

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
НОВЫЕ ПРАВИЛА ДЛЯ СЭЗ

стр. 2

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
УПАЛ, ОТЖАЛСЯ!

стр. 5

ТЕХНОЛОГИИ:
КАК ЖИЗНЬ НАХОДИТ НИШИ ДЛЯ
BIG DATA-АНАЛИТИКИ

стр. 8

РЕСУРСЫ:
БЕНЗИН НАВЫНОС

стр. 10

kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursivkz
 kursivkz
 kursivkz

Год после AQR

Нацбанк опубликовал итоговую статистику деятельности БВУ за 2020 год. «Курсив» изучил, как изменилась расстановка сил в банковском секторе Казахстана за последний год.

Виктор АХРЁМУШКИН

Активы

В заключительном месяце минувшего года наблюдался заметный рост банковских активов, который составил 2,6% к ноябрю. В денежном выражении совокупные активы за месяц увеличились на 788 млрд тенге и на конец декабря достигли 31,17 трлн тенге. За год показатель вырос на 4,37 трлн тенге, или на 16,3% (см. инфографику). Для сравнения: инфляция в стране в 2020 году составила 7,5%, а тенге ослабел к доллару на 10%.

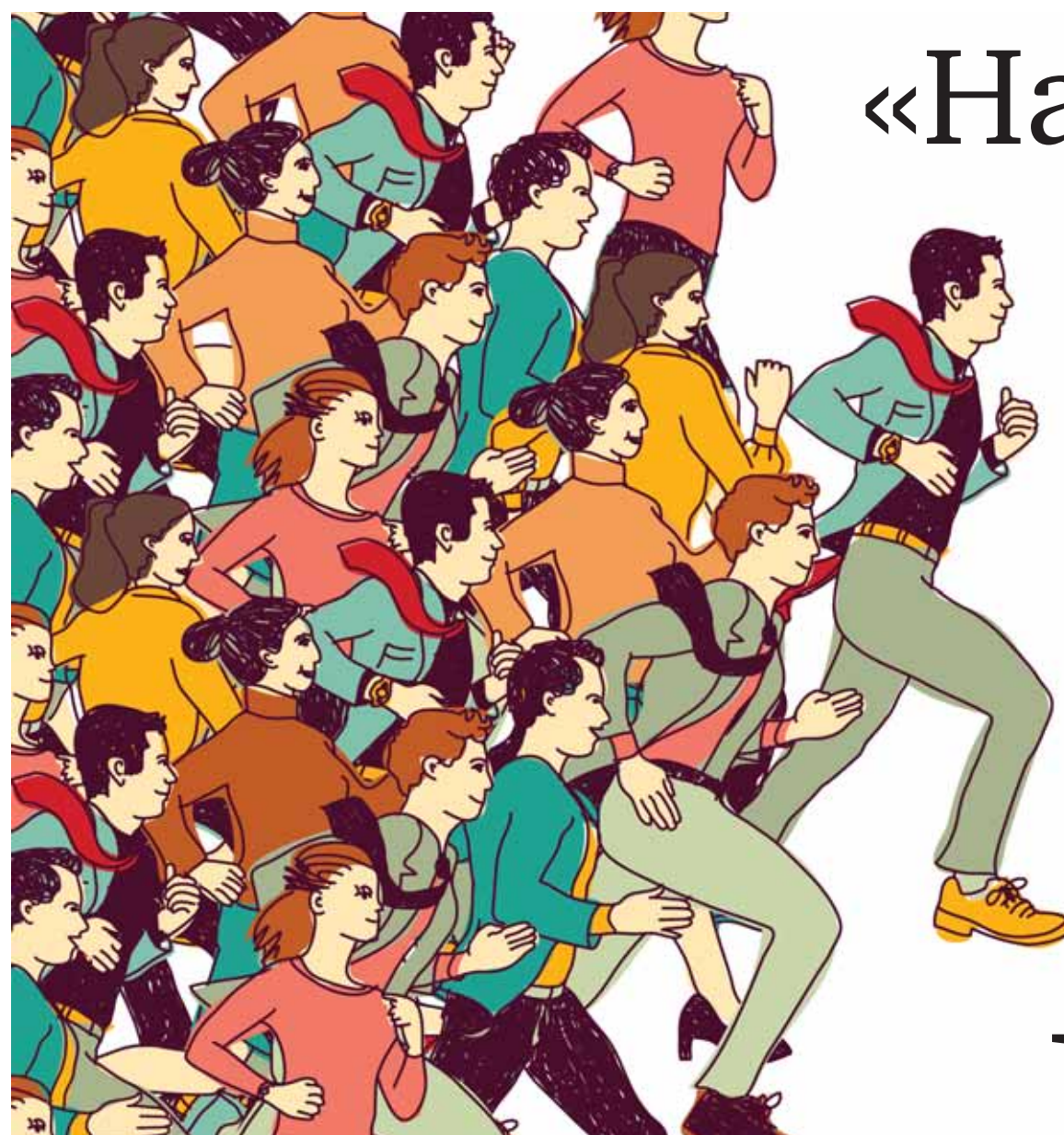
По итогам 2020 года произошли изменения как в составе десятки крупнейших банков, так и в расположении игроков внутри нее. Первые два места сохранили за собой Халык (объем активов на конец года – 9,97 трлн тенге) и Сбербанк (3,17 трлн). Kaspi Bank поменялся местами с Forte, отгеснив его на четвертую строчку (2,81 трлн против 2,16 трлн тенге). БЦК остался на пятом месте (1,85 трлн). АТФ с шестой позиции опустился на девятую, пропустив вперед Отбасы банк, Jysan и Евразийский. Замкнул десятку Bank RBK, вытеснивший Ситибанк за пределы топ-10.

Если говорить о динамике показателя, то наибольший рост активов в абсолютном выражении продемонстрировали Халык (+1,13 трлн тенге за год), Сбербанк (+960 млрд) и Kaspi (+637 млрд). Лучшими по темпам роста, если брать только игроков из периметра AQR, стали дочерний ВТБ (+55% за год), Bank RBK (+54%) и Сбербанк (+44%).

У семи из 26 работающих в Казахстане банков активы в прошлом году уменьшились. Тройку игроков с наибольшим снижением активов составили АТФ (–251 млрд тенге за год), Хоум Кредит (–42 млрд) и Forte (–36 млрд). В относительном выражении сильнее всех просели проблемные Capital Bank (–43% за год) и AsiaCredit Bank (–29%), а также сменивший акционера Kassa Nova (–28%).

Непосредственно в декабре самый высокий рост активов произошел в Халыке (+279 млрд тенге за месяц), Сбербанке (+202 млрд) и Kaspi (+156 млрд). Заметно увеличился показатель у дочернего Bank of China (+95 млрд), Jysan (+86 млрд), RBK (+85 млрд) и Банка ЦентрКредит (+84 млрд).

> стр. 6



«Народное IPO»

v.2.0

Чего участники рынка ждут от новой программы приватизации.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Президент Касым-Жомарт Токаев поручил правительству возобновить приватизацию госкомпаний через народное IPO. Деталей новой программы пока нет, но участники рынка, с которыми побеседовал «Курсив», настроены оптимистично.

Это уже второе подобное поручение президента за последние два года. Токаев поручал кабмину внести предложения по вовлечению физических лиц в приватизацию через фондовый рынок еще на расширенном заседании правительства 24 января 2020 года.

Много неизвестных

Пока неясно, какие компании будут приватизированы способом народного IPO. Как

сообщил министр национальной экономики Асет Иргалиев, для реализации поручения правительством будет сформирована новая программа «Народное IPO». В «Самрук-Казыне» «Курсиву» затруднились ответить, будут ли компании фонда принимать участие в новой программе.

29 декабря 2020 года правительство приняло постановление с уточнениями в госпрограмму приватизации на 2021–2025 годы. Среди портфельных компаний фонда приватизация путем IPO предстоит АО «Қазақстан темір жолы», АО «КазМунайГаз», АО «Тау-Кен Самрук», АО «Эйр Астана». Способ реализации «Казпочты» и «Самрук-Энерго» пока не определен. Это будет либо IPO, либо продажа стратегическому инвестору.

Те же самые компании включались в список для приватизации и в рамках первой программы «Народное IPO» в 2011 году. Однако планы по их

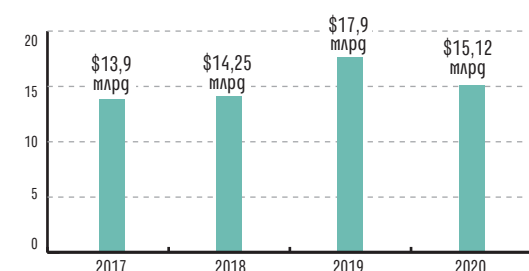
продаже неоднократно откладывались в связи с неблагоприятной рыночной конъюнктурой и другими обстоятельствами.

Розница нуждается в приоритете

В 2018–2020 годах 25% акций национальной атомной компании «Казатомпром» были размещены на Лондонской фондовой бирже (LSE) и бирже МФЦА (AIX). Однако бумаги в рамках этих размещений предлагались только институциональным инвесторам. Физическим лицам дали возможность приобрести небольшой пакет только в ходе второго SPO в июне прошлого года (2,4% от общего предлагаемого объема). Во время подписки спрос среди розницы почти втрое превысил предложение.

> стр. 2

Динамика объема экспорта Узбекистана



Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике

Чем Узбекистан торговал на зарубежных рынках в 2020 году

В 2020 году внешнеторговый оборот Узбекистана составил \$36,3 млрд. Впервые с 2016 года органы статистики зафиксировали снижение экспорта.

Павел НОСАЧЁВ

В год пандемии РУз экспортировала за рубеж товары и услуги на \$15,1 млрд, это на 13,1% меньше, чем в 2019 году.

Как рассказали «Курсиву» в Ассоциации экспортеров Узбекистана, в 2020 году на показатели экспорта повлияло и падение спроса по многим товарным позициям, и трудности с логистикой,

которые возникли у производителей из-за карантинных ограничений.

Сейчас Узбекистан торгует со 170 странами. У республики отрицательное сальдо внешней торговли, превышающее \$6 млрд. Первая тройка торговых партнеров ввозит в страну гораздо больше товаров, чем вывозит. Товарооборот с Китаем составляет \$6,4 млрд, а экспорт туда только \$1,9 млрд. С Россией – \$5,6 млрд и \$1,4 млрд, с Казахстаном – \$3 млрд и \$903 млн соответственно.

Активный внешнеторговый баланс у Узбекистана только с четырьмя странами из двадцатки крупных партнеров – Афганистаном, Кыргызстаном, Таджикистаном, Ираном. Товарооборот

с Афганистаном в 2020-м был на уровне \$776,9 млн, экспорт составил \$774,6 млн. В Кыргызстан в 2020 году реализовали товаров и услуг на \$756,6 млн при общем обороте \$903 млн. Товарооборот с Таджикистаном составил \$390,5 млн, доля экспорта «весила» \$237,5 млн. Внешнеторговый оборот с Ираном – \$248,6 млн, экспорт – \$140,9 млн.

Газ на нуле

Лидером антирейтинга по сокращению узбекского экспорта в 2020 году стал Казахстан – минус 40% по сравнению с 2019-м, а РУз недосчиталась \$490 млн.

> стр. 3

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



КУРСИВ в Instagram

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

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Новые правила для СЭЗ

Министерство индустрии и инфраструктурного развития провело анализ эффективности работы действующих свободных экономических зон и предложило несколько мер, которые должны стимулировать их развитие.

Жанболат МАМЫШЕВ

Глава МИИР РК Бейбүт Атамкулов на заседании правительства сообщил, что его ведомство предлагает предусмотреть ответственность предпринимателей из СЭЗ за невыполнение взятых на себя обязательств. «То есть в случаях невыполнения обязательств бизнес должен вернуть все недоначисленные налоги за соответствующий период», – сказал он.

Министр отметил, что наблюдается низкая эффективность деятельности специальных экономических зон и слабая наполняемость проектами. Например, с момента создания на территории СЭЗ «Химпарк Тараз» запущен всего один проект, в СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота» и «МЦПС «Хоргос» такая же ситуация.

Для решения вопроса в МИИР предлагают и другие меры, в том числе продление сроков функционирования СЭЗ до 49 лет. Ориентиром для этого предложения служит опыт успешных мировых СЭЗ (срок функционирования СЭЗ ОАЭ «Джебел Али» – 99 лет, СЭЗ КНР – 99 лет, СЭЗ РФ – 49 лет).

Также предлагается исключить приоритетность видов деятельности на территории специальных экономических зон и обеспечить доступ для всех отраслей и секторов обрабатывающей промышленности.

«Для каждого инвестора необходимо предоставить разные сроки действия льготного пакета в зависимости от соответствия (применения) критериям по объему инвестиций (от 5 до 20 лет)... Предлагаем рассмотреть возможность предоставления готовых производственных помещений для реализации проектов на территориях специальных экономических зон», – сказал Атамкулов.

МИИР РК совместно с госорганами разработает дорожные карты по развитию каждой СЭЗ.

Вопрос целесообразности существования и эффективности действующих СЭЗ поднял на заседании правительства 26 января президент Токаев. По его словам, казахстанские СЭЗ являются ярким примером низкой эффективности работы. В настоящее время в Казахстане действуют 13 СЭЗ, а в 2020 году хотели создать еще две. При этом их наполняемость проектами осталась на низком уровне – в целом всего 52%.



Фото: Олег Сливак



Фото: Depositphotos/AndreyPopov

«Народное IPO» 2.0

> стр. 1

В результате казахстанские розничные инвесторы почувствовали себя обделенными. В октябре прошлого года Казахская ассоциация миноритарных инвесторов (QAMS) обратилась в Министерство национальной экономики, фонд «Самрук-Казына» и Минфин РК с просьбой, чтобы при подготовке плана приватизации на 2021–2025 годы учитывались интересы инвесторов внутреннего рынка. Иными словами, чтобы при последующих размещении акций компаний группы ФНБ «Самрук-Казына» приоритет отдавался казахстанским площадкам.

Такой подход, считают в ассоциации, позволил бы существенно повысить ликвидность рынка ценных бумаг страны через увеличение объемов free float.

«Если мы действительно хотим развивать фондовый рынок, повышать прозрачность корпоративного сектора страны, то, наверное, следует ставить перед «Самрук-Казыной» другие приоритеты в процессе приватизации, нежели максимизация доходов от продажи», – сказал «Курсиву» исполнительный директор QAMS Данияр Темирбаев.

Что такое «Народное IPO»

Программа «Народное IPO» принята в 2011 году и первоначально была рассчитана на 2011–2022 годы. Ее целью было дать гражданам Казахстана возможность купить акции ведущих национальных компаний. Народным IPO было названо неспроста: реализуемые пакеты акций нацкомпаний предлагались именно физическим лицам – гражданам Казахстана.

В рамках программы планировалось разместить на бирже акции десяти крупнейших государственных предприятий, в том числе «КазТрансОйла», KEGOC, «Эйр Астаны», «КазМунайГаза» и других. В итоге на рынок в рамках программы вышли всего две компании – трубопроводный оператор «КазТрансОйл» и системный оператор единой электроэнергетической сети Казахстана KEGOC.

«КазТрансОйл» (KZTO) в ходе IPO в 2012 году разместил чуть более 38 млн акций, что соответствовало 10% уставного капитала. Акции предлагались физическим лицам и пенсионным фондам. В ходе подписки спрос превысил предложение более чем вдвое. Акции на сумму свыше 22 млрд тенге приобрели физлица (79% размещенных бумаг), на 5,7 млрд тенге – НПФ (20,4%) и на 157 млн тенге – маркетмейкер (0,5%). Инвесткомпания «Асыл Инвест», приобретенная позже АО «Фридом Финанс», открыла более 10 тыс. клиентских счетов во время этого этапа «Народного IPO» в 2012 году.

После размещения бумаги «КазТрансОйла» вели себя волатильно. Только в первый день торгов бумага подорожала на 13% по сравнению с ценой размещения – с 725 до 820 тенге за штуку. В последующие годы бумага и существенно просадили – до 612 тенге в декабре 2014 года, и поднимались – до 1500 тенге за



Фото: Depositphotos/shevtsova

штуку в мае 2018 года. В целом же с момента IPO акции компании подорожали на 37%, до 992,79 тенге за штуку. Кроме того, акционеры смогли заработать на дивидендах. «КазТрансОйл» – один из немногих эмитентов представительского списка KASE, который регулярно выплачивает дивиденды. По состоянию на 1 января 2021 года free float компании составлял 10%, как и на момент выхода на IPO.

Успешным стало и IPO KEGOC (KEGC), прошедшее в конце 2014 года. Спрос на бумаги компании в ходе подписки составил 16,7 млрд тенге, что в 1,3 раза превысило объем размещения (13,13 млрд тенге). По результатам размещения на счета физлиц поступили бумаги на сумму 9,474 млрд тенге (72,2% от объема размещения), на счет ЕНПФ – на 3,454 млрд тенге (26,3%), маркетмейкер приобрел акции на 202 млн тенге (1,5%).

