 млрд тенге), ТОО «Business & Technology Services» (2,63 млрд), ТОО «Epam Kazakhstan» (1,44 млрд), филиал «Аксенчер Технолоджи Венчурз Б.В.» в РК (1,2 млрд), ТОО «Sapa Software» (почти 1,1 млрд), ТОО «IT Integra» (1 млрд), ТОО «Business Application Solutions» (856 млн), ТОО «Prime Source» (853 млн), ТОО «Soft Technology Utikities» (793,6 млн) и ТОО «Атаком» (776 млн).

Объемы уплаченных налогов в отрасли в годовой динамике показывают темпы развития казахстанского IT. По данным компании «Учет.kz», в 2013 году по статье «Издание прочего программного обеспечения» было заплачено 36 млн тенге, а по итогам 2019 года – уже почти 1,3 млрд. Или, например, семь лет назад государство получило в виде налогов по статье «Деятельность по управлению информационно-коммуникационной инфраструктурой в рамках формирования и развития государственных электронных информационных ресурсов и систем» всего 10 млн тенге, а в 2019-м – 5,3 млрд. В целом IT-отрасль принесла Казахстану в 2013 году, как подсчитали в «Учет.kz», более 7,2 млрд тенге налогов, а в 2019 году эта цифра выросла почти до 64 млрд тенге по 14 позициям (коды ОКЭД).

Внутренний спрос

Традиционно телеком, торговля и банки первыми воспринимают технические и информационные новинки, которые требует современное общество. Как следствие – отрасль IT получает возрастающий внутренний заказ, о чем говорит годовая динамика уплаты налогов.

Казахстанские банкиры отмечают трансформацию потребительского спроса, которая ведет за собой появление новых продуктов. «Экономика совместного потребления – неизбежная тенденция. Зачем человеку машина, которая 90% времени стоит в гараже, требует расходов на обслуживание и страхование? – говорит председатель правления Евразийского банка **Валентин Морозов**. – Уже сейчас в США есть фрагментарные страховые продукты: вы оплачиваете страховую защиту от аварии, только когда за рулем. Пока машина в гараже, вы платите за риск угона автомобиля; такие же страховки есть и в недвижимости».

По его мнению, технический прогресс держит банкиров в «цифровом» тонусе. «Такие системы, как WebMoney, PayPal, Apple Pay, вынуждают нас отказываться от привычного банкинга. В Индии существуют платформы, которые уже выполняют одну из главных задач банка – кредитование. Например, P2P-кредитование (Peer-to-Peer) – это равноправное кредитование, когда частные пользователи одалживают друг другу небольшие суммы или совместно совершают крупные покупки», – рассказал Валентин Морозов.

Его точку зрения разделяет управляющий директор ДБ «Альфа-Банк» **Максат Нуриденулы**, приводя в пример недавнее исследование McKinsey & Company «Клиентский сервис: новые стандарты персонализации». «В исследовании говорится, что современные клиенты ждут очень высокого уровня персонализации», – отмечает Нуриденулы. По его мнению, глубокая персонализация предложения дает компаниям, во-первых, высокую лояльность со стороны клиентов.

Во-вторых, персонализация уменьшает число обращений клиентов. Если проблемы решаются еще до их проявления, клиенты гораздо реже звонят в call-центры, а время обработки звонков сокращается.

В-третьих, знание своего клиента помогает банку экономить – например, извиниться за инцидент, а не высылать подарочную карту.

В-четвертых, клиентская персонализация влияет на рост выручки. Компаниям, которые уделяют много внимания конкретным потребностям клиентов и стараются предлагать свои услуги в правильный момент, удается увеличить выручку в среднем на 30%.

«Исследование McKinsey показывает, что столь глубокая персонализация требует от клиентской службы не изолированной работы, а тесного сотрудничества с другими подразделениями, которые взаимодействуют с клиентами. Нужна более глубокая трансформация, – добавил Максат Нуриденулы. – Эксперты обращают внимание, что компаниям, которые хотят сделать рывок за счет персонализации, имеет смысл ориентироваться на три основные задачи: предотвращение проблем, решение запросов до обращения клиентов, персонализация ответов».

Валентин Морозов предлагает взглянуть на последствия цифровизации – снижение приватности. «Используя данные гаджетов, социальных сетей и другие источники персональных данных, банки также смогут предлагать индивидуальные продукты. И здесь мы понимаем, что информационные технологии «заходят» в поле неприкосновенности частной жизни, – говорит Морозов. – Большой вопрос, что вы выберете: недорогие и удобные продукты или приватность? Каждый человек решает его самостоятельно, каждое государство тоже самостоятельно устанавливает границы для себя, частного сектора и неприкосновенности личной жизни граждан. Но, повторюсь, банки не могут предлагать что-то новое – они только обслуживают базовые человеческие потребности и делают это только тем способом, который приемлем и востребован в обществе».

Экспортный заказ

Объем казахстанского IT-рынка может показать двузначные темпы роста, если Казахстан получит заказ от иностранных компаний на IT-разработку.

«Яркими примерами создания центров аутсорсинга IT-ресурсов являются Индия и Беларусь. В Беларуси экспортная выручка компаний парка высоких технологий в 2018 году составила $1,4 млрд, что составило 5,5% от ВВП страны, а это сопоставимо с сельским хозяйством (6,4%), строительством (5,4%), транспортом (5,8%). К 2022 году доля IT-сектора в ВВП, по прогнозу экспертов, вырастет до 10%», – привел пример CEO Prime Source **Евгений Щербинин**.

По его мнению, в Казахстане есть все шансы создать свой собственный Бангалор (мировой центр доступного IT-аутсорсинга) с выручкой в миллиарды долларов; вокруг Казахстана есть русскоязычный рынок спроса в 300 млн человек, который частично удовлетворяет лишь Беларусь.

Казахстанские власти разделяют ожидания рынка насчет экспортного потенциала национальной IT-отрасли и уже приняли ряд мер по развитию отраслевой инфраструктуры. В начале сентября 2020 года президент Казахстана **Касым-Жомарт Токаев** отметил, что крупные отечественные государственные и частные компании тратят десятки миллиардов тенге на разработки и приложения иностранных игроков. Он обратил внимание правительства РК на то, что следует наладить взаимовыгодное сотрудничество между промышленностью и IT-отраслью. Президент считает, что это позволит сформировать цифровые технологические платформы, которые могут стать движущей силой цифровой экосистемы каждой отрасли.

«Мы приняли законы, позволяющие Казахстану стать одним из международных хабов по обработке и хранению данных. Только за прошлый год в цифровой майнинг было привлечено более 80 млрд тенге инвестиций. Но останавливаться на этом нельзя, следует привлекать в страну мировых цифровых гигантов. Иначе это сделают другие государства», – сказал он.

Президент Казахстана в обращении к народу рассказал, что в течение пяти лет нужно довести объем инвестиций в IT-сферу до 500 млрд тенге.

Он отметил, что развитие рынка IT, инжиниринговых и других высокотехнологичных услуг – это не только создание добавленной стоимости и рабочих мест внутри страны, все больше возможностей появляется и для экспорта таких услуг за рубеж. Важно раскрыть данный потенциал. Перспективным направлением видится взаимодействие IT-отрасли с национальным бизнесом.

«Для того чтобы Казахстан вышел на глобальный рынок IT-аутсорсинга, необходимо развивать наши IT-компании, повышая уровень квалификации ресурсов, внедряя международные стандарты разработки, сопровождения, безопасности. Это системная работа, в которой объединение усилий бизнеса и государства может дать огромный эффект в виде диверсификации экономики, получения валютной выручки, роста экономической активности и налоговых отчислений. Я считаю, что в ближайшие пять лет Казахстан ожидает интенсивный рост IT-рынка за счет притока внутренних и иностранных инвестиций в инфраструктуру IT-аутсорсинга», – сказал Евгений Щербинин.

Инвестидея от Freedom Finance

BMW: рост продаж без ограничений скорости

Аналитики ИК «Фридом Финанс» предлагают обратить внимание на акции немецкого производителя. Несмотря на негативное влияние фактора пандемии, BMW (тикер на Xetra: BMW) удалось зафиксировать рекордные объемы продаж на фоне восстановления спроса в Китае. Цена акций на момент анализа – 72,79 евро, целевая цена – 85 евро. Вот доводы в пользу такого прогноза.

Фото: Depositphotos/arevhamb

Концерн BMW представил новый электрический внедорожник BMW iX. По заявлению компании, запас хода новинки составит 300 миль (480 км). Аккумулятор мощностью 200 киловатт можно за 10 минут подзарядить, чтобы проехать 75 миль. Разгон до 100 километров в час занимает менее 5 секунд. BMW iX должен составить конкуренцию Model X от Tesla. Производство начнется в Европе в конце 2021 года. Продажи в США должны стартовать в 2022 году.

Отчет за III квартал. За июль – сентябрь компания продала рекордные для нее 675,6 тыс. автомобилей. Ее выручка составила 26,283 млрд евро, прибыль до налогообложения достигла 2,464 млрд евро. Восстановление финансовых показателей было обеспечено активным ростом спроса в Китае. Вместе с тем руководство концерна по-прежнему прогнозирует значительное сокращение выручки по итогам года из-за воздействия фактора пандемии, а маржа EBIT, по оценке топ-менеджмента, будет в диапазоне 0–3%.

Последние обновления целей инвестбанков. Аналитики Stifel Europre повысили таргет по акциям BMW с 80 до 85 евро, в Bernstein и JPMorgan подтвердили целевые цены на уровне 90 и 80 евро.

Техническая картина. Акции компании отскочили от поддержки на отметке 57 и движутся к сопротивлению на уровне 74 евро. В случае его пробоя возможен рост до 80 евро.

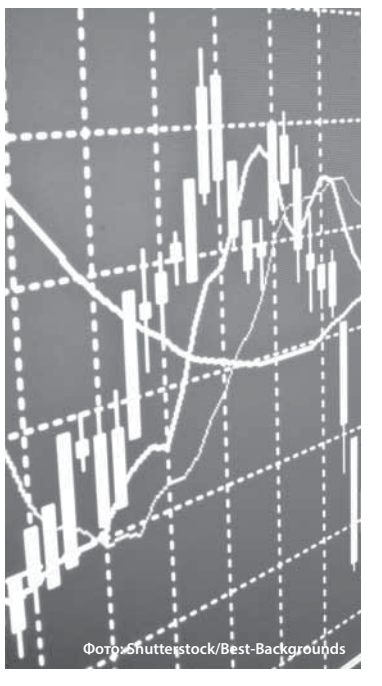


Фото: Shutterstock/Best-Backgrounds

По разным корзинам

Какими рынок видит управляющих пенсионными деньгами

> стр. 1

На вкус и цвет

Большинство опрошенных **«Курсивом»** представителей управляющих компаний считает, что основными параметрами отбора должны стать размер собственного капитала и активов в управлении.

По словам директора департамента по управлению активами Jýsan Invest **Рауана Куанова**, допуск к управлению пенсионными накоплениями должны получить наиболее крупные и надежные управляющие компании, имеющие значительный опыт на рынке доверительного управления активами.

Вопрос о том, что именно можно считать опытом управления активами, все еще обсуждается. В ИК «Фридом Финанс» и Centras Securitites полагают, что результаты управления ПИФами должны учитываться в качестве такого опыта.

Наличие ПИФа у компании должно логично увеличивать ее шансы на пенсионный мандат, уверен директор департамента казначейства ИК «Фридом Финанс» **Станислав Ким**. «Сегодня ПИФы – это уже достаточно большой рынок: совокупно в отрасли около $140 млн клиентских денег», – отметил он.

Того же мнения придерживается заместитель председателя правления Centras Securities **Айнур Алмерекова**. По ее мнению, управлять пенсионными активами может профессиональный участник рынка ценных бумаг, имеющий опыт успешного управления паевыми фондами не менее трех лет.

Другие участники рынка предлагают в качестве критерия рассмотреть показатели финансовой устойчивости управляющей компании. «Например, если на протяжении нескольких лет управляющая компания выдерживала все пруденциальные нормативы и обеспечивала чистую прибыль выше инфляции на 3–5% за тот же период», – предположила начальник департамента управления инвестиционным портфелем АО «Евразийский Капитал» **Гульнур Омарханова**.

Наличие и количество клиентов – физических лиц как одно из ключевых условий при отборе управляющих предлагает Станислав Ким. По его словам, для предоставления качественного сервиса по управлению активами необходимо, чтобы компания могла обслуживать большой поток вкладчиков, которые в любой момент хотят знать, сколько денег у них на счете, во что вложены их деньги и сколько они заработали.

«Для этого нужно обширное программное обеспечение, платформа и большой бэк-офис. (…) Если у управляющей компании много клиентов – физических лиц в управлении, это говорит о готовности инфраструктуры», – отметил Ким.

Возмещать или не возмещать

Государство гарантирует сохранность пенсионных активов, хранящихся в Едином национальном пенсионном фонде (ЕНПФ), а также обеспечивает их минимальную доходность на уровне инфляции. То есть в случае, если доходность за отчетный период окажется ниже инфляции, государство возместит разницу за счет средств из бюджета.

На пенсионные активы, передаваемые в управление частным компаниям, гарантия по минимальной доходности на уровне инфляции распространяться не будет. Такая поправка содержится в принятом мажилисом законопроекте. Тем не менее если управляющая компания не достигнет требуемого порога доходности вверенных ей пенсионных активов, она должна будет обеспечить минимальную доходность за счет собственных средств. Правила расчета значения минимальной доходности также предстоит разработать АРРФР.

В большинстве управляющих компаний, опрошенных **«Курсивом»**, не согласны с этой нормой и считают, что она значительно ограничит возможности управляющих при выборе инвестиционной стратегии.

В Jýsan Invest обратили внимание на то, что вкладчик, принимая решение передать свои пенсионные сбережения в частное управление, делает выбор в пользу возможности получения более высокого дохода. «Справедливо, если и рыночные риски будет нести сам вкладчик», – отмечает Рауан Куанов.

С одной стороны, норма о возмещении доходности защищает инвесторов и гарантирует минимальную установленную доходность, с другой – сильно ограничивает управляющие компании и служит сдерживающим фактором для инвестиционных стратегий, заметил председатель правления Freedom Finance Life **Азамат Ердесов**.

Если требование о возмещении разницы между отрицательной и минимальной доходностью останется, то рынку необходимо будет отталкиваться от каких-то показателей и ориентиров. В этом случае, по мнению Ердесова, стоит рассмотреть комплекс показателей: инфляция, доходность государственных облигаций, процентные ставки по кредитам и депозитам, доходность ЕНПФ и иностранных управляющих компаний и другое.

«Однако мы считаем, что нужно отказаться от требования о возмещении средств, если управляющая компания не достигнет нужного уровня доходности. В этом случае бенчмарки могут служить лишь как рекомендация, но не обязательное требование», – предложил он.

