

КУРСИВ



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
НЕЛЕГАЛЬНЫХ ТАКСИСТОВ
ПРИЖМУТ К ОБОЧИНЕ

стр. 3

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЮАНЬ ВЫХОДИТ НА ЗАМЕНУ

стр. 6

РЕСУРСЫ:
КАЗАХСТАН ПОХЛОПАЕТ СЕБЯ
ПО ЗАПАСАМ

стр. 9

LIFESTYLE:
МОДА НА ОЛИМПИЙСКИХ ИГРАХ:
ОТ STELLA MCCARTNEY ДО SALTA

стр. 12

kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursivkz
 kursivkz
 kursivkz

Ставки подняты

Центробанки стран СНГ ужесточают монетарную политику

Нацбанк РК повысил базовую ставку с 9 до 9,25%. На предыдущем уровне она продержалась год – с июля 2020-го. В 2021 году финрегуляторы стран СНГ практически один за другим принимают «ястребиные» решения, чтобы подавить инфляцию.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

На ускорение восстановления экономического роста в странах СНГ в 2021 году наложились еще более высокие темпы инфляции. В результате финансовые регуляторы этих стран начали ужесточать монетарную политику.

«В регионе СНГ мы видели одни из первых повышений процентных ставок центральными банками среди всех стран с формирующимися рынками в этом году. Центральные банки сохранили консервативный подход и вовремя оценили рост инфляционных рисков – почти все центральные банки региона сейчас уже вышли в зону нейтральной политики – из стимулирующей, проводимой в 2020-м на фоне кризиса», – отметили в комментарии «Курсиву» экономисты ИК «Ренессанс Капитал» по России и СНГ Софья Донец и Андрей Мелашенко.

«Курсив» составил хронологию повышения ставок на постсоветском пространстве.

Армения

Первой страной СНГ, шагнувшей в этом направлении, стала Армения. В начале февраля центральный банк республики повысил ставку рефинансирования на 0,25 п. п., до 5,5%. Регулятор мотивировал решение приближением годовой инфляции вплотную к целевому ориентиру 4%. Центробанк Армении также сообщил о формировании в странах-партнерах инфляционной среды, превышающей ожидания, и допустил, что внешняя среда может и в дальнейшем способствовать ускорению инфляции в республике.

С того момента армянский регулятор повысил ставку еще дважды – до 6% в мае и до 6,5% в июне. Комментируя оба решения, центральный банк ссылался на ускорение инфляции в стране на фоне роста спроса и вытекающего из него увеличения цен в странах-партнерах.

> стр. 2



Фото: Илья Ким

Kaspi нашел украинский Portmone

Оценки суммы M&A-сделки доходят до \$20 млн

Kaspi.kz начал экспансию на внешний рынок с покупки украинского платежного сервиса Portmone. Дочерняя компания Kaspi Pay ждет одобрения сделки от регуляторов и до конца года собирается стать стопроцентным собственником украинского актива.

Станислав ЮРАСОВ, КИЕВ

Договор купли-продажи между Kaspi Pay и Portmone подписан, сумма сделки не разглашается. Участники и казахстанского, и украинского рынка оценивают сделку в \$10–15 млн, а некоторые и ближе к \$20 млн.

Гривны в Portmone

Через платежную систему Portmone обычные потребители могут оплачивать коммунальные сче-

та, страховку, налоги, штрафы, пополнять баланс мобильников, гасить кредиты в любых банках, делать P2P-переводы. Директор Portmone **Дмитрий Басов** в апрельском интервью YouTube-каналу «Большая рыба» говорил о 400 платежках в минуту. Другое направление деятельности Portmone – B2C: предоставление механизма оплаты интернет-магазинам. И еще одна сторона Portmone связана с интеграцией с онлайн-сервисами банков.

> стр. 5

Как стройка сгубила ресторатора

Основателя Parmigiano Group Алмаса Абдыгаппарова задержали 24 июля, когда он находился в машине со своей супругой Ольгой. 26 июля ресторатора и девелопера арестовали на два месяца по подозрению «в присвоении вверенного чужого имущества в особо крупном размере» – 420 млн тенге. Столько, по мнению следствия, он присвоил у ТОО «AV Construction», которое возводит Esentai City и где Абдыгаппаров раньше работал замдиректора.

Маргарита ЛИХАНОВА

В 2011 году компания Parmigiano Group открыла свой первый ресторан в Алматы и сейчас оперирует более чем 20 проектами. Как девелопер он стал известен с 2016 года, когда начали строительство элитного алматинского района Esentai City.

Алмаса Абдыгаппарова можно назвать лицом Esentai City. Именно он всегда фигурировал как основатель проекта и представлял его в публичном пространстве. На сайте Esentai City Абдыгаппаров до сих пор значится как девелопер проекта. Однако он никогда не входил в число учредителей ТОО «AV Construction», которое было зарегистрировано в

2007 году. Лишь однажды, в 2017 году, Абдыгаппаров значился директором компании. С 2018 года эту должность занимает его племянник – Рауан Бабаев.

Бабаев, по данным time.kz, в марте 2021 года выдал своему заместителю Алмасу Абдыгаппарову доверенность на получение денег за виллу в Esentai City от одной покупательницы. Алмас, как пишет time.kz, получил от женщины 840 млн тенге в счет стоимости виллы, однако в кассу предприятия попала половина от этой суммы. 14 июля в своем аккаунте в Instagram **Ольга Абдыгаппарова** написала, что они с супругом вернулись в Алматы из поездки.

> стр. 3



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

2 800000340320114 2 8 0 2 1

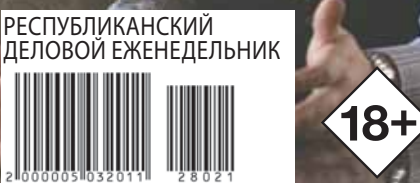


Фото: Офелия Жанаева

ЧИТАЙТЕ

КУРСИВ

НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2021 года

Почему Нацбанк поднял базовую ставку?



Галымжан АЙТКАЗИН,
генеральный директор
AERC Beta LLP

Мягкая денежно-кредитная политика, принятая подавляющим большинством центробанков мира в ответ на наступление коронакризиса, привела к глобальному росту инфляции. Теперь основной проблемой во всех странах мира стал бурный рост цен, а центральной темой, обсуждаемой экономистами, — меры сдерживания инфляции.

Казахстан, где до пандемии уровень инфляции не превышал 6%, а к июню 2021 года потребительские цены ускорились до 7,9% при таргете 4–6%, не стал исключением. Пока главным инструментом контринфляционной политики в РК остается повышение базовой ставки Национального банка РК. И в минувший понедельник регулятор решил повысить ее на 0,25 п. п.

Чем руководствовался Национальный банк РК?

Во-первых, как уже было отмечено, наблюдается глобальная тенденция к росту инфляции как в развитых, так и в развивающихся странах. К примеру, по итогам минувшего июня годовая инфляция в США составила 5,4% — рекордный показатель со времен глобального финансового кризиса 2008–2009 годов. Аналогичная ситуация складывается и у торговых партнеров Казахстана, инфляционные процессы которых вносят свой вклад в рост цен в Казахстане через импорт товаров и услуг. К примеру, в России годовая инфляция по итогам июня ускорилась до 6,5%. Рост инфляции отмечается и на развивающихся рынках: в Бразилии годовая инфляция в июне подскочила до 8,4%, в Индии — до 6,3%. Все это создает давление на нашу экономику, внося вклад в рост цен товаров и услуг и увеличивая разницу между внешними и внутренними ставками.

Во-вторых, центробанки большинства развивающихся рынков уже начали цикл ужесточения денежно-кредитной политики, стремясь вернуть инфляцию к целевым показателям. Среди этих стран Украина, Чехия, Венгрия, Мексика, Бразилия, Турция. Например, Банк России уже четвертую сессию подряд повышает ключевую ставку: в прошлую пятницу ставка была повышена с 5,50 до 6,50%. Второй раз с марта этого года повысил ставку и ЦБ Бразилии — сначала с 2,00 до 3,50%, а в июне — до 4,25%.

В-третьих, НБ РК в своих отчетах по рынку и инфляции не раз отмечал усиление проинфляционных факторов в экономике и указывал, что при сохранении этих тенденций прибегнет к повышению базовой ставки. Отчет по инфляции в региональном срезе также подтвердил дальнейший рост цен на продовольственные и непродовольственные товары и услуги в большинстве регионов. По итогам июня в 14 регионах было зафиксировано ускорение инфляции и только в трех регионах инфляция замедлилась или осталась на том же уровне.

Решение об ужесточении денежно-кредитной политики всегда неприятное, особенно если его приходится принимать в период восстановительного роста экономики. Однако нынешнее действие Нацбанка выглядит всеобъемлющим и вполне обоснованным.

> стр. 1

Аналитики ИК «Ренессанс Капитал» ожидают, что инфляция в Армении уже в следующем году может сложиться ниже таргета 4%.

Таджикистан

Центральный банк Таджикистана в текущем году успел поднять ставку трижды — с 10,75 до 11% в начале февраля, до 12% в конце апреля и до 13% 27 июля. Последнее решение вступает в силу с 2 августа. Как пояснил регулятор, целью июльского повышения было вернуть инфляцию в рамки целевых показателей в среднесрочной перспективе. Согласно официальной статистике, годовой уровень инфляции в июне составил 9%, что на 0,6 п. п. выше, чем за аналогичный период прошлого года. Увеличение произошло за счет роста цен на продовольственные и непродовольственные товары, а также роста стоимости денежных услуг.

Кыргызстан

С 24 февраля регулятор страны поднял учетную ставку на 0,5 п. п., до 5,5%. Решение центробанка связано с ускорением инфляции — на середину февраля ее годовое значение составило 10,12%. Инфляция, по данным регулятора, росла по большей части за счет роста цен по основным продовольственным товарам, преимущественно импортируемым в страну. Дополнительный вклад в уровень цен внесло плановое повышение цен на алкогольную и табачную продукцию в первом квартале 2021 года.

Два месяца спустя, с 27 апреля, ЦБ Кыргызстана поднял ставку еще на 1 п. п., до 6,5%. На середину апреля инфляция в годовом выражении по сравнению с февралем снизилась и составила 8,6%, однако по-прежнему превышала таргет 5–7%. Основное давление на динамику цен на продовольствие оказывали внешние факторы, такие как ускорение роста цен на мировых рынках и ограниченное предложение в странах-производителях, отмечалось в сообщении регулятора.

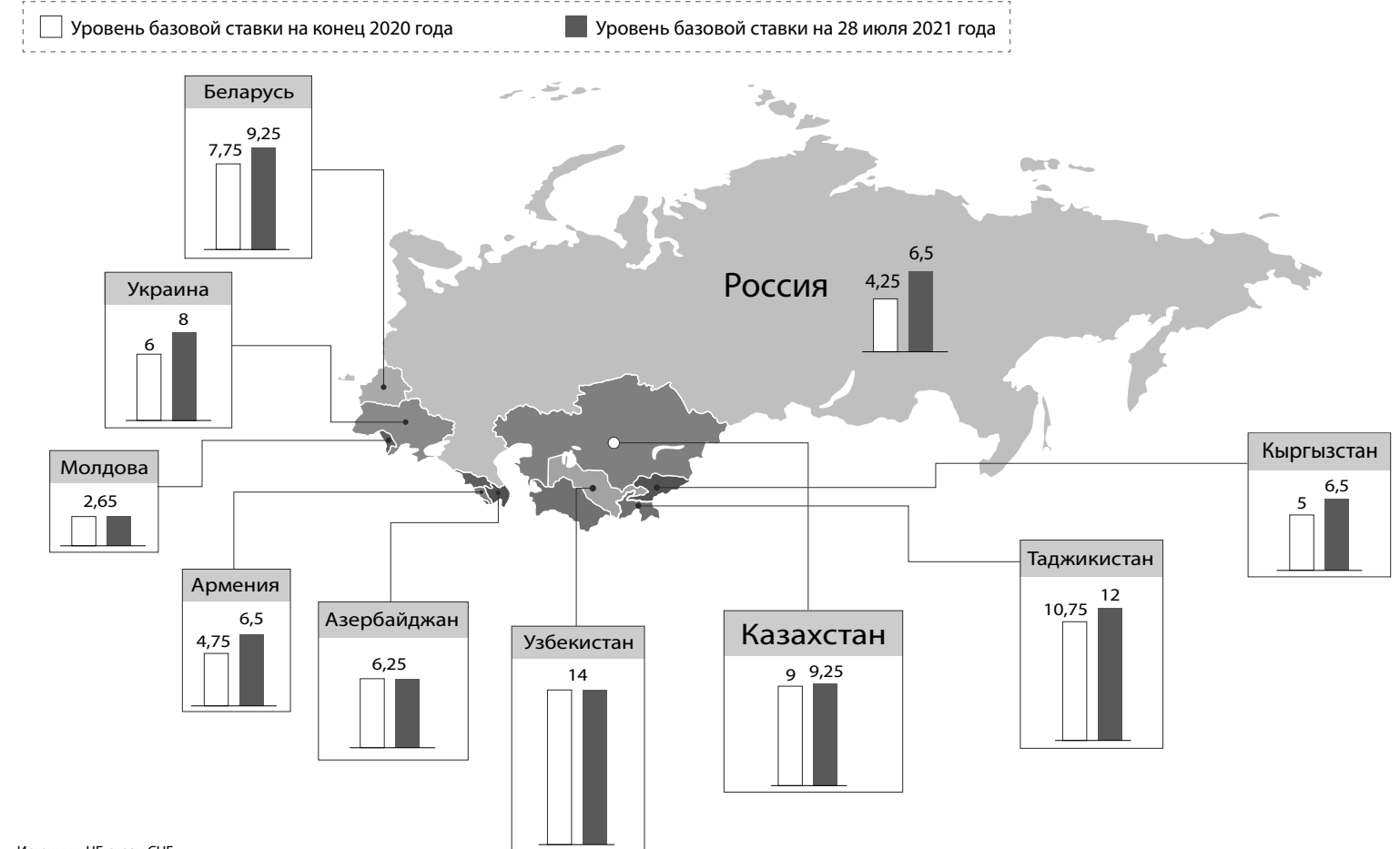
Украина

Национальный банк Украины (НБУ) в этом году уже трижды поднимал ставку. 4 марта регулятор повысил учетную ставку на 0,5 п. п., до 6,5%, объяснив это ростом инфляции выше цели 5% ± 1 п. п. 15 апреля НБУ поднял ставку сразу на 1 п. п., до 7,5%, рассчитывая, что ужесточение монетарной политики поможет замедлить рост инфляции во второй половине 2021 года.

Однако в июне потребительская инфляция в годовом измерении (9,5%) превысила апрельский прогноз (9,2%). Причинами стали рост мировых цен на продовольствие и энергоресурсы, а также усиление фундаментального инфляционного давления, отметили в НБУ. Регулятор ухудшил прогноз по инфляции в 2021 году с 8 до 9,6% и повысил ставку еще на 0,5 п. п., до 8%. Центробанк также дал понять, что для снижения темпов роста цен до диапазона 5% ± 1 намерен повысить учетную ставку до 8,5% и удерживать ее на таком уровне как минимум до второго квартала 2022 года. Аналитики «Ренессанс Капитал» ожидают, что повышение ставки продолжится и в этом, и в следующем году — до 8,5 и 9% соответственно.

Россия

ЦБ страны еще в феврале предупредил о скором возвращении своей ключевой ставки к историческому минимуму (4,25%) в нейтральный диапа-



Источник: ЦБ стран СНГ

зон и уже в марте поднял ставку на 0,25 п. п., до 4,5%. В течение следующих трех месяцев регулятор дважды увеличивал ставку на 0,5 п. п., до 5,5%.

23 июля совет директоров Банка России повысил ключевую ставку на 1 п. п., до 6,5%. Как отмечают аналитики, это самое ценное плановое повышение цен в истории с момента введения инфляционного таргетирования в условиях резкого ослабления обменного курса рубля. Своим июльским решением регулятор объяснил растущими проинфляционными рисками: по итогам июня инфляция в РФ ускорилась до 6,5% и ЦБ РФ ожидает, что инфляция по итогам 2021 года будет находиться в коридоре 5,7–6,2% при долгосрочном таргете в 4%. Поэтому в Банке России не исключают возможность дальнейшего повышения ключевой ставки.

Решение повысить ставку сразу на 1 п. п. было не самым очевидным для рынков, отметил старший стратег по долговому рынку SberCIB Investment Research Игорь Рапохин. «Так как ЦБ повысил ставку сразу на 1 процентный пункт и дал понять, что готов рассмотреть дополнительные повышения, решение ЦБ будет позитивным для рубля — он станет более привлекательным для операций керри-трейд. Кроме того, чем быстрее ЦБ будет повышать ставки, тем больше у

него шансов обуздать инфляцию», — считает аналитик.

Казахстан

В Казахстане базовая ставка не менялась с июля 2020 года, оставаясь на уровне 9%. Как отмечали ранее в Нацбанке, с учетом прогноза годовой инфляции в прошлом году уровень реальной ставки составлял 0,5–1%.

26 июля комитет по денежно-кредитной политике Нацбанка принял решение поднять базовую ставку на 0,25 п. п., до 9,25% годовых. Решение регулятора объяснил необходимостью вернуть инфляцию в целевой коридор 4–6% в 2022 году. В июне годовая инфляция сложилась на уровне 7,9%, при этом отмечался рост всех компонентов инфляции — цен на продовольственные и непродовольственные товары, а также цен на услуги.

Казахстанский регулятор проинфляционных факторов готов принять меры по дальнейшему ужесточению денежно-кредитных условий. Нацбанк ожидает дальнейшего ускорения роста цен во втором полугодии на фоне низкой базы продовольственной инфляции в июле и августе прошлого года.

Беларусь

Национальный банк Беларуси 15 апреля повысил свою

учетную ставку на 0,75 п. п., до 8,5%. Решение регулятора объяснил ускорением инфляции в начале года под влиянием роста цен на продовольственные товары, а также на импортируемые непродовольственные товары. На инфляцию также давил внутренний фактор — отмена в стране льгот по налогу на добавленную стоимость. По итогам марта инфляция составила 8,5% в годовом исчислении при таргете 5%.

15 июля белорусский регулятор повысил ставку еще на 0,75 п. п., до 9,25%. Решение снова было мотивировано ростом инфляции, которая в июне составила 9,9%. На этот раз, как отмечается в сообщении ЦБ, ускорение роста цен обусловлено более значимым проинфляционным внешним фактом. Рост цен на мировых рынках товаров (в том числе энергоресурсов, строительных материалов, продовольствия), констатировал регулятор, «усилился в результате расширения потребительского спроса на фоне сохраняющихся затруднений в производстве и логистике».

Узбекистан

В Узбекистане базовая ставка не менялась с сентября 2020 года, когда регулятор впервые за три года снизил ее с 15 до 14%. Очередное решение по ставке ЦБ страны должен был принять

22 июля, однако соответствующей информации на сайте регулятора так и не появилось. Значение базовой ставки на главной странице не изменилось.

По мнению аналитиков «Ренессанс Капитал», центральный банк Узбекистана может продолжить снижение ставки, начавшееся в прошлом году. Условием для этого станет снижение инфляции ниже 10% в этом году, хотя к полноценному таргетированию инфляции регулятор должен перейти только в 2023 году.

Азербайджан

В последний раз центральный банк Азербайджана снизил ставку рефинансирования в декабре 2020 года, установив ее на уровне 6,25%. С того момента ставка не менялась. В своем последнем на данный момент решении о ставке от 18 июня регулятор отметил, что годовая инфляция в мае составила 4,9% — в пределах целевого коридора (4 ± 2%). Следующее решение о ставке рефинансирования ЦБ Азербайджана должен принять 30 июля.

Действия центробанков стран постсоветского пространства в настоящее время в некоторой степени синхронизированы, считает доктор экономических наук, профессор Азербайджанского государственного экономического университета Эльшад Мамедов.