Почти половина всех заявок от розничных инвесторов поступила от АО «Фридом Финанс» (18 787 заявок на 2,428 млрд тенге). Еще 8% заявок от розничных инвесторов (702 заявки на 771 млн тенге) обеспечило АО «Асыл Инвест», которое впоследствии вошло

в состав АО «Фридом Финанс». Всего в ходе «Народного IPO» брокер открыл более 23 тыс. счетов физических лиц, это больше половины всех счетов физлиц в Центральном депозитарии на начало 2012 года. Ни один брокер до этого не привлекал такого большого количества физлиц на казахстанском рынке.

С момента IPO цена акций KEGOC выросла более чем втрое, с 505 до 1689 тенге за штуку. Увеличился и размер дивиденда на акцию – с 33,13 тенге в 2014 году до 116,03 тенге в 2019 году. Объем free float при этом снизился: если на момент выхода на IPO он составлял 10% минус одна акция, то на 1 января текущего года он равнялся 2,75%.

В декабре 2015 года CEO Freedom Holding Corp. Тимур Турлов сказал: «Для нас «Народное IPO» – это лучшее, что могло сделать государство для развития фондового рынка. Мы вкладывали и будем вкладывать ресурсы в продвижение этой программы. Участие клиентов в «Народном IPO» – это только первый шаг, это только первое знакомство с фондовым рынком. Мы не оставим наших клиентов, мы будем и дальше с ними работать – предлагать уникальные

торговые идеи как казахстанского, так и американского и российского рынков».

Отметим, что именно «Народному IPO» казахстанский фондовый рынок обязан значительным увеличением розничной инвесторской базы. Количество счетов физлиц в Центральном депозитарии с 2012 по 2015 год выросло в 2,5 раза, до 105 516. С тех пор рост замедлился – за последние шесть лет количество брокерских счетов физлиц выросло на 26%, до 132 861 по состоянию на 1 января 2021 года. Однако активными, по данным KASE, являются только 4629 счетов (3,5% от общего числа).

Подпитка для рынка

Цель первой программы «Народное IPO» – дать возможность казахстанцам приобрести акции крупнейших отечественных компаний. По мнению заместителя председателя правления АО «Фридом Финанс» Тусупа Нукунова, эта цель вполне актуальна и на новом этапе «Народного IPO».

«Проникновение на фондовый рынок еще довольно низкое среди казахстанских граждан. Есть несколько факторов, улучшение которых дало бы импульс к росту активности на нашем рынке, – повышение финансовой грамотности, увеличение доверия к фондовому рынку среди населения, увеличение ассортимента ценных бумаг, повышение ликвидности среди листингованных ценных бумаг. Со всем этим могла бы помочь программа «Народное IPO», – полагает Нукунов.

Эффект от нового «Народного IPO» для отечественного фондового рынка может быть даже большим, чем в 2012–2014 годах, полагают представители Казахской фондовой биржи (KASE). Этому есть ряд причин.

Во-первых, в 2020 году регулятор презентовал целый комплекс мер, которые изменят и уже меняют казахстанский рынок ценных бумаг. «В их числе решение банкам оказывать брокерские услуги на рынке ценных бумаг, что открыло дополнительные возможности в обслуживании населения. Опыт соседней России показывает, что комплексное обслуживание банками населения, в том числе и в части предложения клиентам продуктов рынка ценных бумаг, привело к резкому росту активности физических лиц на фондовом рынке в последние годы», – сказали «Курсиву» в KASE.

Другие новации, например возможность дистанционного открытия брокерского счета, изменение системы налогообложения по ПИФам, другие шаги по либерализации торговли ПИФами, также значительно повышают возможности отечественного рынка ценных бумаг и делают его более привлекательным.

Во-вторых, под влиянием пандемии значительно вырос уровень цифровизации услуг на рынке, появились инновационные и качественные решения в области инвестирования для физических лиц.

Также ускоряется рост уровня финансовой грамотности населения. «Под влиянием растущих в 2020 году рынков все большее число людей интересуется инвестированием, и этот спрос встречает предложение, правда, в основном за счет инвестиций в зарубежные компании. Крупных отечественных компаний с устойчивым бизнесом не хватает на рынке, и их появление было бы позитивно встречено инвесторами», – полагают в KASE.

Росту спроса на ценные бумаги будет способствовать и появление на рынке пенсионных накоплений казахстанцев.

Через программу «Народное IPO» нужно размещать те компании, которые являются наиболее крупными и узнаваемыми в своих секторах, которые уже прибыльны и могли бы приносить своим вкладчикам дивидендную доходность, считает Тусуп Нукунов.

«Я бы отметил такие компании, как «Эйр Астана», «Қазақстан темір жолы», «Самрук-Энерго». Залогом успеха развития фондового рынка любой страны является аккумуляция в нем зарубежного инвестора, и чем больше их там будет, тем лучше. Но чтобы зарубежный инвестор обратил внимание на наш рынок, он должен быть развитым и высоколиквидным», – сообщил Нукунов «Курсиву».

По мнению Данияра Темирбаева, на IPO следует выводить компании, наиболее подготовленные к статусу публичных, в том числе в части раскрытия информации, а также в дальнейшем потенциально интересные для иностранных инвесторов. Конкретных кандидатов он назвать затруднился.

«Учитывая опыт откладывания сроков, если хотя бы одно IPO состоится, для «Самрук-Казыны» это будет лучше, чем ничего», – отметил исполнительный директор QAMS.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco Partners»
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.
Тел./факс: +7 (727) 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 АХРЭМУШКИН
v.akhremushkin@kursiv.kz

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

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

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

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

Корректура:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:
Илья КИМ
Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО
Дизайнер:
Тамалей СЕЙТКУЖАНОВ
Фотограф:
Аскар АХМЕДУЛЛИН

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz
Руководитель по рекламе и PR:
Сабыр АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88
s.agabek-zade@kursiv.kz

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

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

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

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Джуір»
РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17
Тираж 10 000 экз.

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

Чем Узбекистан торговал на зарубежных рынках в 2020 году

> стр. 1

«В этом году мы планировали довести взаимный товарооборот до \$5 миллиардов, но из-за пандемии трудно это сделать», – заявил в ноябре министр торговли и интеграции Казахстана Бахыт Султанов.

Как рассказал «Курсиву» независимый экономист Абдулла Абдукадыров, снижение объемов товарооборота двух стран в первую очередь связано с прекращением экспорта газа. В 2020 году продажа голубого топлива за рубеж в сравнении с показателями 2019-го сократилась почти на 80%. Республика экспортировала газ всего на \$478 млн. По данным за три квартала прошлого года, большая часть энергоносителя поставлялась в Китай – 94%, Таджикистан – 5% и Кыргызстан – 1%. В Россию и Казахстан газ вовсе не продавался. При этом в 2019 году Узбекистан экспортировал в Казахстан 1,88 млрд кубометров газа на \$113,9 млн.

Снижение поставок произошло из-за падения цен и спроса. Однако год назад, еще до пандемии, премьер-министр РУз Абдулла Арипов заявил, что до 2025 года Узбекистан намерен прекратить экспорт природного газа. В декабре 2020 года Шавкат Мирзиёев подтвердил, что республика направит газ на внутренний рынок, потому что страна испытывает его дефицит в 20 млн кубометров в сутки.

Золото для спасения

Газовое падение Узбекистан компенсировал активной продажей за рубеж своего главного экспортного товара – золота. В 2020 году республика реализовала драгметалл на \$5,8 млрд. За три года объем продаж золота увеличился в два раза. В июле 2020 года, по данным World Gold Council, Узбекистан стал лидером по продажам золота в мире: за месяц страна продала 11,6 т драгметалла.

Узбекистан усиленно продавал золото, чтобы покрывать расходы на борьбу с коронавирусом. На руку республике сыграла цена драгметалла. По словам главы Центробанка РУз Мамаризо Нурмуратова, благодаря росту цен на золото госкомпания-про-



Фото: Depositphotos/Romanenko

изводители заработали на 24 трлн сумов (\$2,3 млрд) больше, чем в 2019 году.

Казахстан лишился транзита и денег

Падение наблюдалось в продаже плодовоошной продукции – на 16,5% меньше, чем в 2019-м. В прошлом году республика реализовала за рубеж 1,4 млн т овощей и фруктов более чем на \$1 млрд. Это 6,7% всей доли экспорта.

Главными причинами ухудшения показателей 2020 года аналитики EastFruit называют поздние весенние заморозки, уничтожившие часть урожая, прорыв плотины на Сардобинском водохранилище, ограничения в логистике и падение доходов населения в связи с пандемией коронавируса.

Основными импортерами плодовоошной продукции из Узбекистана в прошлом году стали Россия, Казахстан, Кыргызстан и Пакистан. Благодаря снижению в РФ ставки НДС на овощи и фрукты, а также росту цен вручную Узбекистана от экспорта на российский рынок за 2020 год выросла на почти 60%. За год РУз продала в Россию 355 тыс. т плодовоошной продукции на \$255,4 млн.

Всего за 12 месяцев 2020 года в Казахстан было продано более 625 тыс. т плодовоошной продукции на \$251,4 млн, или примерно на 12% меньше, чем годом ранее.

Текстиль вместо хлопка

В 2020-м Узбекистан продал текстильные изделия на \$1,9 млрд, что на 18,1% больше показателя 2019 года. С 2020 года Узбекистан прекратил экспортировать хлопок-сырец, а предприятия и кластеры сегодня сосредоточены на производстве продукции с высокой добавленной стоимостью.

Около половины продаваемого текстиля – это пряжа (48,9%), доля готовых трикотажных и швейных изделий составляет 26,4%. Лидерами в списке импортеров узбекского текстиля являются Россия с объемом \$655,5 млн и долей 34,1%, Китай – \$438,2 млн и 22,8%, а также Кыргызстан – \$283,9 млн и 14,8% соответственно. Казахстан в этом рейтинге расположился на шестой строчке между Польшей и Таджикистаном и объемом в \$42,3 млн.

Экспорт на колесах

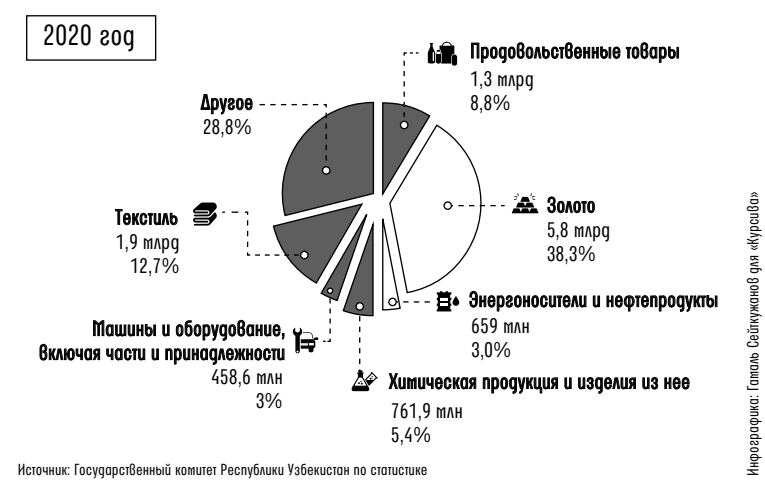
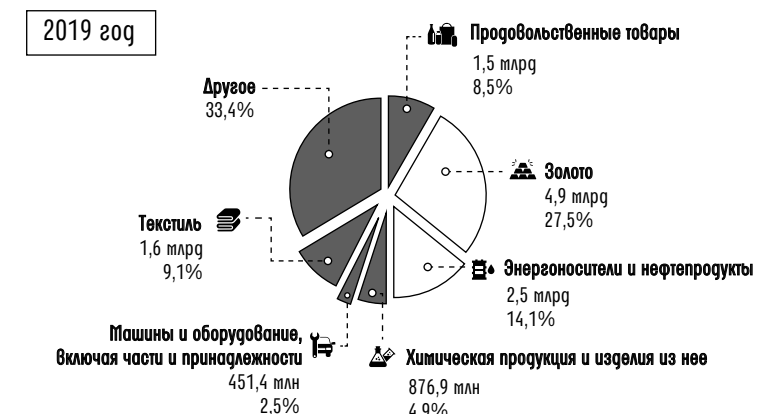
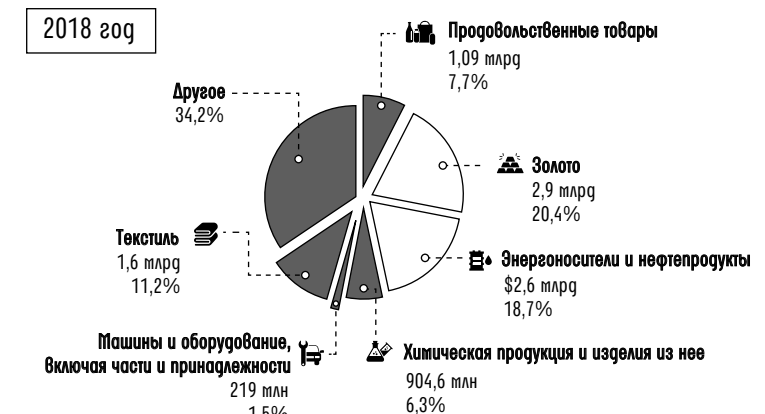
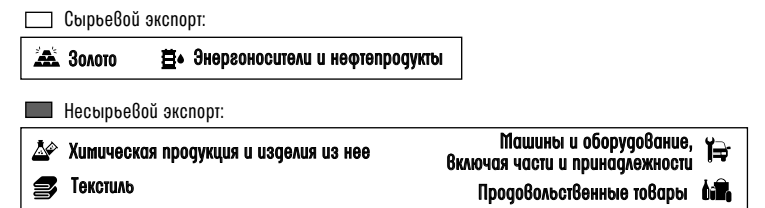
В 2020 году Узбекистан продолжил наращивать экспорт

собственных автомобилей. По данным Госкомстата республики, за 10 месяцев 2020 года автоэкспорт увеличился в 1,7 раза. За этот период Узбекистан продал за рубеж 13 310 машин на \$127,2 млн, почти половина этих средств поступила от продажи легковых автомобилей. Всего же в 2020 году Узбекистан экспортировал автомобили на \$208,7 млн, годом ранее этот показатель составлял \$121,5 млн.

Главным импортером узбекских автомобилей стал Казахстан. В соседнюю республику с января по октябрь 2020 года было продано 11 048 автомобилей на \$109,8 млн. Росту продаж способствовало и открытие в 2020 году на производственной площадке ТОО «СарыаркаАвтоПром» совместного казахстанско-узбекского предприятия по сборке автомобилей Chevrolet (моделей Cobalt и Malibu), а также коммерческих машин Damas и Labo.

Автомобили Made in Uzbekistan в 2020 году в основном продавались в страны СНГ. За 10 месяцев в Украину было экспортировано машин на \$6,4 млн, Азербайджан – \$6,2 млн, Таджикистан – \$1,2 млн, России – \$2,2 млн.

Основные экспортные показатели по отраслям, объемы экспорта, \$ млрд; доли, %



Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике

Инфографика: Елена Селиванова для «Курсива»

Как пандемия актуализирует повестку ESG



Василий КАЛАБИН, научный руководитель проектов, Рейтинговое агентство QRA

Риски – это понятие относительное. Пока не реализуются, они волнуют по-настоящему только рисковиков. Вот уж беспокойные люди, которые вечно ходят и нудят про то, что может быть, а может и не быть! Нам нужно показать в этом году прибыль, мы не можем готовиться и тратить деньги на все эти воображаемые напасти. И чаще ничего сильно плохого за год действительно не случается. Пока не наступает 2020 год, когда многие бизнесы вдруг перестали существовать или надолго забыли про прибыль.

Обеспечить устойчивость создания стоимости организации в долгосрочной перспективе, а не на один ближайший год помогает внедрение в работу бизнес-принципов ESG. E – environmental – охрана окружающей среды. S – social – забота об интересах людей (включая работников). G – governance – корпоративное управление. Самое главное, нужно понять: ESG – это не про благотворительность и высаживание елок, это про укрепление платформы бизнеса.

Что нужно для долгосрочного успеха? Качественное управление рисками.

При этом с финансовыми рисками менеджеры, как правило, уже справляются. Они думают об этом каждый день, считают ликвидность, отношение долга к капиталу, нанимают людей с дипломами, платят аудиторам и так далее. Правда, финансовый кризис 2007–2008 годов показал, что и здесь все не идеально, но будем все-таки разбирать кризисы по отдельности. И в этот раз внимание как раз нефинансовому.

Управление (G) вопросами влияния бизнеса на экологию (E) и на работников и общество (S) направлено именно на управление нефинансовыми рисками. Многие компании их почти никак не покрывают, игнорируют потенциальные угрозы и какие-то там интересы каких-то там заинтересованных сторон. До тех пор, пока не оказываются не правы.

