

КУРСИВ



Бесконтактные новости

ИНВЕСТИЦИИ:

BLACKROCK СОВЕТУЕТ
ИНВЕСТИТОРАМ ПЕРЕОСМЫСЛИТЬ
СТРАТЕГИЮ стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ
ПО-СОСЕДСКИ стр. 7

ИНДУСТРИЯ:

СКЕЛЕТЫ ВЫПАДАЮТ
ИЗ ШКАФА стр. 8

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:

ЗДОРОВЬЯ НА ДОХОДЫ
НЕ ХВАТАЕТ стр. 11

kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursivkz
 kursivkz
 kursivkz

Пенсионным прибавят доходности

Регулятор огласил окончательные правила передачи пенсионных активов под управление частным компаниям

Казахстанцы, желающие передать часть своих пенсионных накоплений в управление частным управляющим компаниям для повышения доходности по ним, смогут сделать это уже на следующей неделе.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Агентство по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) 16 февраля опубликовало перечень компаний, допущенных к управлению пенсионными активами. В список вошли 6 из 18 казахстанских компаний, имеющих лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционным портфелем. Это АО «First Heartland Jysan Invest», АО «BCC Invest» – дочерняя организация АО «Банк ЦентрКредит», АО «Halyk Global Markets» (ДО АО «Народный Банк Казахстана»), АО «ДО Народного Банка Казахстана «Halyk Finance», АО «First Heartland Capital» и АО «Сентрас Секьюритиз». Список будет ежемесячно обновляться и публиковаться на сайте Единого национального пенсионного фонда (ЕНПФ).

Смягчили требования

АРРФР обнародовало и обновленные требования к управляющим. По сравнению с первоначальным перечнем, опубликованным в ноябре 2020 года, они несколько смягчились. Если в проекте постановления собственный капитал управляющей компании должен был составлять не менее 5 млрд тенге, то в окончательной версии правил его снизили до 3 млрд тенге. Если ранее планировалось допускать только компании с опытом управления инвестпортфелем в течение последних трех лет в размере не менее 10 млрд тенге, то теперь порог снизили до 5 млрд тенге.

> стр. 6



Коллаж: Илья Ким

Инфраструктурный звонок

«Мегафон» выходит на узбекский рынок телекома через частичную приватизацию Ucell

Российский телекоммуникационный оператор «Мегафон» выходит на рынок Узбекистана. Холдинговая компания USM, «Мегафон» вместе с партнерами из Узбекистана создают совместное предприятие – Digital Holding. В СП войдет лидер телеком-рынка страны Ucell, а также узбекские активы USM.

Жамолиддин ТУРДИМОВ,
Санжар АМЕРХАНОВ,
Александр ВОРОТИЛОВ

Объявленная структура сделки предполагает, что оператор Ucell будет на 100% принадлежать СП «Digital Holding», который на 51% станет контролировать компания «Диджитал Инвест» и на 49% – Агентство по управлению государственными активами Узбекистана (АУГА). В свою очередь, половина «Диджитал Инвест» принадлежит рос-

сийскому «Мегафону», половина – «ИКС Холдингу», оба входят в структуру «ЮэСэм Телекома», принадлежащего USM Holdings Limited. Диверсифицированная международная компания USM Holdings с интересами в металлургической и горнодобывающей отраслях, в области телекоммуникаций, интернете и СМИ была основана в 2012 году для консолидации различных инвестиций и холдингов Алишера Усманова.

> стр. 3

Государство рвануло в бюджетный тур

Куда инвестирует KIDF, созданный специально для реализации прорывных проектов.

Татьяна ТРУБАЧЕВА

Правительство Казахстана вошло через «Казахстанский инвестиционный фонд развития» (KIDF) в самые громкие и масштабные туристические проекты республики.

С участием фонда прямых инвестиций построен курортный отель Rixos Water World Aktau на берегу Каспия, строятся Safari Hotel в урочище Бозжыра в Мангистауской области, туристический комплекс «Караван-Сарай» в Туркестане и туристский район в Нур-Султане.

На два проекта – Rixos Water World Aktau и «Караван-Сарай» – уже выдал займы Банк развития Казахстана (БРК), который также принадлежит государству. Заявка на строительство туристского района в Нур-Султане находится на рассмотрении в БРК.

Весомые аргументы

Фонд прямых инвестиций «Казахстанский инвестиционный фонд развития» (KIDF) и управляющую компанию этого фонда Казахстан основал два года назад, в марте 2019-го.

Появление очередного инвестфонда – это попытка переломить тенденцию, когда иностранные инвестиции идут в основном в сырьевой сектор Казахстана.

Официально заявлялось, что фонд будет вместе с иностранцами вкладывать деньги в прорывные

проекты в несырьевом секторе – в обрабатывающую промышленность, агропромышленный комплекс, инновационный сектор и инфраструктуру (энергетика, транспорт, логистика, туризм). Хотя в учредительных документах фонда никаких ограничений нет. Цель деятельности указана просто – привлечение инвестиций для развития экономики Казахстана.

Чтобы иностранные инвесторы безбоязненно вкладывали деньги, фонд использует «тяжелую артиллерию».

В совет директоров, который принимает инвестиционные решения, входят премьер, его первый заместитель, министр иностранных дел, глава Международного финансового центра «Астана» (МФЦА).

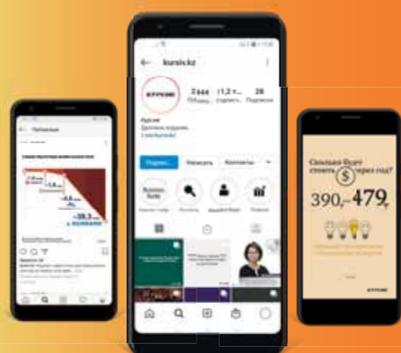
> стр. 2



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+



КУРСИВ в Instagram



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

Государство рвануло в бюджетный тур

> стр. 1

Сам фонд зарегистрирован на площадке МФЦА, где действует английский право (а не континентальное, как во всей республике), есть собственная биржа и система разрешения споров. Именно МФЦА изначально владел фондом, но в октябре 2020 года центр подарил государству 100% акций KIDF и его управляющей компании. Сейчас они принадлежат Комитету госимущества и приватизации Минфина РК.

Инвестор не должен вкладывать в проект всю сумму. Фонд участвует как неконтролирующий соинвестор через совместное предприятие, также регистрируемое в МФЦА. Доля средств от фонда не должна превышать долю иностранного участника.

Подкрепили все это деньгами из Нацфонда: в KIDF планируют влить 370 млрд тенге. Ежегодно в госбюджете закладывают целевые трансферты «для пополнения уставного капитала фонда прямыми инвестициями «Казахстанский инвестиционный фонд развития». В 2019 году сумма составила 90 млрд тенге, в 2020-м – 116,9 млрд, в 2021-м – 11,8 млрд.

Квартет и...

Пятизвездочный отель Rixos Water World Aktau начал работу в прошлом году. Инвестиции в Rixos на казахстанском берегу Каспия составили 66,8 млрд тенге. Информацию об этом можно найти на сайте БРК. Там проект называется «Строительство I очереди многофункционального гостинично-туристского комплекса Aktau Resort Hotel в Мангистауской области», но опи-

сание морского курорта Aktau Resort Hotel полностью совпадает с характеристиками Rixos Water World Aktau.

Кредитную линию от БРК получила Aktau Tourism City Ltd. Эта фирма организована турецкой FTG и KIDF. Во главе FTG стоит турецкий предприниматель, владелец сети Rixos **Феттах Таминдже**.

Он же является и основателем компании Sembol Construction, которая строила каспийский курорт и другие знаковые объекты в Казахстане, в том числе отели Rixos в Боровом, Алматы и Нур-Султане, казахстанский павильон Astana Expo, Назарбаев центр и Дворец мира и согласия, известный как «Пирамида».

Компания Таминдже FTG и KIDF через свою совместную «дочку» владеет Turkistan Silkway Harbor. Последняя строит «Караван-Сарай» – досуговый комплекс в историческом центре Туркестана с отелями, ресторанами, фудкортами, кинотеатрами, ТРЦ, летающим театром и базарами. На территории комплекса проложат водные каналы, передвигаться по которым можно будет на лодках.

Этот же тандем – FTG и KIDF – участвует в проекте строительства отеля в урочище Бозжыра. Две компании через своих «дочек» владеют Tethys Aktau IV – заказчиком проекта возле «кычков» Бозжыры.

Против проекта выступают экологические активисты Казахстана. В дело даже вмешивался президент **Токаев**, говорил, что нужно «пересмотреть проект». И проект «пересмотрели», точнее – перенесли: место строительства сдвинули за территорию Жабайушканского

заказника, на расстоянии четырех километров от «кычков».

В официальных публикациях и документах название этого отеля не привязывают к урочищу, используя эвфемизмы, к примеру, «строительство визит-центра» с гостиничным комплексом Safari Hotel в Каракиянском районе». Sembol Construction – материнская компания подрядчика (строить будет ТОО «Sembol Safari Construction») – выложила на своем сайте иллюстрацию, как будет выглядеть Aktau Safari Hotel&Visitor Center. Судя по описанию и проглядывающим на рендерах пейзажам, это и есть гостиничный комплекс в урочище Бозжыра, но с названием, которое не будет привлекать внимание к проекту.

Туристский район в Нур-Султане уже начала строить Ellington Groupkaz. Сейчас учредителями компании выступают две фирмы – KIDF и Ellington City Tourism Ltd. Учредителем последней является Ellington Overseas Development PTE. Ltd, которая была зарегистрирована в Сингапуре 22 ноября 2019 года.

При первичной регистрации Ellington Groupkaz – 2 октября 2019 года – учредителем была только Ellington Properties Development LLC. На своем сайте компания пишет, что является ведущим девелопером в Дубае. Сооснователем и управляющим директором Ellington Properties Development является канадец **Роберт Буз**. Человек с таким же именем возглавляет сейчас Ellington Groupkaz.

Ellington Groupkaz тоже претендует на кредитование в БРК и уже подала заявку, но пока сумма возможного займа не указывается.

Туристский район в Нур-Султане



Ellington Group kaz Ltd

Инвестиции

\$1 млрд

Источники финансирования
средства Ellington Group kaz Ltd – нет данных,
кредит от БРК – нет данных*

Turkistan Tourism City Ltd.

Turkistan Silk Way Harbor

Туристический комплекс «Караван-Сарай»



Инвестиции

87 млрд тенге

Источники финансирования
средства Turkistan Silk Way Harbor – 47 млрд тенге,
кредит от БРК – 40 млрд тенге

* Заявка на рассмотрении у БРК

Rixos Water World Aktau



Aktau Tourism City Ltd.

Инвестиции

66,8 млрд тенге

Источники финансирования
средства Aktau Tourism City Ltd – 24,8 млрд тенге,
кредит от БРК – 42 млрд тенге

Tethys International Touristic Hub Ltd

Tethys IV Ltd

Tethys Aktau IV



Safari Hotel в урочище Бозжыра

Инвестиции

38,6 млрд тенге

Источники финансирования
нет данных

Высокая ставка

У кого в Казахстане самые большие зарплаты.

Ирина ОСИПОВА

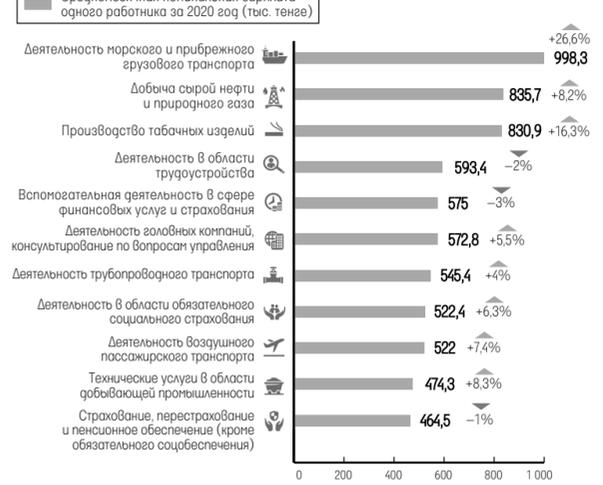
На 12,9% вырос общий фонд заработной платы в Казахстане в 2020 году по сравнению с 2019-м и превысил 9 трлн тенге. Самая большая доля – 2 трлн – попала на зарплатные карточки тем, кто работает в промышленности. Сумма в 1,9 трлн тенге ушла сотрудникам из сферы образования, 888 млрд тенге – здравоохранения. Данные о зарплатах и численности работников опубликовало Бюро национальной статистики.

Статведомство также собрало информацию о номинальных ежемесячных зарплатах казахстанцев в 2020 году в разбивке по видам экономической деятельности. На основе этих цифр «Курсив» составил списки из 10 самых высокооплачиваемых и 10 самых низкооплачиваемых профессий в Казахстане.

Самые высокие зарплаты получали работники компаний морского и прибрежного грузового транспорта – почти миллион тенге ежемесячно. У них же отмечен самый значительный рост доходов в 2020 году – более чем на четверть. На втором месте с зарплатой 835 тыс. тенге – работники нефтяного сектора. «Ноздри в ноздрю» с ними идут специалисты табачных компаний, которые зарабатывали 830 тыс. тенге. Также в десятку высокооплачиваемых профессий попали рекрутеры, специалисты головных компаний, финансовые консультанты, страховщики, работники в сфере обязательного соцстрахования.

Если смотреть на регионы, то самая высокая среднемесячная номинальная заработная плата за 2020 год зафиксирована в Атырауской области – 367 тыс. тенге (с ростом 10% по сравнению с 2019 годом). На втором месте Мангыстау с показателем 318 тыс. тенге (плюс 8,4% к 2019 году), на третьем – Нур-Султан с номинальной зарплатой 300 тыс. тенге (плюс 12,6% к 2019 году). Самые низкие зарплаты в прошлом году

Среднемесячная номинальная зарплата одного работника за 2020 год (тыс. тенге)

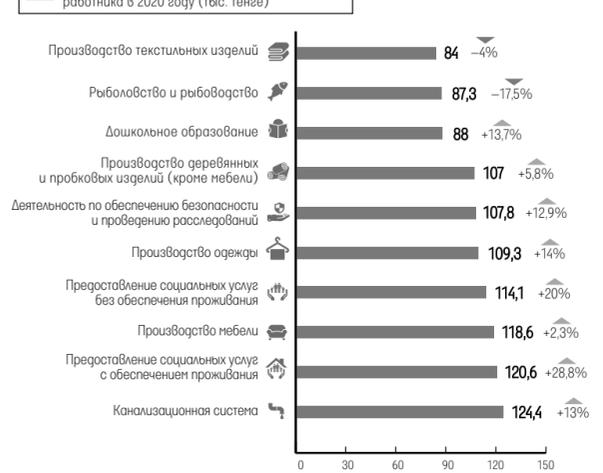


Источник: Бюро национальной статистики

были в Жамбылской, Северо-Казахстанской (в каждой – 156 тыс. тенге) и Туркестанской областях (158 тыс. тенге).

Первыми с конца оказались швей с зарплатой 84 тыс. тенге. Чуть больше них получали рыбаки и рыбоводы – 87 тыс. тенге, а также сотрудники дошкольных учреждений – 88 тыс. тенге. Мебельщикам за работу в среднем платили 118 тыс.

Среднемесячная номинальная зарплата одного работника в 2020 году (тыс. тенге)



Источник: Бюро национальной статистики

Закупки квазигоссектора объединят одним законом

Мажилис рассматривает поправки в законодательство о закупках квазигоссектора. Главная цель нового документа – объединить правила закупок субъектов квазигоссектора, например, группы компаний «Самрук-Казына», национальных холдингов «Байтерек» и «Зерде» и других нацкомпаний.

Юрий МАСАНОВ

Сейчас эти процедуры регулируются разными законами. К примеру, закупки группы компаний «Самрук-Казына» проходят в соответствии с законом «О Фонде национального благосостояния» и правилами закупок, которые утверждает совет директоров самого фонда. А закупки национальных компаний, таких как «Байтерек», «Зерде» и др., – законом «О государственном имуществе» и правилами Министерства финансов.

Для понимания масштабов: в 2019 году общий объем закупок группы компаний «Самрук-Казына», как сообщили в холдинге, составил 3,6 трлн тенге, а по итогам 2020-го – 3 трлн.

На уровне закона, по аналогии с государственными закупками, внедряются механизмы предварительного обсуждения тендерной документации, предварительного протокола допуска, возможность подачи участниками тендера своих замечаний до утверждения тендерной документации, а также приостановление заключения договора в период обжалования.

Кроме того, в числе способов проведения закупок появится инструмент «Электронный магазин», который будет интегрирован с действующими на казахстанском рынке электронными магазинами. Там нацкомпании смогут закупать товары в небольших объемах, например канцелярские товары, по критерию наименьшей цены. В Минфине отмечают, что это повысит прозрачность таких малых закупок, при этом давая доступ заказчику к качественным товарам.

В нынешнем виде проект закона состоит из 17 статей, которые описывают лишь общий порядок проведения закупок. Вице-министр финансов **Канат Баедилов**, презентуя депутатам мажилиса проект закона, сообщил, что «закон носит рамочный характер и предусматривает базовые принципы и положения закупок».

Как конкретно изменятся закупки квазигоссектора, станет

известно из подзаконных актов, которые пропишут уже после подписания закона президентом страны.

Рамочный характер закона обусловлен особенностями работы нацкомпаний. Они в отличие от государственных органов работают на рынке, где методы госзакупок неэффективны. Много исключений делается, например, для группы компаний «Самрук-Казына» – утверждение правил закупок так и останется в ведении самого фонда. Это связано, как подчеркивается в документе, со «спецификой деятельности фонда и его статуса» и необходимостью сохранить инвестиционную привлекательность компаний фонда при проведении IPO и других форм приватизации.

В «Самрук-Казына» отметили, что текущая редакция законопроекта дает «возможность оперативно принимать необходимые решения (за два-три дня) при должном уровне контроля со стороны государства».

