ИНТРИГА Стр.5

Что на рынке признали золотым стандартом XXI века

АКЦЕНТ Стр.3

Настала пора коммерческим банкам становиться «открытыми»

МНЕНИЕ Стр.4

Асан Курманбеков, главный аналитик Halyk Finance

КАПИТАЛ

№35 (726)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 19 НОЯБРЯ, 2020

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Что поможет рынку капитала в Казахстане
страница 2

Чем обернутся налоговые поправки для МСБ
страница 4

Насколько стройсектор привлекателен для инвесторов
страница 7

В ретейле и HoReCa «распробовали» голограммы
страница 10

Кто и как будет развивать IT-отрасль страны
страница 7

Мы в сети

kapital.kz

Синергия банковского и брокерского бизнеса

Глава Partner Finance Алексей Сулименко о том, как нововведения повлияют на развитие фондового рынка

Меруерт Сарсенова

Будут ли новые финансовые инструменты интересны розничным инвесторам? Произойдет ли переток средств депозиторов банков на РЦБ? Каких трендов стоит ожидать в ближайшей перспективе? Об этом корреспондент «Капитал.kz» поговорил с генеральным директором инвестиционной компании Partner Finance Алексеем Сулименко.

Напомним, Агентство РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) разработало несколько пакетов законодательных инициатив, касающихся развития отечественного РЦБ, в том числе за счет привлечения розничных инвесторов. В законопроекте также предусматривается возможность на уровне подзаконных актов признавать на рынке ценных бумаг новые финансовые инструменты.

– Алексей, как вы считаете, насколько предложенные меры на самом деле смогут повлиять на рост казахстанского фондового рынка?

– Многие говорят, что казахстанский рынок слабо развит. Но чтобы вы понимали, данные нововведения, которые скоро примут в Казахстане, практически опережают весь остальной мир. Например, там сказано о биометрической аутентификации при открытии счета. Сегодня не все развитые европейские и американские брокерские и финансовые компании имеют это. Многие очень крупные из них, в которых лично я открывал счет, до сих пор просят прислать оригинальные документы либо почтой, либо по факсу, то есть в качестве альтернативы они не рассматривают даже электронный адрес. Это звучит дико, но они не видят жизнь по-другому. Мы же отошли от факса наверное еще лет 10-15 назад.

Также одно из новшеств гласит, что в ближайшей перспективе любой казахстанский банк сможет обслуживать брокерские счета. Понятно, что финансовым институтам необходимо будет поменять свою инфраструктуру, добавить функционал. Но я думаю, динамично развивающиеся банки быстро это сделают. Вместе с тем это позволит им вывести свои клиентские базы на фондовый рынок.

Таким образом, произойдет некая синергия банковского бизнеса с брокерским, когда можно будет быстро переводить деньги на счет ценных бумаг либо обратно на банковский счет и оплачивать с карты. Данный тренд сейчас идет в России, США и Европе. Но стоит отметить, что там такие операции доступны в основном передовым финансовым компаниям. В свою очередь Казахстан разрешил вести брокерскую деятельность всем БВУ.

Наряду с этим я ожидаю, что новые поправки подстегнут развитие депозитных сертификатов, по которым банки будут формировать более гибкие условия при большей доходности.

Еще одним плюсом для развития фондового рынка станет маржинальное кредитование, когда гражданам можно будет воспользоваться заемными средствами для инвестирования в ценные бумаги. Формально такая процедура была доступна и раньше, но Национальный банк в одностороннем порядке утверждал правила для клиентов, которые было тяжело выполнить брокерским компаниям. Теперь брокер будет сам описывать требования к клиентам по предоставлению таких маржинальных кредитов и размеры необходимого обеспечения.

Все это явно повысит обороты на рынке. Но нельзя говорить, что рынок будет расти с отрывом от экономики. Я думаю, что основной рост произойдет, когда экономика Казахстана начнет восстанавливаться после коронакризиса. Тогда мы и увидим весь накопленный потенциал этих возможностей.

– По вашей оценке, какая часть депозиторов банков перейдет на фондовый рынок?

– Я думаю, что за год клиентская база на фондовом рынке удвоится, но в денежном выражении это составит не более 1% от депозитной базы. Стоит отметить, что депозитная база и в Казахстане, и в России несоизмеримо велика к объемам фондового рынка. На мой взгляд, придет много новых инвесторов, но с меньшим средним чеком, потому что они еще не до конца понимают, как это все работает, в отличие от тех, кто на рынке уже какое-то время инвестирует. По моим подсчетам, средний чек должен снизиться на 20-30% в ближайший год. Но уже через 2-3 года объем инвестиций скорее всего увеличится.

– В этой связи видите ли вы в банках своих конкурентов?

– Конечно. Но надо понимать, что любая крупная организация, как банк, почти всегда является заложником своего штата сотрудников и в некотором роде бюрократии, в том числе связанной со сложностью принятия решений. В этом плане небольшие и мелкие компании более гибки и технологичнее: то есть у нас есть возможность сделать продукт быстрее рынка и даже конкурентоспособнее, чем у БВУ.

При этом банки могут все-таки выигрывать ценой – за счет большого количества продуктов устанавливать практически нулевые ставки.

Поэтому все будет зависеть от того, что положено на чашу весов – скорость или масштаб.

– Будут ли новые финансовые инструменты интересны для инвесторов, в том числе розничных клиентов?

– Всегда говорят, что инструментов на рынке не хватает, но на самом деле их не хватает профессионалам, тем, кто разбирается в особенностях продуктов и понимает тонкости различия между ними.

Я приветствую эту инициативу, но если говорить о новых инвесторах, то, на мой взгляд, будущее все-таки не за продуктами, а за финансовой грамотностью населения. Наоборот обилие возможностей может смутить новичков в этой сфере.

Проблема состоит в том, что те, кто только начинают инвестировать, сильно подвержены психологическим факторам. Работа на рынке – это в первую очередь психология. Нужно понимать, что все не вечно и циклично. И самое сложное – покупать, когда рынок падает.

Поэтому я считаю, что в какой-то момент нужно сузить количество продуктов и оставить только ограниченное число инструментов, проверенных временем, для того, чтобы люди сначала могли в это втянуться. И уже по мере того как они начнут ими активно пользоваться, дальше расширять линейку. Иначе мы просто размоем ликвидность и концентрацию внимания.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

51,1 млрд тенге

составил объем премий по пенсионным аннуитетам за 9 месяцев этого года

Подробнее [Стр.9]

Спикер номера

Кайрат Торебаев,

вице-министр торговли и интеграции Республики Казахстан

Подробнее [Стр.6]

Цитата номера

«Биткоин стал ответом общества на мировой финансовый кризис 2008 года, который трансформировал монетарную политику в сторону нулевых процентных ставок»,

– Том Фитцпатрик, управляющий директор Citibank

Подробнее [Стр.5]

История бренда

DHL сделала доставку «от двери к двери» целой индустрией

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ КАЗАХСТАНЦЕВ РАСТУТ

Инфляционные ожидания на год вперед в октябре повысились до 7,3% (сентябрь 2020 года – 6,5%), превысив фактический уровень инфляции. Динамика инфляционных ожиданий подтверждает риски, связанные со слабым закорением инфляции на цели в 4-6%, и отражает повысившуюся неопределенность в экономике. Об этом сообщает пресс-служба Нацбанка. По итогам октябрьского опроса доля респондентов, ожидающих сохранения текущих темпов роста либо более быстрого роста цен в течение следующих 12 месяцев, повысилась до 51% (в сентябре – 49%). При этом уровень неопределенности в оценках будущей динамики цен на товары и услуги достиг максимального значения за всю историю проведения опросов. 29% опрошенных затруднились оценить свои ожидания. Неопределенность возросла на фоне ухудшения эпидемиологической ситуации в мире, ожиданий новой волны распространения коронавирусной инфекции в Казахстане и усиления карантинных мер в регионах страны. Среди респондентов, отметивших рост цен, медианная оценка ожидаемой инфляции на горизонте одного года незначительно повысилась до 16,7% (сентябрь 2020 года – 16,6%), а воспринимаемой инфляции – до 19,7% (18,1%).

АБР ВЫПУСТИЛ ЗЕЛЕНЫЕ ОБЛИГАЦИИ В ТЕНГЕ

Азиатский банк развития (АБР) привлек почти 14 млрд тенге ($32 млн) в рамках первых зеленых облигаций, выставленных на аукцион и котирующихся на Казахстанской фондовой бирже. Об этом сообщили в пресс-службе банка. «Двухлетние облигации на сумму 10,09 млрд тенге и 3,87 млрд тенге выплачивают полугодовые купоны со ставкой 10,10% и 10,12% соответственно», – пояснили в банке. Облигации, деноминированные и рассчитанные в тенге, были проданы банкам и институциональным инвесторам на внутреннем рынке. Поступления от облигаций пойдут на финансирование проектов банка по адаптации к изменению климата и смягчению его последствий в Казахстане. «Устойчивое финансирование лежит в основе нашей работы в АБР, – сказал казначей АБР Пьер Ван Петегхем. – Выпуская зеленые облигации в местной валюте, АБР поддерживает Цели устойчивого развития ООН, снижает валютный риск для наших заемщиков и вносит свой вклад в развитие казахстанского рынка капитала». Отметим, что финансирование борьбы с изменением климата является основным направлением развития для АБР. С 2009 по 2019 год в экологически чистые виды энергии было произведено инвестиций на сумму $42,5 млрд. АБР выпустил зеленые облигации на сумму более $8,2 млрд в 11 валютах.

ОБЪЕМ ВЫДАЧИ НАЛИЧНЫХ СОКРАЩАЕТСЯ

Объем выдачи наличных средств на территории Казахстана с использованием казахстанских и иностранных платежных карточек за январь-сентябрь 2020 года составил 12 трлн тенге – всего на 2,3% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это самый низкий показатель годового роста за все время. Доля обналичивания средств от совокупного оборота по платежным картам за год сократилась с 58,4% до 34,9%, при этом до 2017 года она варьировалась в пределах 87,3%-90,3%. Более 11 трлн тенге обналиченных с платежных карт средств приходится на банкоматы (+11,5%), в то время как на POS-терминалы – менее 1 трлн тенге (–47,9%). Среди 17 регионов сокращение объема обналиченных с платежных карт средств было отмечено лишь в двух: в городе Алматы (на 23,9%, до 2,4 трлн тенге, что составляет пятую часть от РК) и в Атырауской области (на 5,1%, до 523,2 млрд тенге). По объему обналиченных средств лидирует Алматы, следом идут Туркестанская область с городом Шымкентом (1,4 трлн тенге, плюс 26% за год) и столица (1,3 трлн тенге, плюс 1,2%).

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АСКАР ДЖАППАРКУЛОВ

\+ назначен директором департамента макроэкономической политики Евразийской экономической комиссии (ЕЭК)

ДАУРЕН БИМОВ

\+ избран заместителем председателя правления АО «Национальная компания «Казахстан темир жолы»

ЖАИК ЖУМАХАНОВ

\+ назначен руководителем управления здравоохранения ВКО

РИНАТ ДЖАНГЛИШОВ

\+ назначен руководителем управления государственного архитектурно-строительного контроля Атырауской области

[Начало на стр. 1]

Кстати, успех Apple как раз произошел после того, как Стив Джобс вернулся туда и отказался от 40 видов продуктов, которые выпускала на тот момент корпорация, сконцентрировавшись на матрице из четырех устройств – для дома стационарный и мобильный компьютеры и так же для бизнеса (iMac, iBook, Power Macintosh G3 и PowerBook G3). Он сузил линейку, но сделал ее более качественной.

– Предполагается, что в следующем году вкладчики ЕНПФ смогут доверять свои пенсионные накопления частным управляющим компаниям. Тем не менее этот вопрос обсуждается уже несколько лет. Как вы считаете, насколько эта инициатива способна увеличить активность на фондовом рынке Казахстана?

– Да, лет семь, наверное, как обсуждается данный вопрос. Безусловно, это хорошая идея, которая создана для того, чтобы повысить активность на фондовом рынке. Однако здесь существуют свои ограничители.

Во-первых, очевидно, что не всем разрешат использовать пенсионные средства. Ведь для начала необходимо иметь накопления, которые превышают указанный в законопроекте лимит, а это достаточно крупная сумма – 3 млн тенге. Как минимум вкладчик должен получать ежемесячный доход в 500-600 тыс. тенге. По нашим подсчетам, если взять среднюю заработную плату в 130 тыс. тенге, то человеку необходимо трудиться в течение 20 лет, чтобы выйти на этот лимит, но не стоит забывать, что воспользоваться можно не ждет только сверх этой суммы. Поэтому я думаю, что позволить себе распоряжаться пенсионными активами смогут в основном высокооплачиваемые сотрудники.

Второе важное ограничение – то, что управляющая компания не имеет права показывать в отчетном периоде доходность ниже определенного уровня. Конечно, для вкладчика это хорошая защита, но надо понимать, какие возможности в таком случае открываются у управляющей компании. Когда регулятор пропишет свои правила, тогда станет понятно, сколько она может зарабатывать. Но если вдруг случится кризисный год, подобный текущему – коронавирусному, то в конце периода управляющая компания обязана будет вернуть вкладчикам средства из собственных резервов. Поэтому, исходя из этой логики, ни одна компания, скорее всего, не сможет иметь в своем портфеле даже умеренные активы, а сконцентрируется на консервативных инструментах.

– По вашим наблюдениям, с каких сумм люди сегодня начинают инвестировать?

– На самом деле сейчас по всему миру идет тренд на снижение: если раньше люди инвестировали, начиная от 1000 долларов, то сейчас они предпочитают вкладывать в фондовый рынок менее 100 долларов. Здесь в качестве примера можно привести деятельность банка Тинькофф, куда приходило много розничных клиентов с небольшими суммами, чтобы просто попробовать новые продукты.

– А с чем мировой фондовый рынок связывает приход к власти в США Джо Байдена?

Синергия банковского и брокерского бизнеса

– Байден – консервативный политик в отличие от импульсивного Трампа, который за один день только своим твиттом мог быстро поменять движение не то что фондового рынка, но и всей мировой экономики. Поэтому Байден – более устраивающий всех кандидат.

Для его политики характерно увеличение инвестиций в зеленую энергетику (ветер, солнце и газ). Многие компании в США уже перестроились в этом направлении. Следовательно, стоит ожидать, что углеводородные компании будут в меньшей степени поддержаны государством, чем при Трампе, а значит – менее доходными.

К тому же, если раньше китайские компании, такие как Baidu или Alibaba, находились под прессом на фондовом рынке и упали в цене, то с приходом Байдена я предполагаю, что они восполнят потери.

– Есть ли у вас какие-то прогнозы по поводу трендов на фондовом рынке?

– На фондовом рынке мы пытаемся предсказать будущее, но это не просто какое-то аморфное будущее, оно складывается из текущих событий. Буквально в январе еще никто не думал о коронавирусе, многие ожидали войну в Иране. Но потом объявили пандемию и все забыли про войну.

Сегодня мы делаем свой прогноз развития ситуации исходя из двух сценариев. Первый предполагает, что коронакризис закончится, весь мир выйдет из карантина, и бизнес начнет опять активно развиваться. Очевидно, что произойдет снижение ВВП из-за того, что многие учреждения были закрыты, доходы основного населения снизились, а государство выделяло субсидии. Другой сценарий основан на том, что режим локдауна продолжится.

Эти две точки зрения диаметрально противоположные и они наталкивают на разные выводы. Например, в первом случае, когда условно все выйдут из коронакризиса было бы целесообразно покупать ценные бумаги компаний, находящихся на данный момент под сильным прессингом – авиакомпаний, развлекательных учреждений и даже круизных лайнеров. Потому что сейчас их деятельность формирует отложенный спрос. В то время как компании, достигшие на сегодняшний день своего пика, такие как IT и онлайн-сервисы, в случае снятия ограничений существенно упадут в цене. Разумеется, что они не потеряют свой бизнес, но прибыльность будущего могут упустить. Во втором случае, если кризис продолжится, то последние наоборот увеличат ожидаемую прибыль. А компании, которые работают офлайн, есть вероятность, что обанкротятся.

Таким образом, мы пытаемся спрогнозировать ситуацию по каждой компании и понять, что она нам принесет.

Тем не менее любые ожидания всегда завышают тренд того, что будет на самом деле. Поэтому я полагаю, что те события, которые все ожидают, скорее всего, не произойдут. На мой взгляд, мы увидим более-менее «гладкую» картину.

– Однако мы замечаем, что поведение потребителей с каждым днем меняется. Как говорят многие: они уже не будут как прежде…

– Обычно паттерны поведения меняются не за месяц или год, а на протяжении одного поколения, то есть за 20-40 лет. Конечно, многие вещи уже поменялись в нашем сознании, но, как правило, мы их не замечаем. Я думаю, что после коронавируса случится некоторый откат назад, но потом мы все равно больше будем использовать онлайн-сервисы. Более того, они войдут во многие бизнес-процессы нашей деятельности. Также есть вероятность, что появится много компаний аналогичных Zoom или Skype, которые значительно подрастут в цене.

Что поможет рынку капитала в Казахстане

Ксения Бондал

Наличие глубокого рынка капитала в любой стране способствует более быстрому росту ВВП, на 1,5-2% в год и заметно улучшает качество инвестиционного процесса внутри страны путем перераспределения капитала. Под рынком капитала подразумевается первичный сегмент рынка ценных бумаг. То, какие финансовые активы принадлежат тем или иным секторам экономики, имеет значение для будущего рынка капитала, считает финансист Ануар Ушбаев.

Во время своей презентации на круглом столе «Итоги развития финансового сектора в период пандемии коронавируса» он сравнил структуру активов страховых компаний в Японии, США и Казахстане. США – это самый развитый финансовый рынок и ориентир для многих стран, пояснил спикер.

Япония – другой пример, потому что она пережила существенный банковский кризис в 1990-е годы, который во многом похож на то, что РК переживает в последние 10 лет, это влияет на поведение разных секторов экономики, в том числе в Казахстане.

«Доля ценных бумаг в портфеле казахстанских компаний несущественно отличается и приблизилась к стандартам развитых стран – порядка 60-70% финансовых активов страховых компаний приходится на рынок ценных бумаг. Доля депозитов в структуре портфеля отечественных страховых компаний значительно выше, чем в США и Японии», – сказал Ануар Ушбаев.

Он также проанализировал структуру финансовых активов пенсионных фондов. Понятно, что в РК один пенсионный фонд, однако следует отметить, что доля инвестиций ЕНПФ в государственные ценные бумаги превышает нормы, которые есть в пенсионных системах США и Японии, и очевидно отставание по размещению пенсионных средств на рынке акций. Наиболее агрессивный рынок – это США, где пенсионные фонды размещают средства в акции, в то время как Япония существенно отличается структурой инвестиций пенсионной системы с наименьшим использованием акций, заметил эксперт.

«Тем не менее по сравнению с Казахстаном это больше, и доля инвестиций в ПИФы тоже заметно больше», – добавил он.

Что касается инвестиций домохозяйств, то для развивающихся стран характерна высокая доля вложений в недвижимость, для развитых стран – в финансовые активы.

«С точки зрения обязательств среди стран с развивающимися экономиками отмечается высокая доля потребительского кредитования и невысокая доля ипотеки. Обратная картина в развитых странах. Финансовые активы домохозяйств многообразны и существуют совершенно разные паттерны. В 2017 году в странах ОЭСР доля наличности и депозитов сильно варьировалась. Домохозяйства в странах, которые пережили кризисные явления – Португалия, Испания, Италия, Греция и Япония – демонстрируют более сильную тенденцию хранить свои активы в форме наличности. Европейские страны из этого списка пережили кризис недавно – в начале 2010-х годов, в то время как Япония существенный кризис преодолела давно, и тем не менее больше половины ее домохозяйств держат активы в форме наличности, наблюдается низкая доля инвестиций в акции, отметил Ануар Ушбаев.

«Что-то похожее можно сказать про Казахстан, где инвестиции в акции и долговые ценные бумаги имеют незначительные показатели – 0,38% и 1,69% соответственно, хотя в развитых странах и в той же Японии это десятки процентов. Я говорю это к тому, что тенденции распределения финансовых активов домохозяйств тоже имеют долгосрочный характер и несильно подвержены изменениям», – пояснил он.

Если говорить про институциональных инвесторов – страховые компании и пенсионные фонды, то их паттерны размещения средств в финансовые активы очень предсказуемы, продолжил он, потому что напрямую диктуются практикам риск-менеджмента и регулированием в странах, где они оперируют. Поэтому портфельного разворота среди них сложно ожидать, активы страховых компаний и пенсионных фондов достаточно стабильны с точки зрения распределения, сообщил эксперт.

