

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ЛЮБОВЬ-МОРКОВЬ

стр. 2

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
РЕАНИМАЦИЯ ДЕРИВАТИВОВ

стр. 7

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
СКОРОСТЬ ЖИЗНИ

стр. 9

LIFESTYLE:
МНОГО АКТРИС И ДВА КРОКОДИЛА

стр. 12

kursiv.kz | kursiv.kz | kursivkz | kursivkz | kursivkz

Эффект звезды

Блогерам и вайнерам могут запретить рекламировать финансовые организации

Генпрокуратура РК предлагает запретить гражданам рекламировать финансовые организации вообще и для этого внести изменения в КоАП РК. Сейчас закон предусматривает ответственность только для тех, кто рекламирует деятельность финансовых пирамид.

Татьяна НИКОЛАЕВА,
Татьяна ТРУБАЧЕВА

Письмо с предложением рассмотреть такую инициативу Генпрокуратура разослала в Нацбанк, Агентство по развитию и регулированию финансового рынка, Ассоциацию финансистов Казахстана, Минюст и МВД. Буквально вчера АРРФР и АФК в свою очередь выслали письма банкам и другим участникам финансового рынка с просьбой дать обратную связь.

Под ту формулировку запрета на рекламу гражданами финансовых организаций, которая сейчас звучит в предложении Генпрокуратуры, подпадают и банки, и страховые компании, и брокеры. Другими словами, все финансовые организации, которые являются таковыми по Закону РК «О государственном регулировании, контроле и надзоре финансового рынка и финансовых организаций».

Выжженное рекламное поле

Логика Генпрокуратуры проста. «В целях привлечения большого количества участников организаторы финансовых пирамид рекламируют свою деятельность с помощью медийных лиц (блогеров, вайнеров и артистов)», – комментируют в пресс-службе ведомства. Сейчас по закону привлечь к административной ответственности за подобную рекламу возможно только при признании организации финансовой пирамидой. Но расследование таких дел и вступление по ним приговора в законную силу занимает длительное время, а срок привлечения к административной ответственности – всего два месяца. Поэтому «в рамках работы по противодействию мошенничествам и финансовым пирамидам изучается вопрос о целесообразности запрета на рекламирование физическими лицами деятельности финансовых организаций».

Если запретить инфлюенсерам рекламу финансовых организаций в целом, то привлекать блогеров и артистов к ответственности можно будет с момента обнаружения правонарушения, не дожидаясь вступления в силу приговора в отношении создателей финансовых пирамид, считают в Генпрокуратуре.

> стр. 7



Фото: архив «Курсива»

Каспийская лотерея

Почему после открытия Кашагана на других казахстанских участках шельфа так и не начали добывать нефть

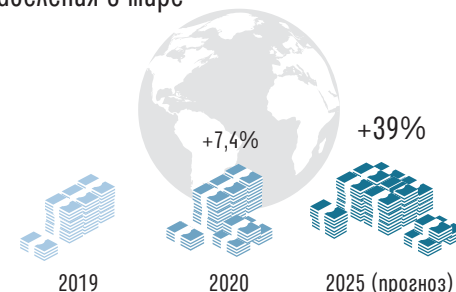
Только на Кашагане началась добыча нефти, несмотря на то что геологоразведка в казахстанском секторе Каспийского моря идет уже почти 30 лет. Почему инвесторы покидали шельфовые проекты, даже если находили нефть – в материале «Курсива».

Куралай АБЫЛГАЗИНА,
Татьяна ТРУБАЧЕВА

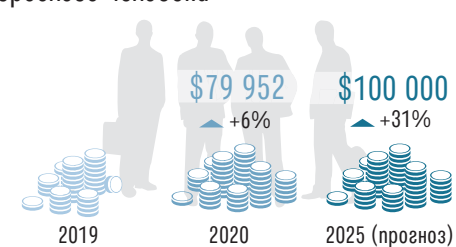
Активная геологоразведка шельфовых месторождений на Каспии началась в 1993 году, когда создали международный консорциум «Казахстанкаспийшельф». В консорциум Казахстан привлек нефтегазовых гигантов – Shell, Total, BP, British Gas и Agip (Eni).

> стр. 10

Совокупное богатство населения в мире



Состояние одного взрослого человека



Источник: Credit Suisse Global Wealth Report 2021

Положительный COVID-тест

Как экономические потрясения повлияли на благосостояние населения. Вывод парадоксальный: в 2020 году, несмотря на экономический спад, люди в мире в среднем разбогатели.

Опубликован Credit Suisse Global Wealth Report 2021. Аналитики одного из крупнейших швейцарских финансовых конгломератов оценили, как пандемия COVID-19 повлияла на благосостояние населения. Вывод парадоксальный: в 2020 году, несмотря на экономический спад, люди в мире в среднем разбогатели.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Общее богатство населения в мире по итогам 2020 года составило \$418,3 трлн, прибавив за кризисный год сразу 7,4%. Уровень материального благосостояния одного взрослого человека в среднем вырос на 6% – до \$79 952, и это новый рекорд. Аналитики Credit Suisse делают оговорку: если учитывать изменение обменного курса американского доллара за год, то реальный рост для совокупного богатства составит 4,1%, а для благосостояния одного взрослого человека – 2,7%.

> стр. 11



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Ипотека новейшего времени

Как в Казахстане купить квартиру онлайн за несколько часов по двум документам.

Александр ВОРОТИЛОВ

Freedom Finance Bank объявил о запуске цифровой ипотеки, которую можно оформить за минуты по номеру телефона и ИИН и через несколько часов получить ключи от новой квартиры. Звучит невероятно, но, разложив процесс на составляющие, банкиры смогли оцифровать каждую из них. Новый продукт банка облегчит жизнь покупателям и продавцам, избавит процесс оформления

недвижимости от ненужных посредников и в целом стимулирует развитие ипотечного рынка Казахстана, считает глава Freedom Holding Corp. Тимур Турлов.

– Тимур Русланович, расскажите, как вы пришли к идее цифры в процессе покупки жилой недвижимости?

– Без преувеличения, мы сделали лучший в мире цифровой процесс выдачи ипотеки...

– В мире?.. Смелое заявление!

– Да. Для начала мы провели анализ уровня диджитализации ипотечных продуктов в развитых

странах. Существующий предел цифровизации мы нашли в Великобритании – это 55%, России – 50%, Нидерландах и Эстонии – по 44%. То есть половину процессов можно сделать со своего смартфона, а оставшуюся половину придется завершить личным присутствием в банке или в каком-то государственном органе.

Мы же разработали процесс, благодаря которому в Казахстане появилась возможность получить ипотеку на 90% онлайн: ногами нужно будет пойти только до нотариуса, как того требует законодательство Казахстана.

> стр. 8

ЧИТАЙТЕ

КУРСИВ

НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2021 года

Подписка через каталоги:

- ◆ АО «Казпочта»
- ◆ ТОО «Эврика-Пресс»
- ◆ ТОО «Евразия Пресс»



Болезнь роста

Коронавирус остается угрозой для роста экономики Казахстана

ВВП Казахстана может вырасти на 3,2% в 2021 году, а в 2023-м – на 4,8%. Вклад в восстановление сначала внесут нефтяные секторы экономики, затем инициативу перехватит нефтяная отрасль. Угрозой для роста останется пандемия и медленная вакцинация. Об этом говорится в страновом обзоре Всемирного банка по Казахстану.

Юрий МАСАНОВ

«Переломный момент кризиса COVID-19» – так называется доклад об экономике Казахстана, который Всемирный банк (ВБ) представил 28 июня.

Упал – поднялся

«После сильнейшего за последние двадцать лет спада рост реального ВВП Казахстана восстановился в III квартале 2020 года и продолжился в I квартале 2021 года, – напомнил ВБ, – хотя реальный ВВП в I квартале был ниже на 1,5%, чем в I квартале прошлого года». Это коррелирует

с данными казахстанского Миннацэкономики, которое заявило о снижении на 1,6% в первые три месяца 2021-го.

Уже по итогам пяти месяцев этого года в МНЭ сообщили о росте ВВП на 1,6%. В ведомстве восстановление экономики связывают с ростом в недобывающих секторах экономики. Без учета горнодобывающей промышленности реальный сектор вырос на 7,4%. А стабилизация внутреннего спроса обеспечила рост в сфере услуг на 0,8%.

В ВБ позитивные перспективы экономики Казахстана также связывают с восстановлением работы сферы услуг. «Спад в отраслях розничной торговли и грузовых перевозок постепенно уменьшился», – говорится в докладе.

Стабильный рост показывает и строительная отрасль, в том числе благодаря использованию пенсионных накоплений на покупку жилья и государственным программам, которые стимулируют инвестиции в этот сектор.

Ситуация на внешних рынках также влияет на Казахстан. Ослабление квоты ОПЕК+ для РК и восстановление спроса на нефть

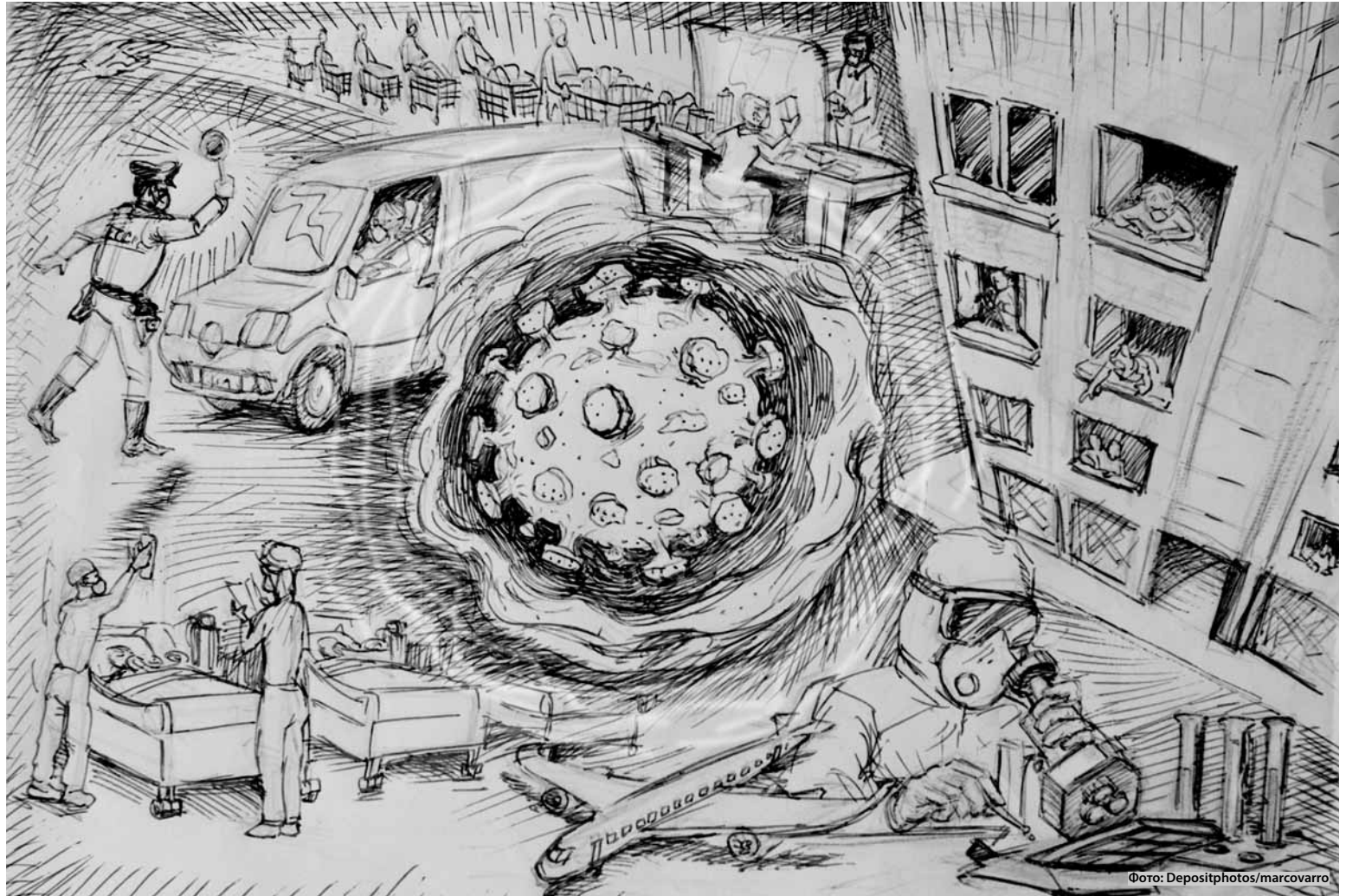
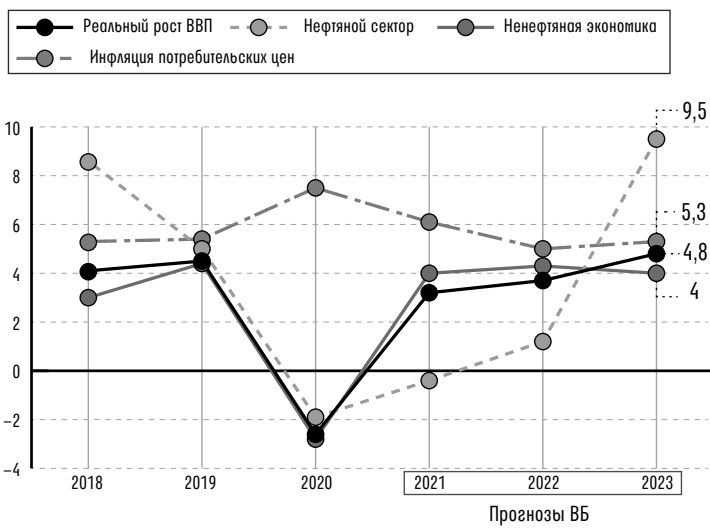


Фото: Depositphotos/marcovarro

Основные макроэкономические показатели, %



Источник: Всемирный банк

Источник: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

в мире помогли республике нарастить добычу этого сырья на 6% в сравнении с III кварталом 2020 года. Тогда объем добычи, по выражению экспертов ВБ, был рекордно низким.

В кризисном 2020 году на фоне падения цен на углеводороды нефтяной сектор показал снижение на 1,9%, но нефтяные пострадали еще сильнее – на 2,8%.

Однако именно нефтяные отрасли в 2021 «потянутся вверх» на 4%, а нефтяная все еще будет в отрицательной зоне – падение на 0,4%. В 2022-м, по прогнозам, нефтянка выйдет в плюс с ростом 1,2%. Тем не менее нефтяные все еще будут впереди с ростом 4,3%.

Но уже в 2023 году ситуация может кардинально измениться. Всемирный банк ожидает, что тогда нефтяной сектор покажет прирост в 9,5%, а темпы роста в остальных секторах замедлятся до 4%.

Пандемия еще с нами

«Согласно нашему прогнозу в 2021 году рост экономики будет небольшим, примерно 3,2%, то есть ниже допандемийных темпов роста 2017–2019 годов», – отмечается в докладе по Казахстану.

Темпы роста ускорятся к концу года, этому помогут внутренний спрос населения и снижение инфляции. Однако для восста-

новления экономики есть и значительные риски.

Главным образом они связаны с ухудшением эпидемиологической ситуации. Во Всемирном банке считают, что последняя волна заражений в Казахстане вместе с медленной вакцинацией населения может привести к введению продолжительных ограничений на передвижение.

«Новые локдауны могут отрицательно отразиться на предпринимательской деятельности, занятости и источниках средств существования малоквалифицированных работников сферы услуг», – говорится в обзоре.

К началу июня из 10 млн казахстанцев, которые должны

быть привиты к сентябрю, по крайней мере хотя бы одну дозу вакцины получили около 21%. Чтобы достичь сентябрьской цели, говорят в ВБ, властям Казахстана нужно открыть еще больше пунктов вакцинации и развернуть «более эффективную информационную кампанию». Последняя необходима, чтобы преодолеть нежелание казахстанцев вакцинироваться.

В правительстве Казахстана уже заявили о необходимости перейти от добровольной вакцинации к обязательной в сфере услуг, образования и коллективах, где работают больше 20 человек.

Поздний всход моркови в Узбекистане заставил министра Султанова полететь в соседнюю страну

Министр торговли РК Бахыт Султанов 28 июня вернулся из недельного турне по республикам Центральной Азии. Он подписал контрактов на \$3 млн на поставку в Казахстан разной продукции, в том числе плодово-овощной из Узбекистана на \$500 тыс.

Павел НОСАЧЕВ

Отправиться в рабочую поездку Султанова вынудили взлетевшие цены на морковь, картофель и свеклу. В некоторых регионах РК стоимость моркови выросла на 45% и доходила до 850 тенге, картошку продавали до 500 тенге за килограмм, а это на 40% больше прошлогодних показателей.

Но даже за эти деньги купить овощи можно было не везде. С морковкой и картошкой в стране оказалась напряженка. В соцсетях даже стала популярна шутка: «В столице Казахстана ограбили инкассаторскую

машину, перевозившую картофель».

Султанов объяснял это дефицитом продукции. По его словам, запасы отечественной моркови с начала года снизились в 5,3 раза – с 211 тыс. т до 40 тыс. т, картофеля в 3 раза – с 903 тыс. т до 330 тыс. т. Дефицит в свою очередь связан с высокой долей импорта в картофельно-морковном обеспечении страны. Морковь Казахстан в основном снабжает Узбекистан – его доля в импорте моркови в РК составляет 99,6%. По наблюдениям Султанова, дефицит корнеплодов – 5–6% от потребности – в Казахстане возникает ежегодно с апреля по июль.

В этом году Казахстан остался без узбекистанской моркови. Ее первый урожай созрел почти на месяц позже из-за погодных условий, и сбор ранней моркови начался только в конце июня.

Погодные условия привели к дефициту и удорожанию моркови не только в РК, но и в России и в самом Узбекистане. На платформе плодово-овощного бизнеса EastFruit о россиянах писали,

что «они буквально шокированы текущими розничными ценами на свеклу и в меньшей степени на морковь. Так, цены на свеклу на полках розничных магазинов могут доходить до 110 руб/кг (\$1,53), а на открытых рынках и в торговых точках у домов и до 180 руб/кг (\$2,50). Розничные цены на морковь немного ниже, но также шокируют потребителей». Российские пользователи соцсетей даже предлагали собрать совет безопасности для обсуждения цен на свеклу.

По данным EastFruit, в начале июня оптовые цены в РУз на морковь прошлогоднего урожая были в пять раз выше,

чем на аналогичную дату 2020 года. Аналитики платформы считают, что стоимость моркови в Узбекистане напрямую зависит от российской цен, и отмечают активную отгрузку моркови и свеклы на экспорт в этом направлении, поскольку россияне предлагают высокие закупочные цены.

В Минсельхозе РУз подтвердили: «Увеличение спроса на морковь в зарубежных странах и поднятие цен повлияло на повышение объема экспорта в этом году». По состоянию на 19 июня было экспортировано 43,6 т, что на 31% больше прошлогодних показателей. В Казахстан с января по май было

экспортировано 24,1 тыс. т моркови, сообщили «Курсиву» в ведомстве.

В Минсельхозе Узбекистана заверили, что цены пойдут на спад с появлением на прилавках нового урожая, дальше дефицита не предвидится: морковь в соседней республике собирают четыре раза в год.



Любовь-морковь

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «АТЕСО 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:
Сергей ДОМНИН
s.domnin@kursiv.kz

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

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

Редактор спецпроектов:
Татьяна ТРУБАЧЕВА
t.trubacheva@kursiv.kz

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

Редактор отдела «Недвижимость»:
Наталья 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 БЕЗКОВАЯ
Ирина ОСИПОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА
Юрий МАСАНОВ

Корректоры:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Билд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Гамаль СЕЙТКУЖАНОВ

Фотограф:
Аскар АХМЕТУЛЛИН

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

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

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

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

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

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

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

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

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



Фото: Илья Ким

Позднее зажигание

Введение платности на новых участках автодорог Казахстана откладывается

Официальная причина отсрочки – некоторые участки не соответствуют требованиям, предъявляемым к платным автодорогам. Такие участки отремонтируют перед тем, как начать сбор денег за проезд по ним.