По мнению Гульнур Омархановой, в качестве ориентира для минимальной доходности следует использовать доходность самого ЕНПФ либо базовую ставку, в противном случае вкладчик не будет заинтересован в переводе своих пенсионных накоплений к управляющим компаниям.

Во что вкладывать

В АРРФР **«Курсиву»** сообщили, что управляющие компании смогут инвестировать переданные им пенсионные активы в финансовые инструменты как местных, так и зарубежных эмитентов, соответствующих установленным требованиям.

При инвестировании пенсионных активов управляющий может руководствоваться собственной инвестиционной стратегией, но должен будет учитывать при этом и перечень разрешенных финансовых инструментов, который подготовит агентство. Скорее всего, этот спектр будет более широким, чем список инструментов, предусмотренный инвестиционной декларацией ЕНПФ.

В перечне разрешенных инструментов не должно быть депозитов, чтобы реформа не фондировала банковскую систему, считает Станислав Ким.

«Существенная часть ценных бумаг, покупаемых управляющим, должна быть выпущена казахстанскими эмитентами. Это даст толчок местному фондовому рынку и не будет способствовать импорту инфляции, оттоку капитала либо раздутию очередного жилищного пузыря», – подчеркнул он.

Лимиты на инвестирование

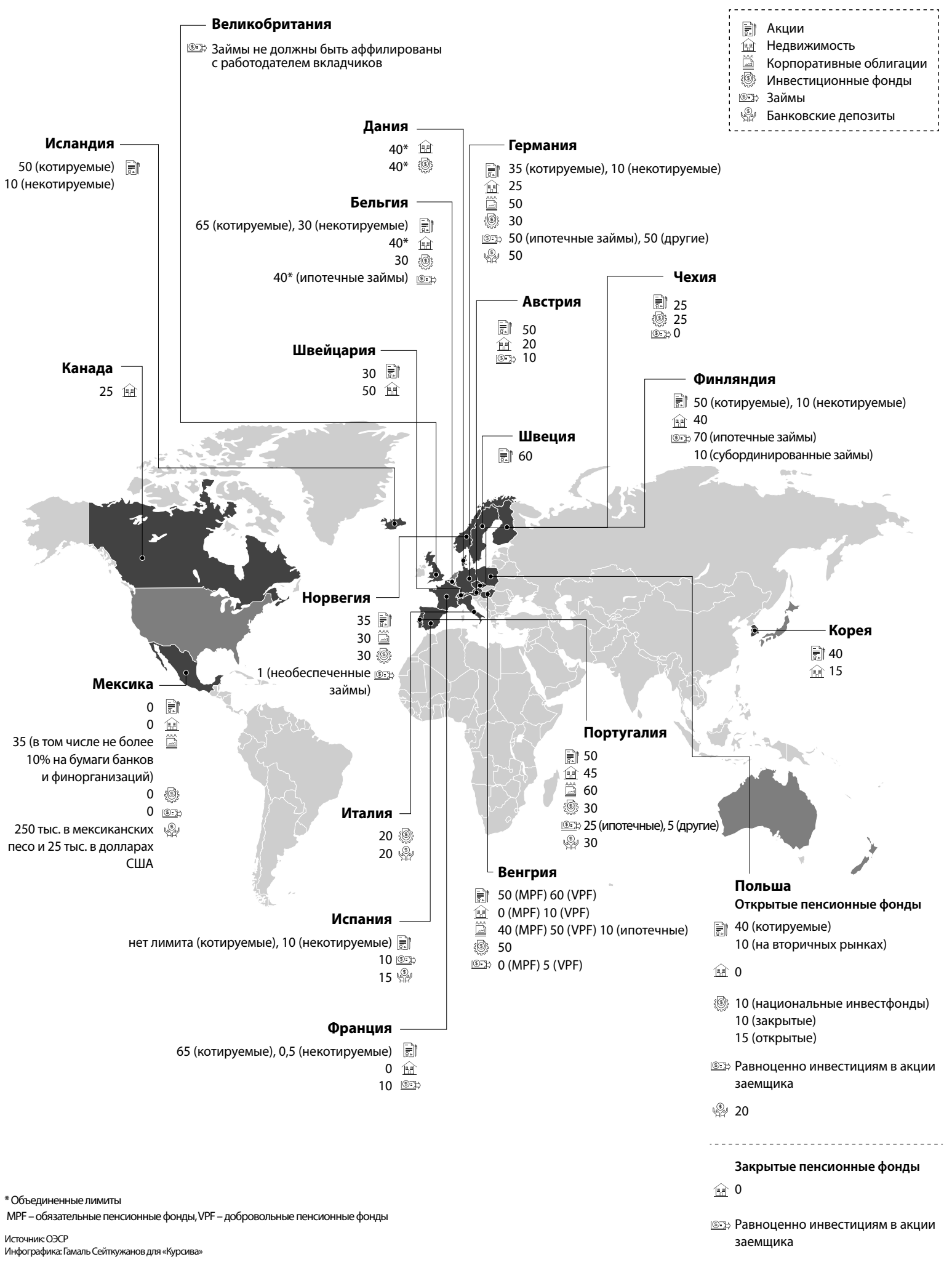
В АРРФР пока не озвучили, какими будут лимиты на инвестирование в разные инструменты. Есть основания полагать, что они также будут более либеральными, чем в инвестиционной декларации ЕНПФ. Напомним, фонд обязан инвестировать не менее 20% активов в государственные ценные бумаги Республики Казахстан, выпускаемые Минфином и Нацбанком, в то же время они могут составлять не более 70% в портфеле. По 5% отводится на облигации акиматов и банковские депозиты, не более 25% можно вкладывать в ценные бумаги квазигосударственных компаний и не более 30% – в банковские бонды. На бумаги зарубежных эмитентов ЕНПФ может отвести не более 50% портфеля, при этом на акции отводится не более 20%, на ценные бумаги международных финансовых организаций – не более 30%, на корпоративные облигации – не более 20%.

Количественные ограничения на инвестирование в разные виды инструментов – довольно распространенная практика. Примерно половина стран ОЭСР устанавливает лимиты по типам активов, в которые можно вкладывать пенсионные активы (см. инфографику).

Наиболее распространены лимиты на акции и иностранные ценные бумаги в портфеле. Спектр ограничений довольно широкий – от 65% в Бельгии до 0% в Мексике. Некоторые страны также вводят более жесткие ограничения на инвестиции в некотируемые акции – так поступают Бельгия, Франция и Финляндия.

Каким будет механизм передачи пенсионных накоплений в частное управление, можно прочитать, перейдя по QR-коду.

Лимиты на инвестиции пенсионных фондов в странах – членах ОЭСР, % от активов



* Объединенные лимиты

MPF – обязательные пенсионные фонды, VPF – добровольные пенсионные фонды

Источник: ОЭСР

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

В какие инструменты инвестировали пенсионные фонды мира в 2019 году, % от активов

Страна	Акции	Облигации	Наличные и депозиты в банках	Коллективные формы инвестиций	Другое
Польша	82,5	10,2	7,2	0,0	0,1
Литва	74,8	20,2	2,2	н/д	2,8
Нидерланды	46,1	50,4	3,2	н/д	0,3
Австралия	45,2	16,1	13,0	н/д	25,7
Бельгия	42,3	40,4	2,4	н/д	14,9
Исландия	42,2	52,1	4,1	н/д	1,6
Финляндия	42,0	27,9	4,1	н/д	26,0
Эстония	40,0	56,3	3,5	н/д	0,1
Чили	38,1	61,0	0,8	н/д	0,1
Норвегия	36,6	53,9	н/д	н/д	9,4
Новая Зеландия	36,1	23,6	7,3	31,0	2,0
Колумбия	36,1	53,8	2,3	н/д	7,9
Австрия	34,2	43,3	7,0	н/д	15,5
США	33,5	26,9	0,5	27,1	12,0
Латвия	30,7	59,4	7,7	н/д	2,1
Канада	28,2	32,6	3,6	н/д	35,6
Швейцария	28,0	31,4	5,2	н/д	35,4
Ирландия	25,3	45,6	3,8	н/д	25,3
Швеция	24,1	45,4	1,6	19,5	9,3
Люксембург	23,1	57,7	0,3	н/д	18,8
Дания	21,5	59,0	0,3	2,0	17,2
Италия	21,3	45,1	5,6	н/д	28,0
Израиль	20,5	62,5	5,5	н/д	11,5
Португалия	17,3	63,2	4,8	н/д	14,7
Греция	16,2	51,7	12,0	18,7	1,5
Мексика	15,9	81,1	0,6	н/д	2,5
Турция	14,6	51,5	15,3	0,0	18,7
Испания	14,1	44,3	8,2	25,7	7,7
Великобритания	9,0	30,2	2,2	26,6	31,9
Япония	8,9	30,5	7,4	н/д	53,2
Венгрия	7,9	56,5	5,5	27,2	2,8
Германия	6,1	47,3	3,9	н/д	42,7
Словакия	2,6	56,6	10,9	28,7	1,2
Словения	2,3	55,4	9,2	31,3	1,7
Южная Корея	2,2	13,8	39,2	н/д	44,9
Чехия	1,0	72,8	22,9	2,5	0,7
Гонконг, Китай	60,5	23,5	13,1	н/д	2,9
Намибия	54,8	27,2	8,4	н/д	9,6
Малави	52,3	31,9	11,6	0,0	4,2
Пакистан	41,4	17,6	39,2	0,0	1,8
Ямайка	40,7	46,5	1,4	н/д	11,4
Гайана	40,1	15,8	19,8	4,6	19,8
Перу	38,4	51,5	2,5	н/д	7,6
Северная Македония	29,7	58,9	11,3	н/д	0,1
Хорватия	25,0	72,0	2,1	н/д	0,8
Румыния	25,0	71,3	3,6	н/д	0,1
Бразилия	21,5	54,3	0,2	н/д	24,1
Кения	18,2	44,0	4,1	н/д	33,7
Таиланд	17,9	56,7	10,3	14,2	0,9
Болгария	11,6	66,5	8,0	11,2	2,6
Сербия	11,5	80,9	7,5	н/д	0,1
Индонезия	10,8	46,0	28,9	5,4	8,9
Суринам	6,1	18,2	30,1	1,8	43,8
Коста-Рика	5,5	84,5	2,3	н/д	7,7
Россия	5,5	75,6	11,7	3,9	3,3
Египет	3,1	73,1	21,4	н/д	2,4
Казахстан	2,8	85,5	11,4	н/д	0,3
Гана	1,9	78,1	15,6	2,4	2,0
Украина	1,5	53,9	39,0	н/д	5,7
Косово	0,3	15,2	9,6	74,9	0,0
Албания	н/д	94,8	5,2	н/д	0,0
Ангола	н/д	55,1	35,7	1,0	8,1
Армения	н/д	35,6	33,1	30,0	1,3
Грузия	0,0	0,1	99,9	0,0	0,0

Источник: ОЭСР

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА

Ляззат Ибрагимова, ЖССБ: «Рынок классической ипотеки ждёт трансформация»

Решающую роль для банков при выходе из кризиса, вызванного пандемией COVID-19, играет цифровая инфраструктура. Банк, не сумевший адаптироваться, выходит из «гонки вооружений» и рискует никогда больше не догнать конкурентов.
А как с вызовами справляется банк, являющийся главным оператором республиканских ипотечных программ? Об этом «Курсив» поговорил с председателем правления ЖССБ Ляззат Ибрагимовой.

Коллаж: Илья Ким

– Как переживаете пандемию, как адаптировались в бизнесе, в бэк-офисе, в отношениях с клиентами?

– Весной этого года мы, как и все банки страны, столкнулись с проблемами при объявлении режима карантина. Конечно, это была большая бизнес-задача и огромный вызов: в короткое время перестроить бизнес, сгладить все возникшие неудобства. Особенно для клиента. У нас был до этого большой подготовительный период по внедрению различного вида онлайн-услуг, и, соответственно, наши решения нашли свое применение.

Мы реорганизовали работу. Прежде всего сделали ставку на обновленный контакт-центр. Привлекли менеджеров из фронт-офиса, консультантов – всех, кто работал до этого с клиентами офлайн.

Мы предоставили сервис по открытию первого вклада, по изменению реквизитов, по проведению операций депозитного обслуживания с помощью видеозвонка. То есть клиенты получили возможность все это делать с помощью нашего сайта. Достаточно позвонить прямо с сайта или оставить заявку на обратный звонок. Этот сервис позволяет идентифицировать клиента с помощью биометрии, используя мощности КЦМР, поэтому исключаются риски утечки информации. За период работы сервиса «Видеозвонок» (внутри банка мы называем ответственных специалистов видеобанкирами) с марта 2020 года открыта 61 тыс. новых депозитов. Приток средств на этих депозитах составил более 8 млрд тенге. Через видеозвонок мы выполнили более 40 тыс. операций депозитного обслуживания. Также хочу отметить, что в составе наших видеобанкиров есть оператор, владеющий языком жестов. А это значит, что наши слабослышащие клиенты также смогут воспользоваться этим сервисом.

Особо хочу остановиться на услуге «Открытие первого вклада» в интернет-банкинге. Начиная с сентября этого года каждый гражданин РК может открыть свой первый депозит в нашем банке удаленно, не выходя из дома. Теперь для этого нужен только смартфон с камерой и удостоверение личности. С середины сентября уже открыто 5 тыс. первых вкладов. Также клиенты получили возможность снимать деньги с депозитов без посещения банка.

Произошла своевременная и полезная цифровая трансформация услуг. Теперь человек, находясь дома, может полноценно взаимодействовать с банком: благодаря биометрии все операции, которые проводятся удаленно, считаются юридически завершенными.

Кроме того, в апреле мы запустили обновленный чат-бот в мессенджерах WhatsApp и Telegram. Теперь он умеет предоставлять сведения по счетам, проводить платежи по пополнению депозита и погашению кредита, подсказывать адреса ближайших отделений и терминалов, бронировать очередь. С момента подключения он успел обслужить около 300 тыс. клиентов, обработав 6 млн сообщений.

Конечно, в период карантина многие наши клиенты остались без постоянного дохода. Некоторые отрасли пострадали больше (например, ресторанный бизнес), некоторые меньше, но так или иначе пострадали все. Среди наших заемщиков много индивидуальных предпринимателей. Мы разработали акцию «7 шагов навстречу клиенту» и первыми объявили о том, что будем предоставлять отсрочку по займам для всех клиентов без подтверждения факта уменьшения доходов. Это вызвало большой эмоциональный отклик. Клиенты были рады, что не нужно собирать бумажки, подтверждая, что доход либо уменьшился, либо исчез в этот период. Кроме того, заявки на отсрочку мы принимали онлайн. Клиенты могли оставить заявку в системе интернет-банкинга и получить отсрочку по займу до трех месяцев.

– Сколько людей воспользовались этой возможностью?