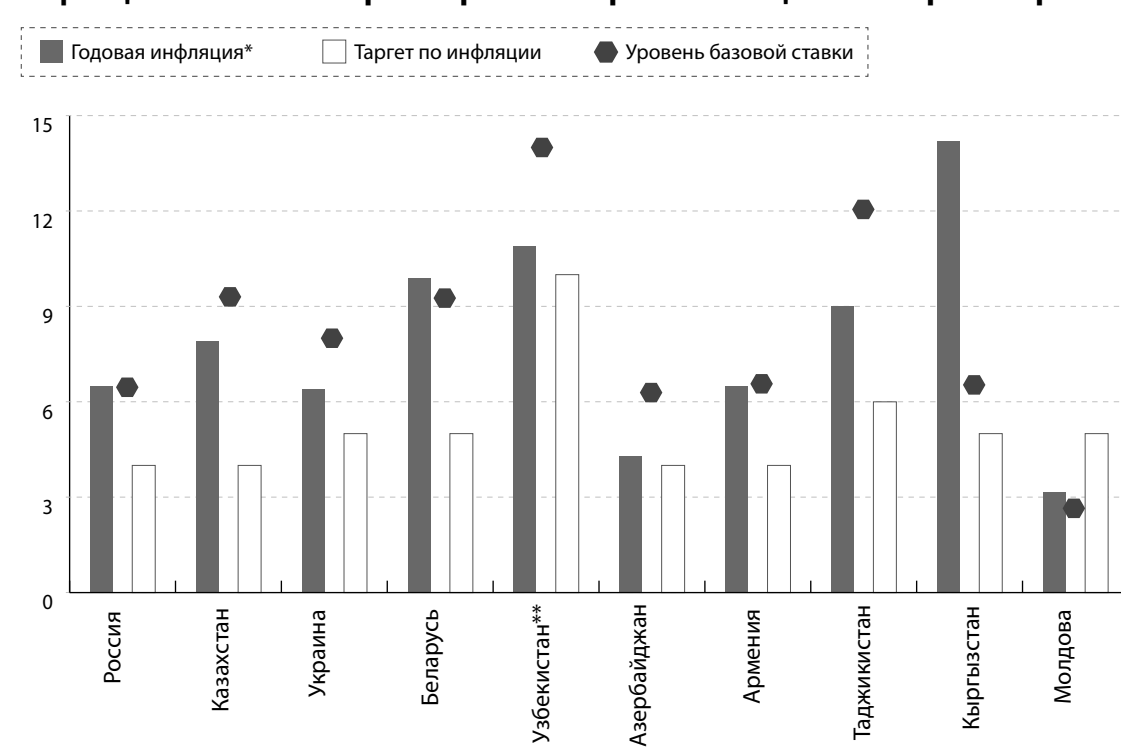
«То, что в России пошел курс на ужесточение, на мой взгляд, позволяет ожидать такого же тренда и в нашей стране. Думаю, к концу года ставку можно ожидать в диапазоне 7–8%», — отметил он «Курсиву».

Молдова

В ноябре 2020 года базовая ставка в Молдове была установлена на самом низком уровне по сравнению с остальными странами СНГ — 2,65%. Национальный банк Молдовы тогда обусловил свое решение необходимостью стимуляции внутреннего спроса, процесса кредитования и экономической деятельности в целом.

На последнем заседании 8 июня ЦБ оставил ставку на прежнем уровне, заявив, что «экономическое восстановление по-прежнему непрочное на фоне неопределенностей, связанных с последующей эволюцией пандемии и некоторых шоков, продиктованных внешней средой».

Инфляция во многих странах региона превышает целевые ориентиры



*Данные по всем странам, кроме Узбекистана, приведены за июнь 2021 года.

**Данные за май 2021 года.

Источник: ЦБ стран СНГ

Нелегальных таксистов прижмут к обочине

Всем перевозчикам придется вступить в саморегулируемую организацию

Единую саморегулируемую организацию (СРО) в сфере такси планируется создать в Казахстане до конца 2021 года. Нелегальных перевозчиков на «светлую сторону» будут привлекать с помощью привилегий, которые даст обязательное членство в СРО. С теми, кто не захочет работать легально, организация будет бороться, подключая госорганы.

Жанболат МАМЫШЕВ

Государство сейчас ищет возможность передать свои функции в области пассажирских перевозок в руки самих перевозчиков. В госорганах не хватает людей, чтобы прописывать стандарты и контролировать их исполнение перевозчиками.

Отсутствие должного контроля – одна из причин, почему в сфере перевозок накопилось множество проблем: нелегальные участники, низкое качество услуг, крайне высокая угроза жизни и здоровью пассажиров во время движения.

От государственного к частному

Чиновники считают, что выходом из ситуации станет создание саморегулируемой организации, которая объединит перевозчиков всего Казахстана. Членство в СРО будет обязательным, как и денежные взносы, на которые будет существовать организация. Управлять СРО будут сами предприниматели, они же будут для себя прописывать стандарты, контролировать своих участников. Государству, по сути, нужно будет следить только за СРО.

Пока не решен «количественный» вопрос, сколько СРО в сфере перевозок будет создано. Либо две самостоятельных – отдельно для автобусников, отдельно для таксистов, либо «одна на двоих». Структуру пропишут осенью, а к концу года уже должна будет (или должны будут) появиться СРО в этой отрасли.

Передача части функций от государства единой отраслевой организации поможет сделать рынок более цивилизованным, полагает глава Республиканской ассоциации службы такси **Медет Курманов**. «Сегодня функции по организации рынка, соблюдению правил и контролю находятся у государства. Ни одна из перечисленных функций не выполняется. Рынок не организован, он самоорганизован. Поэтому хуже (после создания СРО. – «Курсив») точно не будет», – считает Курманов.



Фото: Илья Ким

У членов организации будут «бонусы». Например, они смогут передвигаться по полосам для общественного транспорта, ожидать клиентов на специализированных стоянках, выполнять заказы акиматов, гарантированные договорами. «По привилегиям это обслуживание корпоративных клиентов, специальная цена на покупку автомобилей, топлива, запасных частей, консультации, налаживание бизнес-процессов, рекрутинг водителей, защита и продвижение интересов такси», – перечисляет Курманов.

Заманивают пряниками

Опыт объединения таксистов уже апробирован в столице, где в 2018 году несколько компаний создали добровольную СРО. Участники организации приняли стандарты и правила работы легального извоза. В частности, был создан единый эскиз такси для всех таксомоторных компаний, которые сейчас работают под зонтичным брендом Astana Taxi. «И сразу стало видно на улице, кто официальный перевозчик, а кто нелегальный», – отметил Курманов.

Кроме того, членам СРО удалось заключить долгосрочный договор на перевозку сотрудников столичного акимата, который отказался от собственных машин в пользу получения услуг у Astana Taxi. Это позволило компаниям планировать свои доходы и закупить новые автомобили.

«Плюс было открыто льготное кредитование, организованы специальные стоянки для всех машин Astana Taxi и медиаподдержка в средствах массовой информации», – добавил Курманов. Также СРО договорилась с акиматом Нур-Султана о предоставлении права проезда по автобусным полосам.

«Те частники, которые занимаются нелегальным извозом, видят, что Astana Taxi ездит по автобусным полосам. Если частник хочет – подключиться к системе, оформи автострахование (ответственности перед пассажирами. – «Курсив»), и ты будешь ездить. Получился доступ к транспортной инфраструктуре», – сказал он.

Руководитель ТОО «Astana Taxi» **Олег Фатюхин** говорит, что столичные участники ассоциации служб такси могут ремонтировать машины, покупать масла

и расходники по более низким ценам, чем на розничном рынке.

«Мы, например, покупаем качественное масло у производителя по оптовой цене, и все парковые машины, в том числе машины, которые примкнули к этому парку, имеют доступ к этому ресурсу. У нас есть кузовной ремонт, покрасочная камера, мастера, которые ремонтируют ходовую часть, двигатели, проводят техобслуживание. Сделать это у нас гораздо дешевле, чем ехать в коммерческие сервисы, и всем этим они (члены ассоциации. – «Курсив») пользуются. Это наши базы, это наши сотрудники, которые получают заработную плату, соответственно, там нет коммерческой составляющей», – сказал Фатюхин.

Он добавил, что работа таксистов в единой СРО будет выгодной для них самих, поскольку они смогут прогнозировать замену автомобиля на новый через определенный период.

Для новых членов СРО предложит мобильное приложение Astana Taxi, оставив возможность использовать другие агрегаторы. «Хотят – могут работать через нас. Не хотят,

пусть работают, где выгодно и где хотят. Для собственной безопасности мы будем развивать собственный продукт, потому что зависеть от иностранных платформ (небезопасно. – «Курсив») – мало ли что в будущем будет», – сказал Курманов.

По оценке Курманова, годовая емкость казахстанского рынка такси составляет 120 млрд тенге, при этом 70% приходится на три мегаполиса – Нур-Султан, Алматы и Шымкент. Всего в этой отрасли работают 60 тыс. таксистов. В компании – агрегаторе такси DiDi считают, что на рынке работает 150 тыс. таксистов.

Курманов оценивает столичный рынок такси в шесть тысяч машин, из которых только 1500 (18 ТОО и ИП) работают «вбелую». Такие привилегии, как возможность проезда по автобусным полосам, привлекают нелегалов, поэтому доля легальных перевозчиков постепенно вырастет. По его прогнозам, после передачи функций СРО половина всех таксистов может «перейти на светлую сторону».

Кнуты наизготове

С теми же, кто не захочет перейти на «светлую сторону»

добровольно, СРО будет бороться, привлекая госорганы. Чтобы вычислить нелегалов, будут организовываться совместные рейды с представителями Комитета административной полиции, Комитета государственных доходов и других структур.

«В первую очередь надо привлекать преимуществами, а потом уже потихоньку гайки закручивать, говорить людям, что это нелегальный бизнес», – считает Курманов.

В качестве примера совместной работы он приводит опыт коллег из Ассоциации «Службы такси Западно-Казахстанской области», которые делают пробные заказы такси в присутствии налоговиков. Кроме того, отмечает Курманов, при заказе такси с помощью мобильных приложений проще доказать сам факт нелегального извоза.

По мнению Курманова, только объединившись таксисты смогут бороться с агрегаторами такси вроде Yandex Go и DiDi, которые самостоятельно устанавливают свою комиссию и тарифы.

«Раз они регулируют тарифы, влезают в экономику перевозок, определяют, кому давать или убирать заказ, значит, комиссия агрегатора должна согласовываться с рынком. Тарифы (стоимость поездки для пассажира. – «Курсив»), которые они сейчас сами устанавливают, тоже должны согласовываться с рынком», – сказал он.

Еще одно предложение Республиканской ассоциации службы такси – обязать агрегаторы регистрировать юридическое лицо в Казахстане и работать по действующему в республике законодательству.

В DiDi полагают, что появление СРО несет как новые возможности, так и определенные риски.

«Создание СРО может потенциально повысить качество услуг для пассажиров. Это может быть выражено, например, в более быстром перемещении по городу с учетом использования автобусных полос, более высоких требованиях к чистоте автомобиля, вежливости водителей и так далее. Тем не менее есть и возможные риски, связанные, например, с тем, что СРО могут брать дополнительные взносы с наших партнеров – таксопарков. Пока нет четкого понимания, для каких целей будут использованы эти средства», – сообщили «Курсиву» в DiDi.

В компании отметили, что приветствуют изменения, которые могут повысить стандарты работы рынка, безопасность пассажиров и водителей. При этом, подчеркнули в DiDi, важно, чтобы были учтены интересы всех участников рынка.

Как стройка сгубила ресторатора

> стр. 1

В этот же день в соцсетях Esentai City сообщил, что перестал работать с Абдыгаппаровым. «С огромной благодарностью, завершаем сотрудничество с нынешней маркетинговой командой и @almas_abdygapparov, результатами работы кого, открыто гордимся, – написано в посте. – И желаем коллегам таких же успехов в продвижении @parmigiano_group @parmigiano_estate, Solli.kz» (орфография и пунктуация сохранены).

На следующий день в своих аккаунтах Ольга и Алмас Абдыгаппаровы также сообщили, что заканчивают работу по маркетингу и оперативному управлению проектом Esentai City. Оба благодарили партнеров и всю команду. Супруги написали, что их следующим проектом становится Parmigiano Estate.

Но, несмотря на взаимные реверансы, всплыл вопрос о пропавших 50%, и 17 июля Бабаев обратился с заявлением в департамент полиции Алматы, требуя привлечь к ответственности своего зама. 24 июля Абдыгаппарова задержали, а 26-го арестовали на два месяца. В тот же день Ольга провела пресс-конференцию.

«Алмас Абдыгаппаров был уволен из компании AV Construction. После этого начались несанкционированные выключения света в моей компании, которая находится на территории Esentai City, без объяснения причин. В доме, в котором мы живем, который находился на территории Esentai River, тоже выключали свет. В субботу днем (24 июля), когда мы с Алмасом были в машине, Алмас был задержан», – сообщила Ольга.

Позже она добавила: после увольнения супруги получили

уведомление от AV Construction, что они должны выехать из дома, который находится на территории проекта AV Construction, выше Esentai River. «Мы в этом доме прожили четыре года, по согласию с партнерами, и должны были этот таунхаус либо же выкупить... Ну, я не знаю, какие были договоренности у Алмаса с партнерами. Но нам дали три дня, чтобы мы выехали», – сказала Абдыгаппарова.

Ольга утверждает, что ей звонят с незнакомых номеров и предлагают, хоть и без прямых угроз, заплатить сумму гораздо больше указанной в заявлении. «Но я точно знаю, что мой муж ничего не похищал и он не виновен. Мы настолько много вложили в этот проект, что это бессмысленно – украсть оттуда какой-то миллион долларов. Какой это имеет смысл?» – эмоционально говорит она.

По мнению адвоката **Анны Веретельниковой**, это дело даже не должно было появиться в формате уголовного: «По закону в отсутствие доказательства причинения ущерба уголовное дело зарегистрировано быть не может. В данном уголовном деле отсутствует аудит, аудит не проводился, хотя говорится о хищениях».

Второй момент, который смущает адвоката, – это то, что ее подзащитному выбрана самая строгая мера пресечения – арест. «Я прошу, чтобы моего мужа освободили и сели за стол переговоров и решили это так, как всегда решалось», – предлагает Ольга Абдыгаппарова, которая получила статус защитника по делу своего мужа.

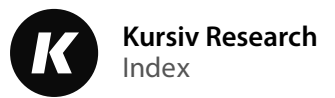
В AV Construction утверждают, что факт хищения средств был. Но заверяют, что эта ситуация не скажется на обязательствах компании перед клиентами.



Фото: esentai-city.kz

ИНВЕСТИЦИИ

Индекс Kursiv_MF: июньский рост



Индекс Kursiv_MF – это агрегированный показатель усредненной динамики прироста стоимости ценных бумаг паевых инвестиционных фондов (ПИФ) казахстанских управляющих компаний и ПИФов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) или вне этой площадки, за исключением ETF.

Аскар МАШАЕВ,
Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

По итогам июня 2021 года в нашем списке находилось 19 ПИФов (открытых, закрытых и интервальных), данные о которых присутствуют в открытом доступе, а значения стоимости паев регулярно публикуются.

По итогам июня усредненная динамика этих фондов оказалась позитивной: с 1 июня по 1 июля значение индекса выросло с 1016,05 до 1026,21 пункта (+10 п. п.). При этом 30 июня на фоне резкого роста стоимости ЗПИФ Euro Finance, управляемого инвесткомпанией CAIFC, индекс пробил отметку 1036,18 пункта – самый высокий результат за весь период отслеживания индекса. Но на следующий день индекс Kursiv_MF сократился почти на 10 п. п., что не позволило говорить о новом рекордном росте.

Из 19 ПИФов, находящихся в периметре нашего наблюдения, позитивную динамику показали 14, оставшиеся пять завершили месяц со снижением стоимости пая. Существенный



рост продемонстрировал ЗПИФ «Фонд первичных размещений», управляемый Freedom Finance, за отчетный месяц он добавил 14,9% к стоимости.

Внешний фон в течение месяца оставался в целом благоприятствующим портфельным инвесторам. Индекс S&P 500 в июне укрепился на 2,8%, значительный прирост наблюдался по Nasdaq – 6,6%, небольшая позитивная динамика была у FTSE-100 (+0,63%) и у Dow Jones (+0,16%).

Динамика стоимости пая и комментарии участников рынка

Jusan Invest

В индекс Kursiv_MF учитываются показатели пяти паевых фондов Jusan Invest, это интервальные ПИФы doSTAR, allGA, harMONEY, abyROI и allEM. Четыре фонда в июне продемонстрировали позитивную динамику: чемпионом роста стал doSTAR, остальные три – allGA, abyROI и allEM – продемонстрировали близкие к нулевым темпы роста (+0,02; +0,2 и +0,2% соответственно). Стоимость ПИФа harMONEY сократилась незначительно, на 0,9% (расчеты редакции).

В Jusan Invest изменение стоимости пая abyROI объясняют положительной динамикой цен на рынке еврооблигаций с рейтингом IG (investment grade). Более того, в июне была произведена тактическая продажа длинных бумаг со значительной положительной переоценкой на фоне ослабления панической реакции рынка на растущую инфляцию в США.

Рост стоимости пая ИПИФ allEM в Jusan Invest связывают с «положительной динамикой цен на рынке среднесрочных еврооблигаций с рейтингом IG (investment grade) и HY (high-yield) на фоне восстановления мировой экономики». Рынок высокодоходных бумаг, отмечают в компании, укрепился в связи

Индекс Kursiv_MF



Источник: расчеты по данным KASE и компаний

с сужением спредов, сильными корпоративными результатами компаний и поддерживающей политикой ФРС.

Стоимость пая ИПИФ allGA росла на ослаблении первоначальных инфляционных ожиданий и повышении доверия к курсу ФРС. «На фоне восстановления экономики развитых стран образовались два различных мнения касательно инфляции. Одни верят, что это временное явление, другие же прогнозируют, что инфляция примет устойчивый характер», – подчеркнули в компании. Поэтому инвестиционная деятельность и состав портфеля данного фонда имели

осмотрительный подход в июне 2021 года.

ИПИФ harMONEY, в составе которого присутствуют акции золотодобытчиков и финансовые инструменты в нацвалюте, показал снижение на фоне существенных инфляционных ожиданий. На последней встрече ФРС, напоминают в Jusan Invest, было заявлено о пересмотре прогнозов повышения ставок на более ранний период (конец 2023 года) и об изменении прогнозов по инфляции на 2021 год – с 2,4 до 3,4%. В результате за прошедший месяц цены на золото упали на 7,2%, а индекс доллара (DXU) вырос на 2,7%.