Жанболат МАМЫШЕВ

Брать деньги за проезд по 18 участкам автодорог республиканского значения планировали с 30 марта 2021 года. Позднее запуск перенесли на май. Однако в конце весны по стране прошли митинги водителей грузовиков, выступавших против введения новых платных дорог. И уже в начале июня в нацкомпании «КазАвтоЖол» заявили, что собирать деньги за проезд пока будут всего на пяти участках первой категории.

Специфика счета

«Курсив» собрал разрозненные данные из открытых источников и пришел к выводу, что платных участков, готовых к запуску в этом году, на самом деле больше пяти.

Так, после отсрочки запуска платности транспортный коридор Западная Европа – Западный Китай стали считать как единый участок. Хотя по факту там предлагается брать плату на четырех отрезках: Тараз – Кайнар (238 км), Тараз – Шымкент (140 км), Шымкент – Кызылорда (453 км) и Шымкент – Ташкент (84 км).

Второй платный участок – Щучинск – Кокшетау. По данным сервиса перевозчика Della, протяженность этого маршрута составляет 72 км. Первоначально платный маршрут должен был пролегать от Щучинска до Петропавловска и составлять 240 км.

Третий участок – Капшагай – Талдыкорган (184 км) с обходом последнего. Четвертый – Нур-Султан – Павлодар (396 км). Актау – Жетибай – Жанаозен – это пятый участок, его протяженность, по данным Della, составляет 164 км.

Прибавим сюда обходы городов Нур-Султана (протяженность большой кольцевой автомобильной дороги столицы составляет 87 км), Караганды (47 км) и Павлодара (27 км). То есть отдельных участков как минимум 12, даже если не считать обход Талдыкоргана отдельным участком.

Общая протяженность новых платных участков, по подсчетам «Курсива», составит около 1,9 тыс. км, а раньше, до отсрочки, было 5,8 тыс. км.

Из тех участков, которые планировалось сделать платными, вновь выставлено, по официальным данным, около 1,7 тыс. км, оставшиеся 4,1 тыс. км станут платными позже.

Как уточнили в компании «КазАвтоЖол», окончательная протяженность по новым участкам в виде обходов вокруг городов будет зависеть от того, где Комитет автомобильных дорог МИИР решит поставить арки для въезда и выезда. В целом же внедрение платности планируют

ся на участках автодорог после обследования.

«По предстоящим пяти участкам работает комиссия «КазАвтоЖол», Комитета автомобильных дорог и так далее. Они проведут экспертизу, сделают инспекцию, подпишут, сдадут в приемку. А потом на местах опять будут общественные слушания, и мы будем говорить с местным населением о тарифах и так далее. Только после этого участок запускается», – сказал «Курсиву» официальный представитель нацкомпании «КазАвтоЖол» Диас Ахметшарип.

Что касается 4,1 тыс. км автодорог второй и третьей категорий, то они станут платными только после того, как выполнят рекомендации межведомственной рабочей комиссии – отремонтируют их. В нацкомпании отмечают, что запуск платности на 18 участках не прошел согласование в МИИР именно по причине технического состояния отдельных участков.

Деньги у обочины

Еще в апреле дороги, которые вот-вот должны были стать платными, в ремонте не нуждались. На заседании правительства 6 апреля министр индустрии и инфраструктурного развития Бейбут Атамкулов бодро отреагировал, что все 5,8 тыс. км дорог отвечают необходимым требованиям, и даже заявил о фактическом запуске системы. «Для нормативного содержания реконструированных автодорог внедряется платность, которая позволит в полной мере покрыть затраты содержания и снизить нагрузку на республиканский бюджет», – сказал он.

Однако, как уже говорилось, в мае дороги проинспектировали и решили их отремонтировать. Комиссия, которая инспектировала дороги, начала работать после митингов. Вероятно, это простое совпадение.

Сейчас никто не называет сумму, которая потребуется на ремонт. Чтобы опять не попасть впросак, в нацкомпании также не называют сроки запуска ни пяти участков, ни оставшихся. По информации компании «КазАвтоЖол», все будет зависеть от скорости ремонтных работ, а также от необходимых процедур по запуску платности на пяти участках.

Поздний запуск платности на меньшей протяженности дорог напрямую повлияет на сбор денег. По итогам 2021 года планировалось собрать 25,6 млрд тенге. Теперь это становится нереальным, однако и новых планов по сборам в компании «КазАвтоЖол» не называют.

На уже действующих четырех платных участках (Нур-Султан – Щучинск, Нур-Султан – Темиртау, Алматы – Капшагай и Алматы – Хоргос) в 2021-м планируют собрать 5,7 млрд тенге. В январе – мае уже удалось собрать 2,3 млрд тенге по сравнению с 1,6 млрд тенге за тот же период 2020 года. Такой резкий рост в нацкомпании связывают с эффектом низкой базы на фоне карантинных мер, которые вводились в марте – мае прошлого года. При этом 1,7 млрд (в 2021-м) и 1,3 млрд тенге (в 2020-м) было собрано с грузовых автомобилей.

ИП в торговле становится меньше

За последние пять лет продажи индивидуальных предпринимателей потеряли почти пятую часть в общем объеме розничного ретейла – их доля снизилась с 48 до 30%.

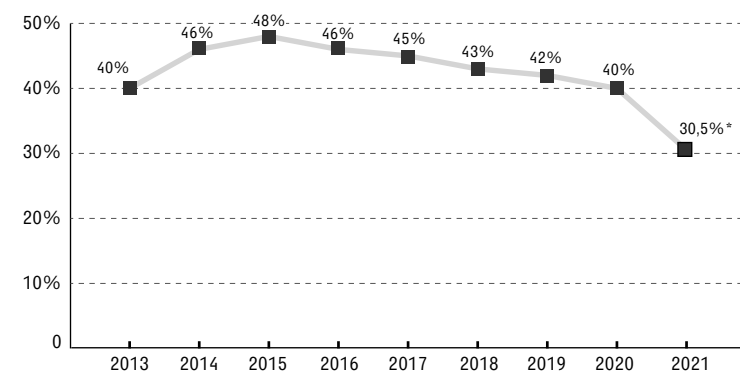
Ирина ОСИПОВА

За пять месяцев 2021 года объем розничной торговли в Казахстане вырос на 15,6%, превысив 4 трлн тенге. В рост пошли только торговые предприятия и организации, наторговывавшие на 2,8 трлн тенге. Это на 30% больше по сравнению с тем же периодом прошлого года. Индивидуальные предприниматели реализовали товаров на 7%, или на 1,2 трлн тенге, меньше, чем в январе – мае 2020 года.

С 2013 по 2015 год доля продаж ИП росла (см. инфографику), а с 2016 года стала уменьшаться. В итоге за пять лет удельный вес продаж ИП снизился с 48 до 30,5%. При этом ежегодные минусовые показатели ИП соседствуют с наращиванием объемов продаж средних и крупных предприятий.

Среди регионов безусловным лидером по объемам торговли остается Алматы, где за январь – май этого года в розницу продано товаров на 1,3 трлн тенге (плюс 24% по сравнению с аналогичным периодом). Если в январе – мае прошлого года 26% от общего объема розницы южной столицы закрывали индивидуальные предприниматели, то в этом году показатель упал до 20%. В денежном выражении выручка ИП уменьшилась на 10,3 млрд тенге. Средние и крупные торговые предприятия

Доля продаж индивидуальных предпринимателей в динамике



* Данные за январь – май 2021 года по сравнению с аналогичным периодом 2020 года. Источник: БНС РК

Алматы показали рост как в относительных, так и в абсолютных значениях (больше на 29 млрд тенге и на 106 млрд тенге соответственно).

На втором месте – Нур-Султан. Розничная торговля в столице за первые пять месяцев этого года достигла 435 млрд тенге, прибавив 58,7 млрд тенге, или 15%. Индивидуальные предприниматели потеряли в удельном весе почти 8%, а средние и крупные предприятия нарастили объемы на 4–4,5%.

В целом из 17 регионов страны лишь в четырех доля продаж индивидуальных предпринимателей в торговле за последний год не уменьшилась (Костанайская, Кызылординская, Северо-Казахстанская области, Шымкент).

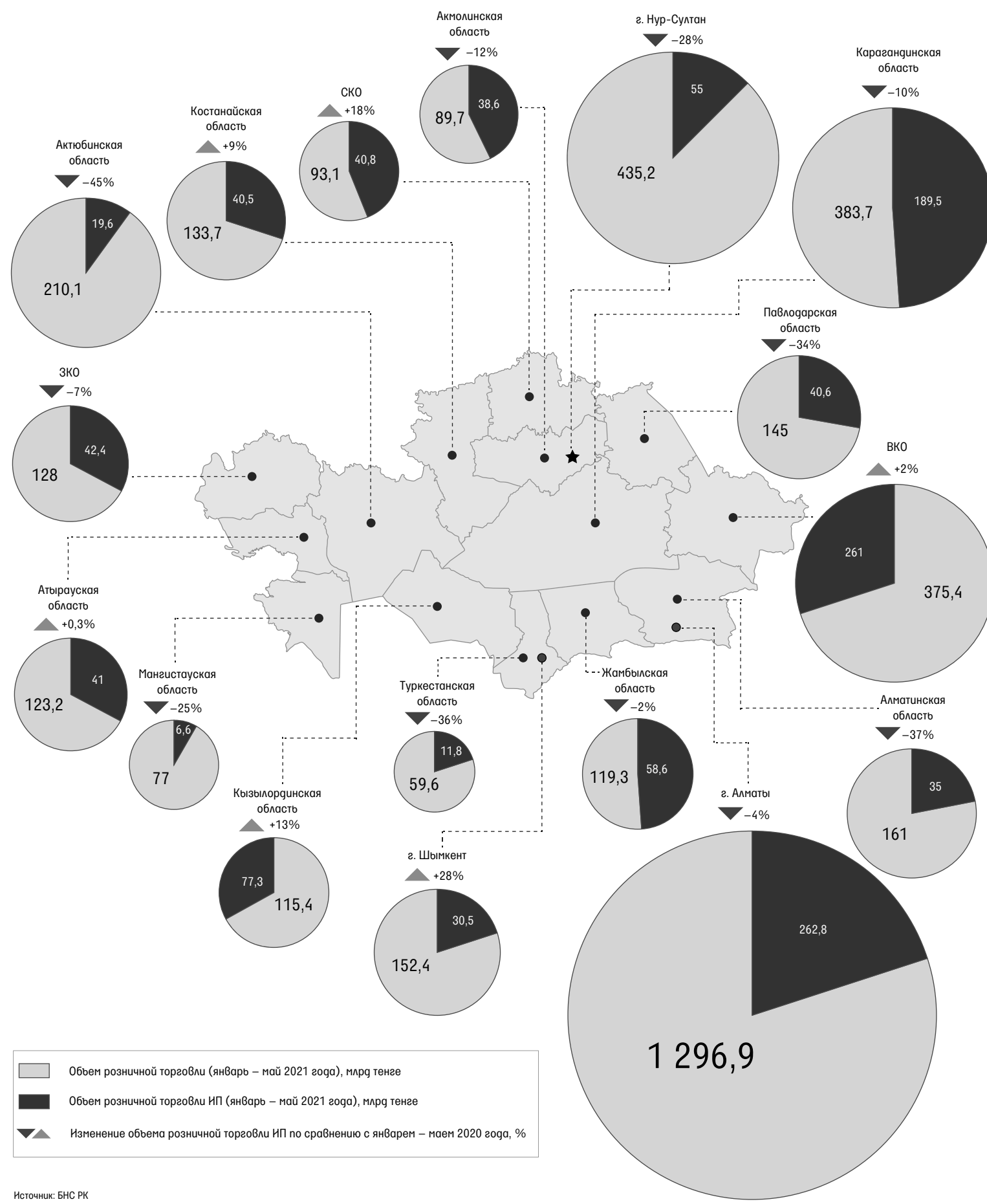
В некоторых областях доля бизнесменов в розничной торговле, зарегистрированных как ИП, несмотря на некоторое снижение, остается высокой. К ним относится Восточно-Казахстанская область, где удельный вес продаж ИП достигает 70%, а крупные торговые площадки занимают 9% от объема розницы. Такая же картина в Кызылорде: 67% продаж формируют ИП, 7% – большие предприятия.

Самые маленькие доли ИП в общей рознице показали Мангистауская и Актюбинская области (8,6 и 9% соответственно).



Фото: Depositphotos/lightsource

Доля продаж индивидуальных предпринимателей в розничной торговле Казахстана (по регионам)



Источник: БНС РК

ЭКСПЕРТИЗА

Kursiv Research
ReportСергей ДОМНИН,
Куралай АБЫЛГАЗИНА

Динамика инвестиций в основной капитал – важный показатель, позволяющий проецировать будущий экономический рост, а также его отраслевую и региональную концентрацию и качество.

Для изучения ситуации в данной сфере Kursiv Research запросил у акиматов регионов и изучил информацию об инвестиционных проектах, реализованных в 2020 году, а также проанализировал данные об инвестициях в основной капитал из официальной статистики. Ключевое изменение, которое мы выявили по итогам минувшего года, – рост среднего размера проектов. По-видимому, это связано с ежегодно расширяющейся государственной поддержкой МСБ.

Снижение инвестиционной активности на национальном уровне в 2020 году (–3,4%), вызванное сокращением капитальных затрат нефтяников, не помешало нарастить инвестиции в основной капитал в нефтяных регионах Казахстана. Судя по отзывам местных властей, такая ситуация сохранится и в 2021 году, а инвестиционная активность в целом по экономике будет чуть выше уровня 2020-го.

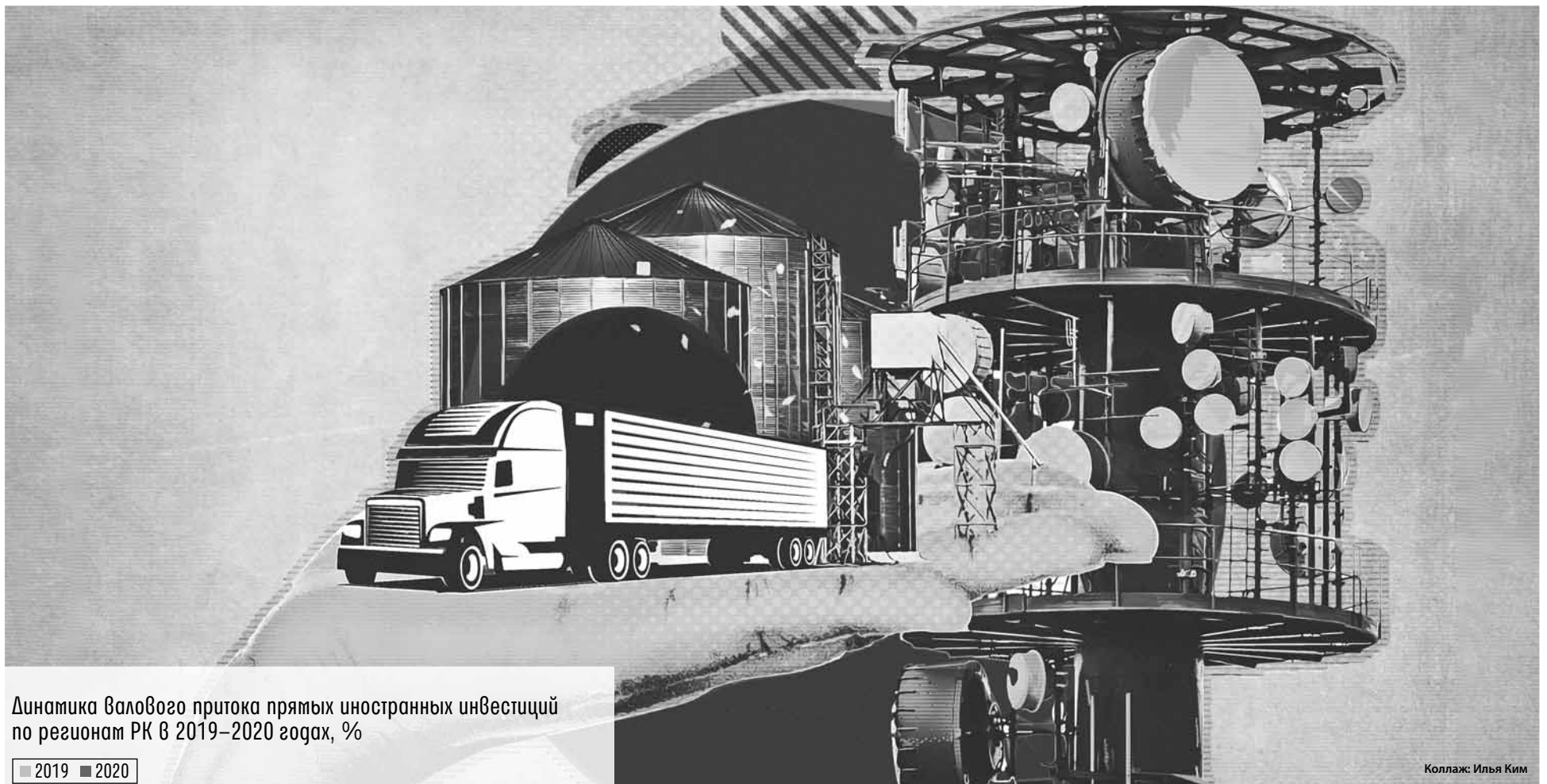
Инвестиции по К-кривой

Инвестиции в основной капитал экономики РК в 2020 году сократились на 3,4% после роста в предкризисном 2019-м на 8,5%. Спад инвестиций был связан с обвальным сокращением вложений в нефтедобывающий сектор, вес которого в общем объеме инвестиций в некризисные годы находится на уровне 35–40%. По итогам 2020-го инвестиции в нефтедобычу упали на 30,2%. Это послужило причиной сокращения инвестиций в горнодобывающую промышленность (–25,4%). Упали инвестиции в энергетику (–20,5%), торговлю (–24,7%), строительство (–35,8%). При этом вложения в обрабатывающую промышленность выросли на 3,0%, в сельское хозяйство – на 15%, в связь – на 35,5%. Таким образом, инвестиции в РК в 2020 году показывали разнонаправленную, или К-образную, динамику.

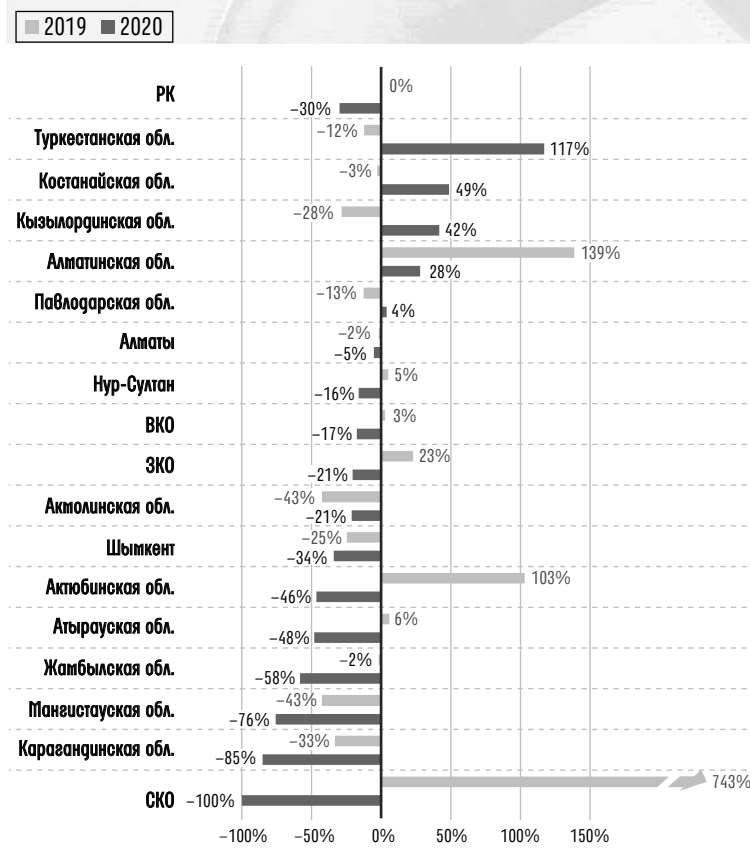
Поскольку многие регионы РК специализируются на нескольких ключевых индустриях, спад в главной отрасли приводит к ухудшению общей ситуации. Из-за снижения капзатрат в нефтянке сократились показатели инвестиций в нефтяных областях – Атырауской, Западно-Казахстанской и Кызылординской. Спад также фиксировался в угледобывающих Павлодарской и Карагандинской областях. А еще один нефтяной регион – Мангистауская область – показал минимальный прирост инвестиций в основной капитал.