Закупки нацкомпаний, напомин, вывели из-под действия закона «О государственных закупках» еще в 2008 году. «Самрук-Казына» после создания в соответствии с собственным законом начал сам определять правила закупок.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco 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 АХРЕМУШКИН
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 БЕЖОРОВАЯ
Ирина ОСИПОВА

Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА
Юрий МАСАНОВ

Корректор:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Тамаль СЕЙТКУЖАНОВ

Фотограф:
Аскар АХМЕДУЛИН

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
A.bunina@kursiv.kz

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

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИММАДИНОВ
Tel.: +7 (707) 766 91 99
r.gimmadinov@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
Tel.: +7 (707) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

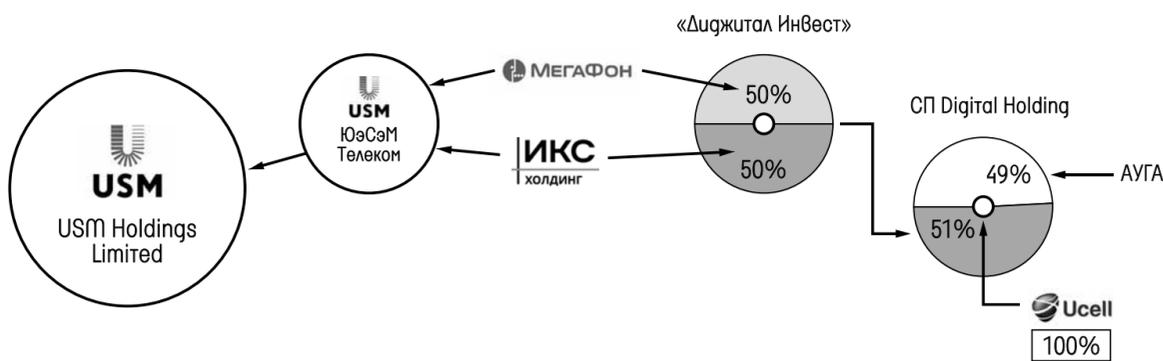
Подписные индексы:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

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

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

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



Инфраструктурный звонок

«Мегафон» выходит на узбекский рынок телекома через частичную приватизацию Ucell

> стр. 1

Основными акционерами USM являются Алишер Усманов, Владимир Скоц, Фархад Мошири и Иван Стрешинский. Российский Forbes оценил состояние Алишера Усманова в 2020 году в \$13,4 млрд. «ИКС Холдинг» – это российская многопрофильная IT-группа, в которую входит 30 компаний, она является крупнейшим поставщиком IT для операторов связи и входит в топ-3 крупнейших IT-разработчиков России.

Российская сторона вносит в СП «Digital Holding» \$100 млн инвестиций и две узбекские «дочки» USM – IT-компании CRPT Turon и ICS Holding Uzbekistan. Узбекские власти направляют в СП 100% уставного капитала Ucell. Предполагается, что сделка закроется в течение 2021 года. «В настоящее время уже идет работа по оформлению прав собственности на активы и другое имущество, передаваемое в уставный фонд совместного предприятия в соответствии с Инвестиционным соглашением; по получению статуса резидентов Технологического парка программных продуктов и информационных технологий и решению целого ряда организационных вопросов, связанных с созданием СП», – пояснили в Ucell.

«Мегафон» в своем сообщении говорит, что Digital Holding займется формированием телеком-инфраструктуры Узбекистана, внедрением передовых технологий и систем в сферах информационной безопасности, хранения данных, маркировки и контроля движения отдельных видов товаров. При этом СП получит освобождение от уплаты нескольких видов налогов. Кроме того, СП «Digital Holding» и его дочерние компании будут проводить закупочные процедуры по внутренним корпоративным правилам, а не в рамках законодательства о госзакупках, поскольку доля государства в их уставных фондах составляет менее 50%.

Российские инвесторы объясняют свой интерес серьезным потенциалом телеком-рынка Узбекистана. «С точки зрения потребления цифровых услуг Узбекистан – один из самых перспективных рынков СНГ, который за последние 10 лет показал более чем трехкратный рост абонентов сотовой связи, но при этом еще далек от насыщения. Мы не планируем серьезных структурных изменений внутри Ucell в 2021 году, а, скорее, фокусируемся на поиске синергий и внедрении лучших реализуемых практик в Ucell для роста его бизнеса», – цитируются в официальном сообщении о сделке слова генерального директора «Мегафона» Геворка Вермишяна.

Расстановка сил

На рынке мобильной связи Узбекистана работают шесть операторов, пять из которых – в стандарте GSM, один – в стандарте CDMA-450. Оператор Ucell является лидером рынка по числу абонентов, которых у компании более 8 млн; Uzmobil (AK «Узтелеком») имеет более 6,85 млн абонентов; OOO «Unitel» (TM Beeline) – 6,83 млн, OOO «UMS» (TM Mobiuз), которое принадлежит государственному Фонду поддержки развития цифровой экономики («Цифровое доверие»), – 3,7 млн абонентов. OOO «Humans», виртуальный оператор на базе сети Uzmobil, насчитывает 600 тыс. абонентов. СП «Rubicon Wireless Communication» (TM Perfectum), которое работает в стандарте CDMA-450, привлекло миллионы абонентов.

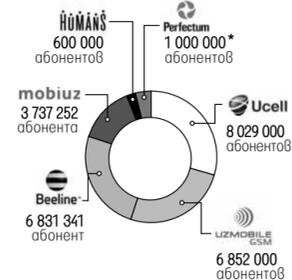
По данным Госкомстата РУз, по состоянию на 1 октября 2020 года количество абонентов мобильной связи в республике составляло



Фото: Илья Ким

Структура телеком-рынка в Узбекистане

К концу 2020 года на рынке мобильной связи Узбекистана работали 6 операторов, из них 5 – в стандарте GSM



* TM Perfectum работает в стандарте CDMA-450.

Источник: данные операторов
Инфографика: Ганья Сейтжанова для «Курсива»

более 24,82 млн. Это на 6,9% (1,6 млн абонентов) больше по сравнению с аналогичным периодом 2019 года.

Лишь несколько узбекских операторов раскрывают свои финансовые данные. Общая выручка Beeline за девять месяцев 2020 года составила \$150 млн, что на \$47 млн меньше показателя за аналогичный период 2019-го. Показатель MOU (количество использованных минут на одного абонента в месяц) – 694 минуты по итогам III квартала 2020 года, за тот же период 2019 года – 627 минут (+10,3%). Использование передачи данных на одного абонента выросло на 84,2% в III квартале 2020 года, до более 4 Гб. Средний счет на одного абонента мобильной связи за месяц (ARPU) составил 23 087 сумов (\$2,2) по итогам III квартала 2020 года, что на 2,8% больше по сравнению с аналогичным периодом 2019 года.

В ноябре 2020 года впервые стало известно о финансовых показателях госоператора Mobiuз. Согласно этим данным, в 2018 году оператор получил чистую прибыль в размере 24,3 млрд сумов (\$2,3 млн), а в 2019 году – 25,8 млрд сумов (\$2,5 млн). В III квартале 2020 года размер чистой прибыли уменьшился до 15,2 млрд сумов (\$1,4 млн).

Единогласного мнения по объему рынка, который делят операторы Узбекистана, нет, однако если почти 25 млн абонентов умножить на «средний чек» в Beeline \$2,2, то можно предположить примерный размер выручки – более \$600 млн в год.

Международная экспертиза

Приход «Мегафона» окажет воздействие на расстановку рыночных сил и позитивно повлияет на имидж Узбекистана, уверены участники телеком-рынка, наблюдаящие за событиями в соседней республике. «Приход

«Мегафона» придаст совершенно новую рыночную динамику после многолетней стагнации, связанной с выходом Telia из евразийских активов, а также с уходом российской МТС с рынка Узбекистана. Ровно это мы наблюдаем на нашем примере после завершения в декабре 2018 года сделки по приобретению АО «Казахтелеком» 75% акций Kcell, ранее принадлежавших той же Telia», – говорит главный исполнительный директор и председатель правления казахстанского АО «Кселл» Юрий Харламов.

Напомним, сотовая сеть в РУз впервые заработала в 1991 году, когда было создано узбекско-американское СП «Уздунробита». В 2004 году эту компанию купила МТС. В 2012 году узбекскую «дочку» МТС (TM MTC-Узбекистан) обвинили в многочисленных нарушениях финансовой дисциплины, а лицензия была аннулирована.

Вторым оператором на рынке был ИП ООО «COSCOM» (торговая марка Ucell), принадлежавший MCT Telecom Corp. (99,2%) и местному партнеру (0,8%). Сеть заработала в 1996 году. В июле 2007 года основным акционером Coscom стал шведско-финский холдинг TeliaSonera (сейчас Telia Company). После череды коррупционных скандалов и разбирательств узбекские операторы выплатили колоссальные штрафы американским властям. В итоге Telia выплатила американским властям штраф в размере \$965 млн. Vimpelcom (сейчас Veon) был оштрафован на \$795 млн, МТС – на \$850 млн. МТС и Telia покинули узбекский рынок. Vimpelcom в лице Unitel (Beeline в Узбекистане) сохранил свое присутствие на рынке, но теряет позиции.

По мнению Харламова, в скорости рыночных изменений ключевую роль будет играть управленческая команда, которую приведет USM в обновленный Ucell. «У «Мегафона» имеется хороший опыт успешной реализации трансформационных проектов, в том числе направленных на повышение клиентоориентированности бизнеса», – рассказал он «Курсиву». – Кроме того, портфель технологических решений «ИКС Холдинга» позволит эффективно трансформировать собственные внутренние процессы Ucell и расширить продуктовое предложение за пределами классического телеком-услуг. Дополнительное финансирование в размере \$100 млн также позволит провести необходимую модернизацию сети Ucell».

«Узбекистан – непростой рынок для зарубежных инвесторов. Местные власти довольно ревностно охраняют этот сегмент, видя свою цель в том, чтобы связь была максимально доступной для широких слоев населения. Но

такая линия ведет к тому, что отрасль недофинансирована, и приход частного капитала в какой-то момент стал неизбежным», – прокомментировал comnews.ru аналитик «Фридом Финанс» Валерий Емельянов.

Аналитики Json & Partners уверены, что выход крупного международного игрока почти всегда позитивно влияет на рынок, поскольку повышается конкуренция и качественно улучшаются сервисы. «Для телекоммуникационного рынка Узбекистана «Мегафон» будет выступать как импортер новых цифровых технологий и услуг, которые уже апробированы и обкатаны на крупнейшем российском рынке. Поскольку «Мегафон» обладает значительными инвестиционными ресурсами, скорее всего, будет уделено достаточно внимания качеству сети. Напомним, что, по разным оценкам, «Мегафон» является одним из лидеров по качеству и скорости мобильного интернета в России», – сказали «Курсиву» в Json & Partners.

Казахстанские банкиры полагают, что выход на рынок Узбекистана для «Мегафона» имеет стратегическое значение. Первый заместитель председателя правления Halyk Bank Антон Мусин, ранее работавший в международных офисах Accenture – глобальной компании, предоставляющей профессиональные услуги в области цифровых технологий, облачных вычислений и безопасности, объясняет: «Текущая ситуация на российском рынке, где сейчас наблюдается довольно жесткая конкуренция, которая требует постоянных и больших инвестиций в технологическую составляющую в условиях продолжающихся тарифных войн, подвигла крупного российского игрока зайти на пока еще не столь конкурентный узбекский рынок и попытаться захватить существенную долю телекоммуникационного рынка. И это – один из ключевых драйверов (факторов выхода) самого «Мегафона». Телекоммуникационный рынок, рынок мобильной связи Узбекистана – интересный, привлекательный и большой, один из крупнейших в Средней Азии».

Не все участники рынка разделяют оптимизм наблюдателей. «Выход «Мегафона» в Узбекистан заставит местных операторов задуматься о значительных изменениях в стратегии. И скорее всего, все игроки не будут ждать выхода «Мегафона», а начнут защищать свою базу и увеличивать ее прямо с завтрашнего дня. И пока рано говорить о том, как повлияет на расстановку сил на рынке «Мегафон», поскольку не известны ни сроки завершения сделки, ни то, какие услуги будет предлагать новый игрок. Рынок Узбекистана настолько динамичный, что к моменту выхода «Мегафона» рынок изменится драматически», – таким мнением поделился с «Курсивом» основатель компании Humans Владимир Добрынин.

Еще один вывод от экспертов: вслед за банковским сектором приватизация государственного имущества в Узбекистане приходит в телеком-отрасль. «Готовность правительства Узбекистана проводить, по сути, частичную приватизацию 100% государственного актива в ключевом для развития цифровой экономики сегменте существенно повышает конкурентоспособность отрасли в целом. А привлечение профильного инвестора с особым отношением основного бенефициара к исторической родине позволит принимать стратегические решения, основанные на долгосрочном горизонте планирования», – резюмирует предправления АО «Кселл» Юрий Харламов.

Как «Кселл» добился рекордных показателей по продажам и прибыли в 2020 году



Куанышбек ЕСЕКЕЕВ, председатель правления АО «Казахтелеком»

Наша дочерняя компания АО «Кселл» объявила о результатах своей деятельности в 2020 году. Сразу отмечу, что достигнутые показатели впечатляющие. Несмотря на серьезные проблемы, связанные с пандемией COVID-19 и ее влиянием на уровень и объем деловой активности в Казахстане и во всем мире, компания продемонстрировала двукратное увеличение темпов роста объема чистых продаж и нарастила операционную прибыль почти на треть.

Чистый объем продаж в 2020 году вырос на 11,5% и составил 174 684 млн тенге против 156 657 млн тенге в 2019 году. Годом ранее рост этого показателя составил 4,6%.

Операционная прибыль, без учета единовременных расходов, увеличилась на 29,5% и составила 11,22 млрд тенге. При этом чистые затраты на финансирование уменьшились на 11% и составили 2 277 млн тенге.

Показатель EBITDA, без учета единовременных расходов, увеличился на 12,1%, до 72 147 млн тенге (в 2019 году этот показатель составил 64 364 млн). А рентабельность по EBITDA в 2020-м составила 41,3% против 41,1% в 2019-м.

Доходы компании от услуг выросли на 1,8%, до 140 049 млн тенге (137 564 млн годом ранее), а без учета off-net bulk sms рост составил 3,8%. Как следствие, в итоге чистая прибыль АО «Кселл» в прошлом году составила 17 578 млн тенге против 10 015 млн тенге годом ранее, то есть рост зафиксирован на уровне 75,5%.

В чем базовые причины столь серьезных достижений? На мой взгляд, есть два обстоятельства. Во-первых, это синергия от сделки по приобретению 100% пакета акций «Кселл» АО «Казахтелеком» в 2018 году. Уже в 2019 году «Кселл» впервые за пять предыдущих лет добился улучшения ключевых финансовых показателей, минувший год продолжил эту тенденцию.

Главный исполнительный директор и председатель правления АО «Кселл» Юрий Харламов констатировал, что первый этап интеграции радиосетей компаний, который начался в III квартале 2020 года, привел к значительному улучшению качества услуг, так и пропускной способности сети. «В 2020 году мы успешно запустили наш первый совместный конвергентный продукт с АО «Казахтелеком», который основан на опыте двух компаний в предоставлении фиксированных и мобильных услуг, а в IV квартале прошлого года был запущен проект по повышению эффективности коммерческой функции, направленный на улучшение клиентского опыта», – заявил глава «Кселл».

Второе обстоятельство, прямо вытекающее из первого, – это качественная трансформация деятельности компании для повышения ее эффективности, через которую в последние годы проходит все компании группы «Казахтелеком». Прежде всего это отказ от ранее действовавшего приоритета количественного наращивания абонентской и клиентской базы в пользу качественного показателя в виде повышения ARPU и индекса лояльности. Речь идет о структурном пересмотре спектра оказываемых потребителю услуг. Его итог: при сокращении за год физического числа абонентов с 8 275 тыс. до 8 055 тыс. финансовые результаты не только не ухудшились, а заметно улучшились. В частности, на рост доходов от услуг серьезно повлияло то, что компания уделяет особое внимание потребностям клиентов, о чем свидетельствует внедрение инновационных тарифов, таких как Reactiv, новых продуктов OTT (предоставление видеослужб через интернет) и мобильных финансовых услуг.

Также этому способствовал запуск обновленных мобильных приложений и веб-сайтов для удобства пользования услугами. В результате показатель ARPU (средняя выручка на одного пользователя) в 2020 году увеличился на 9,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а в IV квартале – на 7,9%.

Кроме того, в рамках трансформации в 2020 году в сегменте B2B компания сосредоточила усилия на изменении баланса портфеля, в связи с чем было принято решение о прекращении предоставления нерентабельных услуг, таких как рассылка off-net bulk sms. Вместе с тем она продолжила разработку новых предложений, в частности таких, как услуги виртуального офиса. Это привело к росту объемов в этом сегменте на 28,5%, без учета off-net bulk sms в 2020 году, при этом рост в IV квартале составил 29,2%. Такая же работа проводилась по всем направлениям деятельности, в результате в течение года показатель EBITDA, исключая единовременные статьи, вырос на 12,1%, а в IV квартале – на 22,8%. Это было достигнуто благодаря значительному росту выручки в сочетании с постоянными мерами по оптимизации затрат.

Кроме того, рост доходов от услуг стал возможен благодаря увеличению числа подписчиков на инновационные тарифные планы компании, а также повышению продаж мобильных устройств, в том числе через онлайн-каналы. Дополнительным драйвером роста продаж мобильных телефонов в IV квартале стал выпуск iPhone 12, что привело к увеличению общей доли Kcell на рынке мобильных телефонов. В целом в 2020 году продажи мобильных телефонов выросли на 81,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, при этом в IV квартале рост составил 75,5%.

В итоге свободный денежный поток в компании за 2020 год увеличился на 31,1% и составил 28,7 млрд тенге. Были также улучшены показатели долгового портфеля компании, что позволяет АО «Кселл» направлять сгенерированный денежный поток на финансирование капиталоемких проектов.

Один из самых значимых проектов, в который АО «Кселл» направляет сгенерированные денежные потоки, – программа «250+», целью которой является достижение высокого уровня цифровизации всего населения Казахстана за счет предоставления доступа к широкополосному мобильному интернету в сельских населенных пунктах, где проживает от 250 человек и более. Этот проект обеспечит мобильной связью и высокоскоростным интернетом 1,6 млн. сел, где проживает миллион человек.

В ближайших планах компании – ускорение запуска новых продуктов и услуг, расширение присутствия в сфере VAS (развитие дополнительных к основным услугам платформ), OTT (доставка видеосигнала от провайдера контента на устройство пользователя).

Как отмечают в самом АО «Кселл», с учетом признаков постепенной стабилизации ситуации в Казахстане и при условии отсутствия чрезвычайных событий в 2021 году рост его доходов и показателя EBITDA и в текущем году составит около 8–10%.

ИНВЕСТИЦИИ

BlackRock, одна из крупнейших инвесткомпаний мира, под управлением которой находятся активы в размере \$8,68 трлн (на 1 января 2021 года), рассказала, как инвестировать в изменившемся из-за пандемии мире.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Распространение COVID-19 ускорило глубокие сдвиги в экономике и общественной жизни. Новые условия требуют новых подходов в инвестировании, говорится в BlackRock Investment Institute's 2021 Global Outlook.

Традиционные циклические сценарии экономического роста в условиях пандемии больше неприменимы, считают аналитики фонда. Шок от COVID-19 напоминает шок после крупномасштабного стихийного бедствия, за которым последует быстрый экономический отскок. В связи с этим инвестиционные стратегии фонда склоняются к игнорированию рыночной волатильности в краткосрочной перспективе и к усилению позиции в отношении рисков. В частности, в BlackRock намерены повысить долю инвестиций в акции, отдавая предпочтение технологиям и здравоохранению. Вместе с тем фонд определил и потенциальных бенефициаров перезапуска экономики. Это акции развивающихся рынков (EM) и компании с малой капитализацией в США.