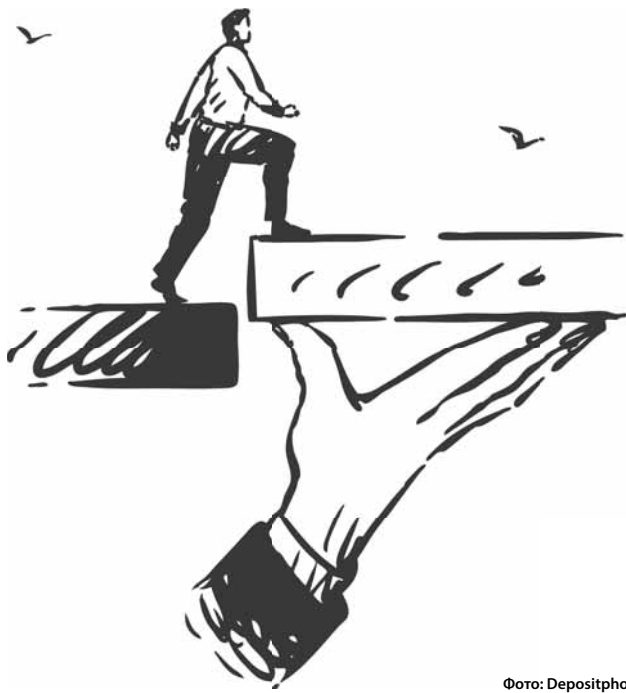
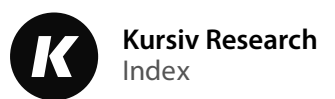


Фото: Depositphotos/Elada

Индекс Kursiv: летнее скольжение



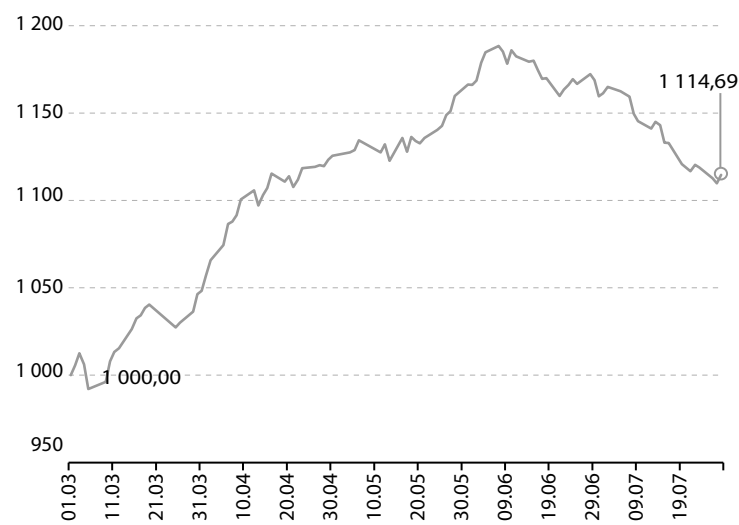
Динамика 20 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-20, в последние семь дней показала незначительный рост с 1116,77 (по итогам торгового дня) до 1114,69 пункта (по состоянию на 15:00 28.07.2021).

Аскар МАШАЕВ

Индекс тянули вниз в последние семь дней преимущественно казахстанские эмитенты. На фоне выплаты дивидендов акции «Казатомпрома» потеряли 8,4%, мобильный оператор Kcell подешевел на 7,0%, а бумаги его акционера – «Казателекома» – снизились на 2,3%. Максимально положительное среди казахстанских эмитентов значение зафиксировал «КазТрансОйл» (+0,6%).

Акции иностранных эмитентов в основном росли в цене: Ford Motor Company (+5,5%), НЛМК (+5,0%), Facebook (+3,8%), Freedom Holding Corp (+1,1%). Рост ниже одного процента показали Bank of America, Coca-Cola Company, «Ростелеком» и «Газпром». В небольшой минус ушли бумаги компаний из технологического сектора:

Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

ра: Intel Corporation (-3,3%), Yandex N.V. (-2,0%), Apple Inc. (-1,1%).

В среду, 21 июня, объем торгов бумагами нацоператора «Казателекома» составил 85 млн тенге, такого не наблюдалось с начала лета этого года. Рекордные объемы текущего года зафиксированы для торгуемых на KASE акций Bank of America (39 млн тенге).

Из прочих важных событий за минувшую неделю стоит отметить формирование списка ценных бумаг первого, второго и третьего классов ликвидности на август текущего года. В

список ценных бумаг первого класса ликвидности (будет действовать до конца августа 2021 года) включены 26 наименований. По сравнению с действующим июльским списком в числе первого класса оказались ГДР Kaspi.kz, из списка вышли ГДР «Казатомпрома» и ГДР Народного банка. Из иностранных эмитентов вне первого класса ликвидности оказались акции The Coca-Cola Company.

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 21.07.2021 по 28.07.2021.



Фото: Depositphotos/lasers

Народный банк (Haluk Bank)

Инициатором специализированных торгов по выкупу 46,2 млн облигаций «Алматытемір» (ALTMb1), который запланирован на 29 июня 2021 года, выступит «дочка» Народного – Haluk Global Markets. Объем выпуска – 2 млрд тенге, ставка – 10,0%.

Kcell

В пятницу, 30 июля 2021 года (10:30), руководство мобильного оператора Kcell проведет онлайн-встречу с инвесторами, профессиональными участниками РЦБ и представителями

СМИ. Повестка встречи – итоги первого полугодия 2021 года и дальнейшие планы компании. Kcell будет представлять правления Юрий Харламов и член правления Мария Аверченко.

Банк ЦентрКредит

Рейтинговое агентство S&P Global Ratings подтвердило рейтинг Банка ЦентрКредит по международной шкале на уровне «В/В» и рейтинг по национальной шкале на уровне «kzBB+» с прогнозом «стабильный».

BCC Invest, который входит в группу БЦК, выступает ин-

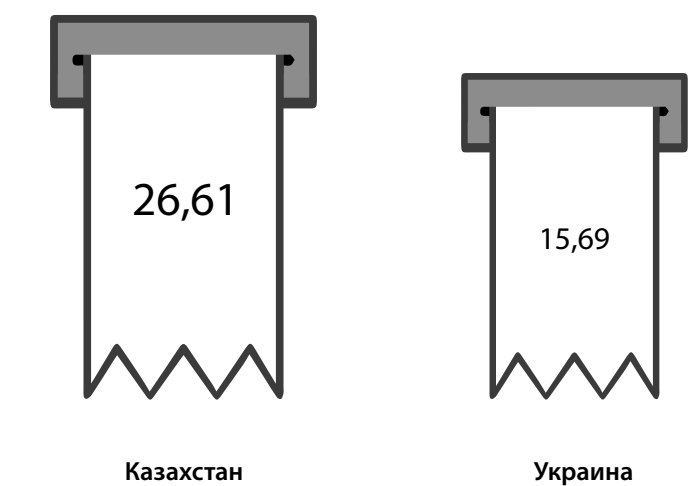
циатором проведения торгов по облигациям микрофинансовой организации «АФинанс» (MFAFB1). Купонные облигации со ставкой 20% годовых, объявленный объем размещения – 100 млн тенге.

«Казатомпром»

Нацкомпания, которая контролирует около 23% мировой добычи урана, 22 июня завершила выплату дивидендов по простым акциям (KZ1C00001619) за минувший год. Сумма выплаты на одну акцию составила 578,6 тенге, общий объем дивидендов – 150 млрд тенге.

> стр. 1

Средний чек безналичных операций с картами в Казахстане и на Украине в I квартале 2021 года, \$



Источники: расчеты по данным НБ РК, НБ Украины

Универсальности смартфонов. А на Украине, по оценке Kaspi.kz, 44% операций по карте – это снятие наличных (по данным Национального банка Украины на первый квартал 2021 года – 39%), электронная коммерция занимает 8% розничной торговли (8,8% по итогам 2020 года, по данным исследования Soul Partners, «Baker Tilly Украина» и Aequo при поддержке программы USAID. – «Курсив»), потребительское кредитование составляет 4,5% от ВВП, а проникновение смартфонов – более 70%.

Для сравнения аналогичные показатели для Казахстана: снятие наличных – 25% от общего объема операций по картам, электронная коммерция по итогам 2020 года – 9% от общего объема розничной торговли, потребительское кредитование – около 6,3% от ВВП. Проникнове-

Украины – сверхмаржинальный. Это связано с тем, что пока не установлены предельные ограничения на ставку доходности по кредитам. А в Казахстане, по его словам, уже несколько лет банки и финансовые компании учатся выживать и развиваться в жестких рамках. «Безос говорит: «Ваша маржа для меня – возможность». И Kaspi этим обязательно воспользуется», – восклицает Истомин.

На рынке густо

Впечатления о перспективах казахстанского Kaspi у украинских участников рынка и экспертов двоякие. С одной стороны, конкуренция в сфере мобильных банковских решений и интернет-маркетплейсов уже сейчас сильная.

«Обожаю сильных конкурентов. Надеюсь, у них получится

Так что Kaspi, по его словам, придется с ними потягаться.

«А в эквайринге, в котором они сильны в Казахстане, придется познать все прелести вмешательства государства в регулирование этого рынка и конкурировать не только с нами и Приватом, но и с Apple и Google Pay», – рассуждает он.

Еще один игрок рынка – государственный Приватбанк с мобильным приложением Privat24 с 13 млн активных пользователей (каждый третий житель Украины).

Основатель популярного Telegram-канала FINANCE.kz Андрей Чеботарев указывает на черту, сближающую Kaspi с его основными конкурентами на украинском рынке: «Внутри системы банка деньги переводить очень просто и выгодно – без комиссий». В этом банк похож на моно и Приват24. Но в отличие от этих игроков у казахстанского проекта на Украине пока нет своих миллионов пользователей.

Поэтому преимуществом для клиента это пока сложно назвать. В Казахстане Kaspi.kz является еще и крупным маркетплейсом. За второй квартал компания доставила 2,3 млн отправок. На Украине казахстанцы также выходят на высококонкурентный рынок, где самым крупным игроком является маркетплейс Rozetka.ua.

Подытожим: ниши, в которых силен Kaspi, давно заняты.

Деньги в розетку?

Есть и другая сторона медали, на которую обращают внимание не все украинские и казахстанские эксперты. «У Kaspi сейчас море денег», – рассказывает финансовый аналитик, работающий в банковском секторе Украины более 20 лет и владеющий бизнесом в Казахстане. Он подчеркивает, что казахстанский финтех-проект в прошлом году вышел в Лондоне на IPO. На момент выхода номера в печать капитализация Kaspi на LSE составила \$21,7 млрд.

Доступ к инвестиционным вливаниям на бирже и собственные деньги позволяют казахстанскому финтех-проекту скупать конкурентов, считают эксперты. Президент Mobile Finance Group Юрий Чайка предполагает, что Kaspi кроме Portmone сделает еще несколько покупок. «Они умеют строить локальные экосистемы и будут пробовать это сделать на Украине», – подчеркивает он. По его словам, целью дальнейшего поглощения может стать маркетплейс среднего размера.

Основатель национального платежного сервиса UAPAY Дмитрий Зарахович считает, что Kaspi есть смысл покупать только клиентский трафик (маркетплейс с большим количеством лояльных клиентов. – «Курсив»). «В технологическом плане у него уже все есть», – считает эксперт. – Если найдут и договорятся о приемлемой цене, то, конечно, есть смысл покупать. Тогда банк обеспечит себе узнаваемость бренда и в финансовой части, и в маркетплейсе. Это позволит быстрее перенести свою модель бизнеса на Украину».

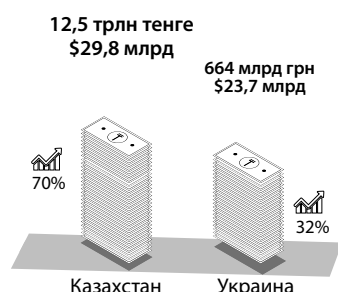
Один из финансовых аналитиков, пожелавший остаться неназванным, добавляет, что если Kaspi устроит цена, то банк вполне может положить глаз и на упомянутого лидера украинского рынка – Rozetka.ua. Он напомнил, что инвестор Rozetka – фонд Horizon Capital. «Инвестфонду нужен путь к выходу (из актива. – «Курсив»). Значит, основатель Rozetka тоже где-то на горизонте понимает, что кому-то надо будет продаться», – рассуждает он. Основатель Rozetka Владислав Четчин прочитал вопрос «Курсива» о влиянии Kaspi на украинский рынок в Facebook Messenger, но оставил его без ответа.

Kaspi нашел украинский Portmone

Оценки суммы M&A-сделки доходят до \$20 млн

Безналичные операции с картами в Казахстане и на Украине в I квартале 2021 года

Рост в годовом выражении (в национальных валютах)



Источник: расчеты по данным НБ РК, НБ Украины

И эти несколько процентов делят в EasyPay, iPay и Portmone и еще несколько игроков. Основная же доля рынка принадлежит банкам, которые в последнее время активно развивают свой интернет-банкинг. «Люди все меньше пользуются Portmone, так как у них есть приложение в своем банке», – утверждает Авраменко.

«Portmone уже достаточно давно стоял в открытой позиции продажи. Для Dragon – это бизнес, был вход, должен был быть и выход с мультипликатором», – отмечает основатель национального платежного сервиса UAPAY Дмитрий Зарахович. Он считает, что слухи о цене сделки (от \$10 до 20 млн), фигурирующие в украинской прессе, – это верный диапазон. А смотреть нужно в его высшую сторону. Глава ретейл-направления Альфа-Банк Казахстан Иван Истомин, который долго работал на

украинском рынке, оценивает сумму сделки в \$10 млн.

В Dragon Capital в свою очередь заявили, что комментируют только завершенные сделки.

Зачем Kaspi Portmone?

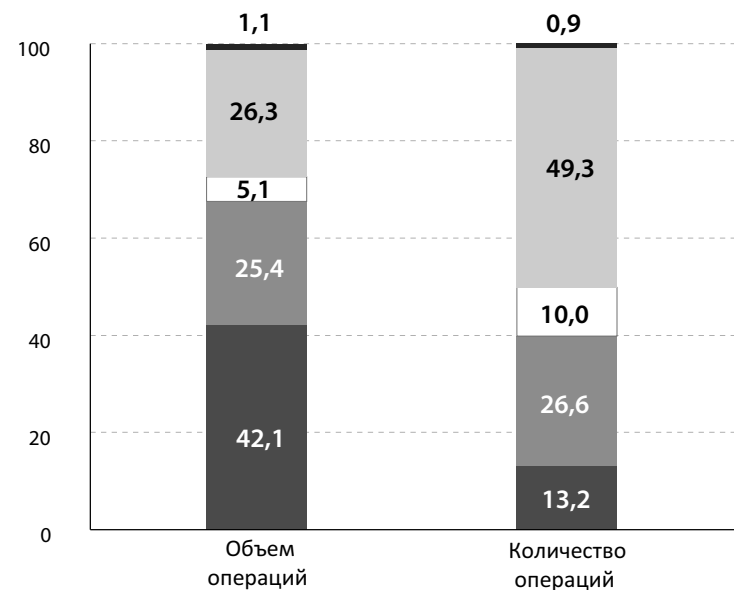
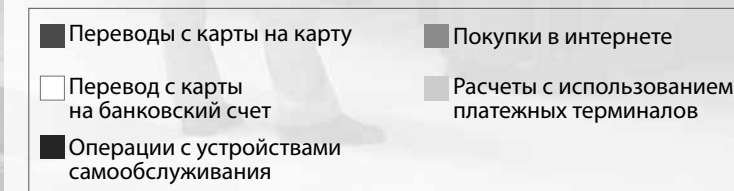
Сам Kaspi сообщил о покупке украинского актива в отчете за второй квартал. «Portmone дает нам надежную стартовую платформу с лицензией на оплату от Национального банка Украины,

аккредитацией Visa & Mastercard, деловыми отношениями с тысячами торговцев и широким пулом банков», – говорится в документе.

Дмитрий Зарахович предполагает, что для захода на Украину у Kaspi было два варианта: или покупать банк (что дорого с точки зрения владения – нормативы/капитал), или покупать группу компаний со статусами «оператора платежной инфраструктуры» и финансовой компании с лицензиями на перевод денег. «С учетом принятия нового Закона «О платежных услугах» естественный и самый рациональный путь для выхода на рынок – покупка небанковского учреждения», – добавляет он. Стоит отметить, что упомянутый закон расширил возможности поставщиков финуслуг, которые не являются банками. У них появится возможность открывать счета, выпускать карты и электронные деньги.

В том же отчете Kaspi говорится, что при выборе рынка для экспансии банкиры из Казахстана искали страны с низким уровнем проникновения цифровых платежей и электронной коммерции, низким потребительским кредитным плечом и высоким уров-

Структура безналичных операций с картами и на Украине в I квартале 2021 года, %



Источник: НБ Украины

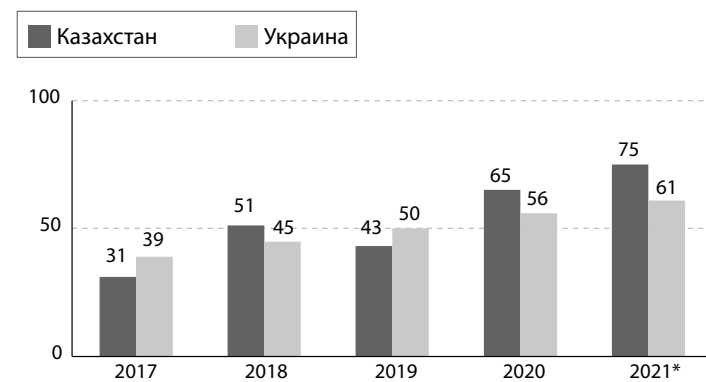
ние смартфонов превышает 70%.

Иван Истомин оценивает, что потенциал роста рынка электронной коммерции на Украине значительный – этот рынок может удвоиться или даже утроиться в ближайшие два-три года. «На растущем рынке места хватит всем», – подчеркивает он.

Истомин добавляет, что рынок потребительского кредитования

показать и на Украине классические игры, но сделать им это будет невероятно сложно», – говорит сооснователь украинского мобильного банка без отделений monobank Олег Гороховский. Monobank – потенциальный конкурент Kaspi.kz. На Украине у него 3,9 млн клиентов. Гороховский подчеркивает, что платежи в моно полностью бесплатные.

Доля безналичных операций в структуре операций с картами в Казахстане и на Украине, %* – I квартал



Источник: расчеты по данным НБ РК, НБ Украины



Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжады

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар

RU KZ EN



kursiv.kz

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Юань выходит на замену

Финансовые регуляторы диверсифицируют валютные резервы

Центробанки и институциональные инвесторы по всему миру планируют увеличить долю юаня в своих резервах. К такому выводу пришли в лондонском аналитическом центре OMFIF.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Центробанки готовы наращивать долю юаня в своих резервах, сокращая при этом доли доллара и евро, показывают результаты опроса, проведенного OMFIF (Official Monetary and Financial Institutions Forum).

В опросе приняли участие более ста публичных инвесторов (global public investors, GPI) – управляющих центральными банками, государственными пенсионными и суверенными фондами из разных стран мира.

Низкие ставки как стимул перемен

По данным опроса, основными своими проблемами на данный момент публичные инвесторы считают последствия снижения ключевых процентных ставок во время пандемии в совокупности с низкими темпами экономического роста и растущим уровнем долговой нагрузки. 40% центральных банков, участвовавших в опросе, заявили, что низкие ставки вызывают у них необходимость дальнейшей диверсификации своих резервов.

Увеличить долю юаня в своих резервах в ближайшие 12–24 месяца планируют 30% центральных банков, принявших участие в опросе. В прошлом году об увеличении доли китайской валюты в резервах в краткосрочной перспективе заявляли только 10% ЦБ – респондентов опроса. По мнению авторов отчета, такой спрос на юань может быть частично связан со сравнительно быстрым восстановлением Китая после коронакризиса.

В более долгосрочной перспективе юань также сохраняет привлекательность для центробанков – около 68% опрошенных отметили, что планируют в будущем увеличить долю юаня в своих резервах. Особенно большой интерес авторы отчета отметили у регуляторов африканских стран, половина из которых заявили, что планируют увеличить долю юаня в своих резервах в течение следующих двух лет.

При этом доля доллара США и евро в резервах центробанков ощутимо снизится, ожидают авторы отчета. 16% респондентов планируют снизить долю резервов в евро, 18% – в долларах.

Даже 20% европейских регуляторов планируют снижать резервы в евро. По данным Банка Италии, на конец 2020 года около 75% его международных резервов хранилось в евро и золоте и примерно четверть – в иностранных валютах. Удивили авторов опроса и ответы латиноамериканских центробанков, традиционно хранящих значительную часть золотовалютных запасов в долларах. Так, 23%

латиноамериканских центробанков, принявших участие в опросе, собираются сократить долю резервов в долларах. Отметим, что, по данным Центрального банка Перу, на конец 2020 года в долларах хранилось 87% международных резервов страны.

Сравнивая результаты нынешнего и прошлогоднего опросов, авторы отчета делают вывод, что центральные банки стремятся диверсифицировать свои валютные резервы в ожидании волатильности и неопределенности в будущем.