Всемирный экономический форум каждый год выпускает The Global Risks Report, в котором указывает основные глобальные риски, которые нас всех могут настичь. В январе 2020 года «инфекционные заболевания» были на десятом месте по потенциальной силе влияния и даже не вошли в топ-10 по вероятности. Это значит, что к ним не готовились никто. Десятое место? Можно ли это вообще считать риском?

Начинается пандемия. Люди испытывают стресс, некоторые болеют. Как это отражается на вашем бизнесе? Люди переходят на удаленку. Как быстро вы смогли наладить их работу и создать комфортные условия труда? Как упала ваша эффективность?

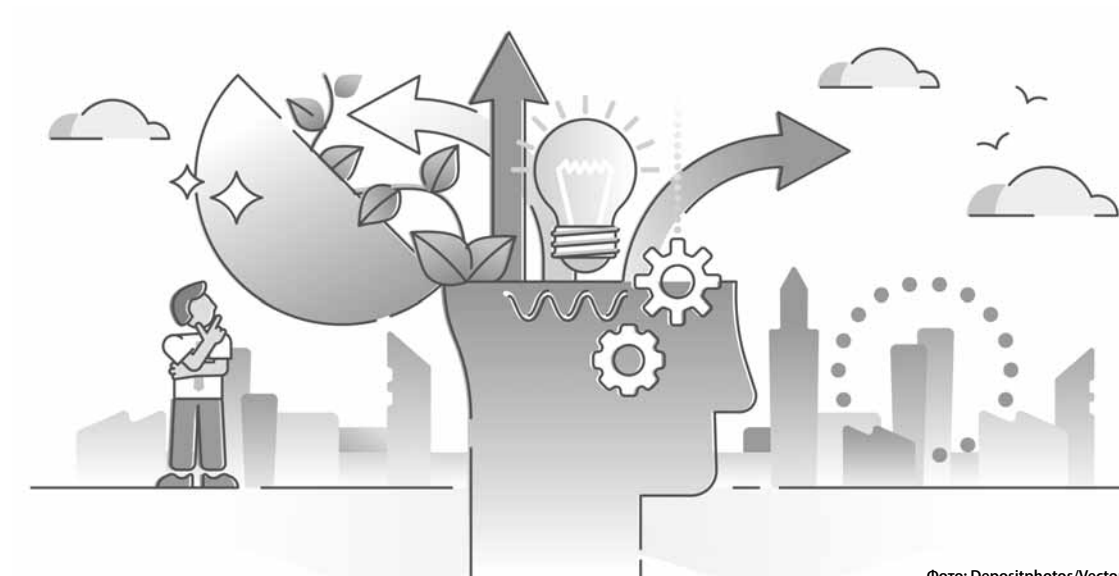


Фото: Depositphotos/VectorMine

Обеспечили ли вы безопасность тех, кто все же остался на рабочем месте? Вы уверены, что увидели и решили те сложности, с которыми столкнулись ваши работники?

Могли ли вы быть к этому готовы? К пандемии и карантину, скорее всего, нет. Но если бы у вас были отлаженные механизмы управления персоналом, заботы о сотрудниках, высокий уровень их вовлеченности, отлаженные каналы коммуникации менеджмента и персонала, смогли бы вы тогда мягче пройти этот период?

Второй важный момент: ваши работники запомнили, что вы делали для них в трудный период и как с ними обходились. И от этого зависит, останутся ли самые квалифицированные кадры с вами и какая будет мотивация

к работе у тех, кто не может уйти. А значит, от этого будет зависеть и эффективность вашего бизнеса в дальнейшем. Были ли вы в этом году достаточно внимательны к нуждам сотрудников?

И это только работники. Как дела у ваших клиентов? Как отразились на вас действия государственных органов в борьбе с пандемией? Как на это могла повлиять ваша система корпоративного управления?

Это и есть пример реализации нефинансовых рисков, воздействие которых вы могли снизить превентивной работой. В социальной и экологической сфере таких рисков довольно много. Стоит ли продолжать их игнорировать?

Конечно, вы не можете серьезно управлять конкретным риском – например, новой пан-

демии. Но качественная система управления персоналом, ориентированная на интересы работников и коммуникацию, взаимодействие с местными сообществами и понимание и решение их проблем, инвестиции в снижение влияния на экологию, внимание к клиентам и их ситуации, и другие ESG-принципы помогают уменьшить вероятность реализации нефинансовых рисков или, по крайней мере, снизить ущерб. Именно об этом нам всем еще раз напомнил 2020 год.

На качество управления нефинансовыми рисками теперь обращают внимание и поставщики капитала – инвесторы и кредиторы. Они тоже видят, что для устойчивости их вложений недостаточно оценивать только финансовые риски, нужно оце-

нивать и ESG-показатели. Крупнейшие инвесторы, принимая решения о вложении средств, смотрят на то, как компания управляет экологическими и социальными вопросами. Угольная промышленность, например, с каждым годом будет иметь все меньше возможностей привлечь капитал. Этот тренд появился раньше. Но 2020 год показал и инвесторам тоже, что это не просто про «делать хорошие вещи», а про шансы потерять в какой-то момент очень много денег из-за того, что компания наплевать относится к нуждам и настроению своих работников.

В The Global Risks Report 2021, вышедшем в январе этого года, «провал климатических действий» назван вторым по степени воздействия и вторым по вероятности долгосрочным риском. Речь идет о неспособности правительств и бизнеса ввести в действие эффективные меры по адаптации к изменению климата и смягчению его последствий, сохранению экосистем, защите населения и переходу к безуглеродной экономике. Думаете, пронесет? А ваши действующие и потенциальные инвесторы тоже так думают?

О других рисках, которые выделяет The Global Risks Report 2021, можно прочитать, перейдя по QR-коду.



ИНВЕСТИЦИИ



Ансар АБУЕВ,
аналитик АО «Фридом Финанс»

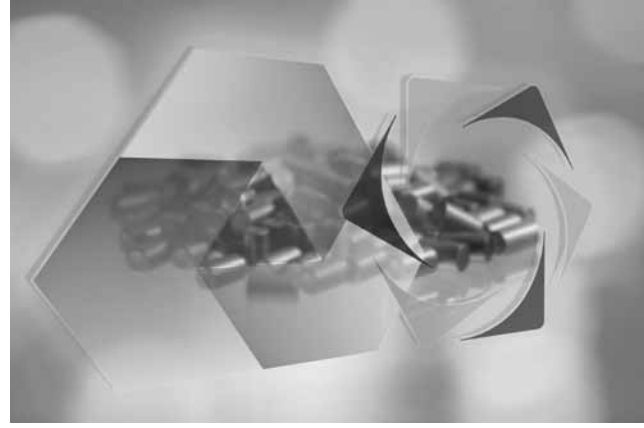
«Мы выбрали самые интересные и обсуждаемые новости и события, которые оказали влияние на цены акций казахстанских компаний. Каждый месяц ушедшего года представлен центральной новостью, которую мы посчитали выше по уровню значимости».

Самые яркие события фондового рынка Казахстана в 2020 году



Январь: AQR не выявил дефицита капитала у банков

В начале года Национальный банк Республики Казахстан подвел итоги AQR (Asset Quality Review), который не показал дефицита в 14 крупнейших банках второго уровня в стране. Тест снял некоторую неопределенность вокруг банков, что, как оказалось позже, было весьма важной информацией перед предстоящим реальным тестом со стороны пандемии коронавируса.



Февраль: «Казатомпром» объявляет о намерении продать долю владения в АО «ЦОУ» («Центр по обогащению урана») партнеру по данному совместному предприятию АО «ТВЭЛ»

Позитивная в отношении предстоящих дивидендов новость позволила котировкам ГДР «Казатомпрома» прибавить 12% в течение 10 дней после объявления новости. В рамках планируемой сделки доля на продажу составила 50% (минус одна акция) и была оценена в \$100 млн. АО «ЦОУ» – совместная казахстанско-российская компания, которая была создана в рамках сотрудничества двух стран в области использования атомной энергии в мирных целях.



Март: Национальный банк Республики Казахстан резко повысил ставку до 12%

Март оказался полным событий на фондовом и валютном рынках. Локдаун в Алматы, обвалы рынков и сырья, взлетевший курс доллара – все это останется в памяти переживших 2020 год. 6 и 7 марта тенге начинает стремительное падение вместе с появившимися данными о первых зараженных COVID-19 в стране. 10 марта Национальный банк экстренно принимает решение повысить базовую ставку с 9,25 до 12%. Быстрые меры и отсутствие ликвидного доллара в обменных пунктах в дальнейшем становятся фактором укрепления тенге. С 20 марта по 8 июня доллар снижается на целых 60 тенге. К слову, именно 20 марта рождается мощный «бычий» рынок, который впоследствии позволит индексу KASE обновить 12-летние максимумы.



Апрель: Народный банк увеличивает дивиденды выше 50% от чистой прибыли

После того как Народный банк наконец решил вопрос с ковенантами по некоторым облигациям, появилась законная возможность повысить уровень дивидендов, который ранее сдерживался 50% от чистой прибыли. Теперь банк мог выплачивать до 100%, что только упрочило бы его позиции в качестве дивидендной фишки номер один в индексе KASE. С учетом того, что в последние годы прибыль банка только увеличивается, это открывало существенное пространство для роста. Тем не менее коронавирус, повышение ставки и растущая требуемая доходность инвесторов стали негативным фактором для акций и дивидендов.



Май: финансовый надзор рекомендовал банкам и страховым компаниям не выплачивать дивиденды

Кульминацией истории с дивидендами Народного банка стали рекомендации Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка не выплачивать дивиденды, чтобы увеличить устойчивость на фоне пандемии. Это шло вразрез с планами Народного банка и ожиданиями рынка. Рекомендация вышла 20 апреля, и 22 апреля акции уже показывали снижение на 13%. Сначала было неясно, последует ли банк рекомендации финансового надзора или нет. Дело прояснилось 22 мая, когда на заочном годовом собрании инвесторов было решено не выплачивать дивиденды. Позднее мы предположили, что банк все же выплатит дивиденды, но на несколько месяцев позже. Мы ставили на август и не сильно прогадали: реестр акционеров для выплаты дивидендов был зафиксирован в третьей декаде июля. Уровень дивидендов оказался ниже ожидаемого, но все же был выше 50%.



Июнь: «Казатомпром» провел SPO (Secondary Public Offering)

В начале июня «Казатомпром» в третий раз размещал бумаги на открытом рынке. Было размещено 6,28% акций из предназначавшегося для приватизации пакета в 25%. В итоге «Самрук-Қазына» выручил \$211 млн из данного размещения. Лимит книги заявок со стороны местных розничных инвесторов на приобретение акций был превышен почти втрое. Мы уже отзывались позитивно в отношении размещения урановой компании, поскольку увеличение доли на открытом рынке повышало бы и ликвидность. Однако максимально удачным это размещение было для инвесторов. Купив 1 ГДР за \$13, инвестор, участвовавший в SPO, сейчас имеет прирост в 35% – очень даже неплохо с учетом того, что бумага оказалась в лидерах роста на местном рынке.



Июль: базовая ставка вернулась к уровню 9%

20 июля Национальный банк снижает базовую ставку до 9%. На большинстве рынков начинается период мягкой денежно-кредитной политики, которая будет нацелена на стимулирование пострадавших от пандемии рынков. Примерно с этого момента индекс KASE завершает 5%-ную коррекцию и дает старт новой волне роста, которая к 14 января покажет результат в 18% прироста. Поэтому мы отмечаем эту новость как весьма важную для рынков.



Август: бюджет проекта Баимская увеличен до \$7 млрд

Технически новости об увеличении бюджета проекта появились в июне, но в июле – августе дополнялись подробностями строительства в рамках двусторонних отношений KAZ Minerals и правительства Российской Федерации. Мы отмечаем важность новости, поскольку проект Баимская является предметом активных споров среди инвесторов еще с августа 2018 года, когда после объявления новости о покупке месторождения акции KAZ Minerals за день упали почти на 30%. Несколькими месяцами позже именно этот проект оказался причиной желания основных акционеров провести делистинг.



Сентябрь: анонс покупателя 10% акций «Казхтелкома»

Новость прояснила судьбу SPO «Казхтелкома», которое уже больше года ожидал рынок. «Самрук-Қазына» объявил, что 10%-ный стейк, который ранее предполагалось продать на SPO, будет продан ЕНПФ до конца 2020 года. Планировалось, что после продажи эта компания перестанет быть квазигосударственной.



Октябрь: IPO Kaspi

Весьма ожидаемое рынком событие. Первичное размещение планировалось уже продолжительное время, однако финтех тянул с процедурой, объясняя это «ожиданием благоприятных рыночных условий». По всей видимости, таких условий банк смог дождаться, поскольку размещение было успешным. За весенний карантин Kaspi успел стать более «народным» и после IPO еще и взял звание самой дорогой листингованной компании Казахстана. С момента размещения, которое состоялось по \$33,75 за ГДР, инвесторы получили доходность в размере 92%.



Ноябрь: KAZ Minerals объявил планы по делистингу

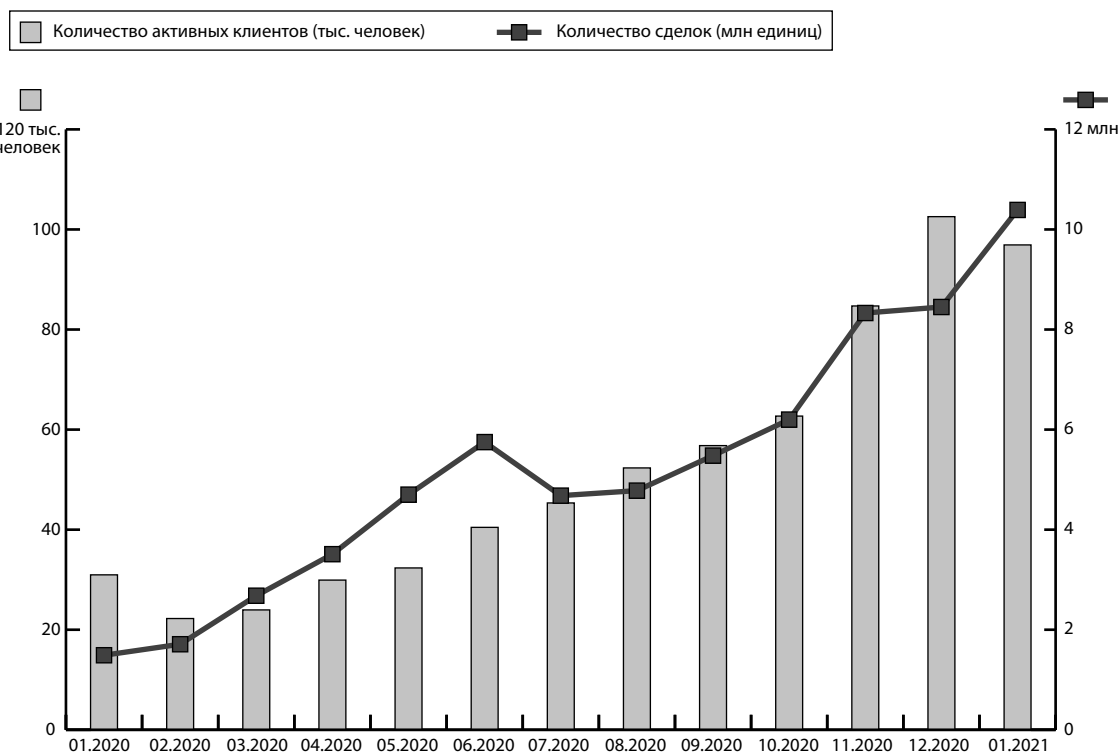
В конце октября KAZ Minerals неожиданно предложил акционерам оферту выкупа акций с LSE и KASE. Для многих новость была негативной, поскольку акции пользуются большим спросом у розничных инвесторов и являются хорошим выбором для спекулятивной торговли и торговли с учетом мировой экономической конъюнктуры. Предложение было в размере 640 пенсов за акцию, поэтому акции сразу же подскочили на 12% в цене. Многим держателям цена показалась не соответствующей потенциалу, поэтому данная весьма важная для KASE история еще не закончилась.



Декабрь: Kaspi включен в список биржи KASE.