«Очередной фактор, который влияет на распределение активов домохозяйств – уровень доходов. По РК нет таких данных, но в США по мере роста благосостояния домохозяйств жители с доходом в размере $10 тыс. в месяц хранят существенную долю активов в ликвидной форме, инвестируют в первичное жилье, автомобили и не держат в страховых компаниях и пенсионных фондах. Более богатые домохозяйства демонстрируют обратную тенденцию», – сказал Ануар Ушбаев.

«По мере того как домохозяйства будут богатеть, мы сможем ожидать увеличения доли инвестирования с их стороны в финансовые активы, в том числе рисковые. Но та доля, которая есть сегодня, демонстрирует исключительно спекулятивный характер, потому что люди не обладают необходимой финансовой грамотностью», – добавил он.

Что должно произойти, чтобы инвесторы развернулись в сторону рынка ценных бумаг. У страховых компаний высокая доля инвестиций на РЦБ, поэтому существенного роста от них невозможно ожидать, как и от пенсионного фонда, считает эксперт. Значит, остаюсь уповать только на иностранных инвесторов, домохозяйства и нефинансовые компании. Про инвесторов много говорится, но они, особенно институциональные, крайне неохотно инвестируют на тех рынках, где нет ликвидного присутствия местных инвесторов, которым можно было бы продать активы, зафиксировав ту или иную прибыль.

Домохозяйства много лет теряют доходы, циклически перекредитованы, и каковы их перспективы по увеличению инвестиций в финансовые инструменты – большой вопрос, заметил Ануар Ушбаев.

«По нефинансовым компаниям взрывной рост будет возможен только при увеличении финансовых активов тех или иных секторов экономики. Это означает необходимость трансферов со стороны государства, в частности, путем приватизации, предоставления кредитной поддержки и большего участия центробанка на рынке ценных бумаг», – заключил он.

Банкам пора становиться «открытыми»

Жанна Мусрепова,
менеджер департамента «Технологическая стратегия» Accenture в Казахстане

Банковская сфера неслучайно упоминается в числе первых, когда речь заходит о преимуществах цифровизации. Благодаря своим информационным системам (сегодня будет правильно вести речь уже не о системах, а цифровом ядре банков) игроки финансового рынка повышают доходность бизнеса за счет расширения как аудитории, так и сервисов, которые предлагаются клиентам. Более того, важнейшим конкурентным преимуществом банков становится их способность быстро предложить рынку новые продукты, используя при этом максимально возможное число каналов.

Это стало возможным благодаря интеграции банковских информационных систем и сервисов с другими, которые развивают компании, работающие в самых разных индустриях. Возможность партнерства банков с ретейлерами, операторами связи или строительными компаниями сегодня обеспечивают API – инструменты взаимодействия разных информационных систем.

В Казахстане API уже активно используются как в финансах, так и в других отраслях. Вот несколько примеров реализации из финансовой отрасли:

- использование API «Яндекс Карт» для поиска терминалов, отделений и мест расположения розничных партнеров;

- платформа OpenAPI, которая позволяет любым партнерам интегрироваться с банком и предлагать банковские услуги на своих площадках;

- публичные «песочницы» для разработчиков, в которых можно протестировать интеграционные сервисы банков, применяя API;

- использование API «Алсеко», ИВЦ, «Казахтелекома» и других для оплаты коммунальных расходов, связи и интернета через банковские приложения;

- также банки используют API государственных учреждений для возможности оплаты налогов и штрафов.

Концепция открытого банкинга (Open Banking): новая возможность, которая предполагает объединение продуктов разных поставщиков и предоставление доступа к банковским данным третьим сторонам. Цель таких шагов – повышение качества обслуживания клиентов за счет предложения им новых сервисов и, с другой стороны, получение банками с их помощью добавленной стоимости. Впервые термин «открытый банкинг» появился сравнительно недавно, в 2011 году, а с 2016 года этот подход взят на вооружение ведущими игроками финансового рынка, прежде всего – странами Евросоюза и Великобританией.

Эксперты компании Accenture, изучившие опыт применения открытого банкинга в разных странах и различных банках, выделяют две модели использования концепции – «платформенную» и «сервисную». Каждая из моделей позволяет банку предоставлять клиентам революционный набор новых сервисов.

Банкинг как платформа

Первая модель – банкинг как платформа (Banking as a Platform) – подразумевает объединение традиционных банковских услуг с сервисами сторонних компаний, а затем развитие на этой основе новых продуктов, которые предлагаются по традиционным банковским каналам.

Для банка как платформы такими услугами могут быть сервисы управления личными финансами, которые становятся доступными благодаря объединению информации о банковских счетах и используемых финансовых услугах клиентов или сервисы бухгалтерского учета на основе партнерства с их поставщиками. Кроме того, для такой модели будет актуален сервис, позволяющий управлять выставлением, оплатой счетов и дебиторской задолженностью. Наконец, стоит упомянуть и возможность предоставления клиентам сервиса по организации торговых площадок (маркетплейсов), как финансовых, так и нефинансовых.

Платформенная модель позволит банкам создавать источники выручки за счет перекрестных и дополнительных продаж новых услуг и продуктов, персонализированных предложений для клиентов, ускоренного вывода на рынок новых продуктов и услуг, а также сокращения издержек, связанных с их разработкой.

Банкинг как сервис

Вторая модель – банкинг как сервис (Banking as a Service) – нацелена на использование API для доставки основных банковских услуг через сторонние и партнерские каналы. Клиентские сервисы, которые становятся доступными при использовании модели Bank as a Service, будут больше привлекательны для розничных клиентов.

Среди них стоит выделить возможность доступа к банковскому аккаунту с веб-сайта или приложения стороннего партнера, доступ к инструментам для совершения финансовых операций из сторонних систем и сервисы, связанные с обслуживанием: ипотека, автокредитование и различные виды рассрочек при совершении покупок. Наконец, востребованными будут и предложения клиентам в рамках различных отраслевых потребительских сервисов – например, покупки авиабилетов.

Такая модель дает возможность расширить каналы сбыта и проникновение

на новые рынки за счет привлечения новых клиентов через партнерские каналы, генерировать новые источники выручки от продажи своих сервисов через партнерские компании, использовать расширение клиентской базы для увеличения рыночного охвата своих продуктов.

Разные модели открытого банкинга, которые могут выбрать для себя банки, подразумевают и разные модели монетизации. При этом и для «платформенной», и для «сервисной» модели доступна как прямая, так и непрямая монетизация.

Что даст банкам «платформенный» открытый банк

Основным каналом генерации выручки в модели Bank as a Platform становится доступ к системам банка. Сторонние компании при такой модели оплачивают банкам как участие в листинге дополнительных сервисов, так и продажи своих продуктов и сервисов через каналы банка.

При этом, в зависимости от продукта, могут использоваться разные формы вознаграждения: фиксированная плата, комиссия за единицу или же комиссия за транзакцию. В тех случаях, когда речь идет о сложных продуктах, таких как инвестиции, сберегательные вклады и кредитование, партнеры могут договориться об использовании и комбинированных моделей оплаты доступа к банковскому API.

Непрямую монетизацию «платформенной» модели банк может получить за счет привлечения новых клиентов и выхода на новые рынки, которые, в свою очередь, способствуют повышению капитализации и снижению затрат благодаря возможности экспериментировать с аудиторией. Растет и эффективность бизнеса: за счет оптимизации внутренних процессов и затраты оптимизируются, например, сокращение объема бумажных документов, которые надо предоставлять клиентам при оформлении кредитных программ.

Какую выгоду можно получить от сервисной модели

Монетизация API при выборе модели Bank as a Service будет заметно отличаться от «платформенной». В этом случае, помимо прямой платы за использование API, банк может воспользоваться услугами партнеров для продажи подписки на доступ к API другим компаниям. Здесь также возможно использование нескольких моделей оплаты.

Весьма популярна модель freemium, когда банки предоставляют своим партнерам и клиентам ограниченный объем использования API и взимают плату за его превышение. В качестве единиц измерения объема могут использоваться и количество сессий за период времени, и число транзакций, и даже их объем. В качестве примера можно привести ограничение объема бесплатных банковских переводов в месяц, когда клиенты оплачивают каждый из них, который превышает определенный договором лимит.

Необходимо отметить, что такой способ монетизации не исключает и платежей банка в пользу своих партнеров, особенно в тех случаях, когда партнерские каналы обеспечивают банку доход от новых продуктов или услуг. Эта плата может выноситься за «клик», по факту приобретения клиентом компании-партнера услуги банка или же в зависимости от объема привлеченных клиентов. В качестве примера такой монетизации стоит привести программы розничного кредитования, когда ретейлер предлагает покупателям прямо в приложении воспользоваться соответствующими сервисами банков-партнеров.

Косвенную выгоду от API при «сервисной» модели банкам могут принести увеличение охвата и осведомленности аудитории о продуктах банка и углубление интеграции с каналами продаж компаний-партнеров благодаря превращению их сервисов в средства повседневного общения с клиентами. И, конечно же, «сервисная» модель, подобно «платформенной», не исключает возможности оптимизации внутренних процессов банков и снижения издержек.

Чтобы API работали, банку необходимо определиться с целями, понимая возможности двух моделей реализации открытого банкинга. Необходимо решить, какие новые возможности банки хотят получать или создавать, с какими партнерами нужно работать и выстраивать отношения, какие продукты предлагать.

Семь приоритетов для финансового сектора

Глава финрегулятора Мадина Абылкасымова рассказала о Концепции развития до 2030 года

Ксения Бондал

Казахстан, являясь неотъемлемой частью мировой экономической системы, пострадал от нынешнего кризиса вдвойне, поскольку в результате замедления экономической активности произошло снижение спроса на энергоносители. Об этом во время круглого стола «Итоги развития финансового сектора в период пандемии коронавируса» сказала председатель Агентства по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) Мадина Абылкасымова.

С учетом новых вызовов регулятору и другим участникам финансового рынка необходимо корректировать свои стратегии, отметила она. АРРФР, Национальный банк и игроки рынка совместно разрабатывают новую редакцию Концепции развития сектора до 2030 года.

«Можно выделить 3 ключевые модели развития финансового сектора. Первая – рынок экосистем, где крупные финиституты, используя ресурсы и эффект масштаба, создают экосистемы, выходящие за рамки финансовых услуг. Вторая – рынок технологических компаний, где крупные технологические компании начинают оказывать финансовые услуги. Третья – конкурентные рынки, где имеет место одновременная конкуренция и кооперация всех участников, в том числе традиционных финансовых институтов, финтех-стартапов и технологических компаний», – сказала Мадина Абылкасымова.

В рамках Концепции определены 7 приоритетов развития финансового сектора. Первым является обеспечение финансовой стабильности. Дальнейшая работа агентства в отношении режима регулирования и надзора будет направлена на укрепление финансовой стабильности. Будет продолжен переход на международные стандарты риск-ориентированного надзора. Продолжится внедрение общепризнанных международных стандартов регулирования, таких как Базель III, Solvency II и др. Структура надзора будет включать механизмы реагирования через инструменты SREP, стресс-тестирование влияния шоков на финансовую стабильность, оздоровление и урегулирование неплатежеспособных финиститутов, инструменты продвинутого анализа данных.

Второй приоритет – повышение конкурентоспособности финансовых организаций. Глобализация и интеграция, а также стремительное развитие квазифинансовых услуг и новых технологий являются ключевыми тенденциями, создающими как вызовы, так и возможности для отечественного финансового рынка.

Третий приоритет – восстановление роли банковского сектора в финансировании экономики. Для обеспечения ответственного кредитования и качественного роста будут усовершенствованы процедуры андерайтинга банков. В пруденциальном регулировании будут устранены препятствия для кредитования экономики. Риск-взвешивание будет учитывать реальный объем рисков по различным видам кредитов.

Четвертый приоритет – повышение качества корпоративного управления, стандартов управления рисками и раскрытия информации предприятий. В этих целях будут установлены минимальные стандарты корпоративного управления и раскрытия информации с усилением ответственности менеджмента и акционеров предприятий. Дополнительно будут установлены стимулы к внедрению предприятиями стандартов управления рисками, принципов экологичности, социальной ответственности ESG, а также принципов устойчивого развития GR1.

Пятый приоритет – повышение прозрачности и диверсификация структуры собственности финансовых организаций. В этих целях будут усилены требования к финансовым организациям по раскрытию информации о структуре собственности и управления, достаточности капитала, подверженности рискам. Это позволит выстроить рыночную дисциплину и обеспечить достаточной информацией клиентов и участников рынка для принятия взвешенных решений.

Шестой приоритет – повышение финансовой инклюзии и финансовой грамотности. В мае агентство вместе с правительством приняло новую Концепцию повышения финансовой грамотности населения на 2020-2024 годы, основной целью которой является формирование у граждан рационального финансового поведения при принятии решений, касающихся личных финансов.

Седьмым приоритетом является внедрение новых технологий и инноваций. Для развития инновационных технологий на финансовом рынке будут продолжены работы по реализации мероприятий, предусмотренных Концепцией по развитию финансовых технологий и инноваций на 2020-2025 годы и Государственной программой «Цифровой Казахстан».

Десятилетиями эффективность секторов финансового рынка РК – банковского, страхового, РЦБ – оценивалась по простым количественным показателям. Например, по росту активов в сравнении с ростом ВВП. Этот подход долгое время не подвергался сомнению, но сегодня необходимо осознать, что финансовый рынок и традиционные финуслуги стали другими, считает глава Ассоциации финансистов Казахстана Елена Бахмутова. Вместе с тем система координат, которая применяется для измерения масштабов рынка, также нуждается в уточнении.

Глобальный рост ВВП уже не так связан с кредитованием, как раньше, и это похоже на новый тренд, сказала в начале своего выступления Елена Бахмутова. По оценке McKinsey, в 2018 году глобальный рост кредитования составил 4,4%, и это стало самым низким показателем за 5 лет, уступив росту мирового номинального ВВП, который составил на то же время 5,9%. По оценке McKinsey, доходность 60% банков в мире не покрывает стоимость их капитала. Схожий процесс заметен и в Казахстане, отметила спикер.

«Помимо слабого роста кредитования, классический банкинг перестал быть рентабельным настолько, чтобы приносить акционерам доход, превышающий возврат на инвестиции в другие секторы и компенсирующий регуляторное давление на них. Как и в других секторах экономики, трендом в развитии финансового сектора стала цифровизация, появление новых комбинированных продуктов и услуг, универсальных каналов для их доставки потребителям», – считает глава АФК.

Елена Бахмутова отметила, что для актуализации стратегических приоритетов на финрынке надо базироваться на изменениях бизнес-моделей и ожиданиях клиентов, которые и определяют тренд будущего развития. Практически во всех секторах экономики, включая телекоммуникации и торговлю, основным приоритетом стало предоставление онлайн-услуг в максимально удобной форме и в кратчайшие сроки, клиенты ожидают такого же подхода и от финансового сектора. Способность соответствовать и превосходить эти ожидания становится главным конкурентным преимуществом, финансовые услуги должны стать органичной частью бизнеса корпоративных клиентов и повседневной жизни розничных клиентов, уверена она.

«Для этого необходимо развивать индивидуальные комплексные финансовые решения для каждого клиента, что невозможно сделать на базе старой сегментированной структуры рынка. В результате трансформации участников финансового рынка принципиально меняются бизнес-модель и риск-профиль финиститутов. Это должно найти отражение и в регулировании рынка», – сказала Елена Бахмутова.

Она уточнила, что для перехода к новой модели финансовых институтов необходимо устранить ключевые преграды. По оценке S&P, по уровню отраслевых и страновых рисков для банков Казахстан отнесен к 9-й из 10 групп. Основными негативными факторами аналитики агентства считают слабое банковское регулирование и надзор, высокий кредитный риск в экономике, длительную фазу коррекции после кризиса 2008 года, пояснила спикер.

«Финансовый сектор с его рыночными продуктами должен конкурировать как с государственными программами, так и с государственными институтами. На фоне ужесточения регулирования финансового сектора на рынок финуслуг заходят технологические компании и мобильные операторы, предоставляющие практически те же услуги, но в условиях регуляторного арбитража и без особых требований. Базируясь на ожиданиях инвесторов и клиентов, финиститут будущего должен, во-первых, максимально использовать искусственный интеллект. Это позволит минимизировать расходы, расширит сектор персонифицированных услуг и аннейлы продуктов на основе анализа больших данных», – сказала Елена Бахмутова.

Во-вторых, нужен переход от готовых финансовых продуктов к удовлетворению индивидуальных потребностей клиентов и бесшовному предоставлению услуг по разным цифровым каналам. Согласно международным исследованиям, добавила она, за время пандемии использование онлайн и мобильных банковских приложений во всем мире увеличилось от 20% до 50%, и от 15% до 45% клиентов по всему миру планируют максимально сократить визиты в банк.

В-третьих, чтобы встроить финансовые услуги в повседневные операции корпоративных и розничных клиентов, нужна их интеграция с нефинансовыми услугами на собственной платформе или за счет коллаборации с внешними партнерами. Такая модель, по мнению главы АФК, будет учитывать как интересы акционеров по повышению доходов, так и соответствовать ожиданиям клиентов по получению первоклассного сервиса.

«Пандемия стала катализатором складывающихся в финансовой отрасли трендов, цифровизация в финсекторе ускорилась, и мы должны не упустить этот момент и встроиться в общемировой тренд. Но для того чтобы оценить, насколько финансовый рынок близок к новой идеальной модели, нужны обновленные среднесрочные ориентиры», – сделала оговорку спикер.

С точки зрения финансовой устойчивости регуляторной среды внешним индикатором станет переход РК в 7-ю группу по оценке отраслевых и экономических рисков S&P, в которой сейчас находятся Индонезия, Португалия и Хорватия. А внутренним индикатором будут постепенный отказ от дискретного регулирования секторов финансового рынка и операционная независимость финорганизаций, предложила Елена Бахмутова.

«Финансовая инклюзия должна оцениваться через проникновение финансовых услуг в реальный сектор экономики и жизнь населения. Количественными индикаторами могут стать численность заемщиков в общему количеству действующих предприятий, доля привлечения инвестиций на открытом финансовом рынке, объем добровольного страхования», – сказала она.

Качественные изменения возможны при соблюдении добросовестной конкуренции как со стороны коммерческих институтов, так и государственных организаций, занимающих доминирующее положение на рынке, пояснила глава АФК. Коллаборация с высокотехничными платформами ускорит развитие сектора, не втягивая его в неконкурентную борьбу, тем более в условиях регуляторного арбитража.

«Создание комфортной среды для внедрения инноваций и есть желаемая модель построения отечественного финансового рынка и одновременно шанс для наших финиститутов встроиться в мировые тренды развития и добиться успеха. Даже если покажется, что цель недостижима, все, что нужно, это выстроить правильный план и стратегию», – подытожила Елена Бахмутова.

Изменения в Налоговом кодексе – потрясение для налогоплательщиков?

Меруерт Сарсенова

В Казахстане вносят поправки в Налоговый кодекс, которые, как ожидается, упростят порядок ведения бизнеса и увеличат приток инвестиций в страну. Однако на сегодняшний день некоторые озвученные изменения в законодательстве способны вызвать ряд потрясений у налогоплательщиков, считает председатель правления Казахстанской ассоциации налоговых консультантов Сакен Карин. О том, как нововведения отразятся на деятельности МСБ, он рассказал в интервью корреспонденту «Капитал.kz».

– Сакен, можете пояснить, какие кардинальные изменения ожидаются в налоговом законодательстве уже в следующем году и не только сопряженные с коронавирусом?

– По сути, только в текущем году президент обозначил такую задачу. Поэтому тот законопроект, который на сегодняшний день находится в сенате, насколько мне известно, кардинальных изменений не несет. Думаю, значительные изменения нам стоит ожидать с 2022 года.

Уже сформирована рабочая группа при министерстве национальной экономики, в состав которой вхожу и я. Она будет кардинально пересматривать упрощение налогового законодательства, также в части уменьшения количества налогов и другие изменения, призванные повышать инвестиционную привлекательность. Понятно, что ситуация с коронавирусом затянулась, и вопросы, попавшие в этой связи на обсуждение в сенат, требуют более тщательного обсуждения.

Согласно статье 3 Налогового кодекса, все нововведения, которые влекут изменения в части отмены или внедрения новых налогов, пересмотра ставки или объекта налогообложения, должны быть приняты не позднее 1 июля 2021 года и вступить в действие уже с 1 января 2022 года.