РК и РФ: разные темпы юанизации

Согласно данным Национального банка Казахстана, на конец 2020 года инвестиции в активы в юанях в структуре золотовалютных активов регулятора были представлены в виде портфеля развивающихся рынков, его доля составила всего 0,63% от общих резервов (\$35,6 млрд). Между тем активы более крупного инвестиционного портфеля (4,42% от общих резервов) размещены в облигации развитых стран. 62% инвестиционного портфеля

размещено в активах в долларах США, по 12,5% – в евро и британских фунтах стерлингов, 8% – в австралийских долларах, 5% – в канадских долларах. Наибольшую долю в золотовалютных резервах Нацбанка занимает золото – почти 65%.

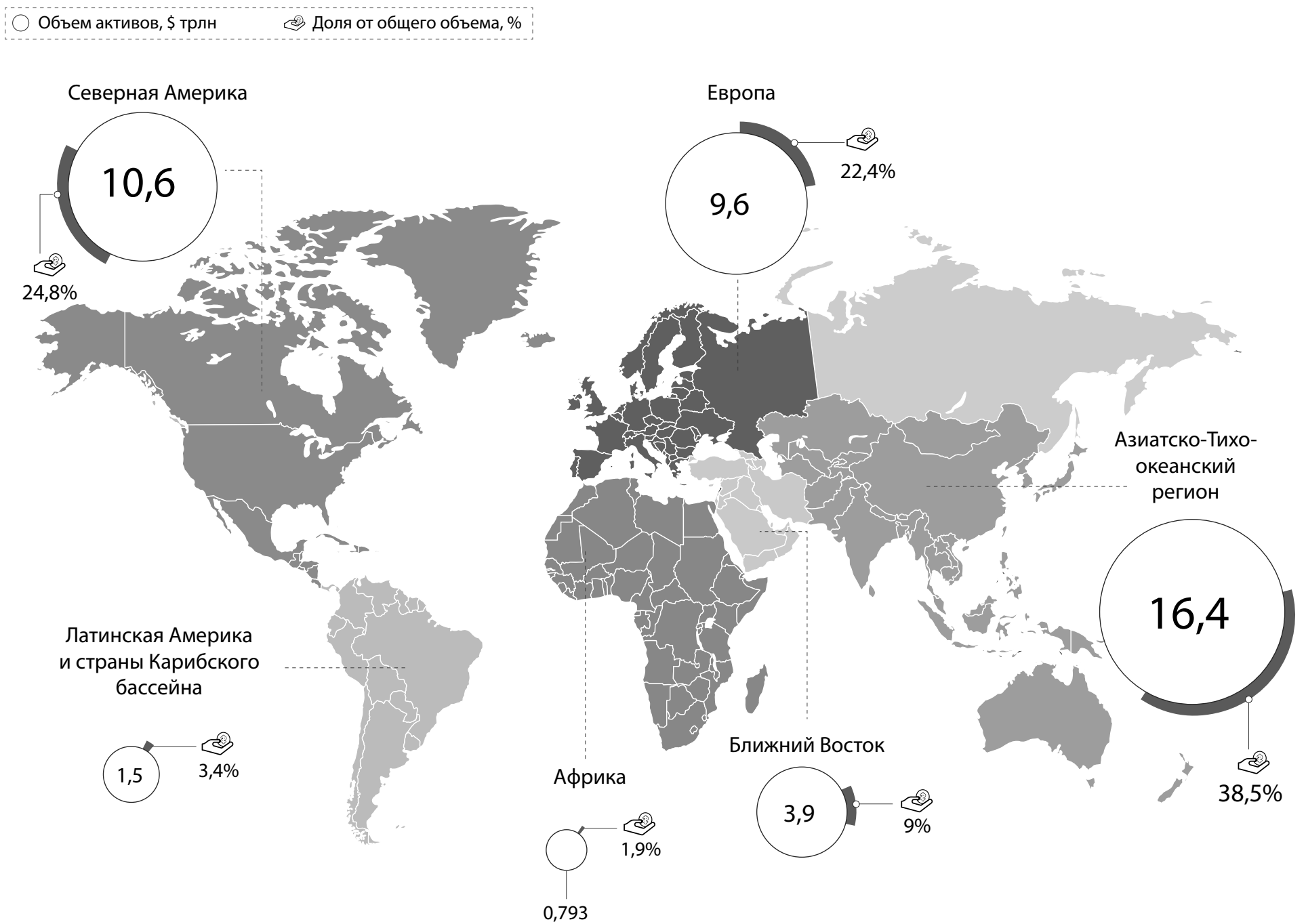
Валютный портфель Национального фонда Казахстана делится на стабилизационный (7,25% валютных активов фонда) и сберегательный (92,75%). Как отмечается в отчете Нацбанка за 2020 год, юани в сберегательном портфеле Нацфонда появились только в августе того же года в соответствии с переходом к сбалансированному распределению. Стоимость портфеля в юанях на конец 2020 года составляла \$416 млн, или 0,76% от сберегательного портфеля (\$54,5 млрд).

Российский ЦБ в 2020 году снизил долю евро, доллара и фунта стерлингов в международных резервах, увеличив при этом долю золота, юаня и других валют. По данным регулятора, доля евро за прошлый год сократилась на 1,6 п. п., до 29,2%, доллара – на 3,3 п. п., до 21,2%, фунта стерлингов – на 0,2 п. п., до 6,3%.

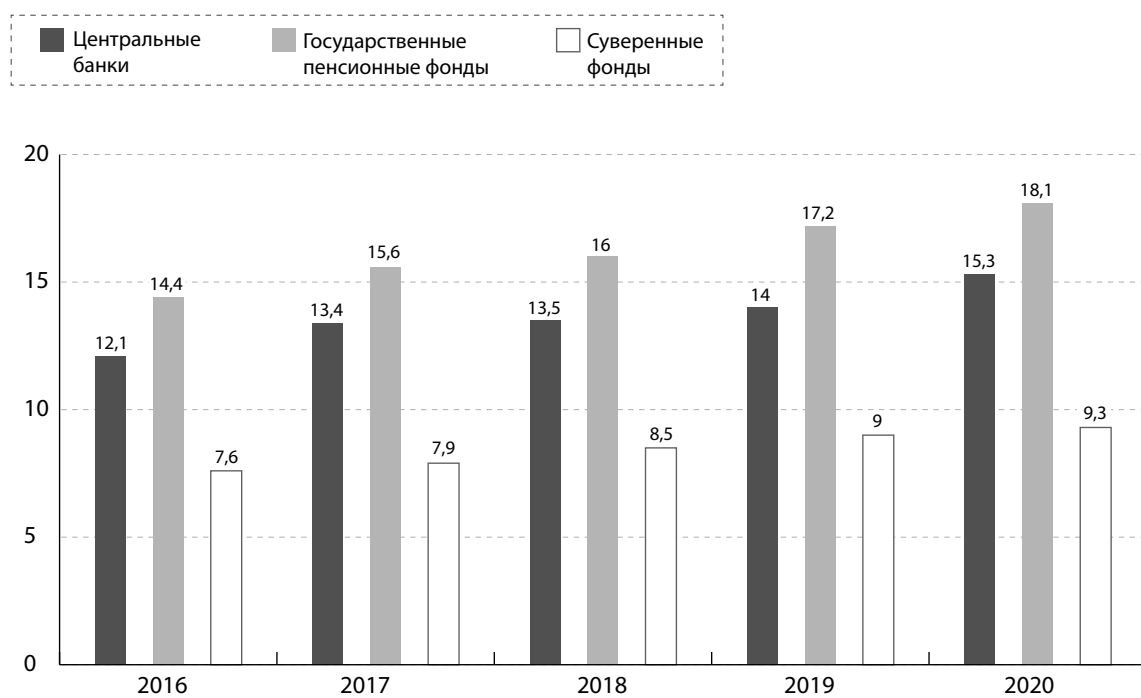


Коллаж: Илья Ким

Распределение активов публичных инвесторов по регионам



Рост резервов публичных инвесторов, \$ трлн*



* Данные приведены на конец года. Источник: OMFIF

В то же время доля золота в российских резервах в прошлом году увеличилась до 23,3 с 19,5% годом ранее, доля юаня – на 0,5 п. п., до 12,8%, доля прочих валют – на 0,8 п. п., до 7,2%.

Минфин России пошел дальше и с 20 мая текущего года полностью исключил доллар из структуры Фонда национального благосостояния (ФНБ) (ранее доля доллара составляла 35%). Доля фунта стерлингов была сокращена с 10 до 5%, доли евро и китайского юаня увеличены с 35 до 40% и с 15 до 30% соответственно, а доля японской иены сохранена на уровне 5%. Кроме того, в портфеле ФНБ появился новый актив – золото, его доля составила 20%.

Резервный рост

Публичные инвесторы стремятся диверсифицировать свои инвестиции на фоне беспрецедентного роста активов. На

конец 2020 года объединенные активы 850 GPI, охваченных отчетом OMFIF, составляли \$42,7 трлн – наиболее высокий уровень за всю историю публикации исследования (начиная с 2013 года).

Резервы центральных банков на конец прошлого года выросли до \$15,3 трлн по сравнению с \$14 трлн в конце 2019 года. Активы пенсионных фондов увеличились с \$17,2 трлн до \$18 трлн. При этом большая часть этих активов сконцентрирована в Северной Америке (\$9,1 трлн) и Азиатско-Тихоокеанском регионе (\$4,8 трлн). Это отчасти вызвано высокими доходами от инвестиций с высоким риском, таких как акции, которые после пандемии значительно подорожали. Похожая динамика отмечалась в отношении инвестиций суверенных фондов, но не такими быстрыми темпами. Активы суверенных фондов

выросли всего на 4%, с \$9 трлн до \$9,3 трлн.

В разбивке по регионам динамика неоднородная. Публичные инвесторы в развивающихся странах существенно снизили свои активы, особенно на Ближнем Востоке и в Латинской Америке – на 2,4 и 0,8% соответственно. Наибольшее снижение отмечается в резервах Объединенных Арабских Эмиратов, Ирана и Бразилии. Между тем резервы публичных инвесторов в США, Китае и Швейцарии выросли больше всего – на 19,3; 12,8 и 11,5% соответственно.

В отчете учитываются и казахстанские активы – резервы Национального банка, а также активы Национального фонда, ЕНПФ, фонда национального благосостояния «Самрук-Казына» и национального холдинга «Байтерек». Совокупные казахстанские активы по итогам 2020 года оценивались в \$198,37 млрд.

Без взлетов, падений и сенсаций

По данным финнадзора, за первое полугодие текущего года страховые компании РК нарастили прибыль на 9,3%, при этом отношение выплат к премиям сократилось с 35 до 15%. «Курсив» изучил отчетность сектора за прошедшие шесть месяцев, в том числе в разрезе отдельных игроков.

Виктор АХРЭМУШКИН

Прошлогодний весенний локдаун не привел к жесткой просадке страхового бизнеса. Соответственно, в текущем году сектор не демонстрирует аномально высоких темпов роста. По информации Нацбанка (см. инфографику), совокупные активы ответственных страховщиков с начала года увеличились на 12,7% (с 1,5 трлн тенге на 1,7 трлн на 1 июля). В отрасли общего страхования рост происходил немного быстрее, чем в отрасли страхования жизни (+13,5% против +11,4%).

По данным АРРФР, в структуре активов выросла доля ценных бумаг с 69,4 до 69,7% за полгода. Стоимость этих инструментов в портфеле СК увеличилась с 1,03 трлн до 1,17 трлн тенге, или на 13%. Заметно снизилась доля банковских вкладов – с 12,8 до 10% от совокупных активов сектора. В физических объемах страховые компании забрали из банков 22 млрд тенге за полгода.

В пятерке крупнейших СК за отчетный период произошла одна рокировка: на четвертое место по объему активов поднялась СК «Халык», отодвинув на пятую строчку государственную компанию KazakhExport. Первые три места сохраняют за собой СК «Евразия», Nomad Life и «Халык-Life».

Что касается топ-10, то шестая и седьмая позиции остались у СК «Виктория» и Freedom Finance Life. С девятого на восьмое место переместилась Standard Life, с двенадцатого на девятое – КСЖ «Евразия». СК «Казахмыс» опустилась с восьмой строчки на десятую. Государственная КСЖ «ГАК» покинула десятку и стала одиннадцатой по размеру активов.

Наибольший рост активов в абсолютном выражении демонстрируют СК «Евразия» (+41 млрд тенге с начала года), СК «Халык» (+34 млрд) и Freedom Finance Insurance (+20 млрд). Последняя заодно возглавляет тройку лидеров по темпам роста (+110% за полгода), в которую также вошли КСЖ «Евразия» (+40%) и KM Life (+38%).

Снижение активов произошло лишь у четырех из 27 компаний сектора: СК «Казахмыс» (-4,3 млрд тенге за полгода), Basel (-0,7 млрд), ГАК (-0,5 млрд) и «Лондон-Алматы» (-0,3 млрд). Basel – это бывшая СК «Kaspi Страхование». В ноябре прошлого года стало известно, что Kaspi Bank продает свою «дочку». В декабре выяснилось, что новым владельцем компании станет Данияр Жанбеков, которому регулятор выдал соответствующее разрешение. Сумма сделки не раскрывалась. В аудированной отчетности Kaspi сказано, что в январе текущего года продажа была завершена. Банк не признал прибыль (убыток) от этой сделки, поскольку чистые активы СК приблизительно равнялись справедливой стоимости полученного вознаграждения. Активы Basel на конец прошлого года составляли 8,6 млрд тенге, обязательства – 3 млрд. Таким образом, можно предположить, что компания была продана примерно за 5,6 млрд тенге.

Общий объем собранных страховщиками премий (включая суммы, переданные перестраховщикам), по данным Нацбанка, вырос в годовом выражении на 53% (с 280 млрд до 429 млрд тенге); чистая сумма страховых премий увеличилась на 59% (с 222 млрд до 354 млрд).

Больше всего премий (чистая сумма) за полгода собрали СК «Евразия» (75 млрд тенге), «Халык-Life» (59 млрд), Nomad Life (54 млрд), СК «Халык» (29 млрд) и КСЖ «Евразия» (16 млрд). Наибольшего прогресса в сборе премий в абсолютном выражении добились «Халык-Life» (+31,9 млрд тенге к собственному прошлогоднему результату), Nomad Life (+27,2 млрд) и СК «Евразия» (+14,5 млрд). И наоборот, четыре компании собрали премий меньше, чем год назад. В этот квартал вошли «Сентрас Иншуранс» (-750

млн тенге), «Лондон-Алматы» (-420 млн), Basel (-140 млн) и «Интертич» (-95 млн).

Совокупный объем выплат по страховым случаям, по данным Нацбанка, снизился год к году на 35,5% (с 91,5 млрд до 59 млрд тенге), при этом чистые расходы по осуществлению страховых выплат возросли с 47,5 млрд до 53,6 млрд. По статистике финнадзора (которая не учитывает выплаты по договорам, принятым в перестрахование от резидентов), общий объем страховых выплат за отчетный период составил 57,5 млрд тенге (-36,2% к показателю годичной давности).

Больше всего выплат клиентам (если брать чистые расходы по статистике Нацбанка) произвели СК «Евразия» (12,4 млрд тенге за полгода), СК «Халык» (9,3 млрд), «Халык-Life» (5,3 млрд), Nomad Life (3,9 млрд) и «Интертич» (2,6 млрд). Наибольший рост расходов по выплатам продемонстрировали СК «Халык» (+2,12 млрд тенге к собственному показателю прошлого года), Jusan Garant (+884 млн) и KM Life (+825 млн). У девяти СК эти расходы снизились, из них тройку компаний с наибольшим снижением составили Basel (-550 млн тенге к выплатам прошлого года), «Номад Иншуранс» (-292 млн) и СК «Евразия» (-287 млн).

Нераспределенный доход сектора, по данным Нацбанка, вырос в годовом выражении на 6,7% (с 66 до 70,4 млрд тенге). По статистике АРРФР, совокупная чистая прибыль СК в первом полугодии составила 71,4 млрд тенге (+9,3% к результату прошлого года).

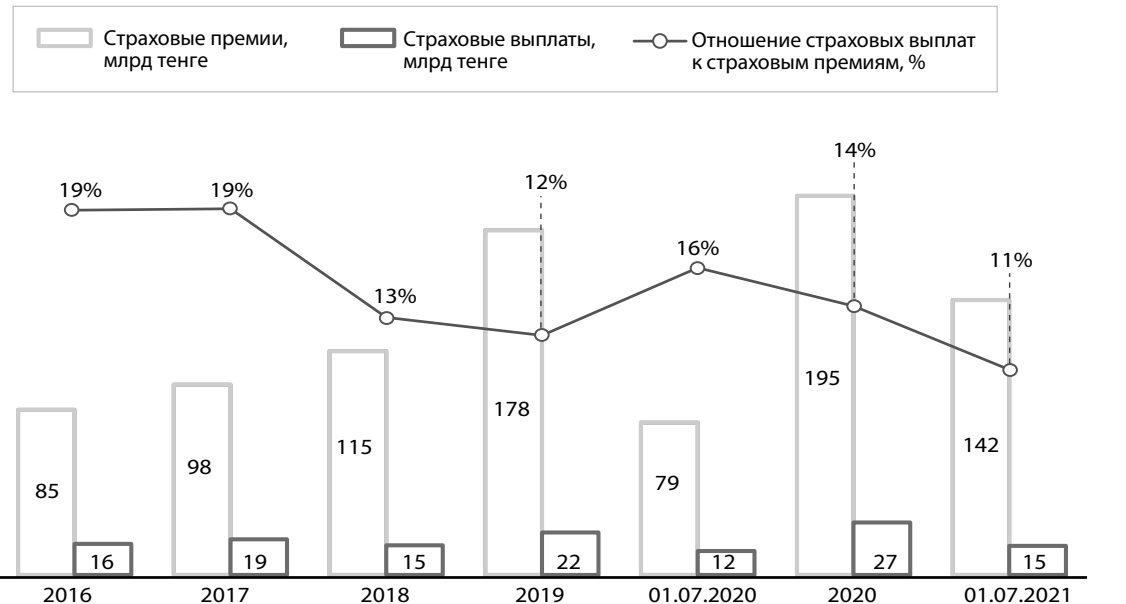
В топ-5 самых зарабатывающих игроков вошли СК «Евразия» (ее нераспределенный доход, по статистике Нацбанка, составил 30,4 млрд тенге за полгода), Nomad Life (6,8 млрд), «Халык-Life» (6,2 млрд), СК «Виктория» (4,3 млрд) и СК «Халык» (3,5 млрд).

Как следует из информации финнадзора, драйвером практически всего роста секторальной прибыли стали КСЖ: в сегменте страхования жизни чистый доход в годовом выражении вырос на 33,1% (с 15,7 млрд до 20,9 млрд тенге), в сегменте общего страхования – всего на 1,7% (с 49,6 млрд до 50,5 млрд тенге).