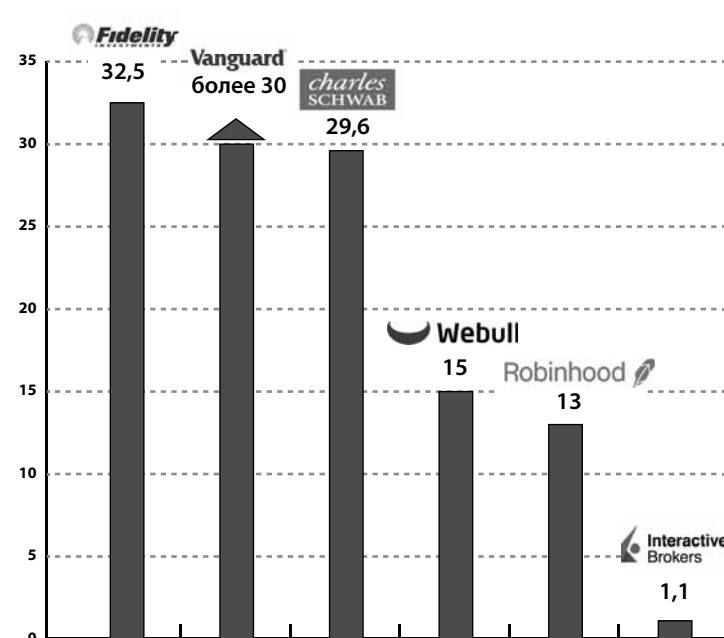
12 декабря правление KASE приняло решение включить ГДР Kaspi в сектор «Производные ценные бумаги» своего официального списка. Пока торговля инструментом KSPiD еще не началась, однако мы считаем позитивным тренд на расширение ассортимента акций, облигаций и ГДР. Если судить по общему ажиотажу и успешному IPO, котировки могут быть довольно популярным продуктом на этой бирже.

Изменения в работе платформы Tradernet в 2020 году



Примечание: Активные клиенты - это пользователи, которые совершали какие-либо действия на платформе в течение месяца
Источник: Tradernet

Суммарное количество пользователей платформ для розничных инвесторов в США превысило 100 млн



Источник: Reuters

Упал, отжался!

Как инфраструктура брокеров оптимизируется под шквальный спрос на розничные инвестиции

Большой приток новых розничных инвесторов на фондовых рынках по всему миру приводит не только к росту оборотов на биржах, но и к новым техническим вызовам для брокеров и торговых платформ. Быстрый рост активности физлиц – непрофессиональных инвесторов – вызывает повсеместные сбои в их работе.

Юрий МАСАНОВ

Лавины денег

В течение 2020 года фондовые рынки были непредсказуемы и полны ожиданий, что привело к бурному росту котировок ценных бумаг и привлекло новых непрофессиональных игроков. Reuters сообщает, что ряды розничных инвесторов в США резко выросли за 2020 год на фоне роста онлайн-платформ и снижения комиссий. При этом из-за пандемии люди оставались дома со своими сбережениями и небольшим выбором инструментов инвестиций. Торговля на фондовом рынке заменила собой путешествия и новые покупки.

По данным Virtu Financial, одного из крупнейших в мире розничных маркет-мейкеров, доля рыночных сделок, совершенных розничными инвесторами летом 2020 года, превысила 25% от их общего объема. Для сравнения: еще в январе того же года этот показатель едва превышал 17%.

Еще одно свидетельство роста розничной активности на фондовых рынках – увеличение денежных средств на счетах у брокеров. Reuters отмечает, что общие активы клиентов в двух крупнейших американских компаниях, специализирующихся на розничной торговле, достигают отметки в \$15,5 трлн. Например, к концу III квартала у Fidelity Investments было \$8,8 трлн клиентских активов в сравнении с \$8,3 трлн в конце 2019-го. У компании Charles Schwab – \$6,69 трлн в клиентских активах, что на 66% больше в сравнении с 2019-м.

Аналогичную ситуацию можно наблюдать и в соседней России. На Московской бирже в декабре 2020 года количество уникальных клиентов в системе торгов превысило 8,78 млн человек, хотя в январе того же года их было меньше 4,1 млн. Выросли и объемы их участия в торгах. Если в январе их доля, по данным Мосбиржи, составляла 41,3%, или \$9,82 млрд, то к декабрю показатели выросли до 44,1% и 14,3 млрд соответственно.

Ковидный год принес рост и на казахстанский фондовый рынок. По данным Казахстанской фондовой биржи, в Центральном депозитарии ценных бумаг число счетов физлиц выросло на 17 тыс. и достигло отметки в 132,8 тыс. При этом несколько выросла доля розничных инвесторов на рынке акций – с 51,5% по итогам 2019 года до 52,4% к концу 2020-го. Объемы их участия составили



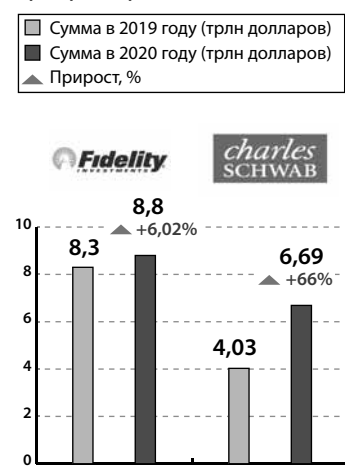
104,8 млрд и 123,1 млрд тенге соответственно.

О значительном росте активности розничных инвесторов говорят и сами брокеры. Например, во «Фридом Финанс» «Курсиву» сообщили, что наблюдают быстрый рост активности клиентов – в течение 2020-го платформой Tradernet.kz воспользовались более 35 тыс. уникальных клиентов против 18 тыс. в 2019 году.

Такой прирост активности инвесторов, который, как видно из приведенных выше данных, наблюдается по всему миру, создал для брокеров и торговых

На рынке США виден рост розничных инвестиций

Активы на счетах клиентов у крупнейших брокеров выросли



Примечание: для Fidelity Investments указаны данные за III квартал 2020 года
Источник: Reuters

платформ новый вызов – технический. Из-за больших нагрузок не все игроки справлялись с наплывом клиентов.

Техника не сдаётся

В 2020-м и начале 2021 года у торговых платформ постоянно возникали проблемы на фоне большого притока клиентов. В их числе, например, платформа компании Vanguard, одного из крупнейших игроков розничного рынка инвестиций более чем с 30-миллионной клиентской базой. По данным портала Down

Detector, который собирает у пользователей информацию о неполадках в онлайн-сервисах, 27 января 2021 года почти 2,8 тыс. человек сообщили о проблемах в работе платформы Vanguard – пользователи не могли зайти в свои аккаунты. Аналогичная ситуация была и в августе 2020-го, когда почти 2,5 тыс. пользователей заявили о проблемах с доступом. Следует отметить, что портал отражает данные лишь от тех клиентов компании, которые сами сообщили о проблемах, поэтому масштаб мог быть больше.

Редакция «Курсива» обратилась с запросом в Vanguard по ситуации и мерам, предпринимаемым для решения проблем с ростом активности клиентов, но на момент публикации ответа получено не было.

Пожокие проблемы испытывали и пользователи сервиса американской компании TD Ameritrade, имеющей около 11 млн клиентских счетов. 27 января 2021-го, по данным Down Detector, свыше 14,5 тыс. пользователей жаловались на проблемы с торговой платформой. Тогда в компании заявили, что причиной ограниченного доступа к приложению TD Ameritrade Mobile могли стать «беспрецедентные объемы» торговли.

Речь идет о ситуации вокруг акций американской компании Game Stop, когда за несколько дней объемы торгов стали быстро расти на фоне активности большого числа розничных клиентов. Тем не менее неполадки наблюдались и раньше: к примеру, 9 ноября 2020 года почти 8 тыс. пользователей сообщили о проблемах с платформой.

Большие нагрузки в связи с ростом клиентской базы испытывала и платформа Tradernet, обслуживающая нескольких брокеров, в том числе казахстанский «Фридом Финанс». По словам Дениса Матафонова, директора платформы, с началом пандемии отмечался большой прирост активности пользователей – и действующих, и открывающих новые счета.

«В июле 2020 года в первый раз зафиксировали безумный скачок открытых счетов. Мы думали, что это максимум, а оказалось, что это было только началом. Больше и больше людей приходило на платформу, и каждый месяц мы били рекорды по количеству открытых счетов», – рассказал «Курсиву» Денис Матафонов.

Также заметно выросла торговая активность уже действующих клиентов. В некоторые дни, в момент открытия американского фондового рынка, одновременно заходили на платформу до 50 тыс. клиентов.

«Проблемы, которые есть у других брокеров, нас тоже коснулись. К такому резкому скачку активности никто не был готов и никто этого не прогнозировал. Если год назад мы закладывали рост в 30%, то по факту получили 200%», – добавил директор платформы Tradernet.

Еще один показатель прироста активности – среднее время, проведенное пользователем на платформе. Если год назад, как и многие годы ранее, этот показатель составлял примерно пять минут в день, то сейчас он достиг двух часов. Это также усиливает нагрузку на мощности платформы.

Серверы на разгрузку

Последние полгода специалисты платформы Tradernet занимаются в основном оптимизацией, чтобы она могла выдержать наплыв активных клиентов. Пока другого эффективного решения для торговой платформы, кроме как наращивать серверные мощности, нет.

Матафонов поясняет, что создать новую платформу быстро нельзя, поскольку нужно поддерживать работу уже действующей. При этом на последней активность растет постоянно: во второй половине января был побит рекорд Tradernet по числу одновременных соединений клиентов с платформой – 35 тыс. в секунду. Но потом, ближе к концу месяца, он был обновлен – число соединений достигло 50 тыс.

Для сравнения: еще год назад на платформе онлайн сидело около 5–7 тыс. пользователей, сейчас же показатель редко опускается ниже отметки в 20 тыс.

«Причина проста – это нехватка мощностей. А иметь большое количество серверов требует больших затрат. На фондовом рынке даже такие гиганты, как Interactive Brokers (американский брокер. – «Курсив»), иногда испытывают проблемы с наплывом пользователей. В итоге сайт «ложится», а клиенты недовольны», – говорит финансовый аналитик российской компании Trading View Игорь Кучма.

Впрочем, игроки на фондовом рынке решают проблемы, повышая производительность и стабильность за счет облачных решений. Например, в торговой системе Nasdaq, которую используют более 250 брокеров-дилеров, бирж, клиринговых центров, депозитариев ценных бумаг и регуляторов более чем в 50 странах мира, внедряют облачные технологии.

В сентябре 2020 года, к примеру, на сервис Amazon Web Services перешла биржа Международного финансового центра «Астана» – Astana International Exchange. Как отметили в пресс-службе биржи, перевод ее инфраструктуры в облако поможет улучшить качество оказываемых услуг и «обеспечит большую динамичность и масштабируемость проектов для инвестиционного сообщества».

Принимая это решение, биржа преследовала сразу несколько целей: повысить производительность, доступность и устойчивость предлагаемых услуг, а также сократить расходы за счет более совершенной технологии в сравнении с «физическими» серверами.

Футурология кванта

Еще одно решение, пока еще не реализованное, но перспективное, – это технологии квантовых вычислений, в разы более мощные и сложные в сравнении с существующими. Сейчас эти технологии далеки от практического применения в финансовой отрасли, но потенциал квантовых компьютеров, отмечают в компании McKinsey, огромен.

Где их могут применить? В McKinsey отмечают, что брокеры и торговые платформы все еще склонны инвестировать в существующие IT для решения своих текущих проблем. С другой стороны, квантовые вычисления – более точные и сложные – могут быть интересны покупателям ценных бумаг и регуляторам, которым как раз и нужны более сложные модели для своей работы. В числе пионеров тестирования таких технологий могут оказаться и банки, которые играют на финансовом рынке сразу несколько ролей – от брокера до непосредственно участника торгов. Но, учитывая темпы развития этих технологий, они могут быть доступны лишь в горизонте 5–10 лет.

Инвестидея от Freedom Finance

АО «Тошкентвино комбинати»: номер один по производству напитков

Идея для тех, кто инвестирует на узбекском фондовом рынке. По мнению аналитиков ИК «Фридом Финанс», потенциал роста в акциях интенсивно развивающейся компании «Тошкентвино комбинати» (тикер на UZSE: TKVK) приближается к 40%. Цена акций на момент анализа – 350 000 узбекских сумов, целевая цена – 482 000.

Об эмитенте. «Тошкентвино комбинати» – одно из старейших предприятий по производству вино-водочной и безалкогольной продукции в Узбекистане, работающее с 1867 года. Бизнес развивается высокими темпами, строятся новые производственные цеха и складские помещения. Более 20% компании владеет Агентство по управлению государственным активами Республики Узбекистан и Fruit Industrials S.A. (Великобритания). Комбинат входит в холдинг «Узвинпром», который снабжает его материалами, необходимыми для бутылирования продукции.

Финансовые показатели. Средний рост выручки комбината с 2017 года составил 29,7% при увеличении собственного капитала в среднем на 19,3%. Отношение долгового финансирования к долевым (D/E) в 2016 году составило 0,22х. Привлечение кредитов у банков в объеме 22 млрд UZS привело к повышению этого коэффициента до 1,74х, однако на данный момент



он снизился до 1,22х. Заемные средства компания использует для наращивания производственных мощностей и расширения линейки конкурентоспособной продукции. Коэффициент ликвидности составил 1,30х, что дает «Тошкентвино комбинати» возможность использовать свои текущие активы для исполнения всех финансовых обязательств, после чего у нее останется еще 30% активов. Маржинальность EBIT за девять месяцев 2020 года составила 21,6%, а маржинальность чистой прибыли – 13,2%. По итогам 2019 года комбинат заплатил в виде дивиденда 85% чистой прибыли (77,4 млрд UZS, или 35 196 UZS на акцию), доходность в текущих ценах составила 10,1%. Предыдущие дивиденды компания выплатила в 2017 году.

Развитие бизнеса. Предприятие быстро расширяется, стабильно увеличивая производственные мощности путем строительства новых цехов. Цель реализуемой «Тошкентвино комбинати» стратегии – вытеснить с рынка импортную вино-водочную продукцию и нарастить свою долю на нем. За IV квартал 2019 года производство ликеро-водочной продукции у компании увеличилось на 22,58%, вин – на 3,63%, бренди – на 150%. Также было запущено производство виски.

6

БАНКИ И ФИНАНСЫ

«КУРСИВ», №4 (872), 4 февраля 2021 г.

Год после AQR

> стр. 1

У нескольких банков активы в декабре уменьшились по отношению к предыдущему месяцу. Наиболее существенное снижение продемонстрировали Ситибанк (-125 млрд тенге за месяц), Forte (-117 млрд) и АТФ (-42 млрд).

Концентрация активов в секторе немного усилилась: доля десятки крупнейших игроков за год увеличилась с 85,3 до 85,7%. Внутри этой десятки заметно выросла доля Сбербанка - с 8,23 до 10,16% от общих активов сектора, или на 1,93%. Менее чем на один процент нарастили рыночные доли Kaspi (+0,91% за год), БЦК (+0,48%), Отбасы (+0,43%) и Jysan Bank (+0,34%). Доля Халыка уменьшилась ровно на 1% и на конец года составила 32%. Существенным снижением доли отметились Forte (-1,26%) и АТФ (-1,55%).

Кредиты: динамика

Совокупный ссудный портфель БВУ за год увеличился на 7,1% (с 14,74 трлн до 15,79 трлн тенге), более чем вдвое

уступив по темпам росту активов. В результате доля ссудника в активах за минувший год снизилась с 55 до 50,7%.

Состав десятки банков, располагающих наибольшим кредитным портфелем, за год не претерпел изменений, зато изменилась их расстановка. Тройка лидеров, представленная Халыком, Сбербанком и Kaspi, свои позиции сохранила. Между Отбасы и БЦК произошла рокировка: Отбасы с пятой строчки поднялся на четвертую, БЦК опустился на пятую. АТФ съехал с шестого места на десятое. Этим воспользовались Forte, Евразийский и Bank RBK, поднявшиеся на шестую, восьмую и девятую строчки соответственно. Седьмое место как было, так и осталось у Jysan.

Лидерами по наращиванию объемов кредитования стали Халык (+640 млрд тенге за год), Сбербанк (+348 млрд) и Отбасы (+300 млрд). В относительном выражении, если ограничиться только участниками AQR, быстрее всех росли Bank RBK (+44%), ВТБ (+32%) и Сбербанк (+24%).

12 игроков, то есть почти половина сектора, допустили снижение кредитования в минувшем году, в том числе пять участников AQR. Худшую динамику кредитования в абсолютном выражении продемонстрировали АТФ (-357 млрд тенге за год), Евразийский (-99 млрд) и Jysan (-75 млрд). Из банков, прошедших процедуру AQR, просели ссудники также в Хоум Кредите (-39 млрд) и Нурбанке (-7 млрд).

Аутсайдерами относительного падения стали Kassa Nova (-87% за год), Capital Bank (-48%) и АТФ (-38%). Условия сделки по продаже Kassa Nova предполагали, что все заемщики этого банка будут переведены на обслуживание в Forte. Действительно, на конец года ссудник Kassa Nova составлял всего лишь 9,7 млрд тенге (против 60 млрд на 1 августа), из них 9,2 млрд тенге приходилось на операции обратного РЕПО. Новый акционер уже принял решение о переименовании структуры в Банк Фридом Финанс Казахстан. Очевидно, что ребрендинг будет

проведен после официальной перерегистрации банка с его новым названием в уполномоченном госоргане.