– У нас было три сценария: оптимистичный, пессимистичный и реалистичный. На тот момент в нашей базе было 130 тыс. займов. В рамках пессимистичного сценария мы полагали, что около 70% клиентов воспользуются этой возможностью. Всего за отсрочкой к нам обратились 26 тыс. клиентов – ровно 20%, это был оптимистичный сценарий. Возможно, сыграл обратный эффект. Мы сказали, что готовы предоставить отсрочку всем клиентам без подтверждения падения доходов, и клиенты стали более обдуманно относиться к возможностям. «Если всем дают, то это уже не дефицитный товар». Поэтому воспользоваться этим предложением посчитали нужным только те, кому это реально было необходимо.

– Очевидно, что банки живут и работают в новой реальности. Цифровая инфраструктура играет в этой новой реальности особую роль. Как трансформируется в этом направлении ЖССБ?

– Процесс создания цифровой инфраструктуры запущен. В рамках внедрения в контакт-центре CRM-системы реализован принцип единого окна для операторов. Продолжаются работы по внедрению CRM-системы для работников филиалов, ответственных за развитие бизнеса.

Также мы активно развиваем интернет-банкинг. Там сейчас можно проводить до 70% финансовых операций со своими счетами. Отдельное направление – это начало онлайн-кредитования, когда клиент может подать заявку онлайн, сразу. Для участия в госпрограмме нет необходимости посещать отделение банка. Всю необходимую информацию можно получить на сайте baspana.kz, там же подать заявку на участие в программе, а затем отслеживать, в какие списки вы попали и сколько набрали баллов. Вы отражаете в специальной анкете ваши предпочтения, и система сама подбирает квартиры, комнатность, этажность и так далее.

Автоматизирован процесс предварительного одобрения кредита – потенциальный клиент теперь получает предварительное одобрение при первичной консультации. Ему вручается сертификат о прохождении предварительной квалификации, это значит, что ему не надо ходить в ЦОН за справками, нет необходимости получать справку о заработной плате с места работы и так далее. Тогда как раньше клиенту приходилось получать первичную консультацию, затем приходить с выписками ГЦВП/ПКБ для анализа, после чего он уходил и возвращался уже с полным пакетом документов. В итоге клиент получает предварительное одобрение в течение 5 минут, а сама выдача кредита при условии полного пакета документов составляет 3–5 дней.

– Как меняется потребительское поведение ваших клиентов во время пандемии?

– Спрос на продукты банка не упал даже во время объявленного в большинстве регионов страны карантина. Пандемия стала мощным импульсом для онлайнизации всех сфер нашей жизни, и банковских услуг в том числе. Сначала это была вынужденная мера, но за последние полгода люди привыкли к ней, а мы со своей стороны постоянно улучшаем и делаем комфортными наши онлайн-сервисы. Сейчас мы видим, что поведение клиента изменилось – он ожидает все больше и больше услуг онлайн. Это удобно, безопасно и быстро.

Если говорить в цифрах, то в 2020 году посещаемость нашего сайта выросла на 31%, а использование онлайн-сервисов, таких как, например, заказ обратного звонка, увеличилось в 2 раза. Однако мы не только информируем и консультируем онлайн. В феврале этого года мы ввели на нашем сайте новый сервис – видеобанк, о котором я говорила выше. За это время услугами видеобанка воспользовались 100 тыс. человек. Активно развивается и наше мобильное приложение, которое используют уже более 700 тыс. клиентов. За время пандемии приложение установили более 200 тыс. человек. Еще раз напомню об услуге «Открытие вклада» в мобильном приложении. Начиная с сентября этого года каждый гражданин РК может стать клиентом нашего банка самостоятельно, без помощи операторов или менеджеров. Теперь для этого необходим только смартфон с камерой и удостоверение личности. За неполных три месяца в приложении уже открыто более 5 тыс. вкладов, и динамика растет.

– С какими итогами подходите к концу года? Какие KPI на следующий год?

– В этом году у нас уникальная ситуация. В большинстве городов Казахстана с 27 марта по 11 мая отделения не работали. Открывшись в мае, мы увидели отложенный спрос: с 11 мая начался большой поток клиентов. Был бум запросов на ипотеку и на кредиты. Последние три месяца мы выдаем ежемесячно по 70 млрд тенге. Можно сказать, что за три месяца после завершения карантина мы выполнили все плановые показатели, которые стояли перед нами в начале года. В целом с начала 2020 года в Жилстройсбербанке открыто 368 550 новых депозитов, что свидетельствует о вере вкладчиков в банк и их желании продолжать копить на приобретение жилья.

С 1 января мы выдали 40 090 займов на общую сумму 479 млрд тенге. Мы выполняем все показатели и хорошо идем по размеру чистой прибыли – сейчас она составляет 27 млрд тенге.

Четыре года назад, когда я пришла в ЖССБ в качестве председателя правления, в банке было около 600 тыс. вкладчиков. Сейчас их 1 708 335. Каждый день мы открываем от 1200 до 1500 новых депозитов.

2021 год важен для нас именно стратегически. Будет проходить большая комплексная трансформация банка в Отбасы банк, у нас будет новая функция – постановка на учет и регистрация людей, желающих встать в очередь на жилье. Прежде всего речь идет о неполных, многодетных семьях, малообеспеченных слоях населения, семьях, воспитывающих детей с ограниченными возможностями. Кроме того, к приоритетным группам относятся участники войны и военных событий и пенсионеры. В этой очереди более 500 тыс. человек. Следует отметить, что чем активнее разрабатываются госпрограммы, тем активнее люди становятся в очередь. Например, сейчас в управление жилья в Нур-Султане приходит около 200 заявок в день. Со следующего года эту функцию от местных исполнительных органов передадут нашему банку.

Еще одна программа, которая сейчас активно реализуется, – это «Шанырак». В ней участвуют все группы очередников. На сегодня мы выдали займы на сумму 28,6 млрд и уже 2500 семей справили новоселье. Также одобрили более 5300 заявок на 71,2 млрд тенге. Принимая во внимание нынешнюю ситуацию, мы максимально упростили процесс для участников. Клиент подает заявку на сайте. Оператор контакт-центра его консультирует и бронирует удобное для него время посещения отделения. Тем самым участник получает максимально удобный и безопасный сервис.

На конец этого года и начало следующего у нас есть подтвержденное финансирование в объеме 210 млрд тенге. Поэтому в следующем году ЖССБ, кроме всего прочего, будет еще и стимулировать развитие жилищного строительства в Казахстане. Кроме того, мы сейчас разрабатываем с государственными органами законопроект для того, чтобы получить статус национального института развития, получить дополнительные возможности для того, чтобы онлайнизация наших услуг и сервисов шла более быстрыми темпами.

– Учитываете ли вы в своих «цифровых» планах западный опыт? И если да, то какой?

– Мы постоянно изучаем международный опыт и внедряем лучшие практики. Так, в контакт-центре внедрена CRM-система Creatio компании «Террасофт», которая входит в международную группу компаний Creatio. Если раньше у операторов уходило много времени на обслуживание клиентов ввиду использования нескольких систем банка, то после внедрения CRM-системы ситуация изменилась кардинально: теперь вся коммуникация с клиентом производится в едином информационном пространстве, что в разы облегчает работу менеджеров.

CRM-система позволила в сравнении с 2019 годом увеличить количество обслуженных звонков на 51%, снизить потерянные звонки на 42%, увеличить исходящий обзвон на 160%.

Также банк запустил в конце 2019 года чат-бот, который уже обслужил 170 тыс. уникальных клиентов и отрабатывает 84% запросов в чатах. Только 16% пользователей переходят на операторов.

Особенно это помогло в период пандемии, к которой мы подошли достаточно подготовленными не только технически, но и с точки зрения кадров. В 2019 году мы разработали контент для платформы дистанционного обучения, собрав группу из сотрудников-практиков. Рабочая группа из всех регионов Казахстана создает контент для обучения коллег на базе платформы дистанционного обучения iSpring. Это абсолютно новый подход к обучению. Работникам банка доступно приложение, материал в котором удобен в использовании как для аудиалов, так и для визуалов. Обучающий контент можно смотреть, читать, слушать – на выбор сотрудника.

За время функционирования платформы было создано более 1000 уроков в 65 курсах обучения, включая 800 видеороликов. Теперь 1800 наших менеджеров, операторов и консультантов каждый день пользуются онлайн-курсами, тестированием, базой знаний и другими функциями платформы. Мы получили международную премию по управлению персоналом WOW!HR Kazakhstan 2020 за внедрение этого проекта.

– Банки должны получить дополнительное финансирование из пенсионной системы. Какие планы у вас в этом направлении? Есть ли отчетливое видение процесса? Понятно, что правила только формируются, но нам интересно видение процесса со стороны участника рынка.

– Мы были сторонниками обсуждения этого вопроса, которое началось еще три года назад, участвовали в разработке законопроекта и в конечном итоге планируем выступить оператором по использованию пенсионных накоплений на цели, связанные с улучшением жилищных условий, и на лечение. Сейчас мы разрабатываем систему, где казахстанцы смогут пройти авторизацию с помощью ЭЦП и узнать, достаточно ли у них пенсионных накоплений для их использования на пять целей: приобретение жилья и земельного участка; частичное или полное погашение ипотечного займа в банках второго уровня; строительство жилья; рефинансирование ипотечного займа; лечение.

Определившись с целью, клиент должен указать сумму, которую он хочет использовать сейчас, а также загрузить ряд документов. Этот список будет адаптирован для каждой конкретной цели. После того как пользователь отправит заявку на списание средств со счета в ЕНПФ, заявка будет рассматриваться уполномоченным оператором на корректность вложенных документов и подтверждение целевого использования.

Затем заявка будет рассмотрена, и в случае одобрения пользователю онлайн откроется текущий счет для зачисления пенсионных средств из ЕНПФ, с которого будут перечислены средства по указанным в заявке реквизитам. Процесс предполагаем сделать максимально удобным и понятным клиенту, преимущественно онлайн. Важно отметить, что эти средства будут максимально защищены, их нельзя будет списать в рамках каких-то других долговых обязательств заявителя.

Подготовка идет полным ходом: мы ведем переговоры с банками второго уровня, идет интеграция наших баз данных с ЕНПФ. В начале 2021 года по плану сервис будет запущен и корректно доступен клиентам.

– Каким вы видите ипотечный рынок Казахстана, скажем, через три года?

– Я считаю, что доля Отбасы банка будет расти. Для себя мы ставим цель нарастить наш депозитный портфель до 2,4 трлн тенге. Ежегодно по плану к нам будет присоединяться около 300 тыс. вкладчиков, и через три года мы достигнем цифры в 2,5 млн вкладчиков. В этой системе будет задействовано практически 30% трудоспособного населения страны.

Рынок классической ипотеки ждет трансформация. Жилищно-строительные банки, или кассы, как их называют в других странах, выйдут на первые роли, потому что у нас есть определенная цель, мы монопродуктовые и не отвлекаемся на другие бизнес-процессы, не обслуживаем крупные корпорации. У нас очень низкий средний размер риска на одного заемщика, притом что после трех лет сотрудничества, когда человек добросовестно копит, мы можем не проверять его платежеспособность перед выдачей кредита, так как он ее уже доказал. Мы сконцентрированы только на одном – на жилье, и наши компетенции в этом вопросе достигают максимального уровня.

В целом же по рынку, как мне кажется, через три года влияние текущих кризисных явлений минимизируется, и это отразится на повышении экономического благополучия страны в целом и на развитии ипотечного рынка в частности. Этот период достаточен для переосмысления и соответствующей трансформации своей деятельности и планов для всех участников рынка: строительных компаний, финансовых институтов, инвесторов и государства.

Подготовил Александр Левин.

И юный октябрь позади

> стр. 1

Кредиты

Совокупный ссудный портфель с начала года вырос на 4,5%, в том числе рост в октябре составил 0,65%. Банкам не удается в полной мере трансформировать приток клиентских средств в кредитные выдачи. В результате доля ссудника в активах БВУ за десять месяцев сократилась с 55 до 51%.

Лидерами по росту кредитования в денежном выражении являются Халык (+374 млрд тенге с начала года), Сбербанк (+205 млрд) и государственный Жилстрой (+182 млрд). В относительном измерении, если ограничиться участниками AQR, лучшую динамику демонстрируют RBK (+28%), ВТБ (+19%) и Сбербанк (+14%).

У пяти банков из периметра AQR ссудник за отчетный период снизился. Больше всего просел портфель у Евразийского (–94 млрд тенге с начала года), компанию которому составили АТФ (–68 млрд), Хоум Кредит (–59 млрд), Jýsan (–32 млрд) и Нурбанк (–11 млрд). По темпам падения худшую динамику демонстрируют маленькие игроки. У готовящегося к продаже банка Kassa Nova ссудник сократился на 32%, у проблемных AsiaCredit и Capital – на 18 и 24% соответственно.

Риски

Объем безнадежной просрочки в банковской системе снижается пять месяцев подряд. С пикового значения в 1,42 трлн тенге, достигнутого 1 июня, показатель опустился до 1,25 трлн на 1 ноября. В том числе в октябре кредиты NPL 90+ уменьшились на 31 млрд тенге, или на 2,34% к предыдущему месяцу. Что касается всего отчетного периода, то с начала года объем займов с просрочкой свыше 90 дней вырос на 4,2%, а их доля в ссуднике незначительно сократилась (с 8,14 до 8,09%).

В тройку банков с худшим качеством портфеля (если судить только по безнадежной просрочке и не учитывать кредиты Стадии 3) вошли Capital (с долей 97,5%), AsiaCredit (48,4%) и Jýsan (43,7%). В отношении первых двух **«Курсив»** в сентябрьском обзоре напоминал (статья «Оптимизм излучающие» в № 36 от 29.10.2020), что в срок до 2 ноября их владелец **Орифджан Шадиев** должен был залить в них 29,3 млрд тенге. Таково было обязательство акционера перед регулятором, но оно не было выполнено.

Зато ровно 2 ноября на сайтах обеих организаций появился пресс-релиз, судя по которому банкиру предоставлена очередная отсрочка. В нем сказано, что «общая сумма уже оказанной в 2020 году поддержки со стороны акционера составила более 18,4 млрд тенге», при этом ковид-кризис «создает давление на смежные бизнесы и вносит существенные коррективы в фактические сроки поступления финансовых средств, необходимых для докапитализации банков». Согласно указанному в сообщении новому дедлайну, «завершение работ по восстановлению своевременного и полного обслуживания клиентских платежей ожидается до 30 ноября».

Однако и эта дата может быть не окончательной. Как сообщили **«Курсиву»** в агентстве по финнадзору, «план мероприятий по улучшению финансового состояния банков AsiaCredit и Capital предусматривает продолжение оказания акционером финансовой поддержки и другие меры урегулирования обязательств перед клиентами в два этапа со сроками исполнения 30 ноября и 25 декабря 2020 года». В пресс-службе регулятора подтвердили, что с начала года Шадиев влил в банки 18,4 млрд тенге, в том числе 5,7 млрд – в период с сентября до начала ноября. «Агентство осуществляет усиленный контроль по исполнению плана мероприятий этими банками», – заявили в финнадзоре.