Большое значение для прогнозов имеют политические решения в ближайшие несколько месяцев. Ожидается, что даже в условиях роста инфляции центральные банки будут стремиться ограничить любое повышение номинальных доходностей. В связи с этим в фонде более скептически оценивают потенциал инвестиций в государственные облигации, нежели в акции. Также аналитики рекомендуют обратить внимание на устойчивые активы. Вопреки устоявшемуся мнению, сдвиг в сторону устойчивого развития поможет повысить доходность, полагают в фонде.

Новый номинал

В ближайшем будущем можно ожидать ускорения роста экономики, а также ускорения инфляции в США – около 2,5–3% по базовому сценарию BlackRock. Однако в этот раз рост инфляции не будет сопровождаться ростом номинальной доходности облигаций. Если раньше с ускорением инфляции росли и процентные ставки, то в сегодняшних реалиях монетарной политики этого не произойдет, считают в фонде.

«Центральные банки дали понять, что будут готовы позволить инфляцию подняться выше таргета, чтобы компенсировать предыдущие отклонения от целевых значений. В то же время фискально-денежная революция – необходимая реакция на шок COVID-19 – ограничивает способность центральных банков реагировать на инфляцию», – говорится в отчете.



BlackRock советует инвесторам переосмыслить стратегию

Инвестиционный потенциал ГЦБ развитых стран будет скромным – с доходностями близко к минимальным уровням и слабыми перспективами роста такие бумаги вряд ли будут эффективны для диверсификации портфеля. В связи с этим BlackRock присвоил гособлига-

циям США рейтинг Underweight (см. инфографику). Ожидается, что на фоне роста инфляции реальная доходность этих бумаг будет снижаться. Вместе с тем в фонде видят потенциал роста доходностей по TIPS (Treasury Inflation Protected Securities), купон по которым привязан к

официальным темпам инфляции. Этим бондам присвоен рейтинг Overweight.

BlackRock также позитивно оценивает облигации периферийных стран Европы (Португалия, Ирландия, Италия, Греция и Испания), высокодоходные облигации и бонды азиатских стран.

Биполярный мир

Пандемия ускорила сдвиг к биполярному американско-китайскому миру и перестройке глобальных цепочек поставок. Аналитики BlackRock ожидают, что США и Китай продолжат соперничать на глобальной арене. Гонка будет сосредоточена на технологическом секторе – обе страны стремятся к самодостаточности в критических для этого сектора отраслях. В частности, Китай планирует развивать производство полупроводников, так как именно в этой сфере он традиционно отставал от США.

Инвесторы должны ставить на обоих игроков в этой гонке, уверены в фонде. «Мы воспринимаем активы, связанные с ростом экономики Китая, как ключевые стратегические активы, которые следует отделять от активов развивающихся стран. На наш взгляд, инвесторам стоит задуматься об увеличении доли китайских бумаг в портфеле как для диверсификации, так и для роста доходности», – отмечают аналитики. В BlackRock ожидают устойчивого притока инвестиций в китайские активы по мере роста веса страны в глобальных индексах. Вместе с тем в числе рисков остаются высокая долговая нагрузка Китая, девальвация юаня и конфликты с США.

Аналитики присвоили азиатским акциям (кроме Японии)

рейтинг Overweight, учитывая, что эти страны быстрее и эффективнее всего отреагировали на пандемию и дальше всех продвинулись по пути экономического восстановления. Ориентация «азиатских тигров» на технологический сектор в условиях растущего потенциала этого сектора станет дополнительным преимуществом. Вместе с тем японским бумагам присвоен рейтинг Underweight, с учетом того, что ожидающееся ослабление доллара США может привести к укреплению иены и ударить по японским экспортерам.

Также в фонде ожидают дальнейшего роста акций США и развивающихся стран. Рост на американском рынке подтолкнут лидировавшие в прошлом году технологические компании и стартапы в сфере здравоохранения, в то время как развивающиеся страны выиграют от восстановления экономического роста и более стабильной торговой политики Байдена.

Ускорение трендов

COVID-19 приблизил приход структурных трендов, предпосылки которых уже имелись ранее: фокуса на устойчивое развитие, расслоения общества по уровню дохода и доступа к здравоохранению, а также доминирующей роли электронной коммерции в повседневной жизни.

Учитывая, что Евросоюз и Китай недавно поставили более амбициозные цели по снижению выбросов углекислого газа, можно ожидать значительного роста инвестиций в зеленые технологии. Так называемая углеродная эффективность компании или сектора в перспективе может

привести к переоценке их стоимости, предсказывают аналитики BlackRock. Компании с высокими объемами выбросов могут столкнуться со штрафами, повышением налогов и другими финансовыми издержками. Между тем компании с меньшими объемами выбросов будут оцениваться выше по мере того, как инвесторы будут отдавать все большее предпочтение устойчивым активам. Согласно анализу BlackRock, отрасли с наибольшей углеродной эффективностью сейчас включают финансы, IT и здравоохранение, в то время как наименее эффективны в этом плане секторы коммунальных услуг, энергетики и горно-металлургической промышленности.

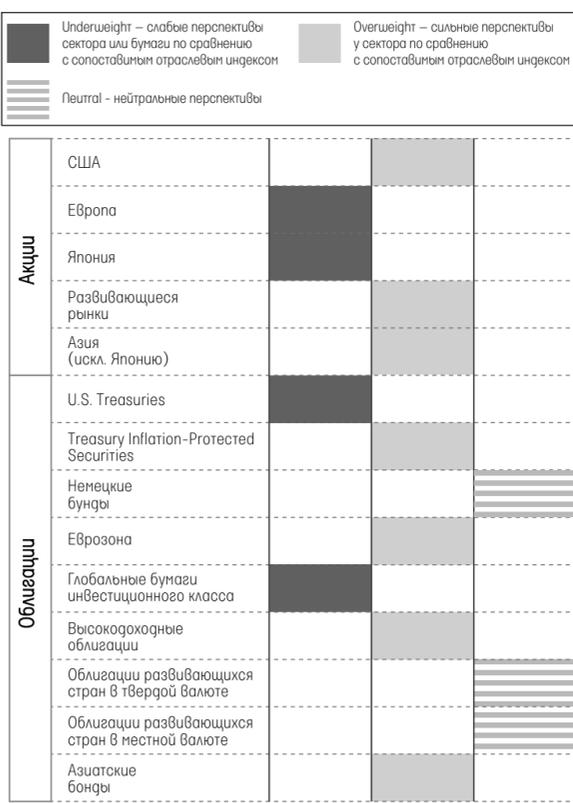
Тренд на рост технологического сектора, начавшийся в 2020 году, продолжится и в 2021-м, ожидают аналитики. Технологические компании сейчас показывают наиболее высокую маржинальность, и эти показатели будут сохраняться на фоне низких процентных ставок. Кроме того, многие отраслевые тренды, такие как облачное вычисление, онлайн-реклама и цифровые платежи, все еще находятся на ранних стадиях проникновения, что оставляет большой потенциал для роста в будущем.

Ренессанс развивающихся рынков

Огромный объем денежных средств, закачаных в экономику центробанками развитых стран в прошлом году, продолжает поддерживать развивающиеся рынки. Аналитики BlackRock полагают, что ситуация не особенно изменится в текущем году. Ставки будут оставаться на прежнем уровне, что подстегнет инвестиционные потоки на развивающиеся рынки, где сейчас самые высокие доходности. На пользу развивающимся рынкам пойдут и более предсказуемая торговая политика США при Байдене, и общий тренд на экономическое восстановление. На фоне этих факторов BlackRock позитивно оценивает потенциал роста акций развивающихся рынков.

Тем не менее при инвестировании в развивающиеся рынки не следует забывать о специфических особенностях разных стран, предупреждают аналитики. Некоторые государства больше пострадали от пандемии, чем другие, и, как следствие, значительно нарастили свою долговую нагрузку, за что уже через несколько лет могут заплатить. Страны с наибольшим фискальным дефицитом уже страдают от девальвации своих валют. В их число вошли Бразилия, Индия, ЮАР, Перу, Чили и другие. Между тем валюты таких азиатских стран, как Южная Корея, Малайзия, Филиппины и Тайвань, вели себя более устойчиво. Стабильный и лишь чуть более слабый доллар – ожидаемый результат снижения реальных доходностей и усиления аппетита к риску – еще больше подхлестнет приток инвестиций в развивающиеся страны, полагают в BlackRock.

Как будут вести себя различные классы активов в 2021 году по прогнозу* BlackRock



Инвестидея от Freedom Finance

Pfizer: зарабатывать на здоровье!

Идея для тех, кто инвестирует на американском рынке. По мнению аналитиков ИК «Фридом Финанс», ожидаемое в 2021 году улучшение финансовых результатов Pfizer (тикер: PFE) делает ее акции интересными для покупки. Цена акций на момент анализа – \$34,82, целевая цена – \$44.

Pfizer – американский фармацевтический гигант, занимающийся разработкой, производством и дистрибуцией широкого спектра медицинских препаратов. В продуктовой линейке компании противораковые лекарства, вакцины, средства для терапии при иммунологических, внутренних и редких заболеваниях и многое другое.

Наиболее востребованным на сегодняшний день продуктом Pfizer стала вакцина BNT162b2

от COVID-19. В декабре 2020 года этот препарат получил одобрение FDA для использования в чрезвычайных ситуациях, став самой популярной вакциной от коронавируса в США. Американцы получили уже 22 млн доз BNT162b2, или примерно 53% от совокупного объема ее запланированных поставок. В IV квартале 2020 года выручка Pfizer от продажи BNT162b2 составила \$154 млн. По итогам 2021-го компания на основе подписанных на текущий момент контрактов рассчитывает на результат \$15 млрд. Эта сумма эквивалентна более 35% выручки компании за 2020-й. Аналитики ИК «Фридом Финанс» ожидают, что после окончания пандемии корона-вируса спрос на данную вакцину снизится, но не исчезнет. В текущем году BNT162b2 может получить полное одобрение FDA, что позволит включать данный препарат в медицинские страховые планы пациентов. Это может обеспечить Pfizer стабильную

выручку от данного продукта на горизонте ближайших лет.

Долгосрочным потенциалом роста обладает крупнейший для Pfizer онкологический сегмент. Драйвером роста для него станут продажи таких блокбастеров, как Ibrance и Xtandi, набирающего популярность Inlyta, а также новых препаратов Ruxience, Zirabev и Trazimera. Потенциал роста сохраняют и Eliquis (средство для предотвращения появления тромбов) и Vyndaqel/Vyndamax (лекарство против редкого заболевания транстиретиновая амилоидная полинейропатия, TTR).

Реализация перечисленных продуктов способна компенсировать истечение сроков действия некоторых патентов. В конце минувшего года Pfizer завершила сделку по объединению дочернего производителя дженериков Upjohn с компанией Mylan (MYL) в нового крупнейшего игрока на рынке дженериков – Viatris (VTRS). Летом 2019 года Pfizer объединила сегмент потреби-

тельского здравоохранения с аналогичным подразделением британской фармацевтической компании GlaxoSmithKline (LON: GSK). С 2020 года доходы от этих бизнесов не консолидируются в отчетности Pfizer, но компания сохраняет контроль над своими долями в объединенных предприятиях.

Новым приоритетом Pfizer стало развитие патентованных биофармацевтических препаратов. Благодаря проведенной реорганизации ожидается увеличение темпов роста выручки Pfizer, а также повышение операционной и чистой рентабельности. Это благоприятно влияет на инвестиционную привлекательность компании. На текущих ценовых уровнях акции PFE выглядят недооцененными. Значение мультипликатора P/E/NTM составляет 11 при среднем пятилетнем значении 12,6. Мультипликатор P/S находится на минимуме за последние пять лет – 3,2 против среднего значения 4. Коэффи-



циенты EV/EBITDA и EV/Sales близки к средним пятилетним значениям – 12,6 и 5,5 соответственно. На текущих уровнях привлекательно выглядят препараты по мере выхода экономики из-под влияния пандемии коронавируса. Целевая цена акций PFE – \$44, рекомендация – «покупать».

сильные финансовые результаты. Ключевыми драйверами роста выручки и прибыли станут как продажи вакцины, так и восстановление спроса на рецептурные препараты по мере выхода экономики из-под влияния пандемии коронавируса. Целевая цена акций PFE – \$44, рекомендация – «покупать».

Бекнур Несипбаев, КМК «Астана Моторс»: «На 2021-й мы ставим себе цель перейти порог в \$1 млрд»

О том, как выжить в новой реальности и не дать сорваться амбициозным планам, в интервью «Курсиву» рассказал генеральный директор «Астана Моторс» Бекнур Несипбаев.

– Расскажите, пожалуйста, с какими показателями вы закончили непростой для всей мировой экономики 2020 год?

– Когда в марте прошлого года в стране был объявлен карантин, мы, мягко говоря, растерялись. Никто не мог предположить, что придется работать при закрытых дилерских центрах и границах. Такое случилось впервые за 29 лет существования компании. Дистрибьюторы ушли на удаленную работу, партнеры приостановили деятельность. Никто не брался прогнозировать, что ждет компанию, страну, человечество.

Первое, что мы сделали, – обеспечили меры профилактики в офисах, дилерских центрах и на предприятиях, взяли на себя заботу о сотрудниках и их семьях. В 2020 году в нашей команде работало более 2 тыс. человек.

В марте и апреле дилерские центры были закрыты. Мы, как и весь бизнес, вынуждены были полностью уйти в онлайн. «Астана Моторс» оперативно запустила систему онлайн-продаж и предложила клиентам услугу по доставке автомобиля на дом. Мы и представить не могли, что будет сколько-нибудь значимый рост. Но что удивительно, сразу после открытия дилерских центров в мае продажи начали расти, и год мы завершили с хорошими результатами.

Компания выполнила планы, поставленные до коронавируса, – мы продали порядка 26,8 тыс. автомобилей. По сравнению с 2019 годом это серьезный рост – больше 5 тыс. единиц. Кроме того, мы планировали продать 6 тыс. автомобилей с пробегом, а продали 5,8 тыс.

Выросли не только наши продажи, но и весь автомобильный рынок страны. Если в 2019 году речь шла о 75 тыс. машин, то по результатам 2020 года объем рынка составляет 93 тыс.

Но все же главный результат «Астаны Моторс» по итогам 2020 года – компания не потеряла ни одного сотрудника во время пандемии; мы доставляли лекарства, поддерживали семьи. Здоровье наших сотрудников – самое важное.

– В октябре 2020 года был официально открыт завод Hyundai Trans Kazakhstan в Алматы. На каком этапе находится производство, началось ли оно и в какие сроки завод выйдет на заявленную мощность?

– Производственная мощность завода на первом этапе составляет 30 тыс. автомобилей в год. К 2022 году мы планируем выйти на второй этап и производить 45 тыс. автомобилей.



Фото: Илья Ким

ми сварки и окраски кузовов, окраски пластиковых деталей, сборки автомобилей и склада компонентов для мелкоузловой производства автомобилей. Сейчас мы проходим сертификацию мелкоузловой сборки – это сварка и окраска модели Hyundai Accent. Процесс согласований планируем завершить в конце апреля и в мае начнем производить автомобили Hyundai Accent мелкоузловым методом для продажи внутри страны и на рынки некоторых стран СНГ.

– Этот проект был реализован в том числе и на заемные средства. На каких условиях и какие суммы были взяты в заем и каковы сроки окупаемости проекта?

– Общая стоимость проекта составляет 28 млрд тенге. Из них 30% – это собственные средства компании «Астана Моторс», 70% – заемные из двух финансовых институтов: БРК и Фонд промышленности Казахстана (ранее компания «БРК Лизинг»).

– Важный вопрос для Казахстана – местное содержание. Расскажите о локализации на производстве.

– Локализация на нашем заводе в рамках ЕАЭС составляет более 51%. Нужно ли локализовывать детали в Казахстане?

изводство компонентов можно при объеме рынка 20–30 тыс. автомобилей одной модели в год.

– Планируется ли наращивать локализацию?

– Сама по себе сварка и покраска не одной, а нескольких моделей Hyundai – это уже наращивание перерабатывающей отрасли.

Совместно с Hyundai Motor Company мы рассматриваем варианты локализации тех компонентов, которые мы могли бы поставлять как на наш завод, так и на завод Hyundai в Санкт-Петербурге. Это важно с точки зрения экономической целесообразности и удержания стоимости готовых автомобилей, а также важно понимать, что без экспорта деталей на другие рынки завод по производству компонентов не будет экономически целесообразным. Мы определили перечень деталей, которые не производят в России, и собираемся начать изготавливать на собственном заводе, чтобы эти компоненты поставлять сразу на казахстанский и российский заводы.

– Планируется ли экспорт авто, произведенных на казахстанском заводе Hyundai Trans Kazakhstan, в другие страны?

– Подписаны договоры по поставкам автомобилей Hyundai Sonata и Santa Fe в Беларусь.

станских автомобилей на рынок Украины.

– Важен вопрос и внутренней дистрибуции. Насколько широка сейчас дилерская сеть компании? Планируется ли расширение?

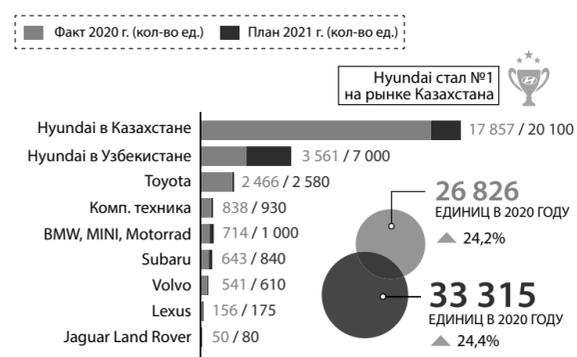
– У компании «Астана Моторс» 23 дилерских центра, которые находятся в Казахстане и Узбекистане. У нас три собственных дилерских центра Hyundai в Алматы, два в Нур-Султане. Есть дилерские центры в Усть-Каменогорске, Караганде, Костанайе и Атырау.

Если же говорить о независимых дилерах – наших партнерах, то почти во всех регионах и областных центрах есть официальные дилерские центры Hyundai, которые работают по всем стандартам компании. Мы постоянно расширяем присутствие по всей стране. Например, в Экибастузе определен партнер, который будет строить дилерский центр Hyundai.

Если говорить о BMW, у нас есть два дилерских центра в Алматы и Нур-Султане, есть независимые партнеры в Уральске, Усть-Каменогорске и Караганде. На данный момент ведется строительство собственного дилерского центра BMW в Атырау.

Планы у компании достаточно амбициозные. В ближайшие несколько лет мы планируем

ПРОДАЖИ «АСТАНЫ МОТОРС» НОВЫЕ АВТО 2020-2021Е



ния коронавируса и его влияния на бизнес в целом. Как последствия коронакризиса отразились на бизнес-процессах вашей компании и поменялись ли они? Важный момент: как кризис ускорил цифровизацию и ускорил ли?