В декабре, на фоне быстрого роста активов сектора (+788 млрд тенге за месяц), совокупный ссудник вырос значительно меньше (+173 млрд), а клиентское кредитование даже упало на 35 млрд тенге (это следует из того, что объем сделок обратного РЕПО увеличился на 208 млрд тенге). Наибольший рост кредитования в декабре (без учета РЕПО) продемонстрировали Халык (+70 млрд тенге за месяц), Отбасы (+69 млрд), Kaspi (+60 млрд) и Сбербанк (+42 млрд). Стремительное снижение ссудника произошло в АТФ (-248 млрд тенге за месяц). Также сократились портфели в БЦК (-36 млрд) и Jysan (-35 млрд).

Шесть банков из первой десятки смогли увеличить свои доли на рынке кредитования в минувшем году. Доля Халыка выросла за год на 2,14% и достигла 31% от объема совокупного ссудника БВУ. Существенно подросли доли Сбербанка и Отбасы - на 1,55

и 1,42% соответственно. Bank RBK увеличил долю на 0,96%, у Kaspi и Forte показатель вырос незначительно (менее 0,2%).

Четыре игрока из топ-10 уступили свою часть кредитного пирога конкурентам. Самое большое сокращение доли произошло в АТФ (-2,69%), кроме него снизились доли у Евразийского (-0,95%), Jysan (-0,86%) и БЦК (-0,37%).

Кредиты: качество

Объем кредитов, просроченных более чем на 90 дней (NPL 90+), снизился за год ровно на 10% (с 1,2 трлн до 1,08 трлн тенге). Доля таких займов в совокупном кредитном портфеле БВУ уменьшилась с 8,14% на начало 2020 года до 6,82% на его конец. Провизии в банковской системе тоже снизились, но меньшими темпами, чем NPL (-7,6% за год). Совокупный объем провизий по итогам года составил 1,83 трлн тенге.

В декабре общая безнадлежа просрочка уменьшилась сразу на 153 млрд тенге, это стало лучшим месячным показателем за прошлый год.

Как изменились рыночные доли банков* в совокупных активах сектора

Банк	01.01.2020 (%)	01.01.2021 (%)	Изменение (%)
HALYK BANK	32,98	31,99	-0,99%
СБЕР БАНК	8,23	10,16	+1,93%
Kaspi bank	8,10	9,01	+0,91%
ForteBank	8,19	6,93	-1,26%
CENTERCREDIT	5,45	5,93	+0,48%
ОТБАСЫ БАНК	5,05	5,48	+0,43%
JYSAN	4,96	5,30	+0,34%
Eurasian Bank	3,97	3,91	-0,06%
АТФ Банк	5,32	3,77	-1,55%
остальные банки	3,07	3,20	+0,14%
Сити	14,68	14,32	-0,36%

* Для десятки самых крупных банков на соответствующую дату.

Как изменился капитал банков*

Собственный капитал по балансу, млрд тенге

Банк	01.01.2020 (млрд тенге)	01.01.2021 (млрд тенге)	Изменение (%)
HALYK BANK	1249	1400	+12,1%
СБЕР БАНК	236	300	+27,1%
Kaspi bank	254	254	+0,10%
ForteBank	222	257	+15,8%
CENTERCREDIT	114	129	+13,2%
ОТБАСЫ БАНК	245	283	+15,5%
JYSAN	344	314	-8,7%
Eurasian Bank	101	108	+6,9%
АТФ Банк	130	94,5	-27,3%
BANKREK	87,6	103	+17,6%
Сити	123	161	+30,9%
Альфа Банк	78,6	103	+31,0%
Alтын Банк	56,8	71,9	+26,6%
NURBANK	69,0	40,9	-40,7%
HOME CREDIT BANK	79,4	93,6	+17,9%
Сбербанк Казанстан	45,8	53,2	+16,2%
VTB	21,3	27,3	+28,2%
ICBC	25,9	30,3	+17,0%
KZIBank	29,8	33,0	+10,7%
SHINHAN BANK	17,2	18,9	+9,9%
SHINHAN BANK	14,3	15,4	+7,7%
al hilal bank	17,3	17,7	+2,3%
AsiaCredit Bank	18,2	13,7	-24,7%
CapitalBank	20,6	15,7	-23,8%
ZAMAN BANK	12,6	12,8	+1,6%
NBP	4,29	4,31	+0,5%
TENGRIBANK	22,8	22,8	0%
ИТОГО	3 639	3 955	+8,7%

Как изменилась прибыль банков*

Банк	2019 год (млрд тенге)	2020 год (млрд тенге)	Изменение (%)
HALYK BANK	315	318	+1,1%
Kaspi bank	175	232	+33%
СБЕР БАНК	67,9	60,5	-11%
ForteBank	38,3	53,2	+39%
Сити	33,5	50,8	+52%
JYSAN	35,2	41,9	+19%
ОТБАСЫ БАНК	27,8	32,0	+15%
HOME CREDIT BANK	34,0	26,2	-23%
Альфа Банк	13,3	24,7	+86%
Alтын Банк	14,4	15,8	+9,7%
BANKREK	9,19	12,7	+38%
CENTERCREDIT	1,50	8,57	+471%
Сбербанк Казанстан	7,68	7,52	-2,1%
VTB	4,46	5,88	+32%
ICBC	4,60	4,40	-4,4%
Eurasian Bank	6,22	4,04	-35%
KZIBank	2,55	3,17	+24%
SHINHAN BANK	2,00	1,69	-16%
al hilal bank	0,87	1,06	+22%
ZAMAN BANK	1,40	0,43	-69%
NBP	0,16	0,11	-31%
AsiaCredit Bank	-0,16	0,02	+112%
CapitalBank	-6,06	-4,65	+23%
NURBANK	-2,37	-4,90	-107%
АТФ Банк	3,67	-48,4	-1320%
TENGRIBANK	12,7	-120	-1047%
ИТОГО	803	727	-9,5%

* Банки расположены в порядке убывания чистой прибыли за 2020 год. ** Лишен банковской лицензии 18 сентября 2020 года.

Как изменились доли БВУ* на рынке банковского кредитования

Банк	01.01.2020 (%)	01.01.2021 (%)	Изменение (%)
HALYK BANK	28,80	30,94	+2,14%
СБЕР БАНК	9,82	11,37	+1,55%
Kaspi bank	9,61	9,79	+0,18%
ОТБАСЫ БАНК	7,26	8,68	+1,42%
CENTERCREDIT	7,52	7,15	-0,37%
ForteBank	5,10	5,29	+0,19%
остальные банки	12,22	10,65	-1,57%
АТФ Банк	6,36	3,67	-2,69%
BANKREK	2,78	3,74	+0,96%
Eurasian Bank	4,79	3,84	-0,95%
JYSAN	5,74	4,88	-0,86%

* Для десятки банков с наибольшим объемом кредитного портфеля на соответствующую дату.

Как изменились доли БВУ* в структуре обязательств сектора

Банк	01.01.2020 (%)	01.01.2021 (%)	Изменение (%)
HALYK BANK	32,77	31,49	-1,28%
СБЕР БАНК	8,51	10,53	+2,02%
Kaspi bank	8,28	9,39	+1,11%
ForteBank	8,52	6,99	-1,53%
CENTERCREDIT	5,81	6,32	+0,51%
ОТБАСЫ БАНК	4,78	5,23	+0,45%
остальные банки	14,30	13,80	-0,50%
Сити	3,02	3,28	+0,86%
BANKREK	5,60	3,97	-1,63%
АТФ Банк	4,15	4,08	-0,07%
Eurasian Bank	4,26	4,92	+0,66%

* Для десятки банков с наибольшим объемом обязательств на соответствующую дату.

Как изменились доли БВУ* по привлеченным средствам населения

Банк	01.01.2020 (%)	01.01.2021 (%)	Изменение (%)
HALYK BANK	34,03	33,05	-0,98%
Kaspi bank	16,37	18,42	+2,05%
ОТБАСЫ БАНК	8,87	9,65	+0,78%
СБЕР БАНК	8,15	8,36	+0,21%
CENTERCREDIT	5,99	6,10	+0,11%
ForteBank	6,21	5,08	-1,13%
остальные банки	5,64	5,90	+0,26%
BANKREK	2,06	2,00	-0,06%
АТФ Банк	3,62	2,95	-0,67%
Eurasian Bank	4,56	4,20	-0,36%
JYSAN	4,50	4,29	-0,21%

* Для десятки банков с наибольшим объемом средств физлиц на соответствующую дату.

Как изменились доли БВУ* по привлеченным средствам бизнес-клиентов

Банк	01.01.2020 (%)	01.01.2021 (%)	Изменение (%)
HALYK BANK	37,61	35,12	-2,49%
СБЕР БАНК	9,56	11,65	+2,09%
ForteBank	7,80	8,19	+0,39%
Сити	7,64	6,46	-1,18%
CENTERCREDIT	4,39	4,78	+0,39%
JYSAN	2,65	4,37	+1,72%
остальные банки	13,72	15,02	+1,30%
АТФ Банк	6,69	3,23	-3,46%
Alтын Банк	3,12	3,49	+0,37%
BANKREK	2,76	3,54	+0,78%
Альфа Банк	4,06	4,15	+0,09%
Eurasian Bank	4,06	4,15	+0,09%

* Для десятки банков с наибольшим объемом средств юрлиц на соответствующую дату.

* Банки расположены в порядке убывания активов по состоянию на 01.01.2021.

** Лишен банковской лицензии 18 сентября 2020 года.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Фото: Depositphotos/bestpixels

Основной вклад в достижение этого результата внесли Халык (-84 млрд тенге за месяц) и АТФ (-47 млрд), кроме них заметную работу с NPL продемонстрировали Jysan (-14 млрд) и Capital Bank (-11 млрд). И наоборот, рост безнадежной просрочки наблюдался в Сбербанке (+6,3 млрд тенге за месяц) и Kaspi (+5,4 млрд).

Банками с наибольшей долей NPL 90+, если не считать карликовый НБ Пакистана, продолжают оставаться Capital, AsiaCredit и Jysan. У первого из них удельный вес безнадежной просрочки вырос за год с 57 до 98%, хотя ее объем снизился с 34,5 млрд до 30,9 млрд тенге (скорее всего, из-за отмеченного выше декабрьского списания). У второго банка Шадиева доля NPL 90+ возросла с 17,7 до 68,4% при росте их объема с 8 млрд до 22 млрд тенге. Зато в декабре AsiaCredit погасил облигации на сумму 4,17 млрд тенге, которые находились в портфеле ЕНПФ. Оставшийся долг этого банка перед пенсионным фондом составляет 6,2 млрд тенге. Наконец, в Jysan доля безнадежной просрочки увеличилась за год с 38,5 до 44,1%, а ее объем - с 326 млрд до 340 млрд тенге. Плохие кредиты достались Jysan в наследство от поглощенного Цеснабанка. Под самый занавес прошлого года Jysan завершил сделку по покупке АТФ.

Из 14 участников AQR шесть банков смогли улучшить показатели безнадежной просрочки по итогам года. В Халыке и АТФ объемы NPL 90+ снизились существенно - на 126 млрд и 51 млрд тенге соответственно. В Хоум Кредите, RBK, Альфе и Евразийском снижение составило от 1,3 млрд до 3 млрд тенге.

Наоборот, наибольший рост безнадежной просрочки среди игроков периметра AQR произошел в Сбербанке (+27,3 млрд тенге за год), Forte (+14,7 млрд) и Jysan (+13,8 млрд). У остальной пятёрки объемы NPL 90+ выросли следующим образом: Kaspi (+2,6 млрд), ВТБ (+2,2 млрд), БЦК (+1,5 млрд), Алтын (+0,77 млрд), Нурбанк (+0,74 млрд).

Депозиты: население

Совокупный объем средств физлиц в банковской системе вырос за год на 17,5% (с 9,3 трлн до 10,9 трлн тенге). В десятке банков с самым большим объемом депозитов произошли две рокировки: БЦК поменялся местами с Forte, поднявшись на пятое место, а Jysan занял седьмое место, отодвинув на восьмое Евразийский.

В тройку лидеров по наращиванию вкладов населения вошли Kaspi (+492 млрд тенге за год), Халык (+447 млрд) и Отбасы (+230 млрд). Наибольшие оттоки вкладчиков наблюдаются в Forte (-22,7 млрд), АТФ (-13,6 млрд) и Kassa Nova (-9,7 млрд).

В декабре система зафиксировала серьезный приток денег физлиц (+3,7% к ноябрю, что в деньгах составило 394 млрд тенге). Более высокий месячный рост в прошлом году был замечен лишь в марте (+4% к февралю), но мартовский рост был во многом «бумажным», поскольку значительная его часть пришла на курсовую переоценку из-за резкой девальвации.

Лучше всего декабрьским наплывом клиентских средств воспользовались Kaspi и Халык, нарастившие свои депозитные портфели на 129 млрд и 116 млрд тенге соответственно. При этом два банка на фоне общей позитивной статистики продемонстрировали оттоки. В Forte объем средств физлиц сократился на 32 млрд тенге за месяц, в Jysan - на 11 млрд.

Из банков первой десятки увеличить свои доли на рынке средств, привлекаемых от физлиц, смогли четыре игрока. Доля Kaspi выросла за год на 2,05% и достигла 18,42% от совокупных средств населения на банковских счетах. Заметно увеличилась доля Отбасы (+0,78%), небольшой рост доли произошел в Сбербанке (+0,21%) и БЦК (+0,11%).

Халык потерял ровно 1% данного сегмента рынка, его доля по итогам года составила 33%. Однако еще сильнее просела доля



Forte (-1,13%). Также снизились доли АТФ (-0,67%), Евразийского (-0,36%), Jysan (-0,21%) и RBK (-0,06%).

Депозиты: бизнес

Аккумулированные в банках средства юрлиц выросли за год на 22,6% (с 8,7 трлн до 10,6 трлн тенге). Здесь десятка лидеров претерпела наибольшие изменения. Места с первого по четвертое сохранили за собой Халык, Сбербанк, Forte и Ситибанк. БЦК поднялся с шестой строчки на пятую, Jysan - с десятой сразу на шестую, Альфа - с девятой на восьмую. АТФ откатился с пятого места на десятое. Алтын покинул топ-10, где его заменил RBK, поднявшийся на девятую позицию.

Лидерами по росту вкладов юрлиц стали Халык (+470 млрд тенге за год), Сбербанк (+408 млрд) и Bank RBK (+254 млрд). Наибольшие оттоки средств бизнес-клиентов произошли

в АТФ (-236 млрд тенге за год), Отбасы (-34 млрд) и Хоум Кредите (-32 млрд).

В декабре чистый приток денег юрлиц в секторе составил 214 млрд тенге (+2,12% к предыдущему месяцу), в то же время ряд банков столкнулся со значительными оттоками. Главными получателями средств бизнеса стали Халык (+190 млрд тенге за месяц), Сбербанк (+126 млрд), дочерний Bank of China (+94 млрд) и Kaspi (+75 млрд). Серьезное убывание денег со счетов юрлиц произошло в Ситибанке (-154 млрд тенге за месяц), АТФ (-100 млрд) и Forte (-92 млрд).

Семь игроков из первой десятки сумели увеличить свои доли на рынке средств, привлекаемых от юрлиц. Наиболее заметно выросли доли Bank RBK (+2,15% за год), Сбербанка (+2,09%) и Jysan (+1,72%). В обратном направлении двигались АТФ, чья рыночная доля сократилась

на 3,46%, Халык (-2,49%) и Ситибанк (-1,18%). Впрочем, доля Халыка на конец года составила свыше 35%, и конкурентам до него по-прежнему далеко.

Прибыль

Совокупная прибыль сектора в 2020 году составила 726,8 млрд тенге, что на 9,5% (или на 76 млрд тенге) меньше результата предыдущего года. Отрицательная динамика сложилась из-за наличия в стране четверки убыточных банков, в которую вошли AsiaCredit (с годовым убытком в 4,7 млрд тенге), Capital (-4,9 млрд), Нурбанк (-48,4 млрд) и АТФ (-120 млрд).