Несмотря на кризис, положительная динамика фиксировалась в Туркестанской области (+59,4%), инвестиции в которую второй год подряд увеличиваются более чем на 30%. Регион, как и Шымкент (+40,9% в 2020-м), показывает прирост благодаря увеличению государственных инвестиций, вложений квазигоссектора и связанных с ним частных денег. Нарастали капложения и в регионах – основных сельхозпроизводителях: Акмолинской (26,3%), Северо-Казахстанской (21,5%) и Костанайской (11,0%) областях. Всего позитивную динамику демонстрировали 12 из 17 регионов страны.

Данные по валовому притоку прямых иностранных инвестиций отражают резкое охлаждение: в 2020-м их объем сократился на 29,8%, до \$17 млрд. В положительной зоне оказалось лишь

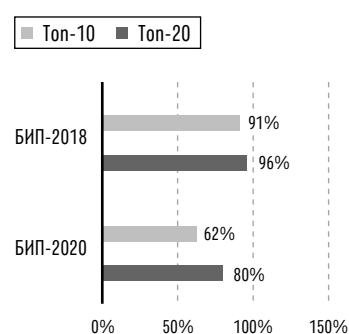


Динамика валового притока прямых иностранных инвестиций по регионам РК в 2019–2020 годах, %



Источник: НБ РК

Концентрация топ-100 проектов по стоимости в базах инвестпроектов по итогам 2018 и 2020 годов, %



Источник: Kursiv Research

5 из 17 регионов: Туркестанская, Костанайская, Кызылординская, Алматинская и Павлодарская области. В Атырауской области спад составил 47,9%, в Мангистауской – 75,7%.

Концентрация снизилась

Привлечение инвестиций в основной капитал и состояние инвестиционных проектов в Казахстане находятся под постоянным мониторингом властей на центральный и местном уровнях. С 2010 года все проекты в обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве и инфраструктурных секторах фиксируются в таком инструменте Госпрограммы индустриально-инновационного развития (ГПИИР), как карта индустриализации, позднее к ней добавилась карта развития предпринимательства. В эти карты попадали все проекты,

включенные в ГПИИР, а также участвующие в программах поддержки бизнеса через механизм субсидирования ставки по программам «ДКБ-2025» и «Экономика простых вещей» (ЭПВ).

Составляют списки проектов, а также осуществляют их мониторинг акиматы регионов. Отдельные данные передаются на центральный уровень. Как правило, это проекты, вошедшие в республиканскую карту индустриализации, и просто крупные проекты. По данным Мининдустрии и инфраструктурного развития РК, на ноябрь 2020 года план ввода проектов пришлось сократить с 206 до 178 (–14%).

Для оценки состояния инвестиционной активности команда Kursiv Research направила запросы во все 17 акиматов казахстанских регионов. Информацию предоставили 12 акиматов, в том числе 10 раскрыли структуру реализованных проектов. На

основании этих данных, а также материалов, обнаруженных в открытом доступе, была подготовлена база инвестиционных проектов (БИП) РК по итогам 2020 года. Всего в базу попали 319 учитываемых акиматами проектов в 11 регионах. В периметр структурного анализа были приняты 100 наиболее крупных проектов по объему инвестиций. Общая стоимость этих проектов составила 592 млрд тенге. Отраслевая структура оказалась сбалансированной: 3/4 объема примерно в равных объемах (по 14–17%) приходится на пять отраслей – инфраструктура (транспорт, складирование,

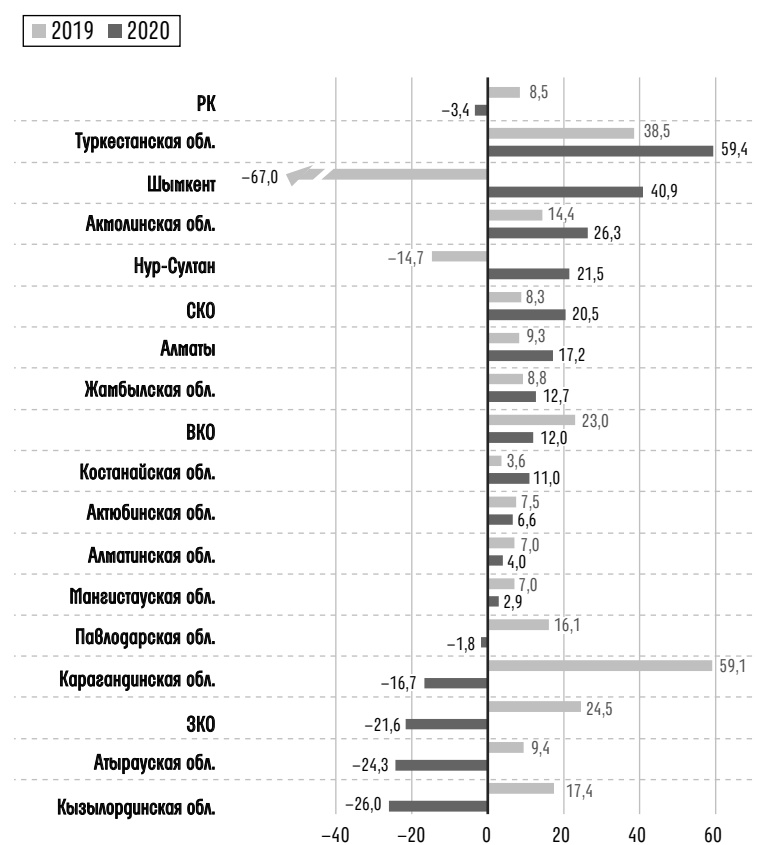
Поле для Средних инвестпроектов

Поскольку большая часть из этих проектов несельскохозяйственная и получающие государственную поддержку, необходимо искать причины такой динамики в том числе в изменении формата господдержки. В последние несколько лет, и особенно в 2020-м, список получателей поддержки расширился как в отраслевом плане (активнее получать ее стали, например, проекты в сфере туризма), так и количественно – за счет применения такого инструмента, как гарантирование и вовлечение в госпрограммы микрофинансовых организаций (новации программы «ДКБ-2025»).

Преобразованиям подвергли программы поддержки бизнеса. В 2020-м по большинству госпрограмм, предполагающих субсидирование кредитов, была установлена ставка 6%. На уровне регионов отрегулировали список потенциальных получателей поддержки и ее размеры.

Например, в Алматы власти пытаются сориентировать госпрограммы поддержки бизнеса на перспективные с точки зрения развития экономики города отрасли. По основным программам поддержки ставки по кредитам доведены до упомянутых 6%, а лимиты увеличены с 300 до 500 млн тенге. «Включены новые от-

Динамика инвестиций в основной капитал в 2019–2020 годах в разрезе регионов, %



Источник: БНС АСІР РК

коммуникации, IT-инфраструктура), машиностроение, горно-металлургический комплекс, энергетика, туризм.

Упомянем наиболее крупные инвестиционные проекты, реализованные в 2020-м. Крупнейшим проектом БИП стал международный аэропорт Туркестана стоимостью 72,4 млрд тенге. На втором месте первая очередь гостинично-туристского комплекса Aktau Resort Hotel за 68,4 млрд. Пятерку замыкают трубный завод Asia Steel Pipe Corporation в Алматы (43,0 млрд), модернизированный ГОК «Актюбинской медной компании» (38,9 млрд) и ВЭС Arm Wind в Актюбинской области (33,0 млрд). Среди более скромных по объему инвестиций проектов – автозаводы Hyundai Trans Kazakhstan и QazTehna, завод по выпуску ТВЭЛ на «Ульба-ТВС», а также несколько СЭС в Туркестанской области и центров обработки данных в ЗКО и Актюбинской области.

В отобранных в топ-100 (по стоимости) проектах 2020 года концентрация объема инвестиций оказалась ниже, чем в аналогичном исследовании, которое авторы этого материала предприняли по итогам 2018 года. Если в 2018-м на топ-10 проектов приходился 91% всех инвестиций списка, то в 2020 году – лишь 62%. Основная причина – в 2020-м в Казахстане не было запущено ни одного мегапроекта. При этом вес средних проектов вырос. Если в исследовании 2018 года медианная стоимость проекта БИП из топ-100 составляла 546 млн, то в 2020-м – 1398 млн.

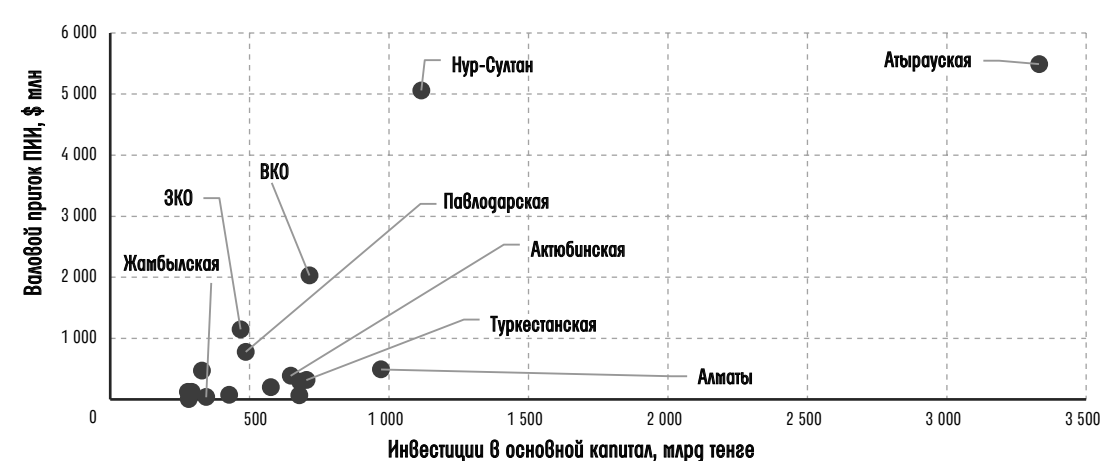
Система и инструменты привлечения инвестиций в регионах в последние два года изменились мало. Организационно центральное место в системе занимает акимат, при котором действуют инвестиционный штаб, а также структуры рутинного взаимодействия с инвесторами (центры обслуживания инвесторов, «правительство для бизнеса» и т. п.). Инвесторам предлагаются программы субсидирования ставки кредита и гарантирования, площадки в промышленных зонах, натурные гранты. Важную роль в привлечении инвестиций играют свободные экономические зоны: акимат Павлодарской области сообщает, что из восьми введенных в 2020-м проектов пять находятся на территории СЭЗ «Павлодар». Власти Алматы ориентируют инвесторов в южную столицу РК на СЭЗ «ПИТ «Алатау» (о готовности строить заводы заявили такие компании, как TOO «Viva Pharm», TOO «Dolce-Pharm», TOO «Boston Biopharma»).

расли в сфере строительства, развития промышленных парков, обеспечения продовольственной безопасности путем развития торговых проектов «Магазины у дома», развития нестационарных объектов торговли, строительства и развития социальных объектов, в IT-секторе, что в целом предусматривает поддержку креативной индустрии», – сообщают в акимате.

В акиматах отмечают, что карантинные ограничения стали единственной заметной проблемой, сдерживающей рост объема инвестиций и количества реализованных проектов. На это накладываются системные проблемы. Проблемой регионов остается непрозрачность механизма возмещения затрат инвестора на подведение инфраструктуры. Местные власти хотят видеть спущенный из центра четкий регламентирующий процесс документ.

Еще одна проблема – административное давление и коррупция на региональном уровне,

Инвестиции в основной капитал и валовой приток ПИИ по регионам РК



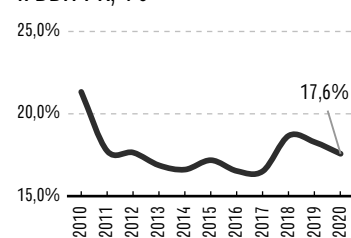
Источник: БНС АСІР РК, НБ РК

причем для защиты инвестора большие усилия прилагаются на уровне самих регионов. В акимате Восточно-Казахстанской области сообщают о реализации проекта Protecting Business and Investments, что по сути является антикоррупционным сопровождением инвестиций. «Цель проекта – создание благоприятного инвестиционного климата и повышение доверия бизнеса и инвесторов к институтам государственной власти», – отмечают в ВКО.

Немного ускоряясь

Развитие ситуации в нынешнем году и ожидания местных

Инвестиции в основной капитал к ВВП РК, %*



* По итогам 2020 года – рассчитано на оперативных данных. Источник: расчеты по данным БНС АСПР РК

властей свидетельствуют о том, что наиболее вероятный сценарий в 2021-м – сохранение темпов капвложений в целом по экономике на уровне чуть выше 2020 года.

По итогам января – мая 2021 года инвестиции в основной капитал в целом по экономике продолжают падать – на 5,6% в годовом выражении. Главная причина – нефтяники так и не смогли нарастить капитальные вложения (-40,8%). И если в 2015–2016 годах коррекцию темпов капвложений в нефтяной сектор можно было связать с волатильностью мировых цен на нефть, то в 2021-м ситуация изменилась. Цены полностью восстановились до докризисного уровня к началу этого года, также были смягчены ограничения в рамках сделки ОПЕК+.

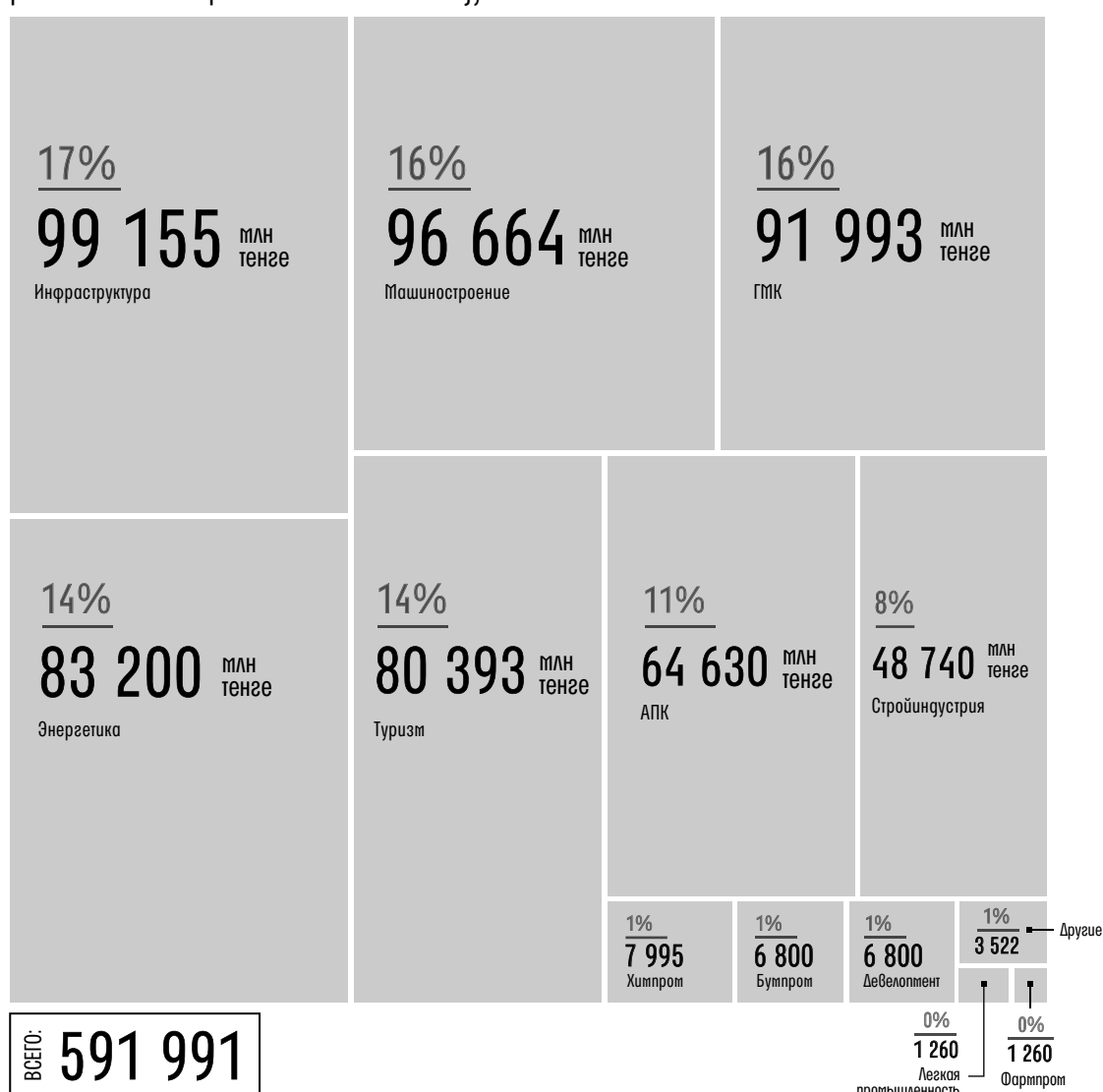
Однако ключевые добывающие проекты с прошлого года не могут преодолеть последствия карантинных ограничений: в условиях периодических локдаунов крайне сложно обеспечить своевременные поставки оборудования и доступ персонала на объекты. Восстановление инвестиций в основной капитал

нефтяников начнется в III квартале этого года, а полное восстановление произойдет не раньше IV квартала.

Нефтегазовые отрасли переживают подъем инвестактивности. В обрабатывающей промышленности инвестиции в основной капитал динамично растут (+81,6%), причем рост достаточно равномерно распределяется по отдельным отраслям. Крупные отрасли обработки показывают более умеренную динамику: металлургия нарастила вложения на 38,2%, нефтепереработчики – на 47,9%, производители продуктов питания – на 24,1%. Более активный рост наблюдается в отраслях, которым пандемия придала дополнительный импульс. В фармацевтике инвестиции выросли на 52,1%, в производстве текстиля и одежды (маски) – на 65,8 и 57,1% соответственно. Другая группа отраслей с быстрым ростом, чье производство прямо или косвенно поддерживается государственными программами, – автопром (+58,8%) и производство прочей неметаллической продукции (стройматериалы; +115,3%).

Высокая динамика капвложений наблюдается в сель-

Отраслевая структура топ-100 базы инвестиционных проектов, реализованных в регионах РК в 2020 году



середняков в экономике РК становится больше

База инвестиционных проектов, реализованных в регионах РК в 2020 году

Компания	Отрасль	Регион	Проектная мощность	Стоимость, млн тенге
----------	---------	--------	--------------------	----------------------

АКТЮБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

ТОО «Актюбинская медная компания» ГМК Модернизация обогатительной фабрики для переработки с медной на медно-цинковую руду 5 млн тонн 38 884	ТОО «Зерде-Керамика Актобе» Стройиндустрия Завод по производству керамогранита и керамической плитки 5 млн м ² 9 200
ТОО «Arm Wind» Энергетика Ветровая электростанция 48 МВт 33 000	ТОО «Aktobe Smart Tech» Инфраструктура Центр обработки данных 5 петабайт 10 800
АО «Коккас-Актобе» Стройиндустрия Завод по производству строительных материалов 120 млн кирпичей 15 000	ТОО «Green Capital Kazakhstan» АПК Теплица пятого поколения (II этап) 3 тыс. тонн 8 500

МАНГИСТАУСКАЯ ОБЛАСТЬ

Aktau Tourism City Ltd

Туризм

Строительство I очереди многофункционального гостинично-туристского комплекса Aktau Resort Hotel

Гостиница на 500 номеров

68 410

ЗКО

ТОО «Уральский тепличный комбинат» АПК Строительство тепличного комбината 3 000 тонн в год 6 364	ТОО «Транстелеком» Инфраструктура «П1 Дата центр» Уральск 2 МВт 6 364
---	--

Г. НУР-СУЛТАН

ТОО «ModeX Astana»

Стройиндустрия

Завод объемно-блочного домостроения (I очередь)

500 тыс. м² жилья в год

15 000

КАРАГАНДИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

ТОО «QazTehna»

Машиностроение

Завод по производству автобусов, электробусов и специальной техники

1 200 автобусов в год, 500 единиц спецтехники

23 000

ВКО

ТОО «Ульба-ТВС»

Машиностроение

Создание и эксплуатация завода по производству ТВС для АЭС КНП

200 тонн урана в год

27 407

Г. АЛМАТЫ

ТОО «Hyundai Trans Kazakhstan»

Машиностроение

Строительство завода по производству автотранспортных средств

30 тыс., затем 45 тыс. ед. в год

28 000

ТОО «Asia Steel Pipe Corporation»

ГМК

Строительство завода по производству стальных сварных труб большого диаметра

100 тыс. тонн

43 000

ТУРКЕСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

YDA

Инфраструктура

Международный аэропорт города Туркестан (ГЧП)

450 пассажиров в час

72 400

risen

ТОО «ЮКСЭС 50»

Энергетика

Солнечная электростанция

50 МВт

19 000

HEVEL

ТОО «KZT Solar»

Энергетика

Солнечная электростанция

нет данных

16 000

XGBEA

ТОО «Hevel Kazakhstan»

Энергетика

Солнечная электростанция

59 МВт

15 200

ТОО «Ecoinvest»

АПК

Промышленная теплица (I этап)

6 тыс. тонн

6 800

ТОО «KMK Investment»

Машиностроение

Расширение производства кабельно-проводной продукции

25 тыс. тонн

11 340



Фото: Depositphotos/joyfull

ском хозяйстве (+46,8%), связи (+53,3%), строительстве (+130,3%). Импульс предприятиям в этих секторах придает волнообразный рост спроса и цен как на мировом, так и на национальном рынке.