Такой порядок нужен для того, чтобы не вызвать потрясений у налогоплательщиков. Тем не менее на сегодняшний день уже имеется ряд определенных потрясений, не сопряженных с коронавирусной ситуацией.

– Расскажите о них.

– Например, уменьшение порога постановки на НДС, который уже приняли депутаты сената. Я об этом говорил уже не раз и повторюсь, что неправильно снижать порог постановки на учет по НДС, потому что у нас действует льгота для субъектов малого и микробизнеса. Поясню, глава государства на три года освободил субъекты микро– и малого бизнеса, которые находятся на упрощенном режиме налогообложения, от налога от основной деятельности. Таким образом все предприниматели, применяющие упрощенный налоговый режим, обороты которых на сегодня не превышают, условно говоря, 133 млн тенге, не платят налоги до 2023 года.

Теперь же, согласно данному законопроекту, с 2022 года снижается порог постановки на учет с 30 тыс. МРП до 20 тыс. МРП, то есть с 83 млн тенге до 55 млн тенге.

Получается, что предприниматели, попавшие в эту вилку, которые раньше не платили налог на добавленную стоимость и были освобождены от налогов, будут платить НДС 12%. Тогда спрашивается, какой смысл был их освобождать от 3%-ного налога, если им хотят вменить 12%, который они будут обязаны оплачивать в течение «льготного» года.

И самое интересное заключается в том, что в категорию плательщиков попадут те предприятия, у которых практически нет зачетного НДС. В основном это микробизнес: сфера услуг для населения (ателье, парикмахерские, небольшие розничные точки и т.д.). Эти субъекты не имеют больших оборотов и не занимаются оптовой торговлей, а просто оказывают услуги, соответственно основными их затратами являются заработная плата работникам, коммунальные платежи или аренда. Таким образом, вся нагрузка ляжет на них. И они, кстати, будут вынуждены повышать свои цены при условиях и так сложной конкуренции. В этой связи я убежден, что такой подход – не рационален.

Второй момент – это отнесение на вычеты расходов по электронным счетам-фактурам (ЭСФ). Будучи в качестве эксперта рабочей группы, я также говорил, что методологически это делать неверно. Надо понимать, что счет-фактура – это документ для НДС, а вычеты – это процедуры, которые осуществляются согласно первичным бухгалтерским документам. ЭСФ никогда не был и не будет первичным бухгалтерским документом, содержащим нужные для полноценного учета данные. Понятно, что налоговики хотят ввести эту меру с целью усовершенствования закона, но я считаю, что на сегодня контроль по ЭСФ показывает себя только худшей стороны.

Выходит, что налогоплательщик, который никогда не имел бед, вовлекается в орбиту вот таких правоотношений с налоговыми органами еще и потому, что НДС на сегодняшний день является одним из сложно администрируемых налогов. Тем временем депутаты по непонятным мне причинам эту норму поддерживают.

Однако есть и положительные изменения, которые я тоже хотел отметить. Они касаются нового инструмента – инвестиционного налогового кредита. Он подразумевает, что налогоплательщик может договориться с налоговыми органами и получить кредит на уплату по подоходному налогу и налогу на имущество в течение трех лет. Это не рассрочка уже начисленных налогов, а тех налогов, которые будут возникать в будущем. Фактически это тот же заем, только не у банка, а у государства. Это долгожданный и нужный инструмент налогового администрирования. Единственное, приходится надеяться, что условия его получения не будут забюрократизированы.

– Между тем сенаторы предложили малому и среднему бизнесу, пострадавшему из-за карантинных мер, снизить на два года налог до 3%. Вместо 10-20% за корпоративный и 10% за индивидуальный подоходный налог компаниям и индивидуальным предпринимателям надо будет оплачивать альтернативный розничный налог в размере всего 3%...

– Да, было такое предложение со стороны сенаторов. Однако, я считаю, что данные меры должны быть тщательно обдуманы и проанализированы для того, чтобы понять, какой эффект на самом деле они могут дать – положительный или отрицательный. Даже если речь идет не об обязательном налоговом режиме, а об альтернативном.

Например, если разобраться, то ставка ИПН для общественного режима – это 10% с чистой прибыли, в то время как розничный налог подразумевает удержание с оборота 3%.

Поэтому еще не факт, что 3%-ный налог с оборота выгоднее, чем 10% от чистого дохода. Например, если компания имеет превышение расходов над доходами, другими словами, у нее возник убыток, который может переноситься из года в год, она не должна платить ИПН. В то время как согласно розничному налогу предприниматель все равно обязан будет заплатить налог в 3%, независимо от того, является его деятельность убыточной или уменьшились его обороты.

К тому же было сказано о том, что 3%-ный розничный налог будет распространяться на то, что налогоплательщик даже если превысит порог по налогу на добавленную стоимость, не будет платить НДС.

– Также предлагалось освободить предприятия секторов, наиболее пострадавших от пандемии, от НДС и социального налога на 2 года. Насколько такая мера выгодна предпринимателям? И какие субъекты попадут в этот перечень?

– Здесь я тоже не уверен, насколько это будет выгодно, например, тем же плательщикам НДС. Имею в виду, что необходимо учесть все нюансы, например, связанные со снятием с регистрационного учета по НДС, возникновением облагаемых оборотов из-за такого снятия, накопленным превышением НДС, сроками исковой давности по налоговому требованию и обязательству и прочее. Это все нужно, чтобы налогоплательщик не «пострадал» от смены режима.

Я не могу сейчас сделать поверхностный вывод, что замена одного налога на другой будет благом для всех. Должен быть проведен тщательный анализ налоговой нагрузки для бизнеса в зависимости от вида осуществляемой деятельности, организационно-правовой формы, рентабельности и т.д.

Перечень тех, для кого будут применяться эти меры, нам также неизвестен, в том числе и критерии, по которым будет осуществляться этот отбор. Это вопрос к правительству.

Вместе с тем, я считаю, что было бы правильней ввести льготу, а не менять порядок налогообложения. Допустим, освободить бизнес на какое-то время от того или иного вида налога или просто уменьшить ставки налогов по отдельным категориям. Но так, чтобы без тщательного анализа менять виды уплачиваемых налогов, на мой взгляд, не просто нецелесообразно, а влечет значительные риски и затраты как для бизнеса, так и для государства в целом.

– Еще депутаты сената внесли поправку в Налоговый кодекс о предоставлении отсрочки по уплате налогов после досрочного изъятия части пенсионных накоплений. Хотелось бы знать ваше мнение по этому поводу.

– В целом инициативу я, конечно, поддерживаю. Однако с любых доходов налогоплательщиков обязан удерживаться подоходный налог. Иначе это противоречит фискальной сущности налогового законодательства. Кроме того, если не облагать налогами тех, кто досрочно снимает накопления, и облагать тех, кто снимет их по достижении пенсионного возраста, то это, на мой взгляд, не совсем справедливо. Поэтому в текущих условиях поправку в законодательство о предоставлении отсрочки (рассрочки) по уплате налога с изымаемых накоплений, которую планируют применить, я считаю правильной мерой, сейчас она весьма кстати.

Локдауны давят на бюджет

Мариям Бижикеева

Трансферт Национального фонда страны остается единственным стабильным источником доходов госбюджета. Согласно анализу экспертов Halyk Finance, за 9 месяцев текущего года налоговые поступления в бюджет сократились на 10% год к году. При этом выпадающие налоговые доходы компенсированы за счет резервов Национального фонда, обеспечивших 40% всех доходов за три квартала 2020 года. Каким сложился госбюджет страны за девять месяцев текущего года, о динамике налоговых поступлений корреспонденту «Капитал.kz» рассказал главный аналитик департамента исследований Halyk Finance Асан Курманбеков.

– Асан, что происходит с госбюджетом? Насколько сильно на него повлияли карантинные меры?

– Расходная часть госбюджета была почти на 50% профинансирована не из текущих доходов, а из займов (26%) и трансферта Нацфонда (23%). Это говорит об очень сложной ситуации, в которой оказалась бюджетная система страны.

В целом санитарные ограничения и локдауны существенно понижают эффективность увеличенных бюджетных ассигнований. То есть подход к расходованию средств должен быть более продуманным. В частности, более значительное увеличение трат на здравоохранение могло бы повысить эффективность борьбы с пандемией, что позволило бы в свою очередь ослабить спад деловой активности и уменьшить урон, наносимый экономике.

В текущем году, на фоне экономического спада, продолжающегося уже два квартала подряд, затраты госбюджета растут двузначными темпами. Согласно данным нашего отчета «Государственный бюджет в 3 квартале 2020», в первом квартале их рост составил 11,7% год к году. Во втором квартале они увеличились более чем на треть, в третьем квартале затраты госбюджета повысились почти на 20% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. За 9 месяцев текущего года расходы госбюджета увеличились на 2,3 трлн тенге или на 23% год к году, до 12,1 трлн тенге.

– Вы можете озвучить сумму дефицита госбюджета?

– Если отталкиваться от прогноза правительства, то дефицит госбюджета в текущем году достигнет 2,5 трлн тенге и составит 3,5% от ВВП. Это выше дефицита за два предыдущих года вместе взятых. Например, в сравнении с прошлым годом он повысится почти в два раза. Благодаря «подушке безопасности» в виде резервов Нацфонда, обеспечивающих 40% доходов госбюджета, размер дефицита удается пока удерживать в приемлемых рамках. К слову, без трансферта Нацфонда дефицит легко превысил бы 10% от ВВП. Предполагаемый в следующем году ситуация в бюджетной сфере существенно не улучшится.

– То есть основным источником госбюджета пока можно назвать Нацфонд?

– Да, трансферт Нацфонда – единственный стабильный источник доходов. С января по сентябрь они составили 4,1 трлн тенге. В третьем квартале текущего года они уменьшились до 31% в доходной части госбюджета с 53% во втором квартале. Но снижение использования трансферта из Нацфонда более чем компенсировалось ростом заимствований министерства финансов на внутреннем и внешнем рынках: в третьем квартале его обязательства по внутренним займам выросли на 0,8 трлн тенге или на 10% квартал к кварталу. В итоге внешние обязательства повысились на полтриллиона тенге или на 8% за этот же период.

– Действительно ли сокращение налоговых поступлений замедлилось в третьем квартале этого года?

– В третьем квартале сокращение экономической активности продолжало оказывать давление на налоговые поступления в бюджет. Они снизились на 9,5% в годовом выражении. Тем не менее благодаря трансферту из Нацфонда совокупные доходы госбюджета в третьем квартале оказались на 4,5% выше относительно 3 квартала 2019 года. Для сравнения здесь стоит отметить, что во втором квартале сокращение налоговых поступлений достигало 23% год к году. То есть в третьем квартале ситуация с налоговыми сборами немного улучшилась. Кроме того, за девять месяцев текущего года общие доходы госбюджета оказались в плюсе на 11% в сравнении с аналогичным периодом прошлого и превысили 10,2 трлн тенге. За этот же период год к году налоговые поступления упали на 10,3% или до 5,8 трлн тенге.

– За счет чего в целом сократились поступления в бюджет?

– Налоговые поступления в январе-сентябре на 76% из общего объема сократились из-за снижения налогов от международной торговли. В частности, из-за сокращения поступлений от экспортных пошлин на нефть. В свою очередь поступления по НДС за девять месяцев уменьшились на 8% год к году в связи с сокращением как внешних, так и внутренних торговых операций. При этом по значимости для бюджета НДС находится на втором месте. Поступления по корпоративному подоходному налогу снизились на 5% год к году. По данным Минфина, в первом полугодии количество бездействующих налогоплательщиков увеличилось на 10,6 тыс. в сравнении с данными на начало года. Также уменьшились поступления налогов от крупных налогоплательщиков и почти на 37% упали поступления от отчислений банков. Неналоговые поступления в текущем году выросли почти на 90% год к году. Основной рост был связан с поступлением дивидендов на госпакет акций в размере 139 млрд тенге в сравнении с 4 млрд тенге за 9 месяцев 2019 года. При этом подавляющую часть в 120 млрд тенге выплатил правительству нацхолдинг «Самрук-Казына».

– Что происходит с поступлениями непосредственно в Нацфонд?

– Налоговые поступления в Нацфонд за девять месяцев текущего года сложились на уровне 1,2 трлн тенге. Это на 46% или 1 трлн меньше, чем в январе-сентябре прошлого года. Сокращение произошло по всем налоговым отчислениям. Но основное снижение отмечалось по поступлениям от корпоративного подоходного налога. На фоне ослабления нацвалюты инвестиционный доход за девять месяцев увеличился наполовину в годовом выражении, составив 1,2 трлн тенге. То есть с учетом инвестиционного дохода размер активов фонда за третий квартал уменьшился почти на 5%, до 25,7 трлн тенге. Портфель валютных активов с начала года снизился на $4.4 млрд, до $57.3 млрд. Таким образом, вследствие более существенных размеров изъятий средств из Нацфонда по сравнению с поступлениями наблюдается последовательное сокращение его активов.

Например, в сравнении с максимальным уровнем в $77 млрд, достигнутым в 2014 году, активы Нацфонда уменьшились на $20 млрд, и в ближайшей перспективе данная тенденция скорее всего сохранится.

Динамика доходов бюджета и поступления налогов

Источник: Минфин РК, Бюро национальной статистики

Доходы госбюджета и поступление трансфертов

Источник: Минфин РК, Бюро национальной статистики

Биткоин на низком старте

Криптовалюте пророчат невиданные ранее темпы роста

Дмитрий Чепелев

На прошедшей неделе криптовалютный рынок продолжил устойчивый рост. Bitcoin опять заставил всех экспертов говорить о новом ралли. Традиционно, когда «первая криптовалюта» начинает подбираться вплотную к своим историческим максимумам, количество ее адвокатов значительно увеличивается. Не стало исключением и текущее ралли биткоина. Так, например, основатель крупной технологической компании Intercom Иоган Маккейб заявил, что еще сильнее укрепил веру в потенциал «первой криптовалюты» и призвал всех скептиков пересмотреть свою позицию. Он также намекнул на свою инвестиционную стратегию, посоветовав владельцам биткоина быть сильными и продолжать «холдить». Вскоре к хвалебным одам подключились и банки. В Citibank признали Bitcoin (BTC) цифровым золотом XXI века. При этом курс биткоина, по мнению аналитического отдела финансового гиганта, уже к концу 2021 года способен преодолеть отметку в $300 тыс. Управляющий директор банка Том Фитцпатрик привел аналогии с 1973 годом, отказом от Бреттон-Вудской системы золотого стандарта, который положил начало современной системе фиатных денег. Эксперт напомнил о последующем за этим отказом лавинообразном росте стоимости драгоценных металлов и заявил, что новым триггером станут монетарная инфляция и девальвация золота. «Биткоин стал ответом общества на мировой финансовый кризис 2008 года, который трансформировал монетарную политику в сторону нулевых процентных ставок», – пояснил исследователь и добавил, что ситуация, сложившаяся вокруг пандемии коронавируса, еще сильней «сдавливает пружину», что в итоге может привести к взрывному росту стоимости «нового золота» к отметке $320 тыс., а стоимости золота традиционного до $4 тыс.-$8 тыс. О радужных перспективах биткоина рассказывают и аналитики Bloomberg, однако добавляют, что для того чтобы шансы «цифрового золота» выглядели убедительными, ему необходимо будет преодолеть отметку $20 тыс. – исторический максимум, достигнутый в 2017 году. «$20 тыс. – основная преграда для биткоина на пути к рыночной капитализации в $1 трлн. Цифровая версия золота, но с более ограниченным предложением и историей добавления нулей, похоже, находится еще лишь на ранней стадии ценообразования и может существенно увеличиться в стоимости в 2021 году. Массовое принятие нарастает», – отметил один из аналитиков Майк Маклоун.

Общая рыночная капитализация криптовалют

(с 11 по 17 ноября 2020 г.)

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю

(с 11 по 18 ноября 2020 г.)

Топ-**3** криптовалют	11 ноя **2020 г.**	18 ноя **2020 г.**	Изменение **в %**
1. Bitcoin **(BTC)**	$15251	$17645	+15,7%
2. Ethereum **(ETH)**	$444	$480	+8,11%
3. Ripple **(XRP)**	$0,236	$0,302	+18,9%
Общая кап-ция (млрд)	$440,45	$497,3	+12,89%

За отчетный семидневный период общей капитализации криптовалютного рынка удалось существенно вырасти. На утро среды, 18 ноября 2020 года, она поднялась до отметки $497,3 млрд, что на 12,89% больше, чем на конец прошлого отчетного периода.

Bitcoin (BTC)

«Цифровое золото» на прошедшей неделе продолжило медленно и верно пробираться к $20 тыс., отметке, ставшей роковой в 2017 году. Однако в 2020-м в уравнении другие переменные: более широкое принятие массами, включение институциональных инвесторов и существенное снижение волатильности. Именно поэтому «первая криптовалюта» имеет все шансы успешно преодолеть данный рубеж. Существенным подспорьем для текущего ралли биткоина стало решение финансового гиганта PayPal открыть доступ своим клиентам к покупке криптовалют. Все американские клиенты компании уже получили его. «Мы рады сообщить, что все удовлетворяющие требованиям владельцы аккаунтов в США теперь имеют возможность покупать, держать и продавать криптовалюту напрямую через PayPal», – сообщается в пресс-релизе компании.

На утро среды, 18 ноября 2020 года, стоимость «цифрового золота» составила $17645. За прошедший семидневный отрезок времени цена на Bitcoin (BTC) продемонстрировала значительный рост, который составил 15,7%. Рыночная капитализация «первой криптовалюты» при этом увеличилась на $44,5 млрд и составила $327,2 млрд. Доля «первой криптовалюты» в общей рыночной капитализации выросла на 1,7 процентных пункта и на конец прошедшего отчетного периода составила 65,8%.

Ethereum (ETH)

Сообщество «эфира» продолжает ударными темпами готовиться к запуску второй версии сети. Виталик Бутерин в свою очередь продолжил делиться подробностями о функционировании новой сети. Он рассказал, что ориентировочная годовая доходность «стейкинга» при наличии минимального порога депозитов составит около 25%.

Интересную историю о первой своей покупке Ethereum (ETH) поведал миллиардер и основатель криптовалютного банка Galaxy Digital Майк Новограц. В интервью Nuggets's News он рассказал, что первые 500 тыс. ETH он приобрел лично у основателя сети Виталика Бутерина, так как команда разработчиков Ethereum решила, что было бы неплохо иметь покупателя с Уолл-стрит. «Изначально мы договаривались на одну цену. Однако в последнюю минуту Виталик Бутерин подумал для меня цену с изначальных $0,98 до $0,99, поскольку я слишком долго размышлял и за это время курс поднялся», – рассказал с улыбкой основатель Galaxy Digital.

На утро среды, 18 ноября 2020 года, цена «цифровой нефти» составила $480. По итогам прошедшего семидневного периода стоимость «эфира» удалось вплотную приблизиться к психологической отметке $500. Рост стоимости актива составил 8,11%. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка за это время снизилась на 0,47 процентных пункта и составила 10,97%.

Ripple (XRP)

На утро среды, 18 ноября 2020 года, стоимость Ripple (XRP) составила $0,302. Стоимость этого цифрового актива за прошедшие семь дней выросла на внушительные 18,9%. Доля Ripple (XRP) в общей капитализации криптовалютного рынка увеличилась на 0,14 процентных пункта и составила 2,76%.

Золотой стандарт XXI века

Андрей Чеботарев,
аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

Интересная ситуация сложилась на рынке США – инвесторы стали рассматривать Bitcoin как способ захеджировать риски на фоне инфляции доллара, роста которой они ждут в связи с социальной политикой Джо Байдена и новым пакетом фискальных мер. Сейчас мы наблюдаем ситуацию, когда те, кто относится к Bitcoin как к рисковому активу, и те, кто считает его защитным активом, оказались единодушны в ставке на повышение, и пока он их не подводит – растет и крепнет.

Bitcoin поднялся выше отметки $15 тыс. и привлек повышенное внимание покупателей, поскольку преодолел предыдущие максимумы. Появляются ли у инвесторов опасения упустить выгоду? Определенно да. Они все больше настроены на рост, и с каждой новой достигнутой тысячей количество покупателей будет прибавляться. Интересно, что на самом деле цена Bitcoin не играет решающую роль для прибыльности майнинга – там наибольшее значение имеют общий хэшрейт сети на фоне конкуренции, вознаграждение за транзакции, которые распределяются между майнерами, и цены на электроэнергию. Что касается цены самого Bitcoin, то ее можно захеджировать фьючерсами, в то время как все остальное – нет.