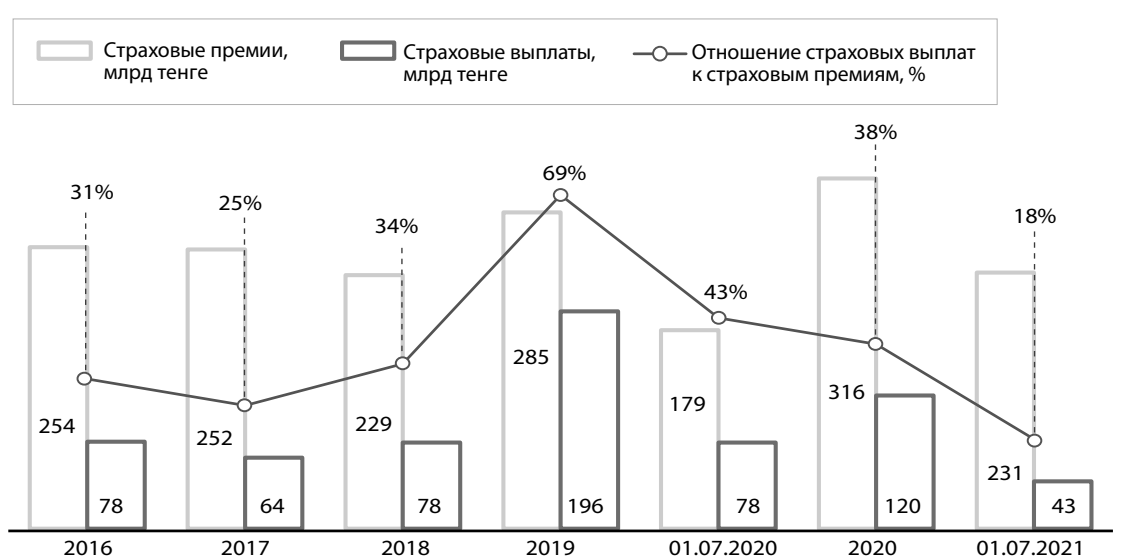
Отношение страховых выплат к страховым премиям*



Отношение страховых выплат к страховым премиям по отрасли «страхование жизни»*

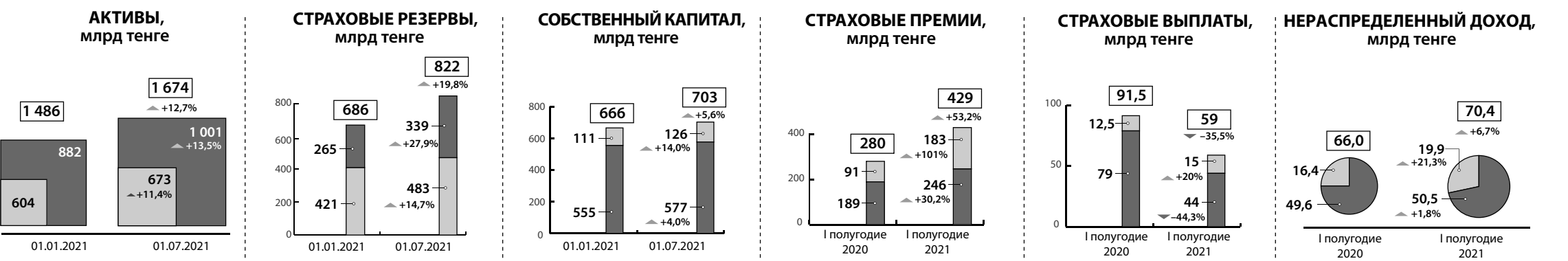


Отношение страховых выплат к страховым премиям по отрасли «общее страхование»*

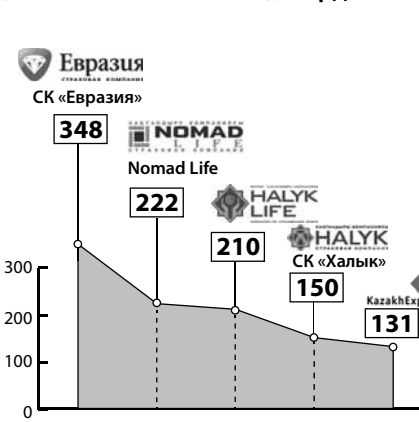


* Страховые премии указаны за вычетом суммы страховых премий, принятых по договорам перестрахования от резидента, и расходов, связанных с расторжением договоров страхования (перестрахования). Страховые выплаты указаны за вычетом страховых выплат, осуществленных по договорам, принятым в перестрахование от резидентов. Источник: Агентство РК по регулированию и развитию финансового рынка

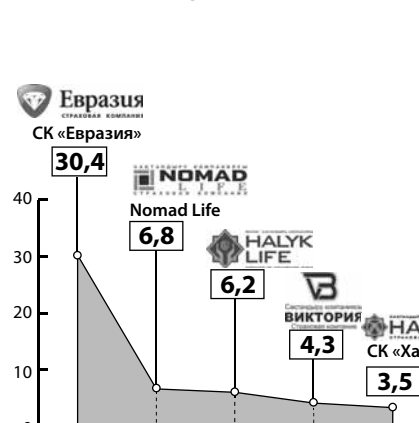
СТРАХОВОЙ СЕКТОР РК ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ



САМЫЕ КРУПНЫЕ КОМПАНИИ (ПО ОБЪЕМУ АКТИВОВ), млрд тенге



САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ КОМПАНИИ, млрд тенге



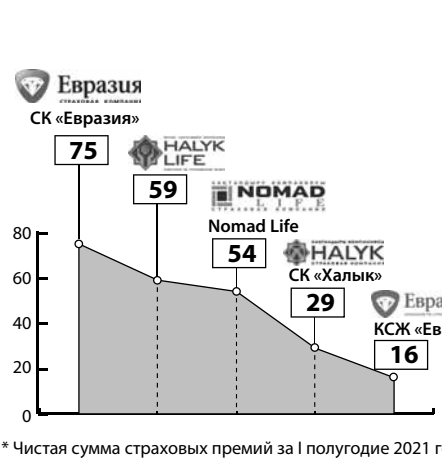
ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ АКТИВОВ в абсолютном выражении, млрд тенге



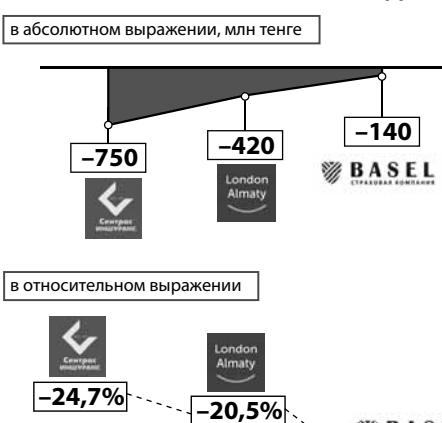
ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ* ПРЕМИЙ в относительном выражении



ЛИДЕРЫ ПО СБОРУ ПРЕМИЙ*, млрд тенге

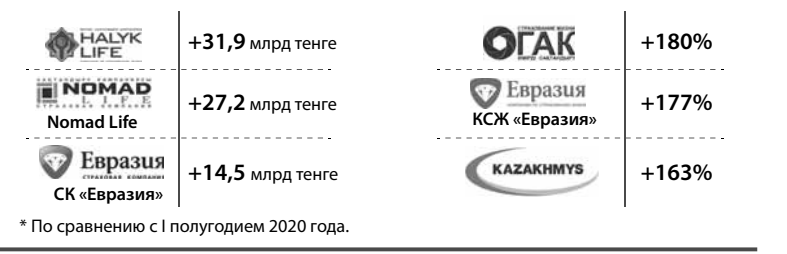


СНИЖЕНИЕ* ПРЕМИЙ: АНТИЛИДЕРЫ в абсолютном выражении, млн тенге

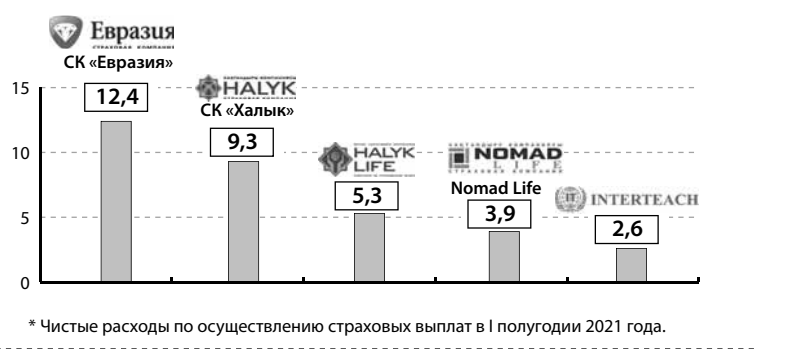


* По сравнению с I полугодием 2020 года.

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ* ПРЕМИЙ в относительном выражении



ЛИДЕРЫ ПО ВЫПЛАТАМ*, млрд тенге

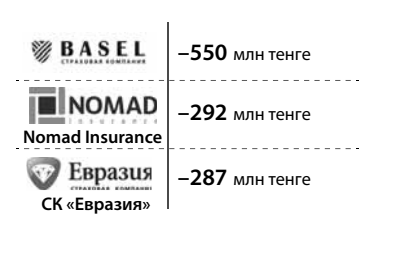


КОМПАНИИ С НАИБОЛЬШИМ РОСТОМ* ВЫПЛАТ



* По сравнению с I полугодием 2020 года.

КОМПАНИИ С НАИБОЛЬШИМ СНИЖЕНИЕМ* ВЫПЛАТ



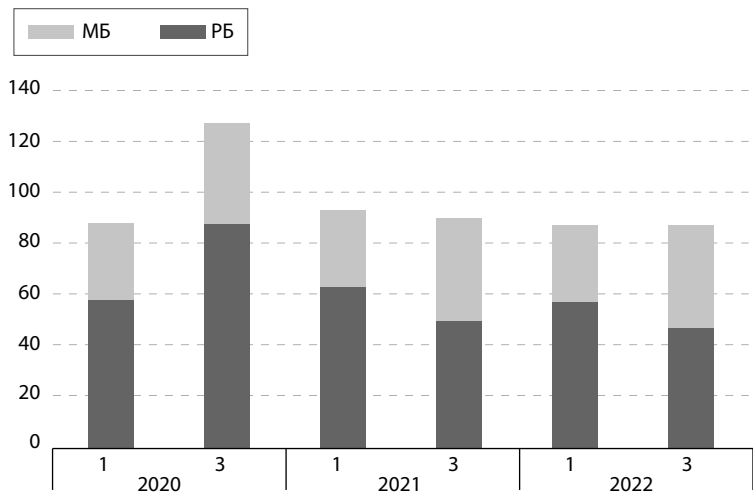
Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

* По сравнению с I полугодием 2020 года.

* По сравнению с I полугодием 2020 года.

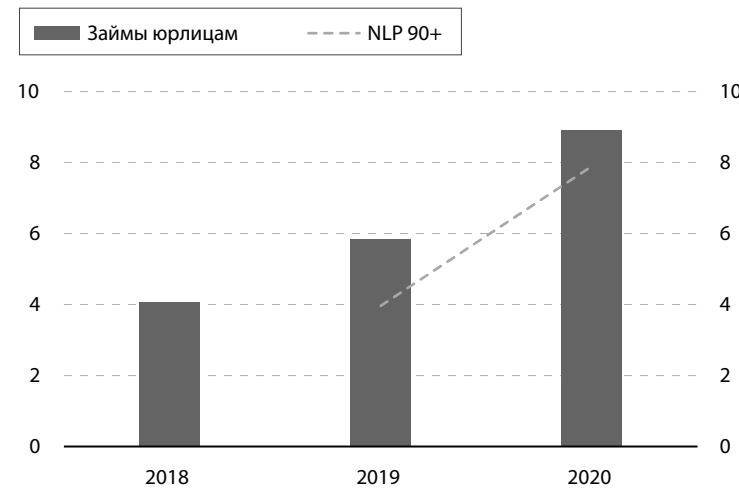
ТЕНДЕНЦИИ

Объем и источник финансирования программы ДКБ-2025 (в 1-й и 3-й редакции) по годам, млрд тенге



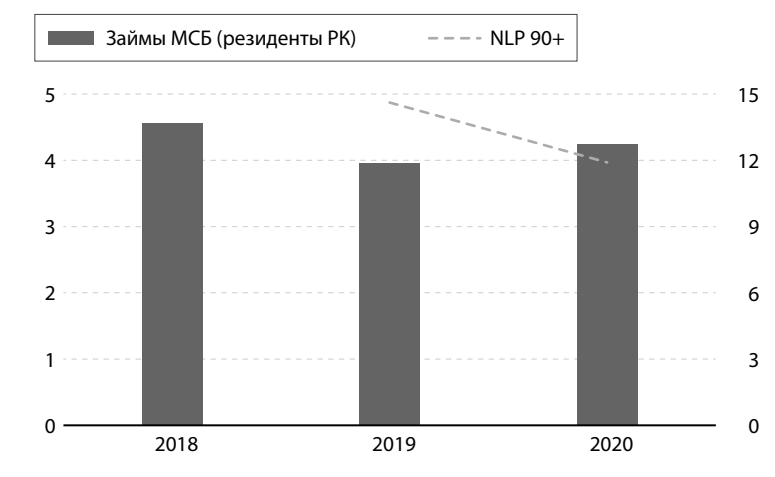
Источник: ДКБ-2025 (24.12.2019 г. и 30.07.2020 г.)

Объем и качество ссудного портфеля казахстанских МФО (млрд тенге, правая шкала – %)



Источник: НБ РК

Размер и качество ссудного портфеля казахстанских БВУ в разрезе кредитования МСБ (трлн тенге, правая шкала – %)



Источник: НБ РК

Kursiv Research Report

Малые и средние тренды в МСБ

В 2020 году кредитование субъектов МСБ выросло на государственных дрожжах, заложив как позитивный, так и негативный тренды в этом секторе – к такому выводу пришел Kursiv Research, проанализировав официальную статистику.

Аскар МАШАЕВ

Государство активно стимулирует кредитование малого и среднего бизнеса, чтобы отрасль не оказалась в глубоком кризисе. Накачивание дешевыми деньгами, как показывают данные Национального банка РК и Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК, дало результаты – такие показатели, как выпуск продукции МСБ, прирост количества действующих предприятий и числа занятых в сегменте, сократились незначительно.

Но дешевые кредитные деньги в больших объемах снова отложили проблему тех предприя-

центное снижение кредитования МСБ по итогам допандемийного 2019 года. Одновременно с ростом портфеля происходило уменьшение уровня просроченной задолженности (NLP 90+): по данным Нацбанка РК, за год она сократилась с 14,6 до 11,9%.

Альтернативным источником финансирования являются займы от микрофинансовых организаций (МФО). В 2020-м увеличилось микрокредитование юрлицам на 52,1%, составив 8,9 млрд тенге. На этом фоне выросла доля микрозаймов, по которым имеется просроченная задолженность по основному долгу и вознаграждению свыше 90 дней, с 4 до 7,9%.

Кредитование МСБ активно стимулируется государством с начала индустриализации: были запущены такие программы, как «Дорожная карта бизнеса» (ДКБ), «Экономика простых вещей», «Нурлы жол» и «Енбек».

С началом пандемии COVID-19 господдержка только усилилась. Через пять дней после введения чрезвычайного положения в стране Нацбанк РК утвердил Про-

льготного кредитования субъектов предпринимательства.

Бюджет действовавшей до коронакризиса программы ДКБ-2025 летом минувшего года был увеличен в 1,4 раза, с 87,9 до 127 млрд тенге. В фокусе новой (третьей) редакции оказались субъекты малого бизнеса, в том числе микропредпринимательство. Поэтому пакет господдержки (госгарантии и субсидирование ставки) начал предоставляться также через МФО.

Тактика господдержки МСБ строится на двух главных инструментах – гарантирование кредита и субсидирование процентной ставки. Оператор программы, фонд «Даму», предоставляет частичную гарантию (до 85% от суммы кредита для МСБ), также удешевляет заем до 6% для предпринимателя.

В прошлом году продолжалась реализация программы «Енбек», в фокусе которой вместе с продуктовой занятостью стимулирование массового предпринимательства на селе, в малых и моногородах. Механизм программы, целевой индикатор которой является рост активно действующих субъектов МСБ

Тимура Жаксылыкова. Он, выступая на CFO Summit 2021, сказал, что в 2020-м около 40% кредитного портфеля МСБ закрыли меры господдержки.

Цифровизация и рынок

В карантин коммерческие банки, которые, как и другие бизнесы, почувствовали негативные эффекты от ограничений из-за пандемии, ускорили цифровизацию своих процессов. Иллюстрирует ситуацию пример Народного банка, который в августе 2020-го запустил цифровой кредитный продукт для индивидуальных предпринимателей, чтобы они могли подавать заявку на кредит без посещения банка и подачи документов в бумажной форме. По оценке банка, цифровое кредитование позволило увеличить количество кредитующихся клиентов из малого бизнеса на 57%. Цифровое кредитование стало доступным в ноябре 2020-го и для участников программы ДКБ-2025.

В минувшем году цифровой арсенал Народного банка пополнило мобильное приложение с дистанционной идентификацией личности клиента, кроме того, реализован функционал по дистанционному открытию текущего счета для индивидуальных предпринимателей.

Вместе с тем рыночная конъюнктура подталкивала субъекты МСБ занимать активнее. «За последний год было несколько факторов, оказывающих разностороннее влияние на объемы кредитования. Постепенное оживление экономики, а также рост закупочных цен на мировых рынках – в частности, это коснулось трейдеров металла и ГСМ – привели к увеличению потребностей клиентов и впоследствии к росту объемов кредитования», – перечисляет рыночные факторы увеличения спроса на кредиты Дмитрий Забелло, председатель правления Банка ВТБ (Казахстан).

По его словам, сдерживающим фактором прироста кредитования выступило ограниченное количество качественных заемщиков, за которых банки усилили конкурентную борьбу.

Самочувствие средних и малых

Национальный банк РК каждый квартал публикует конъюнктурный обзор по результатам опроса предприятий реального сектора. В нем участвуют около 3,2 тыс. предприятий всех размерностей, но МСБ традиционно занимает львиную долю (около 80%), поэтому выкладки обследования вполне релевантны для оценки самочувствия этого сегмента.

Анализ конъюнктурных обзоров, опубликованных в 2019-м и 2020-м, позволяет говорить

Лимит финансирования в разрезе банков второго уровня РК по Программе льготного кредитования субъектов МСП, млрд тенге

№	Название	Активы на 01.01.2021 г.	Лимит на банк
1	HALYK BANK	9 971,7	180
2	СБЕРБАНК	3 166,7	94
3	ForteBank	2 809,0	47
4	CENTERCREDIT	1 849,1	71
5	JUSAN	1 652,3	19
6	Eurasian Bank	1 217,8	45
7	АТФ Банк	1 175,4	57
8	БАНКСЕРВ	996,4	25
9	Альфа Банк	758,7	23
10	Allyn Bank	596,2	15
11	NURBANK	427,7	15
12	VTB	328,5	9
Итого			600

Источник: НБ РК

о разнонаправленном влиянии господдержки. Например, выборочное обследование фиксирует значительное снижение доли предприятий, которые обратились за кредитом, но не получили: с 2,7% в первом квартале 2019 года до 0,8% в четвертом квартале 2020 года.

Доступ к финансированию (услония банковского кредитования) среди препятствий, мешающих бизнесу, по итогам четвертого квартала 2020 года остается в числе не самых важных. У него седьмое место после таких барьеров для ведения бизнеса, как общее состояние экономики РК, рыночная конкуренция, спрос, уровень налогового бремени и нехватка кадров. Вместе с тем растет доля предприятий, отметивших условия банковского кредитования как проблему: по итогам четвертого квартала 2020 года показатель был на уровне 13,1%; для сравнения: в первом квартале 2020 года неприемлемые условия банковского кредитования оказались препятствием для 11,3% опрошенных предприятий.

Вызывает беспокойство относительный рост к концу года средних предприятий с критическим финансовым состоянием (+3,1%) и малых предприятий (+0,7%).

Агрегированную информацию отдельно по сегменту МСБ предоставляет статбюро, которое в том числе отслеживает выполнение госпрограмм. Мониторинг ДКБ фиксирует замедление основных индикаторов программы: ИФО выпуска продукции субъектами МСБ в четвертом квартале 2020 года составил 94,6% по сравнению с предыдущим периодом; в зону отрицательных значений впервые за два года ушел темп роста занятых в действующих субъектах МСБ. Мониторинг выполнения программы «Енбек» фиксирует замедление прироста

действующих субъектов МСБ по итогам четвертого квартала 2020 года (+2%). С скромными результатами, если сравнивать с первым кварталом 2019-го, тогда показатель добавил 10,4%.