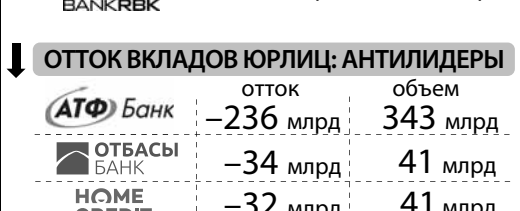
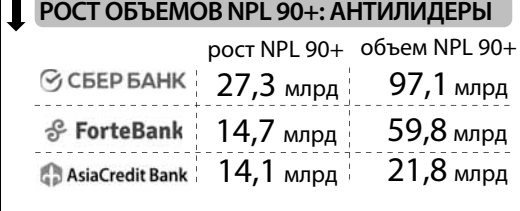
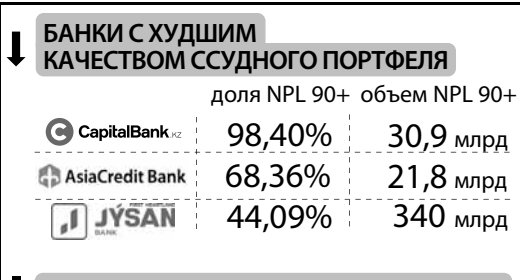
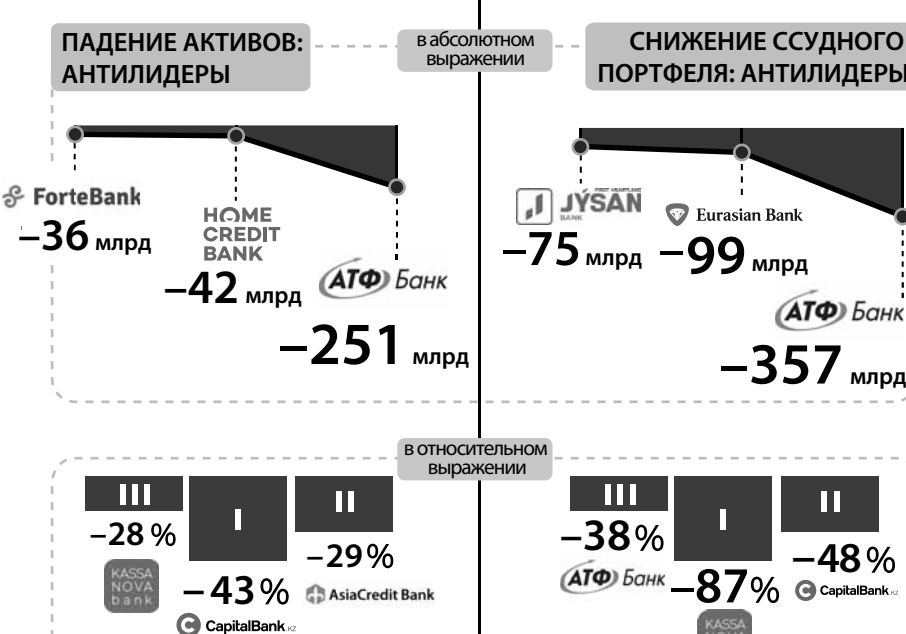
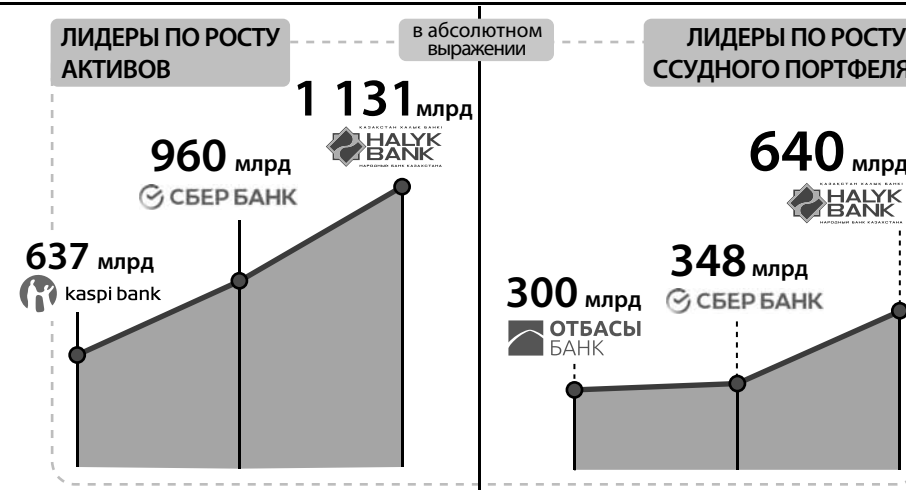
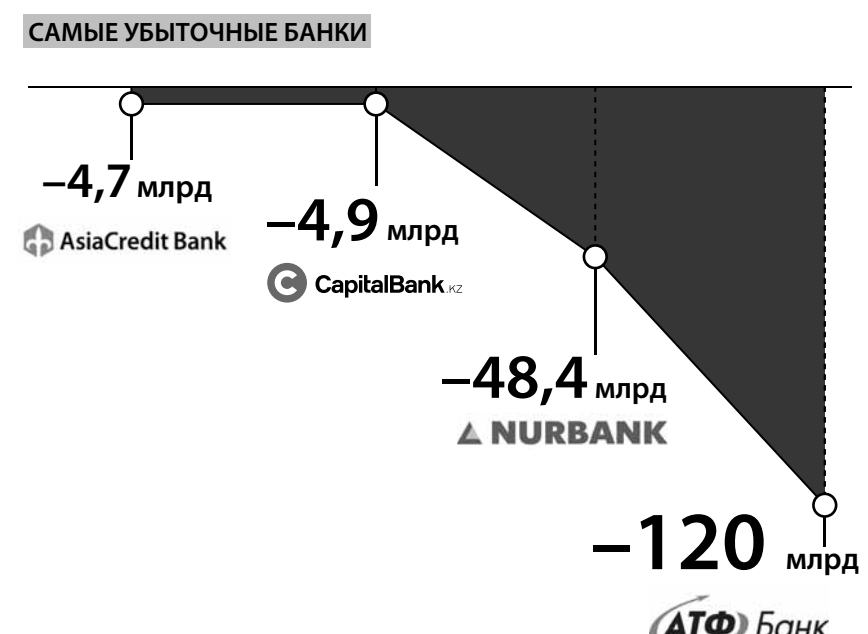
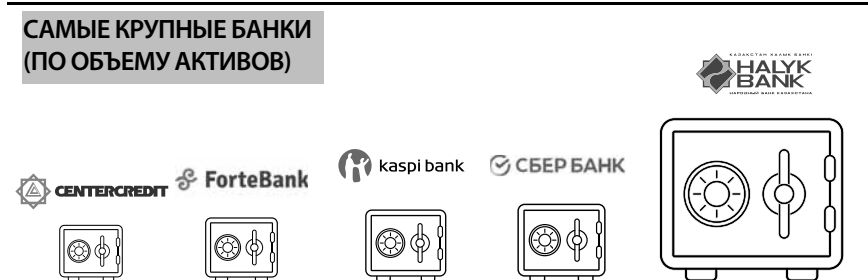
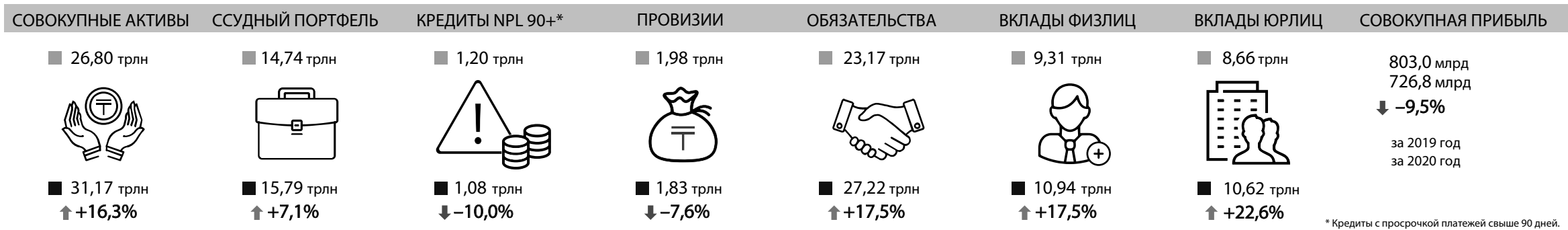
Остальные игроки в большинстве своем показали рост прибыли по сравнению с 2019 годом. За бортом этого большинства остались китайские Bank of China и ICBC, чей заработок сократился на 2,1 и 4,4% соответственно, Сбербанк (-11% к результату предыдущего года), Kassa

Nova (-16%), Хоум Кредит (-23%) и Евразийский (-35%).

Пятерку самых прибыльных и, стало быть, самых привлекательных для своих акционеров банков сформировали Халык (чистый годовой доход - 318,4 млрд тенге), Kaspi (231,5 млрд), Сбербанк (60,5 млрд), Forte (53,2 млрд) и Ситибанк (50,8 млрд). Уже по итогам ноябрьской статистики стало очевидно, что Халык будет единственным игроком в секторе, кто заработает свыше 300 млрд тенге. Неочевидным остался ответ на вопрос, сможет ли он превзойти свой прошлогодний результат, составивший 315 млрд тенге. Дело в том, что средняя прибыль Халыка за 11 месяцев 2020 года сложилась на уровне 25,3 млрд тенге в месяц, а для повторения результата 2019 года ему надо было в декабре заработать чуть больше 37 млрд тенге. Халык заработал почти 41 млрд.

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР КАЗАХСТАНА ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА, В ТЕНГЕ

01.01.2020 01.01.2021 % - изменение за год



В последний путь

Насколько выгодно перерабатывать автомобили

«Курсив» узнал, как проходит утилизация машин в Казахстане и сколько это стоит.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

Пять лет назад, с 1 января 2016 года, в Казахстане начал действовать принцип РОП (расширенной ответственности производителей). У принципа – «зеленая» цель: стимулировать утилизацию отходов, в том числе автохлама.

Старые или выведенные из эксплуатации машины загрязняют окружающую среду. Чтобы этого не происходило, их нужно перерабатывать. Сбор автохлама и его утилизацию частично покрывают за счет специального сбора, который с 2016 года платят производители и импортеры автомобилей.

Размер утилизационного сбора ежегодно растет, так как его расчеты привязаны к МРП. Сегодня он варьируется в пределах от 437,5 тыс. тенге до 3,9 млн тенге. Утилизационные сборы идут на выплату компенсаций владельцам старых автомобилей и компаниям, задействованным в их переработке. К примеру, в 2018 году их общая сумма составляла 86,2 млрд тенге, в 2019-м – 109,8 млрд тенге.

Утилизацией машин в Казахстане с 2017 года занимается завод ТОО «RecyclingCompany». Это единственная подобная компания в стране.

Все дороги ведут в Караганду

Чтобы отправить автомобиль в «последний путь», владелец должен привезти его в пункт сбора, которые есть во всех регионах Казахстана. Для сотрудников ТОО «AutoRecycling», которое обслуживает пункты сбора, не имеет значения состояние «товара» (владельцы избавляются от отживших свой век авто, от

машин, попавших в ДТП, и так далее). Главное – чтобы документы на транспортное средство были в порядке. Минимальная сумма компенсации за сдачу автомобиля на утилизацию составляет 157,5 тыс. тенге.

Сотрудники AutoRecycling снимают шины и аккумуляторы, сливают отработанные жидкости, удаляют экологически опасные компоненты. За подготовку одного автомобиля к утилизации компания получает 18,9 тыс. тенге от ТОО «Оператор РОП».

Далее в дело вступает ТОО «RecyclingCompany».

«Логистика составляет одну из основных статей наших затрат, потому что большинство пунктов сбора находится очень далеко от завода. Между ними передвигаются наши мобильные прессы, которые сжимают оставшиеся от автомобилей «железные скелеты», превращая их в брикеты. В таком виде они более удобны в транспортировке, потому что занимают меньше места в кузовах грузовых автомобилей», – рассказывает заместитель генерального директора по производству RecyclingCompany **Алена Чаниева**.

Компания базируется на территории специальной экономической зоны «Сарыарка». Ее участники имеют льготы и преференции. Например, не платят КПН, аренду на землю, могут в упрощенном порядке нанимать иностранную рабочую силу.

Еще один плюс локации завода – близость к основному потребителю производимой продукции (лом черных металлов), металлургическому комбинату «АрселорМиттал Темиртау».

Завод изнутри

По данным руководства ТОО «RecyclingCompany», строительство завода обошлось в 3,4 млрд тенге. Это собственные средства учредителя **Меруерт Махади** и

кредиты. Основная часть денег ушла на покупку импортного оборудования – шредера, индукционных печей, пиролизной установки.

«Наш завод – единственный в своем роде на территории стран СНГ. Более того, по уровню глубины вторичной переработки металлов и автомобильных жидкостей (97%) он превосходит некоторые европейские предприятия, потому что был открыт относительно недавно. Мы следим за развитием отрасли и стараемся внедрять в производственный процесс все последние новшества», – продолжает Алена Чаниева.

Подготовленные на пунктах сбора брикеты разрезают на четыре части пресс-ножницы. Затем куски металла измельчают шредер – большая молотковая дробилка. Перемешанные фрагменты разных материалов поступают на первый конвейер с двумя магнитными барабанами. Там черный металл (из него на 80% состоит любой автомобиль) отделяют от всего остального. Второй конвейер вычлняет цветные металлы, в основном алюминий, который используется при производстве внутренностей машины. На третьем конвейере рабочие вручную отделяют лом цветных металлов от других материалов.

В отличие от многих аналогичных предприятий карагандинский завод еще и утилизирует отсортированные фракции. В плавильном цехе под воздействием токов высокой частоты нагревают лом цветных металлов. Когда он превращается в жидкость, его разливают по чушкам весом 16 кг. В пиролизном цехе отработанные автомобильные жидкости сжигают без доступа кислорода. В результате получают два продукта – вторичный алюминий АВ87 (сплав с содержанием алюминия не менее

87%) и аналог печного топлива.

В 2021 году производство планируют расширить, запустив еще один пиролизный цех, в котором будут утилизировать автомобильные шины. Его стоимость 730,8 млн тенге.

Нерентабельный, но перспективный

Лом черных металлов ТОО «RecyclingCompany» продает АО «АрселорМиттал Темиртау», которое использует его при



Фото: Ксения Безкорвайная



Фото: Ксения Безкорвайная

производстве стали и изделий из нее. Основной покупатель вторичного алюминия – ТОО «Темиртау ЦветМет». Печное топливо завод в основном использует для собственных нужд – им отапливают административные и производственные здания.

Всего с момента запуска завода выпустил 90 тыс. т лома черного металла и 1,1 тыс. т чушек вторичного алюминия. При определении стоимости товаров ТОО «RecyclingCompany» ориентируется на товарные биржи металлов России и Казахстана. По данным metaltorg.ru, на конец прошлого года тонна лома черных метал-

лов стоила \$415 (примерно 175 тыс. тенге). Чушка вторичного алюминия АВ87 весом 16 кг оценивается в 540 тыс. тенге.

По словам Чаниевой, выручка от продажи производимой продукции не покрывает всех затрат завода. Но RecyclingCompany получает компенсации от ТОО «Оператор РОП» – 123 тыс. тенге за каждый транспортированный и переработанный автомобиль. За все время работы завод утилизировал 153 тыс. автомобилей.

«Главная цель нашей совместной деятельности с «Оператор РОП» – улучшение существующей экологической ситуации,

а не сиюминутное извлечение прибыли. Даже с учетом государственной поддержки (имеются в виду средства от «Оператор РОП». – «Курсив») наш завод еще не вышел на самоокупаемость. Согласно финансовой модели, подразумевающей поэтапное материально-техническое дооснащение, это должно произойти ориентировочно в 2024 году», – отметила Чаниева.

Она не стала говорить о доходах предприятия, сославшись на коммерческую тайну. Однако, умножив количество переработанных автомобилей (52 тыс.) на размер компенсационной выплаты, можно вычислить сумму государственной поддержки, полученной предприятием в 2020 году, – 6,4 млрд тенге.

По мнению руководства, завод не грозит нехватка сырья. Программа, по которой платят компенсации владельцам старых машин, становится более узнаваемой, поэтому количество сдаваемых авто ежегодно растет и тем самым обеспечивает работой RecyclingCompany. По данным Бюро нацстатистики, на 1 декабря 2020 года в Казахстане было зарегистрировано 3,9 млн легковых автомобилей, из которых 2,5 млн, или 64,6%, старше 10 лет. По итогам 2020 года завод переработал 2,1% от общего количества «старушек».

На стройке не хватает чужих рук

Казахстанские стройки в 2020 году остались без половины работников – из-за пандемии иностранные специалисты вернулись на родину. Дефицит рабочих-строителей сохранится и в 2021 году, прогнозируют участники рынка.

Наталья КАЧАЛОВА

В 2021 году ежегодная квота на привлечение иностранной рабочей силы в Казахстане снова снизилась и теперь составляет 0,31% от числа экономически активного населения республики. Другими словами, в Казахстан могут приехать 29,3 тыс. работников из других стран.

Существенное сокращение квоты на привлечение иностранной рабочей силы произошло год назад, с 0,54% в 2019-м до 0,32% в 2020 году. При этом в 2019 году почти каждое второе разрешение для иностранных рабочих было запрошено в сфере строительства. Дефицит рабочих-строителей в 2020 году, образовавшийся из-за сокращения квоты, усугубила пандемия – многим иностранцам пришлось уехать домой.