– Коронакризис повлиял на планы и бизнес-процессы. Мы предусмотрели все нормы безопасности и жестко следим за их соблюдением. Новые правила в любом случае меняют привычный уклад работы.

Мы начали продавать автомобили онлайн, развиваем классифайд по продаже автомобилей Muscar.kz, используем разные аналитические системы, которые позволяют понимать текущую ситуацию, отслеживать и реагировать на изменения в режиме онлайн. Это касается как маркетинговых, так и финансовых показателей, а также взаимоотношений с клиентом. Цифровизация в компании идет полным ходом.

– Каково, на ваш взгляд, состояние казахстанского авторынка?

– Интересно посмотреть на статистику: в 2013–2014 годах объем авторынка Казахстана был более 150 тыс. единиц в год. После этого случился кризис, и в 2015–2016 годах рынок резко упал, причем в 2016-м он достиг своего исторического минимума – было продано всего 49 тыс. автомобилей.

У авторынка Казахстана хороший потенциал. Уровень владения автомобилями на тысячу человек у нас ниже, чем в Европе и России. Примерно на тысячу человек у нас приходится 200 автомобилей, тогда как в России эта цифра близка к 300, а в Европе составляет более 400. Поэтому потенциал есть.

Исторически мы видим, что рынок достигал 150 тыс. машин. И результаты 2020 года также вселяют оптимизм.

– Отразится ли на развитии рынка замедление мировой экономики и падение доходов граждан?

– Отразится, в средне- или долгосрочной перспективе. И снижение покупательской способности, и нарушение логистических цепочек – все оставляет свой след.

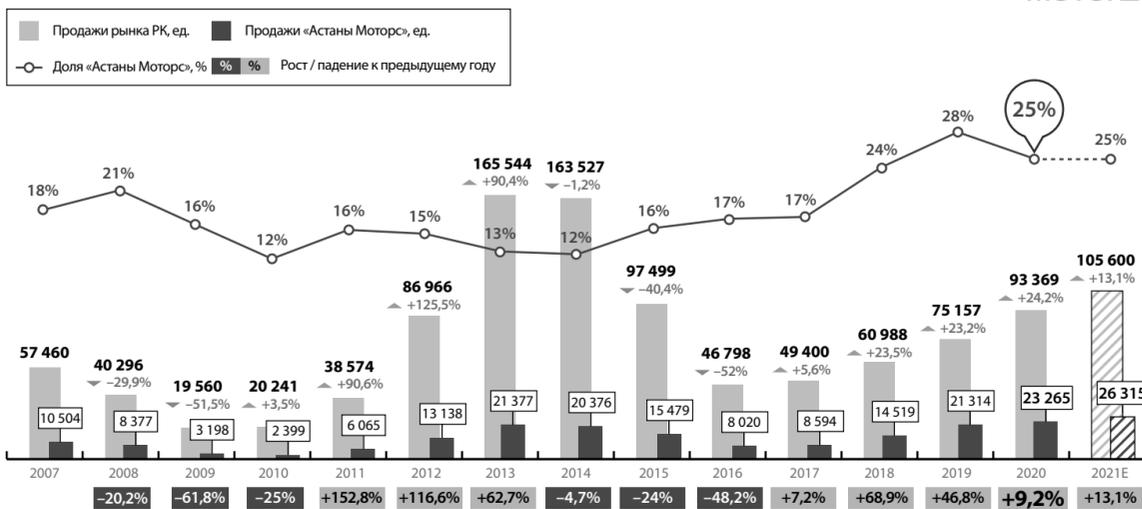
– Расскажите, какие у вас планы по продажам на 2021 год.

– У нас в планах много новых проектов. Так, в Нур-Султане мы строим многофункциональный автоцентр (около 12 тыс. кв. м) на проспекте Кабанбай батыра, где будем продавать поддержанные авто – продавать с большой долей уважения к потребителю: юридически проверенными и технически исправными. В одном окне клиент сможет совершить покупку, получить номера, кредит и страховку. Это удобно и быстро.

Аналогичный проект запустим и в Алматы: этот автоцентр в три раза больше столичного – 27 тыс. кв. м. Эти дилерские центры для нас проектировала английская компания Charman Taylog, с которой мы давно сотрудничаем.

По продажам на 2021 год у нас амбициозные планы: 33 тыс. новых автомобилей и чуть больше 13 тыс. – с пробегом. Мы буквально недавно подвели итоги января 2021 года и видим, что KPI, которые мы поставили, конечно, амбициозные, но вполне достижимые. В 2020-м году наши обороты составили около \$850 млн, а на 2021 год мы ставим себе цель перейти порог в \$1 млрд.

ОБЗОР АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА РК, 2007–2021Е



Цех сборки завода по производству легковых автомобилей начал работу в апреле, а 15 октября 2020 года состоялся полноценный запуск завода с цеха

Безусловно. Есть ли рынок для этого? К сожалению, нет. Потому что объем рынка Казахстана – 93 тыс. автомобилей различных брендов в год, а окупить про-

в этом году мы планируем экспортировать 500 автомобилей. Также сегодня ведем переговоры с Узбекистаном, рассматриваем возможность поставки казах-

открыть больше 25 дилерских центров для разных брендов.

– Возвращаюсь к тому, с чего мы начали, – по поводу влия-

Пенсионным прибавят доходности

Регулятор огласил окончательные правила передачи пенсионных активов под управление частным компаниям

> стр. 1

По словам директора департамента рынка ценных бумаг АРРФР **Едила Медеу**, если собственный капитал управляющей компании составляет менее 5 млрд тенге, объем принимаемых в доверительное управление пенсионных активов составит 10-кратный размер собственного капитала (максимум 49,999 млрд тенге. – «Курсив»), а для тех, у кого более 5 млрд тенге, возможно принятие в управление до 200 млрд тенге.

Кроме того, регулятор установил градацию зависимости размера пенсионных активов, передаваемых в управление, от размера собственного капитала сверх установленных базовых нормативов. «Для принятия в управление пенсионных активов в размере больше указанного управляющий на каждые дополнительные 100 тенге пенсионных активов должен иметь 10 тенге дополнительного капитала в первом случае (до 5 млрд тенге. – «Курсив») и 5 тенге во втором случае (свыше 5 млрд тенге. – «Курсив»), – отметил Медеу на брифинге в среду, 17 февраля.

Требование об отсутствии убытков в течение двух лет, предшествовавших включению в реестр, осталось без изменений. Не изменилось и условие по наличию у управляющего крупного участника. В случае, если собственный капитал управляющего опустится ниже минимального значения, регулятор может потребовать от акционеров докапитализировать компанию.

В число других критериев вошли отсутствие фактов нарушения пруденциальных нормативов в течение последних шести месяцев, отсутствие неисполненных мер надзорного реагирования, санкций, наличие в штате квалифицированных работников, имеющих опыт управления активами.

Некоторые управляющие компании, прошедшие отбор агентства, уже начали работу по заключению договоров с ЕНПФ на доверительное управление пенсионными активами.

«После заключения договоров и публикации ЕНПФ реестра управляющих компаний, с которыми он заключил эти договоры, вкладчик сможет выбрать управляющую компанию и перевести туда часть своих накоплений. На следующей неделе мы ожидаем, что вкладчикам уже будет доступна данная опция», – отметил Медеу.

При этом в АРРФР подчеркнули, что управляющие компании не будут взаимодействовать



напрямую с вкладчиками. Интересы вкладчиков в отношениях с управляющими будет представлять ЕНПФ.

Где деньги лежат

Для учета и хранения пенсионных активов вкладчика, переданных в доверительное управление, ЕНПФ откроет специальный счет в неаффилированном с управляющей компанией банке-кастодиане.

Банк, в свою очередь, будет контролировать целевое использование пенсионных активов и соответствие приобретаемых финансовых инструментов требованиям законодательства и инвестиционной декларации управляющей компании.

Управляющая компания должна будет ежедневно, еженедельно и ежемесячно проводить трехстороннюю сверку данных своей системы внутреннего учета пенсионных активов на соответствие данным банка-кастодиана и ЕНПФ. Это, как полагают в АРРФР, позволит обеспечить прозрачность и достоверность учета пенсионных активов в каждой из сторон кастодиального договора и, соответственно, обеспечит сохранность пенсионных активов вкладчиков.

В случае приостановления либо лишения лицензии или банкротства управляющей компании пенсионные активы, находящиеся в ее управлении, будут возвращены на кастодиальный счет ЕНПФ в Национальном банке.

Куда можно будет инвестировать

В перечень разрешенных регулятором финансовых инструментов для инвестирования вошли:

- государственные ценные бумаги (ГЦБ) Республики Казахстан, а также ГЦБ иностранных государств, имеющих рейтинг не ниже «ВВ+»;
- ценные бумаги казахстанских национальных управляющих холдингов;
- вклады в казахстанских банках второго уровня с рейтингом не ниже «ВВ-» и в банках-нерезидентах с рейтингом не ниже «А-»;
- негосударственные ценные бумаги иностранных организаций с рейтингом «ВВ»;
- долговые ценные бумаги казахстанских эмитентов с рейтингом не ниже «В+»;
- акции эмитентов квазигосударственного сектора, размещенные (размещаемые) в рамках IPO;

• акции категории «премиум» официального списка фондовой биржи;

• акции, входящие в состав основных фондовых индексов;

• паи ETF, ETC и ETN с рейтинговой оценкой не ниже «3 звезды» рейтингового агентства Morningstar;

• паи казахстанских ИПИФ, включенных в официальный список фондовой биржи.

Окончательный список инструментов будет формироваться в соответствии с инвестиционной стратегией каждой управляющей компании. В АРРФР ожидают, что инвестиционные стратегии частных управляющих будут более агрессивными в сравнении с умеренно консервативной политикой инвестирования Национального банка. Следовательно, доходность и риски портфеля будут выше.

Между тем регулятор установил ограничения по лимитам инвестирования пенсионных активов в один выпуск финансовых инструментов (не более 50% для облигаций, не более 10% для акций), а также в финансовые инструменты, выпущенные одной организацией и ее аффилированными лицами (не более 10% от пенсионных

активов). Есть ограничение и по инвестированию в инструменты, номинированные в иностранной валюте, – не более 50% от пенсионных активов.

Также предусматривается запрет на приобретение акций или долговых финансовых инструментов, конвертируемых в акции, выпущенные аффилированными лицами управляющей компании, и на совершение за счет пенсионных активов сделок с аффилированными лицами.

Отвечая на вопрос «Курсива», зампреда АРРФР **Мария Хаджиева** отметила, что какие-либо лимиты в зависимости от возраста вкладчика устанавливаться не будут, поскольку речь идет о передаче в управление «сверхдостаточных» пенсионных накоплений, которые по достижении вкладчиком пенсионного возраста с учетом инвестиционного дохода будут возвращены в ЕНПФ для последующих выплат по графику либо для заключения договора пенсионного аннуитета со страховой компанией.

Какую сумму можно перевести в частное управление

По словам Хаджиевой, минимальные пороговые значения

для передачи пенсионных накоплений в частное управление на уровне законодательства не установлены. Нет и строго регламентированной периодичности перечисления средств.

«Вы можете хоть ежемесячно перечислять свои пенсионные накопления в частную управляющую компанию, если будете ежемесячно писать соответствующее заявление в ЕНПФ. Можно накопить какую-то часть активов дополнительно и ежегодно или раз в полгода перечислять в дополнение к активам, которые уже находятся в управляющей компании», – отметила она.

Тем не менее определен минимальный срок, в течение которого накопления вкладчика будут находиться под управлением частной компании. Согласно постановлению регулятора, вкладчики могут переводить свои накопления из одной в другую управляющую компанию не чаще одного раза в год. Возврат средств под управление Национального банка возможен только через два года после первоначальной передачи пенсионных накоплений в доверительное управление в частную компанию.

Ограничения по срокам, по словам Хаджиевой, вызваны необходимостью планирования инвестиционного горизонта для управляющих, а также защитой интересов самих вкладчиков при краткосрочных колебаниях доходности.

Доходность

«Курсив» ранее писал о том, что управляющие пенсионными активами должны будут обеспечить минимальный уровень доходности пенсионных активов, принятых в доверительное управление. Если по итогам оцениваемого периода показатели доходности управляющего будут меньше минимального значения доходности, управляющая компания должна будет возместить эту отрицательную разницу за счет собственного капитала.

В АРРФР рассказали, что минимальный уровень доходности будет установлен на уровне 70% от средневзвешенного коэффициента номинальной доходности пенсионных активов, находящихся в управлении у всех частных управляющих компаний.

«Учитывая социальную значимость пенсионных накоплений и необходимость обеспечения адекватной защиты интересов вкладчиков, указанный уровень минимальной доходности пенсионных активов считаем оптимальным», – отметила зампреда АРРФР.

Почему Казахстану нужен закон об эндаумент-фондах



Мурат ЗАУЫРОВ,
директор корпоративного фонда
«Центр сердца»

Эндаумент-фонды (фонды с целевым капиталом) создаются в пользу некоммерческих организаций в сфере медицины, образования, культуры, экологии и в других социальных сферах. Особенность таких фондов в том, что пожертвования эндаумента не расходуются, они накапливаются, инвестируются в финансовые инструменты и приумножаются. Прибыль, которую принес эндаумент, составляет бюджет фонда на предстоящий год и в первую очередь направляется на нужды организации-бенефициара, в чью пользу создан целевой капитал. Делая благотворительный или спонсорский вклад в энда-

умент, благотворитель может быть уверен, что его вклад будет работать на благо фонда долгое время, принося дивиденды и помогая в развитии.

У Национального научного кардиохирургического центра есть эндаумент-фонд «Центр сердца». Благодаря его возможностям на пике первой волны пандемии мы своевременно среагировали на ситуацию и оперативно решили ряд задач. С помощью фонда мы приобрели ПЦР-анализатор для тестирования вируса и перепрофилировали четыре стационарных отделения под тяжелых пациентов с COVID-19. Фонд на протяжении двух с половиной месяцев обеспечивал питанием 120 медицинских работников, трудившихся в «грязной» зоне. Далее мы начали обучение 14 кардиологов дисциплине «пульмонология» для более эффективной работы в случае обострения эпидемиологической ситуации, с перспективой развития трансплантации легких на базе центра. В обычные дни с помощью

фонда мы проводим обучение наших специалистов, развиваем научную деятельность и, конечно же, обновляем материальную базу. Эндаумент способен вывести наше развитие на новый уровень – это путь эволюции каждой организации из социальной сферы.

Для импульса развития эндаументов сначала необходимо построить доверительные отношения между фондами и меценатами, а для этого рассказывать обществу о пользе фондов целевого капитала. Наш фонд придерживается максимально прозрачной политики, и вся структура деятельности фонда находится в публичном доступе. Конечно, это молодой инструмент, и мы тоже изучаем его, команде фонда еще предстоит много работы для достижения значительных результатов, но уже на ранней стадии развития фонд показал свою эффективность.

Да, с инвестиционной деятельностью связаны серьезные риски и, возможно, банкам

второго уровня следует создать инструмент, который станет альтернативой инвестиционным компаниям. Например, специальный вид депозита для эндаументов с особыми условиями, с длительным сроком без возможности изъятия, но с высокими ставками и возможностью пополнения. Это позволило бы банкам концентрировать большие капиталы эндаументов длительное время, а фонды были бы обеспечены гарантированной прибылью выше среднерыночной с минимальными рисками.

Нужен отдельный закон, регулирующий деятельность эндаумент-фондов, а также налоговые льготы как для самих эндаументов, так и для меценатов. Необходимо освободить от налоговых обязательств коммерческую и инвестиционную деятельность эндаументов (хотя 288-й статьей Налогового кодекса РК предусмотрены льготы для компаний, которые занимаются благотворительностью, ее мало кто применяет в практике).



Фото: Depositphotos/VectorMine

Человеку из бизнеса такой вид благотворительности покажется системным подходом в решении задач и более привлекательным для финансирования. Развитые эндаументы будут решать серьезные задачи самостоятельно, без привлечения государства и спонсорства, не останавливая-

ясь в развитии и не завися от вкладов стихийного характера. Закон об эндаументах в Российской Федерации вступил в силу в 2007 году – в результате количество эндаументов увеличилось с 19 в 2007 году до 230 в 2020 году, а капитал эндаументов вырос с 4 до 33 млрд рублей за 10 лет.

Либерализация по-соседски

Новая экономическая политика Узбекистана в числе прочего предполагает масштабное разгосударствление банковского сектора. По планам местных властей, доля частных игроков в совокупных активах банковской системы должна за пять лет вырасти с 15 до 60%. «Курсив» изучил, что представляет собой банковский рынок соседней страны на старте заявленных реформ.

Виктор АХРЭМУШКИН

Исходная позиция

На начало текущего года банковский сектор Республики Узбекистан (РУ) был представлен 32 игроками, из них 13 – с госучастием. В прошлом году в стране открылось два новых банка: ТиБиСи (от Tbilisi Business Centre) и Anotbank. Первый является членом грузинской финансовой группы ТВС и намерен, как указано на сайте, «стать лучшим поставщиком цифровых финансовых услуг в регионе». Второй принадлежит местным бизнесменам и работает исключительно в онлайн-формате. Для сравнения: в Казахстане за прошлый год количество БВУ сократилось с 27 до 26 (минус Tengri Bank), а в текущем году их может остаться 24 (AsiaCredit Bank уже лишен лицензии, также может исчезнуть бренд АТФ после его поглощения Jysan) и даже меньше (под вопросом существование Capital Bank).

Семь узбекских банков по итогам года располагали активами свыше 15 трлн сумов (\$1,43 млрд по курсу ЦБ на 1 января – 10 477 сумов за доллар), и все они являются государственными. Крупнейший частный банк (Хамкор) занял 8-е место по объему активов с показателем 10,5 трлн сумов. Минувший год не поспособствовал стратегической цели РУ по снижению госучастия в секторе: доля частных банков в совокупных активах системы сократилась с 15,6 до 15,1% (данные ЦБ, расчеты «Курсива»). В целом активы сектора увеличились за год на 34% и составили \$35 млрд (для удобства мы будем иногда применять долларový эквивалент). Для сравнения: в Казахстане активы БВУ выросли на 16,3% и достигли \$74 млрд в валютном выражении. Национальные валюты обеих стран

ослабели к доллару одинаково – на 10% за год.

Систему надо менять

Указ президента РУ Шавката Мирзиёева о стратегии реформирования банковской системы был подписан в мае прошлого года. Стратегия рассчитана на 2020–2025 годы и содержит восемь целевых показателей, по которым можно будет судить о качестве ее реализации. Среди них: рост удельного веса активов частных банков с 15 до 60%, рост доли обязательств банков перед частным сектором с 28 до 70% от общего долга, рост соотношения депозитов и обязательств с 41 до 50–60%, снижение доли валютных обязательств с 58 до 40–45%.