Самый сложный вопрос – когда закончится текущее ралли. Скорее всего, в ближайшее время мы увидим коррекцию, после которой Bitcoin может продолжить рост. Внимательно стоит следить за движением на уровнях, близких к психологическим уровням в $19-20 тыс. При достижении исторических максимумов – возможна продолжительная коррекция на фоне фиксации прибыли большим количеством участников рынка. Грубо говоря, все те, кто держал Bitcoin с прошлого роста в надежде, что он снова будет стоить дорого – наконец-то его продадут.

Вместе с ростом цены появляются и новые предположения, что все, что мы видим с якобы не обеспеченными криптовалютами – просто очередной пузырь. Действительно, в 2013 и 2017 годах пузыри надувались в годы после халвингов (это процесс уменьшения скорости генерирования новых единиц криптовалюты). Не исключено, что такой сценарий повторится – глубина коррекции будет зависеть от размеров пузыря. Стоит помнить, что после 2013 и 2017 цены оказывались на уровнях, значительно превышающих те, что были до пузырей.

Прямо сейчас курс Bitcoin толкает в сторону роста множество факторов, начиная с возвращения аппетита к риску у инвесторов и настроений на рынках на фоне появления вакцины от Pfizer и Moderna. Один из основных факторов поддержки роста – покупка монеты крупными американскими компаниями в США и принятие криптовалют платежной системой PayPal. Все это создает волну среди институциональных инвесторов, доля которых преобладает сейчас в денежном выражении на рынках. Не последнюю роль в этом играют заявления инвестбанков, которые назвали биткоин «цифровым золотом».

Кстати, глава Berkshire Уоррен Баффетт сообщил, что фонд не раскроет конфиденциальную информацию из своего последнего отчета. Подобное было в 2015 году, когда известный инвестор тайно наращивал позиции. На фоне этого сообщения появилась информация, что он интересуется акциями PayPal как раз из-за начала работы финтех-компании с криптовалютами.

Если смотреть на рынок глобально, то в пользу Bitcoin будет работать ожидание ослабления доллара на фоне монетарной политики мировых центробанков. Кроме того, на Bitcoin работает рост спроса со стороны не только публичных компаний, но и фондов, таких как GrayScale, Bitcoin-активы которого уже превысили 500KBTC, то есть более $8,5 млрд. Только за третий квартал GrayScale привлек рекордные $1 млрд, что говорит об огромном спросе на актив.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

РАСХОДЫ БЮДЖЕТА ПРЕВЫШАЮТ ДОХОДЫ

По итогам трех кварталов 2020 года дефицит консолидированного бюджета составил 3,62 трлн тенге. При этом налоговые поступления составили 6,92 трлн тенге, в том числе 1,16 трлн тенге поступления в Нацфонд, против расходов в 11,58 трлн тенге. Об этом говорится в обзоре Ассоциации финансистов Казахстана (АФК). Эксперты рассмотрели консолидированный бюджет РК за 9 месяцев 2020 года. Суммарные налоговые поступления по стране в текущем году ожидаются на уровне 10,0 трлн тенге, в том числе налоговые поступления в Нацфонд – 1,5 трлн тенге, тогда как расходная часть бюджета рассчитана на 17,04 трлн тенге. В сравнении с таким же периодом прошлого года налоговые поступления снизились на 1,63 трлн тенге. Следует отметить, что налоговые поступления в Нацфонд за майсентябрь 2020 года составили лишь 117,0 млрд тенге. В сравнении с тремя кварталами 2019 года расходы по основным статьям бюджета увеличились на 2,15 трлн тенге или 22,9%. В частности, расходы на образование выросли на 543,8 млрд тенге, затраты на здравоохранение увеличились на 472,4 млрд тенге, расходы на ЖКХ выросли на 310,7 млрд тенге, а на социальную помощь и защиту – на 242,6 млрд тенге. **(kapital.kz)**

ФИНРЕГУЛЯТОР ПРОВЕРИЛ СЕКТОР ИПОТЕКИ

В Агентстве по регулированию и развитию финансового рынка рассказали о работе спецкомиссии по рассмотрению жалоб ипотечных заемщиков, сообщили в пресс-службе АРРФР. С начала 2015 года по текущее время в комиссии финрегулятора по всей стране поступило 5168 жалоб на отказ банков в рефинансировании ипотеки, из них: правомерных отказов – 2 650; неправомерных (банки превысили полномочия) – 760; заем подлежит рефинансированию с учетом изменений в Программу и новых социальных критериев – 1 688; на рассмотрении остается – 70. «Данные жалобы рассматриваются, учитываем жизненную ситуацию каждого отдельного заемщика. Начиная с текущего года, в действующую программу были внесены изменения, которые касаются поддержки социально уязвимых слоев населения, им банки дают возможность уменьшения долговой нагрузки, – рассказала начальник управления региональных представителей по Алматы АРРФР Салима Джурунова. Она пояснила, что коммерческие банки не всегда выполняют рекомендации финрегулятора. «Мы выясняем, почему банк отказывает заявителю в рефинансировании, несмотря на решение комиссии. Как правило, большая часть отказов решается в пользу ипотечника. Если же вопрос не решился путем переговоров, то заемщик вправе обратиться непосредственно в суд», – сказала Салима Джурунова. **(kapital.kz)**

КАЗАХСТАНЦЫ ПЕРЕХОДЯТ НА БЕЗНАЛИЧНЫЕ

За январь-сентябрь 2020 года казахстанцы совершили около 2 млрд безналичных операций на общую сумму 23 трлн тенге. Это в 2,6 раза больше объема за январь-сентябрь прошлого года, сообщает пресс-служба Нацбанка. В апреле на фоне временного приостановления деятельности ряда субъектов бизнеса в связи с режимом ЧП было зафиксировано снижение объемов безналичных операций. Однако уже с мая объемы безналичных платежей демонстрировали ежемесячный рост в среднем на 12%. Объемы снятия наличных денег, напротив, остаются небольшими – не более трети от объема операций по карточкам. В структуре безналичных платежей увеличивается доля онлайн-операций – платежи в интернет-банкинге и в мобильных приложениях банков. Если по итогам первых 9 месяцев 2019 года доля онлайн операций составляла 67%, то в текущем году – 81%. В среднем за 9 месяцев ежедневный объем онлайн-платежей составил более 68 млрд тенге, по 4 млн транзакций в день. С начала года увеличилась и активная аудитория мобильного банкинга. В сентябре число активных пользователей интернет-банкинга составило 12 млн, а в начале года – только 8 млн. Общее число активных платежных карточек составляет 25 млн – в сентябре владельцы использовали их для безналичных расчетов и снятия денег. За прошедшие девять месяцев в текущего года казахстанские банки выпустили 12 млн платежных карточек. **(kapital.kz)**

ОБ ИНФЛЯЦИОННЫХ ОЖИДАНИЯХ

По итогам октябрьского опроса, доля респондентов, ожидающих сохранения текущих темпов роста либо более быстрого роста цен в течение следующих 12 месяцев, повысилась до 51% (в сентябре – 49%). При этом уровень неопределенности в оценках будущей динамики цен на товары и услуги достиг максимального значения за всю историю проведения опросов. Об этом рассказал заместитель директора департамента денежно-кредитной политики Нацбанка Денис Чернявский. 29% опрошенных затруднились оценить свои ожидания. Неопределенность возросла на фоне ухудшения эпидемиологической ситуации в мире, ожиданий новой волны распространения коронавирусной инфекции в Казахстане и усиления карантинных мер в регионах страны. Среди респондентов, отметивших рост цен, медианная оценка ожидаемой инфляции на горизонте одного года незначительно повысилась до 16,7% (сентябрь 2020 года – 16,6%), а воспринимаемой инфляции – до 19,7% (18,1%). Несколько возросла доля респондентов, отметивших быстрый рост цен на продукты питания, в частности на масло растительное, яйца, сахар, а также услуги ЖКХ. В октябре 2020 года сложилась доля негативных оценок материального положения за последние 12 месяцев. Большая часть респондентов отметила неизменность своего материального положения за последний год. По будущему финансовому состоянию преобладают позитивные ожидания. **(kapital.kz)**

Кайрат Торебаев: С маркировкой у теневого бизнеса не будет шансов

Мариям Бижикеева

Правительство принимает меры для сокращения доли теневой экономики. Причем эти меры направлены в том числе и на повышение качества товаров и услуг. Один из применяемых инструментов – обязательная маркировка товара. Могут ли производители получить господдержку при закупке необходимого оборудования и на какие объемы поступлений в бюджет можно рассчитывать? Об этом корреспонденту «Капитал.kz» рассказал вице-министр торговли и интеграции Кайрат Торебаев.

– Кайрат Калмукаметович, что получит бизнес от введения маркировки?

– Целью введения маркировки является сокращение теневого оборота. Эта проблема существует во всех странах мира, и Казахстан не исключение. Как показывает опыт других государств, именно вывод из тени недобросовестных товаропроизводителей и реализаторов стимулирует развитие видов бизнеса по разным направлениям, формирует добросовестную конкуренцию. За счет сокращения серого рынка увеличатся доходы легальных бизнесменов и вырастет показатель легального оборота. Это соответственно повлияет на доходы компаний, сотрудников, на увеличение зарплат и в целом на доходы населения, поступления в бюджет.

– Во сколько обойдется производителям маркировка выпускаемой продукции? И уточните, пожалуйста, какие группы товаров подлежат обязательной маркировке?

– С прошлого года введена обязательная маркировка на изделия из натурального меха, а с 1 октября нынешнего года в обязательном порядке маркируются табачные изделия. Выбрали еще 4 группы товаров, по которым ведутся пилотные проекты по маркировке и прослеживаемости: лекарственные средства, алкоголь и молочная продукция, обувь.

Если говорить о затратах бизнеса, то на первоначальном этапе они действительно потребуются. Необходимо приобретение оборудования для маркировки производителям и идентификационной техники – реализаторам.

Затраты на маркировку, покупку контрольно-идентификационных знаков – кодов зависят от самого товара и объема его выпуска. По каждому виду товаров будет своя стоимость кода, дифференцированный подход по расчету стоимости КИЗ обусловлен в том числе и социальной ориентированностью продукции. Например, стоимость кода маркировки на лекарственные средства будет понятна в следующем году, когда мы проанализируем результаты пилота.

– Оборудование гашения кодов должны приобретать магазины?

– Да, розничные операторы должны приобрести 2D-сканеры. Но уже есть альтернатива.

Единым оператором были разработаны два приложения. Первое Naqty Sauda для реализаторов – точек розничной торговли. Оно бесплатное и предназначено для вывода кода из оборота. То есть, например, если маленькие магазины не имеют возможности купить сканер, выводящий маркированный товар из оборота, то они могут установить на мобильный телефон бесплатное приложение, которое кто-то менит. На первоначальном этапе это поможет предпринимателю понять, нужно ли ему покупать сканер, или можно обойтись приложением. Приложение для потребителей Naqty Onim позволит отследить весь жизненный цикл товара от производства до реализации, отсканировав код. Здесь реализуется функция общественного контроля.

Понимая, что для бизнеса появятся дополнительные затраты, государством прорабатываются различные варианты поддержки. Например, безвозмездное предоставление оборудования для маркировки лекарственных средств, поскольку они относятся к социально значимым товарам. При этом маркировка позволит проследить цикл «жизни» лекарства: наличие на складах, оборот его в точках реализации, доставку, снабжение и распределение. Для других видов товаров на сегодня рассматриваются меры стимулирования в рамках программы «Индустриально-инновационного развития на 2020-2025 годы».

– Я предполагаю, что спрос на оборудование спровоцирует рост цен на него?

– Если говорить о законах рынка, то с увеличением спроса будет расти и количество компаний, желающих наладить производство необходимого оборудования. Следовательно, вырастет и конкуренция между ними, формируя конкурентоспособную цену. Отмечу, что правительством прорабатывается мера по локализации производства необходимого оборудования и материалов для маркировочной упаковки. То есть будет простимулирован еще один вид бизнеса. В ближайшей перспективе планируется запустить локализацию производства через программу «Экономика простых вещей».

– Кто является единым оператором процесса маркировки товаров?

– Единым оператором является телекоммуникационная компания «Казахтелеком». Здесь отмечу, что при разработке и согласовании требований к единому оператору законодательством предусмотрено, что он должен располагать всеми необходимыми ресурсами для предоставления оборудования для бизнесменов. Но прежде чем определить единого оператора, мы проверяли всех участников конкурса на соответствие требованиям. При этом именно оператор может на разных финансовых условиях – лизинг или аренда – предоставлять предпринимателям необходимое оборудование.

– У товаропроизводителей будет время на то, чтобы наладить процесс маркировки товара?

– Конечно. Согласно правилам, которые утверждаются отраслевыми госорганами, обозначается две даты – дата ввода обязательной маркировки и дата вступления в силу запрета на оборот немаркированных товаров. Для табачных изделий маркировка вступила в силу с 1 октября текущего года, а до 1 октября следующего года можно продавать немаркированные остатки. Но все ввозимые и производимые с 1 октября 2020 года сигареты должны быть обязательно промаркированы. В среднем переходный период для каждой группы товаров составляет год. И по каждому товару из групп на сегодня ведутся пилотные проекты. Например, по алкогольной продукции и обувным товарам пилотный период продлится до конца текущего года. По лекарствам – до 31 марта 2021 года, по товарам легкой промышленности – до конца следующего года, по молочной продукции проект стартовал недавно и продлится не менее года. В любом случае введение маркировки будет приниматься через несколько этапов: анализ целесообразности, анализ регуляторного действия, общественные слушания и так далее.

– По вашим данным, на какие поступления в бюджет можно рассчитывать после запуска маркировки всех шести групп товаров?

– По расчетам министерства финансов, теневой оборот по некоторым товарам из шести групп (которые входят в список на сегодня) доходит до 63%. Но с маркировкой у серого рынка не будет шансов оставаться в тени. Соответственно, за счет налогов с официальных продаж увеличатся поступления в бюджет: до 2025 года по шести товарным группам объем дополнительных поступлений предположительно составит около 58 млрд тенге. Эти расчеты аналогичны динамике поступлений после введения маркировки товаров из натурального меха. Только в первый год пилота мы увидели 50%-ный рост налоговых поступлений.

Но все же важным является не только прямое поступление налогов в бюджет, а общий кумулятивный эффект от сокращения доли теневой экономики. По нашим расчетам, он составит порядка 2,6 трлн тенге. Сюда включаются и налоги с продаж, и создание новых рабочих мест, и возможность увеличения экспортных продаж, и рост производств в условиях честной конкуренции, и повышение качества выпускаемой продукции. Последнее же является особо актуальным, поскольку напрямую влияет на качество жизни населения.

– Какой эффект от маркировки товара можно наблюдать в других странах?

– В каждой стране эффект проявляется по-разному, но везде он впечатляющий. Например, в России после завершения пилотного проекта по маркировке лекарственных средств (он длился несколько лет) количество недоброкачественных лекарств на рынке снизилось в 2,5 раза. А доля нелегального оборота на рынке легкой промышленности во время пилота снизилась с 31% до 18%. Если продолжить говорить про российский опыт, то наиболее впечатляющим, на мой взгляд, является их результат по маркировке обуви. До его введения объем рынка оценивался в 330 млн пар в год. Но первый год пилота показал, что только добровольно присоединившиеся к маркированию продукции производители выпускают минимум в 4 раза больше обуви, чем раньше фиксировалось. То есть благодаря маркировке российские власти получили приближенный к достоверности сигнал от рынка. Это позволяет государству более качественно планировать объемы производства, его географию, ожидаемые поступления в бюджеты разных уровней.

В Евросоюзе введение маркировки и прослеживаемости товаров позволило снизить на треть оборот контрабандной продукции. Маркировка алкогольных и безалкогольных напитков в Бразилии и Турции увеличила собираемость налогов на 20% и 142% соответственно.

Так что в целом система во всем мире демонстрирует эффективность в борьбе с незаконным оборотом товаров, теневой экономикой и уклонением от уплаты налогов.

В какие страны Казахстан поставляет макароны

В январе-августе 2020 года внешний товарооборот Казахстана макаронными изделиями составил $51,8 млн, что на 27,9% выше, чем за такой же период предыдущего года.

За восемь месяцев макаронных изделий из Казахстана было экспортировано 35 тыс. тонн на общую сумму $27,6 млн, рост составил 51,1%. Продукцию преимущественно поставили в Россию ($8,02 млн), Узбекистан ($7,16 млн) и Таджикистан ($5,61 млн), немного меньше продано в Киргызстан ($2,93 млн) и Туркменистан ($2,47 млн).

Импорт макаронных изделий в Казахстан за январь-август 2020 года вырос на 8,8% и составил $24,2 млн или 21 тыс. тонн в натуральном выражении. Основные поставки были из России на общую сумму $18,8 млн, а также меньшие объемы из Южной Кореи ($1 709,0 тыс.), Китая ($1 382,6 тыс.) и Италии ($1 099,3 тыс.)

Согласно данным Бюро национальной статистики АСПР РК, положительная тенденция в экспорте макаронных изделий объясняется увеличением производственных показателей в Республике Казахстан, а также ростом рыночной цены на эти виды товаров. В текущем году с января по август было произведено продукции на $52 млн.

Макаронные изделия представляют собой продукты, приготовленные из пшеничной, кукурузной, рисовой, картофельной и прочей крупчатки или муки без использования дрожжей.

Материал подготовлен в сотрудничестве с АО «Центр развития торговой политики «QazTrade»

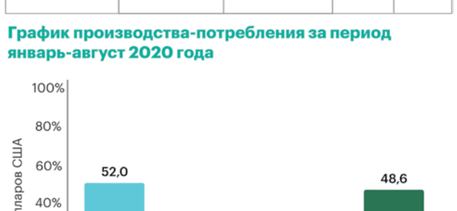
Экспорт макаронных изделий

	январь-август 2019 года	январь-август 2020 года	Изменение	
			тонн	тыс. $
Макаронные изделия без начинки	11,5 тыс. тонн $5,8 млн	13,1 тыс. тонн $8,7 млн	▲14,7%	▲50,8%
Макаронные изделия с начинкой	885,6 тонн $1,5 млн	810,2 тонн $1,3 млн	▼8,5%	▼12,7%
Прочие макаронные изделия	16,2 тыс. тонн $11,0 млн	21,0 тыс. тонн $17,5 млн	▲29,5%	▲60,1%

Импорт макаронных изделий

	январь-август 2019 года	январь-август 2020 года	Изменение	
			тонн	тыс. $
Макаронные изделия без начинки	9,2 тыс. тонн $10,5 млн	9,9 тыс. тонн $10,3 млн	▲8,1%	▼1,7%
Макаронные изделия с начинкой	576,1 тонн $977,4 тыс.	698,6 тонн $1 233,9 тыс.	▲21,3%	▲26,2%
Прочие макаронные изделия	8,7 тыс. тонн $10,7 млн	10,4 тыс. тонн $12,6 млн	▲19,6%	▲17,3%
Кускус	43,8 тонн $59,0 тыс.	33,7 тонн $70,0 тыс.	▼23,0%	▲18,6%

График производства-потребления за период январь-август 2020 года



КАПИТАЛ Бизнес-афоризмы

Если ты не знаешь, чего хочешь, ты в итоге останешься с тем, чего точно не хочешь. — Чак Паланик

Несчастным или счастливым человека делают только его мысли, а не внешние обстоятельства. Управляя своими мыслями, он управляет своим счастьем. — Ницше

Ты никогда не решишь проблему, если будешь думать так же, как те, кто ее создал. — Альберт Эйнштейн

Глуп тот человек, который никогда не меняет своего мнения. — Уинстон Черчилль

Арман Абдрасилов: Мы вложим 1,5 млрд тенге в поддержку инноваторов

Глава холдинга «Зерде» о развитии отечественного IT-сектора

Арсен Аскаров

Большинство руководителей отечественных IT-компаний и основателей стартапов сетуют на трудности с финансированием. Банковское кредитование для них недоступно из-за отсутствия необходимой залоговой массы. Для того чтобы увеличить доступ участников ИКТ-сектора к финансированию, национальный инфокоммуникационный холдинг «Зерде» планирует инвестировать не менее 30% свободных денежных средств или 1 млрд тенге в компании этой сферы. Об этом в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал председатель правления холдинга «Зерде» Арман Абдрасилов.

– Арман, на каких условиях вы готовы вкладывать деньги в IT-проекты?

– Холдинг рассматривает различные варианты инвестирования в ИКТ-проекты, в том числе путем участия в венчурных фондах, а также финансирование МСБ посредством приобретения долей участия в капитале компании с ее обязательством по последующему обратному выкупу. Сюда же входит софинансирование сделок в ИКТ-секторе путём привлечения 50% средств от частных инвесторов и 50% со стороны холдинга, партнёрство с бизнесом по модели ГЧП.