Антилидерами по росту безнадежной просрочки являются Jýsan (+30 млрд тенге с начала года), Сбербанк (+22 млрд) и Forte (+14 млрд тенге). При этом Jýsan в октябре существенно улучшил показатель, снизив объем NPL 90+ на 31,5 млрд тенге за месяц. Зато у его партнера по слиянию ситуация с просрочкой, наоборот, ухудшилась. Объем NPL 90+ в АТФБанке в октябре вырос сразу на 15 млрд тенге (с 57 млрд до 72 млрд тенге, или на 26%), доля – на 1,75 п. п. (с 6,51 до 8,26%). По объему безнадежной просрочки АТФ вплотную приблизился к БЦК (75 млрд), хотя ссудный портфель последнего на 316 млрд больше. Показатели NPL в октябре ухудшились еще у девяти банков из периметра AQR, но ни у кого не было такого скачка, как у АТФ. Например, в Сбербанке (показавшем второй худший результат после АТФ) безнадежная просрочка выросла на 3,7 млрд тенге за месяц.

Что касается других рисков, помимо качества портфеля, то в октябре финнадзор несколько раз наказал Forte за несоблюдение так называемого антиотмывочного законодательства. На банк было наложено четыре штрафа на общую сумму 39 млн тенге. Как сообщается на сайте регулятора, во всех четырех случаях нарушения закона были совершены «в части документального фиксирования и предоставления информации об операциях, подлежащих финансовому мониторингу, и их клиентах».

Вклады

Совокупные средства физлиц в банковской системе с начала года выросли на 12,5%, юрлиц – на 20,8%. В результате объемы денег населения и бизнес-клиентов на банковских счетах почти сравнялись, составив 10,473 трлн и 10,464 трлн тенге соответственно. В начале года физлица держали в банках на 650 млрд тенге больше, чем юрлица. За прошедшие десять месяцев эта разница сократилась до 9 млрд тенге. В последний раз ситуация с преобладанием средств бизнеса в БВУ наблюдалась год назад: по состоянию на 1 ноября 2019 года компании аккумулировали в банках 8,95 трлн тенге против 8,90 трлн денег населения.

Тройку лидеров по динамике привлечения вкладов физлиц составили Kaspi (+358 млрд тенге с начала года), Халык (+323 млрд) и Жилстрой (+121 млрд). В тройку аутсайдеров вошли Forte (–16,7 млрд), Kassa Nova (–10,2 млрд) и АТФ (–5,4 млрд). В октябре все участники AQR фиксировали чистые притоки средств населения, за исключением одного. Этим единственным оказался АТФБанк, в котором остатки на счетах физлиц сократились на 16 млрд тенге за месяц.

По наращиванию вкладов юрлиц лидерами являются Халык (+311 млрд тенге с начала года), Сбербанк (+302 млрд) и Forte (+254 млрд). Четвертое место по данному показателю занимает Jýsan (+240 млрд), но для этого банка характерны резкие перепады рассматриваемой переменной. В августе здесь произошел приток средств бизнес-клиентов на сумму 204 млрд тенге (+67% за месяц к объему денег юрлиц), который в сентябре сменился нетто-оттоком на сумму 147 млрд (–29%), после чего в октябре опять последовал приток на сумму 109 млрд (+30%). Размах колебаний весьма существенный, что не очень хорошо с точки зрения фондирования.

Тройку аутсайдеров по динамике средств юрлиц составили АТФ (–98 млрд тенге с начала года), Жилстрой (–35 млрд) и китайский дочерний ICBC (–25 млрд). В относительном выражении вклады бизнес-клиентов в АТФ по итогам десяти месяцев сократились на 17%. В том числе в октябре компании забрали из этого банка 42 млрд тенге на нетто-основе. Из участников AQR отрицательную динамику в последнем отчетном месяце продемонстрировали еще два банка, но на гораздо меньшие суммы: в Халыке остатки на счетах юрлиц уменьшились в октябре на 9 млрд тенге, в БЦК – на 14 млрд. По объему привлеченных средств бизнеса БЦК фактически догнал АТФ (480,8 млрд против 481,5 млрд на 1 ноября), хотя в начале года разрыв между этими банками составлял 200 млрд тенге в пользу последнего.

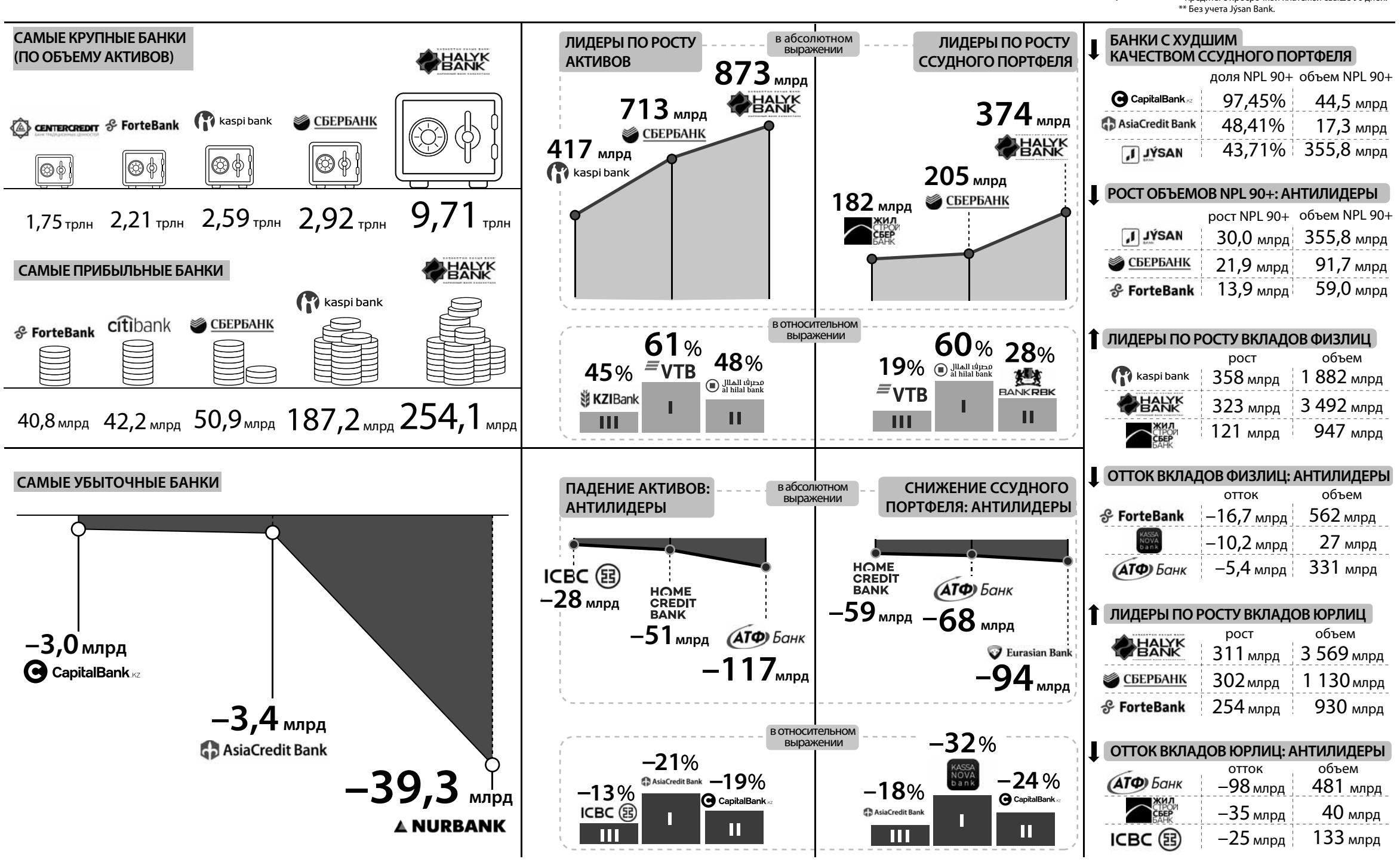
Прибыль

Совокупная прибыль сектора за десять месяцев составила 670 млрд тенге, увеличившись в годовом выражении лишь на 1,2% (без учета результатов Jýsan, допустившего убыток на 1 ноября прошлого года в размере 151 млрд тенге). Два игрока – Халык и Kaspi – продолжают зарабатывать намного больше остальных. Например, в октябре чистый доход БВУ составил 73 млрд тенге, из них 51 млрд (почти 70%) «присвоили» два вышеназванных института. Для сравнения: ровно столько же (51 млрд тенге) заработал с начала года Сбербанк, который идет третьим в списке самых прибыльных банков.

После отчетной даты

Наверное, самым обсуждаемым событием осени на банковском рынке страны стало известие о слиянии Jýsan и АТФ. Инсайдерская информация о готовящейся сделке просочилась на рынок в конце августа, 2 ноября стороны ее официально подтвердили. После этого заявления сделка стала восприниматься как свершившийся факт, однако переговоры о ее параметрах, возможно, до сих пор не завершены.

На такое предположение косвенно наталкивает публичная информация, поступающая из лагеря АТФ. 9 ноября должно было состояться внеочередное общее собрание акционеров АТФБанка. 4 ноября совет директоров АТФ (который возглавляет **Галимжан Есенов**, и он же является, по сути, единственным акционером банка) перенес данное мероприятие на 25 ноября. Однако 24 ноября дата собрания была вновь отложена – на этот раз на 2 декабря. Изначально заявленной повесткой собрания (сформированной 8 октября) предлагалось определить количественный состав СД банка, срок его полномочий и зарплаты его членов. Если АТФ будет продан и поглощен Jýsan (стороны намеревались юридически оформить сделку до конца ноября), заявленная повестка выглядит неактуальной.



Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Стратегическая безопасность

«КазТрансОйл» усиливает акцент на профилактике ЧП

Компания активно совершенствует систему охраны труда и ставит перед персоналом новые задачи по защите окружающей среды.

Танат КОЖМАНОВ

Фото: архив «КазТрансОйл»

Согласно рейтингу открытости нефтегазовых компаний стран СНГ в сфере экологической ответственности, составленному WWF и Программой ООН по окружающей среде, самой экологически открытой, прозрачной и ответственной компанией в Казахстане было вновь признано АО «НК «КазМунайГаз». В свою очередь среди дочерних компаний холдинга в первой тройке лидеров оказался и национальный оператор по транспортировке нефти АО «КазТрансОйл» (КТО), отвечающий за эксплуатацию трубопроводов общей протяженностью свыше пяти тысяч километров.

В фокусе – человек

Несмотря на активное техническое перевооружение дочерних компаний, в вопросах обеспечения безопасности и охраны окружающей среды в холдинге АО «НК «КазМунайГаз» (КМГ) первостепенным все же считают воспитание экологической грамотности среди работников.

«Вся эта большая работа начинается вовсе не с ликвидации отходов, а с образования, простых и понятных примеров. Для этого в нашем корпоративном центре мы запустили проект «Зеленый офис», установили экобоксы, ведем раздельный сбор отходов», – рассказывает директор КМГ по охране труда и окружающей среды **Кайрат Сактаганов**.

Кайрат САКТАГАНОВ,
директор АО НК «КазМунайГаз»
по охране труда и окружающей среды

По его словам, на ежегодной основе холдинг проводит Форум директоров охраны труда и окружающей среды дочерних зависимых организаций, где обсуждаются самые разные вопросы, связанные с тем, как обеспечить безопасность людей и защитить природу.

«Это серьезный процесс, который начинается с малого, например, с экологических субботников, в которых участвуют работники холдинга вместе со своими семьями. И проходят они не только в столице, но и в регионах. Более того, активно растет волонтерское движение для развития экологической культуры», – говорит Кайрат Сактаганов.

Аналогичную позицию в управлении рисками занимают и в нефтепроводной индустрии. Как отмечает управляющий директор АО «КазТрансОйл» **Кайрат Сейтмагамбетов**, главный акцент компания делает именно на предупреждение чрезвычайных ситуаций, поскольку даже небольшая небрежность в работе может представлять реальную опасность для людей.

Кайрат СЕЙТМАГАМБЕТОВ,
управляющий директор
АО «КазТрансОйл»

Зачастую ключевую роль в предупреждении таких происшествий играет уровень культуры безопасности и вовлечения каждого работника на осознанные добровольные действия по соблюдению требований ОТ, ПБ и ООС. Чтобы развивать этот потенциал, в компании разработали и запустили в работу Регламент применения карты «Қорғау». По сути, это механизм обратной связи между сотрудниками компании, ее подрядными организациями и руководством КТО. К примеру, если работник наблюдает какое-либо нарушение, например, рабочие выполняют работы без средств индивидуальной защиты или на территории объекта имеются открытые канализационные люки, он может заполнить карту «Қорғау». Сделать это можно одним из трех способов: заполнить бумажный бланк и положить его в ящик для сбора карт «Қорғау», отправить карту по электронной почте либо заполнить электронную карту на официальном сайте КТО.

Фото: архив «КазТрансОйл»

Экокапсула.

Аскар КАБУЛОВ,
директор департамента
промышленной безопасности, охраны
труда и чрезвычайных ситуаций
АО «КазТрансОйл»

Впрочем, карта «Қорғау» – это вовсе не жалоба и не петиция, подчеркивает **Аскар Кабулов**, директор департамента промышленной безопасности, охраны труда и чрезвычайных ситуаций АО «КазТрансОйл».

При обнаружении нарушения кем-либо требований ОТ, ПБ и ООС запрещается: указывать конкретных лиц в карте «Қорғау»; использовать информацию, указанную в карте «Қорғау», для возложения вины/ответственности на работника, представителя подрядчика или структурное подразделение; допускать конфронтацию и поиск объекта для критики, говорит он.

Чтобы мотивировать работников более активно участвовать в заполнении карты «Қорғау», компания не только апеллирует к чувству долга, но и предлагает вполне осязаемые материальные поощрения. «Когда мы запустили «Қорғау» в прошлом году, то лучших наблюдателей поощряли ежеквартально премиями в каждом обособленном структурном подразделении и в центральном аппарате Общества. Сейчас мы идем дальше и увеличиваем размер таких поощрений, выдаваться они будут ежемесячно. Также по итогам будет определен победитель года из числа награжденных», – отмечает Аскар Кабулов.

Эволюция стандартов

Однако не все вопросы можно решить простыми инициативами. В частности, для снижения различных экологических рисков, учитывая масштаб транспортировки нефти в Казахстане, зачастую необходимы значительные ресурсы и нестандартные решения.

«Работа с нефтью требует постоянного мониторинга состояния воздуха, водных и земельных ресурсов. Применяя современные технологии, нам удается многие такие нежелательные факторы нивелировать», – рассказывает управляющий директор КТО Кайрат Сейтмагамбетов.