Власти страны признали наличие в секторе «ряда системных проблем, препятствующих его развитию в соответствии с экономическими преобразованиями и потребностями общества». Ключевая проблема – доминирование государства, из нее вытекают почти все остальные. Как отмечается в стратегии, за период независимости банки в РУ создавались под определенные цели и задачи и активно финансировали госпредприятия и госпрограммы дешевыми деньгами. В результате удельный вес льготных кредитов к середине прошлого года достиг свыше 60% от общего ссудника БВУ.

Ситуация с нерыночными ставками усугубляется тем, что многие кредиты выданы в твердой валюте. На начало 2020-го доля валютных займов в совокупном портфеле сектора составляла 48%. Еще более высока доля валютных обязательств (58%), в том числе удельный вес валютных депозитов находился на уровне 44%. Причем в своем фондировании банки сильно зависят от государства: на частный бизнес приходилось лишь 28% от общего объема обязательств БВУ.

«Высокая долларизация активов и пассивов, концентрация кредитов и депозитов в крупных компаниях и отдельных секторах экономики (на долю 10 крупнейших заемщиков приходится 36% от общего объема кредитов, выданных банками с госучастием) подвергает банки валютным и кредитным рискам, а также риску ликвидности», – констатируется в стратегии. Кроме того, среди слабостей сектора в документе отмечается недостаточное качество менеджмента и управления рисками в госбанках, заточенность на корпоративный сегмент (доля физлиц в совокупном ссуднике

БВУ составляет всего 19%) и низкий уровень доступности банковских кредитов для населения и начинающих предпринимателей.

Здесь уместно вспомнить оценку банковской системы РУ аналитиками S&P Global Ratings двухгодичной давности. «Доминирующее положение в ней занимают госбанки (почти 84% активов), в системе велика доля директивного кредитования, что ограничивает конкуренцию и негативно отражается на кредитоспособности частных банков. Кроме того, правительство использует большинство госбанков для поддержки ключевых отраслей экономики, что оказывает давление на показатели маржи этих финансовых организаций», – отмечали аналитики агентства в марте 2019 года.

Планов громадье

Реформа призвана устранить все вышеназванные перекосы. Для повышения эффективности банковской системы узбекские власти заявили о намерении создать на финансовом рынке равные конкурентные условия, ввести практику кредитования исключительно на рыночной основе, снизить зависимость банков от госресурсов и поэтапно отменить их непрофильные функции.

Важным элементом реформирования названа приватизация крупных госбанков. Стратегия предписывает провести ее в два этапа: институциональное преобразование (или трансформация) до 2022 года и последующая конкурсная продажа стратегическим инвесторам. Под трансформацией подразумевается совершенствование корпоративного управления, повышение качества и расширение спектра банковских услуг, внедрение современных информационных технологий, развитие кадрового потенциала. Видимо, власти посчитали, что либо в своем текущем виде госбанки будут неинтересны инвесторам, либо государству будет неинтересна предлагаемая цена.

Чтобы трансформация прошла эффективно, стратегией предусмотрено сотрудничество с международными институтами (такими как ЕБРР, ИФС, Азиатский банк развития) и консалтинговыми компаниями «для проведения глубокого анализа финансового состояния банков, выявления имеющихся проблем» и способов их устранения. Как подчеркивается в документе, привлечение внешних партнеров «обосновано с точки зрения привнесения современных решений в области

корпоративного управления, бизнес-модели и операций. Кроме того, их участие – это положительный сигнал для потенциальных инвесторов».

Потенциал роста у банков РУ, безусловно, есть, особенно при условии параллельного реформирования реального сектора и в целом продолжения политики либерализации. В частности, очевидны перспективы потребительского кредитования с учетом его очень низкой текущей доли. «Население Узбекистана достаточно молодо: почти 90% граждан находятся в трудоспособном возрасте или еще не достигли его, что создает возможности для роста экономики за счет роста предложения рабочей силы», – отмечают аналитики S&P. – Тем не менее, с нашей точки зрения, ситуация в стране остается сложной в плане покрытия предложения рабочей силы спросом».

Огласите список

В стратегии определены восемь игроков, которые должны быть приватизированы не позднее 2025 года. В этот список вошли Узпромстройбанк (2-е место по объему активов), Асака (3-е), Ипотека-банк (4-е), Народный банк (6-е), Кишлоккурилиш (7-е), Турон (10-е), Алока (11-е) и Азия Альянс (18-е). Банки Кишлоккурилиш и Турон перед продажей могут быть объединены. В отношении Народного и Азия Альянс уточняется, что они будут проданы иностранцам, при этом Народный будет освобожден от своих исторических функций оператора по выплате пенсий. Всего власти РУ планируют к 2025 году привлечь не менее трех стратегических иностранных инвесторов (с надлежащим опытом, знаниями и репутацией) в капиталы не менее трех госбанков.

В трех крупных банках госучастие решено сохранить. Узнацбанк (крупнейший банк страны) получил статус системно значимого и сосредоточится на обслуживании стратегических предприятий и инвестиционных проектов «на рыночной основе». Через Агробанк (5-е место по объему активов) и Микрокредитбанк (9-е), с учетом их широкой филиальной сети, государство намерено поддерживать МСБ (а также обслуживать население) в регионах, включая отдаленные, где частным банкам работать невыгодно.

Насколько быстро продвигается процесс трансформации, со стороны судить трудно; на сайтах банков информации об

этом мало. Например, Узпромстройбанк своим «высшим стратегическим аспектом» назвал преобразование из банка инвестиционного финансирования в универсальный банк для своих клиентов. В пресс-релизе банка по итогам 2020 года сообщается, что в рамках трансформации были усовершенствованы системы корпоративного управления и риск-менеджмента, внедрена новая, ориентированная на клиентов оргструктура, запущена система автоскоринга, позволившая упростить пятиуровневую процедуру рассмотрения кредитных заявок до двухуровневой.

Ипотека-банк в октябре прошлого года отчитался, что во исполнение указа президента ввел в состав наблюдательного совета (аналог нашего совета директоров) пятерых независимых членов, один из которых стал главой совета. Кроме того, при наблюдательном совете было создано пять новых специализированных комитетов: по аудиту, рискам, вознаграждениям, корпоративному управлению и выдвижению кандидатов, стратегии и приватизации. Из этой информации можно сделать вывод, на каком уровне находилось корпоративное управление в узбекских госбанках до начала реформ.

Экспертиза

В своем последнем отчете о суверенных рейтингах РУ (опубликован в декабре 2020-го) аналитики S&P охарактеризовали инициированную властями банковскую реформу как «всеобъемлющую». Предполагается, осторожно пишут авторы отчета, что реформа поможет банкам вести деятельность в большей степени ориентированную на достижение коммерческих целей. «Более \$4 млрд, ранее выданных банками госпредприятиям в качестве кредитов из средств Фонда реконструкции и развития (ФРРУ, аналог казахстанского Нацфонда. – «Курсив»), были переданы фонду. Кроме того, около \$1,5 млрд кредитов со стороны ФРРУ были переданы банкам для конвертации этих средств в капитал для повышения капитализации сектора. Эти меры также способствовали снижению уровня долларизации. Помимо этих изменений, которые касаются балансов банков, правительство предприняло регуляторные меры, которые должны способствовать сокращению объема субсидируемых займов и стимулировать кредитование в нацвалюте», – говорится в отчете. В S&P ожидают,

что долларизация банковских кредитов (49% по состоянию на октябрь 2020-го) останется на уровне около 50% в течение 2021 года, а затем будет снижаться в результате банковской реформы.

Два года назад в S&P прогнозировали, что в 2019–2020 годах кредитование в Узбекистане будет расти в среднем на 35–40% в год, главным образом за счет реализации госпроектов. Рост в розничном сегменте происходит с очень низкого уровня, а долг домохозяйств остается небольшим, отметили аналитики и при этом предупреждали, что низкий уровень благосостояния, недостаточные строгие стандарты андеррайтинга и уязвимость правовой системы могут обусловить очень высокий кредитный риск для БВУ.

По факту по итогам прошлого года чистые кредиты узбекских банков выросли на 30,1% (данные ЦБ РУ), совокупный ссудник – на 30,9%. Доля NPL в ссуднике, согласно официальной статистике, очень низкая (2,1% на начало текущего года). Однако реальная картина может отличаться от официальной. Иначе стратегия реформ в той ее части, что касается повышения финансовой стабильности, не содержала бы такого пункта, как «обеспечение умеренных темпов роста кредитования и улучшение качества кредитного портфеля». Как указано в стратегии, укреплению стабильности системы будет способствовать в том числе «проведение независимой оценки качества активов госбанков и принятие мер по улучшению качества их кредитных портфелей, включая практическое содействие в отношении необслуживаемых займов».

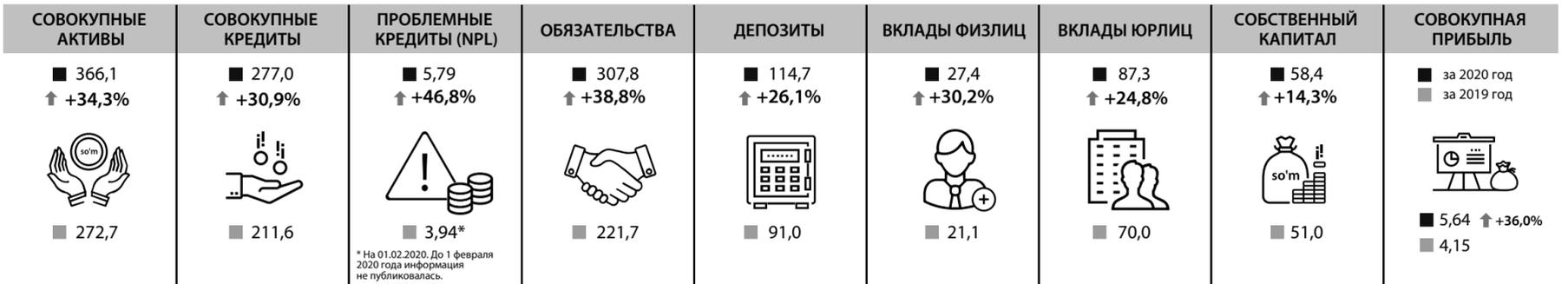
Доходы вторичны

О том, что госбанки РУ не особо заточены на прибыль, можно косвенно судить по отсутствию соответствующих данных на сайте ЦБ. Регулятор не публикует заработки банков в разрезе отдельных игроков, а дает только сводную статистику. Сами банки тоже не торгуются оперативно делиться своими финансовыми результатами, возможно, предпочитая (или предлагая тем, кто интересуется) дожидаться итогов аудита.

Что касается общей чистой прибыли сектора, то в прошлом году она составила 5,64 трлн сумов (+36% по сравнению с 2019-м), или \$538 млн. Для сравнения: два самых успешных казахстанских банка (Халык и Kaspi) сообщают заработали в минувшем году 550 млрд тенге, что эквивалентно \$1,3 млрд.

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР УЗБЕКИСТАНА ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА, трлн сумов

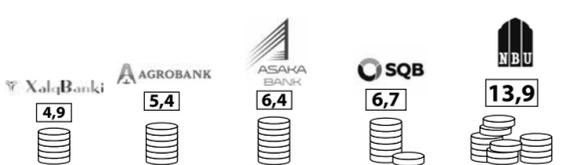
■ 01.01.2021 ■ 01.01.2020 ↑ % – изменение за год



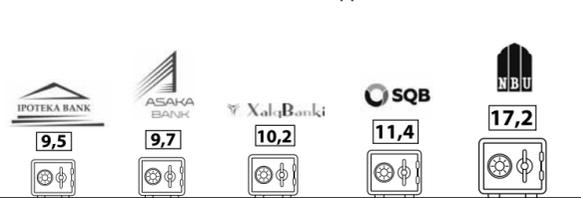
САМЫЕ КРУПНЫЕ БАНКИ (ПО ОБЪЕМУ АКТИВОВ)



БАНКИ С САМЫМ БОЛЬШИМ КАПИТАЛОМ



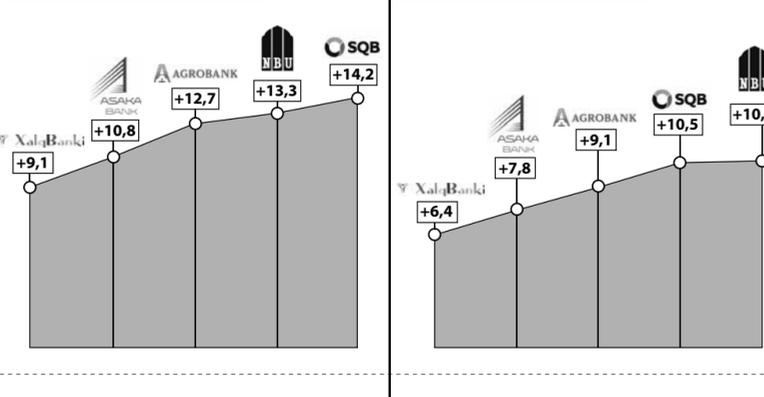
БАНКИ С НАИБОЛЬШИМ ОБЪЕМОМ ДЕПОЗИТОВ



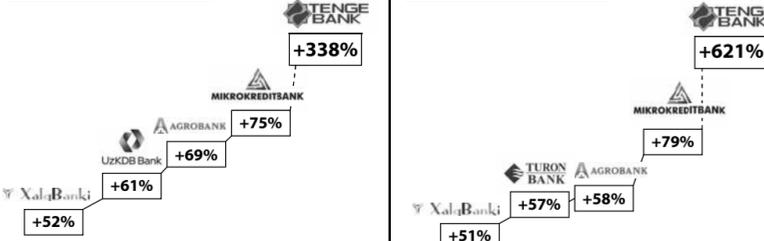
Источник: Центральный банк Республики Узбекистан, расчеты «Курсива»

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ АКТИВОВ

в абсолютном выражении, трлн сумов



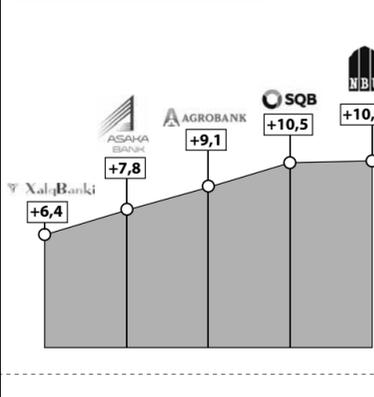
в относительном выражении*



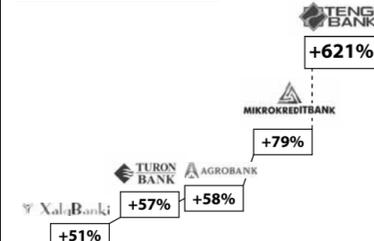
* Среди топ-20 крупнейших банков.

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ССУДНОГО ПОРТФЕЛЯ

в абсолютном выражении, трлн сумов



в относительном выражении*



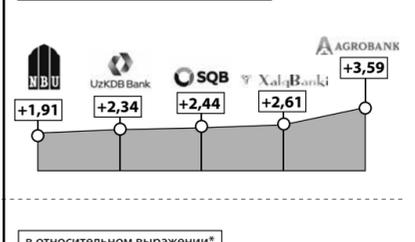
* Среди топ-20 крупнейших банков.

КУРС УЗБЕКСКОГО СУМА К ДОЛЛАРУ

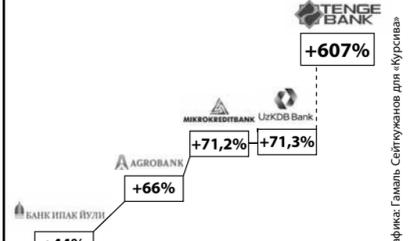


ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ ДЕПОЗИТОВ

в абсолютном выражении, трлн сумов



в относительном выражении*



* Среди топ-20 крупнейших банков.

Инфографика: Гамаль Сейтмухамедов для «Курсива»

Скелеты выпадают из шкафа

Какие проблемы в мебельной промышленности усугубил пандемический год

Производство мебели в Казахстане снизилось на 11%, при этом импорт вырос на четверть.

Ирина ОСИПОВА,
Татьяна ТРУБАЧЕВА

В минус, на 11%, ушел индекс промышленного производства мебели в Казахстане по итогам 2020 года. По данным Бюро национальной статистики, мебельщики заработали 43,1 млрд тенге. Это на 4,8 млрд тенге, или на 10%, меньше, чем в 2019 году.

Сокращение мебельного производства было неравномерным. В натуральном выражении значительно потерял сегмент кухонных гарнитуров (минус 22%), сегмент мебели для сидения, то есть стульев, кресел, табуретов (минус 21%) и сегмент деревянной офисной мебели (минус 17%). В то же время производство деревянной мебели для спальни (кроме шкафов и кроватей) в количественном выражении выросло на 17%, а сегмент мебели для столовой и гостиной прибавил 13%.

Президент Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности Казахстана Канат Ибраев считает, что падение было более серьезным, нежели это отражено в статистических отчетах. По его оценкам, спад составил около 18%. Производители мебели вынуждены сокращать рабочие места, бизнесмены отказываются от капиталовложений в производство, его расширение.

Статистика за январь – декабрь 2020 года показывает, что мебельные предприятия действительно инвестировали в основной капитал на 42% меньше (1,2 млрд тенге), чем за аналогичный период 2019 года.

Спад или спрос

Снижение спроса – это главный фактор, повлиявший на спад производства. Так считает вице-министр индустрии и инфраструктурного развития РК Талгат Жанжуменов.

«Мебель не является продукцией первой необходимости. Поэтому в условиях кризиса, связанного с пандемией, потребители откладывают свои планы по покупке мебели на более поздние сроки», – объясняет Жанжуменов.

Официальные данные не показывают объемов торговли мебелью. Поэтому спрос можно оценить косвенно и весьма условно – через расходы населения на мебель, предметы домашнего обихода и бытовую технику. Цифры Бюро нацстатистики показывают, что у каждого казахстанца расходы по этой статье росли с I по III квартал 2020 года (более поздних данных нет) с 8017 до 9019 тенге. При этом в IV квартале 2019 года этот показатель составлял 6710 тенге.

Косвенно о сохранении спроса на мебель могут говорить данные по импорту. За 2020 год Казахстан завез 282 тыс. т мебели – на четверть больше, чем в 2019 году. В деньгах импорт сократился на 2% (\$289 млн против \$294,9 млн). То есть в Казахстан завезли больше мебели. Но либо она была более дешевой, нежели в 2019 году, либо девальвация тенге сыграла на понижение общей суммы в долларах.

Руководитель компании по производству и продаже мягкой мебели Almaty-Sofa Денис Зинченко отметил, что спрос на мебель премиум-сегмента в период кризиса не изменился. Это может быть связано с тем, что платежеспособность покупателей мебели именно такого класса существенно не пострадала.