– В финансировании какого рода стартапов вы заинтересованы?

– Основные критерии отбора проектов – это региональный или глобальный потенциал расширения, опытная команда, наличие соинвесторов и синдицированных раундов. В частности, планируется финансирование проектов в области Smart city, Fintech, Govtech и Edtech.

– Расскажите о ближайших планах по формированию и управлению вашим инвестиционным портфелем.

– Расширяя рынок ИКТ, мы будем инвестировать свободные средства в игроков рынка. Это позволит нам расти вместе с рынком. Очень важно уменьшить нашу зависимость от бюджетных источников финансирования и увеличить доходность оказываемых услуг холдинга. Мы планируем повысить стоимость активов за счет оптимизации и выхода на зарубежные рынки. Нашими KPI по этим направлениям будут увеличение годовой рентабельности проектов ГЧП и синдицированных проектов до 30% к 2030 году, доведение дохода от облачных сервисов до 50%, а рыночная капитализация АО «НИТ» должна вырасти до $1 млрд к тому же сроку. В рамках формирования инвестиционного портфеля до 2023 года мы создадим инвестфонд совместно с частным сектором общим объемом не менее $25 млн. При этом мы доведем долю инвестиций от чистой прибыли до 30%. В итоге к 2030 году доходность наших инвестиций должна составлять не менее 10%.

Что касается Astana Hub, то в рамках данного направления мы будем способствовать появлению нескольких отечественных IT-компаний с капитализацией более $1 млрд к 2030 году. Кроме этого, мы намерены довести объем инвестиций в стартапы до $200 млн и увеличить объем экспорта IT-продуктов и услуг до $1 млрд к тому же сроку.

– Во сколько оценивается общая стоимость активов холдинга?

– Согласно утвержденной аудированной отчетности, размер консолидированных активов «Зерде» составил 45,79 млрд тенге. Хочу пояснить, что снижение активов холдинга по сравнению с 2019 годом (103,75 млрд тенге) связано с передачей АО «Казтелерадио» в республиканскую собственность.

– Вы сказали о планах выхода на зарубежные рынки. Какие казахстанские технологии сегодня могут быть интересны миру?

– «Сергек» – это успешный проект, который нам хотелось бы экспортировать в страны Юго-Восточной Азии, Африки и Латинской Америки. Ценность не в самих видеокамерах, суть в готовом программном обеспечении. В 170 странах мира нет таких систем. Мы хотим экспортировать технологии электронного правительства. Просмотрели 50 проектов, до конца года планируем посмотреть до 250 проектов.

– На мировом рынке доля казахстанских IT-разработок составляет менее 1%. Как конкурировать с Израилем и другими глобальными лидерами в области новейших технологий?

– На самом деле наши специалисты не хуже израильских. Мы способны конкурировать. Проблема лишь в системе управления компаниями и в умении вести бизнес. Израиль умеет запаковывать и продавать свой продукт. Мы также хотим этого добиться. Наш рынок ориентирован на внутреннее потребление, госзаказы. Это привело к определенной деформации.

– Можно ли рассуждать о качественном предоставлении электронных услуг, когда в стране сохраняются реальные проблемы с доступом в интернет?

– Госуслуги не подразумевают только наличие интернета. Речь идет о качестве сервиса. В мировом рейтинге электронного правительства Казахстан занимает 30 место. По оказанию электронных услуг страна на 10-м месте. Есть проблемы с интернетом. Но от того, что где-то нет интернета, госуслуга хуже не становится.

– На практике многие существующие электронные госуслуги остаются сложными и неудобными для граждан.

– Портал электронного правительства – это собственность государства. Мы не можем сюда вмешиваться. Мы видим работу по передаче портала eGov.kz в доверительное управление холдинга, и тогда у нас возникает право инвестировать в него собственные средства и улучшать его работу, в том числе качество сервиса.

– Поддержка предпринимательства в сегменте ИКТ входит в планы «Зерде» на ближайшие 10 лет. О какой реальной поддержке идет речь? Какие субъекты бизнеса могут рассчитывать на инвестиции?

– Согласно новой стратегии развития холдинга, будут осуществляться прямые инвестиции в корпоративный сектор, а также в субъекты и проекты МСБ. Холдинг готов участвовать с долей в капитале компаний, софинансировать проекты, развивать сотрудничество по модели ГЧП.

– Помимо прочего, вы планируете выделить больше миллиарда тенге в виде грантов для инноваторов, которые помогут запустить не менее 10 технологических экосистем. О каких проектах идет речь?

– Речь идет о финансовых вложениях в перспективные проекты, коммерциализацию технологий в поддержку корпоративных инноваций. Совокупно в 2021 году мы вложим 1,5 млрд тенге в виде грантов для поддержки инноваторов в стране. Эти меры позволят запустить как минимум 10 технологических экосистем (например, SMARTCITY, GOVTECH, FINTECH, ИИ). Мы сможем создать до 10 тыс. рабочих мест, увеличить долю инновационно-активных предприятий в 2 раза и долю инновационной продукции в экономике страны в 3 раза к 2025 году.

– Власти Казахстана активно внедряют эталоны стандарта «Умный город» в Нур-Султане и Алматы. Какие новые умные технологии рассматриваются для внедрения в следующем году?

– В Нур-Султане продолжится работа по проекту «Безопасный город». Камерами видеонаблюдения будут охвачены дворы, социальные объекты, парковые зоны. Будут установлены порядка 10 тыс. новых камер видеонаблюдения. В сфере земельных отношений ведется работа по созданию геоинформационного портала. Предполагается оцифровать подземные сети, визуализировать 3D городские сети, эффективно планировать застройку и определить функциональное зонирование. Эти меры позволят автоматизировать 17 государственных услуг и в значительной степени снизить коррупционные риски, сократить временные и трудовые затраты граждан.

В Алматы намечено установить еще 360 видеокамер к имеющемуся аппаратно-программному комплексу «Сергек». Будет продолжена работа по приборизации интеллектуальными общедомовыми приборами учета многоквартирных жилых домов. Кроме того, в рамках геоинформационных систем планируется оцифровка инженерных сетей.

Импорт стройматериалов превышает экспорт в 5 раз

Мариям Бижикеева

Насколько строительный сектор привлекателен для инвесторов? По данным руководителя проектов Kazakh invest Манара Байм ыкашева, доля строительной отрасли занимает 6% в структуре ВВП страны, а по прогнозу аналитического агентства MarketLine, в 2021-2023 годах среднегодовой темп роста строительной отрасли ожидается на уровне 8,4%. Корреспонденту «Капитал.kz» Манар Баймукашев рассказал, из каких составляющих складывается потенциал роста сегмента.

– Манар, любой рынок растет, если есть спрос на продукцию или услугу. Данный фактор влияет и на инвестпривлекательность отрасли. Какие показатели строительного сектора могут подтвердить его потенциал?

– Показателей несколько, в том числе и увеличивающееся количество строительных компаний в стране. Для сравнения: в 2000 году их насчитывалось около 25 тыс., в 2019 году количество достигло 40 тыс. организаций. В разрезе регионов строительные предприятия в основном сконцентрированы в Нур-Султане – 9,6 тыс. единиц или 24% от общего количества, в Алматы 6,6 тыс. – 16%, а также в Карагандинской области – 3 тыс. и в Шымкенте – 2,5 тыс. компаний. Конечно, количество предприятий зависит от спроса на саму недвижимость. И здесь они обеспечиваются как ростом населения (в 2019 году – 18,4 млн человек, прогноз к 2022 году – 19,2 млн), так и государственными программами в сфере строительства и мерами господдержки.

Здесь отмечу, что по данным Economist Intelligence Unit (EIU), исследовательского аналитического подразделения Economist Group, размер среднемесячной оплаты труда в Казахстане в 2019 году составил $744. К тому же, прогнозируется, что в среднем темп роста реальных доходов населения будет составлять порядка 1% в год, а рост численности населения – 1,2% в год. То есть рост числа экономически активного населения и дальнейший рост средней оплаты труда, как ожидается, будет способствовать повышению уровня потребления. В том числе в секторе строительства и недвижимости.

– Мне кажется, если говорить об инвестпривлекательности строительного сектора, стоит учитывать и потенциал отрасли строительных материалов. Он есть?

– Могу оперировать имеющимися данными. Например, отрасль строительных материалов Казахстана обеспечивает 1% ВВП страны или около 5% объема производства обрабатывающей промышленности и располагается на пятом месте среди подотраслей, уступая металлургической промышленности, производству продуктов питания, машиностроению и производству продуктов нефтепереработки.

За последние пять лет сектор демонстрирует положительную динамику с 5%-ным ежегодным ростом, достигнув в денежном эквиваленте 587 млрд тенге по итогам прошлого года. Около 80% производства строительных материалов сконцентрировано в 9 регионах страны, преимущественно в Шымкенте (12%), Нур-Султане (11%), Карагандинской области (11%) и Восточно-Казахстанской области (9%). Строительные материалы производят свыше 1 тыс. предприятий практически во всех регионах страны. С 2010 по 2018 год количество компаний стремительно увеличивалось в среднем на 3% ежегодно.

– Цифры позитивные. Но какой вывод? Есть потенциал?

– Отрасль строительных материалов обладает большим потенциалом и рядом конкурентных преимуществ для дальнейшего развития. Наличие достаточной сырьевой базы, роста строительной отрасли, доступа к трудовым ресурсам и государственной поддержки – ключевые предпосылки для увеличения роста производственных мощностей казахстанских предприятий. Это, к слову, позволит снизить импортозависимость, а также нарастить экспорт.

– Вот давайте про снижение импортозависимости. Количество производителей стройматериалов увеличивается, при этом сектор сильно зависим и от импорта.

– В разрезе видов стройматериалов предприятия сегментированы неравномерно, это так. Порядка 757 компаний (около 70%) занимается производством изделий из гипса, бетона и цемента. Свыше 100 предприятий (10%) производят стройматериалы из глины. Оставшиеся 20% включают производство абразивных изделий и прочей неметаллической минеральной продукции (7%), стекла и изделий из него (4%), стройматериалов из глины (3%), огнеупорных изделий (2%) и обработку камня (1%).

Но имеющийся на внутреннем рынке спрос на стройматериалы не покрывается производственными мощностями. В результате доля импорта в отечественном потреблении по некоторым видам достигает 100%. Например, листовое стекло. В целом в стране наблюдается ощутимый дефицит производства неметаллической минеральной продукции или строительных материалов, который покрывается за счет существенного объема импорта. В 2019 году импорт строительных материалов превысил экспорт почти в 5,4 раза: импорт – $810 млн, а экспорт – $150 млн.

Высокий уровень импорта действительно негативно влияет на торговый баланс страны, оказывая давление на национальную валюту, а также на экономическую активность внутри страны.

– Какие материалы казахстанские производители могут экспортировать?

– Например, отечественное производство товарного бетона, цемента и строительных растворов полностью удовлетворяет потребление. Соответственно имеется нереализованный потенциал для дальнейшего наращивания объемов производства для экспорта.

– Проблема с производством необходимых стройматериалов как-нибудь решается?

– Да. Например, производство неметаллической минеральной продукции входит в перечень приоритетных отраслей экономики страны, которым оказываются меры государственной поддержки в рамках ГПИИР на 2020-2025 годы, Предпринимательского кодекса, программы «Экономика простых вещей» и «Дорожная карта-2025», а также в рамках специальных экономических зон.

В свою очередь АО «Национальная компания «Kazakh invest» выполняет функции «Одного окна» для инвесторов по вопросам оказания государственных услуг, в том числе предоставления мер государственной поддержки – инвестиционных преференций, содействия в получении различных разрешительных документов, необходимых для реализации и дальнейшей эксплуатации инвестиционных проектов.

То есть компания исполняет роль единого переговорщика от имени правительства страны при обсуждении перспектив и условий реализации инвестиционных проектов. Для удобства инициаторов проектов и инвесторов работает горячая линия, оказывающая сервисную поддержку по принципу «скорой помощи» в режиме 24/7.

– То есть интерес инвесторов к отрасли есть, если вас подключили к цепочке взаимодействия?

– На сегодняшний день Kazakh invest ведет 12 проектов в отрасли стройматериалов на общую сумму 577,9 млн. Из них на стадии реализации 10 проектов ($484 млн) и в проработке 2 проекта ($295 млн). Только в текущем году Kazakh invest было «упаковано» 35 проектов в соответствии с международными стандартами. Из них в отрасли именно строительных материалов – 4 проекта на сумму $59 млн. К тому же подготовлен отраслевой тизер рынка строительных материалов страны. Данная информация будет распространяться потенциальным иностранным инвесторам по разным налаженным каналам: через загранучреждения Казахстана, на международных форумах, во время визитов высокопоставленных лиц государства в приоритетные страны для привлечения инвестиций. Все меры направлены для содействия отечественному бизнесу в поисках иностранных технологических партнеров, а также иностранных инвесторов.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ДОХОДЫ АВИАКОМПАНИЙ УПАЛИ ВДВОЕ

Цены на услуги пассажироперевозок авиакомпаниями по итогам октября снизились на 2,4% за месяц и на 8,5% – за год. Наибольшее удешевление среди регионов страны в годовой динамике зафиксировано в столице (минус 36,9% к октябрю предыдущего года), Алматы (минус 28,8%) и Шымкенте (минус 28,7%). В то же время цены в 4 из 17 регионов выросли: в Западно-Казахстанской (на 34,4% за год), Атырауской (на 13,1%), Карагандинской (на 11,6%) и Костанайской (на 4,5%) областях. За январь-октябрь 2020 года авиакомпании страны перевезли 4,4 млн человек – на 38,2% меньше, чем за такое же время прошлого года. В октябре авиаперевозками воспользовалось 621,5 тыс. пассажиров – на 2,1% больше, чем месяцем ранее, но сразу на 19,5% меньше по сравнению с октябрем «докоронавирусного» 2019 года. Пассажирооборот за десять месяцев текущего года составил 6,8 млрд пкм, сократившись в 2,1 раза за год. В октябре пассажирооборот составил 917,2 млн пкм – на 2,6% меньше, чем в сентябре текущего года, и на 35,7% меньше, чем в октябре 2019-го. Грузооборот составил 42,7 млн ткм – на 36% меньше, чем годом ранее. В октябре грузооборот составил 3,6 млн ткм, сократившись на 26,8% за месяц и на 53,5% – по сравнению с октябрем 2019 года. Доходы авиакомпаний составили 154,2 млрд тенге – сразу на 54% меньше в денежном выражении, чем годом ранее. 94,9% дохода пришлось на пассажироперевозки: 146,4 млрд тенге, сокращение – в 2,2 раза за год. Еще 5,1% пришлось на грузоперевозки: 7,9 млрд тенге, рост за год – на 11,8%. **(finprom.kz)**

БИЗНЕС ПОСЧИТАЛ ЗАТРАТЫ НА МАРКИРОВКУ

Маркировка товаров может обеспечить равные условия для добросовестных предпринимателей. Об этом в ходе заседания правительства заявил председатель правления НПП РК «Атамекен» Аблай Мырзахметов, сообщили в пресс-службе палаты. Он отметил, что при определении перечня маркируемых товаров нужно опираться исключительно на экономически обоснованную целесообразность, исключающую излишнюю нагрузку на бизнес. Что касается маркировки молочной продукции, то здесь глава Нацпалаты подчеркнул, что приоритет – экспортируемая продукция. Делается это для того, чтобы сохранить рынок ЕАЭС. Что касается внутреннего рынка, то тут обязательную маркировку вводить не будут. Для цепочки рынка от перетока немаркированной молочной продукции из стран ЕАЭС, которые ввели маркировку, по мнению Аблая Мырзахметова, уже есть инструменты, такие как техническое регулирование, ветеринарные сертификаты, электронные счета-фактуры. «В конце хочу отметить предложения бизнеса по маркировке. К слову, для предпринимателей данная процедура очень затратная, поэтому хотелось, чтобы государство оказало поддержку. В данной ситуации необходимы инструменты поддержки и меры стимулирования бизнеса по минимизации затрат на внедрение маркировки. Для введения маркировки бизнес посчитал примерные затраты, в фармацевтике нужны в среднем 13 млрд, в обувном секторе – 1,6 млрд, в молочной отрасли – 9,7 млрд тенге», – отметил Аблай Мырзахметов. **(kapital.kz)**

ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКТОВ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ СОКРАТИЛОСЬ

Производство кокса и продуктов нефтепереработки за январь-сентябрь 2020 года в стоимостном выражении составило 607,8 млрд тенге – на 1,7% меньше по сравнению с январем-сентябрем 2019-го (ИПП – 99,1%). В целом за 2019 год объем производства достигал 839,7 млрд тенге – на 6,9% меньше, чем за 2018-й (при этом индекс промышленного производства, показывающий реальный рост, составлял 105,7%). Наибольший объем производства в секторе приходится на регионы РК, где работают казахстанские НПЗ: Атыраускую область (274,6 млрд тенге), Шымкент (115,2 млрд тенге) и Павлодарскую область (90,2 млрд тенге). В остальных регионах объем производства варьируется от 33,5 млн тенге (Восточно-Казахстанская область) до 29,2 млрд тенге (Актюбинская область). В натуральном выражении среди основных видов продукции в секторе самый заметный рост отмечен в производстве кокса и полукокса из каменного угля, лигнита или торфа: сразу на 63,2%, до 3,2 млн тонн. В плюсе также выпуск нефтяного кокса, битума и остатков от переработки нефти (на 6,6%, до 1,3 млн тонн) и углеводородов насыщенных газов (на 3,3%, до 890,8 тыс. тонн). В то же время производство нефтяного топлива, газойля и нефтяных дистиллятов сократилось на 12,2%, до 9,2 млн тонн. **(energyprom.kz)**

МВК ПРИНЯЛА НЕСКОЛЬКО РЕШЕНИЙ

На заседании Межведомственной комиссии выработаны дополнительные меры по противодействию распространения COVID-19 в рамках данных поручений президента Касым-Жомарта Токаева 16 ноября 2020 года. Несколько из них касаются работы бизнеса. С 21 ноября исключаются ограничения по времени работы субъектов предпринимательства, деятельность которых не имеет прямого контакта с посетителями: авто-экспресс (еда на вынос), автомоек, станций технического обслуживания и ремонта автомобилей, швейных мастерских, объектов по ремонту бытовой техники, обуви, химчисток, прачечных, ремонту телефонов, компьютеров, часов. До 21 ноября поручено подготовить дополнительный перечень объектов бизнеса с низким уровнем контакта с населением для возобновления их деятельности без временных ограничений. **(primeminister.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

QUALCOMM БУДЕТ ПОСТАВЛЯТЬ ЧИПЫ HUAWEI

Американская компания Qualcomm получила от властей США разрешение на поставки мобильных чипов с поддержкой сетей 4G находящемуся под санкциями китайскому производителю смартфонов Huawei. Об этом сообщает Reuters. В Qualcomm не уточнили, какие именно чипы компания будет поставлять Huawei, но отметили, что речь идет о процессорах для мобильных устройств. При этом пока неясно, сможет ли компания поставлять Huawei чипы с поддержкой 5G, которые постепенно приходят на смену чипам с поддержкой 4G-сетей и появляются не только во флагманских смартфонах, но и в устройствах средней ценовой категории. Напомним, в середине мая 2020 года Министерство торговли США ужесточило санкции в отношении Huawei, запретив поставки Huawei полупроводников компаниями, которые используют американское оборудование или софт. Этот запрет касается любых компаний мира. Новые санкции позволили американским властям заблокировать поставки полупроводников тайваньской компанией TSMC фирме HiSilicon, которая производила для Huawei процессоры Kirin. Новые санкции позволяли отгрузить Huawei чипы, которые уже запущены в производство, но только если поставку завершат в течение 120 дней, начиная с 15 мая. Этот срок истек 15 сентября. Из-за санкций Huawei ранее лишилась возможности устанавливать сервисы Google на свои новые смартфоны. В связи с этим компания развивает собственные аналоги этих сервисов, включая фирменный магазин приложений. **(newsru.com)**