К примеру, чтобы сократить потери от испарения при хранении нефти в открытых резервуарах, КТО использует специальные понтоны, что позволило снизить выделение вредных паров до 80%. Также на производственных объектах КТО для очистки хозбытовой сточной воды применяется водоочистная установка (очистные сооружения бытовых стоков), действующая по принципу многоступенчатого фильтра, очищая со степенью очистки не превышающих нормативы предельно-допустимых сбросов.

Еще одним способом борьбы с выбросами вредных веществ в атмосферу, по словам Кайрата Сейтмагамбетова, стала рекуперация паров, которую КТО внедрила на НПС имени Н. Шманова в Атырауской области. «Речь идет о технологии фильтрации паров легких углеводородов через слой гранул из активированного угля. То есть вредные вещества остаются внутри фильтра и в атмосферу не попадают», – говорит он.

Помимо выбросов нефтегазовой индустрии Казахстана приходится решать и другую серьезную проблему – вопрос рекультивации земель, загрязненных нефтью и нефтепродуктами за долгие годы добычи и транспортировки нефти в нашей стране. По данным «КазТрансОйл», на территории Атырауского нефтепроводного управления начиная с 2011 года компании своими силами удалось восстановить более 170 тыс. квадратных метров земли, в первую очередь вдоль старейшего в стране нефтепровода «Узень – Атырау – Самара». Ожидается, что в следующем году будет восстановлено еще несколько участков на территории Атырауского нефтепроводного управления общей площадью 40 тыс. кв. м.

Устраняя старые проблемы, в КТО стремятся не создавать новые. Зачастую нефтепроводы проходят по безлюдным местам, что осложняет их обслуживание и ремонт, поскольку рабочим нужно где-то жить, необходимо электричество и набор определенных бытовых условий. Более того, возникают здесь и экологические риски, ведь человек неизбежно оставляет следы своего пребывания, и очень важно их минимизировать. Идеальным решением для этого стала энергосберегающая «Экокапсула». Впервые она была презентована на EXPO-2017 словацкой фирмой Nice Architects, а сегодня уже используется на НПС «Большой Чаган».

«Капсула действительно впечатляющая, она небольшая и удобная для проживания двух человек. Но самое главное – она энергонезависимая благодаря установленным на крыше солнечным батареям и ветрогенератору. Кроме того, капсула достаточно портативная, ее можно перевозить на любом грузовом транспорте», – говорит управляющий директор КТО Кайрат Сейтмагамбетов.

«Перемены как в сознании работников, так и в подходах компании сегодня происходят серьезные, и тот факт, что АО «НК «КазМунайГаз» было признано лидером экологического рейтинга в СНГ, говорит о том, холдинг и «КазТрансОйл» идут в верном направлении», – отметил он.

Фото: архив «КазТрансОйл»

Установка рекуперации паров на НПС им. Н. Шманова Атырауского нефтепроводного управления.

Почему казахстанское высшее образование – это симулякр

**Нуркен ХАЛЫКБЕРГЕН,
управляющий партнер
Khalykbergen Strategy
Communications**

Казахстан испытывает острейший кадровый голод, ведь достаточно коснуться любой отрасли экономики, как мы упремся в отсутствие людей – специалистов, способных мыслить и действовать в масштабах страны, не говоря про мировую конкуренцию на глобальных рынках.

Государственный аппарат на протяжении долгого времени решает проблему формирования кадрового резерва для ключевых институтов государства и общества. Экономика предприятий в отсутствие качественных специалистов не может преодолеть границы регионов и областей, считанные единицы смогли подняться до республиканского масштаба, а вот бизнесов, способных достойно представлять нашу страну на международном рынке, слишком мало. Все дело в образовании, а, точнее, в отсутствии конкурентного образования.

Мы живем в парадоксе, фейке, неполноценной копии – симулякре: госорганы отчитываются, что у нас все прекрасно в образовательной отрасли, только постоянного международного признания как не было, так и нет. Есть яркие вспышки наших талантов и в бизнесе, и в образовательных достижениях, однако все чаще они происходят вопреки обстоятельствам, а не благодаря нашей системе образования.

Цель чиновников понятна: долгое время они были заняты лишь одним – увеличением расходов государства на образование. Средняя стоимость платного обучения за последние пять лет выросла почти в два раза, и это на фоне беднеющего населения. А качество образования только снижается. Еще одним фейком остается академическая свобода вузов: далекие от науки чиновники согласуют преподавателей, программы, численность педагогов и многое другое. Есть даже цифра в 80% свободы вузов, только непонятно, в чем она выражается.

Кто в этом виноват? Если коротко, то государственный стандарт, который присутствует в нашей системе образования на уровне ДНК. В начале прошлого века образовательный стандарт нужен был, чтобы массово вывести из неграмотности большое количество людей. Для этого все должны были ходить строем и вставать, когда заходит учитель. Эволюционный рывок произошел, люди умеют читать и писать, но стандарты остались; они созданы для среднего студента по стране, а каждый из нас личность – мы все уникальны и не все подходим под усредненные стандарты. Эти стандарты применяются и к вузам, выпускники которых сегодня обладают знаниями уровня учащегося профтехучилища.

В казахстанской системе высшего образования в настоящее время происходит деградация и застой: вузы обеспечивает лишь базовую грамотность выпускников, они не готовы к рыночной экономике знаний. По данным сетевого образовательного сообщества «Метаверситет СПб», «базовая грамотность – это то, что должны знать все трудоспособные граждане, чтобы участвовать в общественной жизни и производстве: умение читать, писать и считать. Эта грамотность обеспечивает работников экономики индустриальной: они в состоянии прочитать и понять инструкцию, записать необходимое, произвести стандартные алгоритмические мыслительные процедуры».

Исследователи Метаверситета отмечают, что экономика знаний требует большего. Во-первых, командной работы (раньше – работа в коллективе, подчинение), во-вторых, творческой работы (раньше требовалась исполнительская точность) и, в-третьих, постоянного переобучения (раньше – профессия на всю жизнь).

У нас нет пока экономики знаний, но ее можно создать, дав рынку саморегуляцию. Поэтому я последовательно отстаиваю мысль дерегуляции казахстанской отрасли образования. Либерализация отношений на образовательном рынке приведет за собой конкуренцию, которая естественным образом усилит предложение качественных знаний. Вузы будут предлагать лучшее, чтобы получить себе больше студентов. Начнется конкуренция дипломов и постоянное самосовершенствование образовательных учреждений.

Когда экономика получит много образованных молодых людей, изменится наша жизнь. Таков простой рецепт счастья: не нужно помощи, не мешайте рынку работать.

За счет каких проектов будет расти производство товарного газа

> стр. 1

Планируемые ежегодные поставки газа на комбинат в течение как минимум 15 ближайших лет – 300–600 млн кубометров. В перспективе предполагается и замена энергетического угля на газ.

Директор департамента газа и нефтехимии Минэнерго **Зияш Киякбаев** сообщил **«Курсиву»**, что корпорация «Казахмыс» также изъявила желание частично перевести свои мощности на газ.

По прогнозу Минэнерго, после 2022 года в Атырауской области появятся крупные газохимические проекты, которые будут использовать газ в качестве сырья. Нефтегазохимия вместе с промышленными предприятиями, сокращающими уголь в своем энергобалансе, с 2023 по 2030 год будет потреблять от 1,7 до 4 млрд кубометров газа ежегодно.

Кроме того, планируется перевод на газ ТЭЦ-2 и ТЭЦ-3 в Алматы. Строительство газопровода «Сарыарка» позволило перевести на голубое топливо часть тепловых мощностей в Нур-Султане.

Ценный экспорт

В Минэнерго предполагают, что внутреннее потребление газа в Казахстане к 2030 году вырастет до 24,4 млрд кубометров, а производство товарного газа на реализацию увеличится незначительно и составит 32 млрд кубометров.

При таком раскладе на экспорт у РК в 2030 году остается около 7,6 млрд кубометров. Для понимания, много это или мало, приведем всего один показатель: в 2020 году Казахстан только в Китай собирается экспортировать 8 млрд кубометров, а контракт с Поднебесной предполагает увеличение поставок казахстанского газа с 5 млрд до 10 млрд в период с 2019 по 2023 год.

Прогноз производства и потребления товарного газа в Казахстане, млрд м³

	2030	2040
Производство	32*	38*
Внутреннее потребление	24,4*	27*
Экспорт		10.5 **

* Прогноз Министерства энергетики
** Прогноз IHS Markit

Именно экспорт газа позволяет национальному оператору, компании «КазТрансГаз» (КТГ), компенсировать убытки, сформированные при поставках на внутренний рынок (а это 300 млрд тенге за последние пять лет). При этом компания осуществляет еще и развитие внутренней газораспределительной инфраструктуры. В докладе Kazenergy отмечает, что низкие цены на внутреннем рынке не стимулируют производителей инвестировать в добычу и переработку газа.

Поскольку в ближайшие годы коммерческие объемы добычи, в отличие от потребления, будут расти незначительно, перед Казахстаном встанет выбор между наращиванием экспорта в Китай и расширением использования газа на внутреннем рынке, отмечается в национальном энергетическом прогнозе ассоциации организаций нефтегазового и энергетического комплекса Kazenergy. В ассоциации не исключают рисков снижения экспорта в Китай в начале 2020-х годов и дефицита предложения коммерческих объемов газа на внутреннем рынке.

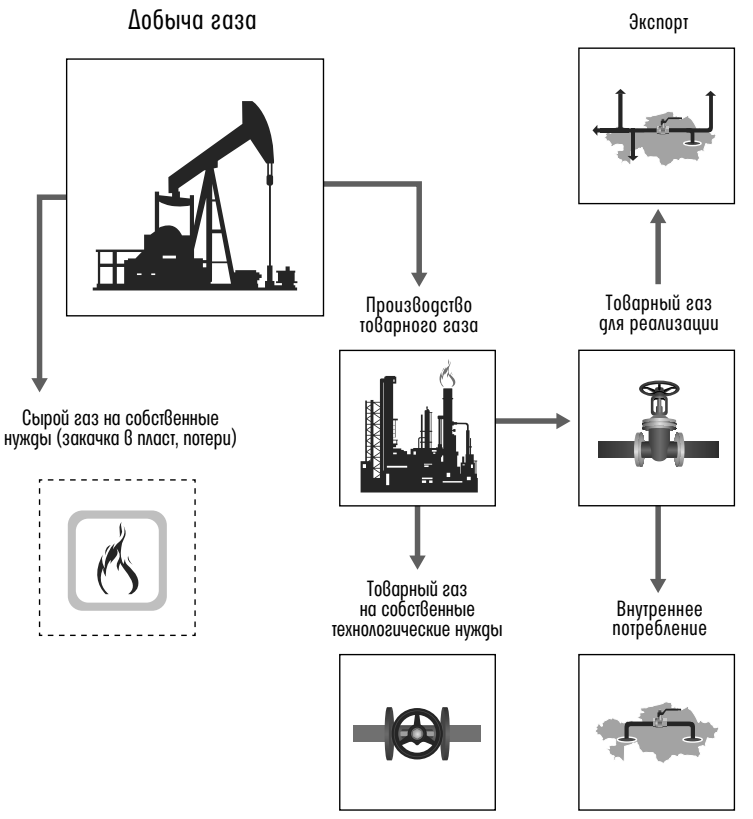
«После 2025 года экспорт будет зависеть от темпов развития нефтегазохимических предприятий и от того, как будут подключаться добывающие и перерабатывающие мощности», – комментирует ситуацию Киякбаев.

15 млрд кубов в уме

Решением проблемы может стать запуск новых мощностей для переработки сырого природного газа с казахстанских месторождений. Это позволит с 2025 по 2040 год постепенно увеличить ежегодное производство товарного газа примерно на 10–15 млрд кубометров. По самым консервативным прогнозам Минэнерго, к 2040 году производство газа увеличится с текущих 30 млрд до 37–38 млрд кубометров в год. Потребление к этому времени вырастет до 26–27 млрд кубометров.

Первый в числе проектов, за счет которых планируется нарастить производство товарного газа, – строительство газоперерабатывающего завода на месторождении Кашаган мощностью 1 млрд кубометров в год. Проект находится в стадии планирования, работы пока не ведутся. Поставки газа ориентировочно начнутся в 2023 году. «В последующем мы не исключаем возможности расширения мощности по переработке на данном ГПЗ до 5 млрд кубометров в год. Мы этот вопрос обсуждаем, но конкретных сроков нет, концептуальные решения еще не приняты», – уточнил Киякбаев.

Второй проект – строительство в Атырауской области на Прорвинской группе месторождений установки комплексной подготовки газа мощностью 300 млн кубометров газа в год. Концепция проекта, по ожиданиям Киякбаева, будет завершена в 2021 году, только после этого станут понятны сроки введения в эксплуатацию.



Третий проект предполагает расширение мощности Кожасайского газоперерабатывающего завода Актюбинской области с 300 до 430 млн кубометров с 2023 года.

Также ожидается увеличение производства товарного газа за счет «уральской группы» месторождений в Западно-Казахстанской области – это месторождения ТОО «Жаикмунай», ТОО «Урал Ойл энд Газ» и ТОО «Степной леопард». За счет данного блока будет обеспечен прирост производства товарного газа на 4,7 млрд кубометров после 2030 года, и это четвертый проект в списке.

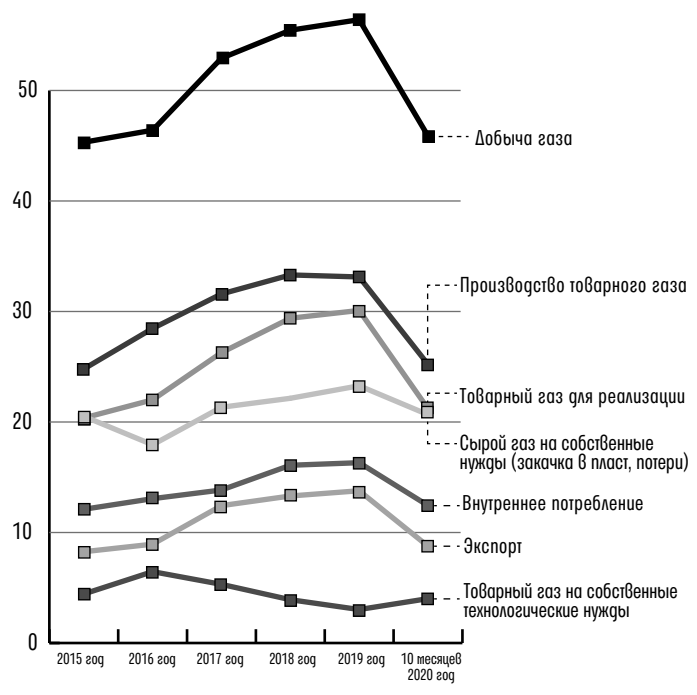
По данным Nostrum Oil & Gas, материнской компании ТОО «Жаикмунай», компания уже сейчас имеет возможность перерабатывать до 4,2 млрд кубометров сырого газа в год. По словам Киякбаева, компания изначально рассчитывала на потенциальные ресурсы «уральской группы», когда рассматривала концепцию расширения перерабатывающих мощностей. «К 2040 году эти мощности, мы считаем, будут стабильно работать. Завод уже есть, действует, вопрос стоит об инфраструктуре. Сырой газ, который будет добываться на этих месторождениях, необходимо будет транспортировать до завода и предусмотреть там мощности по приемке. Это потребует времени», – объясняет он.