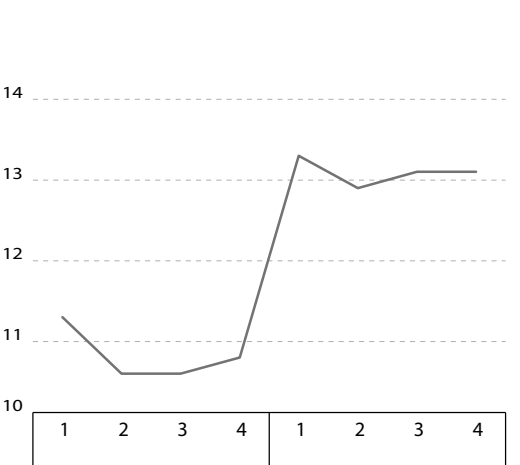
Будущее за господдержкой

Тактика правительства по усилению стимулированию кредитования МСБ (в секторе 40% занятого населения) в коронакризис, чтобы сегмент не впал в жесточайший кризис, оправдала себя. Но стимулирование кредитования МСБ в купе с кризисными явлениями заложили в 2020 году несколько микротрендов. Первый микротренд, и он позитивный: у малых предприятий за счет низких ставок сократилась доля расходов на вознаграждение по банковскому займу (с 2,1% в первом квартале 2019-го до 1,7% в четвертом квартале минувшего года).

Два негативных микротренда зафиксированы для средних компаний: на фоне снижения задолженности перед банками (-1,4%) выросла доля просрочки (+4,7%). Тенденция объясняется возросшими в 2020 году убытками (в 1,6 раза) и снижением числа средних компаний, которые получили убыток. Подобное распределение говорит в пользу аргумента, что финансовое положение значительно ухудшилось у отдельных компаний, в частности, в сфере строительства и обрабатывающей промышленности.

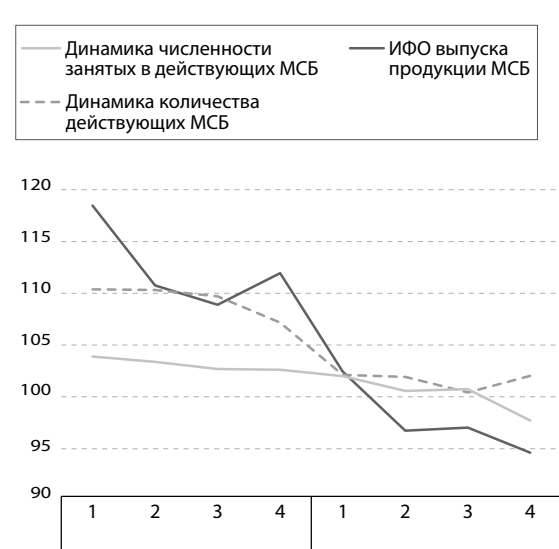
Другими словами, активное стимулирование кредитования МСБ отложило финансовые проблемы сегмента на три-четыре года (временной горизонт действующих госпрограмм). Если МСБ не нащупает новые рынки, включая экспортные, не освоит новую продукцию, государство будет вынуждено продлить господдержку.

Квартальная динамика доли предприятий, отметивших условия банковского кредитования как препятствие для ведения бизнеса, %



Источник: НБ РК

Квартальная динамика целевых индикаторов ДКБ-2025, %



Источник: БНС АСПР РК

тий, которые в экономической публицистике принято называть «зомби» – компании, которые остаются на плаву за счет дешевых кредитов (чаще за счет отрицательной процентной ставки), оттягивая на себя ресурсы и долю рынка и мешая развитию здоровых компаний.

Господдержка в деле

Несмотря на самый глубокий с начала 2000-х экономический спад (ВВП РК сократился на 2,6%), в 2020-м займы МСБ в ссудном портфеле коммерческих банков увеличились на 7,1% и составили 4,3 трлн тенге. Результат впечатляющий, учитывая 13-про-

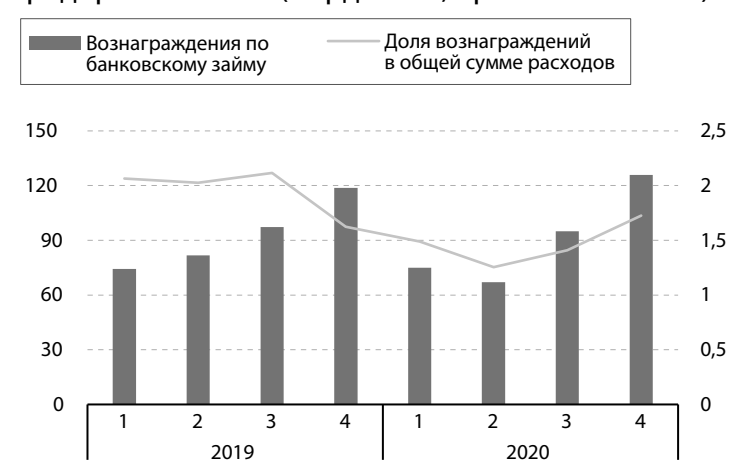
которой регулятор докапитализировал Казахстанский фонд устойчивости (КФУ) на 600 млрд тенге. КФУ в свою очередь разместил в казахстанских коммерческих банках обусловленный вклад по ставке 5%.

В результате БВУ начали предоставлять льготный краткосрочный кредит (до 12 месяцев, 8%) для финансирования оборотки тем субъектам МСБ, которые пострадали от ограничительных мер в ЧП. В конце октября 2020-го бюджет программы был доведен до 800 млрд тенге с включением туда крупного бизнеса, соответственно, документ получил новое название – Программа

на 10% к 2021 году, следующий: местные исполнительные органы, коммерческие банки, МФО и Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства финансируются по ставке 0,01–2%. Далее они предоставляют участникам программы «Енбек» льготный кредит по ставке не более 6% годовых.

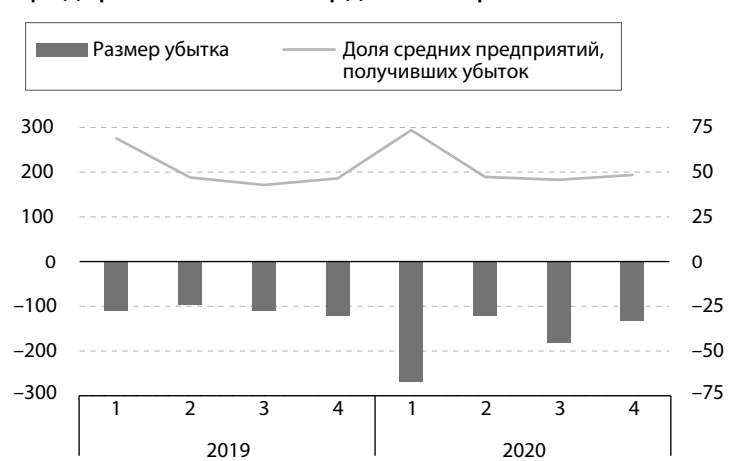
Таким образом, в 2020 году заемщики из МСБ могли кредитоваться по ставке ниже базовой, которая не опускалась ниже 9,0%. И фактическая стоимость кредита была отрицательной. Влияние господдержки можно оценить со слов первого вице-министра нацэкономики РК

Квартальные финансовые показатели малых предприятий в РК* (млрд тенге, правая шкала – %)



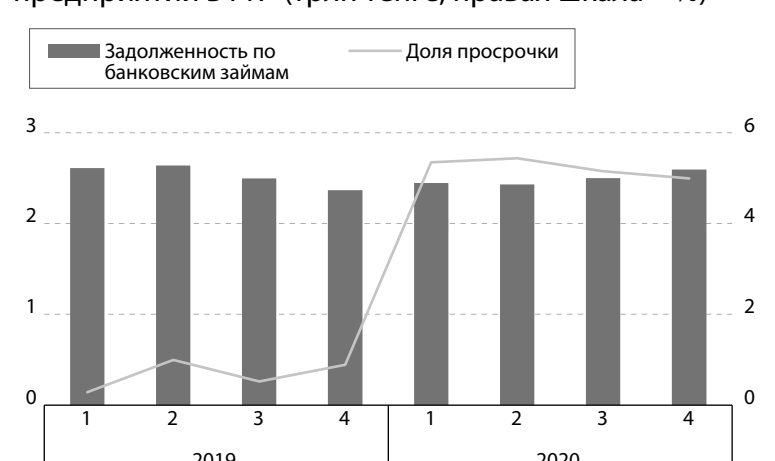
* Общегосударственные статистические наблюдения за деятельностью малых предприятий проводятся методом выборочного обследования. Источник: БНС АСПР РК

Квартальные финансовые показатели средних предприятий в РК* (млрд тенге, правая шкала – %)



* Общегосударственные статистические наблюдения за деятельностью средних предприятий проводятся сплошным методом. Источник: БНС АСПР РК

Квартальные финансовые показатели средних предприятий в РК* (трлн тенге, правая шкала – %)



* Общегосударственные статистические наблюдения за деятельностью средних предприятий проводятся сплошным методом. Источник: БНС АСПР РК

Сокращение нефтедобычи на средних проектах вынуждает правительство РК активнее инвестировать в геологоразведку.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

Министерство экологии, геологии и природных ресурсов (МЭГПР) РК разрабатывает Национальный проект по развитию геолого-разведочной отрасли Республики Казахстан на 2021–2025 годы с бюджетом около 167 млрд тенге (или по 33,4 млрд тенге в год). По данным вице-министра экологии, геологии и природных ресурсов **Сериккали Брекешева**, последнее десятилетие государство выделяло на геологоразведку вчетверо меньше – в среднем 7,5 млрд тенге в год.

На начальные геологические исследования потенциальных запасов углеводородного сырья в 2021–2025 годах государство намерено потратить почти 93 млрд тенге и обнародовать отчеты с результатами прошлых поисков. Геологические исследования запланированы в пределах таких малоизученных нефтегазоносных бассейнов, как Шу-Сарысуйский, Аральский, Северо-Тургайский и Сырдарьинский. Помимо региональных геолого-разведочных работ государство хочет модернизировать инфраструктуру хранения и обработки геологических материалов (серверохранилища), а также перевести архивы в цифровой формат, предоставив желающим онлайн-доступ к геологическим отчетам.

Национальный проект и его окончательный бюджет планируют утвердить до конца текущего года.

Повысить коэффициент

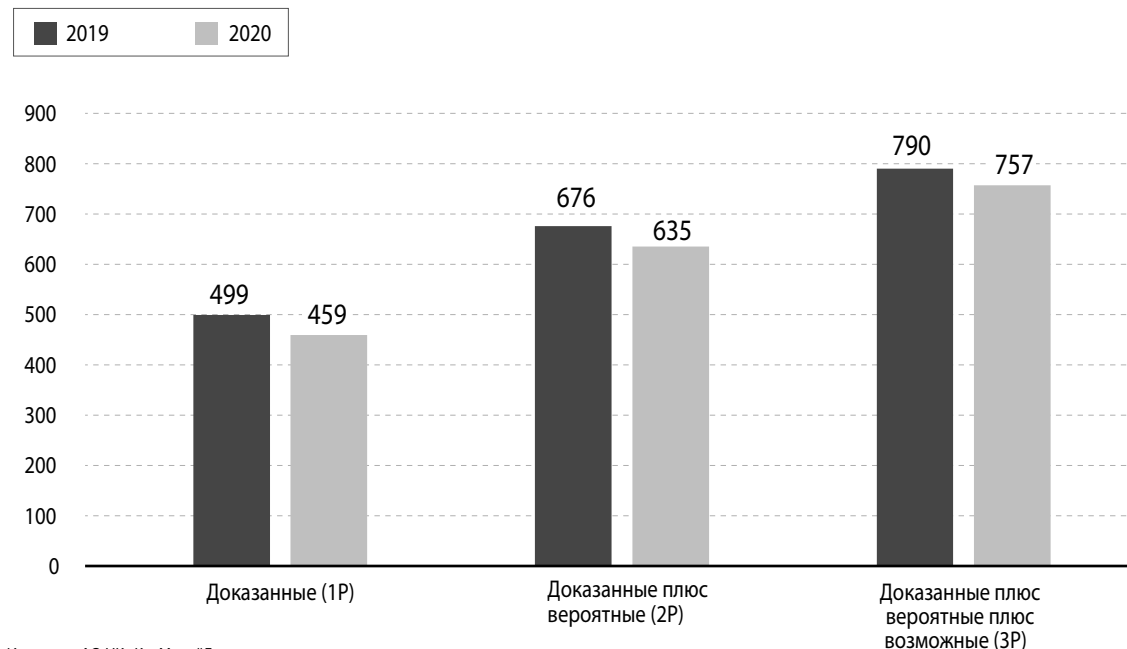
Готовность государства потратиться на исследования связана с нежеланием инвесторов вкладываться в проекты на тех территориях, где ранее не проводилась геологоразведка углеводородов. Ко всему прочему в Казахстане коэффициент восполняемости по углеводородам составляет 0,9 (без учета Кашагана). Это означает, что в стране добывают нефти и газа больше, чем разведывают.

«Геологи говорят, если ты добыл одну тонну, исполни две. Если коэффициент выше 1 и более, то добыча равняется разведенным запасам – ситуация нормальная и запасов будет хватать. Если коэффициент меньше 1, то нужно вкладывать в разведку», – объясняет начальник управления геологического изучения недр Комитета геологии МЭГПР **Канат Ерубаяев**.

Стабильной нефтедобычей в Казахстане угрожает ежегодное падение производства на средних и мелких месторождениях. По прогнозу Министерства энергетики, производство нефти на зрелых месторождениях (к таковым

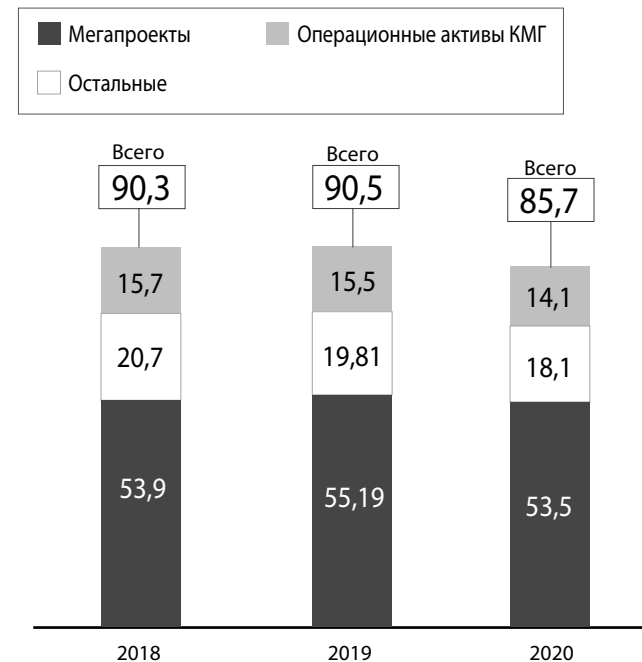
Запасы КМГ за два года сократились в среднем на 5,8%

Углеводороды, млн тонн нефтяного эквивалента (запасы по PRMS)



Источник: АО НК «КазМунайГаз»

Добыча нефти и газоконденсата, тыс. тонн



Источник: АО НК «КазМунайГаз», Министерство энергетики

Казахстан похлопает себя по запасам

нефти в Казахстане в последние годы обеспечивается за счет трех упомянутых мегапроектов, и если операторы мегапроектов столкнутся с технологическими или финансовыми сложностями (например, формальное открытие Кашагана произошло в 2013 году, но в результате аварии коммерческая добыча стартовала только в 2016-м), то перспективы развития нефтяной отрасли окажутся под вопросом.

Все эти факторы заставляют правительство РК интенсифицировать инвестиции в геологоразведку.

Неизвестное станет известным

В 2021–2025 годах геолого-геофизические исследования – а именно 2D-сейсморазведка – будут проходить на четырех малоизученных осадочных бассейнах (Шу-Сарысуйский, Аральский, Северо-Тургайский, Сырдарьинский) на площади около 400 тыс. кв. км. По данным доктора геолого-минеральных наук, президента казахстанского Общества нефтяников-геологов **Балтабека Куандыкова**, прогнозируемые извлекаемые ресурсы малоизученных осадочных бассейнов РК оцениваются в 7 млрд тонн нефти.

Новая геолого-разведочная программа построена по модели win-win, когда выигрыш получают все участники проекта. Государство и геологи хотят получить представление о геологическом строении и структурах, перспективных на накопление нефти и газа на этой территории.



Фото: Depositphotos/krivenko

затратный и высокорисковый процесс. Во-вторых, контракт на разведку в РК выдается на шесть лет (с правом продления) и инвестор фактически «замораживает» деньги, то есть фактически не получает возврата своих денег на это время, ведь окупаемость проекта начнется на стадии добычи. Поэтому любой инвестор заинтересован в предварительном изученной территории», – отмечает Ерубаяев.

Для дальнейшего перевода полученных результатов в категорию разведенных запасов потребуются комплекс геолого-разведочных работ с бурением скважин, на которые государство уже планирует привлечь средства инвесторов.

«Геофизические исследования в этом формате дают представление о прогнозных ресурсах. Речи об утвержденных запасах не идет. По итогам 2D-сейсморазведки мы определим «нефтяные ловушки», то есть перспективные структуры, по территориям которых в дальнейшем необходимо будет проводить поисковые и разведочные работы, чтобы говорить о запасах выявленных объектов. Предполагается, что на этап поисков и разведки зайдут частные средства», – уточняет Ерубаяев.

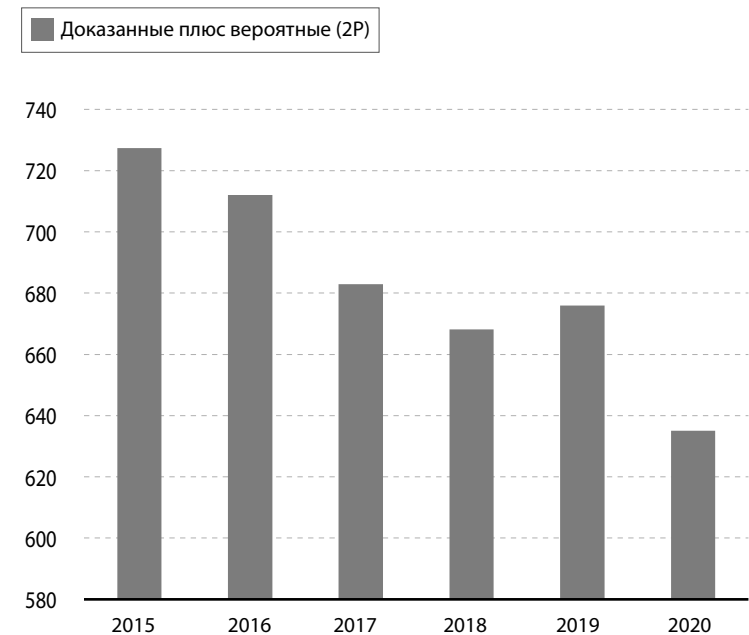
Аттракцион невиданной щедрости

В стремлении облегчить жизнь недропользователям государство пошло еще дальше и планирует к 2025 году подготовить 21 инвестиционный пакет геологической информации по твердым полезным ископаемым и углеводородам. Как объясняют в профильном комитете, он будет представлять собой информацию о геологическом строении перспективной территории, с технико-экономическими расчетами для дальнейшей геологоразведки или добычи. Для выбора перспективных структур комитет геологии проанализирует всю геологическую информацию в своих архивах.

Кроме того, к 2025 году комитет геологии планирует предоставить автоматизированный доступ ко всей вторичной геологической информации в своей базе. Это окончательные геологические отчеты, которые включают в себя результаты геофизических исследований, магниторазведки, космического

зондирования, бурения, канавных работ и прочее. Также комитет переведет в электронный формат первичную геологическую информацию советского периода (пока планируется оцифровать не менее 5% от общего объема). Такие данные хранятся сейчас на бумажных и магнитных носителях.