С рабочими какой специализации возникают трудности

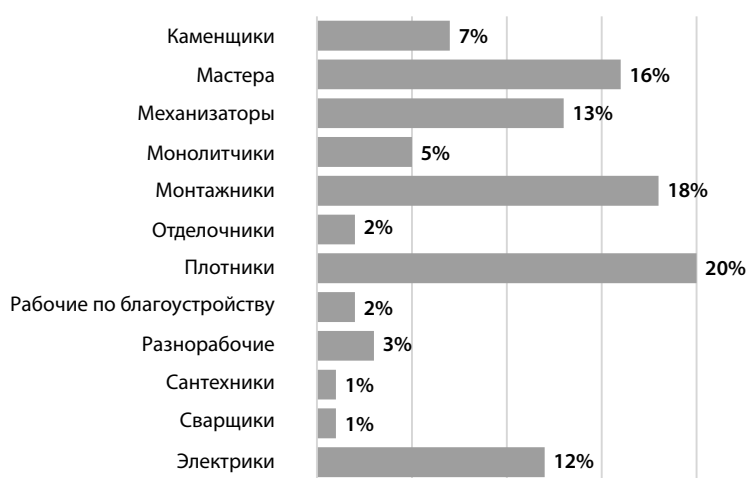


Фото: Depositphotos/LyazaTretayakova

Строительный дефицит

До карантина более половины рабочих, трудившихся на казахстанских стройках, приезжали из стран ближнего зарубежья, показал опрос 50 подрядчиков строительного холдинга VI Group (этот опрос HR-департамент холдинга провел по просьбе «Курсива»). Граждан Казахстана и Узбекистана на казахстанских стройках было почти поровну – по 42% от общего числа строителей. Кроме того,

на стройплощадках трудились работники из Таджикистана (8%), Кыргызстана (4%), Азербайджана (2%) и России (2%).

После объявления локдауна многие иностранцы вернулись на родину. У 12% опрошенных потери рабочей силы составили более 50%. Еще почти 40% подрядчиков лишились от 10 до 50% своих работников. «Практически все строительные компании (92% опрошенных) сообщили, что на стройках в 2020 году усилились проблемы с рабочей силой из-за закрытия границ в связи с пандемией», – прокомментировал результаты опроса руководитель департамента закупок холдинга VI Group **Дархан Шильдебаяв**.

На стройках не хватало плотников, монтажников, мастеров, механизаторов и электриков, а также каменщиков и монолитчиков.

Иностранцев работников на казахстанских стройках частично сменили местные. Кадровый дефицит и отсутствие конкуренции привели к снижению качества выполняемой работы, это отметили две трети респондентов. Они же сообщили о повышении требований работников к уровню заработной платы.

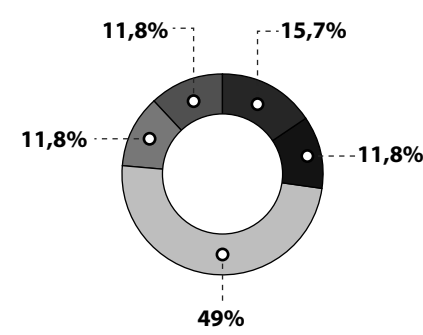
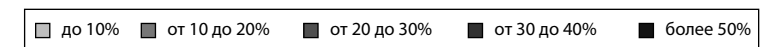
По оценке участников опроса, даже повышение заработной платы квалифицированным рабочим не решит кадровую проблему на стройплощадках – в Казахстане просто нет необходимого количества работников строительных специальностей, которые могут выйти на стройплощадки и заменить уехавших иностранцев.

Строители отмечают, что из-за дефицита рабочей силы на стройках возможно снижение годовых объемов ввода жилья, ведь строить его будут медленнее.

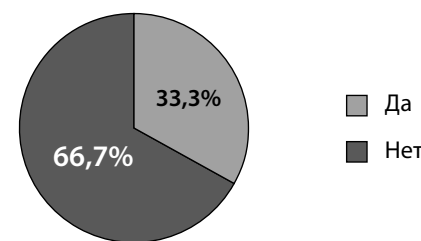
«Решение проблемы наши партнеры (строительные компании-подрядчики) видят в комплексном подходе к вопросу со стороны бизнеса и государства. Они предлагают привлечь на стройки молодежь из сел и окрестностей, упростить вопрос пересечения границ для работников-иностранцев, привлечь больше потенциальных молодых работников в профильные ПТУ», – резюмирует Шильдебаяв.

По данным Минтруда, на начало 2021 года в Казахстане на 1,7 тыс. предприятий работают 14,6 тыс. иностранных граждан, то есть в два раза меньше, чем разрешено законом.

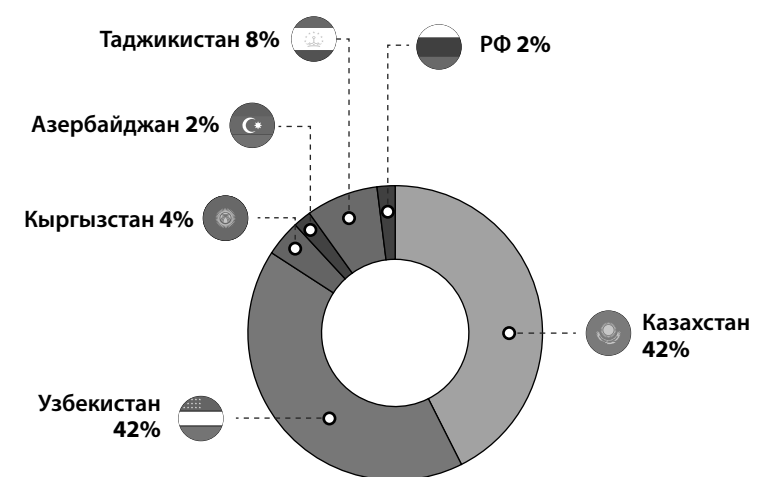
Какая доля работников из других стран работала на стройке и покинула ее



Изменились ли в результате ротации рабочей силы качество выполняемой работы и требования к уровню заработной платы со стороны работников



Из каких стран привлекается рабочая сила



Бензин навывнос

Куда Казахстан экспортировал светлые нефтепродукты в 2020 году

Экспорт казахстанского бензина в 2020 году вырос в три раза, но уже на 2021 год прогнозируется снижение экспортных поставок.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

В 2020 году Казахстан увеличил экспорт бензина почти в три раза, до 493,6 тыс. т (180,7 тыс. т в 2019 году). Это были первые значительные поставки светлых нефтепродуктов после завершения модернизации казахстанских перерабатывающих заводов в 2018 году.

Но росту экспорта в 2020 году в первую очередь способствовало снижение спроса на внутреннем рынке из-за карантинных ограничений на фоне COVID-19, а не увеличение объемов нефтепереработки.

Меньше едешь – больше экспортируешь

Производство бензина в Казахстане в 2020 году составило 4,48 млн т и по сравнению с 2019-м (4,54 млн т) изменилось незначительно.

А вот потребление бензина внутри республики в 2020 году снизилось более чем на 10%. Если в январе – ноябре 2019 года Казахстану для внутренних нужд потребовалось 4,04 млн т, то за этот же период 2020 года – только 3,6 млн т бензина. Разность между потреблением 2019 и 2020 года отправилась на экспорт.

Экспортные поставки бензина железнодорожным транспортом в прошлом году составили 487,1 тыс. т бензина, сообщили «Курсиву» участники рынка.

Крупнейшим импортером казахстанских нефтепродуктов в 2020 году стал Узбекистан. По информации казахстанских железнодорожных операторов, в Ташкент отгрузили почти половину экспортного казахстанского бензина – 234,2 тыс. т. На рынок Кыргызстана – 97,7 тыс. т, Таджикистана – 62,5 тыс. т и Грузии – 46,3 тыс. т.

Через территорию России до морских портов Тамань и Новороссийск перевезено 46,3 тыс. т – оттуда бензин казахстанского производства переправляется в Европу.

«Если мы говорим про железнодорожные отгрузки транзитом через РФ, – это черноморские порты Тамань и Новороссийск для дальнейшего транзита в другие страны. Это в основном (нефтепродукты, – «Курсив») Атырауского НПЗ. В Тамань грузился бензин, а в Новороссийск – дизельное топливо», – пояснил старший редактор изданий «Argus Рынок Каспия» и «Argus Транспорт Каспия» Рауф Гусейнов.

Экспортные отгрузки дизельного топлива в 2020 году, по данным Министерства энергетики и перевозчиков, составили 175,9 тыс. т. Из них 88 тыс. т ушло в Узбекистан, в Кыргызстан – 27,1 тыс. т и в Таджикистан – 10,2 тыс. т. Транзит через Россию составил 50,5 тыс. т. В 2019 году в Казахстане действовал запрет на вывоз дизельного топлива, и его экспорт не осуществлялся.

Экспортные поставки бензина и дизельного топлива, которые

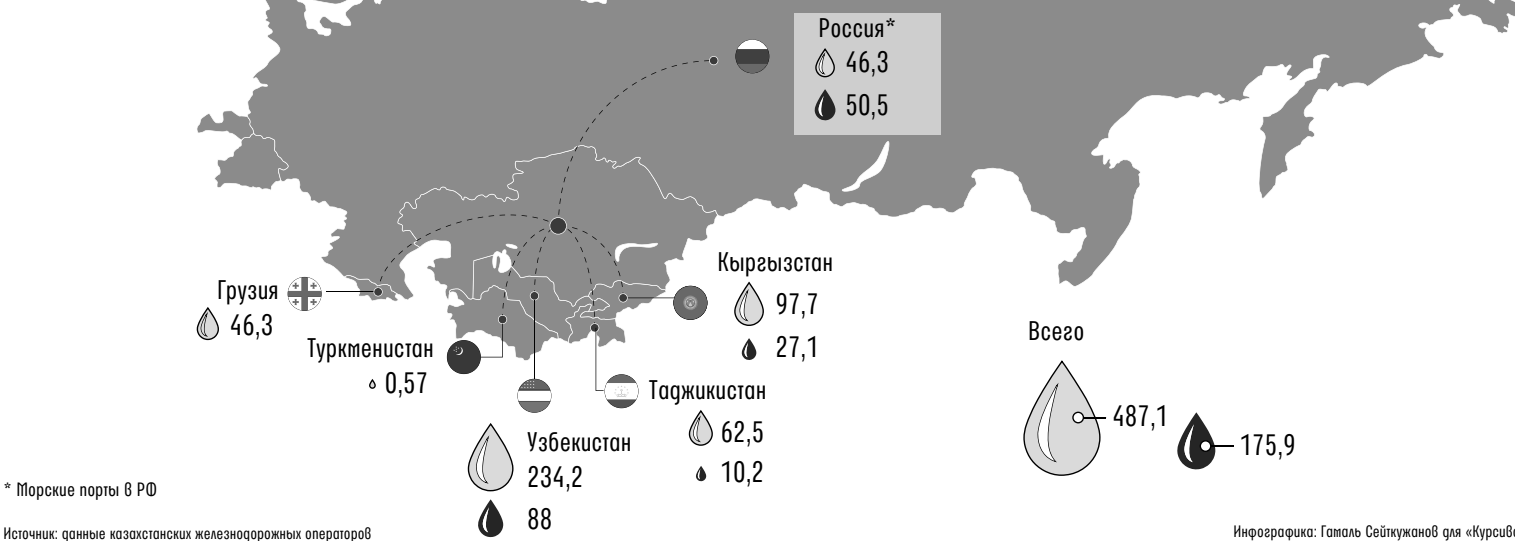


Фото: Depositphotos/alexfan32

Экспорт нефтепродуктов из Казахстана в 2020 году,

тыс. тонн

бензин
дизельное топливо

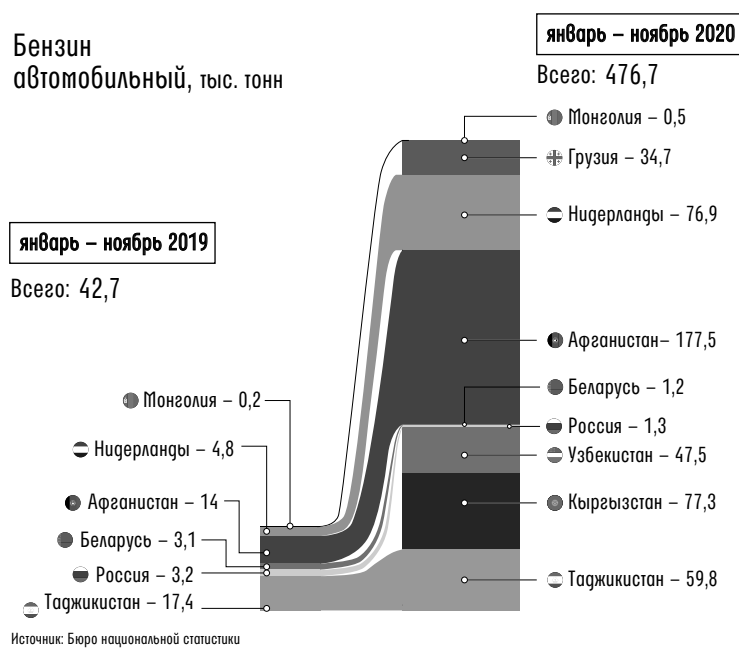


отражены в статистике Комитета государственных доходов Министерства финансов РК, принесли Казахстану в 2020 году более \$160 млн.

Поставок авиакеросина на экспорт в прошлом году не было, как и в 2019-м. Обычно весь этот продукт потребляет

внутренний рынок (в случае нехватки авиакеросина завозится из России). На фоне снижения авиавылетов в 2020 году отечественные НПЗ снизили производство авиакеросина, выпустив около 394 тыс. т за 11 месяцев 2020 года при плане в 433 тыс. т.

Бензин автомобильный, тыс. тонн



Параметры внешнего сбыта

География экспорта казахстанского бензина определяется двумя факторами – расстоянием до рынков сбыта и техническими требованиями к нефтепродуктам.

Ближайшими рынками для Казахстана являются страны Центральной Азии, на территории которых разрешено использовать бензин экологического класса К-4, который производится преимущественно на отечественных НПЗ. Поэтому неудивительно, что на долю этих стран пришлось более 90% казахстанского экспорта.

Казахстан поставлял в страны Центральной Азии в основном бензин марки АИ-92 и летнее дизельное топливо. В этом сегменте республика успешно конкурирует по цене с российским продуктом на рынках Узбекистана, Кыргызстана и Таджикистана. По данным Рауфа Гусейнова, разница в цене на один и тот же продукт схожего качества составляла \$40–50 за тонну в прошлом году и в начале 2021-го. Однако российские производители работают на этих рынках по долго-

срочным контрактам, тогда как казахстанские трейдеры пока не заключают крупных многолетних соглашений.

«В этом сегменте казахстанский продукт занял свою нишу. Он, как правило, оказывался дешевле российского продукта (благодаря логистике, – «Курсив») и мог быть в каких-то случаях ниже качеством. При этом не только цена имеет значение. Например, если покупатели проработали условным «Газпромом» и «Лукойлом» несколько лет, привыкли к определенному

ОБЪЯВЛЕНИЯ

ОО «ОСИ KASKAD», БИН 190740025275, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. К. Рыскулбекова, д. 4/3, кв. 14 а. Тел. +7 701 390 07 64.

ТОО «Aliyaraptneg», БИН 170940032995, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Шымкент, ул. Ш. Калдаякова, д. 82. Тел. 8 705 753 90 11.

качеству и трепетно к этому относятся, то, возможно, они предпочтут сохранить эти долгосрочные отношения и гарантированные поставки», – отметил Гусейнов.

В сегменте бензина и дизельного топлива класса К-5 на упомянутых рынках доминируют российские производители, поскольку в Казахстане производство данной номенклатуры пока ограничено. «Если страны Центральной Азии ужесточат технические регламенты (к светлым нефтепродуктам, – «Курсив»), а Кыргызстан пытается сейчас это сделать, то разрыв в цене уже не будет иметь значения. В Казахстане, скорее всего, в будущем придут к унификации этих параметров с точки зрения единого таможенного пространства Евразийского экономического союза», – предполагает редактор Argus.

В Афганистане нет строгого технического регламента, поэтому продукция казахстанских НПЗ конкурирует там с туркменским и невысокого качества иранским бензином.

Потенциальному экспорту казахстанского бензина в другие страны мешают не столько транспортные или ценовые факторы, сколько технические и экологические требования к качеству нефтепродуктов. Например, казахстанские трейдеры не могут поставлять бензин в Россию, так как там автомобильное топливо должно соответствовать классу К-5. Поэтому отгрузки, которые осуществляются в российском направлении, идут напрямую до морских портов и уходят на другие рынки. В Грузию, по данным ценового агентства Argus, из Казахстана поступало топливо «пятого класса».

Добавить на экспорт будет нечего

Экспорт казахстанского бензина и дизельного топлива в 2021 году прошлогодних показателей вряд ли достигнет. Внутренний спрос в этом году должен стабилизироваться, кроме того, Шымкентский НПЗ будет остановлен для профилактических работ.

Напомним, экспорт светлых нефтепродуктов Казахстан начал только в 2019 году, после завершения модернизации всех трех НПЗ – Атырауского, Павлодарского и Шымкентского. С этого момента Казахстан стал полностью обеспечивать себя бензином и летним дизельным топливом, решив многолетнюю проблему дефицита ГСМ на внутреннем рынке.