Пятыми в списке идут ресурсы месторождений, разработка которых предусмотрена в рамках межправительственных соглашений с Россией. Это месторождения Хвалынское (морское), Имашевское (суша) и Центральное (морское). В своем газовом балансе Минэнерго учитывает только 50% объемов с указанных месторождений, соразмерно доле участия казахстанской стороны. Прогнозируемый объем производства товарного газа с указанного блока составит 5,1 млрд кубометров в 2040 году. Есть несколько концепций освоения этого блока, по ним идут переговоры, отмечает Киякбаев. Предстоит решить, как газ будет доставляться с моря на сушу для последующей переработки в товарный вид и куда он будет транспортироваться. Представитель Минэнерго не исключает, что в данном случае встанет вопрос строительства нового газоперерабатывающего завода на территории РК.

«Если сложить вместе все эти проекты, получится порядка 15 млрд кубометров товарного газа в год (к 2040 году – **«Курсив»**)», – заключил Киякбаев.

Пока проекты, которые должны обеспечить прирост производства, находятся в стадии планирования и окончательных решений по ним нет.

Баланс газа в Казахстане, млрд м³



Источник: Министерство энергетики

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

ОБЪЯВЛЕНИЯ

● ТОО «Astana-2014 LTD», БИН 140240024755, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня опубликования объявления по юридическому адресу: Акмолинская область, Целиноградский район, Косшынский А. О., мкр. Лесная поляна, д. 19, кв. 79. Тел. +7 707 858 95 67.

● ТОО «Алаколь Тендер», БИН 181040033390, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматинская область, Алакольский район, село Акши, ул. С. Сейфуллина, д. 54, кв. 1. Тел. +7 776 989 15 45.

● Утерянный кассовый аппарат «Меркурий 180KZ», заводской номер №10158383, зарегистрированный в 2013 году в Алматинской налоговой на ТОО «Bio Beauty», БИН 130240007476, считать недействительным.

● ТОО «Titanic», БИН 190940032295, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Женис, д. 3. Тел. +7 705 519 69 69.

● ТОО «ALAN England», БИН 090940003885, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, ул. Набережная, 82. Тел. +7 701 597 06 90.

● ТОО «MoonSun (МунСан)», БИН 170840014283, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Қажымұқан, зд. 8А. Тел. +7 702 222 26 58.

● ТОО «Ахмад2017», БИН 201040023548, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Коргалжынский район, село Оркендеу, ул. Абая, д. 15. Тел. +7 775 222 33 22.

● ТОО «IRAT TRANSIT», БИН 190540004843, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматинская область, г. Капшагай, мкр. 10, ул. Жібек-Жолы, д. 44.

Женское предпринимательство – драйвер роста экономики Казахстана

В оказываемых мерах господдержки превалирует доля женского предпринимательства

В Казахстане женщины занимают 51% от общего числа населения и в доле занятых они составляют тоже практически половину – 49%. При этом вклад женского предпринимательства в ВВП составляет 39%.

Бекзат ИМАШЕВ

По данным аналитиков международной компании The Boston Consulting Group (BCG) за 2019 год, в мировой практике бизнес, возглавляемый женщинами, имеет положительные результаты. В некоторых государствах на долю компаний, возглавляемых женщинами, приходится 50–60% внутреннего валового продукта. Например, в Германии и США удельный вес таких предприятий в ВВП составляет 50–52%, в Японии – 55%, в Италии – 60%.

Казахстан поэтапно меняет ситуацию и постепенно увеличивает долю женского предпринимательства в общей структуре ВВП страны. Как отметил в своем поздравлении с Международным женским днем глава государства **Касым-Жомарт Токаев**, поддержка женского предпринимательства, института семьи, многодетных матерей и обеспечение гендерного баланса – это важнейшие приоритеты государственной политики РК.

Активным проводником в этой области является Фонд развития предпринимательства «Даму», дочерняя организация холдинга «Байтерек». Казахстанские деловые женщины, желающие построить бизнес, могут найти здесь поддержку.

В ноябре 2020 года Казахстан избран в исполнительный совет Структуры «ООН-Женщины». Годом ранее штаб-квартира Структуры «ООН-женщины» в Нью-Йорке согласовала подписание Фондом «Даму» заявления о поддержке «Принципов расширения прав и возможностей женщин». Этот документ подписали 2639 компаний, в том числе Google, Citigroup Inc., Nasdaq, PwC, Ernst&Young и Coca-Cola. В Казахстане Структура «ООН-женщины» работает в партнерстве с правительством страны для обеспечения гендерного равноправия. Ее партнеры – Национальная комиссия по делам женщин и семейно-демографической политике при президенте РК, Министерство иностранных дел РК, Министерство национальной экономики РК, Министерство труда и социальной защиты населения РК, организации гражданского общества, а также компании – подписанты «Принципов расширения прав и возможностей женщин».

Фонд «Даму» присоединился к международной инициативе и работает в этом направлении. За последнее десятилетие можно выделить пять крупных инструментов фонда по поддержке женщин: программа обусловленного размещения средств в банках второго уровня для последующего микрокредитования женского предпринимательства, займы Азиатского Банка Развития (АБР), программа Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР) «Женщина в бизнесе» и государственная программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025». В рамках последней созданы и активно работают два направления – частичное гарантирование кредитов и субсидирование ставки вознаграждения по кредитам. Благодаря этим пяти программам женщины занимают долю в 57,6% от общего количества тех предпринимателей, кто получил финансовую поддержку в рамках всех программ фонда. При этом следует отметить, что размеры привлекаемых ими займов на открытие или развитие собственного дела относительно невелики. Об этом свидетельствует тот факт, что в денежном выражении тот же показатель составляет всего 12% от суммы всех поддержанных проектов. Если проводить оценку в масштабах кредитного рынка республики, то число женщин – индивидуальных предпринимателей, которые оформляют кредиты на бизнес-цели в банках или других финансовых организациях, значительно. По данным ТОО «Первое кредитное бюро», на долю таких приходится 52% от всех выданных займов для этой категории субъектов частного предпринимательства.

Если проанализировать гендерную структуру экономики Казахстана, то можно увидеть следующие аспекты: женщины доминируют в отраслях, которые традиционно считаются женским бизнесом – образование (67%), здравоохранение (53%), торговля (54%). Прочно заняли позиции представительницы прекрасного пола и в операциях с недвижимостью (61%), услугах по проживанию и питанию (58%). При этом бизнесвумен все увереннее закрепляются и в отраслях, которые считаются мужскими: промышленность (30%), связь (38%), строительство (23%) и транспорт (19%).

Примерами успешного женского предпринимательства в Казахстане могут быть такие компании, как «КазСПО-Н» по пошиву современной профессиональной одежды в Алматы, «Сауле» по выпуску кондитерских изделий в Таразе, Marvel Dental Kids Clinic по оказанию стоматологических услуг в Атырау, Marai E7 Group по созданию изделий медицинского назначения в Шымкенте. Этим компаниям удалось достичь значимых социально-экономических показателей в период кризиса, связанного с пандемией COVID-19. За первое полугодие 2020 года они сохранили 181 рабочее место и создали 107 новых, выпуск продукции увеличился на 12% – до 722,6 млн тенге, было выплачено в два раза больше налогов, что подчеркивает эффективность казахстанских компаний, возглавляемых женщинами.

По статистике, в мире женщинам выдается 9% всех кредитов, выделенных МСБ. Женщины в международной практике реализуют менее ресурсоемкие проекты в массовых отраслях, стремятся быть максимально эффективными и в меньшей степени подвержены рискам.

Позитивным моментом в Казахстане можно считать то, что представительницы прекрасной половины человечества не стоят в стороне и активно вовлечены в бизнес, а доля женского предпринимательства продолжает расти, в том числе благодаря проводимой государственной политике и оказываемым мерам поддержки.

ТЕНДЕНЦИИ

Алмас Абдыгаппаров: «Esentai City – это новая современная локация в Алматы, где происходит культурная и общественная жизнь»

Елена ШТРИТЕР

Фото: Офелия Жакаева

Фото предоставлены Parmigiano Group

Пожалуй, не осталось алматинцев, которые не слышали бы про Esentai City. И слышали, и на всевозможных фестивалях там бывали да и местные рестораны оценили. **«Курсив»** поговорил с создателем этого проекта **Алмасом Абдыгаппаровым**, чтобы узнать, как появилась идея алматинского «города в городе» и что собой представляют городские виллы нового поколения.

– Как появилась идея Esentai City – именно такого, с небольшими домами?

– Давайте начнем с того, что выше Аль-Фараби в принципе запрещено строить здания выше трех этажей, и это правильно. Алматы находится в низине, и для того чтобы город хоть как-то продувался, к застройке нужно относиться осмотрительно. Кроме того, согласитесь, многоэтажных жилых комплексов и без того много. Да, это позволяет экономить территорию, но ведь далеко не все хотят жить в многоэтажке. Мы специализируемся на малоэтажном, или, как мы его называем, гуманном строительстве. Это когда все компактно и понятно, но при этом на тебя ничего не давит со всех сторон.

Нам хотелось не просто построить жилой комплекс, где человек сможет чувствовать себя свободным. Мы рассуждали шире. Вспомните двор из своего детства – он жил, как единый организм: был местом для игр, установлением правил и понятий, мерилом отношений и зарождением дружбы на всю жизнь. Двор закаляет характер детей и позволяет им адаптироваться в социуме. А в многоэтажных комплексах с этим сложно. На одной территории много людей, много машин и маленький двор. Ты даже не знаешь, кто живет по соседству. В наших проектах дворы отделены от дорог, и это позволяет нам регулярно проводить на нашей территории мероприятия, где жильцы могут знакомиться друг с другом, дружить домами и не бояться отпускать детей на улицу.

Так мы начали строительство своего «города в городе». Разработали проект с террасами на крышах и первых этажах, с окнами в пол и уникальными отделочными материалами.

Фото предоставлены Parmigiano Group

– Чем они уникальны?

– Тем, что раньше их здесь не использовали. К примеру, немецкий клинкерный кирпич – один из наиболее долговечных материалов на строительном рынке. Он значительно дороже других облицовочных материалов, но его стоимость обосновывается высокой технологической способностью. Он сохраняет потребительские характеристики в течение нескольких десятилетий – 60–80 лет без проблем. А также стоит учитывать историю создания этого материала: она начинается в XVIII веке, когда Европа переживала строительный бум. Со временем эксплуатации кирпич стареет, как и все другие материалы, но знаете, это придает ему определенный европейский шарм – налет благородной старины.

– С малоэтажным строительством понятно. А зачем нужна концепция «города в городе»? В этом районе и так неплохая инфраструктура.

– Да, здесь есть и магазины, и кинотеатр, и офисы – все в доступном радиусе, тем не менее, чтобы туда добраться, придется сесть за руль или вызвать такси. Но сейчас многие люди обращают внимание на то, насколько эффективно они используют время, поэтому мы строим место, где можно пешком дойти до офиса, пообедать в одном из кафе, а вечером увидеться с друзьями в другом. И все это в пешей доступности, без траты времени на трафик.

Разумеется, мы понимаем, что не все наши жильцы перенесут офисы в Esentai City и не все владельцы офисов в Esentai City переедут сюда жить. Так вот, разделение на жилую и деловую части комплекса позволяет разделить транспортные потоки. По утрам весь наш городок не стоит в пробке на выезд, а вечером – на въезд, потому что часть едет сюда с утра на работу, а часть покидает городок.

– Когда мы говорим о «городе в городе», возникает ощущение какой-то закрытой территории, но ведь это не так…

– Конечно. Мы и не планировали делать ее закрытой. Esentai City – это часть Алматы. К нам может приехать любой человек – погулять, посидеть в ресторане, провести деловую встречу. Esentai City – это новая современная локация в Алматы, где регулярно происходит культурная и общественная жизнь. Фестивали, показы, презентации.

– Как решается вопрос с безопасностью и приватностью?

– Одно другому не мешает. Во-первых, приватная часть территории все же отделена от общественной. У жильцов установлены видеофоны. Кроме того, у нас здесь немало охраны, как стационарной, так и патрулирующей территорию. Плюс камеры, которые просматривают всю территорию с разных ракурсов. Также в городке имеются объявления о камерах, то есть любой нарушитель несколько раз подумает: а надо ли ему делать что-то незаконное.

– Насколько я знаю, на малоэтажных домах вы не остановились и на территории Esentai City будут еще и виллы?

– Совершенно верно. Кстати, этой идее мы обязаны пандемии. До нее многие алматинцы были не готовы жить в частном доме, ведь свой дом – это всегда много забот и, конечно, обособленность, что далеко не всем по душе. Но весной случилось то, что случилось. И предпочтение людей переменилось в сторону частных домов. Причем они захотели жить отдельно, но не отдельно. Чтобы никого не видеть, но видеть всех. И чтобы был частный дом, но без забот, как квартира.

В основе каждого нашего проекта – потребности наших клиентов. И мы задумались: а можно ли как-то совместить вот это все на первый взгляд несовместимое? Так появились виллы.

– И как вам удалось все совместить?

– Наши виллы далеки от общепринятых стандартов – это не те привычные громоздкие особняки с подвалом и мансардой. Наши виллы относительно компактны – 400–450 кв. м, но при этом у них пятиметровые потолки и четырехметровые окна. Наши виллы наполнены воздухом, в них много простора и дышится легко. Мы отказались от подвалов и мансард, потому что эти помещения не несут значительной практической нагрузки. А тогда зачем они? Два этажа, четыре-пять спален (при необходимости одну-две из них можно переделать в кабинет), столовая, гостиная, и все! Жилье прежде всего должно быть эффективным. Зачем вам домашний кинотеатр, которым вы пользуетесь в лучшем случае пару-тройку раз в год, если в шаговой доступности есть обычный кинотеатр? А большая столовая, которую вы используете исключительно по большим праздникам? Зачем она, если те же встречи с друзьями и родственниками можно организовать в ресторане? А если родственники приехали из другого города – вот комфортабельная гостиница под боком. У нас есть все, что позволяет НЕ содержать огромный дом.

У каждой виллы есть свой участок – с учетом здания это около пяти соток. Виллы спроектированы так, что окна выходят только на собственный участок, а не к соседям.

– Как решается проблема с освещением?

– С обратной стороны дома расположены хозяйственные помещения (гардеробные, к примеру), где дневной свет не нужен. Остальные помещения не испытывают недостатка в освещении за счет огромных окон. В целом это обеспечивает дополнительную приватность, которая важна для тех, кто хочет жить в доме.

– Это относится к тому, чтобы никого не видеть. А как же «видеть всех»?