Кризис госзакупкам не помеха?

Игроки и чиновники по-разному оценивают влияние госзакупок на отрасль.

Президент профильной ассоциации Канат Ибраев расска-



Фото: Depositphotos/Pompalidew

зал, что в декабре 2020 года члены организации написали письмо исполнительным органам всех регионов с просьбой купить отечественную мебель для социальных объектов (школ, больниц, детсадов и т. д.). Это было уже второе за 2020 год обращение к чиновникам с просьбой о помощи. Первое, в правительство, было написано еще в марте, после того как республиканская комиссия приостановила закупку мебели для госорганов. По данным пресс-службы Минфина, мораторий на покупку офисной мебели для госструктур должен действовать до июля 2023 года, а сэкономленные средства пойти на борьбу с COVID-19.

Во время пандемии павлодарская компания Тгоуа (изготавливает офисную, школьную мебель) потеряла государство как покупателя и могла прода-

вание составило 35–40%. Мы не видим предпосылок для улучшения ситуации, так как прежние объемы госзаказа пока не восстановлены».

По данным вице-министра МИИР РК, по итогам 2020 года объем государственного заказа мебели не сократился, а даже увеличился на 19,5% и составил 7 млрд тенге. Из них еще в марте, после того как республиканская комиссия приостановила закупку мебели для госорганов. По данным пресс-службы Минфина, мораторий на покупку офисной мебели для госструктур должен действовать до июля 2023 года, а сэкономленные средства пойти на борьбу с COVID-19.

Госзаказ на мебель для медицинских учреждений – это единственное, что помогло выжить в трудное время карагандинскому комплексу по производству мебели ТОО «Экспериментальный завод №1». Об этом рассказала заместитель директора предприятия Наталья Калихова. В период

Мы полностью зависим от импортных поставок, курса доллара. Именно поэтому у нас практически каждый месяц поставщики меняют ценники. Если подсчитать общее подорожание материалов за 2020 год, то получится рост более 40%. И на днях мы получили сообщение о новом повышении цен. Это сильно бьет по карману, так как мы должны выполнять обязательства по ранее заключенным договорам», – говорит руководитель компании по производству дизайнерской мебели Art Romance Санжар Бокаев.

Руководитель Almaty-Sofa Денис Зинченко также отметил рост цен на материалы для производства мебели: «В частности, древесно-стружечные плиты подорожали в 2,2 раза, комплектующие, фурнитура – на 30–40%. Безусловно, эти

материалов (ЛДСП). Это, в свою очередь, вызывает рост цены, что негативным образом сказывается на предприятиях», – говорит Ибраев.

4 февраля 2021 года был опубликован проект постановления российского правительства «О внесении изменений в перечень товаров, являющихся существенно важными для внутреннего рынка Российской Федерации, в отношении которых в исключительных случаях могут быть установлены временные ограничения или запреты экспорта». Документ предлагает внести в этот перечень плиты древесно-стружечные, плиты с ориентированной стружкой (OSB) и прочую продукцию, которая проходит по классификационному коду 4410.

В пояснительной записке внесение ДСП в перечень существенно важных для внутреннего рынка России товаров объясняется значительным ростом экспорта такой продукции – на внешний рынок уходит больше четверти произведенных в стране ДСП. Такой расклад негативно сказывается на российских предприятиях мебельной промышленности, использующих ДСП.

«В частности, начиная с сентября 2020 года отмечается взрывной рост потребности в мебельной продукции, вызванный отложенным спросом, который связан с вынужденным притоком производств в марте-мае 2020 года из-за неблагоприятной эпидемиологической обстановки. Увеличение спроса на мебельную продукцию приводит к повышенному потреблению ДСП предприятиями мебельной промышленности, что в свою очередь вызывает существенный дефицит указанной продукции на внутреннем рынке» – цитата из пояснительной записки.

«Россияне хотят в административном порядке вообще запретить вывоз ДСП. Небольшой ручеек, который у нас был, и тот перекроют. Мы считаем, что в условиях рынка административное давление со стороны РФ может вызвать определенный перекос во взаимоотношениях с Казахстаном», – комментирует Канат Ибраев.

В Министерстве индустрии и инфраструктурного развития РК об этой ситуации знают, проверяют, с чем связан дефицит сырья, и решают, как выйти из ситуации.

«В любом случае это лишь постановление, которое не принято. Кроме того, в рамках сотрудничества на территории Евразийского экономического союза ввести полный запрет будет невозможно. Этот вопрос решать на уровне Евразийской экономической комиссии. Но, конечно, есть другие рычаги ограничений (экономический, транспортный и т. д.). Это коммерческий рынок, мы не можем повлиять на внешних игроков», – сказал специалист комитета Мухамед Андаков.

В пояснительной записке к проекту постановления российского правительства отмечается, что документ соответствует положениям Договора о Евразийском экономическом союзе, а также положениям иных международных договоров РФ.

Андаков сообщил, что сейчас в Казахстане создают условия, чтобы открывались компании по производству сырья для мебельной промышленности. Главная проблема, которая мешала сделать это раньше, – ограничения на заготовку деловой древесины. Речь идет о нескольких районах Восточно-Казахстанской, Северо-Казахстанской, Павлодарской областей.

«Мы получили письмо от Министерства экологии, геологии и природных ресурсов РК, данный вопрос прорабатывается. Они не против (возобновления заготовок. – «Курсив»), – сказал Андаков.

Представитель министерства заверил, что уже есть инвестор, готовый создать в ВКО производство плит ДСП.

Главный поставщик, или как измерить стоимость природного капитала



Василий КАЛАБИН,
научный руководитель проектов,
Рейтинговое агентство QRA

Экономисты давно научились считать стоимость и отдачу от основных видов капитала, таких как финансы, мощности или люди. Производственная функция учитывает почти все, что может повлиять на объем выпуска и производительность. И все же... не все. Есть ресурсы, которые воспринимаются как должное. Нечасто вспоминают, что работникам, например, нужны воздух, питьевая вода и в целом рынок сбыта вас обеспечивает сложная экосистема, поддерживающая жизнь на планете. У ресурсов, которые вы используете, у товаров, которые вы потребляете, есть скрытая стоимость.

Расчетом ценности природных ресурсов часто пренебрегают в силу того, что ни бизнес, ни государство не понимают в полной мере, как сделать эти расчеты. А то, что не посчитано и не измерено, – того и не существует. До сих пор в компаниях люди, говорящие о финансах, и люди, говорящие об охране экологии, были разными людьми. Несмотря на то что об «изменении климата» упоминают все больше, это все еще тема, отделенная и от человеческого, и от финансового капитала. И это то, что стоит исправить сейчас. Поскольку природный капитал непосредственно влияет на то, каким будет и наше экономическое будущее.

В феврале вышел отчет профессора Парта Дасгупта, подготовленный по заказу британского правительства. В этом отчете сделана попытка показать, какую роль природные ресурсы играют в экономической активности и почему важно учитывать и оценивать их использование. Это важная попытка ввести природные ресурсы в производственную функцию.

Мы используем сервисы и услуги природы (в личных или производственных целях), которые, вопреки распространенному мнению, являются конечными. Но природа при этом восстанавливается – это такой функционирующий завод с полезными продуктами. Соответственно, наш имеющийся природный капитал – это баланс между потреблением и восстановлением. Отчет Дасгупта предлагает при расчете экономических моделей как раз учитывать эту колеблющуюся стоимость природного капитала. Когда люди производят свой ВВП, они используют природные ресурсы, возвращая назад отходы. Если извлечение ресурсов превышает темпы восстановления, объем ресурсов (читай, производственного актива) сокращается. Вы можете производить очень хороший ВВП, но ваши активы будут не расти, а падать, когда вы включите в баланс природу. Есть расходы на капиталы, о которых Адам Смит не упомянул.

В отчете об инклюзивном богатстве 2018 года было подсчитано, что в период с 1992 по 2014 год произведенный капитал (например, машины и здания) в мире почти удвоился, человеческий – вырос на 13%, природный – сократился на 40%.

И важно то, что, когда этот природный капитал станет достаточно низким, ВВП тоже станет приращивать крайне сложно. Благодаря угольным ТЭЦ здоровье алматинских работников и потребителей становится хуже с каждой зимой. При этом еще есть природные активы и вызовы, которые трудно привязать к конкретному объекту и решить в рамках одного бизнеса или одной страны. И критичность падения природных ресурсов люди могут по-настоящему осознать слишком поздно.

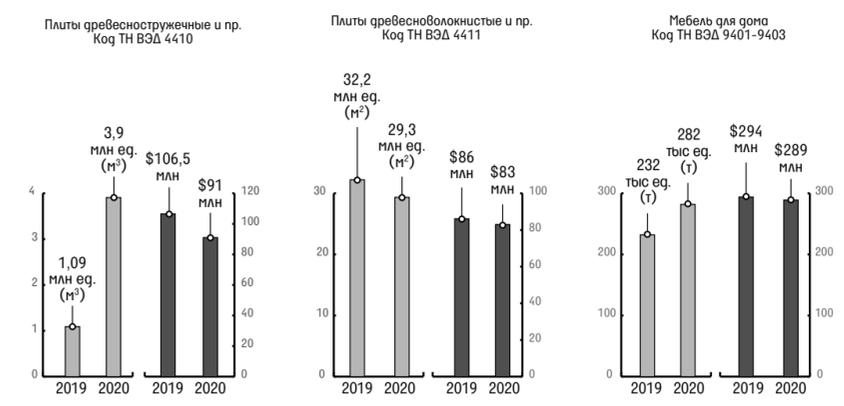
Человек уже давно забирает из природы больше, чем она успевает восстанавливать. Так что даже для того, чтобы выйти в ноль, нам нужно существенно ограничить использование ресурсов, но и тогда пройдет еще несколько десятилетий, прежде чем природные активы начнут расти, а не сокращаться.

Главное, о чем стоит помнить, – воздух, которым мы дышим, или комфортная температура на улице – это не бесплатно и это не бесконечно. Но даже если стоимость природных ресурсов все еще сложно подсчитать (отчет Дасгупта сложный и длинный и все равно не дает всех ответов), стоит помнить как минимум о критической важности этого актива. Устойчивое развитие бизнеса и экономики в целом требует не только нового экономического моделирования, но и набора ценностей, которые выйдут за рамки бухучета.

Как отмечает профессор Парта Дасгупта, «если мы заботимся о нашем общем будущем и общем будущем наших потомков, мы все должны отчасти быть натуралистами». Важный предмет, которого пока нет в финансовой магистратуре.

Импорт мебели и строительных материалов для мебели в РК

■ Количество ■ Объем, \$ млн



Источник: данные БНС РК

вать свою продукцию только частично сектору.

«Однако сбыта населению, МСБ практически не было, – говорит заместитель директора по производству компании Тгоуа Сергей Вергелесов. – Как раз перед кризисом наша компания провела полный апгрейд оборудования в надежде на качественный производственный рост в 2020 году. Но случилась пандемия, и мы потеряли не только потенциал, но и лишились прежних объемов продаж. Поэтому могу сказать, что экономический спад был гораздо ниже средних 10%. По предварительным оценкам,

пандемии компания, ранее работавшая преимущественно на госзакупках, сократила производство офисной мебели и подстроилась под новые запросы госучреждений.

Придавило плитой

По мнению производителей мебели, коронакризис усугубил проблемы дефицита сырья, которые назревали несколько лет. «90% всех материалов, необходимых для мебельного производства, завозные. В Казахстане не производят ДСП, ламинированные плиты, комплектующие, технологическое оборудование для отрасли.

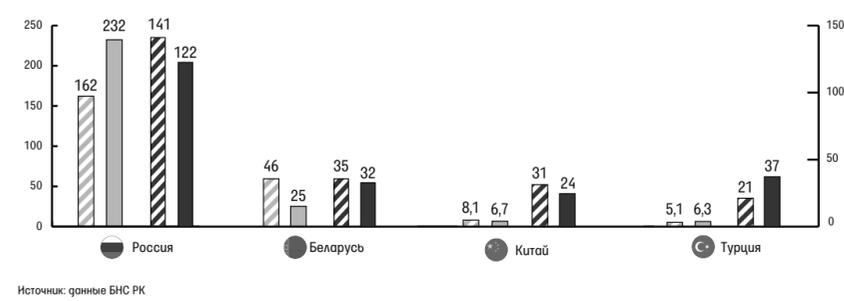
факторы сказываются и на ценообразовании конечного продукта».

Основным поставщиком древесно-стружечных плит (ДСП), плит OSB и аналогичных плит из древесины для Казахстана является Россия. Из 3,9 млн кубометров этих материалов, завезенных в 2020 году в РК, 3,88 млн кубометров (99%) было импортировано из РФ. При этом за прошедший год поставки выросли более чем в четыре раза по сравнению с 2019-м. Хотя в стоимостном выражении объем уменьшился на 12%.

«В Казахстане наблюдается увеличение дефицита плитных

Импорт мебели для дома из отдельных стран, в количественном и денежном выражении

■ Количество, тыс. т (2020 год) ■ Объем, \$ млн (2020 год)
■ Количество, тыс. т (2019 год) ■ Объем, \$ млн (2019 год)



Источник: данные БНС РК

Товарный стандарт

Поправки в закон изменяют требования к товарным биржам и торгам на них

Министерство торговли и интеграции разработало поправки в законодательство по вопросам биржевой торговли. Отдельные нормы вызвали резкое неприятие участников рынка.

Жанболат МАМЫШЕВ

Объемы биржевой торговли в Казахстане снижаются два года подряд. В 2020 году Бюро национальной статистики зафиксировало сделки на 13 биржах, их общий товарооборот составил 1,4 трлн тенге.

Минус все прочее

В перечень биржевых товаров входят уголь, сахар, пшеница, ячмень, соевые бобы, картофель, хлопковое волокно, цемент, пшеничная мука 1 сорта и нефтепродукты (битум, бензин с октановым числом 92 и более, авиа- и дизельное топливо). Торги нефтепродуктами начнутся 1 марта, мукой – 1 июля 2021 года. Оба товара были добавлены в биржевой перечень только в самом конце прошлого года.

Около 70% всего биржевого оборота, по данным МТИ РК, приходится на торговлю так называемыми нестандартизированными товарами, то есть не относящимися к приведенному перечню. Это может быть, например, покупка или продажа промышленных товаров или деталей недропользователями, нацкомпаниями и крупными предприятиями через биржу.

Поправки в закон предлагают запретить товарным биржам торговлю нестандартизированными товарами. Генеральный директор Биржевой ассоциации Казахстана Дмитрий Яровой считает это требование чрезмерным – во-первых, потому что участники рынка должны иметь право выбора места совершения сделок. «Рынок сам должен определяться, где ему торговать. Рынок должен иметь какую-то свободу выбора в инструментах реализации своих задач», – говорит он. Во-вторых, по мнению Ярового, действующий перечень биржевых товаров весьма ограничен, а конкуренция между более чем десятком бирж привела к низким комиссиям. Поэтому без возможности торговли нестандартизированными товарами биржи просто не смогут существовать.

Лучше меньше, да лучше

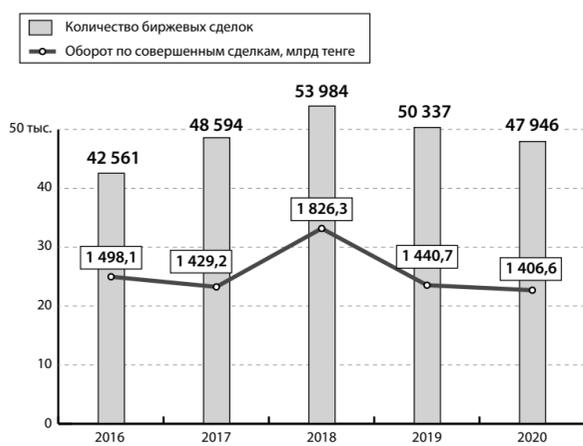
Еще одно предложение – увеличить минимальный уставный капитал товарной биржи до 700 тыс. МРП (2,4 млрд тенге). В настоящее время этот показатель составляет 300 тыс. МРП, или 875,1 млн тенге.

Законопроектом ужесточаются требования и к структуре уставного капитала – не менее 25% должно быть внесено деньгами, а остальная часть представлена акциями, облигациями и ликвидным имуществом. В действующем законе таких требований нет. Предусмотренный переходный период для требования по минимальному уставному капиталу – пять лет, по его структуре – 3 года.



Фото: Depositphotos/Funnycreature

Динамика биржевой торговли в Казахстане



Источник: данные Бюро национальной статистики

В Агентстве по защите и развитию конкуренции (АЗРК) аргументируют ужесточение требований к уставному капиталу бирж, которые ведут условную деятельность. Из 18 зарегистрированных бирж четыре не провели за последние два года ни одной сделки, а другие шесть провели за последние три года всего 40 сделок на общую сумму 23 млрд тенге. «Все вышеуказанные категории товарных бирж не преследуют целей развития, одновременно размывая ликвидность и препятствуя развитию биржевого рынка в целом. Для исключения подобных случаев агентством предложено усилить требования к товарным биржам путем увеличения минимального уставного капитала товарных бирж», – ответили в АЗРК на запрос «Курсива».

Основные контраргументы представителей товарных бирж связаны с вопросом, какое имущество можно считать ликвидным. Президент АО «Товарная биржа «Каспий» Эрик Танаев

в комментарии «Курсиву» пояснил: «Биржи, которые уже существуют на рынке, не смогут сделать уставный капитал полностью ликвидным... В основном у всех (бирж – «Курсив») капитал сформирован за счет недвижимости либо нематериальными активами – программным обеспечением. Вопрос, является ли программное обеспечение ликвидным, остается открытым».

Генеральный директор Биржевой ассоциации Казахстана Дмитрий Яровой считает, что основные биржевые площадки в республике уже капитализированы, и необходимости повышать требования к ним по капиталу нет. При этом биржи уже вложили значительные средства в развитие технологической инфраструктуры. «Мы должны понимать, что биржа в первую очередь – это технологическая инфраструктура. Качественный софт примерно миллион долларов стоит, плюс-минус. Биржа должна предоставить стабильно работающую инфраструктуру и закрыть риски невозможности

или остановки торгов по технологическим причинам. Это их первая задача», – сказал он.

Еще одна страховка

Кроме того, предлагается внедрить систему вмененного страхования как по заключению сделок на бирже, так и по их исполнению. По мнению разработчиков законопроекта, это позволит повысить безопасность и доверие всех участников биржевых сделок. Игрокам будет предоставлена возможность страхования сделок в иностранных страховых компаниях. Также предлагается установить дифференцированный биржевой сбор в зависимости от объема совершенных сделок брокеров, что должно стимулировать развитие биржевой торговли.

Танаев не видит необходимости во введении обязательного страхования сделок, поскольку, по его мнению, механизм защиты участников торгов от рисков уже работает. В настоящее время покупатель и продавец вносят небольшой процент от сделок в качестве обеспечения в клиринговый центр при бирже. Когда сделка исполняется, эти деньги возвращаются обратно внесшему их лицу.