В акиматах регионов инвестиционные перспективы видят в радужном свете. Например, в Акмолинской области в 2021 году планируют ввести меньше проектов – 112 (в 2020-м – 121), но их стоимость больше – 221 млрд против 158 млрд тенге в 2020

году. В Актюбинской области количество проектов в этом году увеличится с 23 до 30, однако их стоимость будет ниже – 90 млрд тенге (138 млрд в 2020-м).

Рост инвестиций ограничен потенциалом государственных программ поддержки, которые постепенно начинают сворачивать. Например, лимит по ЭПВ на начало июня выбран почти на 2/3 объема (640 млрд из 1 трлн). С июля в отношении пострадавших от пандемии субъектов МСБ перестанет действовать субсидия

по ставке кредитования, позволяющая фирмам обслуживать обязательства по отрицательной реальной ставке (6,0% при годовой инфляции 7,2%).

Это заставит предприятия, особенно в сфере услуг, отвлекать больше средств на обслуживание текущих займов и пересматривать программы развития. При этом для малых и средних проектов в обрабатывающей промышленности и сельском хозяйстве, которые остаются в фокусе госпрограмм (например, «ДКБ-2025», льготный лизинг и другие), условия будут благоприятными.

ИНВЕСТИЦИИ



K Kursiv Research Index

Фото: Depositphotos/pressmaster

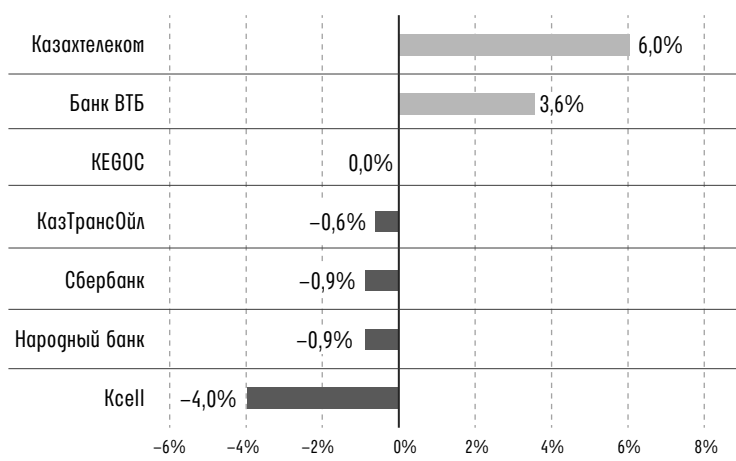
Индекс Kursiv-20: неустойчивое плато

В минувшие семь дней бумаги 20 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-20, вместе заметно не прибавляли, но и не теряли позиции. В последние семь дней значение индекса выросло менее чем на один пункт – с 1166,18 (по итогам торгового дня) до 1167,17 пункта (по состоянию на 15:00 30.06.2021).

Сергей ДОМНИН

Для бумаг казахстанских эмитентов неделя была не из лучших: Kcell потерял 4,0%, Банк ЦентрКредит – 1,2%, Народный банк – 0,9%, «КазТрансОйл» – 0,6%. При этом продолжали расти «Казатомпром» (+1,4%) и «Казхитеком» (+6,0%).

Динамика акций списка «Премиум» KASE 23–30 июня 2021 года



Источник: расчеты по данным KASE

ют обозреватели американского биржевого портала The Street.

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 23.06.2021 по 30.06.2021.

неров, которое намечено на 29 июля этого года. Как сообщают в нацкомпании, на повестке дня одна тема – «О некоторых вопросах Совета директоров АО «Казхитеком»».

В мае в совдире компании произошли изменения – в орган вошли два новых члена, в том числе представитель крупнейшего акционера ФНБ «Самрук-Казына», где в марте сменилось руководство.

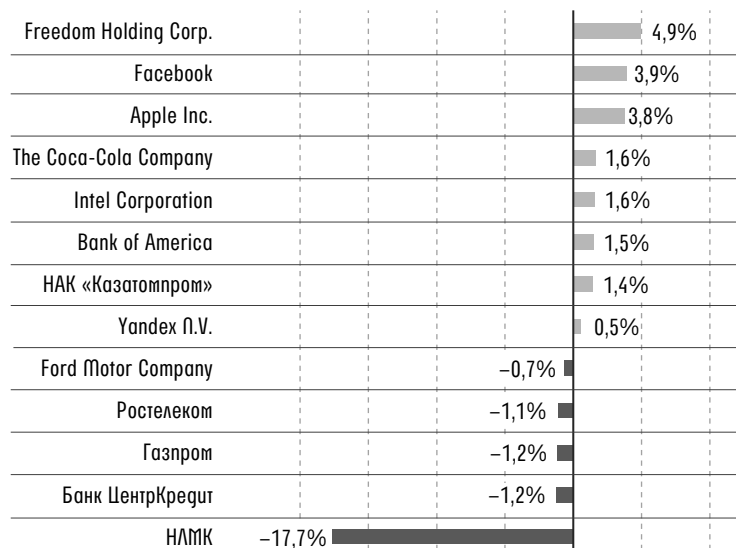
30 июня «Казхитеком» сообщил о том, что двумя днями ранее выплатил четвертое купонное вознаграждение по 7-летним облигациям (KZTKb4). Нацкомпания привлекла финансирование в рамках этого выпуска в июне 2019 года. Общая сумма размещения составила 120 млрд тенге, ставка – 11,5%. Сумма выплаты по четвертому купону составила 4,6 млрд тенге.

Напомним, совокупные обязательства компании на 31 марта 2021 года составили 557 млрд тенге, в том числе долгосрочная часть – 427 млрд (77% обязательств). Долговая нагрузка компании в течение последних нескольких кварталов снижается.

«Казхитеком»

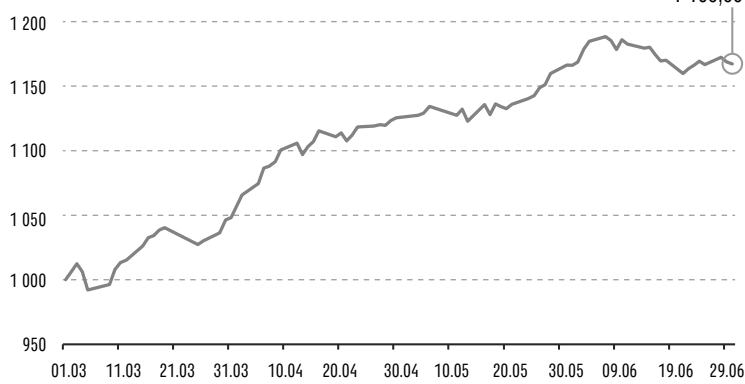
Нацкомпания, лидирующая сразу в нескольких нишах внутриказахстанского телекоммуникационного рынка, объявила о внеочередном собрании акцио-

Динамика акций списка «Стандарт» KASE 23–30 июня 2021 года



Источник: расчеты по данным KASE

Индекс Kursiv-20



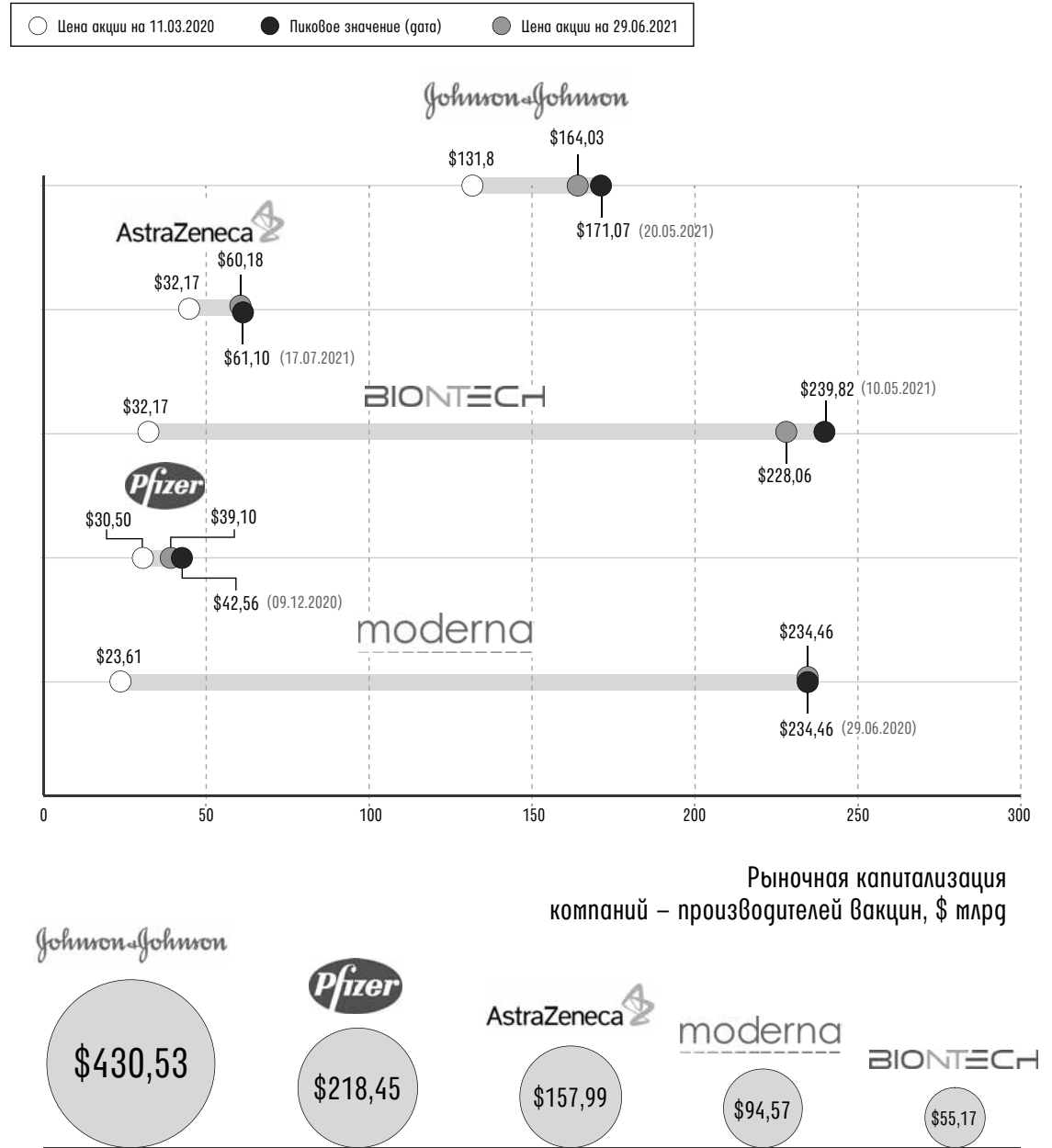
Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

Национальный телекоммуникационный оператор на неделе пробил отметку 32 тыс. тенге за бумагу. Компания считается недооцененной инвесторами и обладающей большим потенциалом роста стоимости акций. Несмотря на активный рост, цена «Казхитекома» все еще остается ниже целевой (34–35 тыс. тенге).

Среди иностранных эмитентов ростом отметились большая часть участников индекса. Лучшую динамику в этой группе демонстрирует Freedom Holding Corp. (+4,9%), в середине июня представивший сильные финансовые результаты по итогам 2020/2021 фискального года. Активно прибавляет Facebook (+3,9%).

Бумаги Apple за неделю набрали 3,8% и торгуются на максимуме с начала февраля, что может быть связано с традиционным для компании сезонным ростом. «Как бы глупо это ни звучало, но на июль и август приходятся периоды, когда бумага компании обгоняла S&P 500 в среднем на 5% в последние 10 лет», – отмеча-

Ценные бумаги компаний – производителей вакцин, \$



Источник: данные TradingView.com

Инфографика: Татьяна Сейтжанова для «Курсива»

Недозированное воздействие

Как акции компаний – разработчиков вакцин от коронавируса менялись в цене с начала пандемии

Президент России Путин 30 июня сказал, что привился «Спутником». В тот же день акции компании «Система», которая контролирует производителя этой вакцины, подросли на 0,85%, до 31,47 рубля. Как в пандемический год вели себя бумаги самых известных разработчиков вакцин против COVID-19 и что влияло на их стоимость – в материале «Курсива».

Юрий МАСАНОВ

По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), сейчас на разных стадиях разработки находятся более 200 вакцин от коронавирусной инфекции. Часть из них уже применяется на практике. Например, в Казахстане это QazVac отечественной разработки, российский «Спутник V» и китайские Hauat-Vax и CoronaVac.

Невозможно оценить «пандемические» дивиденды для разработчиков QazVac и «Спутник V»: ими занимались государственные структуры, не листингованные на фондовом рынке. А вот с зарубежными частными компаниями это сделать легко: ценные бумаги большинства из них торгуются на биржах. За точку отсчета «Курсив» выбрал 11 марта 2020 года, когда ВОЗ объявила о пандемии коронавирусной инфекции, а последней датой – 29 июня 2021 года.

Новые цены

Вакцину Pfizer/BioNTech разрабатывали, соответственно, компании Pfizer и BioNTech. Благодаря участию в борьбе с коронавирусом акции компаний заметно выросли с прошлого года. За указанный период у Pfizer котировки подорожали на 28%, с \$30,5 за бумагу до более чем \$39. Ценные бумаги BioNTech подорожали в 7 раз, с \$32,17 до \$228.

Аналогичная ситуация и у других компаний. Moderna представила свою вакцину против

COVID-19 под кодом mRNA-1273. Разработка препарата позволила компании увеличить цену своих бумаг с \$23,61 на 11 марта 2020 года до \$234,46 сейчас. Акции выросли в 10 раз – еще больше, чем расписки BioNTech.

Вакцину Vaxzevria разрабатывал Оксфордский университет совместно с компанией AstraZeneca, в СМИ она более известна именно как AstraZeneca. Депозитарные расписки этой компании выросли за указанный период почти на 35%, с \$44,58 до \$60.

Свою вакцину продает и компания Johnson & Johnson, известная производством лекарств, санитарно-гигиенических товаров и медицинского оборудования. Ее бумаги подорожали практически на четверть, с \$131,8 до \$164 за акцию.

Нервные движения

Рост акций компаний – производителей вакцин был нестабильным. Настроение инвесторов менялось вместе с новостями о произведенных препаратах. Успехи в разработке и распространении вакцин «кружили голову» котировкам, и цены на акции шли вверх. Проблемы при использовании вакцин приводили к падению цен на акции.

Например, бумаги AstraZeneca дешевели в марте этого года после сообщений о приостановке использования ее вакцины в нескольких европейских странах из-за редких случаев тромбозов. Аналитики говорили, что акции потеряли в цене 3,5% после сообщений Bloomberg о том, что компания, заявившая накануне о 100%-ной эффективности своего препарата против тяжелых форм коронавируса, могла опубликовать устаревшие и неполные данные об этих испытаниях.

Затем компания заявила об отсутствии подтвержденных данных о повышенном риске образования тромбов, да и ВОЗ не сообщила о каких-либо серьезных проблемах с применением этой вакцины. Постепенно бумаги начали восстановление.

Схожая ситуация была и с вакциной Johnson & Johnson в апреле 2021 года после того, как регуляторы в США рекомендовали приостановить ее использование.

Причиной стало обнаружение у нескольких вакцинированных тромбоза. Из-за этого 13 апреля акции незначительно упали, с \$161 до \$159 за бумагу.

В конце апреля центры по контролю и профилактике заболеваний США вновь разрешили использовать вакцину Johnson & Johnson. И сейчас бумаги торгуются выше \$163.

Котировки Moderna поддерживали не только новости об успехах в применении вакцины, но и укрепление финансового положения самой компании. К концу 2020 года выручка от продажи вакцины увеличилась до \$570,7 млн против около \$14 млн в 2019-м, или в 40 раз. О финансовых результатах компания сообщила в феврале, и ее бумаги в этом месяце торговались вблизи уровня \$180, хотя еще в начале января стоили около \$110 за акцию.

Еще одной поддержкой для бумаг компании стало сообщение 30 июня, которое появилось во время подготовки материала. Акции Moderna выросли более чем на 7%, до \$235,46. Росту предшествовало заявление фармкомпаний, что ее вакцина способствует появлению антител к штамму «дельта», обнаруженному в Индии. Регулятор этой страны также заявил об одобрении импорта вакцины Moderna.

Растет как на таблетках

Рост показывали не только компании, которые разработали и выпустили вакцины, но и другие игроки фармацевтического рынка. Например, ценные бумаги американской компании Eli Lilly and Company, которая выпускает инсулин, противодиабетические и другие препараты, за сравнимый период тоже выросли – почти в 2 раза, с \$140 до \$228.

Аналогично и у американской Thermo Fisher Scientific, поставщика научного оборудования, реагентов и расходных материалов для медицинских лабораторий: ее ценные бумаги подорожали с \$289,38 до \$507,65, или на 75%. Все это говорит об общем растущем тренде акций фармацевтических компаний – вне зависимости от того, участвуют они напрямую в борьбе с эпидемией или нет.

Реанимация деривативов

Регулятор хочет вернуть к жизни казахстанский рынок деривативов.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА,
Юрий МАСАНОВ

Рынок деривативов, представленный на Казахстанской фондовой бирже, почти не используется. Регулятор и биржа KASE – каждый со своей стороны – решили оживить этот сектор, предложив законодательные поправки, которые должны ввести новые термины и инструменты, и наращивая ликвидность на рынке базовых инструментов.

Опрошенные «Курсивом» участники рынка отмечают, что деривативы непопулярны именно из-за недостатков в правовой базе и низкой ликвидности самого фондового рынка Казахстана.

Скорее мертвый

Низкие объемы торгов на рынке деривативов в Казахстане – это не новая история. По поводу проблем с торгами высказывался еще в мае 2019 года заместитель председателя правления KASE Андрей Цалюк.

«До сих пор есть вопросы по законодательству: оно не совсем стимулирует банки. Чтобы этот рынок (деривативов. – «Курсив») расторгать, нужен маркетмейкер и валютмейкер. Банки не хотят выступать маркетмейкерами по валютным позициям. Что касается фьючерсов пары доллар/тенге, то здесь было бы хорошо видеть Национальный банк Казахстана. Если он появится на этом рынке, на этот рынок придут банки», – отмечал тогда Андрей Цалюк.

К 29 июня 2021 года на бирже KASE было доступно шесть деривативов: два на индекс KASE и четыре – на валютную пару тенге/доллар с разными сроками исполнения. Торговыми членами на этом рынке значатся 24 игрока – банки и брокеры, включая, например, «Фридом Финанс», Nalyk Finance, Народный банк, Jusan Invest и «Сентрас Секьюритиз».

Несмотря на наличие доступных инструментов и большое число игроков, торги на нем незначительны. За первые пять месяцев 2021 года торгов не было, в 2019 году объем составил около 0,4 млрд тенге, а в 2017-м – 22 млрд тенге, и это самый большой показатель за последние годы.