– Для этого на территории комплекса есть места общего пользования. Те же детские площадки, где взрослые могут пообщаться друг с другом, а дети вволю наиграться. Еще рестораны, кинотеатр, а вскоре появится парк.

– Эти места общие с Esentai City или же для вилл они будут отдельными?

– Возможны оба варианта. Часть инфраструктуры будет общей, а что-то, например детский центр, будет построено отдельно для жителей вилл.

– А как насчет «свой дом, но без забот»?

– А тут тоже все просто – большинство забот мы готовы взять на себя. Есть определенный пакет услуг, который входит в стоимость виллы и который предоставляет квалифицированный персонал круглосуточной консьерж-службы. Стрижка газонов, стирка, уборка – да все, что может понадобиться, включая взаимодействие со всем городком. Здесь, кстати, будет вполне уместно провести аналогию с отелями. Например, если у вас в душе горячая вода не идет или чайник сломался, вы звоните на ресепшн, приходит человек и сразу устраняет все поломки. Здесь будет то же самое.

– К слову, а бассейны на виллах будут?

– Не на всех. В Esentai City Villas III очереди бассейны не предусмотрены. А вот в Esentai City Villas IV очереди уже будут индивидуальные бассейны с подогревом.

– Ну и, конечно, шикарная локация. Частный дом в городе, но как за городом.

– И это тоже. Локация действительно очень удачная. Ведь рядом Esentai Mall, Villa Boutiques & Restaurants, Shopping Village, набережная реки Есентай, Ботанический сад.

– Когда виллы будут построены?

– Мы уже начали строительство и планируем сдать в следующем году. Часть будет достроена к маю 2022 года.

Офис продаж ЖК Esentai City расположен по адресу: Алматы, пр. Аль-Фараби, 128/4. Телефон: +7 777 830 55 77.

Информационное сообщение

Сведения о размере оплаты, условиях и порядке предоставления площади для размещения предвыборных агитационных материалов в республиканской газете «Курсив».

ТОО «Alteco Partners» – собственник республиканской газеты **«Курсив»** (далее – Издание) в соответствии с Конституционным законом Республики Казахстан №2464 от 28.09.1995 года «О выборах в Республике Казахстан» и Указом президента Республики Казахстан №351 от 11 июня 2020 года информирует зарегистрированных кандидатов в депутаты мажилиса парламента и маслихатов Республики Казахстан (далее – Кандидаты) о размере оплаты, условиях и порядке предоставления площади для размещения предвыборных агитационных материалов в Издании для участия во внеочередных выборах, назначенных на 10 января 2021 года.

Размещение предвыборных агитационных материалов Кандидатов осуществляется в соответствии со стоимостью, определенной в настоящем Информационном сообщении, и условиями договора.

Очередность размещения печатных материалов устанавливается Изданием в порядке поступления письменных обращений.

Размещение предвыборных агитационных материалов сопровождается пометкой «Выборы» (эта пометка должна помещаться в пространстве рекламируемого материала). Все материалы, содержащие предвыборную агитацию, сопровождаются информацией об источниках финансирования. Размещение предвыборных агитационных материалов начинается 10.12.2020 после 18:00 и заканчивается 09.01.2021 в 00:00 по времени Нур-Султана.

Предвыборные агитационные материалы предоставляются Изданию в виде статей и должны быть подписаны лицом, уполномоченным на подписание договора, за два дня до даты публикации.

Издание вправе отказать в размещении предвыборных агитационных материалов в случае, если усмотрит в них провозглашение идей: насильственного изменения конституционного строя, нарушения целостности республики, подрыва безопасности государства, разжигания социальной, расовой, национальной, религиозной, сословной и родовой розни, культа жестокости и насилия, а также создания не предусмотренных законодательством военизированных формирований и на иных основаниях, предусмотренных законодательством.

Издание вправе отказать в размещении предвыборных агитационных материалов в случае наличия в них информации, способной нанести ущерб чести, достоинству и деловой репутации кандидата или политической партии.

Условия и порядок предоставления площадей, указанные в настоящем сообщении, могут корректироваться в соответствии с требованиями уполномоченных органов.

Изданием устанавливается стопроцентная предоплата за размещение предвыборных агитационных материалов на основании счета в течение трех банковских дней с даты выставления такого счета.

Стоимость размещения предвыборных агитационных материалов в Издании

Формат публикации	Цена за 1 кв. см с учетом НДС
Материалы с пометкой «Выборы» с работой журналиста, на цветных полосах	1 950 тенге
Материалы с пометкой «Выборы» с работой журналиста, на черно-белых полосах	1 876 тенге
Модули на цветных полосах	1 561 тенге
Модули на черно-белых полосах	1 501 тенге

Заявления принимаются в письменном виде от Кандидатов либо их уполномоченных представителей в рабочие дни (пн. – пт.) с 09:00 до 18:00 по времени Нур-Султана по адресу: Республика Казахстан, A15P1M9, г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127. Телефон: +7 (727) 339 84 41.

Рыночные отношения

Кто владеет крупными рынками Алматы

Коллаж: Гамаль Сейткужанов

Несмотря на коронавирусные ограничения, обороты большинства компаний – владельцев алматинских рынков в 2020 году растут. Сколько налогов эти компании платят и кто контролирует крупнейшие алматинские рынки – в материале «Курсива».

Наталья КАЧАЛОВА

Самые крупные универсальные городские рынки, как по размеру, так и по товарообороту, по сведениям управления предпринимательства и инвестиций (УПИИ) Алматы, – «Кенжехан», «Ак-булак», «Алатау-1», «Алатау-2», «Жулдыз» (оптовка), «Барыс-4» и Зеленый базар. За неполный 2020 год «большая шестерка», по данным Комитета госдоходов, за счет налогов пополнила бюджет на сумму не менее 135 млн тенге.

«Кенжехан»

Крупнейший, по оценке УПИИ, по площадям и объемам торговли алматинский универсальный рынок находится в районе барахолки – по адресу: Северное Кольцо, 116. Фактически это два рынка – тут же рядом расположен оптовый рынок «Кенжехан-2» (Северное Кольцо, 118). На сайте оптового рынка указан его собственник, которому принадлежат земельные участки общей площадью более 7 га, – ТОО «Сандель-Сауда».

У «Сандель-Сауда», по данным портала электронного правительства, с момента основания компании в декабре 2013 года пять бессменных учредителей – **Анипа Назарбаева**, **Амантай Мамырбеков**, **Исламбек Джакибаев**, **Айдар Примханов**, **Параджан Тохтахунов**. Сфера деятельности компании – аренда и управление собственной недвижимостью, аренда и эксплуатация торгового рынка и розничная торговля.

Если судить по налоговым отчислениям, данные о которых приводит Комитет госдоходов, в 2019 году у компании были максимальные обороты за всю ее историю – товарищество перечислило в бюджет 18,5 млн тенге. Но и 2020-й не будет провальным – за три квартала текущего года «Сандель-Сауда» уже уплатила в качестве налогов почти 13 млн тенге.

В соседнем здании, расположенном по адресу Северное Кольцо, 36, зарегистрирована еще одна компания – ТОО «Кенжехан», единственным владельцем которой также является Анипа Назарбаева.

По данным Бюро национальной статистики, эта компания тоже занимается арендой и управлением собственной недвижимостью и арендой и эксплуатацией торгового рынка, но на eGov.kz указана другая сфера деятельности – «профессиональная, научная и техническая».

За неполный 2020 год компания уплатила в бюджет почти 8 млн тенге налогов.

«Ак-Булак»

В двух с половиной километрах к югу от «Кенжехана» находится еще один крупный рынок – «Ак-Булак», состоящий из трех торговых павильонов. Представители рынка в качестве юридических лиц назвали две компании – ТОО «Ак-Булак 67» (1-й и 2-й павильон) и ТОО «Ак-Булак 66» (3-й павильон). Первая из них занимается арендой и управлением собственной недвижимостью и эксплуатацией торгового рынка. Вторая делает то же, но недвижимость берет в аренду.

Руководит обеими компаниями **Нуржан Кулсеитов**. Он же является директором и еще одного рынка – «Жулдыз» (бывшей оптовки), речь о котором пойдет ниже.

Учредитель компании «Ак-Булак 67» – **Павел Бугаев**, а компанией «Ак-Булак 66» владеют **Канатбай Нурышов** и **Любовь Яновская**.

В 2020 году, если судить по данным Комитета госдоходов, ТОО «Ак-Булак 67» покажет максимальные обороты за весь период своей деятельности, начатой в 2010 году. Объем уплаченных компанией налогов за неполный год уже превышает 33 млн тенге, в то время как за весь 2019-й товарищество уплатило 32,2 млн тенге налогов.

Официальные доходы ТОО «Ак-Булак 66» в 2020 году существенно ниже прошлогодних. За текущий год товарищество уплатило налогов на сумму 25,4 млн тенге, в то время как в прошлом году сумма налогов составила рекордные 51,3 млн тенге. Это максимальный показатель среди всех крупных рынков Алматы.

«Алатау»

Рынки «Алатау-1» и «Алатау-2» находятся в районе все той же барахолки и соседствуют с рынком «Ак-Булак». Владельцы «Алатау» тоже построили крытые торговые помещения и на сайте рынка сообщают, что ТЦ «Алатау» площадью 70 тыс. кв. м сочетает преимущества современного торгового центра и рынка – здесь, с одной стороны, есть «все, что нужно», а с другой – можно торговаться.

По телефону представители рынка сообщили, что он находится в ведении компании ТОО «Достар Сауда». Единственным учредителем товарищества, по данным eGov, является **Әділет Қожаберген**.

В текущем году владелец рынка уже уплатил в бюджет 30,3 млн тенге, а годом ранее – 34,2 млн тенге.

«Жулдыз»

Рынок «Жулдыз», расположенный по улице Розыбакиева, 33/1, возник на месте бывшей оптовки – знакового места середины 90-х, где из багажников машин можно было купить практически любой товар. Покупатели брали здесь мелкооптовые партии и потом продавали в розницу по всему городу.

Сейчас по этому адресу зарегистрировано ТОО «Жана Ак-Булак», сфера деятельности которого – аренда и эксплуатация торгового рынка. Единственный акционер – **Аманжол Бурабаев**. Компанию, которая управляет рынком «Жулдыз», возглавляет Нуржан Кулсеитов, ранее уже упомянутый как директор управляющей компании рынка «Ак-Булак». В текущем году ТОО «Жана Ак-Булак» пополнило бюджет на 10,6 млн тенге, уплаченных в качестве налогов. В 2019 году показатель был чуть ниже – 10,3 млн тенге.

«Барыс-4»

Напротив рынка «Жулдыз», на территории бывшего оборонного завода «Поршень», в начале 2000-х расположился еще один рынок – «Барыс-4». Вопросами аренды и эксплуатации торгового рынка с мая 2005 года занимается одноименная компания ТОО «Барыс-IV», единственным акционером которой является **Болат Назарбаев**. Он же – конечный бенефициар ТОО «Тастак», зарегистрированного по месту нахождения одноименного универсального рынка на Толе Би, 266. По данным портала электронного правительства, компания занимается оптовой торговлей, по данным Бюро национальной статистики, – арендой и эксплуатацией торгового рынка.

В 2020 году ТОО «Барыс-IV» уплатило 5,9 млн тенге налогов. Последние 10 лет налоговые отчисления компании стабильно составляют 4–6 млн тенге, за исключением двух «провальных» – 2010-го и 2012-го, когда налоги были менее 3 млн тенге.

Компания ТОО «Тастак» уплатила в текущем году 7,8 млн тенге налогов.

Зеленый базар

Зеленый базар замыкает шестерку крупнейших алматинских рынков, по версии городского Управления предпринимательства и инвестиций. Этот рынок – единственный из приведенных в обзоре, который находится за пределами барахолки.

Менее трех лет назад рынок модернизировали – до 10 тыс. кв. м была увеличена площадь крытых павильонов и появился подземный автопаркинг. Стоимость модернизации, по данным УПИИ, составила 2,5 млрд тенге.

Арендой и управлением собственной недвижимостью на Зеленом базаре занимается ТОО «Dostar Fresh Market», конечными бенефициарами которого являются **Яков Цхай**, **Динара** и **Тимур Кулибаевы** и **Александр Ли**.

Компания, зарегистрированная в марте 2020-го, за пять месяцев текущего года перечислила в качестве налогов 4,7 млн тенге. Налоговые отчисления ее материнской компании – ТОО «Компания «Достар-Коммерц» – в текущем году составили 134 млн тенге, но это налоги по двум видам деятельности – аренде и эксплуатации торгового рынка, а также деятельности воздушного пассажирского транспорта, не подчиняющегося расписанию.

Особенности национального потребления

Как отличается структура потребительских расходов в странах ЕАЭС.

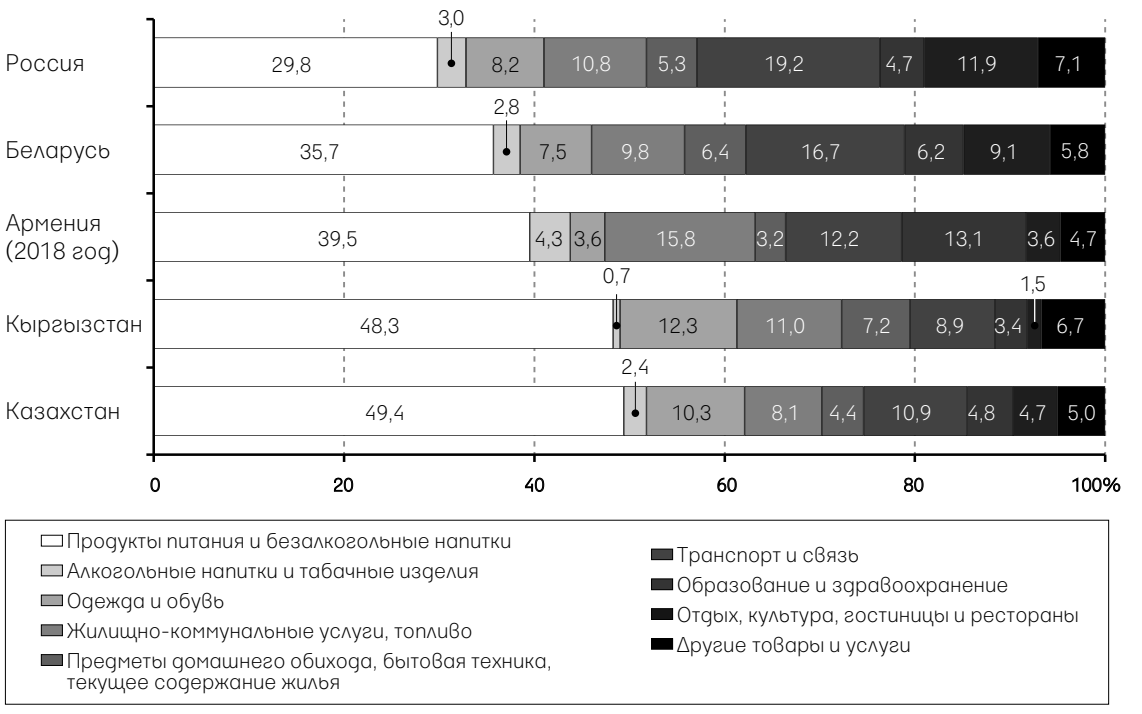
Ирина ОСИПОВА

Аналитики Евразийской экономической комиссии сравнили структуру потребительских расходов (куда входят траты на питание, непродовольственные товары, платные услуги) домохозяйств пяти стран ЕАЭС. Выяснилось, что доля затрат на продукты и напитки у казахстанцев (доля в общих расходах 49,4%) по итогам 2019 года оказалась ощутимо выше, чем у жителей России (29,8%), Беларуси (35,7%) или Армении (39,5%). Этот показатель у Казахстана самый высокий в ЕАЭС.