Другие нововведения

В АЗРК отмечают, что при условии, когда брокер или дилер

может быть членом только одной биржи, на каждой из бирж оказывается небольшое количество аккредитованных членов бирж, и это не способствует развитию конкуренции. «Исходя из многочисленных жалоб выяснилось, что брокеры проводят предторговую сессию, то есть круг участников торгов определяется брокерами до проведения самих торгов, несмотря на отсутствие законодательного порядка проведения такой процедуры. Таким образом, брокеры фактически самостоятельно выбирают клиента (поставщика), с которым они выйдут на биржевые торги», – пояснили в АЗРК.

Поэтому агентством предложено ввести единую аккредитацию для биржевых брокеров и дилеров с одновременной отменой запрета на их участие на нескольких товарных биржах. Документом также предлагается разрешить биржам регистрировать клиентов в качестве разовых посетителей биржевых торгов. Это делается для увеличения конкуренции и допуска к торгам мелких и средних компаний и потребителей, осуществляющих сделки купли-продажи один-два раза в год. В Минторговли «Курсиву» уточнили, что пока конкретная частота участия в торгах для таких посетителей еще не определена.

К последнему предложению у представителей бирж тоже есть замечания. Товарные биржи должны будут предъявлять к разовым посетителям определенные требования, считает Танаев, поскольку и брокеры, и члены проходят процедуру аккредитации к торгам на определенной товарной секции или на бирже в целом. «Процесс аккредитации в любом случае должен быть. И требования должны быть и к компании, и к человеку, который будет участвовать в торгах. А у нас это так вводится, как будто человек просто шел по улице, увидел объявление, зашел и купил. Это же не магазин у дома, а биржа, где идут оптовые торги», – сказал он.

Среди других нововведений – уполномоченный орган сможет устанавливать максимальное количество биржевого товара, которое может быть приобретено одними и теми же участниками в течение одной торговой сессии. В ходе анализа биржевых торгов регулятор обнаружил, что угледобывающие компании законтрактовывали в короткие сроки среди ограниченного числа крупных оптовиков весь годовой объем продаж угля для коммунально-бытовых нужд. В результате владельцы региональных железнодорожных тупиков, которые покупают уголь по несколько вагонов и затем продают его населению в розницу, вынуждены брать его в сезон у крупных оптовиков.

Также по аналогии с фондовым рынком вводится понятие маркет-мейкера, который должен будет ежедневно выставлять заявки на покупку и продажу минимального объема товаров. Биржа будет определять по каждому виду товаров минимум одного маркет-мейкера.

Будет расширено и количество видов биржевой торговли. Кроме спот-товаров предусмотрен переход на опционные и фьючерсные сделки, сделки с долговыми обязательствами: кредиторская и дебиторская задолженность. Сами биржевые торги предлагается разделить по секциям: нефть и нефтепродукты, сельскохозяйственные товары и их производные, уголь и его производные, долговые обязательства, промышленные товары, квоты парниковых газов, сжиженный газ, секция закупок недропользователей и нацкомпаний.

В Минторговли РК на запрос «Курсива» ответили, что анализ регуляторного воздействия поправок в законодательство по вопросам биржевой торговли еще не проводился.

Объявления

● ТОО «ФИОРД», БИН 960540001212, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Клочкова, 167. Тел. 8 701 559 64 33.

● ТОО «BS-FUTURE ENERGY», БИН 190240022391, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации

объявления по адресу: г. Тараз, ул. Желтоқсан, 73Б.

● ТОО «CORLEONE», БИН 180440030289, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Кошкарбаева, д. 40. Тел. +777 890 668 73.

● ТОО «Global Commissioner-777», БИН 101240000041, сообщает о своей

ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Алматы, пр. Назарбаева, 42/44, кв. 1. Тел. 8 700 978 78 54.

● ОФ «Фонд развития талантов YES», БИН 120540007594, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Алматы, пр. Назарбаева, 42/44, кв.1. Тел. 8 700 978 78 54.



Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжайды

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар

RU KZ EN

kursiv.kz



НЕДВИЖИМОСТЬ

Казахстанцы стали активнее покупать турецкую недвижимость

Несмотря на пандемию и общее сокращение количества сделок с недвижимостью, закрытых иностранцами, казахстанцы совершили в 2020 году на 50% больше покупок недвижимости в Турции, чем годом ранее. Жители Казахстана стали собственниками 1171 домов, 170 из них было куплено в декабре 2020 года.

Марина САФРОНОВА,
аналитик брокера
Международной недвижимости
Tranio

Всего иностранцы купили в прошлом году 41,3 тыс. турецких домов и квартир, что на 10% меньше, чем годом ранее. Об этом свидетельствуют данные Института статистики Турции. Сильнее всего прода-

жи жилья иностранцам сократились весной, когда страна закрыла границу, и приехать для выбора недвижимости и заключения договора стало невозможным. Летом полеты возобновились, и продажи вернулись.

Большинство сделок среди иностранцев в 2020 году – 17% – было совершено гражданами Ирана, они купили 7189 объектов недвижимости. За ними следуют иракцы, которые занимали первое место по покупкам в 2019-м. На третьем месте – россияне, на них приходится 7,5% всех покупок турецкой недвижимости иностранцами.

Казахстанцы заняли 9-е место, совершив 1171 покупку, или 2,8% всех сделок с иностранцами. Это в полтора раза больше, чем в прошлом году, и в два раза больше, чем в 2015-м. Большинство сделок пришлось на декабрь, причем в 2020 году их было на 63% больше, чем в декабре 2019-го.

Почему турецкая недвижимость привлекает казахстанцев

Казахстанская диаспора является одной из самых крупных в Турции: по состоянию на 2020 год в стране проживало больше 23 тыс. граждан Казахстана, причем за последний год это количество увеличилось на 12%. Большинство выходцев из Казахстана живет в Стамбуле, также у иммигрантов популярны Анталья, Анкара и Бурса.

Казахстанцы первыми из туристов прилетели в Турцию после карантина в июне 2020 года, когда для многих других стран границы еще были закрыты. Отчасти это могло повлиять на тот факт, что по сравнению с другими иностранными покупателями казахстанцы совершали сделки с турецкой недвижимостью более активно.

Многие иностранные покупатели приобретают квартиры



Фото: Depositphotos/slava296

в новых жилых комплексах и сдают их в аренду, получая пассивный круглогодичный доход. Например, за 50 тыс. евро можно купить двухкомнатные апартаменты площадью 50–70 кв. м в новостройке в Алании или трехкомнатную квартиру 90 кв. м в новом районе Стамбула Эсеньюрт. Двухкомнатную квартиру с одной спальней в Алании можно сдавать за 250–300 евро в месяц. Если учесть все расходы – налог на доход от аренды, ежегодный налог на недвижимость, обслуживание квартиры – доходность составит около 4%.

Если вложить в турецкую недвижимость от \$250 тыс., можно получить гражданство Турции. Купленные объекты можно продать через три года.

Количество покупок турецкой недвижимости иностранцами в 2020 году



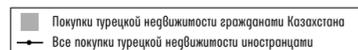
Источник: Институт статистики Турции

1350 евро за кв. м. На втором месте Мармарис – 1 тыс. евро за кв. м. На третьем – Фетхие, где просят 800 евро за кв. м. Четвертое и пятое места делят Стамбул и Алания – 650 евро за кв. м. Дешевле всего можно купить недвижимость в Анкаре – 350 евро за кв. м.

«За последний год мы видим серьезный рост интереса к турецкой недвижимости, – говорит Георгий Качмазов, управляющий партнер международного брокера недвижимости Tranio.ru. – Во многом это связано с эффектом низкой базы: несколько лет назад спрос упал, но сейчас восстанавливается».

Также фактором роста является развитие удаленной работы и низкие по сравнению с европейской недвижимостью цены. По данным статистики «Яндекс», за три квартала 2020 года количество поисковых запросов о ВФЖ в Турции увеличилось на треть по сравнению с аналогичным периодом 2019-го.

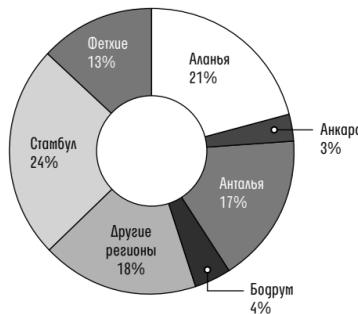
Количество покупок турецкой недвижимости казахстанцами и иностранцами в целом в 2020 году



В 2020 году казахстанцы купили в 1,5 раза больше турецкой недвижимости на фоне общего сокращения сделок в Турции

Источник: Институт статистики Турции

Предпочтения по турецким регионам среди русскоязычных покупателей в 2020 году



Источник: Tranio

Что происходит на рынке турецкой недвижимости

По данным компании Tranio, интерес русскоязычных покупателей к покупке недвижимости в ряде турецких регионов в 2020 году вырос более чем втрое по сравнению с 2019 годом. Падение показал только Мармарис – минус 67%. Лидером роста стал Фетхие с 217%, на втором месте Бодрум – 200%, на третьем Махмуллар – 150%, на четвертом – Стамбул (133%), популярные курортные направления Алания и Анталья выросли почти вдвое.

По ценам на недвижимость лидирует Бодрум – в среднем

Что важно знать о маркетинге в постковидном мире

Смена основных ритуалов в жизни человека повлекла за собой кардинальные изменения в бизнес-моделях большинства компаний. Специалисты по маркетингу столкнулись с необходимостью удерживать существующих клиентов в условиях невероятной турбулентности экономики и расширить воронку продаж в рамках тотальной смены каналов привлечения, так и потребностей целевой аудитории.

Трансформация задач маркетинга

Раньше главной задачей директора по маркетингу была оптимизация контактов между потребителем и продуктом. Маркетинговый отдел должен был привлекать, убеждать, вовлекать и удерживать потребителя более эффективно, чем вчера. Большинство задач были направлены на решение проблем «здесь и сейчас», а инновации – на использование передовых технологий маркетинга.

Новые алгоритмы работы требуют от директора по маркетингу более тесного взаимодействия с топ-менеджерами других направлений и поиска принципиально новых площадок для коммуникации с потенциальными клиентами. Но их потребности постоянно меняются, поэтому на смену операционным задачам приходит необходимость решать стратегические вопросы.

Главный из них звучит так: «Как оказаться на одной волне с покупателями и трансформировать



Дмитрий ХОХЛОВ,
руководитель практики Accenture
Interactive в России и Казахстане

свой бизнес, чтобы он был успешен не только сейчас, а долгие годы – с учетом новых трендов, которые будут и дальше влиять на все рынки?».

Согласно исследованию Fjord Trends 2021, проведенному Accenture Interactive, на потребительский опыт в целом и маркетинг в частности будут влиять семь трендов. Однако для Казахстана наиболее релевантны три из них.

Тренд №1. Коллективное вытеснение

Компании потеряли привычные точки взаимодействия с потребителем. Будучи вытесненными из обычной среды с понятными правилами и сценариями поведения, люди ищут новые способы социализации и собственной реализации. Это проявляется не только в том, как мы работаем, учимся и заботимся о своем здоровье, но и в том, как мы ходим за покупками и почему выбираем тот или иной продукт.

Потребители были вынуждены перейти в онлайн и обновились там надолго. Маркетинг 2021 года должен учитывать это и предлагать своим клиентам новый опыт взаимодействия: искать и тестировать альтернативные способы общения и

«прогрева» аудитории. Для этого компания должна следить за настроениями целевой группы клиентов, собирать и анализировать обратную связь от клиентов с помощью современных цифровых инструментов, не бояться экспериментировать, тестировать новые гипотезы и быть готовой постоянно обновлять свои сервисы.

Тренд №2. Скорость и гибкая инфраструктура

Дом, работа, детский садик и место для отдыха слились в единое пространство, куда теперь должны попадать и бренды. Жизнь диктует новую скорость, с которой они обязаны оказываться в доме клиента. Раньше потребитель был готов ждать доставку товара два или три дня и воспринимал доставку в день заказа как приятный бонус, но сейчас ожидания клиента кардинально изменились.

Чтобы встроиться в новый ритм жизни, ритейлеры и компании-производители должны перестроить свои бизнес-процессы, переосмыслить цепочку поставок и перепрофилировать свои активы. Например, трансформировать супермаркет в магазин-склад, запустить в ресторане кухню, которая работает только на доставку, вычислить ключевые позиции и заполнить ими мини-склады в самых важных для бизнеса районах. Все для того, чтобы стать ближе к потребителю. Иметь возможность исполнить желание клиента не только день в день, но и в течение 15–30 минут.

Теперь немедленное удовлетворение импульса покупателя – не мода, а базовая функция. Маркетинг должен поддерживать

скорость коммуникации с потребителем и ощущение постоянной близости товара к клиенту. И даже если доставка на дом в будущем отойдет на второй план, желание гулять по гипермаркетам и ждать очереди у кассы точно осталось в прошлом. Привычка покупателя к скорости обслуживания не исчезнет, но может трансформироваться в формат click and collect, когда заказать, оплатить и забрать любой товар пользователь может быстро и просто.

Тренд №3. Эмпатия и приятные эмоции

Определенной прослойке покупателей всегда было важно, какую философию несут в себе бренды и как выражают свои ценности в общении с сотрудниками, партнерами и обществом. Эпидемия коронавируса обратила внимание большой аудитории на важные социальные, экологические, медицинские и этические темы. Сегодняшним покупателям особенно важно то, какие ценности транслирует компания, сервисом которой они хотят воспользоваться.

Поэтому маркетинг 2021 года должен внимательно разрабатывать нарратив, транслируемый их брендом. Основным способом взаимодействия с внешним миром для покупателя остается экран электронного устройства. Потребители все больше устают от шаблонности коммуникаций в новом цифровом мире. Здесь кроется большой потенциал для специалистов по маркетингу.

Компании должны не только идти в ногу со временем, но и опережать его и предугадывать потребности потенциальных клиентов в персонализированном взаимодействии. Для этого

стоит пересмотреть дизайн и стиль общения, «перепрошить» подходы к взаимодействию с целевой аудиторией так, чтобы добавить больше теплых эмоций в процесс покупки и взаимодействия с брендом. Чем больше приятного удивления получит клиент в процессе общения с компанией, тем больше шансов, что он станет амбассадором бренда: начнет рассказывать о своем потребительском опыте другим, формируя их интерес к продукту.

Что же на практике?

Чтобы соответствовать трендам, маркетинг, как и основные бизнес-процессы компании, должен основываться на данных. Раньше рынок позволял работать над новым продуктом несколько лет и только затем выходить с ним на рынок. Ситуация поменялась: лидирующие позиции занимают компании, чья инфраструктура дает возможность делать максимально быстрые прототипы. Аудитория, в свою очередь, готова тестировать MVP (минимально жизнеспособный продукт), но ждет, что в случае попадания в «яблочко» бренд сможет учесть пожелания пользователей и доработать сервис в сжатые сроки.

В прошлом году для нашего клиента – крупной международной FMCG-компании – мы выдвинули больше 100 гипотез, призванных увеличить ее продажи в e-commerce канале. Благодаря быстрым тестам мы отобрали 80 наиболее приоритетных и реализуемых в сжатые сроки и запустили тестирование и пилотирование на потребителях. Подчеркну, что это не были фокус-группы: тесты проводились на крупнейших e-commerce

площадках. При этом мы взаимодействовали с реальными покупателями.

Такой подход дает большую степень уверенности, что сам продукт, его потребитель и маркетинговый подход выбраны правильно. То есть специалисты по маркетингу получают возможность выбрать максимально успешные в будущем гипотезы, чтобы развернуть их на других площадках бренда и перенести на новые группы потребителей.

За счет того, что все больше продаж уходит в онлайн, у брендов появилось достаточно инструментов, чтобы измерять эффект практически любых своих действий. Мы в режиме реального времени видели, насколько та или иная маркетинговая инициатива влияет на продажи. Это давало нам возможность быстро прекратить этот опыт и начать тестирование следующего проекта.

В результате из 80 идей, способных поднять продажи, 50 показали свою эффективность, а 20 были сверхэффективными. В 30 оставшихся гипотез мы сейчас стараемся внести изменения, чтобы повысить их «выхлоп», но и они оказались положительным опытом для компании с точки зрения затрат и конечного результата.

Постковидный мир диктует свои правила работы на рынке. Все свои действия надо базировать на данных. Новые каналы продвижения, продукт или бизнес-модель – при запуске мы должны отталкиваться от максимального количества данных, собранных до начала эксперимента и в его процессе. Именно такой подход позволяет маркетологам приносить бизнесу конкурентное преимущество.

Почему санатории Казахстана работают на пределе рентабельности и как им повысить свои доходы.

Наталья КАЧАЛОВА

Банкеты были одной из статей доходов казахстанских санаториев до пандемии. Отечественные курорты предлагали низкие цены для тех, кто хочет провести «не-профильные мероприятия».

Но пандемия заставила санатории закрыться. После ослабления карантинных мер остались ограничения на проведение банкетов. Зато коронакризис открыл для курортов другие перспективы. Их постояльцы помолодели, они готовы вкладывать деньги в свое здоровье. Теперь отрасли нужно подстроиться под платежеспособных и более требовательных клиентов.

Панты, грязь и чистый воздух

На начало 2021 года в Казахстане было 173 санатория. Их пересчитала Национальная курортная ассоциация (НКА) совместно с нацкомпанией «Kazakh Tourism».

Почти все казахстанские курорты многопрофильные. Однако за отдельными регионами Казахстана, по мнению экспертов НКА, закрепились определенная специализация.

В курортную зону Сарыагаш близ поселка Коктерек Туркестанской области, где сосредоточена четверть всех санаториев Казахстана, приезжают лечиться минеральными водами, которые помогают при болезнях ЖКТ, снимают воспаления и восстанавливают иммунитет.

Если нужно повысить иммунитет, восстановить силы, улучшить эндокринную систему, то нужно ехать прямоком в Восточный Казахстан. Там разводят маралов, срезают их молодые рога (панты), производят из них различные препараты и используют в пантолекарницах.

Санатории на берегу реки Урал – для тех, кто хочет укрепить суставы, нервную систему, справиться с кожными, мужскими и женскими недугами. Минеральные источники и лечебные грязи Западного Казахстана помогают в лечении этих болезней как нельзя лучше.

Чистый воздух основных боров, кумыс, панто- и грязелечение предлагают санатории Акмолинской области и СКО. А, значит, там можно улучшить функции сердечно-сосудистой и нервной системы, суставов, органов пищеварения и дыхания.

Портрет курортника

Две трети санаториев находятся в частной собственности, еще почти треть принадлежат государству, а четыре казахстанских санатория имеют иностранных собственников.

Одновременно казахстанские санатории, по данным Бюро национальной статистики, могут принять почти 19 тыс. посетителей.