Заместитель председателя правления KASE Наталья Хорошевская подтверждает, что на биржевом рынке деривативов сделки зачастую носят «эпизодический характер». Одна из причин такой ситуации – недостаток ликвидности.

«Рынок деривативов обычно используют, чтобы хеджировать позиции по рынку базового инструмента. Чтобы рынок деривативов был достаточно активным, нужен очень активный рынок базового инструмента. То есть если речь идет, например, о фьючерсе на какую-то акцию или индекс акций, то ликвидность должна быть на рынке таких акций», – говорит Наталья Хорошевская.



Фото: Depositphotos/OJLensa

• **Дериватив** – это финансовый инструмент, который является производной от базового актива. То есть это договор между сторонами, который обязывает их к взаимному выполнению обязательств в отношении базового актива: это может быть товар, драгоценный металл, валюта, облигации, акции, фондовые индексы – любой ценный актив.

• Фактически это вид контракта между сторонами, которые берут на себя обязательство передать заранее оговоренный актив (или сумму денег) в определенный срок и по определенной цене.

• Наиболее распространенные деривативы – фьючерсы, форвардные контракты, опционы, свопы.

По ее словам, для динамичного развития рынка нужны провайдеры ликвидности, которые будут гарантировать участникам этого рынка, что сделки на нем заключаются регулярно и всегда можно найти контрагента для проведения сделок.

О проблемах говорят и эксперты. Залина Гелисханова, консультант юридической практики KPMG в Центральной Азии, отмечает, что финансовый рынок Казахстана сейчас довольно плохо развит, но есть много мест для доработки, и деривативы относятся к одному из них.

«На наш взгляд, основные факторы, которые сказываются на развитии рынка производных финансовых инструментов, связаны с тем, что это недостаточно активный финансовый рынок – довольно мало игроков и операций по сравнению с другими странами, довольно узкий спектр применяемых инструментов, отсутствие интереса у инвесторов к рынку, несовершенство правового, регулятивного и налогового аспектов, а также отсутствие поддержки со стороны госорганов», – отметила Залина Гелисханова в комментарии для «Курсива».

Стимулы для рынка

Исправлять ситуацию взялся регулятор – Агентство по регулированию и развитию финансового рынка, который в 2021 году внес в мажилис парламента законопроект с поправками в законодательство по страховому рынку и рынку ценных бумаг

Некоторые новеллы касаются как раз деривативов.

Например, в законах уточняют понятие производных ценных бумаг. Они удостоверяют права по отношению к базовому активу, но при этом не являются производным финансовым инструментом, то есть деривативом. Причина в том, что по производным ценным бумагам не предполагается расчет или поставка, как это происходит с классическими деривативами. Ввести новое понятие решили из-за схожести с термином производного финансового инструмента, из-за чего могла возникнуть путаница.

Еще одна новелла – это понятие генерального финансового соглашения. Это документ, на условиях которого можно заключать сделки с производными финансовыми инструментами, операции репо и другие сделки вокруг ценных бумаг, валюты и иных финансовых инструментов. Типовые условия таких соглашений будут разрабатывать профессиональные организации, в том числе и иностранные, такие как The International Swaps and Derivatives Association или The International Capital Markets Association.

Другое новшество – это ликвидационный неттинг, который применяется при несостоятельности или неспособность одной из сторон сделки. На практике это означает взаимозачет обязательств по внебиржевым сделкам между участниками финансового рынка

при банкротстве одного или нескольких из них. Благодаря этому пункту генерального финансового соглашения ликвидационная комиссия сможет рассматривать предмет таких обязательств при банкротстве.

Биржа со своей стороны также пытается развивать рынок деривативов. Замглавы KASE отметила, что площадка ставит перед собой две задачи: рост ликвидности на рынке базовых инструментов и поиск провайдеров ликвидности или маркетмейкеров, которые будут обеспечивать базовую ликвидность на рынке.

Также биржа 7 июля запускает на рынке деривативов новую торгово-клиринговую систему SPECTRA. В ней будут проводиться торги по фьючерсам на курс доллара США к тенге, простые акции Народного банка и «Казатомпрома», а также на индекс KASE. По словам Натальи Хорошевской, новая система характеризуется высокими показателями производительности и отказоустойчивости.

«Мы думаем, что она будет удобнее для участников, чем

система, которую мы предлагаем в настоящее время», – говорит замглавы KASE.

Наконец поправки

Участники фондового рынка смотрят на предлагаемые изменения с оптимизмом, считая, что они устранят существующие правовые пробелы. Зампредседателя правления KASE Наталья Хорошевская отмечает, что предлагаемые поправки, особенно ликвидационный неттинг, важны для оживления рынка деривативов.

«Это будет большой плюс для того, чтобы в целом рынок финансовых инструментов развивался эффективно. Такая практика применяется во многих юрисдикциях, в том числе в подавляющем большинстве развитых стран. Уровень гарантированности, завершенности расчетов и комфорта участников на рынке в связи с этим будет выше», – отметила Наталья Хорошевская в разговоре с «Курсивом».

Спикер считает, что обновление торговой платформы KASE, привлечение маркетмейкеров и

внесение поправок в законодательство вместе должны простимулировать рынок деривативов и повысить на нем ликвидность.

«Безусловно, любые новации бизнеса без таких инициатив регулятора, хорошо проработанного законодательства, соответствующего лучшим текущим мировым практикам, будут менее эффективны», – добавляет Наталья Хорошевская.

«Курсив» направил запросы и нескольким крупным торговым членам KASE на рынке деривативов, но большинство из них от комментариев воздержались.

Станислав Ким, директор департамента казначейства «Фридом Финанс», в комментарии для издания отметил, что компания уже с апреля 2021 года участвует в тестировании нового терминала для торговли производными инструментами.

«Мы видим большой потенциал рынка деривативов, так как он увеличит базу инвестиционных инструментов и позволит управлять рисками, что очень важно с точки зрения целесообразности инвестирования», – подчеркнул Станислав Ким.

По его словам, «Фридом Финанс» планирует стать активным участником на рынке деривативов, есть планы и по становлению там маркетмейкером. Отдельно собеседник «Курсива» отметил и введение понятия ликвидационного неттинга – в этом компания видит здоровое желание регулятора «внедрить лучшие практики и формировать качественный рынок».

Айдын Наурызбаев, директор департамента торговых операций «Сентрас Секьюритиз», добавляет, что понятие неттинга – это стандартная практика, которая используется на биржах по всему миру, поэтому введение этого термина может помочь развитию рынка деривативов. Однако пока «Сентрас Секьюритиз» не является маркетмейкером на этом рынке, и пока о подобных планах говорить рано.

Залина Гелисханова из KPMG смотрит на ситуацию осторожнее. По ее словам, окончательные выводы о влиянии поправок на рынок деривативов можно будет сделать только после принятия и начала работы с поправками.

По ее мнению, необходимы более комплексные меры. Например, помимо нынешних поправок «предложить методики для улучшения текущей ситуации, дополнительные меры поддержки и мотивации игроков».

«К ним можно отнести помимо прочего совершенствование законодательства в финансовом секторе, совершенствование механизмов секьюритизации, развитие механизмов государственно-частного партнерства и так далее. Нужно принимать во внимание, что вторичный рынок ценных бумаг в Казахстане по сравнению с западными странами находится на этапе становления, поэтому эта инициатива уже очень хорошая мера по развитию данной отрасли. Насколько эффективным будет это на практике, покажет время», – считает Залина Гелисханова.

Эффект звезды

Блогерам и вайнерам могут запретить рекламировать финансовые организации

> стр. 1

Один из последних кейсов рекламы финансовой пирамиды известной личностью связан с компанией Astex.kz и продюсером Баян Алагузовой. В ролике



Алагузова говорит не только о том, что «в вопросах инвестиций я доверяю именно им, потому что это единственная в Казахстане компания, благодаря которой можно зарабатывать деньги без рисков, инвестируя в тендерные проекты», но и утверждает, что «любой инвестор зарабатывает». Фактически одним из фраз финансово грамотному человеку достаточно, чтобы увидеть признаки мошенничества.

С больной головы на здоровую

Месяц назад депутат мажилиса Юрий Ли обратился с запросом к генпрокурору Гизату Нурдаулетову, попросив установить фактическую роль блогеров, вайнеров

и других публичных лиц в рекламе финансовых/инвестиционных пирамид в Казахстане. «В СМИ постоянно освещаются новые и новые случаи, связанные с данным видом преступления, и за последние три года суммы ущерба исчисляются десятками миллиардов тенге, а количество вовлеченных граждан – десятками тысяч. Если мы обратимся к последним резонансным кейсам по ТОО «Мударба Кэпитал», ТОО «Astex.kz», ТОО «ACD technology», по которым идет расследование уголовного дела и департаментом полиции города Алматы задержан один из организаторов, то обращает на себя внимание активное участие в рекламе и



привлечении казахстанцев к вложениям в незаконный бизнес со стороны так называемых вайнеров, блогеров и других знаменитостей», – сказал тогда Ли.

Специалист по коммуникациям Алишер Еликбаев называет предлагаемую меру «идиотской». «Она перекладывает всю ответственность с регуляторов на людей, которые зарабатывают на жизнь рекламой, то есть тех же блогеров», – объясняет Еликбаев.

Он напомнил: если организациям выдают лицензии на

финансовую деятельность, то это означает, что они законно работают и имеют право рекламироваться в любых аккаунтах.

Алишер в своих аккаунтах в соцсетях тоже рекламирует банки и страховые компании. «Но я сам провожу первичный отсев. Если у меня есть хоть малейшие сомнения в порядочности финансовых организаций, то я от такой рекламы отказываюсь», – говорит Еликбаев.

Генпрокуратура обещает, что вопрос об инициировании окончательных предложений будет принят только после консультаций с заинтересованными участниками рынка.



Ипотека новейшего времени



Фото: Валерий Алапов

> стр. 1

– Кто для вас проводил это исследование?

– Сами обзвонили банки в этих странах и пообщались с операторами – мы спрашивали про залоговые ставки, про заявления и прочее. Оказалось, что нигде в мире нет на 100% цифрового процесса получения ипотечного кредита, и мы сделали продукт, которому нет аналогов ни в Дании, ни в США, ни в Германии, ни где-либо еще. При том, что мы изучили процессы в Южной Корее, Эстонии, Финляндии, Австралии, Швеции, Новой Зеландии, Нидерландах и других странах.

– О каких процессах вы говорите?

– Сначала напомню, что в ипотечной сделке есть продавец, покупатель и банк, который дает ипотеку на покупку квартиры. Начиная работать над проектом цифровой ипотеки, мы определили для себя девять основных моментов онлайн-оформления: заявка, предварительный скоринг, оценка недвижимости, финальное решение, оформление сделки, подписание договоров, регистрация залога, выдача ипотеки и постпродажное обслуживание.

Казахстан делает много для цифровизации своих отраслей экономики. Большинство важных онлайн-баз данных сегодня доступно бизнесу, что упрощает и невероятно ускоряет рутинные процессы. Например, мы при подготовке цифровой ипотеки подключились к полусотне баз данных.

Мы автоматизировали он-бординг (открытие счета и подача заявки), предварительное одобрение и подтверждение платежеспособности заемщика. Для оценки недвижимости мы пользуемся моделью больших данных (Big Data), которая дает мгновенную оценку залога. Причем оценка получается гораздо качественнее, чем это делает живой оценщик. Было проведено много бэк-тестов, в том числе слепых. Кроме того, автоматической модели оценки нельзя дать взятку, чтобы зависить цену квартиры – она более точна.

Отмечу, что мы с вами говорим сейчас о стандартных квартирах

стоимостью до 45 млн тенге в Алматы и Нур-Султане, что составляет около 80% всего рынка. Принятие окончательного решения и оформление сделки также происходит в автоматическом режиме онлайн.

– На каком этапе все-таки придется идти куда-то ногами?

– Документы, которые подписываются у нотариуса, – это единственный офлайн-процесс. В личный кабинет нотариуса онлайн поступает готовый комплект договоров. После чего покупатель с продавцом приходят к нотариусу, жмут друг другу руки, подписывают договор купли-продажи. Нотариус смотрит им в глаза, потому что он по закону должен в них посмотреть, и отправляет документы на регистрацию в ЦОН. Мы договорились, что нотариат за 24 часа будет проверять документы, но на практике оказалось, что на это уходит сегодня в среднем всего несколько часов.

У банка по итогам сделки не остается ни одного бумажного документа с клиентом в архиве, а регистрация залога происходит в государственном реестре на блокчейне.

Насколько я знаю, сегодня Freedom Finance Bank – единственный банк, который интегрировался с этим сервисом регистрации залогов. Мы в онлайн выдаем кредит на счет нашего заемщика и переводим деньги на счет продавца недвижимости, которому тоже открываем счет в нашем банке при помощи биометрии. В общем, чтобы клиенту сделать ипотечную сделку, ему не надо ни разу приходить в банк. При том, что ни один сотрудник банка не нажимает никаких кнопок и не принимает никаких решений – это полностью автоматизированный процесс.

– Осталось найти цифрового нотариуса?

– Не только мы одни работаем над этим вопросом, вероятно, он решится. Впрочем, у меня есть ощущение, что пока не нужно переводить нотариусов в онлайн, потому что не все люди до конца морально готовы продавать или покупать недвижимость на 100% в онлайн. Нужно куда-то

обязательно съездить и поставить живую подпись ручкой с синими чернилами. Но времена меняются, и мы меняемся вместе с ними: доминирование цифровых технологий уже не мода, а повседневность. Привыкнем!

– А если к клиенту нотариус сам придет, то вопрос «последней мили» для цифровой ипотеки будет решен?

– Любому риелтору, посреднику или нотариусу может сесте с клиентом за любой компьютер и оформить ему сделку на сайте нашего банка.

– Приехал нотариус к покупателю, а у него нет ЭЦП. Как удаленно документы подписывать?

– Если нет ЭЦП, мы выпустим.

– Как вы изучаете заемщика?

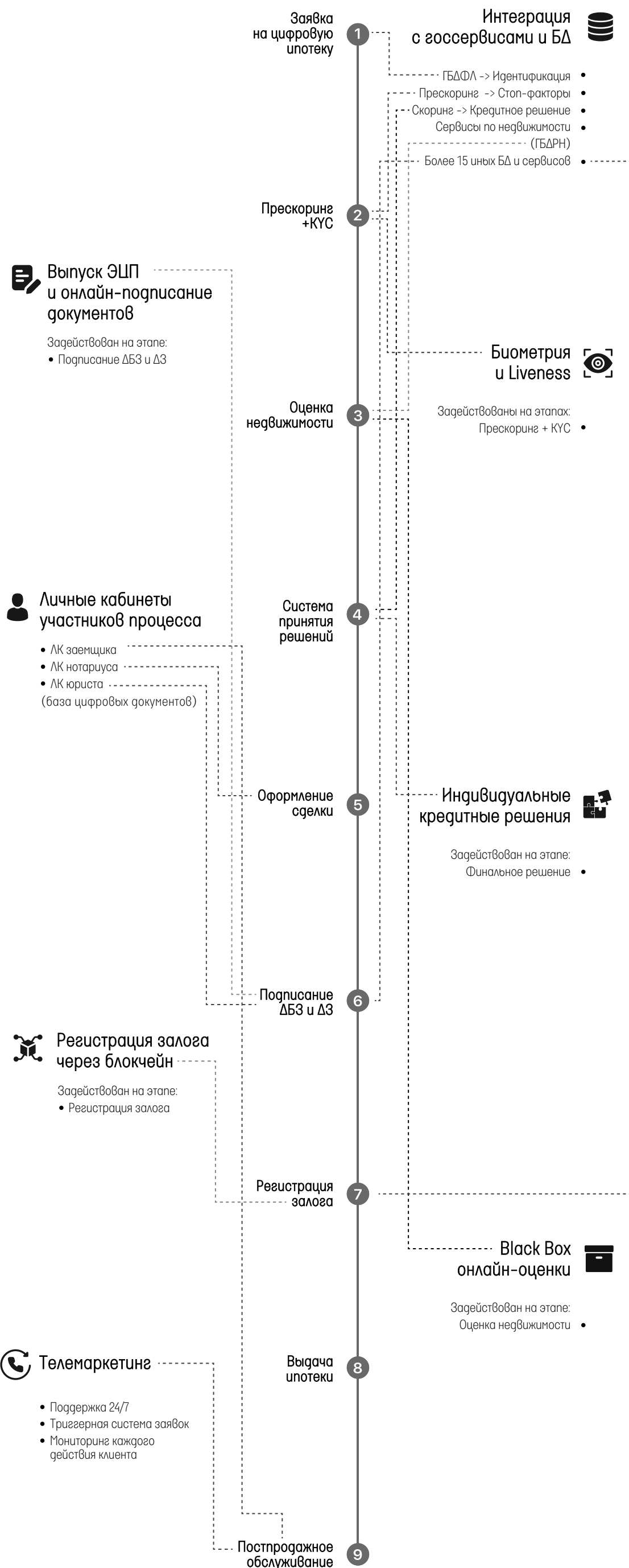
– ИИН и телефон – это единственные два поля, которые нам нужны для того, чтобы открыть клиенту счет и понять, достаточно ли он платежеспособен. Банк смотрит белые доходы клиента, его кредитную историю. Если у клиента чего-то не хватает или, например, слабая кредитная история, банк просит дополнительное подтверждение доходов в виде выписки из другого банка. Эту выписку наши онлайн-роботы научились читать и интерпретировать. Если этого тоже не хватает, то мы просим добавить созаемщиков: жену, брата, сына, другого родственника, кто может добавить тебе какие-то дополнительные доходы.

Перед тем как заняться оформлением ипотеки, человек на нашем сайте сможет проверить, каков у него шанс получить ипотеку и по какой цене – это называется прескоринг.

– А как банк оценивает недвижимость?

– На мой взгляд, это был самый сложный вызов – как мгновенно оценивать квартиру, но мы с ним справились. Мы используем две модели: одна из них построена на геопризнаках, другая – на исторической стоимости недвижимости в районе. Модель учитывает инфраструктурные моменты, такие как близость объекта к транспортным уз-

АРХИТЕКТУРА ЦИФРОВОЙ ЭКОСИСТЕМЫ



Источник: Freedom Finance Bank

лам, учреждениям образования и здравоохранения, степень озеленения и многое другое; учитывается также ситуация на макро- и микроуровнях: курс тенге к доллару, доход на душу населения, отдельные показатели того или иного региона, объем построенного жилья, инвестиции в строительство и т. д. Всего в процессе оценки недвижимости учитывается около 120 показателей, которые отправляются в обучающую модель, а та в свою очередь выдает вердикт по цене квартиры. Это позволяет нам понимать: если рынок меняется, цены растут или падают, мы это видим в своей модели.

Замена оценщика в процессе на алгоритм помогает получать

более объективную картину по ценам, потому что при желании стоимость квартиры можно зависить или занизить.

– Что будет с казахстанской ипотекой в ближайшие годы, как вы считаете?

– Ипотека для любого правительства – это один из самых важных финансовых продуктов, который является инструментом государственной поддержки своих граждан. Ипотечное кредитование поддерживается в любом цивилизованном государстве, потому что это сектор жилищного строительства, который имеет самый большой мультипликатор ВВП. Поясню: в Казахстане каждый год рождается миллион

человек. Вчерашние дети заканчивают школу, поступают в вуз и так далее, и вот бывшему школьнику уже нужна квартира.

В Казахстане урбанизация все еще низкая: при том, что обеспеченность «квадратами» на человека сравнительно не очень плохая, есть куда расти. Нужно строить новые дома и создавать условия, при которых молодые казахстанцы смогут эти квартиры покупать. Поэтому я считаю, ипотека еще надолго останется в фокусе для правительства как один из главных социальных инструментов.

В подготовке материала принимала участие Ульяна Фатьянова.

Скорость жизни

Агентство S&P представило свежий отчет об отраслевых и страновых рисках страхового сектора РК. «Курсив» побывал на онлайн-презентации и суммировал основные тезисы спикеров.