Фото: Офелия Жакаева

Структура потребительских расходов домашних хозяйств в 2019 году

(по данным выборочных обследований; в процентах к итогу)



Источник: Евразийская экономическая комиссия

Больше всех

Статданные за пять лет показывают, что из общей суммы, предусмотренной казахстанской семьей на проживание, доля трат на продовольствие увеличивается ежегодно. В совокупности за пятилетний период – на 5,6%. Показывают небольшой рост затраты на алкоголь и табачные изделия – на 0,5%. Чтобы компенсировать дополнительные расходы, казахстанцы стали меньше тратить на одежду и обувь – на 1,5% в общей доле, транспорт – на 1,3%, предметы домашнего обихода, услуги здравоохранения, образования – на 0,4–0,5%.

В остальных государствах ЕАЭС картина иная. В каждой из стран – участниц Союза просматривается одинаковый тренд: сокращение доли расходов домохозяйств на продукты на 2–5%. Другие национальные особенности: россияне увеличивают свои траты на транспорт, отдых и культуру. Граждане Беларуси уменьшают расходы на алкоголь – минус 0,7%. Жители Армении почти в три раза увеличили долю расходов из семейного бюджета на образование – там на обучение и лечение отдают 13% семейного бюджета. В Казахстане аналогичный показатель значительно ниже – 4,8%.

Сводная информация ЕЭК о среднемесячной номинальной заработной плате в ЕАЭС показывает, что Казахстан стал единственным государством Союза, где за последние пять лет номинальная заработная плата в тенге увеличилась, а в пересчете на доллары уменьшилась. Так, если в 2015 году казахстанцы зарабатывали в среднем $568, то по итогам 2019 года – $488. В Армении, России, Кыргызстане, Беларуси (даже с учетом деноминации 2016 года) положительная динамика показателя как в национальной валюте, так и в долларах.

Миллион на продукты

Детализация выборочных обследований домохозяйств работниками Комстата РК позволяет увидеть, сколько среднестатистическая казахстанская семья тратит на потребительские расходы. В 2019 году затраты одного домохозяйства на продовольствие (продукты, алкоголь, сигареты, питание вне дома) достигли 1,1 млн тенге, или 95 тыс. тенге в месяц. Для сравнения: в 2015 году аналогичные годовые расходы составляли 700 тыс. тенге, ежемесячные – 58 тыс. тенге.

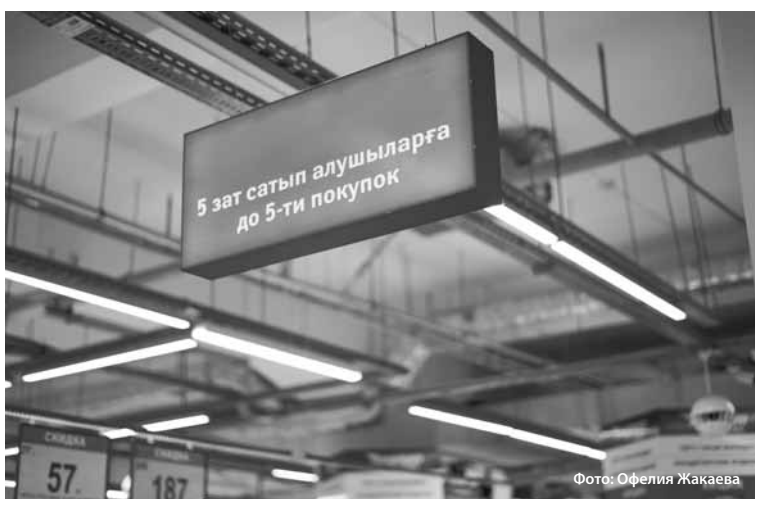


Фото: Офелия Жакаева

В региональном разрезе больше всего на свое продовольственное обеспечение за прошлый год потратили жители Атырауской области – 1,4 млн тенге, меньше всего – казахстанцы, проживающие в Костанайском регионе – 731 тыс. тенге.

На покупку непродовольственных товаров в 2019 году в среднем из семейного бюджета казахстанцев ушло 521 тыс. тенге в год, или 43 тыс. тенге ежемесячно. Из них 40% расходовалось на одежду, обувь и книги, 16% – на мебель, бытовую технику и предметы уюта. Третьими по величине являлись затраты на автомобили, ГСМ и запчасти – 15%.

В целом потребительские расходы среднестатистического домохозяйства в РК (питание, непродовольственные товары, платные услуги) в прошлом году составили 2,1 млн тенге, или 90% от доходов (2,3 млн тенге). Пять лет назад на проживание семья тратила 1,4 млн тенге, или 86% от дохода (1,6 млн тенге).

LIFESTYLE

Поясная сумка за $2020 от Louis Vuitton

На официальном сайте Gucci черный свитшот с логотипом бренда стоит $2400

Худи с 3D-монограммой от Louis Vuitton стоимостью $1780

Как обувь овцеводов и сумки кондукторов становятся бестселлерами

И вырастают в цене в десятки раз

«Мода – это управляемая эпидемия», – сказал Бернард Шоу. И был прав. Появление и закрепление в моде некоторых трендов, силуэтов и материалов иначе как инфекцией не объяснишь. А когда какие-то вещи перемещаются с пляжей серферов и футбольных полей на подиумы высокой моды и начинают продаваться по таким же высоким ценам, так и хочется сказать: «Вот зараза!»

Гульнар ТАНКАЕВА

Обувь для супермоделей на карантине

Первый и особенно любимый модными критиками пример в этом ряду – угги. Можно начать, не стесняясь, с этимологии и напомнить, что само слово uggs образовалось из двух слов – ugly и boots, то есть «уродливые сапоги».

Кто бы спорил.

Впрочем, считается, что придумали эту обувь австралийские овцеводы, которым нужно было что-то удобное и закрытое, чтобы ходить по пастбищам, не боясь укусов вредных насекомых. Так что красота была даже не на втором месте. Потом достоинства сапог из овечьей шерсти оценили серферы: они грели в них замерзшие в океане ноги. Тоже не до красоты. И только голливудские знаменитости, которым в девяностых годах XX века неожиданно глянулись «уродливые сапожки», заставили компанию UGG задуматься не только о качественном внутреннем содержании угг (овчина), но и о привлекательном внешнем виде (дизайн).

...И понеслось!

В 2010 году мировой ретейл объявил о появлении в продаже капсульной коллекции UGG Australia и люксового бренда Jimmy Choo (того самого, о котором **Сара Джессика Паркер** – Керри Брэдшоу в «Сексе в большом городе» кричит: «Я потеряла свои Jimmy Choo!»).

В 2014 году компания выпустила «самые дорогие в мире угги» – модель Punk Couture, отделанную кристаллами Swarovski. Цена сапог весьма экстравагантного вида – $15 тыс.

В 2017 году **Джереми Скотт**, креативный директор итальянского бренда Moschino, выпустил вместе с UGG модель, расписанную языками пламени. Пара, декорированная не только огненным принтом, но и камнями и кристаллами, стоила скромные $1195.

Наконец, год 2018: коллаборация UGG с французским брендом Y/Project. Показ результата их сотрудничества на Парижской неделе моды мог служить иллюстрацией к задачке «как сделать некрасивую обувь еще нелепее?». По подиуму прошли модели в угги-ботфортах...

И можно даже не вспоминать о таких «мелочах», как свадебные угги, угги с кружевом, угги с пайетками, особенно когда нужно сказать главное: хотим мы этого или не хотим, но «уродливые сапоги» снова входят в моду. Причина очевидна – пандемия. Все засели дома и привыкли к комфорту. В том числе супермодели, которые выбирают угги для прогулок по улицам, где попадают в объективы фотографов. Журнал Vogue даже назвал угги «обувью для супермоделей на карантине»...

Когда нечего скрывать

Если у сапожек угг есть как минимум два очевидных достоинства – удобство и натуральность, то следующий тренд – прозрачные сумки – не обладает ни тем, ни другим.

Мода на прозрачное появилась несколько лет назад, когда по подиумам прошлись модели в обуви на прозрачных каблуках, одежде с прозрачными вставками и с такими же сумками.

Каблуки и одежда пока так и остались в разряде «пикантных деталей», а прозрачные сумки очень скоро оказались на пике популярности, и многие бренды, в том числе люксовые, не отказали себе в удовольствии выпустить на рынок модели из прозрачного пластика. И если Chanel или Prada создали, по сути, те же сумки, что и всегда, то есть четкой формы, с дорогой фурнитурой и кожаными деталями – но из прозрачного материала, то Celine, Jil Sander или Burberry не стали заморачиваться и сделали просто пакеты (типа всем известных «маечек»), украсив их своим логотипом.

Дизайнеры объяснили, что это чудесная альтернатива сумкам-шоперам, которые, возможно, на самом деле кому-то уже надоели.

Так это или не так, но тренд на прозрачность женской сумки держится уже несколько лет, а в этом году снова приближается к пику. И если новая сумка-тоут от RED Valentino на сайте Farfetch сейчас стоит чуть меньше $340, то прозрачная сумка Chanel Pre-Owned (то есть б/у, или, как написано на сайте, «товар с историей») – около $3665. Это со скидкой.

До седьмого пота

Если бы в двадцатых годах прошлого века американцу **Бенджамину Расселу** сказали, что почти через 100 лет придуманные им джемперы из плотной хлопчатобумажной ткани займут одно из главных мест в гардеробах самых богатых и модных, он бы, наверное, не поверил. Потому что он сшил их для футболистов команды, где тренировался его сын, – на замену шерстяным свитерам, что раздражали кожу активно потевших игроков. Рассел не только заменил шерсть на хлопок, но и придумал интересное конструктивное решение, пришив треугольники из тонкой рифленой хлопчатобумажной ткани на грудь и на спину джемперов – они отлично впитывали пот.

То есть уже понятно, о чем идет речь – о свитшотах.

Эти джемперы так понравились игрокам, что скоро их захотели себе и другие команды, потом еще и еще, и через какое-то время Бенджамин Рассел запустил на своей фабрике отдельную линию по производству свитшотов – Russel Athletics.

Лет через 10 другая американская компания, Champion (тогда – Knickerbocker Knitting Company), пойдет дальше и придумает худи, с его капюшоном и большим накладным карманом – и тоже не для модных и нарядных, а для рабочих и спортсменов.

Очень скоро свитшоты и худи оценили студенты – ведь хлопчатобумажная ткань будто специально была создана для логотипов колледжей и университетов.

А дальше свое дело сделала массовая культура: стоило паре актеров (в том числе, кстати, будущему президенту США **Рональду Рейгану**) появиться в кадре в свитшоте – и его (свитшот) захотели все. Еще ярче была история роста популярности худи: брейкдансеры, рэперы, боксеры – все они в случае необходимости опускали капюшон на глаза, сводя с ума публику.

Стоит ли удивляться, что вскоре свитшоты и худи появились в коллекциях не только молодых и дерзких, но и знаменитых и солидных дизайнеров? Tommy Hilfiger, Ralph Lauren, Alexander Wang, Gucci, Balenciaga, Marc Jacobs, Louis Vuitton...

Кстати, о Louis Vuitton. Официальный сайт бренда сейчас предлагает худи с 3D-монограммой стоимостью $1780. И, кстати, о Gucci. Опять же на официальном сайте черный свитшот с логотипом бренда стоит $2400.

Мы будем долго гнать велосипед...

Как их только не называют! И «рукавами в три четверти, но на бедрах». И «укороченными леггинсами». И, скромно, «удлиненными облегающими шортами». Едва ли не самый спорный тренд девяностых, велосипедки, снова в моде.

Почему – спорный? Потому что они идут далеко не всем. Один из немногих безусловно удачных образов в велосипедках – это образ прекрасной спортивной принцессы Дианы.

В наше время моду на эластичные шорты вернула **Ким Кардашьян**. И этим сказано все. Потому что она надела велосипедки с босоножками на каблуках и ботфортами, пиджаком и кожаным плащом...

Тренд опять оказался «заразным» – сегодня велосипедки носят не только супермодели и актрисы, но и модные блогеры, а также те, кто им подражает. Народ уже начал потихонечку привыкать, когда прошлый год принес еще одну тенденцию – велосипедки с принтом. И если Stella McCartney предложила просто «в цветочек», то Blumarine ударил наотмашь – змеиным рисунком. Ну и Versace подарил велосипедкам свой знаменитый барочный принт. Цена? Около $200.

Иногда они возвращаются

Не делайте недовольные лица: да, поясные сумки снова в моде. Но давайте посмотрим правде в глаза: это только на постсоветском пространстве поясная сумка – «примета» лихих девяностых, атрибут торговца с барахолки или, в лучшем случае, кондуктора. В других странах у таких сумок совсем иная история: в Европе они вообще появились в эпоху Возрождения.

Но, кстати, и там, и в Америке о поясных сумках тоже вспомнили в девяностых годах XX века. Именно тогда их полюбили все, кому нужно было держать руки свободными: молодые мамы, скейтбордисты, и, конечно, голливудские звезды – как же без них?

Но тем модникам, из прошлого века, и не снилось разнообразие форм, материалов и даже способов ношения поясных сумок, которое мы наблюдаем в последние два года. Казалось бы, поясная сумка – значит, ее нужно носить на поясе, но нет: сейчас ее носят через плечо, в качестве кросс-боди. Причем как мужчины, так и женщины, как строгие кожаные, так и спортивные из плащевки. Конечно, этот тренд не обошел стороной и самые знаменитые «сумочные» бренды, и демократичные. Цены, соответственно, варьируются: от, например, $17 (H&M) до $1 тыс. (Fendi) и $2020 (Louis Vuitton).

Пожалуй, именно поясная сумка может служить лучшим подтверждением справедливости фразы **Бернарда Шоу**. Некогда объект самых язвительных шуток и презрительных комментариев – сегодня хит продаж. Что это, как не «управляемая эпидемия»?

Прозрачная сумка Chanel

Модель UGG, расписанная языками пламени, за $1195

Отделанные кристаллами Swarovski «угги» Punk Couture

Принцесса Диана в велосипедках

Велосипедки от Blumarine со змеиным рисунком