FUJITSU ПОСТРОИТ НОВЫЙ СУПЕРКОМПЬЮТЕР

Японский национальный институт передовых промышленных наук и технологий (AIST) введет в строй новый суперкомпьютер для проведения различных исследований и разработок в сфере искусственного интеллекта (ИИ). Строительством вычислительного комплекса займется корпорация Fujitsu. Проект получил название AI Bridging Green Cloud Infrastructure. В состав комплекса войдут серверы следующего поколения Fujitsu Primergy GX2570, объединяющие два процессора Intel Xeon Scalable (Ice Lake) и восемь высокопроизводительных ускорителей NVIDIA A100. Новый суперкомпьютер будет насчитывать 120 узлов. Суммарный объем основной памяти составит 97,5 Тбайт, а емкость файловой системы определена на уровне 11,2 Пбайт. Пиковая производительность составит 19,3 петафлопса – квадриллиона операций с плавающей запятой в секунду — при вычислениях с двойной точностью. При вычислениях с половинной точностью этот показатель будет достигать 300 петафлопс. Запустить систему AI Bridging Green Cloud Infrastructure планируется в 2021 году. Суперкомпьютер сможет решать сложные задачи в области аналитики данных, глубокого обучения и пр. **(servernews.ru)**

INSTAGRAM ИЗМЕНИЛ ДИЗАЙН ЭКРАНА

Instagram впервые за долгие годы провел редизайн главного экрана приложения. На нем появились две новые вкладки – Shop с каталогом товаров и Reels с короткими видеоклипами в духе TikTok, пишет The Verge. Изменения отражают сегодняшние приоритеты компании. «Процессы создания и насаждения культурой изменились, и самый большой риск для Instagram заключается не в том, что мы меняемся слишком быстро, а в том, что мы не меняемся и становимся неуместными», – сказал глава Instagram Адам Моссери. В разделе Shop пользователи могут просматривать персональные рекомендации, подборки от кураторов Instagram и новые коллекции товаров, а также переписываться с брендами. Оплата покупок возможна с помощью сервиса Facebook Pay, запущенного этим летом. Reels предназначен для создания и обмена короткими, 15-секундными видеоклипами. Пользователи могут накладывать на ролик музыку, выбирая треки из обширного каталога, или же заимствовать аудиодорожку с чужих записей, созданая ремиксы и мемы. Помимо этого, реализована возможность изменять скорость воспроизведения видео и добавлять эффекты дополненной реальности — по аналогии с TikTok. С появлением новых вкладок поменяли свое местоположение и другие элементы интерфейса. Вкладка, где собраны лайки пользователя, и вкладка для создания нового поста переместились в верхний правый угол экрана. Теперь они располагаются возле иконки для обмена личными сообщениями. **(vesti.ru)**

GALAXY DIGITAL ЗАПУСТИТ БИТКОИН-ФОНД

Криптовалютный банк Galaxy Digital Майка Новограца в сотрудничестве с инвестиционной компанией CI Global Asset Management запустит биткоин-фонд в Канаде. В рамках инициативы партнеры объявили о подготовке к проведению IPO. Предложение состоит из акций классов A и F по $10 каждая. На данный момент организаторы получили предварительный проспект эмиссии нового финансового продукта. Фонд закрытого типа CI Galaxy Bitcoin Fund откроет инвесторам доступ к первой криптовалюте. Стоимость активов будет основана на индексе биткоина Bloomberg CFIX. Инвестиционная компания выступит управляющим CI Galaxy Bitcoin Fund, а криптобанк — соуправляющим. Последний будет осуществлять все сделки с биткоином от имени фонда. Отметим, по словам управляющего директора одного из крупнейших банков в мире Citibank Тома Фитцпатрика, курс первой криптовалюты к концу 2021 года способен достичь $318 315 благодаря закреплению в статусе цифрового золота в XXI веке, пишет Crypto Briefing. **(forklog.com)**

Как тенге отреагировал на новости о вакцине

Мадина Касымова

Новость об успешных испытаниях вакцины вызвала эйфорию на мировых рынках на прошедшей неделе. На этой волне цена на нефть взлетела, однако последовавший критичный взгляд на скорость ввода вакцины в массовую эксплуатацию и рост запасов нефти в США вызвали коррекцию и охладили рынки. Разносторонняя динамика цены на нефть не могла не отразиться и на тенге. О том, что происходило с курсом национальной валюты, рассказала заместитель председателя Национального банка РК Алия Молдабекова.

– Алия Мейрбековна, с чем связана волатильность тенге на прошлой неделе?

– Новости о третьей фазе клинических испытаний вакцины Pfizer и BioNTech от COVID-19, которые вышли 9 ноября, были драйверами мировых финансовых рынков на прошлой неделе. На фоне хороших новостей об эффективности вакцины наблюдались положительная динамика на товарных рынках и увеличение риск-аппетита инвесторов.

Фондовые индексы и нефтяные цены начали прошлую неделю с уверенного роста. В среду, впервые с сентября, цена на нефть эталонной марки Brent поднялась выше отметки $45 за баррель, что в свою очередь позитивно отразилось на валютах развивающихся стран. Наша национальная валюта также следовала позитивному тренду, укрепившись до уровня 427,26 тенге за доллар, или на 1,2% по отношению к началу недели.

Однако в четверг, на фоне продолжающегося ухудшения эпидемиологической ситуации, Международное энергетическое агентство понизило прогноз по мировому спросу на нефть в 2020 году, а Министерство энергетики США опубликовало данные о недельном росте запасов нефти на 0,9%, до 488,7 млн баррелей в сутки.

Опубликованная статистика вместе с неопределенностью по срокам массовой вакцинации и перспективами восстановления спроса на нефть до уровней, предшествующих пандемии, приостановили так называемое «ралли» на мировых рынках и послужили причиной коррекционного снижения нефтяных цен к концу недели.

Курс тенге вернулся к уровню 430,52, тем не менее укрепившись за неделю на 0,4%.

Несмотря на продолжающийся шаткий сентимент, подстегиваемый увеличением добычи отдельными странами, к примеру, Ливии, организация ОПЕК+ дала сигнал о намерении придерживаться заранее оговоренных условий по снижению добычи в осознания текущей тяжелой ситуации по ребалансировке рынка нефти.

Биржевые индексы США завершили неделю позитивно: индекс широкого рынка S&P 500 вырос на 1,36%, а индекс Dow Jones – на 1,37% по сравнению с закрытием четверга. Основные европейские фондовые биржи в пятницу также преимущественно выросли, французский CAC 40 – на 0,33%, немецкий индекс DAX – на 0,18%.

– На этой неделе торги на бирже открылись укреплением тенге. С чем это связано и какие факторы будут определять динамику нацвалюты в ближайшей перспективе?

– Действительно, неделя стартовала с положительных новостей по вакцине от компании Moderna. По заявлениям компании, эффективность экспериментальной вакцины для защиты от COVID-19 при первоначальном анализе результатов исследования составила 94,5%.

Новости об эффективности разрабатываемых средств борьбы с коронавирусом подстегнули рост рисковых активов и цен на нефть. Котировки нефти Brent выросли до $44,67 за баррель.

Дополнительную поддержку ценам на углеводороды оказывает хорошая экономическая статистика по странам Азии: по Китаю – рост промышленного производства на уровне 6,9% (против ожидаемых 6,7%) и рост ВВП Японии за третий квартал на уровне 5% (против ожидаемых 4,4%).

Глобальные фондовые рынки закрылись в понедельник ростом. Так, по итогам торгового дня индекс Dow Jones вырос на 1,6%, S&P 500 – на 1,2%, Nasdaq Composite – на 0,8%. Японский индекс Nikkei 225 вырос по итогам понедельника на 2,1% и обновил максимум за 29 лет.

Валюты развивающихся стран наряду с рисковыми активами поддержали общий тренд. Российский рубль вместе с южноафриканским рандом оказались в лидерах роста, укрепившись на 1,3% и 1,1% соответственно, в то время как укрепление бразильского реала, мексиканского песо и турецкой лиры составило от 0,4 до 0,7%.

Для нашей валюты – это однозначно позитивный сигнал: с начала недели тенге укрепился на 0,45%. В краткосрочной перспективе, мы считаем, что совокупность позитивных новостей с внешних рынков наряду с налоговой неделей у нас создают базу для укрепления тенге. Но необходимо принимать во внимание и другие, как внешние, так и внутренние факторы. Из внешних – это, прежде всего, неопределенность по срокам массового использования вакцины и результаты предстоящей встречи стран ОПЕК+. Из внутренних факторов – это продолжающееся давление на тенге со стороны платежного баланса, которое обусловлено периодом низких цен на нефть, который мы наблюдаем с марта текущего года.

– Определенный резонанс на прошлой неделе вызвала статья Bloomberg относительно действий Национального банка на валютном рынке. В частности, упоминается, что Нацбанк ограничивал и задерживал некоторые сделки с иностранной валютой и, таким образом, сдерживал курс тенге от ослабления. Как вы прокомментируете такую позицию?

– Во-первых, хочу отметить, что Национальный банк был и остается приверженным свободному плаванию национальной валюты. Гибкое изменение курса тенге в ответ на внешние шоки этого года позволило абсорбировать и ограничить их негативное влияние на нашу экономику.

Во-вторых, в условиях реализации внешних шоков и беспрецедентного ухудшения фундаментальных факторов Национальным банком и правительством были предприняты ответные меры для снижения давления на валютном рынке и повышения его сбалансированности.

В частности, компании квазигосударственного сектора должны согласовать свои валютные операции с Национальным банком. Поэтому мы на ежедневной основе координируем валютные операции квазигосударственных структур. С целью ограничения излишнего давления на валютный рынок компании квазигоссектора – клиенты банков второго уровня прилагают усилия по минимизации воздействия на обменный курс путем равномерного распределения покупок валюты.

В-третьих, Национальный банк не задерживает и, тем более, не ограничивает операции с иностранной валютой. По всей видимости, информация, приведенная в статье Bloomberg, имеет отношение к мерам, принятым в рамках норм законодательства по вопросам противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Напомню, что 22 марта текущего года Агентством по регулированию и развитию финансового рынка, по согласованию с Минфином, были приняты поправки в НПА, касающиеся правил внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма для банков второго уровня.

Для обеспечения должного уровня прозрачности проведения валютных операций в рамках процедур «знай своего клиента или KYC» банки второго уровня проводят предварительные проверки конверсионных операций с безналичной иностранной валютой. Также Национальным банком были внесены изменения в правила осуществления валютных операций в части контроля целевого использования покупаемой иностранной валюты в установленные законодательством сроки. Процедуры KYC являются международной практикой, и наши банки, работающие с зарубежными финансовыми организациями, сталкиваются с этими процедурами на постоянной основе.

Принятые изменения позволяют принимать превентивные меры по предотвращению проведения операций, направленных на незаконный вывод денег, и контролировать целевое использование средств. Однако в отдельных случаях это может влиять на скорость проведения конвертаций клиентов.

Данные меры направлены на борьбу с незаконными операциями и проводятся в соответствии с международной практикой обеспечения прозрачности и законности операций на валютном рынке. Законодательство РК в сфере валютного регулирования придерживается либеральных принципов и никаким образом не ограничивает потоки капитала. Юридические и физические лица вправе покупать, продавать и проводить любые другие валютные операции в соответствии с законодательством РК.

Медленный «разогрев» экономики

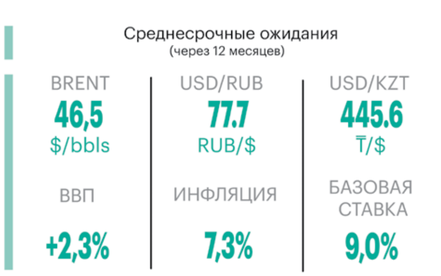
Аналитический центр Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) опубликовал результаты очередного опроса профессиональных участников финансового рынка в отношении некоторых индикаторов в ноябре 2020 года.

В исследовании изучалось мнение профессиональных участников финансового рынка, представителей банковских, страховых, брокерских организаций, сотрудников аналитических и казначейских подразделений. В данной публикации представлены ответы респондентов на вопросы, касающиеся прогнозов по шести ключевым индикаторам: стоимость нефти марки Brent; стоимость доллара США против российского рубля; стоимость доллара США против казахстанского тенге; инфляция; ВВП; базовая ставка Национального банка РК.

По мнению респондентов, национальная валюта в ближайший месяц останется под давлением. Курс к началу декабря ожидается на уровне 435,3 тенге за доллар. По прогнозу экспертов, через месяц стоимость барреля нефти Brent сохранится выше отметки в $40.

Более 90% респондентов ожидают сохранения базовой ставки на уровне 9,0% годовых по итогам заседания Национального банка 14 декабря 2020 года. Ожидания по восстановлению экономики страны улучшаются. Через 12 месяцев рост ВВП ожидается на уровне 2,3% против ожиданий роста на 1,7% месяцем ранее. Инфляционные ожидания незначительно ухудшились. Годовая инфляция через 12 месяцев прогнозируется на уровне 7,3% (7,2% в октябре).

Источник: Аналитический центр АФК



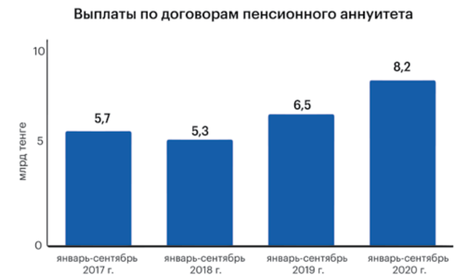
За год объем премий по пенсионным аннуитетам вырос на 11%

Анна Видянова

Если в январе-сентябре 2020 года объем премий по пенсионным аннуитетам составлял 51,1 млрд тенге, то за тот же период 2019 года – 45,9 млрд тенге. Таковы данные Национального банка РК.

При этом страховые компании выплатили за 9 месяцев текущего года по договорам пенсионного аннуитета 8,2 млрд тенге, за тот же период 2019 года – 6,5 млрд тенге. По данным на 1 октября 2020 года объем собранных премий по пенсионному аннуитету в 6,2 раза превышал объем выплат.

Из девяти компаний по страхованию жизни только шесть предлагают приобрести полис пенсионного аннуитета. В топ-3 организаций по объему страховых премий за 9 месяцев текущего года по этому продукту вошли КСЖ «Nomad Life» (19 млрд тенге), КСЖ «Халык-Life» (12,1 млрд тенге) и КСЖ «Евразия» (6,7 млрд тенге).



Источник: Национальный банк РК

Неприкосновенные

На какие счета нельзя наложить арест

Мадина Касымова

Специальный счет – это «неприкосновенный» банковский счет, средства на котором в полном объеме защищены от взыскания третьими лицами при наличии у заемщика просроченной задолженности по займу. Спецсчет могут открывать, к примеру, получатели социальных пособий и иных выплат от государства, получатели алиментов или владельцы образовательных накопительных вкладов. Подробнее о тонкостях, связанных с открытием и закрытием спецсчетов, корреспонденту «Капитал.kz» рассказал директор Департамента защиты прав потребителей финансовых услуг Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка Александр Терентьев.

Спецсчета охраняются законом

Спецсчета открываются банками по требованию физического лица и в случае указания в заявлении на открытие банковского счета его специального назначения. На средства, находящиеся на спецсчете, не допускается: наложение ареста, взыскание по платежным требованиям банков и небанковских организаций, по инкассовым распоряжениям судебных исполнителей.

Действующим законодательством Республики Казахстан с 2019 года предусмотрен запрет на взыскание денег со счетов:

1) для зачисления пособий и социальных выплат;

2) алиментов на содержание несовершеннолетних и нетрудоспособных совершеннолетних детей;

3) выплат жилищных строительных сбережений граждан;

4) образовательных накопительных вкладов.

Внимание: на специальные счета могут быть зачислены только вышеуказанные выплаты, и банками осуществляется контроль за поступлением денег на такие счета по соответствующему коду назначения платежа и отправителю денег!

Поэтому, если вы являетесь получателем пособий и социальных выплат или, к примеру, получаете алименты на содержание несовершеннолетних детей, то в банке или АО «Казпочта» вам необходимо открывать не «обычный» карточный счет, а специальный счет. Нужно быть внимательными и детально изучать всю информацию перед открытием счета, особенно спецсчета.

Как открыть спецсчет?

Порядок открытия специальных счетов предусмотрен Правилами открытия, ведения и закрытия банковских счетов клиентов в банках, которые опубликованы в постановлении правления Национального банка Республики Казахстан от 31 августа 2016 года № 207. Не нужно стесняться задавать вопросы банковскому менеджеру об открытии специальных счетов.

Для того чтобы открыть специальный счет, кроме документа, удостоверяющего личность, в банк нужно подать заявление, содержащее назначение спецсчета.

Получатели алиментов (денег, предназначенных на содержание несовершеннолетних и нетрудоспособных совершеннолетних детей) дополнительно предоставляют копию судебного акта о взыскании алиментов или нотариально удостоверенное соглашение об их уплате, заключенное в соответствии с Кодексом о браке (супружестве) и семье. А для зачисления жилищных выплат и осуществления платежей на цели в соответствии с законодательством о жилищных отношениях гражданам необходимо предоставить справку о получателе текущих жилищных выплат.

Как закрыть спецсчет?

Необходимо написать заявление в банк. Его можно подать в любое время, если иное не предусмотрено договором банковского обслуживания. При закрытии банковского счета деньги, оставшиеся на нем, будут выданы вам или будут переведены по вашему требованию на другой счет в соответствии с договором банковского обслуживания.

Что нужно помнить потребителям финансовых услуг?

Важно! Повторимся, что получателям пособий и социальных выплат, алиментов на содержание несовершеннолетних и нетрудоспособных совершеннолетних детей необходимо быть внимательными и открывать специальные счета, которые являются «неприкосновенными».

Не нужно стесняться задавать вопросы банковскому менеджеру об открытии специальных счетов для зачисления на них денег в виде пособий и социальных выплат, алиментов, а также выплат жилищных строительных сбережений граждан и накопительных вкладов по договору об образовательном накопительном вкладе.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

AIRBNB ПОДАЛА ЗАЯВКУ НА IPO

Airbnb подала заявку на IPO на Nasdaq и опубликовала проспект. Компания планирует привлечь до $1 млрд, но это предварительная сумма и может измениться до IPO. Airbnb планирует провести листинг на Nasdaq под тикером ABNB. Из документов следует, что у компании сложная структура акций, включающая четыре класса: A, B, C и H. Держатели акций класса A получат один голос за акцию, класса B – 20 голосов за акцию. У держателей акций класса C и H не будет права голоса. Среди конкурентов компания называет Booking Holdings, Expedia Group, Google, TripAdvisor, Trivago, Craigslist, а также сети отелей Marriott , Hilton и другие. Airbnb сообщила о выручке в $2,5 млрд за первые девять месяцев 2020 года, что на 32% меньше, чем за аналогичный период 2019 года, и чистом убытке в размере $696,9 млн за тот же период. На фоне пандемии компания уволила 25% штата, привлекла дополнительных $2 млрд и снизила оценку почти на 50%, до $18 млрд, поскольку выручка во втором квартале снизилась на 60%, пишет Reuters. Третий квартал 2020 года оказался лучше второго: выручка упала только на 18%, до $1,34 млрд по сравнению с годом ранее. Чистая прибыль составила около $219 млн благодаря сокращению расходов на маркетинг. Airbnb не получала годовой прибыли с момента запуска в 2008 году – эта тенденция сохранится и в 2020 году, несмотря на прибыльность в третьем квартале, сообщила компания. **(vc.ru)**

HUAWEI ОБЪЯВИЛА О ПРОДАЖЕ HONOR

Китайская компания Huawei официально объявила о продаже дочернего бренда Honor, под которым выпускаются смартфоны и другие гаджеты, компании Shenzhen Zhixin New Information Technology. Об этом сообщается на сайте Huawei. Слухи о планах Huawei продать Honor появились в середине октября, а на прошлой неделе источники сообщили, что бренд будет продан за $15,2 млрд консорциуму во главе с компанией Digital China (основной дистрибьютор устройств Honor) и правительством города Шэньжэнь. Этот консорциум получил название Shenzhen Zhixin New Information Technology. В Huawei не раскрыли сумму сделки, но сообщили, что компания продает дочерний бренд из-за санкций со стороны США, которые лишили Honor возможности получать иностранные комплектующие для производства смартфонов – предполагается, что сделка, в результате которой Huawei перестанет иметь какое-либо отношение к бизнесу Honor, позволит обойти санкционные ограничения и обеспечить выживание компании. В Huawei также напомнили, что бренд Honor был создан в 2013 году. Компания фокусируется на производстве бюджетных смартфонов и смартфонов средней ценовой категории для молодежной аудитории. К настоящему времени объем продаж Honor достиг 70 млн устройств в год. **(newsru.com)**