Екатерина ТОЛСТОВА, замдиректора группы «Финансовые институты», S&P Global Ratings

В рамках нашего рейтингового процесса мы присваиваем страховому сектору той или иной страны так называемую оценку ICRA (оценка отраслевых и страновых рисков). Для Казахстана эти риски сегодня мы считаем «умеренно высокими», так же, как, например, для России, Польши и ЮАР. При этом мы полагаем, что в целом страховой сектор РК продемонстрировал устойчивость к неблагоприятным макроэкономическим показателям. Компании как общего страхования (КОС), так и страхования жизни (КСЖ) имеют хорошие показатели по рентабельности собственного капитала, причем у КСЖ они лучше, что обусловлено ростом с достаточно низкой базы. Для сектора страхования жизни (ССЖ) важным фактором является стимулирование развития отрасли со стороны регулятора, что позволяет ожидать дальнейшего роста страховых премий. В секторе общего страхования (СОС) мы наблюдаем тенденцию к тому, что страховой результат является положительным и он выше, чем в ряде развитых стран, где совокупный комбинированный коэффициент составляет порядка 100%. Мы ожидаем, что в Казахстане в ближайшие два года он составит не более 95%, соответственно, КОС в среднем будут показывать положительную динамику с точки зрения страхового результата.

Страховой рынок РК остается достаточно концентрированным. В СОС на долю пяти крупнейших компаний приходится 70% объема страховой премии-брутто. В ССЖ концентрация еще выше – те же 70% рынка занимали три компании по итогам 2020 года. И мы не прогнозируем, что количество игроков в обоих секторах будет увеличиваться. Мы не ожидаем существенного изменения конкурентного ландшафта в связи с возможностью для иностранных компаний открывать свои филиалы в РК с 2021 года. Концентрация рынка будет сохраняться, что в том числе обусловлено узнаваемостью брендов отдельных компаний, капитализацией и развитой агентской сетью.

Страховой сектор в РК находится на этапе становления. Уровень проникновения услуг достаточно низкий – менее 1% (график 1). Расходы на страхование на душу населения в прошлом году составили около \$43 для КОС и около \$29 для КСЖ. Мы не ожидаем существенного роста этих расходов. При этом мы ожидаем, что в ССЖ в силу очень быстрого роста подушевая премия постепенно догонит показатель СОС. Если в СОС рост страховой премии следовал за ростом ВВП и был обусловлен макроэкономическими факторами, то в ССЖ, повторюсь, регуляторные инициативы позволили вырасти намного быстрее. На наш взгляд, эта динамика продолжится. По премиям СОС в текущем году мы ожидаем рост порядка 10% в номинальном выражении, по ССЖ – не менее 25%.

За период с 2013 года количество СК в стране сократилось несущественно (график 2). Хотя если посмотреть более длинную перспективу, то за 10 лет их число снизилось на 30%. Мы видим, что регулятор проводил проактивную политику и осуществлял обоснованное вмешательство в деятельность СК, которые применяли недобросовестные практики. Сейчас на рынке осталось 28 компаний, и мы не ожидаем, что в ближайшее время их число заметно сократится.

В целом по региону EMEA мы наблюдаем, что модель страховой компании более устойчива, чем, например, модели банков или компаний корпоративного сектора. По казахстанским СК у нас нет негативных прогнозов, а один рейтинг даже выше суверенного, что является достаточно уникальной практикой: та подушка безопасности по ликвидности и капиталу, которая есть у СК «Евразия», позволяет нам рейтинговать ее на одну ступень выше суверенного рейтинга. Один рейтинг (КСЖ Freedom Finance Life) находится на позитивном прогнозе, все остальные остаются на стабильном прогнозе.

Что касается рисков, то про регуляторный риск я уже сказала: мы видим, что регуляторная среда в РК достаточно эффективна. Если говорить о рентабельности страхового сектора, то в большинстве стран она выше, чем, например, у банков (график 3). Важным фактором в оценке прибыльности является капитализация сектора, и в Казахстане она постепенно повышается. Но мы смотрим не только на регуляторные показатели, но и на показатели капитала СК в соответствии с нашей моделью, которая схожа с моделью Solvency II и учитывает как риски активов, так и риски обязательств. Для КСЖ мы наблюдаем небольшое ухудшение с точки зрения достаточности капитала на горизонте двух лет, что обусловлено существенным ростом премий. Для СОС мы, наоборот, видим более радужную картину, которая связана с тем, что сектор очистился и остался более или менее эффективные компании, которые могут позволить себе достаточный запас капитала.

Еще одним фактором риска являются инвестиционные портфели (график 4). Мы видим, что у казахстанских СК их доходность выше, чем в развитых странах. КОС показали среднюю доходность около 6% после вычета валютной переоценки, а КСЖ – около 7,7%. При этом качество портфелей улучшается, но для КОС важным фактором является то, что многие компании все еще инвестируют в банковский сектор, где медианный рейтинг находится на достаточно низком уровне «В», что снижает общее качество инвестиционного портфеля. Для КСЖ более важным риском является возможность инвестировать в более длинные инструменты. Доступность таких инструментов на рынках развивающихся стран ниже, что предопределяет структурные риски для КСЖ.

Екатерина МАРУШКЕВИЧ, ведущий аналитик группы «Финансовые институты», S&P Global Ratings

За последние 10 лет структура сборов казахстанских СК очень сильно изменилась (график 5). Значительно вырос ССЖ. Мы ожидаем, что этот рост продолжится и в следующие несколько лет. В целом структура сборов страхового сектора РК приближается к тому, что мы видим в среднем по миру. Впрочем, доля сегментов страхования от несчастного случая и добровольного медицинского страхования (НС и ДМС) все еще заметно отстает от среднемирового показателя. И здесь мы видим возможности для развития, особенно с учетом усиления внимания к вопросам здоровья в контексте пандемии.

Значительную долю в общем объеме премий стабильно занимает автострахование. Мы ожидаем, что в этом сегменте будет наблюдаться рост, который будет поддерживаться восстановлением экономической активности и ростом продаж автомобилей, в том числе за счет госпрограмм льготного автокредитования. Кроме того, мы видим дискуссии на рынке о возможности изменения тарифов в разрезе по регионам, а также о возможном переходе к либерализации тарифов в сегменте ОГПО по аналогии с тем, что было сделано в России. На наш взгляд, это могло бы помочь более качественной селекции в сегменте ОГПО для страховщиков и предложению индивидуальных тарифов, которые в большей степени отражают показатели риска отдельных клиентов. Мы ожидаем, что конкуренция в сегменте будет сокращаться. Мы видим развитие онлайн-каналов продаж, но их доля пока еще низкая. Основным остается агентский канал, комиссия по которому, наверное, будет сохраняться на достаточно высоком уровне, поскольку СК считают роль агентов в борьбе за клиентов достаточно важной.

Доля премий сегмента НС и ДМС в прошлом году снизилась, что, по всей видимости, было связано со снижением доходов клиентов и оптимизацией расходов. Но в перспективе мы видим возможности для развития этих направлений. С точки зрения ДМС есть возможность для развития дистанционных каналов телемедицины, как это происходит в других странах. Сегмент страхования от НС можно развивать в том числе в связке с кредитными продуктами. В кредитном сегменте мы прогнозируем рост как ипотеки, так и прочего розничного кредитования. Наш прогноз связан с ожиданием общего роста экономики РК, а ипотека будет дополнительно поддерживаться возможностью направлять пенсионные накопления на покупку жилья.

Ну и, конечно, наибольший рост, на наш взгляд, будет наблюдаться в ССЖ, поскольку мы видим инициативы регулятора по развитию новых продуктов в аннуитетном страховании, страховании, связанном с образовательными программами, страховании жизни как накопительным, так и инвестиционным (unit-linked). Структура премий в ССЖ сильно эволюционировала. Если пять лет назад существенную долю в ней занимали премии по линии страхования работника от НС, то сейчас эта доля заметно снизилась, хотя в абсолютном выражении объем таких премий не уменьшается. Это говорит о том, что очень активно развиваются продукты в направлениях аннуитетного страхования и страхования жизни. Мы ожидаем, что этот тренд продолжится и в следующие несколько лет. Тем не менее хотелось бы обратить внимание, что капитал КСЖ прирастает не так быстро, как объем обязательств. Это сдерживает оценку по капиталу в соответствии с нашей моделью. Хотя мы не видим проблем с капиталом с точки зрения пруденциальных нормативов, но если смотреть по нашей модели капитала, то здесь мы видим сдерживающие факторы.

Несколько слов о цифровизации сектора. Пандемия в существенной степени простимулировала развитие цифровизации среди финансовых компаний по всему миру. И в Казахстане мы видим, что эти направления активно поддерживаются как регулятором, так и банками и страховыми компаниями. Цифровизация может помочь СК как в привлечении новых клиентов, так и в повышении лояльности существующих, как в момент продажи полиса, так и на всем протяжении жизни страхового полиса, включая момент урегулирования убытков. Соответственно, многие компании ставят перед собой цели по повышению оптимизации внутренних процессов для повышения их эффективности.

Еще одним важным направлением для развития страхового сектора являются ESG-факторы. Прямая подверженность страховых компаний ESG-факторам не такая высокая. Деятельность СК не связана с большими выбросами углекислого газа; забастовки в СК тоже нельзя назвать распространенным явлением. Однако косвенная подверженность сектора ESG-факторам является очень важной. По мере усиления внимания в мире к вопросам климатических рисков очень важна роль СК с точки зрения обеспечения адекватной страховой защиты по этому направлению. Кроме того, крупные перестраховщики уже заявили о том, что будут ограничивать работу с компаниями, оказывающими неблагоприятное воздействие на окружающую среду. И это может ограничить доступность перестраховочной защиты в будущем.

Хотя, с одной стороны, есть подверженность сектора рискам, с другой – есть возможности для развития бизнеса. Например, в мире нарастает внимание к обеспечению защиты от катастрофических рисков. Цифровизация, которая распространяется на все направления и на все отрасли, также влечет за собой возникновение киберрисков. И во всех этих случаях важна роль страховой компании по обеспечению страховой защиты.

Подготовил Виктор Ахрёмущин.

График 1.1 Страховая премия на душу населения, \$

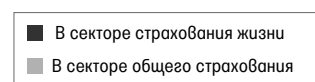
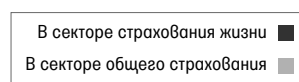


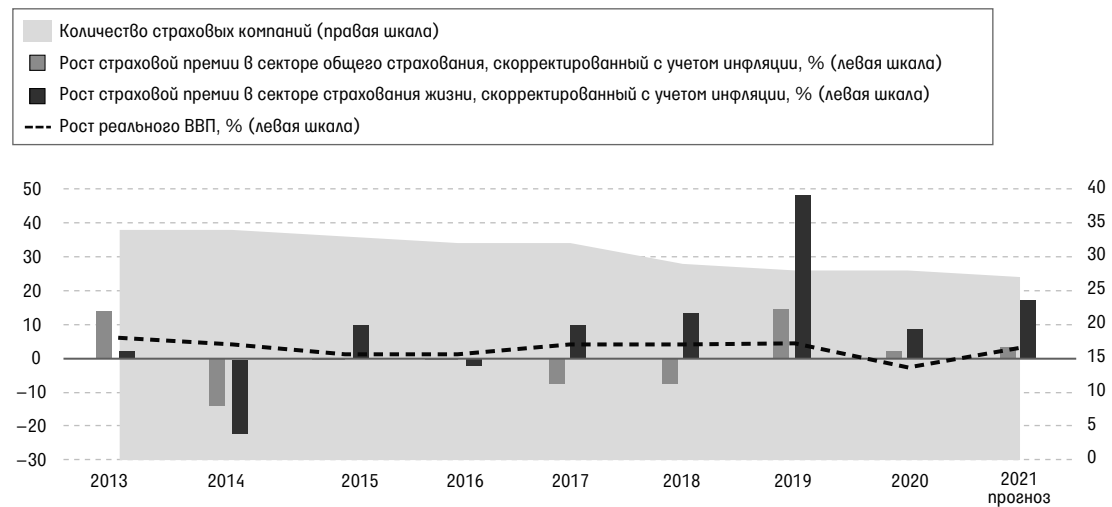
График 1.2 Уровень проникновения страховых услуг, % ВВП



Примечание: в развитых странах расходы на страхование на душу населения составляют в среднем \$3 700, в развивающихся странах – около \$220. Источник: S&P Global Ratings, национальные статистические агентства, Swiss Re Sigma репорт 04/2020. Данные по Казахстану и России представлены за 2020 г., по остальным странам – за 2019 г.

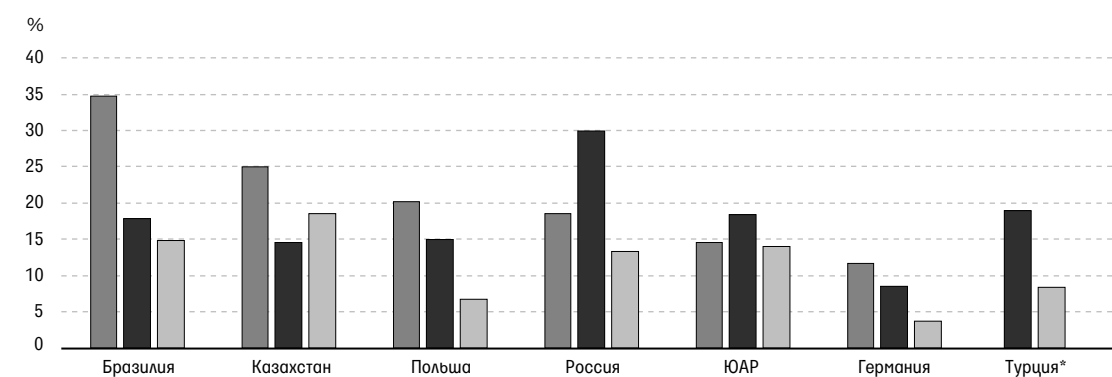
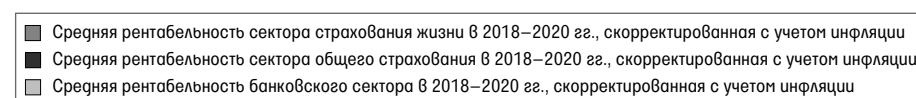
График 2. Динамика показателей страхового сектора в Казахстане

Число страховых компаний и изменение объема страховой премии



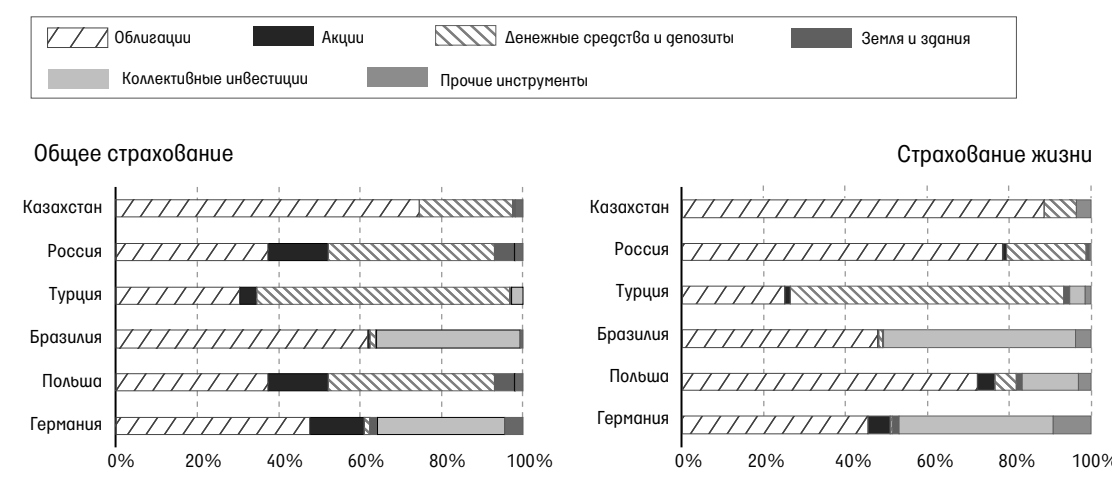
Источник: S&P Global Ratings, НБPK

График 3. Рентабельность страхового и банковского секторов



* Оценка сектора страхования жизни не присваивается. Источник: S&P Global Ratings, НБPK, национальные статистические агентства, ЦБРФ, Swiss Re Sigma репорт 04/2020

График 4. Структура инвестиционного портфеля страховых компаний в Казахстане и некоторых странах EMEA



Источник: S&P Global Ratings, НБPK, OECD

График 5.1 Структура страхового рынка Казахстана по доле премий, %

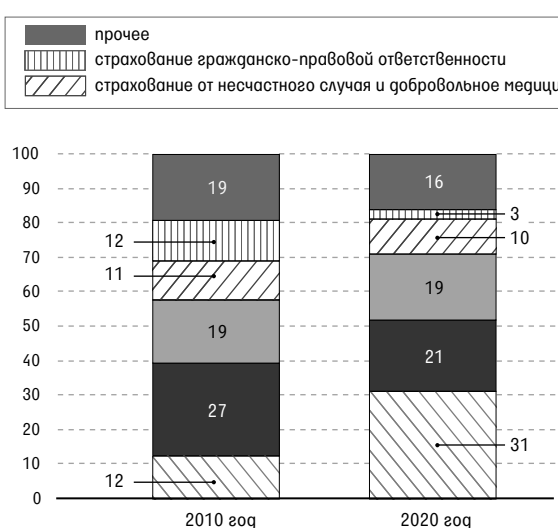
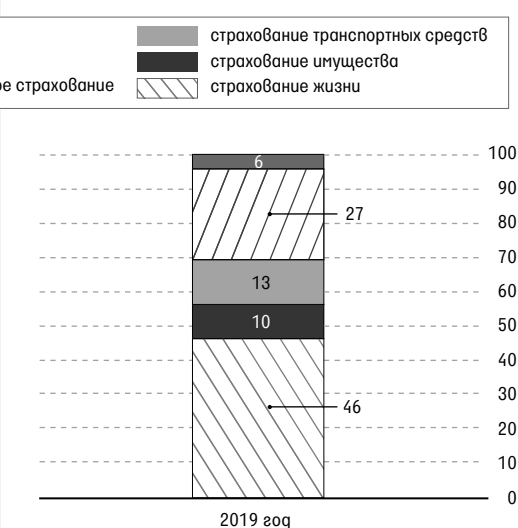


График 5.2 Структура мирового страхового рынка по доле премий, %



Источник: S&P Global Ratings, НБPK, Swiss Re Sigma репорт 04/2020

РЕСУРСЫ

Каспийская лотерея

Почему после открытия Кашагана на других казахстанских участках шельфа так и не начали добывать нефть

> стр. 1

Совместная разведка на основе прогнозов, полученных в советское время, привела в 2000 году к открытию месторождения Кашаган. Его опытно-промышленная разработка началась спустя 16 лет – в 2016 году.

После этого геологоразведку проводили более чем на 15 перспективных участках. Среди них были блоки Курмангазы, Тюб-Караган, Аташ, Сатпаев, Жамбыл. Сейчас на перечисленных проектах работы не ведутся: их свернули, хотя, к примеру, на блоке Жамбыл нефть при бурении поисковой скважины нашли. Инвесторы, которые приходили на эти участки, покидали проекты по разным причинам. Одни сомневались в рентабельности. Другие отказывались, чтобы перекинуть силы на более важные или «легкие» месторождения. Третьим банально не везло: скважины оказывались «сухими», недаром геологи сравнивают разведку с лотереей.

Сегодня на казахстанском шельфе геолого-разведочные работы идут на четырех участках и еще три стоят на паузе – инвесторы не выходят из проектов, но работы фактически не ведутся.