Доказанные плюс вероятные (2P) запасы КМГ, млн тонн нефтяного эквивалента



Источник: АО НК «КазМунайГаз»

Объявления

- ТОО «EMRE in saaat (ЭМРЕ иншат)», БИН 200540022139, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Алатауский р-н, мкр. Самгау, ул. Кокорай, 2/11. Тел. 8 707 284 55 08.
- ТОО «ISLBusiness International», БИН 181140003838, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух

месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Толе би, 44, кв. 167. Тел. 8 707 731 98 69.

- ТОО «Semei Color», БИН 201140015065, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение 2 месяцев по телефону 8 707 692 84 89.
- Утерянный оригинал договора о совместной деятельности, заключенный между Сапарбаевой М.А. и ЖСК Нур Нур, №54 от 29.09.2014 года считать недействительным.

Также в рамках национального проекта на государственные деньги построят два серверохранилища стоимостью 2,1 млрд тенге, еще четыре существующих модернизируют за 720 млн тенге. Они необходимы для хранения и дальнейшего анализа ядра (каменного материала и флюидов).

Нет предела совершенству

По мнению доктора экономических наук, профессора Института экономики МОН РК **Олега Егорова**, национальный проект может быть дополнен двумя направлениями. Во-первых, эксперт предлагает расширить разведку на территории уже известных нефтеносных районов и начать поиски в более глубоких структурах.

«В Казахстане в Урало-Эмбинском нефтеносном районе сосредоточены месторождения Доссор, Макат, Сагиз и ряд других структур. Нефть там находится на небольших глубинах, у нее высокое качество, практически без примесей. Когда в советское время эту нефть перерабатывали на заводе, получилась идеальная масляная фракция, пригодная для всех видов транспорта вплоть до авиации. Возможно, стоит усилить интенсивность исследований в этих районах. Сегодня на Доссоре (в 2021 году месторождение отметило 110-летний юбилей. – «Курсив») и Макате «выжимают» последние капли. Существует вероятность, что на более низких горизонтах могут быть обнаружены крупные месторождения, какими были Доссор, Макат и Сагиз», – отметил собеседник «Курсива».

Во-вторых, помимо поиска и утверждения запасов государству необходимо задуматься над дальнейшей переработкой будущего извлекаемого сырья, полагает Егоров.

«Давно пора связывать добычу и переработку. Надо заранее продумать, как использовать сырье, планировать строительство перерабатывающих комплексов. Проще всего отправить нефть на экспорт через «трубу», но мы много теряем от этого. Потому что все (производные продукты. – «Курсив»), что мы получаем из нефти, приходят к нам из-за рубежа», – добавил он.

Кроме того, государство может также предусмотреть налоговые стимулы для инвесторов, готовых вкладываться в геологоразведку. Однако, по словам Егорова, этот вопрос, скорее всего, будет решаться на уровне заключения отдельных контрактов.

относится большинство в РК, кроме мегапроектов – Кашагана, Карачаганана и Тенгиза) сократится за пять лет на 5,3%, с 34,1 млн тонн в 2021 году до 32,3 млн тонн в 2025 году. По информации ведомства, из более чем 220 нефтегазовых месторождений в стране (в это число включены и те, что находятся в стадии разведки) 122 находятся в стадии снижения добычи и завершения разработки.

В стране сложилась ситуация, при которой риски в upstream-сегменте нефтегазовой отрасли возрастают: рост добычи

Правительство частично берет на себя риски недропользователя, оплачивая начальный этап геологоразведки, и определяет перспективные участки для поисков, а инвестор вкладывает деньги в дальнейшие работы. Власти уверены, что это позволит привлечь инвестиции туда, где недропользователи ранее разведку не проводили.

«На пустые территории, где не проводили государственное геологическое изучение недр и не велась никакие работы, инвестор не приходит. Почему? Во-первых, геологоразведка – это высоко-

Лучи дотаций

Энергия ВИЭ к 2030 году должна закрыть около 15% энергобаланса РУз

В Узбекистане принята стратегия развития возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и водородной энергетики. Доля альтернативной (безуглеродной и неатомной) энергетики в общем объеме производства электроэнергии в республике к 2030 году должна увеличиться с нынешних 10%, вырабатываемых исключительно ГЭС, до 25% – благодаря новым проектам солнечных электростанций (СЭС). За чей счет электроэнергетика Узбекистана будет наращивать «зеленую» генерацию – в материале «Курсива».

Жамолiddин ТУРДИМОВ

ление в стране составило 69,1 млрд кВт·ч, дефицит закрывали за счет импорта электроэнергии из приграничных стран. При нынешних темпах развития экономики и роста населения уже через 10 лет потребление может достичь 117 млрд кВт·ч.

Рост объемов потребления электроэнергии промышленными предприятиями и населением, снижение объемов добычи природного газа, увеличение числа автомашин, использующих газ в качестве топлива (более 1,2 млн легковых авто, или 61,9% всех машин, находящихся в частном владении на конец 2020 года) приводят к нехватке энергоресурсов, особенно когда наступают сильные холода и потребление существенно возрастает.

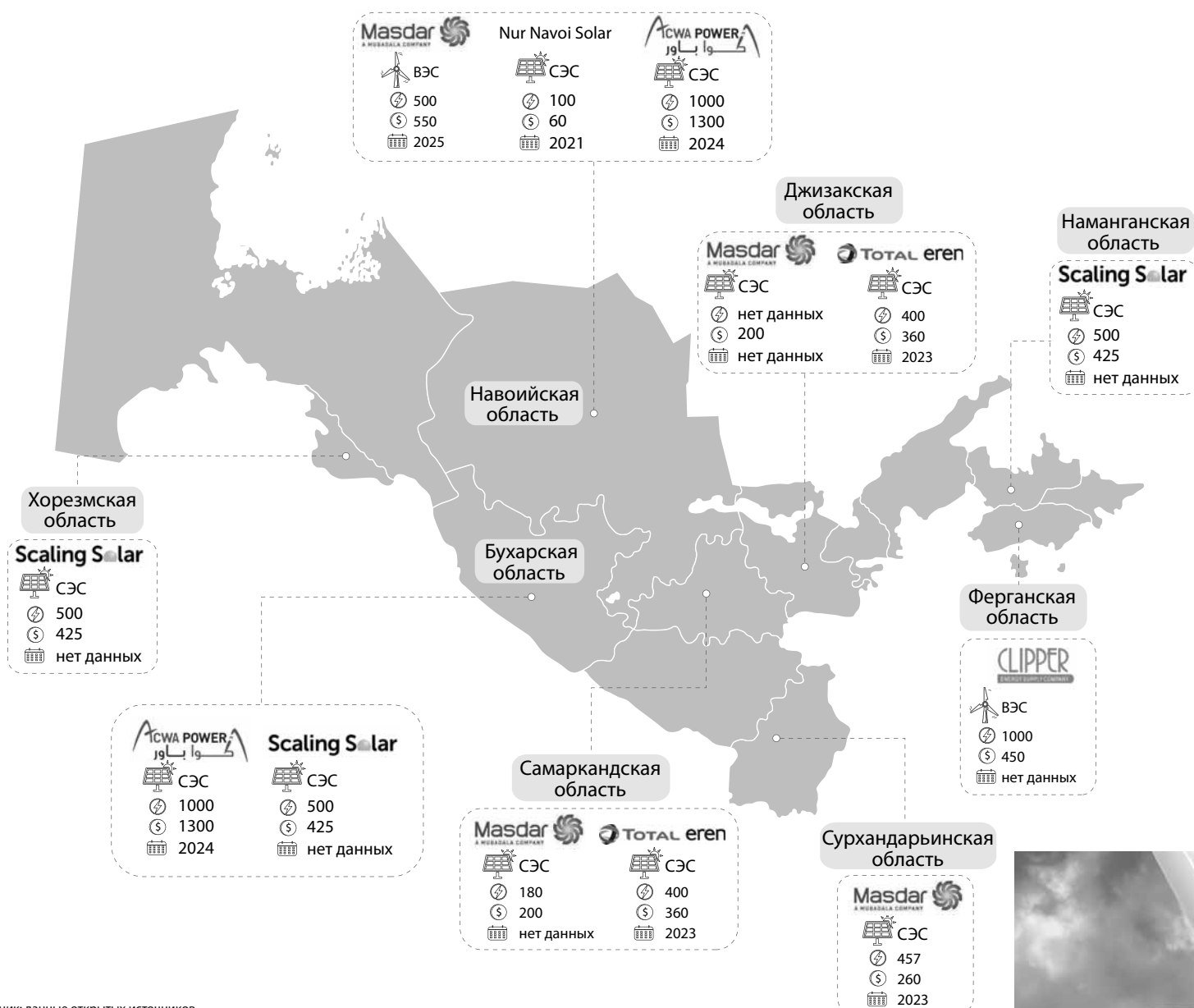
Но в долгосрочной перспективе газовые ресурсы не смогут удовлетворить потребность в энергии в тех же масштабах.



Фото: Depositphotos/londondposit

Планируемые мощности ВИЭ в Узбекистане

⌚ Мощность, МВт 💰 Стоимость, \$ млн 📅 Год запуска



Источник: данные открытых источников

Энергии не хватает

По данным Минэнерго РУз, на сегодня общая установленная мощность 48 электростанций страны составляет 14 100 МВт с годовой выработкой электроэнергии около 70 млрд кВт·ч. Примерно 90% электроэнергии в РУз генерируют ТЭС, которые работают на угле или природном газе, доля гидроэнергетики – 10%, а вес альтернативных источников энергии, по экспертным оценкам, не дотягивает и до 0,01%.

Энергосистема Узбекистана дефицитна: в 2020 году при генерации в 66,4 млрд кВт·ч потреб-

По данным транснациональной энергетической компании BP (бывшая British Petroleum), в последние 10 лет производство природного газа сократилось почти на 18%, а потребление практически не изменилось. В 2020-м производство составило 47,1 млрд кубометров при потреблении в 43 млрд. Если сложившиеся тенденции не удастся переломить, то уже в течение трех-пяти лет Узбекистану придется задуматься об импорте голубого топлива.

Проблемы не только с генерацией. В январе 2021 года аварийное отключение четырех тепло-

вых электростанций республики привело к обширным перебоям подачи электроэнергии в ряд регионов страны, происходили веерные отключения от электросети целых населенных пунктов. Другая причина перебоев – износ существующих электросетей и сооружений, приводящий к появлению сверхнормативных потерь.

Не способствуют улучшению ситуации и нерыночные цены. По данным Минэнерго РУз, электроэнергия в стране реализуется ниже себестоимости. На производство 1 кВт·ч электроэнергии расходуется 403 сума (около 0,04 центов),

а потребители платят за 1 кВт·ч 295 сумов (0,03 цента). Разница дотируется государством.

Большие планы

В концепции развития энергетической отрасли РУз на 2020–2030 годы растущий дефицит электроэнергии планируется покрыть за счет строительства шести новых и реконструкции шести существующих ТЭС, строительства 25 новых и модернизации 21 действующей ГЭС, установки более 20 солнечных и трех ветроэлектростанций, а также возведения АЭС в Джизакской области. Примечательно, что в структуре генерации вес ВИЭ будет сопоставим с долей АЭС – 15%.

Годовой потенциал солнечной энергии в Узбекистане, где количество солнечных дней в году составляет более 320, превышает 51 млрд тонн в нефтяном эквиваленте. Исследованный гидроэнергетический потенциал страны оценивается в 27,5 млрд кВт·ч в год. Потенциал ветра и биомассы Узбекистана превышает 520 ГВт.

Благодаря введению новых мощностей, потребление природного газа при производстве электричества снизится с 15,8 до 12,1 млрд кубометров к 2030 году, а производство электроэнергии увеличится более чем в два раза: с 12,4 ГВт в прошлом году до 29,2 ГВт к 2030 году. По данным Минэнерго, первые две солнечные электростанции мощностью 100 МВт каждая в Узбекистане должны быть сданы в эксплуатацию до конца 2021 года.

Узбекистан уже начал реализацию крупных проектов в области возобновляемых источников энергии. Только в течение ближайших 10 лет за счет прямых иностранных инвестиций планируется построить солнечные электростанции общей мощностью 5000 МВт и ветровые электростанции общей мощностью 3000 МВт. В структуре 10 крупнейших проектов ВИЭ в Узбекистане (отражены в инфографике) преобладают СЭС и ВЭС.

Солнечные электростанции строятся в основном в южных регионах республики, в таких областях, как Самаркандская, Сурхандарьинская, Бухарская,

на 100 МВт в Навои. В финансировании проекта участвует и Международная финансовая корпорация (IFC), входящая в группу Всемирного банка (ВБ), которая предоставит еще \$60 млн.

Проекты по ВИЭ в РУз финансирует также Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). В 2020 году правительство Узбекистана и ЕБРР подписали меморандум о взаимопонимании по долгосрочному сотрудничеству для достижения углеродной нейтральности отечественного энергосектора к 2050 году. В рамках соглашения ЕБРР будет предоставлять долгосрочную техническую поддержку и помощь в финансировании при разработке и реализации крупных масштабных проектов ВИЭ.

В конце июня ВБ выделил Узбекистану кредит в размере \$380 млн для трансформации сектора электроэнергетики. Часть этих средств планируется направить на декарбонизацию энергетического сектора страны, а также на привлечение частных инвестиций в ВИЭ. В ходе проекта привлекается и заем Зеленого климатического фонда (ЗКФ) в объеме \$43 млн – для смягчения рисков внедрения ВИЭ.

В реализации программ по строительству новых солнечных электростанций в Узбекистане участвуют и другие международные финансовые институты. Так, в мае текущего года ЕБРР, Европейский инвестиционный банк (ЕИВ) и Progarco («дочка» Французского агентства развития) предоставили французской Total Eren кредит на строительство солнечной электростанции в Самарканде в размере \$7,4 млн евро.

Власти Узбекистана сформировали систему стимулов для внедрения ВИЭ у домохозяйств и тех предприятий, потребность которых смогут закрыть автономно действующие ветряки и солнечные панели. При размещении на своих участках «зеленых» генерирующих установок компании и частные лица освобождаются от уплаты имущественного и земельного налогов. Согласно закону РУз «О возобновляемых источниках энергии», для установки источников зеленой энергии не требуется никаких разрешительных документов. Также государство предоставляет физлицам компенсацию расходов на приобретение солнечных фотоэлектрических станций и солнечных водонагревателей в размере 30%.

Однако ни домохозяйства, ни предприятия не спешат обзаводиться собственными возобновляемыми источниками энергии. По данным Госкомстата РУз, доля компаний, использующих альтернативные источники энергии, составляла в 2020 году всего 3,9%. Основная причина – оборудование для ВИЭ дорогостоящее – стоимость солнечных панелей для установки на частных участках начинается от 25 млн сумов (около \$2500), а возможности узбекистанских малых предприятий и домохозяйств пока слишком скромны.



Фото: Depositphotos/chungking

Дом с видом на жительство

Как в пандемию ведут себя инвесторы из СНГ на международном рынке недвижимости

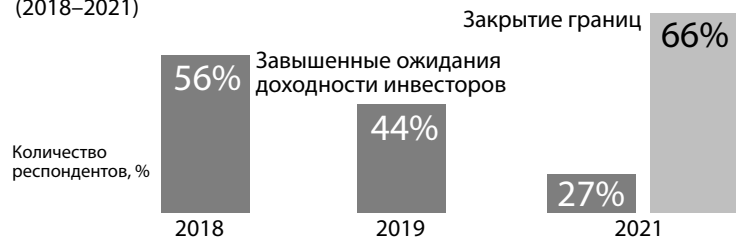
Большинство русскоязычных инвесторов предпочитают лично участвовать в выборе зарубежной недвижимости для инвестиций. Поэтому ограничения на поездки стали основным сдерживающим фактором для трансграничных инвестиций в недвижимость в 2020–2021 годах.

Ростислав ЧЕБЫКИН

Этот вывод сделали аналитики международного брокерского агентства Tranio.ru на основе своего ежегодного опроса. В 2021 году в нем участвовало 414 экспертов из тех 35 стран, которые популярны среди русскоязычных инвесторов. И две трети респондентов (66%) указали, что именно закрытые границы оказались препятствием для новых инвестиционных сделок с зарубежной недвижимостью. Хотя раньше главной причиной срыва сделок назывались завышенные ожидания доходности со стороны русскоязычных инвесторов. В опросе 2019 года это отмечали 44% опрошенных экспертов, еще годом ранее – 56%. В 2021-м фактор ушел на второе место с большим отрывом, получив меньше трети голосов.

Главные причины срыва сделок с русскоязычными инвесторами

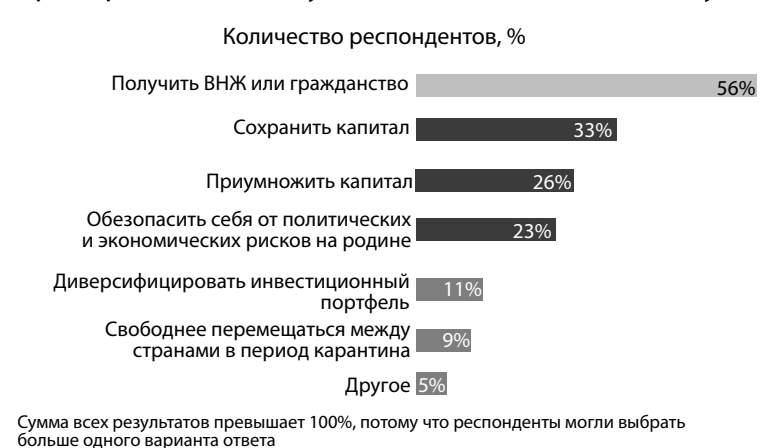
По результатам опросов Tranio (2018–2021)



Готовят аэродромы

Основная причина, по которой русскоязычные инвесторы покупают недвижимость за рубежом – это желание получить ВНЖ или гражданство в стране покупки. Такой мотив назвали больше половины участников опроса (56%).

С какой целью русскоязычные покупатели приобретали доходную недвижимость в 2020 году



Чтобы получить резидентство, русскоязычные инвесторы вкладывают не только в те страны, где действуют программы ВНЖ или гражданства за инвестиции в недвижимость (Греция, Испания, Португалия и др.). Цель «получить ВНЖ или гражданство» указывали и там, где «золотые визы» требуют вложений в другие виды активов (71% респондентов в Болгарии, 36% в Италии), и даже в тех странах, где вообще нет резидентства за инвестиции (67% респондентов в Словении, 50% во Франции).

Это означает, что в число инвесторов входят не только те, кто приобретает «золотые визы». Сюда нужно включить еще и тех, для кого покупка недвижимости – только часть более широкой инвестиционной деятельности, направленной на натурализацию в зарубежной стране. «Многие состоятельные россияне планируют на пенсии поселиться на Лазурном Берегу или в других премиальных локациях Франции. Поэтому уже сейчас наращивают там деловую и личную активность, которая облегчит оформление резидентства в будущем», – приводит пример управляющий партнер Tranio Георгий Качмазов.

Сохранить и приумножить

В тройку главных причин купить недвижимость за рубежом входят еще и такие мотивы, как желание сохранить и приумножить капитал.

Преобладающие мотивы инвестиций в недвижимость за рубежом



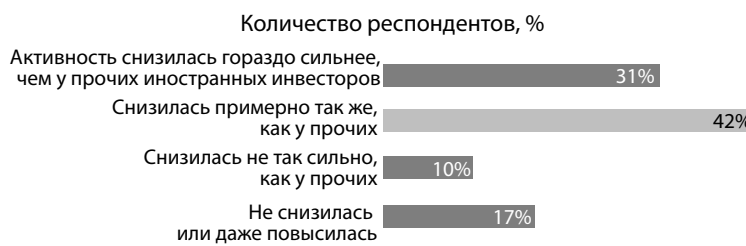
«Превалирование одного мотива (например, «золотых виз») в той или иной стране не означает, что она хуже подходит для других инвестиционных целей, – уверен Качмазов. – Во всех странах, где мы работаем, есть качественные проекты и для сохранения, и для приумножения капитала».