АКЦИИ TESLA ВОЙДУТ В S&P 500

Акции Tesla войдут в состав S&P 500 по итогам декабрьского пересмотра индекса 21 декабря. Компания, которую заменит производитель электрокаров, будет объявлена позднее. На Tesla придется около 1% индекса. При рыночной стоимости акций более $385 млрд Tesla станет крупнейшей компанией, которую когда-либо добавляли в индекс, привели в СУВС выводы исследовательской компании Baird. Она также станет одним из самых влиятельных компонентов индекса с весом, примерно равным Berkshire Hathaway, Johnson & Johnson и Procter & Gamble, пишет Bloomberg. Капитализация производителя превышает стоимость 95% компаний, уже входящих в S&P 500. После включения в индекс Tesla инвестиционные фонды, следующие за индексом S&P 500, должны будут пересмотреть свои портфели в соответствии с изменениями в индексе. Это означает, что им придется продать акции компаний, уже входящих в S&P 500, на сумму около $51 млрд и использовать эти деньги для покупки акций Tesla. Это может подтолкнуть котировки компании вверх. Эксперты ожидали, что Tesla войдет в индекс еще при сентябрьском пересмотре, так как компания подходила для этого по всем критериям: Tesla показывала прибыль на протяжении четырех кварталов подряд, а ее капитализация намного превысила минимальный уровень в $8,2 млрд. Однако комитет S&P Dow Jones Indices вместо Tesla добавил в S&P 500 бумаги Etsy, Teradyne и Catalent, убрав из индекса H&R Block, Coty и Kohl's. **(rbc.ru)**

ALIBABA УСТАНОВИЛА РЕКОРД ПРОДАЖ

Китайская компания Alibaba Group Holdings Ltd. установила новый рекорд продаж в День одиноких людей (или День холостяков), который отмечается КНР ежегодно 11 ноября. По итогам акции, растянувшейся в этом году на несколько дней в отличие от предыдущих лет, были реализованы товары на рекордные 498,2 млрд юаней ($75,1 млрд). Прошлогодний рекорд продаж – $38 млрд – был побит уже в первые 30 минут 11 ноября. В этом году акции, приуроченные ко Дню одиноких людей, действовали на платформах Alibaba в течение трех первых дней ноября, а также 11 ноября. Таким образом, компания рассчитывала снизить давление на логистическую сферу, а также дать покупателям и продавцам больше времени на планирование сделок, пишет The Wall Street Journal. День одиноких людей - не совсем традиционный китайский праздник. По данным издания китайской компартии «Жэньминь Жибао», студенты КНР придумали его в 1990-е годы в противовес Дню святого Валентина. Дата 11 ноября была выбрана неслучайно – по мнению верящих в магию цифр китайцев, число 11.11 напоминает «голые ветви» - так в Китае называют одиноких мужчин и женщин. Alibaba устраивает масштабные распродажи 11 ноября с 2009 года. **(interfax.kz)**

Мультипарки для спорта – не просто прибыльный бизнес

Глава Kenguru Kazakhstan Данил Рамин о собственном заводе, аукционной модели продаж и говорящих турниках

Ксения Бондал

В интернете о строительстве воркаут-площадок пишут, что это бизнес на миллион. Мол, субкультура любителей уличных тренировок на турниках и брусьях породила целую отрасль по производству оборудования для таких площадок. Так ли это на самом деле, корреспондент «Капитал.kz» обсудил во время интервью с директором Kenguru Kazakhstan Данилом Раминым. Компания занималась созданием воркаут– площадок в Казахстане и других странах Центральной Азии, а в этом году перешла к спортивным мультипаркам.

– Данил, вы были сооучредителем нескольких баров в Алматы, потом ушли из этого бизнеса и стали строить воркаут-площадки. Как так вышло?

– В 2014 году, когда я вошел в возраст Христа – 33 года, у меня осталась доля в размере 10% в SkyBar, и тогда же я стал заниматься воркаутом. Пусть даже сам я не грешил, но занимался бизнесом, который основан на том, чтобы соблазнить людей алкоголем, ночными тусовками. А быть тем, кто ночью растлевает людей, а днем занимается спортом – лицемерие, я крайне отрицательно отношусь к этому качеству. Мой же нынешний бизнес имеет социальное значение, я помогаю людям заниматься спортом тем, что строю высококачественные площадки.

Kenguru Kazakhstan мы стали развивать в апреле 2014 года. Наша продукция качественная, поэтому цена на нее выше, чем, например, в рамках тендеров.

– Но я видела вас на фото с Бауыржаном Байбеком в его бытность акимом Алматы на открытии одной из площадок.

– Это был прямой заказ – мы поставили воркаут-площадку на Байтурсынова-Гоголя, там, где раньше было трамвайное депо, сейчас расположен Depo Evolution Park.

Нашу первую площадку мы поставили в 2015 году в Парке первого президента, спонсором выступил Банк Астаны. В то время не было никаких ГОСТов, не было даже понятия «воркаут-оборудование», были просто дворовые площадки. На продвижение концепции воркаут-площадок в общегородской среде пришлось потратить год, прочитать больше 150 лекций в алматинских школах и во всех вузах города о тренировках на турниках. Для меня воркаут имеет социальный смысл – пацаны из малообеспеченных семей не могут тренироваться в спортивных залах и часто выбирают алкоголь или наркотики, потому что их досуг не организован. Такие площадки способны сгладить социальный разрыв между бизнесменом и мальчишкой из такой семьи, потому что оба могут тренироваться на турниках.

– А лично вы тренируетесь в зале или на площадке?

– Сейчас редко тренируюсь, в это лето вообще не было свободного времени – у нас был большой скачок в продажах и производственной части. Стали ставить мультипарки, с их помощью мы хотим возродить институт семьи на гражданском уровне: мальчики будут брать пример с отцов, мамы будут примером для дочерей.

– Производственной? То есть у вас есть свой завод?

– Да, он расположен в ГРЭСе, закупаем обычный металл тоннами, перерабатываем его и делаем все оборудование сами. В месяц можем по 30 тонн готовой продукции вырабатывать. Мы пошли этим путем, потому что есть предпринимательское эго: не хотим быть перекупщиками, а также нужно отвечать за качество готовой продукции. В детском оборудовании у нас был провал, то есть не было своего, поэтому по детским спортивным площадкам в качестве партнера мы выбрали «Вега групп», но до этого очень долго к ним приглядывались. Я не хочу, чтобы мой воркаут стоял рядом с оборудованием, которое используется сейчас для городских площадок. Со следующего года будем

продавать лотами, они включают готовый 3D-проект, в котором мультипарковые зоны разделены на детские площадки, спортивные поля, воркаут-пространство. Коммерческое предложение будем рассылать целевой аудитории и продавать тем, кто даст цену выше.

– Почему решили изменить бизнес-модель и продавать мультиплощадки?

– Потому что спрос большой и можно перейти к системе, образно говоря, аукционов. Мультиплощадки – это направление, которое имеет большую перспективу. И опять же здесь для нас важен социальный компонент, я проанализировал статистику заключенных браков и разводов по районам Алматы, ситуация плачевная, поэтому хочется создать пространство, где отец проведет больше времени с сыном, играя в баскетбол, жена будет этим довольна, меньше ссор в семье, больше шансов, что она сохранится. Мы с 2017 года стали делать 3D-дизайн мультиплощадок, тогда цена была 20 млн тенге и это было для всех дорого. Когда началась пандемия, она не сказалась на нас – мы полностью «ушли» в мультиплощадки. Отдельный воркаут поставили в этом году только в нескольких частных домах.

– Говорят, что у вас агрессивная манера бизнеса. Это правда?

– Да.

– В чем она выражается?

– Первое – делать только то, что ты хочешь, второе – если вы хотите купить что-то хорошее, то это будет дорого, третье – непредсказуемость и независимость в бизнесе – тоже в какой-то мере агрессия. Два раза было, что я приезжал к заказчику, но после переговоров отказывался продавать ему площадку. Я хочу, чтобы наши площадки были не только украшением территории рядом с домом, но и использовались по прямому назначению, то есть люди на них тренировались.

– Сколько проектов и в каких странах вы сделали?

– Не считал, больше 300, наверное, то есть практически во всех городах Казахстана. Поставляли оборудование в Кыргызстан, Узбекистан.

– Расскажите о ценах – самая дорогая и самая бюджетная площадка, которые вы создали.

– Турник и брусья – это уже воркаут, такая площадка стоит около 500 тыс. тенге. Есть огромные, как в Esentai City, такая обойдется заказчику больше 20 млн тенге.

– Какие самые интересные проекты и где реализовали?

– На Горельнике, в ущелье Алмарасан тоже, там магическое место и в окружении трехвековых елей расположена наша площадка. Проект для Esentai City, на мой взгляд, входит в «тройку» самых красивых в Азии. Есть вещи, которые мы готовы делать на рынке, но он пока не готов к ним.

– А именно?

– Мы уже давно готовы ставить турники, которые разговаривают с людьми, программы для телефонов, которые визуализируют площадку, на которую вы пришли, и показывают комплекс упражнений для нее. Но аудитория к таким инновациям не готова.

– Когда ваш бизнес вышел на самоокупаемость?

– С момента открытия прибыль нашей компании ежегодно росла на 40%. В 2018 году объем продаж немного упал, потому что в 2017-м был пик.

– Какой оборот у компании в год?

– Я не могу говорить о коммерческих деталях бизнеса.

– Хотя бы ориентировочно. Больше 100 млн тенге?

– Больше.

– Вы упомянули Узбекистан. Каково вам там развивать бизнес?

– У нас есть там сильный партнер. Раньше под нашим брендом открывали представительства в странах ЦА – покупали у нас оборудование и продавали. Теперь у нас очень серьезные производственные планы в стране, но пока не могу раскрыть всех деталей. В Узбекистане любят и умеют работать, можно легко зайти к министру и обсудить дела. Возвращаясь к теме агрессивности, скажу, что это в Казахстане мы так работаем, потому что по-другому не получится. Как будет в Узбекистан, посмотрим.

Ретейлеры «распробовали» голограммы

Директор 4D Hologram Муслим Абдуллаев рассказал, как зарабатывать на трехмерном изображении

Анна Видянова

Голографические изображения активно используются во всем мире, в Казахстане эта технология пока не продается в массовом порядке, но на ней можно хорошо заработать, рассказал корреспонденту «Капитал.kz» директор 4D Hologram Муслим Абдуллаев. «В период пандемии спрос на голограммы в основном наблюдался со стороны ретейла и сегмента HoReCa. Во время локдауна спрос сначала снизился, а летом вырос на 30%. Они транслируют через голограммы свои продукты, рекламные акции», – перечислил бизнесмен.

– Муслим, почему вы занялись именно этим бизнесом?

– Впервые голограмму я увидел, когда смотрел один из фильмов саги «Звездные войны». Это был 2002 год. Там, используя голографические изображения, персонажи фильма общались друг с другом на расстоянии нескольких сотен километров. И я подумал, как было бы здорово реализовать подобный проект в Казахстане. Со временем голограммы стали применяться более масштабно. В 2014 году в Лас-Вегасе прошел концерт Майкла Джексона, где он предстал в виде голограммы. На тот момент его уже не было в живых. Было ощущение, что выступал он сам. В 2017 году я увидел видеоролик, в котором два парня из Беларуси рассказывали о создании голографических вентиляторах, с помощью которых создается проекция. В их проект инвестировал крупный предприниматель, основатель корпорации Virgin Group Ричард Брэнсон. И с того момента я загорелся идеей создать аналогичный проект.

Чтобы прощупать рынок, в 2018 году мы нашли оборудование для проекции голограмм в Китае, привезли его в Казахстан и стали продавать. Но оно оказалось не таким качественным, как мы думали, стало ломаться. Это было объяснимо. На тот момент рынок голограмм еще не был сформирован, поэтому было много бракованного оборудования. Мы стали нести убытки в 30 млн тенге. Это были наши первоначальные инвестиции в проект.

– Расскажите о процессе создания голограммы.

– Если нам нужно создать голограмму человека, то это можно сделать на основе его фото. Но более реалистичной фигура человека будет, если мы снимем его на видео. Достаточно включить видеокамеру, направить на человека несколько источников света и с помощью программ скопировать его движения. В этом случае процесс изготовления голограммы может занять 2-3 дня, а средний чек составит около 80 тыс. тенге.

– Сколько вы в целом инвестировали в проект?

– Около 100 млн тенге, эти средства полностью окупились.

– С какими проблемами пришлось столкнуться помимо некачественного оборудования?

– До сих пор многие не понимают, что представляет из себя голограмма и где ее можно использовать. Поэтому нам приходится больше средств инвестировать в маркетинг.

– Однако в этом году вы продали франшизы в Россию и Турцию. Насколько это было сложно?

– Не скрою, когда вели переговоры о продаже франшиз, со стороны партнеров был некий скепсис. Ведь многие до сих пор не могут поверить, что у нас в стране может производиться качественный продукт. Переговоры с покупателями франшизы из Турции заняли 2,5 недели, из России – 3 месяца. Мы показывали франчайзи финансовые показатели проекта без прикрас. Поэтому, думаю, заслужили их доверие. В Казахстане реализовали 18 франшиз.

– Рынок голограмм России и Турции был низкоконкурентным?

– Эта ниша как в России, так и в Турции была свободной. Сейчас рынок голограмм в этих странах, как и в Казахстане, только зарождается.

– Сколько стоит ваша франшиза?

– У нас три вида франшиз. Их стоимость зависит от количества оборудования, которое покупает франчайзи. В среднем франшиза обойдется в 3,7 млн тенге. Она включает также обучение и сопровождение франчайзи. У нас нет роялти, так как наши партнеры при использовании оборудования заказывают у нас разработку контента для воспроизведения голограммы. Это дешевле, чем самостоятельно нанимать команду для работы с контентом.

– Как вам удалось вывести проект в прибыль?

– Мы решили собирать оборудование для воспроизведения голограмм самостоятельно. Для этого стали изучать технологии, экспериментировали. Поняв технологию, в 2018 году открыли сервисный центр по сборке голографического оборудования в Алматы. Комплектующие покупаем в Китае, они там такого же качества, как в Великобритании, но в несколько раз дешевле.

В 2019 году проект вышел в прибыль. Наши обороты с начала 2020 года составили 145 млн тенге. Но это не те обороты, на которые мы рассчитывали. Пандемия негативно повлияла на наш бизнес.

– Насколько снизился спрос на ваши услуги?

– Со стороны организаторов мероприятий спрос на аренду нашего оборудования просел на 80%. Ведь спрос на голограммы в основном генерировался со стороны организаторов свадеб, концертов, презентаций. А такие мероприятия в период пандемии почти не проводились.

– А что насчет спроса на франшизы?

– Удивительно, но спрос на ниши франшизы не снизился, а даже вырос. Это связано с тем, что именно в кризисный период многие принимают кардинальные решения. Например, начать новый бизнес, использовать новые технологии.

– Какой был самый дорогой проект?

– На территории «Экспо» мы спроецировали четырехметровое голографическое дерево. На нем отображались финансовые транзакции. Этот проект стоил более 10 млн тенге.

– Над какими интересными проектами вы работали?

– Недавно к нам поступил запрос на создание голограммы человека, которого уже нет в живых. Голограмму планировалось транслировать на поминках. Но мы отказались от этого проекта, он показался нам неэтичным.

В августе 2020 года на Арбате в Алматы мы спроецировали голограмму просветителя Абая Кунанбаева. Он исполнял песню «Көзімнің қарасы». Мы искали его изображение в различных источниках, изучали пропорции тела и создали прототип. Любой голограмме можно придать звучание и даже спроецировать мимику человека.

Для одного мероприятия спроектировали процесс роста растений: как они пробивают ростками землю и идут ввысь. А на одном из концертов в Алматы на сцене танцевали голографические роботы – это смотрелось необычно.

– Какие тренды наблюдаются на мировом голографическом рынке? Насколько мне известно, голограммы часто используют и в медицине.

– Вот один из мировых трендов, который приходит и в Казахстан. Компания может снять человека для голограммы в одном городе, а транслировать его голограмму в другом. То есть можно вести прямую трансляцию человека.

– Еще пять лет назад аналитики в отчете Markets and Markets прогнозировали, что рынок голографических дисплеев к 2020 году увеличится до $3,57 млрд и ежегодно будет расти в среднем на 30,23%. Свежих данных не удалось найти. Может, они есть у вас.

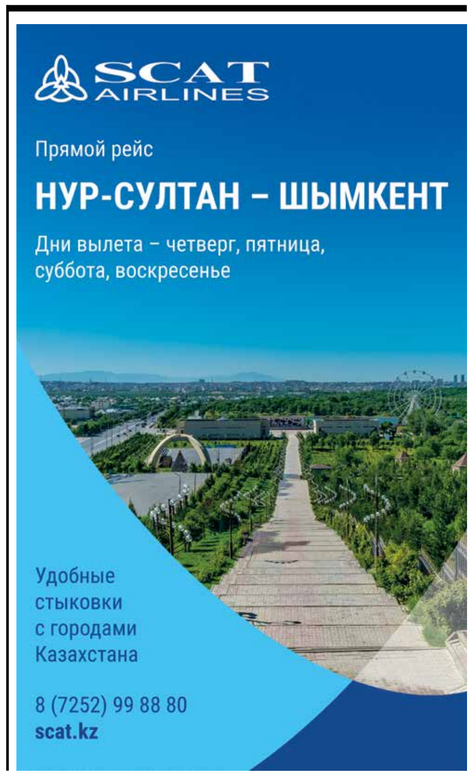
– По данным Яндекс.Wordstat, частота поиска слова «голограммы» через поисковик, начиная с 2018 года, растет ежегодно в три раза. Эти данные подтвердили другие агентства, с которыми мы работаем. Но, к сожалению, у нас нет информации по объему казахстанского рынка голограмм.

– У вас уже есть патент на свои разработки?

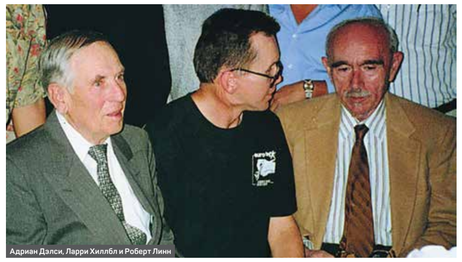
– Мы находимся в процессе его оформления. Технология проецирования голограмм имеет недочеты, мы работаем над ее улучшением.

– Сколько у вас конкурентов на отечественном рынке?

– Не обладаю такими данными. Но уверен, что их количество будет только расти, рынок голограмм имеет высокий потенциал.



ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА



Адриан Дэлси, Ларри Хиллбл и Роберт Линн

DHL сделала доставку «от двери к двери» целой индустрией

Ксения Бондал

Международную компанию DHL в 1969 году в Сан-Франциско основали три бизнесмена – Адриан Дэлси (Adrian Dalsey), Ларри Хиллблом (Larry Hillblom) и Роберт Линн (Robert Lynn). Название «DHL» – это аббревиатура, составленная из первых букв их фамилий.

Партнеры организовали доставку «от двери до двери», положив начало новой индустрии. Первым маршрутом для доставки документов воздушным путем стал Сан-Франциско – Гонолулу. Выбранный поход позволил доставлять документы, необходимые для таможенного оформления груза, еще до фактического прибытия корабля в порт назначения, что существенно сокращало время оформления грузов и затраты клиентов компании на транспортировку.

Такой принцип работы по достоинству оценили ведущие компании других стран, и за 2 года DHL открыла представительства на Дальнем Востоке и в государствах тихоокеанских островов. В 1972 году о сервисе узнали в Японии, Гонконге, Австралии и Сингапуре. Он так стремительно развивался, что к 1974 году постоянными клиентами курьерской службы стали более 3 тыс. компаний, а штат сотрудников вырос до 314 человек. В том же году о ней узнали в Европе, руководство открыло первый офис в Лондоне.

В 1977 году услугами DHL пользовались уже в странах Латинской Америки, Ближнего Востока и Африки, а также появился еще один офис во Франкфурте. Чтобы исключить оплошности при сортировке посылок к отправлению, руководство компании воспользовалось упаковочными мешками разных цветов. Каждый оттенок соответствовал определенному маршруту, допустить ошибку было практически невозможно.

В 1979 году компания вышла на новый уровень – организовала доставку грузов с таможенным оформлением. До этого момента она занималась исключительно корреспонденцией.

В 1983 году DHL стала первой курьерской службой, развивающей свой бизнес в странах Восточной Европы. В Цинциннати (США) открылся международный сортировочный центр. В 1985-м в Брюсселе компания открыла еще один высокотехнологичный сортировочный центр, пропускная способность которого составила более 160 тыс. посылок в сутки.

В 1986 году DHL создала совместное предприятие на территории Китая и стала первой международной курьерской компанией, которая начала предоставлять услуги в КНР.