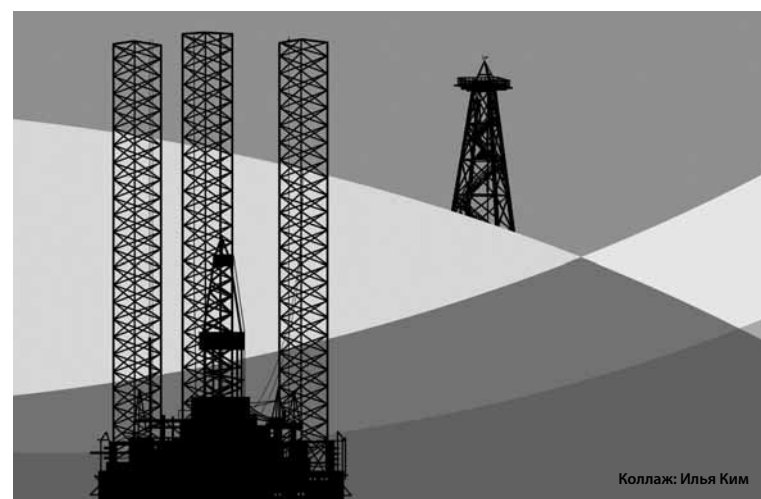
Великолепная четверка

Законы Казахстана требуют, чтобы не менее 50% в морских проектах принадлежало национальной компании «КазМунайГаз» (КМГ). Поэтому в казахстанском секторе Каспия вместе с КМГ «в разведку пошли» итальянская Eni на блоках Абай и Исатай и российский «Лукойл» на участках Женис и Аль-Фараби.

Все четыре проекта партнеров КМГ оплачивают самостоятельно – на условиях сагу-финансирования. То есть затраты инвесторов компенсируются только в случае начала коммерческой добычи нефти. Если геологоразведка окажется неудачной, инвестиции не возвращаются.

Компании, получившие контракты в 2017–2019 годах, сейчас планируют сейсморазведочные работы и бурение поисковых скважин. Пока ни одна из них не сообщила о притоке нефти в результате бурения.

Eni имеет большой опыт работы на казахстанском шельфе благодаря участию в консорциуме North Caspian Operating Company (NCOC), который разрабатывает месторождения Кашаган (Eni принадлежит 16,81%). Итальянцы в целом хорошо понимают устройство отечественной нефтянки, так как владеют еще 29,25% в Карачагане (на суше). Вместе два месторождения обеспечивают 32% добываемой нефти в стране, а для самой Eni активы в Казахстане обеспечивают почти 13% от ее производства углеводородов по всему миру.



Коллаж: Илья Ким

«Лукойл» тоже давно «активничает» в морских проектах. В 2004 году компания ввела в разработку свое первое морское месторождение Кравцовское на Балтике. Компания наряду с другими иностранными инвесторами финансировала разведку трех структур в казахстанской части Каспийского моря. Так, на Тюб-Карагане первую сква-

жину пробурили в 2005 году, а из проекта россияне вышли в 2011-м. На структуре Аташ бурение начали в 2006 году, свернули проект в 2011-м. Оба участка оказались «сухими». Еще в одном проекте, структуре Жамбай-Забурунь, не дошли до строительства поисковых скважин и закрыли его в 2012 году, так как не нашли подходящую буровую установку – особенно шельфа требуют специального оборудования.

Компания лидирует в работе на шельфе в России: на морские месторождения в 2020 году приходилось 10% добычи углеводородов «Лукойла» в РФ.

«Лукойл» обладает хорошим опытом в российском секторе Каспийского моря, где два проекта компании (месторождения Фи-

внести поправки в российское законодательство, которое не позволяло начинать разведку на море частной компании, а «Лукойл» является частной компанией. Возникли споры и вокруг рынка сбыта для газа с Хвалынского. Партнеры рассматривали вариант экспорта в Китай, потом поставки на внутренний рынок РФ, но посчитали оба направления нерентабельными.

С 2016 года компании не делились планами по разработке месторождений. Только в мае 2021-го фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» (материнская структура КМГ) сообщил о продолжающейся разработке технико-экономического обоснования проектов «Центральное» и «Хвалыньское».



Фото: Depositphotos/ANDRSgs

лановского и Корчагина. – «Курсив») уже добывают нефть. При этом они стартовали значительно позже первых разведочных проектов Казахстана на шельфе. Надеемся, что в ближайшие годы «Лукойл» завершит разведку совместно с КМГ. Ставка на них», – говорит генеральный директор Союза нефтесервисных компаний Казахстана (Kazservice) Нурлан Жумагулов.

На суше в Казахстане «Лукойл» владеет долями в месторождениях Карачаганак (13,5%), Тенгиз (5%) и Кумколь (50%) – проекты обеспечивают более 45% от всего нефтепроизводства в РК.

Стоят на паузе

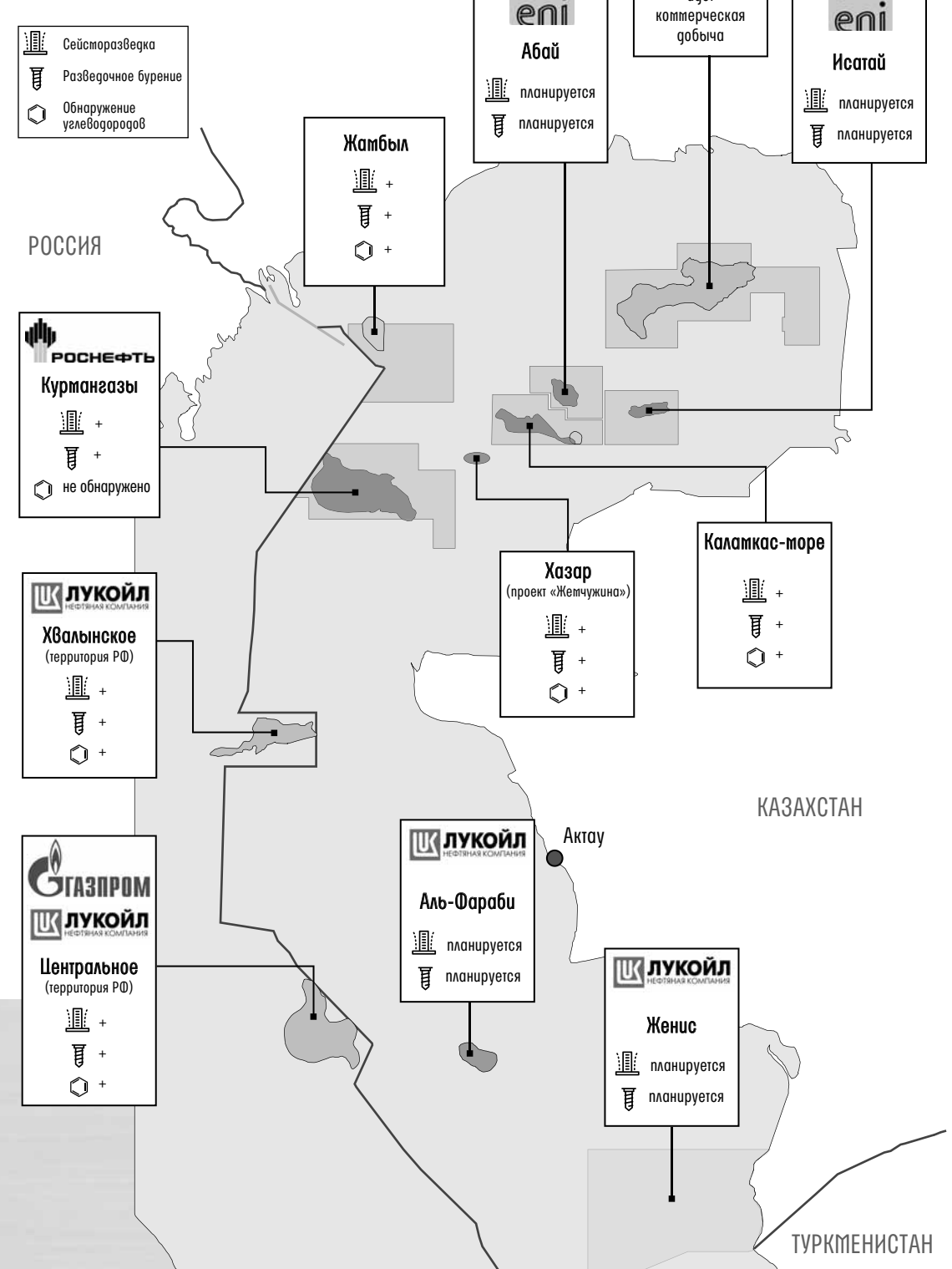
В Каспийском море существуют три проекта, дальнейшее развитие которых остается неопределенным.

Так, Центральное месторождение (по 25% у «Лукойла» и «Газпрома», 50% у КМГ) было открыто в 2002 году, а Хвалыньское

(по 50% принадлежат «Лукойлу» и КМГ) – в 2008-м.

Оба месторождения находятся на пограничной территории Казахстана и России, поэтому страны решили объединить усилия. Однако разработку участков так и не начали. Сначала был длительный процесс раздела Каспийского моря: вопрос решился в 2015 году. Затем нужно было

Геологоразведка в Каспийском море (казахстанский сектор)



Инфографика: Гамаль Сейкумжанов для «Курсива»

Сложные условия

Геологоразведка на казахстанском шельфе столкнулась как минимум с тремя проблемами, считает генеральный директор Союза нефтесервисных компаний Казахстана (Kazservice) Нурлан Жумагулов. Это низкие цены на нефть, высокие риски для инвестора (затраты на геологоразведку не компенсируются при неудаче) и неразвитая инфраструктура для морского бурения.

«Разведочные проекты в Каспийском море осуществлялись через механизм сагу-финансирования. Инвесторы возмещают свои вложения только при начале добычи коммерческой нефти. Видимо, этот инструмент работал плохо. Кроме того, цены на нефть долгое время были низкими. Сейчас уже нет иностранных инвесторов, которые готовы вкладываться при текущих ценах и в условиях, когда Европа отказывается от инвестиций в нефть», – полагает собеседник «Курсива».

По его словам, даже Китай, крупнейший импортер энергоресурсов и один из акционеров месторождения Кашаган (китайской CNPC принадлежит 8,33%), перестал интересоваться нефтяными проектами в Казахстане.

«Сейчас китайцы активно вкладывают в разведку на своей территории. Мы видим, что в ближайшее время Россия будет стратегическим партнером Казахстана (на море. – «Курсив») в условиях, когда зарубежные компании не хотят инвестировать», – добавил Жумагулов.

Глава Kazservice напомнил также о проблемах с морской инфраструктурой. Глубина Каспийского моря на различных участках может составлять от 3–4 до 60 метров, что требует применения разных по характеристикам буровых установок. Он привел в пример текущие разведочные проекты итальянской Eni в Каспийском море – компания не нашла подходящую установку в Казахстане.

При этом искать нефть становится сложнее не только в Казахстане, но и во всем мире, поясняет доктор геолого-минеральных наук, президент Казахстана Общества нефтяников-геологов Балтабек Куандыков. По его оценке, в мировой практике успешность геолого-разведочных работ как на шельфе, так и на суше не превышает 30% и данный показатель сокращается.

«Мы прошли эру «легких» месторождений, расположенных на небольших глубинах, и геологоразведка становится все сложнее. Ресурсы становятся труднодоступными, а их освоение – финансово емким», – объясняет он.

Третий в списке «застывших» проектов – участок Курмангазы. Российская «Роснефть» вместе с КМГ (51%) с 2006 по 2010 год пробурила две поисковые скважины на контрактной территории, но они оказались «сухими». По данным годового отчета КМГ за 2020 год, компании работают над обновлением контракта и планируют продлить период разведки на 2021–2026 годы с расширением контрактной территории.

Выходцы из проектов

NCOC и «Каспий Меруерты Оперейтинг Компани Б.В.» (КМОК) управляли месторождениями Каламкас-море и Хазар на основе соглашений, подписанных Казахстаном с КМОК в 2005-м, с NCOC – в 2008 году.

Компании планировали вместе разрабатывать месторождения. Близкое расположение участков позволило бы построить общую инфраструктуру (нефтепровода, хранилища и перерабатывающие мощности) и использовать ее совместно.

Однако в 2019 году NCOC и КМОК отказались от разработки участков и вернули права недропользования государству. Shell, которой принадлежало 55% в КМОК, успела инвестировать в Хазар около \$900 млн в виде геолого-разведочных и сейсмических работ, бурения оценочных скважин. Все это компания бесплатно передала правительству Казахстана.

«Сроки (контракта на разведку. – «Курсив») на Каламкас-море истекали, инвесторы должны были решить, осваивать месторождение либо вернуть его Казахстану», – объясняет министр компаний Жумагулов. Министрство энергетики в 2019-м уведомяло, что решение о выходе из проектов связано с их «низкой рентабельностью на фоне высоких капитальных затрат».

КМГ сообщил, что сейчас компания ищет новых партнеров для работы на Каламкас-море и

Хазаре. Эти месторождения уже открыты, что снижает расходы потенциальных инвесторов – часть затрат на разведку легла на предыдущих партнеров.

По данным КМГ, «Лукойл» проявляет интерес к месторождениям Каламкас-море и Хазар. «К ним также присматривается Eni, – добавляет руководитель Kazservice. – Однако государство, наверное, захочет увидеть сначала результаты на их текущих проектах».

Особая история у замороженного проекта Жамбыл. Участок с 2009 по 2016 год совместно разрабатывали КМГ и KC Kazakh B.V. – консорциум корейских компаний, в составе которой находилась Корейская национальная нефтегазовая корпорация (KNOC). Доли партнеров были распределены так: казахстанская сторона владела 73%, корейцы – остальными 27%. Однако именно корейцы полностью финансировали поиски углеводородов. По данным Нурлана Жумагулова, корейские инвесторы вложили в проект около \$200 млн.

В результате бурения поисковой скважины в 2013-м на Жамбыле получили приток углеводородов. Однако коммерческая добыча нефти так и не началась, а в 2016-м корейский консорциум решил покинуть проект. Причина – не совпали ожидания и реальность. Заявлялось, что извлекаемые запасы на участке составляют более 120 млн тонн, однако полученные результаты разведки скорректировали ожидания до 30 млн тонн. По различным оценкам, экологические и климатические ограничения на участке Каспия, где расположен Жамбыл, позволили бы добывать менее 2 млн тонн ежегодно. Учитывая более высокую себестоимость добычи нефти на море по сравнению с сушей, это делало проект нерентабельным.

Сейчас КМГ готов привлечь к разработке месторождения нового партнера, опыт и технологии которого сделают этот проект коммерчески привлекательным.

Объявления

1. ТОО «Petromarket Systems», БИН 1111 4001 6748, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Байтурсынова, д. 5, кв. 1702, тел. +77015595450.
2. ТОО «Lamerel Premium», БИН 121240002684, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Жарокова, д. 275А.
3. ТОО «First Engineering Bureau», БИН 151040006952, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Тауелсыздық, 34, тел. 8 702 201 00 57.
4. Объединение собственников имущества «Жетісу-2-32», БИН 210440038282, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по тел. 8 707 823 56 02.
5. ТОО «Green Agro», БИН 120740008113, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актау, 6 мкр., д. 22, кв. 25, тел. 8 707 777 10 18.
6. ТОО «Аманат 24», БИН 190340000770, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Брусиловского, 24/1, тел. 8 707 777 14 10.
7. ТОО «Yourfoodkz», БИН 1908 4002 5873, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Куйши Дина, д. 23/1, офис 107.



Положительный COVID-тест

Как экономические потрясения повлияли на материальное благосостояние людей в мире

> стр. 1

Как разбогатеть в кризис

Еще никогда контраст между тем, что происходит с благосостоянием домохозяйств, и макроэкономической ситуацией не был таким резким, отмечается в отчете. Почему же население богатеет на фоне мирового экономического кризиса? Авторы Credit Suisse Global Wealth Report считают, что объяснение простое. Многие правительства и центробанки, чтобы нивелировать влияние кризиса, принимали две основные меры. Во-первых, организовали масштабное перераспределение доходов, чтобы поддержать наиболее пострадавшие от пандемии отрасли и непосредственно население. Щедрые выплаты в развитых странах привели к тому, что доходы домохозяйств там в прошлом году были стабильными (а в некоторых странах в среднем даже более высокими, чем годом ранее). В сочетании с ограниченным потреблением – магазины и рестораны закрыты, в путешествиях не уехать – сбережения домохозяйств резко увеличились. Вторая мера повлияла на богатство населения еще значительнее. Речь идет о том, что центробанки не только снизили процентные ставки (зачастую до уровней, близких к нулю), но и дали понять, что ставки останутся на этом низком уровне в течение некоторого времени. В результате вырос спрос (а вместе с ним и цены) на акции и недвижимость как потенциально более доходные инвестиционные инструменты. Другими словами, недвижимые активы населения и его активы на фондовом рынке стали более высоко оцениваемыми.

Разбивка по регионам показывает: общее богатство выросло на \$12,4 трлн в Северной Америке и на \$9,2 трлн в Европе, это два региона, жители которых суммарно особенно улучшили свое благосостояние. В плюсе Китай – \$4,2 трлн и Азиатско-Тихоокеанский регион (за исключением Китая и Индии) – \$4,7 трлн. Совокупное

Как изменилось благосостояние домохозяйств в 2020 году в разных регионах

Регион	Совокупное богатство			Изменения по сравнению с 2019 годом		Благосостояние одного взрослого		Изменения по сравнению с 2019 годом		Изменения в финансовых активах		Изменения в нефинансовых активах		Изменения в долговой нагрузке	
	\$ млрд	\$ млрд	%	\$	%	\$	%	\$ млрд	%	\$ млрд	%	\$ млрд	%		
Африка	4 946	36	0,7	7 371	-2,1	-24	-1,0	26	0,9	-34	-8,5				
Азиатско-Тихоокеанский регион	75 277	4 694	6,7	60 790	5,0	2 974	7,4	2 549	6,4	829	8,9				
Китай	74 884	4 246	6,0	67 771	5,4	3 389	10,2	1 912	4,3	1 055	15,3				
Европа	103 213	9 179	9,8	174 836	9,8	6 648	14,0	3 969	6,6	1 438	10,3				
Индия	12 833	-594	-4,4	14 252	-6,1	119	3,8	-782	-6,8	-70	-5,8				
Латинская Америка	10 872	-1 215	-10,1	24 301	-11,4	-655	-11,1	-796	-10,5	-236	-17,0				
Северная Америка	136 316	12 370	10,0	486 930	9,1	10 037	10,0	3 145	7,7	812	4,7				
Весь мир	418 342	28 716	7,4	79 952	6,0	22 486	9,7	10 023	4,8	3 794	7,5				

Источник: Credit Suisse Global Wealth Report 2021



Фото: Depositphotos/manoejp7

если бы курс рупия к доллару сохранился на уровне 2019 года, то совокупное богатство страны сократилось бы только на 2,1%. Латинская Америка, полагают авторы отчета, показала худшие результаты – общее богатство там снизилось на 11,4% (без обесценения местных валют, что для этого региона – обычное дело, совокупное благосостояние в Латинской Америке упало бы всего на 1,8%).

Активные цены

Обменный курс местной валюты к доллару и цены на активы – акции и недвижимость – те параметры, которые большей частью влияют на изменение

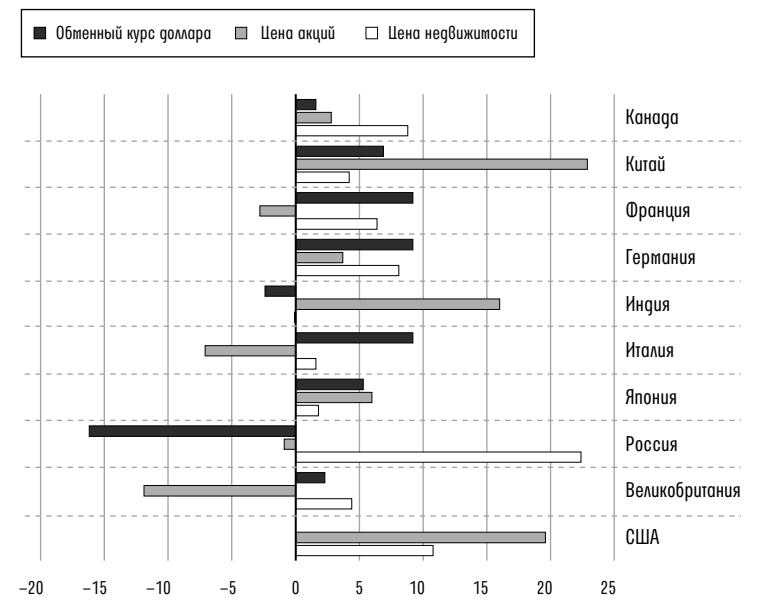
всю историю. Еще больше они прибавили в России (+22%) и Турции (+31%).