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



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

Руслан Мергалимов, Nova City: «В этом году построим в четыре раза больше доступного жилья!»

Nova City в 2021-м намерена построить 30 жилых комплексов на 8 тыс. квартир – в четыре раза больше, чем в 2020 году. Достичь этой цели компания планирует за счет слияния с индустриально-модульным заводом ModeX. О том, как компания пережила пандемию и карантины, а также о планах на будущее «Курсиву» рассказал генеральный директор Nova City Development Руслан Мергалимов.

Самат ИСКАКОВ

– Руслан Булатович, как пандемия повлияла на работу вашей компании?

– Год был неоднозначный. Безусловно, ситуация с коронавирусом внесла коррективы в наши планы. Например, по

объективным причинам нам пришлось перенести запуск двух объектов. В то же время удалось сохранить костяк команды и доверие клиентов. После первой волны в марте мы смогли адаптироваться к новым условиям. Трудности нас закаляют и помогают находить новые решения. В том числе благодаря принятым государством антикризисным мерам, год оказался успешным. В 2020 году реализовано квартир больше, чем годом ранее. Nova City остается лидером в сегменте стандарт, кроме того, компания входит в ТОП-3 основных застройщиков столицы.

– 23 января стартовала программа по использованию пенсионных накоплений на покупку жилья. Эксперты отмечают, что это привело к повышению цен. А как у вас?

– В связи с возможностями данной программы в нашем отделе продаж увеличился поток клиентов. Но пока рано говорить о том, что это повлияло на стоимость квартир. На них, скорее, большее давление окажет удорожание

строительных материалов и оборудования импортного производства, а также повышение индикативных цен по строительно-монтажным работам. Сейчас компания работает над тем, чтобы максимально удержать стоимость жилья. Одно из решений – это применение объемно-блочного домостроения, то есть использование продукции завода ModeX.

– Более 700 тыс. казахстанцев имеют достаточный порог для покупки или улучшения жилищных условий. Готов Nova City удовлетворить такой спрос?

– В текущем году у нас амбициозный план – увеличить объемы возводимого жилья в четыре раза. Сделать это мы планируем за счет индустриально-модульного завода ModeX, как я ранее говорил. В марте сдается первый дом, выполненный по этой технологии – третья очередь ЖК «7Я». Это будут готовые квартиры с чистовой отделкой. Дальше – больше. По этой технологии планируем построить несколько



Фото предоставлено: BI Group

очередей ЖК «Nova City» на проспекте Туран, в районе ЖК «Sezim Qala», «Кайнар». 1,5 тыс. квартир в них достанутся людям, стоящим в очереди на жилье из госфонда. 50% недвижимости будет возводиться по новой технологии. Оставшаяся половина – это крупнопанельное домостроение, монолитные и кирпичные дома. В частности, из этого материала строится наш первый жилой

комплекс комфорт-класса Agu Kala с высотой потолков 3 метра, вблизи крупного ТРЦ столицы «Хан Шатыр». В текущем году начнется реализация третьей и четвертой очередей комплекса. Наконец, мы планируем расширить географию бизнеса, выйти на рынок Алматы и Шымкента.

– В южной столице вы будете строить продолжение четвертой очереди ЖК «Гульдер». Проект сильно изменится по отношению к первым трем очередям от BI Group?

– Все будет прежним, такое же высокое качество и соблюдение требований к строительству комфортного жилья. Но, возможно, сделаем небольшой редизайн по цветам. Добавим наш фирменный оранжевый цвет в оформлении холлов, фасада.

– BI Group перешел от точечной и квартальной застройки к комплексному освоению территорий. Под силу такая задача Nova City?

– Да, мы реализуем подобный проект – Sezim Qala. Здесь будет 25 комплексов, это свыше 5 тыс. квартир. В районе есть два крупных гипермаркета – Magnus и «Анвар», ледовый дворец «Барыс Арена». На участке между Sezim Qala и Nova City на проспекте Туран строится государственная школа. У людей все необходи-

мое будет рядом и не придется тратить время в пробках. Мы ведем с акиматом переговоры по строительству дорог, а также большой единой площадки Play Room.

– Планируете ли повышенные стандарты, в частности, по шумоизоляции? Ведь ваша материнская компания внедрила сначала технологию «стена в стене», теперь – Acustik Pro.

– Как говорил классик, мы пойдем другим путем. Наша цель – 100% сдача квартир в чистовой отделке. Как это связано с шумоизоляцией? Чистовая отделка от застройщика позволит решить многие проблемы и жить с комфортом с первого дня новоселья, а не ждать еще два года, пока все жители не закончат ремонт...

Также дома, которые будут построены по технологии ОБД, имеют высокие показатели шумоизоляции, около 56 децибел, когда норма по СНиПу 52 децибела.

– Планируете новые проекты на правом берегу столицы?

– Да, конечно. Есть немало горожан, которые любят место, где родились, выросли и которые не хотят переезжать на левый берег. В то же время им нужно улучшать свои жилищные условия. Сейчас мы рассматриваем локации для будущих проектов и в поиске земельных участков

– Благодаря вашему альянсу с ModeX планируется расширение мощностей завода и продуктовой линейки?

– Мы планируем расширение завода и ассортимента выпускаемой продукции. В частности, есть планы по выпуску жилья комфорт-класса с трехметровыми потолками, коттеджей, а также модульных школ и поликлиник. Но об этих планах мы расскажем уже в следующие годы.



Фото предоставлено: BI Group

Офисная обстановка в домашних условиях

«Курсив» изучил решения для создания изолированного рабочего пространства вне офиса.

Удаленный режим работы, на который главный санитарный врач страны перевел 80% работающих казахстанцев, потребовал организации рабочего места в домашних условиях. А прошедший ковидный год показал, что недостаточно установить дома стол и стул с розеткой и стеной для зомп-обоев за спиной. Рабочему процессу часто мешают домашние или шумные соседи.

Бесплодная площадь превращается в полезную

Если домовладельцу не повезло иметь в квартире отдельную комнату под кабинет, самым распространенным решением является переоборудование в офис квадратных метров, не относящихся к жилой площади – утепленных балконов и кладовок. Достаточно расчистить эти помещения от хлама, установить качественное освещение, розетки и минимальный набор мебели – и ваш изолированный кабинет готов.

При создании такого домашнего офиса можно уложиться в несколько десятков тысяч тенге, которые уйдут на проводку, освещение и необходимую мебель.



Источник: qubius.com

Шумоизолированный хоум-офис Qubius One

Рабочая капсула

Но если свободного балкона или кладовой в квартире нет, мини-кабинет можно приобрести и установить в любом месте квартиры – для этого достаточно всего пары свободных квадратных метров.

Капсула или акустическая кабина – это звукоизолированная кабинка с площадью основания чуть больше квадратного метра, встроенным освещением, вентилицией, розетками, столом и стулом. В некоторые комплектации входят системы конференц-связи, шумоподавления и другие полезные опции. При желании мини-офис можно сделать по индивидуальному дизайну.

Такое микроскопическое рабочее пространство до пандемии в основном использовали в орен-офисе, чтобы сделать приватный звонок или поработать в тишине. Но сейчас круг потребителей рабочих капсул расширился. К примеру, российский производитель акустических кабин Qubius, запустивший в 2020 году новинку – шумоизолированный хоум-офис для удаленной работы во время режима самоизоляции – показал десятикратный рост. «Мы продали 191 кабинку: 140 одноместных и 51 многоместную», – сообщает основатель компании, томский программист и бизнесмен Сергей Дорофеев.

Подобные кабины стали продавать и компании, до пандемии работавшие в смежных отраслях.

«Наш основной продукт – это сборные дома. Вдохновением для создания мини-офисов послужило множество запросов клиентов, в основном от людей, которые хотели покинуть дом, чтобы творить в офисе», – поделился с FOX Business продуктовый дизайнер аризонской компании Dwellito Калеб Барклай.

Акустическая кабина позволит вам в тишине заниматься рабочими проектами, не выходя из дома. Ее можно передвигать на любое свободное место в квартире.

Стоимость офисных кабин начинается от \$3,5 тыс.



Источник: designboom.com/jowickham

Мобильный офис на базе ретро-кемпера

Источник: dwellito.com

Офис-студия для заднего двора

Странствующий офис

Если вы не любите долго задерживаться на одном месте, дизайнеры предлагают переоборудовать в мини-офис ваш автодом.

Владелец такого офиса на колесах может спокойно поработать в своем передвижном кабинете, пока его семья проводит время на горном курорте, в лесу, у озера или на даче, а может припарковать его на месте одного из текущих проектов.

Но если автодома у вас пока нет, его приобретение, по данным kolesa.kz, обойдется минимум в \$5 тыс., еще столько же уйдет на обустройство кабинета.

Подготовила Наталья Качалова

Зачем Reebok сотрудничает с миньонами, а Levi's – с LEGO

Коллаборация (от испанского предлога *con* – «с», и *laborare* – «трудиться») уже даже не новое слово. «Коллаборируют», то есть выпускают совместные продукты, все: бренды и актеры, художники и корпорации, NASA и дизайнеры одежды. Зачем им это надо – уже никто не спрашивает. Огромный успех некоторых коллабораций снял вопрос. Ставший классическим пример: капсульная коллекция одежды, созданная Карлом Лагерфельдом в 2004 году для H & M, была раскуплена за один день. Потребителям нужны не только покупки, они хотят эмоций. Приходишь в H & M – а там Karl Lagerfeld или Kenzo. Круто! Вот коллаборации – как раз про это. Про эмоции и неожиданность. Считается, что чем больше отличаются по категориям и бизнес-моделям «коллабораторы», тем интереснее, и, нередко, эффективнее получается такое сотрудничество. «Курсив» выбрал пять примеров самых неожиданных по составу участников и результатам коллабораций.

Гульнар ТАНКАЕВА



Maison Margiela и Reebok

Reebok умеет удивлять.

Пару недель назад появилось сообщение о том, что скоро в продажу поступит результат коллаборации спортивной марки и знаменитого премиального бренда Maison Margiela.

С кроссовками Reebok уже не раз колдовали другие модные дома – например, Chanel и Vetements. Другое дело, что прежде никто не оснащал их разрезанным мысом, как это сделал креативный директор Maison Margiela Джон Гальяно.

Он решил объединить модель Reebok Classic Leather со знаменитой обувью, созданной в 1989 году самим Мартином Марджела – tabi boots. И здесь получается даже не двойная, а тройная коллаборация, поскольку Марджела, в свою очередь, цитировал старинное японское изобретение – носки-таби с раздельным пальцем (для того чтобы носить их с сандалиями).

Мало того: при изготовлении этих кроссовок использована техника Bianchetto – это когда на черную кожу вручную наносится белая краска. В процессе носки она будет откалываться – видимо, придавая обуви еще большую индивидуальность.

Словом, вряд ли эта модель порадует любителей нормальных кроссовок. Зато они уже есть у Ким Кардашьян. Заявленная цена обуви – \$350.



Levi's и LEGO

О чем думали в легендарной американской джинсовой компании, заключая контракт с датским производителем развивающих игрушек LEGO? О том, чтобы создать что-то особенное и новое, но при этом хорошо узнаваемое, – пояснили перед выходом коллекции в Levi Strauss & Co.

И им это удалось. Невозможно не узнать классические силуэты джинсов и курток Levi's и яркие пластины LEGO, причем самые настоящие. Бренды не пошли по проторенному пути, то есть не стали просто рисовать детали конструктора на одежде: нет, они разместили силиконовую панель, основу основ LEGO, на каждой модели, будь то жилет с карманами или кепка.

Покупателю предлагается самому завершить вещь, прикрепив к панели детали конструктора – они прилагаются. И вот в

этом, наверное, и состоит главная «фишка» и цель коллаборации: одежду Levi's предлагается «кастомизировать» деталями из линейки LEGO DOTS – нового слова в знаменитых конструкторах.

LEGO DOTS – это наборы для создания шкатулок, фоторамок, органайзеров и даже браслетов. В отличие от привычного LEGO 3D, они решены в формате 2D, то есть ими можно украшать плоские поверхности – например, джинсы. Что и будет делать покупатель серии Levi's x LEGO (конечно, ограниченный выпуск): использовать одежду как холст и вовсе самовыражаться.

Цены на эту возможность самовыражения: \$103,98 (классическая джинсовая куртка), \$74,98 (рюкзак), \$79,50 (свитшот и худы). Большая часть этих вещей на сайте levi.com уже распродана.

Reebok и миньоны

Модели из коллаборации Reebok X Illumination, где спортивный бренд сотрудничает с анимационной студией, доступны более широкому кругу потребителей. Коллекция называется «Миньоны: Грювитация», и понятно, что ее главные вдохновители – желтые монстрики, созданные Illumination.

В линейке – пять обновленных моделей. Одна – про злодея Грю (на подошве – «слизь», которая светится в темноте), другая – про Отто (тоже со следами «краски» и «грязи»), две модели «Злобная шестерка» (с кибер-клеткой) и одна – просто «Миньоны» (со шкуркой банана на подметке).

Выпуск всей этой красоты предполагался к премьере блокбастера с тем же названием, что и коллекция (вернее, наоборот), летом 2020 года. Премьеру фильма из-за пандемии перенесли на 2021-й. «Премьеру» кроссовок – тоже.



Dolce & Gabbana и Smeg

Все началось с холодильников. В 2016 году на международной выставке iSaloni в Милане два известных итальянских бренда, дом моды Dolce & Gabbana и производитель бытовой техники премиум-класса Smeg представили свой совместный проект – специальную коллекцию холодильников FAB28.

Эту коллаборацию сразу назвали сенсацией, а расписанные вручную холодильники – уникальными арт-объектами. Впрочем, они таковыми и являются: для их росписи Dolce & Gabbana пригласили представителей известных ремесленных традиций Сицилии. Когда-то их предки разрисовывали знаменитые сицилийские повозки, где исторические и фольклорные сцены обрамлялись роскошным орнаментом. Потомки, по просьбе Доменико Дольче и Стефано Габбана, перенесли те же мотивы на бытовую технику. Причем не только на холодильники.

После первой коллаборации Dolce & Gabbana и Smeg выпускают еще две коллекции – Sicily is my Love и Divina Cucina, где холодильник дополнили варочный центр и вытяжка, плюс – малая бытовая техника – соковыжималка, тостер, блендер и др.

Но Dolce & Gabbana – такие Дольче и Габбана, даже работая с бытовыми приборами, они не могли оставить без внимания свое «основное производство», то есть моду, и подобрали в пару кофеварке – сумку, тостеру – сандалии, блендеру – ожерелье, а кухонному гарнитуру – кроссовки. Именно так коллаборация была представлена пару лет назад на выставке Artist & Traditional Salone Internazionale del Mobile в рамках большой выставки мебели и дизайна Salone Internazionale del Mobile в Милане.

Цены за произведения искусства на вашей кухне: примерно от \$4 тыс. за вытяжку и до \$20 тыс. за холодильник. Такую кухонную мелочь, как блендер, можно купить за \$900.

И, кстати, совместные коллекции Dolce & Gabbana и Smeg или Off-White и IKEA – прекрасный пример еще одной особенности коллабораций: через несколько лет цены на эти ковры и бытовую технику могут подняться в несколько раз. С тех самых пор, как появилась первая коллаборация – художника Сальвадора Дали и модельера Эльзы Скиапарелли – результаты совместного творчества художников и модельеров, актеров и автомобильных марок, NASA и дизайнеров стали одними из самых желанных объектов коллекционирования.

Off-White и IKEA

«Keep off» («Вход воспрещен») – сообщает надпись на ковре из коллекции шведского гиганта товаров для дома IKEA и Вирджила Абло, директора мужской линии Louis Vuitton и дизайнера бренда авангардной одежды Off-White. Коллекция, предназначенная для миллениалов, – так заявил Абло перед ее выходом, имея в виду, что именно с этими вещами неплохо будет въезжать в свое первое собственное жилье.

Миллениалам предлагаются минимализм, ирония, подтекст и деконструкция – все, что характерно для работ дизайнера. Кроме ковра с надписью, запрещающей вход, в коллекции есть и другие – и тоже подписанные. Wet Grass («Мокрая трава»), Blue («Голубой»), Grey («Серый»), Still Loading («Еще загружается») и, наконец, ковер – гигантский чек, разумеется, из IKEA.

«Чек – фирменный знак, а теперь чек стал предметом искусства. Мне кажется, его можно положить на пол или повесить на стену, в любом случае чек подчеркнет историю IKEA», – эти слова Вирджила Абло приводятся на сайте шведского бренда. Добавьте к этому «(не)простые» стол и стулья, абсолютно прозрачный шкафчик, белые часы с то ли философской, то ли грустной надписью «TEMPORARY» («Временно») – гостиния миллениала по версии Off-White и IKEA готова.

Цены, как и было обещано, не очень отличаются от обычных «икеевских». На ковры – от \$90 до \$500.