Все остальные причины для зарубежных инвестиций оказались не столь значимы, хотя стоит отметить Грузию, где половина респондентов выбрали вариант «Обезопасить себя от политических и экономических рисков на родине». Этот же фактор оказался во втором месте в Германии (43%) и США (33%).

Преданные Её Величеству

В 2020 году активность русскоязычных инвесторов за рубежом снизилась примерно так же, как и прочих иностранных покупателей – так считают 42% респондентов. Но ещё 31% опрошенных указали, что граждане СНГ снизили свою активность сильнее, чем другие иностранцы.

Как в 2020 году изменилась активность русскоязычных инвесторов по сравнению с другими зарубежными покупателями



Русскоязычные покупатели снизили свою активность заметнее всего (на 15–20% сильнее других иностранных покупателей) именно в тех странах, где чаще приобретают недвижимость с целью получения ВНЖ или гражданства. Особенный спад наблюдается в Италии и Испании (примерно на 30%), Австрии (на 40%) и Болгарии (более чем на 50%).

Энтузиазм выходцев из СНГ к покупкам в странах «сохранения капитала» снизился примерно так же, как и у прочих иностранцев. В государствах, куда инвесторы вкладываются ради приумножения капитала, активность русскоязычных инвесторов, наоборот, сохранилась на достаточно высоком уровне по сравнению с другими иностранными инвесторами. В среднем эта разница составляет 10–15%, но в Турции инвестивность «наших» ослабла примерно вдвое меньше по сравнению с другими иностранными инвесторами. А Великобритания стала единственной из упомянутых респондентами стран, где активность русскоязычных инвесторов в 2020 году выросла.

Также респонденты отмечали, что заинтересованность инвесторов упала в основном за счет покупателей с небольшим бюджетом. Крупные инвесторы продолжали вкладывать средства, как и раньше. В некоторых странах (например, в Германии) респонденты наблюдают высокий отложенный спрос и рассчитывают на резкий подъем рынка после открытия границ.

С удвоенной силой

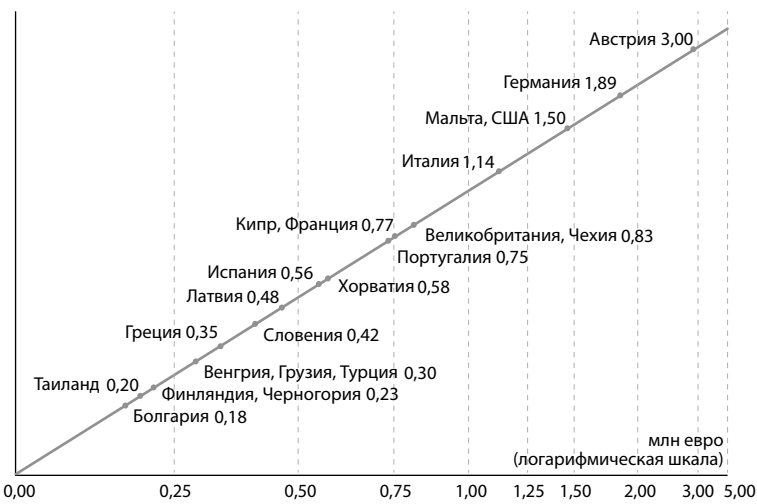
Средний бюджет сделок с русскоязычными инвесторами в 2020 году достиг 620 тыс. евро. Это вдвое больше результатов 2019 года (300 тыс. евро). При этом 73% респондентов указали бюджет в диапазоне до 1 млн евро.

В странах, где основной мотив покупки – сохранение капитала, бюджет особенно высок: в среднем 830 тыс. евро. Там, где инвесторы ориентируются на приумножение капитала, ситуация противоположная: средний бюджет составил 300 тыс. евро. В государствах «для резидентства» он находится на среднем уровне – 520 тыс. евро.

Австрия резко выделяется на общем фоне со средним бюджетом 3 млн евро, а самыми «дешевыми» странами оказались Болгария (180 тыс. евро) и Таиланд (200 тыс. евро).

Средний бюджет сделок с русскоязычными инвесторами в 2020 году (млн евро)

Оценка Tranio по результатам опроса 2021 года



Понижили градус

В проекте простого арендного бизнеса русскоязычные инвесторы в 2020 году рассчитывали в среднем на 5% годовых чистой доходности. Хотя всего два года назад средняя ожидаемая доходность составляла 6,7%.

Ни в одной стране инвесторы не рассчитывают на доходность ниже 4%. Самые скромные аппетиты у инвесторов в Португалии, где ориентируются на 4,25%, а также в Великобритании и Франции – по 4,5%. Однако в таких государствах, как Венгрия, Кипр, Латвия, Словения, США, Таиланд, Хорватия и Черногория, надеются на 5,50% и больше.

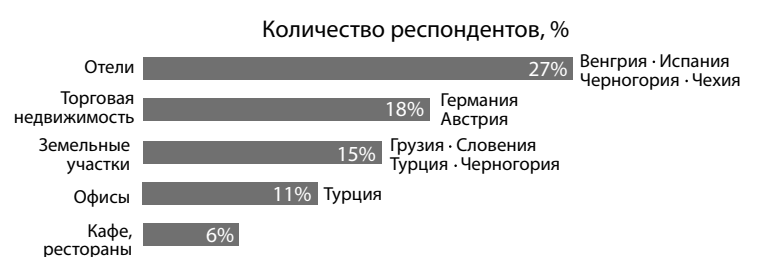
Можно было предположить, что в странах, ориентированных на приумножение капитала, инвесторы ждут наибольшей доходности. Но результаты опроса показывают противоположное: в этих странах средняя ожидаемая доходность – 4,74%. В странах «для сохранения капитала» – 4,88%, а «для резидентства» – 4,95%. Георгий Качмазов поясняет, что инвесторы, серьезно нацеленные на прирост капитала, обычно компетентнее: у них более скромные, зато адекватные ожидания.

Отели на вырост

По наблюдениям участников опроса, в 2020 году русскоязычные покупатели инвестировали за рубежом не только в жилую недвижимость, но и в отели, торговые объекты (магазины, супермаркеты, торговые центры) и земельные участки под застройку.

Среди других типов доходной недвижимости, набравших меньше 5% голосов, назывались склады, промышленные объекты, клиники и дома престарелых, автозаправки и парковки.

Какие типы доходной недвижимости были самыми популярными среди русскоязычных покупателей в 2020 году



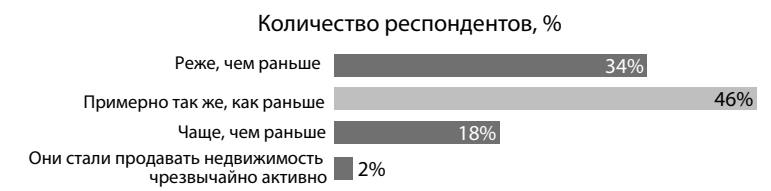
Популярность отелей может показаться странной на фоне резко сократившегося объема поездок. Однако Георгий Качмазов предполагает, что дело может быть в удешевлении отелей из-за карантинных ограничений. «Русские инвесторы пользуются этой ситуацией, чтобы вложить средства в такие активы», – поясняет Качмазов.

Респонденты отмечали, что покупателей особенно интересуют объекты, где уже есть арендаторы, желательнее с гарантированными долгосрочными контрактами.

Продать нужное или ненужное

На фоне кризиса выходцы из стран бывшего СССР не стали активнее продавать ранее купленную зарубежную недвижимость, считают 80% респондентов. Однако в странах, где ведущим мотивом является приумножение капитала, количество обратных продаж в 2020 году выросло примерно в 1,22 раза по сравнению с 2019-м.

Часто ли в 2020 году выходцы из России и других стран бывшего СССР продавали купленную недвижимость



Ожидания vs реальность

Участники прежних опросов Tranio традиционно указывали, что русскоязычным инвесторам часто не удается найти или выбрать подходящий объект. В 2017 году 55% респондентов отметили, что поиск объекта – самый сложный этап покупки, а в 2018-м и 2019-м (26% и 29% соответственно) ответили, что проблемы на этом этапе – главная причина срыва сделок.

В опросе 2021 года Tranio уточнил, в чем именно заключаются сложности с поиском и выбором объекта. По мнению большинства респондентов (55%), причина неудачи кроется в том, что инвесторы хотят купить недвижимость значительно дешевле, чем позволяет рынок. Этот вариант лидирует почти во всех странах.

Почему русскоязычным покупателям доходной недвижимости в 2020 году не удавалось подобрать подходящий объект



В странах, ориентированных на сохранение капитала, проблема ценовых запросов проявляется меньше, чем в других (в среднем ее отмечали 50% респондентов). Также в странах «для сохранения или приумножения капитала» слабее выражен фактор «У инвесторов не было четкого понимания, чего они хотят» (по 23%). Ни один респондент не указал проблему растерянности из-за слишком широкого выбора объектов.

В странах «для сохранения или приумножения капитала» проблема того, что другие запросы (помимо цены) расходились с реалиями рынка, выражена сильнее (28% респондентов), а в странах «для резидентства» – слабее (21%).

Среди других причин, по которым проваливаются сделки, в 2020 году лидировали ограничения на зарубежные поездки: об этом говорят 66% респондентов. Во всех странах этот вариант оказался на первом или втором месте, причем особенно много голосов он набрал в Грузии (100%), Словении (83%), Хорватии (80%), Греции (76%), Испании и Франции (по 75%). Можно заметить, что проблема закрытых границ больше беспокоит риелторов в тех странах, где инвесторы рассчитывают на ВНЖ или гражданство.

По каким причинам, помимо проблем с поиском объектов, срывались сделки с русскоязычными покупателями в 2020 году



В нескольких странах на первом месте проблемы с финансовым контролем (комплаенсом): Латвия (67%), Австрия (57%), Кипр (50%) и Португалия (36%). Во всех этих государствах существенная доля респондентов отмечает также завышенные ожидания доходности.

Вообще, проблема завышенных ожиданий доходности характерна для стран, ориентированных на сохранение или приумножение капитала. Она оказалась на первом месте в Великобритании (75%) и Чехии (57%).

Фактор нерасторопности инвесторов особенно заметен в Словении (33%), Германии (32%) и Италии (22%). Неготовность покупателей следовать устоявшимся процедурам ведения сделки на первом месте на Мальте (67%) и на втором – в США (25%). А вариант «Финансовые возможности покупателя ухудшились из-за пандемии» особенно выделяется в Болгарии (57%) и Черногории (38%).

Проблемы с оформлением кредита получили большую долю голосов в странах «для сохранения капитала» (например, 21% респондентов в Германии) и ни одного голоса – в странах «для приумножения капитала» (Великобритания, Венгрия, Грузия).

Результаты опроса выявили тренд: чем меньше в той или иной стране средний бюджет сделок, тем актуальнее там проблема «Финансовые возможности покупателя ухудшились». Например, в Болгарии эту проблему отметило максимальное количество респондентов (57%). Надо сказать, что в этой стране самый низкий средний бюджет (180 тыс. евро). Наоборот, в Австрии, находящейся на противоположном конце ценовой шкалы (3 млн евро), этот вариант не выбрал ни один респондент.

LIFESTYLE

Мода на Олимпийских играх: от Stella McCartney до Salta

Спортсмены выходят на стадион

«на лабутенах», в охлаждающих пиджаках и куртках с подогревом

«Олимпийские игры – это главное фэшн-шоу в мире, которое смотрят почти 2 млрд человек и выносят свои оценки (что красиво, что нет)», – сказал семь лет назад Вилли Богнер, владелец известной марки **Vogner** – производителя одежды для спорта и активного отдыха. И пусть нынешняя Олимпиада сильно отличается от предыдущих, в том числе по количеству зрителей, но уже церемония открытия показала: спортивное фэшн-шоу продолжается.

Гульнар ТАНКАЕВА

Элегантность от **Ralph Lauren** у американской сборной; классический спортивный **Armani** для олимпийцев Италии; летящие платья и свободные кимоно от молодого отечественного бренда **NUBU** для венгров; и, приятный сюрприз – лаконичный **sport-casual** цвета бирюзы и глубокого темно-синего неба авторства **Салтанат Баймухамедовой** у сборной Казахстана.

В разгар самой необычной в истории Олимпиады «Курсив» вспоминает яркие фэшн-моменты крупнейших мировых состязаний и костюмы, достойные не только стадиона, но и подиума.



Salta для сборной Казахстана

За три дня до открытия Олимпиады в Японии на сайте **forbes.com** появился обзор «самой стильной формы Игр в Токио». Вместе с американской (**Ralph Lauren**), либерийской (нью-йоркский дизайнер родом из Либерии **Тельфар Клеменс**, автор сумки из экокожи, названной «**Birkin** миллениалов»), японской (один из крупнейших фэшн-ритейлеров Страны восходящего солнца **Aoki**) в список самых стильных попала форма сборной Казахстана, созданная **Салтанат Баймухамедовой**, бренд **Salta**.

Как сказала **Салтанат** в интервью, выложенном в ее аккаунте в **Instagram**, ей очень хотелось создать форму, которую спортсмены могли бы носить и после окончания соревнований. Самый подходящий стиль для такой одежды – это **sport-casual**, в котором необходимая для спортивной

одежды функциональность может сочетаться с интересным дизайном, а высокотехнологичные материалы – с этномотивами.

Именно такую коллекцию разработала **Салтанат**: это та лаконичность, которую хочется разглядывать. Дизайнер выбрала бирюзовый тон, который перекликается с цветом государственного флага, но не совпадает с ним; оставила мужской жакет без воротника, но добавила капюшон женскому; нанесла на стельки белых кроссовок надпись «заряжен на победу»; очень деликатно использовала казахский орнамент – линией почти бокового шва футболки и в подкладке карманов. «Я хотела через орнамент усилить энергию спортсмена, чтобы там, далеко от дома, он чувствовал поддержку страны», – поясняет **Салтанат**.



Фото: Joel Griffith

Ralph Lauren и сборная США

Самый известный пример сотрудничества бренда и олимпийской сборной – это **Polo Ralph Lauren** и команда США. В первый раз знаменитый дизайнер одел

американских спортсменов на Олимпиаду в Пекине в 2008 году – и это было идеально. Элегантные модели насыщенного темно-синего цвета понравились и спортивным журналистам, и модным редакторам, но вызвали возмущение у политиков, поскольку их произвели не в США,

а в Китае. После этого было принято решение шить парадные костюмы олимпийцев только в Америке, и уже на Зимней Олимпиаде в Сочи американские спортсмены вышли на стадион в вещах **made in USA**.

Потом были Игры в Рио-де-Жанейро и коллекция, кото-

рую назовут «морской» и «круизной»: белоснежные шорты, синие и белые рубашки, классические тельняшки с красной отделкой и полосатые ремни.

На зимнюю Олимпиаду в Корею **Ralph Lauren** одел сборную в куртки с подогревом: совместная разработка с Министерством энергетики США.

Во время подготовки к Токио была прямо противоположная цель – помочь спортсменам спастись от жары. Так появилась система охлаждения **RL cooling**, созданная по технологии, аналогичной способу охлаждения компьютерных устройств: встроенный в каждую вещь элемент фиксирует повышение температуры кожи и автоматически охлаждает ее поверхность.

Что же касается дизайна, то здесь **Ralph Lauren** остался верен себе: консервативные блейзеры в стиле **greruru** для открытия Олимпиады, неформальные куртки-ветровки – для закрытия, и небольшая вольность на каждый день – панамы с принтом **tie-dye**. Как всегда, безупречно.

Christian Louboutin и сборная Кубы



Фото: PRNewsFoto/Christian Louboutin

В том же 2016 году на Олимпийских играх отметился и **Christian Louboutin**.

Но французский бренд создал коллекцию не для родной Франции, а для острова свободы – Кубы. Объединившись с французским же онлайн-ритейлером спортивной одежды **Sporty Henri**, основанным бывшим игроком в гандбол **Анри Таем**, **Christian Louboutin** разработал коллекцию для торжественных мероприятий.

«Мы создали официальные костюмы, которые предназначены для того момента, когда спортсмены превращаются в обычных людей, когда они все еще в сиянии своей славы, но уже ближе к реальному миру», –

сказал о своих моделях **Кристиан Лабутен**.

Дизайнеры предложили бордово-красные пиджаки для мужчин и песочно-бежевые для женщин в комплекте с укороченными черными брюками – наверное, чтобы лучше была видна обувь: две модели кед для спортсменов и босоножки на низком каблучке для девушек. Предваряя вопрос: да, подошва была не традиционного белого цвета, но и не ярко-красного «лабутеновского», а такого же красно-бордового, как и пиджаки. На ноге почти двухметрового борца **Михаила Лопеса Нуньеса** (размер ступни – 51,5) это выглядело особенно эффектно.

Stella McCartney и сборная Великобритании

В июле 2010-го **Adidas**, официальный партнер Олимпийских и Паралимпийских игр в Лондоне 2012 года, сообщил о том, что разработкой новой линии одежды для спортсменов займется **Стелла Маккартни**. К этому времени одна из самых ярких британских дизайнеров много лет сотрудничала со знаменитым производителем спортивной экипировки. Ее первую коллекцию, вышедшую в 2005 году, креативный директор **Adidas** **Михаэль Михальски** назвал «революцией на рынке спортивной женской одежды». Теперь **Стелле Маккартни** предстояло выполнить не менее сложную задачу: создать не просто самые лучшие, но и самые стильные олимпийские костюмы, причем как для спортсменов, так и для болельщиков.

Как рассказывала позже дизайнер, первое, о чем она задумалась,



Фото: vogue.com

когда начала разрабатывать эскизы, это – как мог бы вписаться в коллекцию национальный британский флаг. «По моему мнению, это один из самых красивых флагов в мире», – говорила

Маккартни. – Мне хотелось внедрить в дизайн его узнаваемые элементы, но при этом сделать их более современными.

Олимпиада-2012 показала: ей это удалось. Очертания флага

присутствовали на каждой модели из олимпийской коллекции, но это было не «прямое цитирование», а скорее вариации на тему знаменитого «Юнион Джека». Основными цветами формы стали синий, бирюзовый и белый – что вызвало критику в Соединенном Королевстве: некоторым британцам показалось, что слишком мало красного – главного цвета на флаге их страны.

Впрочем, эти отзывы не помешали **Adidas** снова обратиться к **Стелле Маккартни**, когда пришло время готовиться к Олимпиаде 2016 года. Эта коллекция немного удивила поклонников «самого экологичного модного бренда»: в ней было много неопределенности и других синтетических материалов, с которыми **Маккартни** обычно не работает, но, похоже, дизайнер оценила вызов. В результате сочетания творческой мысли **Стеллы Маккартни** и технологий **Adidas** получилась дерзкая и красивая коллекция с использованием геральдических символов. Очень британская.



Фото: Dsquared2

Dsquared2 и сборная Канады

Эту форму назвали самой красивой среди всех, что увидели зрители Олимпиады в Рио-де-Жанейро в 2016 году. Нечто среднее между жакетами и парками, лаконичные свитшоты и майки с неожиданными клиньями на спине, простые черные джоггеры и огромные кленовые листья в качестве основного декора – выход канадской сборной на открытие Игр вполне мог соперничать с показами на мировых Неделях моды.

Тем более, что авторам коллекции, основателям итальянского бренда с канадскими корнями **Dsquared2**, братьям-близнецам **Дину** и **Дену Кейтенам**, не привыкать проводить шоу в самых неожиданных местах и обстоятельствах: их модели спускаются с борта самолета розового цвета, раскачиваются на веревках на фоне строительных лесов и выходят на показ в компании с лошадью.

Впрочем, когда речь идет об Олимпийских играх, «близнецы-провокаторы» (как их называет модная пресса) прекрасно понимают уровень задачи. Представляя коллекцию 2016 года, они назвали Канаду постоянным источником вдохновения. «Это огромная честь – одевать сборную нашей страны. Форма для церемонии открытия Игр – это объединение нашей любви к родине с динамичной стилистикой **Dsquared2**», – сказали дизайнеры.