Средний взрослый человек

Материальное благосостояние одного взрослого человека сильнее всего выросло в Швейцарии и Австралии: швейцарец в среднем за 2020 год разбогател на \$70 тыс., австралиец – на \$65 тыс. Более чем на полсотни тысяч долларов в среднем стали богаче жители Бельгии и Швеции. Рост цен на активы сыграл роль в обогащении населения, но главным образом средний рост благосостояния произошел за счет повышения курса местных валют. Обесценение же валюты привело к тому, что богатство на одного взрослого (более \$100 тыс.) расположено в Северной Америке, Западной Европе и среди более богатых регионов Восточной Азии, Тихого океана и Ближнего Востока. Китай и Россия – ядро группы «среднего достатка», стран со средним уровнем бла-

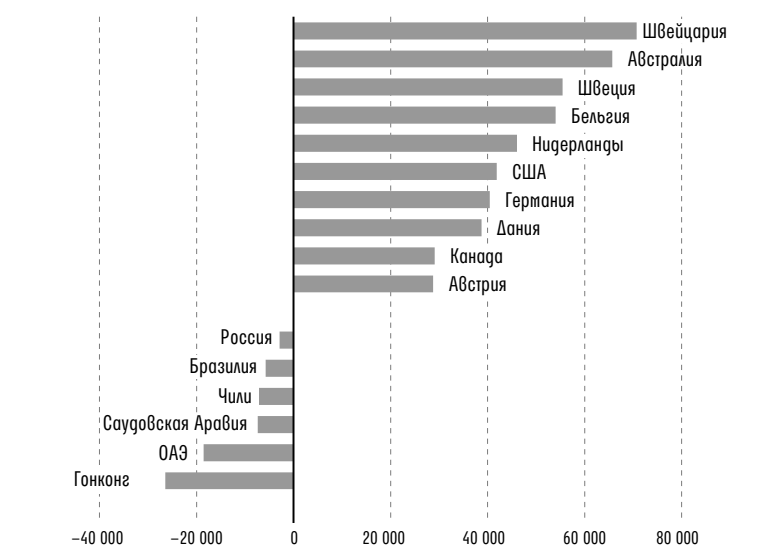
Турции, Нигерии и Бразилии, в последней – сразу минус 22,4%. Акции выросли примерно на 20% в Китае и США, на 16% рост рынка акций показала Индия. Главные потери среди стран, которые включены в инфографику, у Великобритании – минус 11,9%. Тяжелые потрясения пандемии и неопределенность после Брекзита явно не складывались в привлекательную для инвесторов комбинацию. Снижение рынка акций более чем на 10% было также зафиксировано в Израиле, Испании, Сингапуре, Греции, Австрии, Чили, Египте, Кении и Колумбии. На Тайване акции выросли на 23%, в Дании – на 29% и в Корее – на 33%.

Как за 2020 год изменились стоимость жилья, стоимость акций и обменный курс доллара в разных странах, %



Источник: Credit Suisse Global Wealth Report 2021

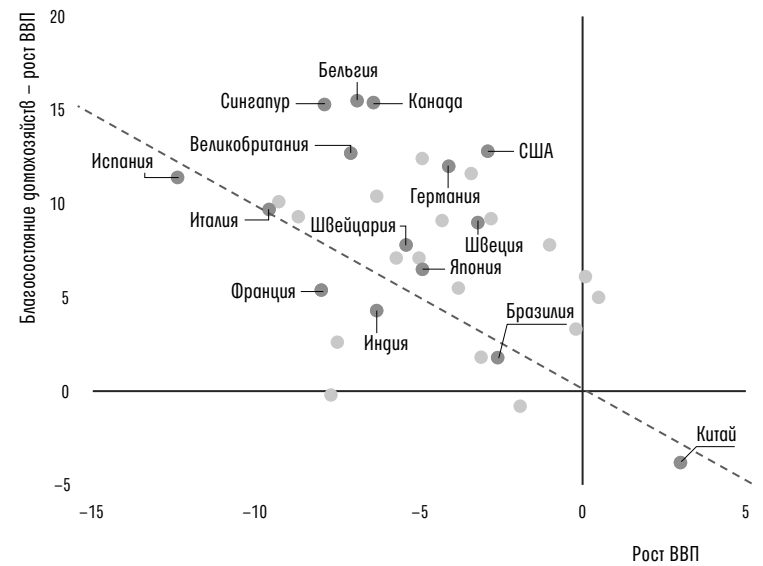
Страны, где в 2020 году благосостояние одного взрослого человека больше всего выросло, и страны, где оно сильнее всего снизилось



Источник: Credit Suisse Global Wealth Report 2021

Рост богатства домохозяйств по отношению к ВВП в 2020 году, %

Пунктирная линия указывает на отсутствие изменений в богатстве домохозяйств в 2020 году



Источник: Credit Suisse Global Wealth Report 2021

страны, такие как Индия, Индонезия, Иран и Филиппины, а также большую часть Латинской Америки. Быстроразвивающиеся азиатские страны, такие как Камбоджа, Лаос и Вьетнам, также попадают в эту категорию. Страны со средним состоянием одного взрослого менее \$5 тыс. составляют последнюю группу – сюда относится большая часть Центральной Африки.

Миллионеры и другие

Как совокупное богатство распределяется на все население мира? По оценкам авторов отчета, 2,9 млрд человек – 55% всего взрослого населения в мире – имели состояние менее \$10 тыс. в 2020 году. Людей с состоянием от \$10 тыс. до \$100 тыс. – 1,7 млрд человек, и эта группа населения с начала века выросла в 3 раза (507 млн в 2000 году). Среднее богатство этой группы составляет \$33 414, что чуть меньше половины уровня среднего богатства во всем мире. Количество людей с состоянием от \$100 тыс. до \$1 млн также значительно увеличилось в этом столетии – с 208 млн до 583 млн человек.

Долларовых миллионеров все еще относительно немного, но эта группа продолжает быстро расширяться – сейчас их 56 млн человек, или 1,1% всего взрослого населения планеты. Так что теперь, чтобы попасть в 1% самых богатых людей мира, взрослому человеку нужно обладать состоянием, превышающим \$1 млн.

Если рассматривать количество долларовых миллионеров в отдельных странах, то лидером здесь будут США – там живет 22 млн миллионеров, или 39,1% от всего их числа.

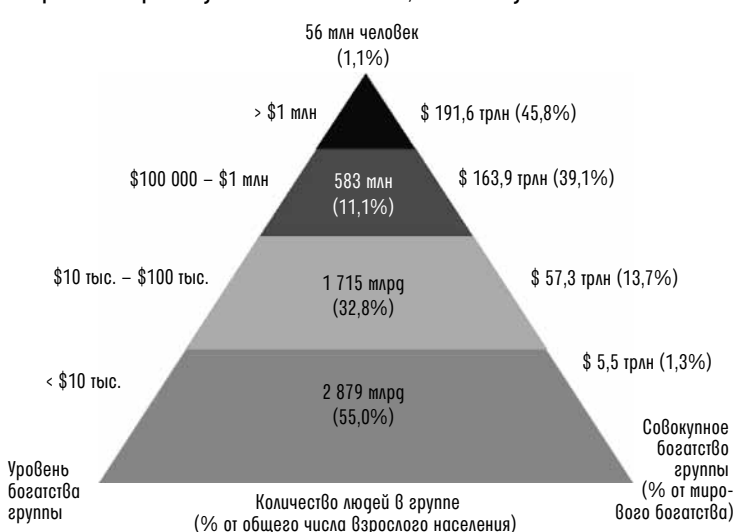
Удивительное рядом

Экономисты уже доказали тот факт, что богатство домохо-

зяйств чрезвычайно устойчиво к неблагоприятным экономическим условиям. И тем не менее одной из гипотез была такая: в странах с худшими экономическими условиями ситуация с совокупным богатством населения должна уступать положению в странах с лучшими экономическими условиями. Другими словами, чем меньше падение ВВП, тем выше прирост богатства. Но эта гипотеза не подтвердилась, более того, по итогам 2020 года оказалось, что в странах, перед которыми стояли самые большие экономические проблемы, прирост среднего богатства населения был выше, чем в целом по миру. Это утверждение доказывает представленная инфографика, где они расположили 32 страны, данные для которых были сочтены достаточно надежными. По вертикальной оси – разница между ростом благосостояния и ВВП, по горизонтальной оси – рост ВВП. Все данные представлены в процентах, расчет значений проведен в национальной валюте. Авторы отчета обращают внимание на большое количество стран, расположенных над пунктирной линией.

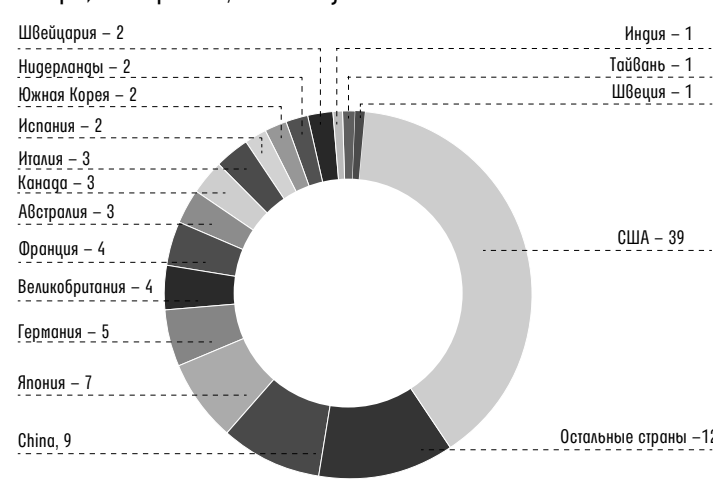
Это означает, пишут они, что состояние населения в этой стране выросло, несмотря на падение ВВП. И хотя причины происходящего в целом в отчете описаны, исследователи подчеркивают, что остается открытым вопрос – почему росли рынки акций и цены на жилье в странах, столкнувшихся с очень серьезными экономическими трудностями. Скорее всего, предполагают они, это свидетельство успеха программ государственной поддержки и установленных центробанками низких процентных ставок.

Мировая пирамида благосостояния, 2020 год



Источник: Credit Suisse Global Wealth Report 2021

Количество долларовых миллионеров (% от их общего числа в мире) по странам, 2020 год



Источник: Credit Suisse Global Wealth Report 2021

благосостояние домохозяйств практически не изменились в Африке, а жители Индии и Латинской Америки в среднем стали беднее. Общее богатство Индии в 2020-м сократилось на полтриллиона долларов, или 4,4%. Среди факторов влияния – снижение обменного курса:

благосостояния населения. От снижения курса доллара ощутило выиграла страны еврозоны, Китай и Япония. Существенное обесценение рубля произошло в России (-16,2%). Снижение курса локальных валют, выраженное двухзначными числами, также зарегистрировано в Чили,

Цены на жилье менее волатильны, отмечают авторы отчета. Спрос на недвижимость, поощренный низкими процентными ставками, вырос во второй половине 2020 года. В США цены на жилье увеличились на 10,8% за год – это один из самых высоких показателей за

госостояния на одного взрослого человека от \$25 тыс. до \$100 тыс. В эту группу также входят страны, которые недавно вошли в Евросоюз. Страны «пограничного богатства» (от \$5 тыс. до \$25 тыс. на взрослого) – это неоднородная группа, которая охватывает густонаселенные

LIFESTYLE

На Каннском кинофестивале показывают не только кино, но и украшения. Ювелирные бренды можно понять: возможности красной дорожки как рекламной платформы почти безграничны. Один выход звезды в шедевре от Chopard или Van Cleef & Arpels – и сотни тысяч публикаций в течение многих лет.

Гульнар ТАНКАЕВА

Много актрис и два крокодила

О преимуществах красной дорожки Каннского фестиваля как рекламной платформы ювелирных брендов



Тиара
(Элизабет Тейлор, 1957 г.)

И, наконец, «корона» Элизабет Тейлор. В отличие от всех предыдущих украшений в этом списке она была собственностью актрисы. Эту бриллиантовую тиару (датируется 1880-ми) подарил звезде ее третий муж, голливудский продюсер Майк Тодд. Как написала Тейлор в своей книге «Мой роман с драгоценностями», он сказал: «Ты моя королева, и я думаю, у тебя должна быть корона». Так она и появилась в 1957 году на красной дорожке Каннского фестиваля – как королева: в платье в стиле ампира и викторианской тиаре.

В 2011 году украшение было продано на аукционе Christie's за \$4,226 млн. При предварительном прогнозе \$80 тысяч.

Драгоценная орхидея Chopard

(Кейт Бланшетт, 2018 г.)

Когда в 1997 году совет директоров фестиваля принял решение поменять дизайн главной награды кинофорума – Золотой пальмовой ветви – и за разработку взялась швейцарская ювелирно-часовая компания Chopard, мало кто мог предположить, что очень скоро это сотрудничество приобретет грандиозный размах. Уже в следующем, 1998 году Chopard станет официальным партнером кинофестиваля, потом учредит свой собственный приз Trophee Chopard для молодых многообещающих талантов, начнет предоставлять свои украшения не на один вечер, а на все дни фестиваля и, наконец, сделает «ход конем»: с 2007 года Chopard ежегодно создает коллекцию Red Carpet, представляя ее незадолго до открытия кинофорума.

И, как будто этого всего было мало, после 60-й церемонии в 2007 году марка объявила, что теперь количество моделей в коллекциях будет соответствовать количеству лет фестиваля.

Так, в 2018 году появилась коллекция из 72 украшений, названная

ее автором, сопresidentом и креативным директором бренда Каролиной Шойфеле коротко – «Любовь». Любовь во всех ее проявлениях, от отношений с человеком до восхищения искусством, по версии Chopard это закрученный в спираль бриллиантовый браслет, часы с циферблатом между сапфирами, кольцо с танзанитами и турмалинами Параиба и, конечно, серьги Orchid (орхидея). Их надела на церемонию открытия председатель жюри того года, актриса Кейт Бланшетт.

Этот выбор был не случаен: если большинство актрис способны эффектно подавать (как того требуют условия контракта) лишь крупные и самодостаточные украшения, например кольцо, то исполнительнице роли королевы Елизаветы I достаточно серег.

Серьги Chopard Orchid стали знаменитыми уже на следующий день после церемонии открытия фестиваля.

Это потом критики оценят ювелирное новаторство Каролины Шойфеле: ей удалось создать драгоценную орхидею «как настоящую». Розовый титан в качестве основы, стебли из 4800 ярко-зеленых цаворитов и сами цветы из желтых сапфиров, темно-лиловых гранатов



и белых опалов создают иллюзию живых орхидей. Особенно – на Кейт Бланшетт.

Впрочем, Каролина Шойфеле, объясняя, почему Chopard решили

предоставлять украшения для красной дорожки Каннского кинофестиваля, всегда говорила, что на прекрасной женщине драгоценности «начинают жить другой жизнью».

Блеск и банкротство de Grisogono

(Шэрон Стоун, 2013 г.)



Конечно, Chopard не единственный бренд украшений, который выбирали звезды и их стилисты для Каннского форума. Много лет здесь блистала швейцарская марка de Grisogono – и на красных дорожках, и на собственных вечеринках, которые давно стали неотъемлемой частью фестиваля. В 2021 году их не будет: в конце января появилось официальное сообщение о начале процедуры банкротства компании. «Уходит эпоха» – написали ювелирные критики. А с красной дорожки Каннского кинофорума уходят экстравагантные украшения, созданные основателем de Grisogono, легендарным «королем черных бриллиантов» Фавазом Гроузи: порой неприлично огромные, с таким же неприличным количеством драгоценных камней невообразимой каратности.

Одно из таких украшений надевала в 2013 году на церемонию открытия фестиваля звезда Голливуда и подруга Фаваза Гроузи Шэрон Стоун. Фотокамеры фокусировались на глубоком декольте 55-летней актрисы и, соответственно, на ее колье из коллекции «20 лет высокого ювелирного искусства», выпу-

щенной к юбилею швейцарского бренда. Несколько изумрудных и бриллиантовых нитей создают одновременно простую и сложную композицию, о которой лучше в цифрах: 257 миндалевидных бриллиантов общим весом 159,87 карата; 12 дисков белых бриллиантов – 1,56 карата и шесть белых бриллиантовых бусин в 3,71 карата; семь изумрудов-кабошонов – в общей сложности 64,86 карата; алмазная россыпь – 2188 камней и т. д.

Но самое главное даже не количество камней, а способ их соединения: миндалевидные бриллианты просверлены насквозь, как обыкновенные бусы, и скреплены между собой звеньями из белого золота. Как можно так обращаться с бриллиантами? Знает Фаваз Гроузи.

К слову, в ювелирной истории Каннского фестиваля 2013 год отмечен не только блестящими премьерами украшений, но и громкими кражами: во время вечеринки в честь юбилея de Grisogono исчезло кольцо стоимостью 2 млн евро. За несколько дней до этого произошла кража украшений Chopard: грабители унесли браслет и серьги (цена \$1,4 млн) вместе с сейфом.

Крокодилы Cartier

(Моника Беллуччи, 2006 г.)

В биографии этого кольца не одна, а две актрисы. И два живых крокодила, послуживших моделями для создания украшения из исторической коллекции французского дома Cartier.

В 1975 году в парижский бутик Cartier вошла актриса Мария Феликс. Согласно легенде, «мексиканская Марлен Дитрих», крупнейшая актри-

кара, белое золото второго – 1060 изумрудов (66,86 карата). Плюс глаза: изумрудные у одной фигурки и рубиновые у другой.

Понятно, что подобное украшение могла носить только очень смелая женщина. Мария Феликс была именно такой. И после ее ухода из жизни только одна актриса решилась надеть это кольцо – коллега мексиканки по «роковому амплу» Моника Беллуччи.

Лицо бренда Cartier с 1997 года, прекрасная итальянка не раз демонстрировала на публике самые



са золотого века мексиканского кино сходу шокировала ювелиров, показав им двух маленьких крокодилов. «Они скоро вырастут», – сказала Мария. – А пока этого не произошло, нужно снять с них мерки: я хочу, чтобы вы повторили их в украшениях».

Выполнили в Cartier просьбу о мерках или нет – это вопрос, но заказ был сделан. Две фигурки крокодилов образовали мощное кольцо, которое при желании можно разъединить и носить каждую рептилию по отдельности – как брошь. Желтое золото одного крокодила украшают больше 1000 фантазийных бриллиантов классической огранки общим весом 60,02

разные украшения французской марки, но ее выход на красную дорожку Каннского фестиваля 2006 года поразил всех. Пока другие соревновались в откровенности нарядов, Моника Беллуччи для того, чтобы стать самой сексуальной звездой фестиваля, понадобились только белая блузка, длинная юбка, кольцо с крокодилами – ну и Венсан Кассель. Никаких декольте, высоких разрезов и прозрачных тканей.

В 2019 году актриса снова вышла на красную дорожку с крокодилом от Cartier: французский бренд продолжил тему в новом колье с редкими колумбийскими изумрудами общим весом 46,45 карата.



«Звезда тысячелетия» De Beers

(Иман, 2002 г.)

Иногда для того, чтобы произвести фурор на кинофестивале, достаточно одного бриллианта. Правда, очень большого. В 2002 году красная дорожка в Каннах озарилась светом одного из десяти самых больших ограненных бриллиантов мира – знаменитой «Звезды тысячелетия» (Millennium Star).

Алмаз весом 777 карат был найден в Заире (Конго) в 1990 году и вскоре куплен корпорацией De Beers. Несколько лет на обработку – сначала в Бельгии, потом в ЮАР и наконец в США. И только в 1999 году состоялась официальная презентация готового бриллианта в Нью-Йорке: вес – 203,04 карата, форма – грушевидная, граней – 54. По заявлению De Beers, Millennium Star – единственный бриллиант во всем мире, у которого нет ни внешних, ни внутренних изъянов. Стоит ли удивляться, что при таких характеристиках его тут же попытались украсть – во время выставки в Лондоне в 2000 году, но полиция узнала о готовящемся ограблении заранее.

Несостоявшаяся «кража века» не отбила у De Beers охоты демонстрировать свое сокровище, и вскоре было создано платиновое кольцо, которое зрители Каннского фестиваля увидели на американской топ-модели Иман. Подсчитать стоимость «лука» вдовы Дэвида Боуи модным журналистам не удалось: реальная стоимость камня пока неизвестна, но есть данные о том, что он застрахован на 100 млн фунтов стерлингов.