Постояльцы проводят в санаториях в среднем 12 дней. Однако в частных санаториях продолжительность пребывания на треть меньше – всего 8 дней, а в санаториях Министерства здравоохранения в 2,5 раза больше – 30 дней.

40% постояльцев санаториев – мужчины, 60% – женщины. В государственных санаториях женщин чуть меньше – 57%. По данным опрошенных «Курсивом» организаций, возраст каждого второго посетителя – от 40 до 60 лет, еще почти треть – старше 60 лет и лишь каждый пятый – младше 40.

Наибольшее количество врачей и среднего медперсонала приходится на государственные



Фото: санаторий Манкент

Здоровья на доходы не хватает

ЗДРАВНИЦЫ КАЗАХСТАНА



Источник: Национальная курортная ассоциация РК

Инфографика: Гапаль Сейткужанов для «Курсива»

санатории – по 4,3 и 17 человек на 100 койко-мест, соответственно. В частных клиниках на 100 пациентов приходится 3 врача и всего 7,6 человек медперсонала.

Редкий иностранный гость добирается до казахстанского санатория. В 2019 году, по данным Бюро национальной статистики, их было всего 1,2 тыс. человек (0,4% от общего числа клиентов). Почти половина из них посетила частные санатории в Акмолинской области, еще четверть – в Алматы, каждый пятый побывал в санаториях Павлодарской области или ВКО.

Равнение на Европу

Как признались «Курсиву» представители отечественных санаториев, состоятельные казахстанцы предпочитают европейские курорты. Они манкируют отечественными санаториями, которые не соответствуют международным стандартам.

Так, многие санатории Казахстана были построены еще в советское время и фактически остались в той эпохе по техническому оснащению и уровню сервиса. Кроме того, любой владелец особняка с удачной локацией при наличии двух-трех физиотерапевтических аппаратов или SPA-услуг может позиционировать свой «постоялый двор» как санаторий.

Даже в лучших санаториях страны есть проблемы с инфраструктурой, выяснила во время своего исследования НКА – отсутствуют подъездные пути, не предусмотрены трансферы, данные о санаториях не внесены в навигационные приложения. Не во всех санаториях развит досуг – мало предложений по экскурсиям и активному отдыху, есть острая нехватка квалифицированных кадров.

Чтобы изменить ситуацию, отдельные представители отрасли решили ориентироваться на западные стандарты (в Казахстане ориентируются не на что: нет отечественных регламентов и регулирования).

Официальной системой качества для европейских медицинских SPA и оздоровительных центров с 2006 года является EuroSpa. Международные курортологи выделили более 1200 критериев качества, которые позволяют отдыхающим чувствовать себя комфортно и безопасно – упор делается на гигиену, качество уборки, правильное хранение продуктов, комфортные условия для сотрудников и отдыхающих. К примеру, даже доступные по цене номера категории «эконом» по стандарту должны быть расположены не в дальнем углу санатория, а близко к местам лечения, точкам



питания, оснащены сануздами, душем, холодильником, кондиционером.

По системе EuroSpa сертифицированы чешские здравницы в Карловых Варах, Яхимове, немецкие в Бад-Шмидеберге, венгерские на озере Балатон, российский в Белокурихе, другие курорты в Европе, странах СНГ и даже в Китае.

Казахстанские курорты первые сертификаты получили в 2019-м. Их обладателями стали санатории с почти столетней историей «Манкент» близ Шымкента и медицинский центр Управления делами президента на берегу озера Бурабай «Ок-Жетпес». Центр был подарком, который сделала Москва целинному краю с полвека назад. В начале 2020 года заявку на сертификацию по международным стандартам качества подали еще два отечественных санатория, но пандемия помешала им реализовать планы.

Многие курорты не решаются получить сертификат: их останавливает высокий ценник – более 5 млн тенге. Однако международный сертификат позволяет санаториям выйти на новые рынки.

«Сертификат EuroSpa носит рекомендательный характер, но его наличие дает обладателям возможность войти в каталог лучших санаториев мира, приобрести известность за пределами Казахстана и попасть в программы по лечебному туризму известных международных туроператоров. Я посетила более 50 казахстанских санаториев. Могу сказать, что 20% из них по качеству услуг могут претендовать на сертификат EuroSpa», – говорит сертифицированный специалист EuroSpa Expert Жазира Исмагамбетова.

Цена здоровья

Цены во многих отечественных санаториях весьма умеренные. К примеру, остаются

на курортах Сарыагаша можно за 6–7 тыс. тенге с человека в сутки. В эту цену, по данным сайтов санаториев, входит проживание и пакет медицинских услуг – минеральные ванны, грязи, ингаляции, массажи и другие процедуры.

Низкими ценами санатории пытаются привлечь как можно больше клиентов. Но эксперты НКА отмечают, что подобные места размещения предлагают ограниченное количество медицинских услуг, плохое питание и слабый уровень сервиса.

Но даже на «золотом курорте» Казахстана – «Мерке Радон» (по бальнеологическим характеристикам минеральная радоновая вода в санатории превосходит знаменитые курорты Пятигорска, Белокуриху, Цалтубо) проживание с питанием и 16 видами процедур обойдется посетителям в 9 тыс. тенге в сутки (с учетом зимних скидок).

Эксперты отрасли, проводившие инвентаризацию отечественных курортов, отмечают, что большинство государственных санаториев работают на пределе рентабельности или даже в убыток.

Отчасти это происходит потому, что в Минздраве РК нет службы, которая координирует работу санаторно-курортных организаций, и ФСМС по программе обязательного медстрахования устанавливает для санаториев тарифы ниже себестоимости услуг. «По некоторым нозологиям – неврология, ортопедия, постковидная реабилитация – расчеты тарифов в два-три раза меньше актуальных расходов», – приводит пример вице-президент НКА Марат Шалов.

Но даже при таких тарифах получить путевку в санаторий от государства непросто. У перегруженного работой персонала поликлиник нет времени проводить отбор нуждающихся в реабилитации среди тысяч желающих, консультанта по реабилитации в поликлиниках тоже нет. В результате государственные санатории, по данным НКА, не загружены даже наполовину. «Существует бюрократическая пропасть между пациентами и санаториями. Необходимо разрешить самим санаториям принимать к себе на реабилитацию пациентов на основании выписки из истории болезни», – считает Шалов.

Чтобы выйти на уровень рентабельности, некоторые государственные санатории предлагают дополнительные услуги – проведение МКС-мероприятий (конференций, семинаров, тренингов, презентаций, совещаний и деловых встреч), банкетов и т. д. А для клиентов, приезжающих на курорт за свой счет, тарифы устанавливаются исходя из низкого уровня платежеспособности целевой аудитории – людей старшего возраста, которые не могут себе позволить отдых за рубежом. При этом о лучших курортах страны потенциальные клиенты нередко узнают через сарафанное радио.

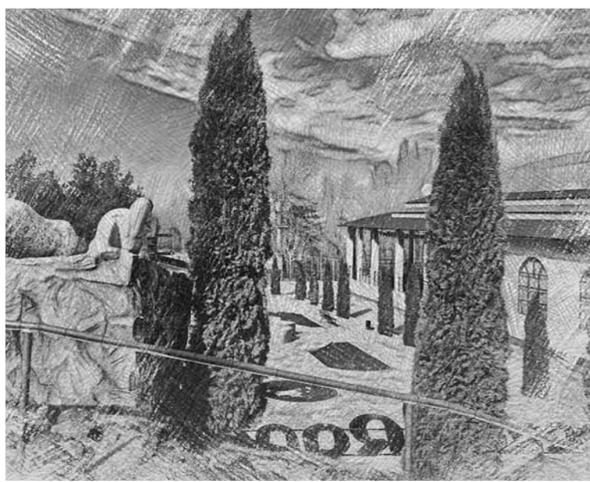
Улучшить ситуацию с загрузкой можно, если санатории и туроператоры вместе будут разрабатывать и продавать турпродукты, считают в курортной ассоциации.

Ковидный вызов

Коронакризис может стать для казахстанских курортов драйвером роста. Во-первых, люди стали больше внимания уделять своему здоровью. Во-вторых, при закрытых границах местные санатории получили шанс показать себя.

Как и большинство отраслей бизнеса, работающих в сфере услуг, санатории во время весеннего локдауна были закрыты. Но как только ограничения сняли, спрос на их услуги возрос. Причем состав отдыхающих «помолодел», отмечают участники рынка. Пожилые люди, которые обычно пользуются услугами санаториев, остались дома. Вместо них приехали более молодые постояльцы, желающие сменить обстановку и поправить здоровье. «Большой рост отдыхающих у нас был в осенний и зимний период 2020-го. Даже сейчас, во время сезонного спада, средняя загрузка остается на хорошем уровне», – делится заместителем директора санатория «Манкент» Луиза Курганова.

Еще одним потенциальным драйвером развития могут стать программы профилактики и постковидной реабилитации. Эти программы готов предложить каждый третий отечественный санаторий – 60 из 173.



Как продажи мужского белья и высота каблука связаны с экономическим ростом

Если верить знаменитому индексу длины юбки, то весной 2021 года мировая экономика будет на подъеме. Посмотрите на новые коллекции Chanel, Prada или Miu Miu. Индекс прежде не подводил: вспомните, как развивалась экономика в 60-х, когда мини только вошли в моду. «Курсив» сделал подборку самых «модных» экономических индексов.

Гульнар ТАНКАЕВА



Индекс губной помады

20 лет назад, в 2001 году, глава одной из ведущих косметических корпораций Estée Lauder **Леонард Лаудер** сообщил о замеченной им любопытной закономерности: продажи декоративной косметики и в первую очередь губной помады в кризис только растут, в то время как продажи одежды, обуви и украшений, наоборот, падают.

По мнению наследника империи **Эсте Лаудер**, это вполне логично: чем хуже общая ситуация, тем лучше хочет выглядеть женщина. И поскольку купить новое платье или туфли в кризисные времена ей не позволят кошельки, муж и собственное чувство ответственности, она отыгрывается на губной помаде – пустячок, а приятно.

Так появился «индекс губной помады», а потом и данные, подтверждающие существование этой закономерности. Осенью 2001 года, после терактов 11 сентября, продажи помады в США выросли на 11%, а в кризисном 2008-м индустрия красоты не просто стойко выдержала удар, но и показала рост продаж в целом по миру на 2,9%.

Другое дело, что в условиях пандемии этот индекс не работает, что признали даже в компании Estée Lauder. Мы гораздо реже выходим из дома, выходя – надеваем маски, и необходимость в нанесении губной помады автоматически отпадает. И что бы там ни придумывали косметические компании, уверяя, что для зоо-конференций совершенно необходим именно этот оттенок – «роскошный nude» или «насыщенный бургунди», статистика неумолима: продажи декоративной косметики снижаются, растет другой рынок – уходовой косметики.



Индикатор ширины галстука

Согласно этому индексу – всё, всё пропало. Потому что в моду, если верить fashion-критикам, входят узкие темные галстуки, что означает серьезные проблемы в экономике. То есть идея «индикатора ширины галстука» состоит в том, что его размер сужается, когда легкой промышленности приходится экономить: так, галстуки значительно сужались во время войн XX века.

Но есть и другой индекс, связанный с этим предметом мужского гардероба: считается, что продажи галстуков заметно растут перед кризисными временами. В качестве примера обычно приводится Великобритания 2007 года, когда в связи со слухами о возможных сокращениях даже те, кто никогда не носил галстуки, отправились их покупать. Чтобы потом всем своим видом демонстрировать начальству, как они серьезно относятся к работе.

И, как вы понимаете, во время пандемии это опять не работает. Надеть галстук, показывая свое рвение, для онлайн-разговора с начальником, когда он сам сидит на кухне в старом худи? Или мучиться, выбирая галстук для собеседования при приеме на работу по скайпу? Наверное, именно этим – здравым смыслом – руководствовались «короли» официальной мужской моды, все эти Canali, Corneliani, Brioni и Stefano Ricci при пошиве коллекций 2021 года. Посмотрите рекламные снимки этих коллекций и попробуйте найти там образы с галстуками – их очень мало.

Индекс высоты каблуков

Можно было бы отмахнуться от этого индекса, как не стоящего внимания, если бы им не занималась такая серьезная компания, как IBM (International Business Machines).

Один из крупнейших в мире производителей и поставщиков аппаратного и программного обеспечения проанализировал данные соцсетей и пришел к выводу: чем ниже каблук, тем лучше экономическая ситуация. Алгоритм примерно тот же, что и с губной помадой: в кризис женщины пытаются уйти от проблем, обращаясь к проверенному средству – моде.

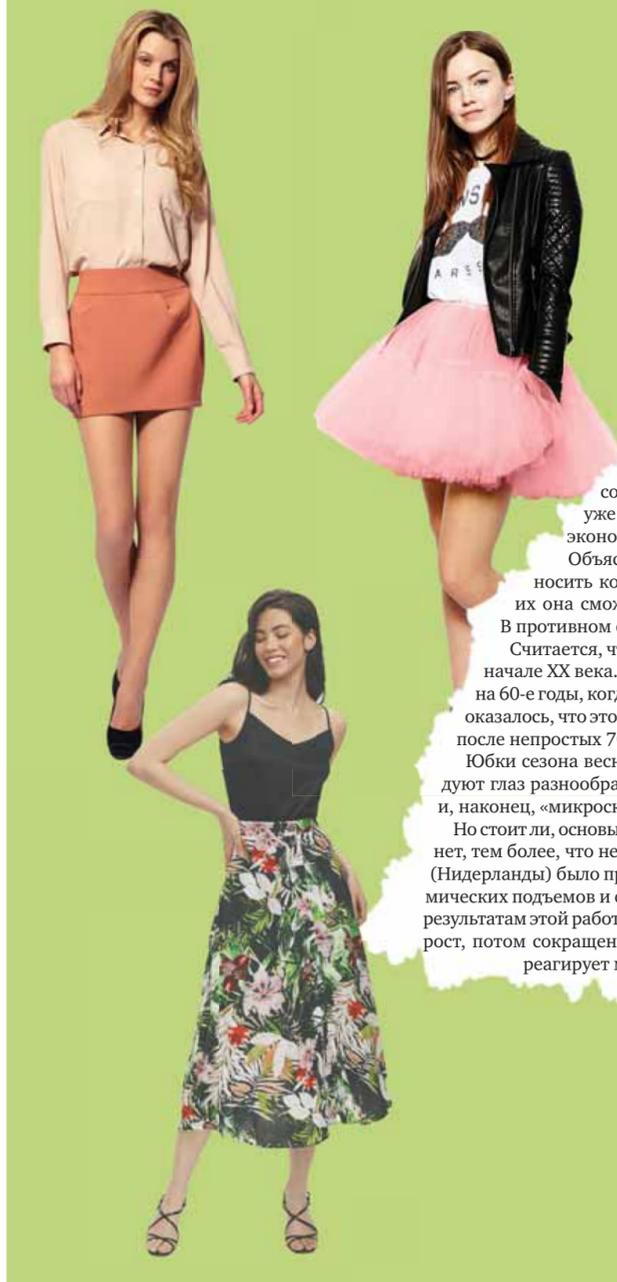
Так, в пик экономического кризиса в 2009 году средняя высота женского каблука приблизилась к рекордным 17 сантиметрам (даже представить сложно), а к 2011 году, когда пик проблем был позади, женщины вспомнили, что на 5-сантиметровых каблуках ходить гораздо удобнее. Это один из немногих индексов, который может быть применен в нынешней ситуации: представители даже самых дорогих брендов признаются, что карантин показал настоящую цену показной роскоши, а многим даже понравился вынужденный аскетизм.

Но, судя по показам весенне-летних коллекций 2021-го, fashion-индустрия еще не определилась и колеблется от совершенно плоской подошвы у Toga Burch и Max Mara до неизбежных каблуков у Versace. Впрочем, и здесь делается уступка удобству: знаменитая марка предлагает не только каблуки, но и высокую платформу – кстати, это бесспорный тренд будущего сезона.



Фото: Depositphotos/ssuaphoto

Индекс длины юбки



Самый «старинный» индикатор в этом списке: его придумал еще в 1926 году экономист **Джордж Тейлор**. То есть до настоящих мини еще почти 40 лет, но профессор Уортонской школы университета Пенсильвании уже предвидит: чем короче будут юбки, тем лучше дела в экономике.

Объяснение очень простое, даже элементарное: для того чтобы носить короткую юбку, женщине нужны хорошие дорогие чулки, а их она сможет купить только при стабильном состоянии экономики. В противном случае будет прятать ноги под юбкой-макси.

Считается, что самые длинные юбки носили во время Великой депрессии в начале XX века. И, как уже говорилось выше, начало моды на мини пришлось на 60-е годы, когда экономика демонстрировала завидное здоровье. Через 20 лет оказалось, что это не предел: к середине 80-х, когда цены на акции восстановились после непростых 70-х, в моду вошли ультра-мини.

Юбки сезона весна-лето 2021, предложенные известными модными домами, радуют глаз разнообразием: полупрозрачные и кожаные, джинсовые и романтичные, и, наконец, «микроскопические» юбки – как самый обсуждаемый тренд. Их много. Но стоит ли, основываясь на этом, говорить о подъеме экономики? Наверное, все-таки нет, тем более, что несколько лет назад в Университете имени Эразма Роттердамского (Нидерланды) было проведено специальное исследование, где сравнили кривую экономических подъемов и спадов с «юбочной» модой за 90 лет – с 1921 по 2009 год. Согласно результатам этой работы, связь есть, но все происходит наоборот: сначала экономический рост, потом сокращение длины юбки. Есть даже точный промежуток, после которого реагирует мода, – три года.

Индекс продаж мужского нижнего белья

Как ни странно – один из самых точных индикаторов. Идею приписывают бывшему председателю Федеральной резервной системы США **Алану Гринспену**: согласно его предположению, мужчины считают белье предметом первой необходимости, а значит, его продажи всегда должны быть стабильными. За исключением совсем уж серьезных экономических кризисов, когда они донашивают старое.

Индекс начали использовать в семидесятих годах прошлого века, и с тех пор эта связь только подтверждается. Единственный нюанс: продажи мужского нижнего белья падают не сразу, а с небольшой отсрочкой по времени. Зато если они возвращаются и тем более растут, это точно означает скорое восстановление экономики. Так, по данным международной компании NPD Group (раньше называлась National Purchase Diary – «Национальный дневник покупок»), в 2012 году спрос в этом сегменте мужских товаров увеличился на 13%. Для сравнения: продажи одежды в то же самое время выросли только на 1%.

И еще один аргумент за существование этого забавного на первый взгляд индикатора: продажи мужского нижнего белья на самом деле один из самых стабильных показателей, если он и колеблется, то только на какую-то долю процента. Поэтому, если речь идет даже о 3%-ном снижении спроса на эту категорию – это четкий сигнал о проблемах на рынке розничных товаров и в экономике в целом.



Фото: Depositphotos/YouraPechkin