В 1990-м DHL заключила договоры о стратегическом партнерстве с авиакомпаниями Lufthansa, Japan Airlines и торговой компанией Nissho Iwai Corp. В 1991 году DHL стала первым игроком мирового рынка доставки, возобновившим работу на территории Кувейта после окончания войны в Персидском заливе.

В 1993 году компания вложила $60 млн в строительство и оснащение сортировочного центра в Бахрейне. Спустя пять лет Deutsche Post начала приобретать акции DHL. А еще через год DHL Express инвестировала 1 млрд евро в обновление авиапарка в Европе и Африке. Компания купила 34 новых грузовых самолета марки «Боинг 757SF».

К 2001 году Deutsche Post владала контрольным пакетом акций DHL, а в 2002-м купила компанию полностью и сделала ее частью своего экспресс-подразделения (DHL Express). В 2002 году расширение транспортной сети DHL в Азии продолжилось: она заключила соглашение с гонконгской авиакомпанией CathayPacific о перевозке грузов.

В 2003 году DHL заменила корпоративные цвета с бело-красного на желто-красный, началась работа по смене логотипа на упаковочных материалах, машинах и зданиях компании.

После приобретения Airborne Express DHL стала третьей по величине курьерской компанией в США.

В октябре 2003 года началась пятилетняя инвестиционная программа DHL, направленная на расширение инфраструктуры компании в Китае. Для ее реализации потребовалось более $200 млн.

В 2004 году компания открыла новый центр поддержки информационных сетей и систем в Праге вместо центра информационных технологий в Лондоне. В том же году DHL приобретает 68% акций лидера индийского рынка экспресс-доставки компании Blue Dart.

После цунами в декабре 2004 года в Азии компания DHL вывозила 40 представительств в затронутых бедствием странах, оперативно откликнулась на просьбы о помощи глав этих государств и общественных организаций. Она оказала не только финансовую поддержку, но и организовала бесплатные воздушные и наземные перевозки грузов в пострадавшие районы. Сотрудники компании в разных странах мира выступили с инициативой сбора средств в пользу пострадавших от стихийного бедствия.

В 2007 году DHL открыла оснащенный новейшим оборудованием научно-исследовательский центр в пригороде Бонна для разработки инноваций в соответствии с тенденциями развития транспорта и логистики. Научно-исследовательская деятельность ведется в сотрудничестве с другими компаниями и организациями.

За 2008 год DHL перевезла только морским транспортом 2,9 млн контейнеров. Если выстроить их в линию, то протяженность составила бы 17677 км. Это дважды превышает длину Нила (самой длинной реки Африки). В 2009 году прозошел ребрендинг, и группа стала называться Deutsche Post DHL.

DHL известна не только надежной работой, но и необычными методами борьбы с конкурентами. Например, в «схватке» с UPS (United Parcel Service, Inc.) и TNT (Thomas Nationwide Transport) компания использовала «троянские посылки». На коробках с грузом была специальная краска, она при разных температурах меняла цвет. На коробке была выполнена надпись «DHL быстрее». Посылки были разосланы конкурентам для отправки. При отправлении коробка была полностью черная, но спустя некоторое время в тепле надпись проявлялась. В итоге получилось, что их конкуренты перевозили груз с рекламной надписью, дискредитируя себя и восхваляя DHL. Этот комичный случай произошел в Великобритании.

В январе 2014 года компания сообщила, что наряду с другими операторами – DPN, Pony Express, СПСР-Экспресс, TNT, FedEx, UPS) – прекращает доставку товаров для физических лиц на территории РФ. Однако DHL не прекратила работу в России.

Чистая прибыль Deutsche Post DHL Group по итогам первого квартала 2020 года упала в 2,5 раза и составила 301 млн евро по сравнению с 746 млн евро годом ранее. Показатель ухудшился в условиях пандемии. Как сообщается в пресс-релизе компании, выручка за первые 3 месяца подросла на 0,9% и составила 15,487 млрд евро по сравнению с 15,353 млрд евро годом ранее.

Пять инвестиционных уроков от Уоррена Баффетта

Автор перевода Дина Амирханова

Каждый год Уоррен Баффетт пишет открытое письмо акционерам Berkshire Hathaway. Они дают представление о том, что Уоррен Баффетт и его команда думают об инвестиционной стратегии, корпоративной культуре, владении акциями и многом другом. CB Insights сформулировала 5 важных уроков, которые можно извлечь из этих писем.

1. Руководители должны «есть только то, что они убивают»

По мнению Баффетта, бонусы руководителей могут мотивировать людей идти дальше, но есть одно «но». Слишком часто, по мнению бизнесмена, менеджеров награждают только за увеличение прибыли их фирмы или рост цен на акции – результаты, для которых условия часто создавались предыдущим менеджером.

«В Беркшире мы используем систему поощрений и компенсаций, которая вознаграждает ключевых менеджеров за достижение целей в их собственных сферах», – написал Уоррен Баффетт в своем письме 1985 года. «Мы считаем, что хорошая производительность подразделения должна быть вознаграждена независимо от того, растут ли акции Berkshire или падают. Точно так же мы считаем, что средняя производительность не должна приносить никаких особых вознаграждений, даже если наши акции взлетят».

2. Покупайте акции компаний, которые будут приносить прибыль как минимум 10 лет

Когда многие инвесторы покупают акции, они становятся одержимыми их стоимостью и постоянно проверяют, растут они или падают. С точки зрения Уоррена Баффетта, покупка акций должна сопровождаться таким же тщательным анализом, как и покупка бизнеса.

«Если вы не хотите владеть акциями в течение 10 лет, даже не думайте покупать их хотя бы на 10 минут», – говорится в письме бизнесмена от 1996 года.

Вместо того чтобы слишком увлекаться ценой или последними движениями акций, миллиардер призывает покупать компании, которые делают отличные продукты, имеют сильные конкурентные преимущества и могут обеспечить стабильную прибыль в долгосрочной перспективе. Уоррен Баффетт предпочитает инвестировать в компании, которые уже добились успеха (даже если этот успех недооценен рынком) и которые имеют большие шансы на успех в долгосрочной перспективе.

Одной из самых удачных покупок он называл акции страховой компании GEICO. С 1951 года Баффетт инвестировал в них, а в 1995-м стал основным акционером. Тогда 50% акций страховщика обошлись ему в $2,3 млрд. В 2013 году GEICO принесла прибыль в размере $73 млрд.

3. Не игнорируйте ценность нематериальных активов

Для Уоррена Баффетта нематериальные активы имеют первостепенное значение. Но он не всегда в это верил. «Меня учили отдавать предпочтение материальным активам и избегать предприятий, стоимость которых во многом зависела от экономической репутации», – написал он в 1983 году. «Это предубеждение заставило меня сделать много важных деловых ошибок упущения, хотя относительно мало комиссионных», – отмечал он.

Однако к 1983 году отношение миллиардера изменилось – в основном из-за успеха одного из его любимых в то время предприятий – сети кондитерских магазинов See's. В начале 1970-х годов при оценке материальных активов в $8 млн оборот компании составлял $2 млн, что для такой сети превышало ожидаемые показатели – по словам Уоррена Баффетта, благодаря хорошей репутации сети. Berkshire Hathaway приобрёл See's, и к 1982 году компания достигла оборота в $13 млн при чистой стоимости материальных активов в $20 млн. Когда Berkshire Hathaway или кто-либо другой покупает компанию, они платят премию за субъективные активы компании. Она премия является «экономическим гудвиллом» компании.

Berkshire заплатила небольшую премию при покупке, чтобы учесть субъективное преимущество компании перед другими кондитерскими магазинами, но всего через пару лет это преимущество увеличилось и сделало See'S еще более надежным и прибыльным бизнесом. Принято считать, что бизнес с большим количеством материальных ресурсов лучший выбор. Однако Уоррен Баффетт обнаружил, что «предприятия, обремененные активами, как правило, получают более низкие нормы прибыли, которые часто едва обеспечивают достаточный капитал для финансирования потребностей существующих предприятий». Благодаря успеху See's магнат понял, что компании с относительно небольшим количеством материальных активов и «комбинированными нематериальными активами долговременной ценности» в конечном счете лучше всего работают в условиях колебания инфляции, поскольку у них меньше издержек для покрытия и более высокие нормы прибыли на их капитал.

4. Игнорируйте краткосрочные колебания цен на акции

Для биржевого инвестора цена – это главное. Нужно купить дешево и продать дорого. На Уолл-стрит есть поговорка «Вы не можете разориться, получая прибыль». Уоррен Баффетт полностью не согласен с таким подходом и считает это изречение, возможно, самым глупым из всех высказываний Уолл-стрит.

Деятельность компании и лежащая в ее основе стоимость – единственное, что имеет значение для миллиардера. Это потому, что цена акций ежедневно диктуется прихотями рынка. «В обязательном порядке «Мистер Маркет» появляется ежедневно и называет цену, по которой он либо купит ваши проценты, либо продаст вам свои. К сожалению, у бедняги неизлечимые эмоциональные проблемы», – написал Уоррен Баффетт в своем письме 1987 года.

По его мнению, инвесторы преуспевают, когда они игнорируется «Мистер Рынок» и его эмоциональные состояния «вверх-вниз». Вместо этого они смотрят, являются ли компании, в которые они инвестируют, прибыльными, поддерживают высокое качество продукции и т. д. В конце концов, говорит Баффетт, рынок догонит и вознаградит их.

5. Бойтесь, когда другие жадничают, и будьте жадными, когда другие боятся

После финансового кризиса 2007-2008 годов сильно пострадала гипотеза эффективного рынка или идея о том, что цена актива отражает рациональную оценку рынка. Во время кризиса 2008 года, когда инвесторы распродавали свои акции, Уоррен Баффетт покупал акции проблемных американских компаний General Electric, Goldman Sachs и Bank of America. К 2013 году на этих вложениях он заработал $10 млрд.

«Хотя рынки в целом рациональны, они иногда делают сумасшедшие вещи. Чтобы воспользоваться открывшимися тогда возможностями, не требуется большого ума, ученой степени в области экономики или знания жаргона Уолл-стрит», – писал Уоррен Баффетт. Он считает, что рынки в целом эффективны. Вот почему он обычно не советует охотиться за выгодой или выбирать время для входа в рынок, поскольку перехитрить мудрость толпы, которая устанавливает цены, практически невозможно.

Во времена неопределенности, считает Баффетт, опытные инвесторы должны продолжать смотреть на фундаментальную ценность компаний, искать те, которые способны поддерживать свое конкурентное преимущество в течение длительного времени. Если инвесторы смогут это сделать, они, естественно, будут стремиться идти в противоположном направлении от стада. «Бойся, когда другие жадны, и будь жаден, когда другие боятся», – написал миллиардер в письме 2004 года.

Итоги продаж за октябрь и казахстанская премьера Porsche Taycan

Авторынок РК в октябре вырос на 42%

По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ), в октябре 2020 года в Казахстане было реализовано 8637 новых легковых автомобилей и легкой коммерческой техники, что на 42% больше, чем в октябре прошлого года. Накопительный результат за январь-октябрь этого года – 73 246 единиц, что на 24% превосходит продажи за аналогичный период прошлого года (АППГ).

«Последние месяцы года самые активные и традиционно характеризуются наибольшими продажами новых автомобилей, – комментирует вице-президент АКАБ Анар Макашева. – Однако в этом году спрос опережает предложение, дефицит на некоторые модели сохраняется из-за приостановки работы предприятий за рубежом вследствие пандемии. Многие импортеры недооценили рынок, и сокращение заказов в начале года отразилось на результатах во втором полугодии. Основные продажи сейчас делают дилеры брендов, производство автомобилей которых налажено в Казахстане. Очень интересно будет посмотреть, как сложится ситуация по продажам в ноябре и декабре и с какими итогами закончится 2020 год для автомобильного рынка Казахстана».

Топ-10 популярных брендов по результатам октября распределился следующим образом: на первое место с третьего в сентябре поднялся Chevrolet – 2077 автомобилей (+54% к сентябрю этого года), вторую строчку сохраняет Hyundai – 1947 единиц (+9%), на третью позицию с первой опустилась Lada – 1723 автомобиля (-19%), четвертое место сохранила Toyota – 771 единица (-29%), на пятую строчку с шестой поднялась Kia – 371 единица (-9%), на шестую позицию с пятой опустился уходящий с нашего рынка Ravon (его замещает Chevrolet) – 358 единиц (-42%), на седьмую строчку с восьмой вернулся JAC – 268 единиц (-17%), на восьмую позицию с десятой поднялся Renault – 245 единиц (-2%), на девятое место с седьмого опустился Volkswagen – 218 единиц (-36%) и на десятое с девятого – Nissan (183 единицы, -35%).

В премиальном сегменте октябрьская расстановка сил такая: на первое место со второго поднялся BMW (61 единица, -12% к сентябрю этого года), впервые за год опередивший Lexus (опустился на вторую строчку: 53 единицы, -72%), третье место сохраняет Infiniti (40 единиц, +33%), четвертый по-прежнему Land Rover (38 единиц, +138%), пятое место делят Cadillac (17 единиц, +113%, был восьмым в сентябре) и Mercedes (17 единиц, +42%, был пятым в сентябре), шестую позицию сохраняет Porsche (12 единиц, 0%), на седьмой строке остается Audi (10 единиц, -17%), на восьмое место с девятого поднялся Volvo (5 единиц, 0%), а на девятое с десятого – Jaguar (5 единиц, +150%), замыкает топ-10 по-прежнему Mini (1 единица, -50%).

В зачете моделей по итогам октября первая десятка выглядит так: на первом месте седан B-класса Chevrolet Cobalt – 938 единиц (2-е место в сентябре '2020), на второй позиции седан B-класса Chevrolet Nexia – 814 единиц (впервые в топ-10), на третьей строчке седан B-класса Hyundai Accent – 813 единиц (7-е место в сентябре), на четвертом месте семейство B-класса Lada Granta (692 единицы, 1-е место в сентябре), на пятом – кроссовер C-класса Hyundai Tucson (487 единиц, 5-е место в сентябре), на шестом – модель C-класса Lada Vesta (382 единицы, 8-е место в сентябре), на седьмом – седан D-класса Toyota Camry (376 единиц, 4-е место в сентябре), на восьмом – компактный внедорожник Lada 4x4 (341 единица, 6-е место в сентябре), на девятом – седан B-класса Ravon Nexia R3 (312 единиц, 3-е место в сентябре) и замыкает десятку кроссовер B-класса Hyundai Creta (279 единиц, 9-е место в сентябре). Таким образом, половину октябрьского топ-10 самых продаваемых в Казахстане автомобилей составляют модели B-класса, а остальные классы представляют по одной модели (C-класс, D-класс, кроссоверы классов C и D, а также компактный внедорожник).

В премиум-сегменте в октябре картина такая: на первом месте кроссовер E-класса BMW X5 – 28 единиц (8-е место в сентябре '2020), на второй позиции внедорожник F-класса Lexus LX – 23 единицы (2-е место в сентябре), на третьей строчке внедорожник F-класса Infiniti QX80 – 21 единица (6-е место в сентябре), на четвертом месте кроссовер F-класса BMWX7 (21 единица, 5-е место в сентябре), на пятом – кроссовер E-класса Lexus RX (20 единиц, 1-е место в сентябре), на шестом – кроссовер C-класса Infiniti QX50 (14 единиц, не входил в топ-10 в сентябре), на седьмом – кроссовер D-класса Range Rover Velar (13 единиц, не входил в топ-10 в сентябре), на восьмом – внедорожник F-класса Cadillac Escalade (13 единиц, 10-е место в сентябре), на девятом – седан E-класса Lexus ES (13 единиц, 4-е место в сентябре) и замыкает десятку кроссовер E-класса Porsche Cayenne (11 единиц, 9-е место в сентябре).

Volkswagen в РК усиливает позиции

Немецкий бренд Volkswagen стремится усилить свои позиции на рынке Казахстана. Очередным шагом в этом направлении стало строительство нового дилерского центра марки в Алматы.

Автоцентр компании Orbis Auto, открытие которого намечено на июль 2021 года, будет иметь площадь 3537 кв. м, из них 900 кв. м займет шоурум и 996 кв. м – сервисный цех. В автосалоне смогут разместиться 13 легковых и 3 коммерческих автомобиля, а сервисная зона рассчитана на 15 постов.

Ожидается, что дилерский центр будет построен в строгом соответствии с корпоративными стандартами компании Volkswagen, а в его облике будут прослеживаться фамильные черты новейших автоцентров бренда – измененный логотип и новая концепция шоурума. Станция технического обслуживания также получит новое специализированное оборудование.

Из особенностей будущего автоцентра отмечаются услуга интерактивного приема на сервис, помощь персонального менеджера, возможность для клиентов отслеживать статус работ и информацию о состоянии автомобиля в режиме онлайн и наличие автоматической мойки.

Помимо строительства дилерского центра в Алматы, которое обойдется в $4 млн, Orbis Auto заявила об инвестировании еще $4 млн в строительство автоцентра Volkswagen в Нур-Султане и по $1 млн в реконструкцию дилерских центров немецкой марки в Уральске и Атырау.

Taycan дебютировал в Казахстане

17 ноября состоялась казахстанская премьера первого электромобиля в истории Porsche – спортивного седана Taycan. Причем до местного рынка эта знаковая новинка добралась чуть быстрее, чем до России, где официальные дилеры ожидают первую поставку в конце ноября.

На презентации были представлены две версии электрического седана – полноприводные Taycan 4S (мощностью 530 л.с.) и Taycan Turbo (680 л.с.). А в следующем году в Казахстане к ним присоединятся более простая модификация Taycan 4 и флагманская Taycan Turbo S (761 л.с.).

Одной из главных технических особенностей Porsche Taycan является тяговая электросеть с рабочим напряжением в 800 вольт. Taycan 4S штатно оснащается батареей емкостью 79,2 кВт/ч, Taycan Turbo – аккумулятором емкостью 93,4 кВт/ч. Показанные версии имеют два электромотора – по одному на каждой оси, двухступенчатый редуктор в приводе задних колес, блокируемый задний дифференциал с электронным управлением и адаптивную пневмоподвеску.

Казахстанские цены на электромобиль Porsche начинаются от 50 млн тенге за Taycan 4S,Taycan Turbo стоит минимум 65 млн тенге, а за Taycan Turbo S нужно выложить не менее 85 млн тенге. Гарантия, как и на любые модели Porsche – 2 года без ограничения пробега, а также 8 лет на тяговую батарею.

Стоит отметить, что в России, с которой Казахстан входит в единое экономическое пространство, цены на Porsche Taycan недавно заметно снизились – это следствие отменены таможенных пошлин на электромобили на территории Евразийского экономического союза, которая действует до конца 2021 года. Теперь модификация Taycan 4S стоит у российских официальных дилеров от 7,36 млн рублей вместо прежних 7,79 млн, Taycan Turbo – 9,55 млн рублей вместо10,6 млн, а Taycan Turbo S – 11,6 млн рублей вместо 12,9 млн. То есть разница в казахстанской и российской цене на примере версии Taycan 4S по нынешнему курсу достигает 8 784 000 тенге. Снизятся ли цены в Казахстане – вопрос открытый.

Тем не менее официальный импортер Porsche в РК поделился, что уже продал три экземпляра Taycan, а план продаж на следующий год – 15 электромобилей.

Полосу подготовил Диаз Абылкасов (Фото автора)

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
Свидетельство о постановке на учет N 12031-Г, выдано Комитетом информации и архивов, Министерства связи и информации Республики Казахстан от 03.10.2011 г. Собственник и издатель газеты: ТОО «Издательский дом Капитал» Газета является членом организации "Project Syndicate".

Асия Агибаева, генеральный директор, главный редактор, assya@kapital.kz
Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор, gulnara@musan.kz
Ксения Бондал, выпускающий редактор делового еженедельника «Капитал.kz»
Евгения Емельянова, выпускающий редактор центра деловой информации Kapital.kz

Журналисты: **Анна Видянова, Меруерт Сарсенова, Арсен Аскаров, Дмитрий Чепелев, Айнагуль Елюбаева, Диаз Абылкасов, Мариям Бижикеева**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотографы: **Руслан Пряников, Дина Амирханова**

Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 224-91-44, 224-91-33
Адрес редакции: Казахстан, 050057, г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Клочкова), офис 401. Тел.: +7 (727) 224-91-31
Подписной индекс 65009 в каталогах АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс», ТОО «Эврика-пресс»

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели. Рукописи не возвращаются и не рецензируются. При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 18.11.2020 г. Заказ N 25046. Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04