

Дайджест новостей за

27.02.2023-05.03.2023



S&P подтвердило кредитный рейтинг Казахстана на уровне BBB-/A-3

<https://kapital.kz/economic/113563/s-p-podtverdilo-kreditnyy-reyting-kazakhstana-na-urovne-bbb-a-3.html>

S&P	04.03.2023	02.09.2022	01.04.2022
Суверенные рейтинги	BBB-/A-3	BBB-/A-3	BBB-/A-3
Прогноз по суверенным рейтингам	«Стабильный»	«Негативный»	«Стабильный»

Источник: <https://www.spglobal.com/ratings/ru/>

“S&P Global Ratings пересмотрел прогноз по суверенным кредитным рейтингам Казахстана с «Негативного» на «Стабильный». При этом краткосрочные и долгосрочные рейтинги по обязательствам в иностранной и национальной валютах сохранились на уровне.

Пересмотр прогноза объясняется хорошими показателями по платежному балансу и бюджету, которые позволят перекрыть негативное влияние возможных перебоев поставок нефти через трубопровод КТК. Также рейтинговое агентство озвучило свои ожидания по экономическому росту страны на текущий год – 4.1% с последующей стабилизацией роста около 4%. Основным фактором, по их мнению, станет расширение ТШО и рост добычи нефти.

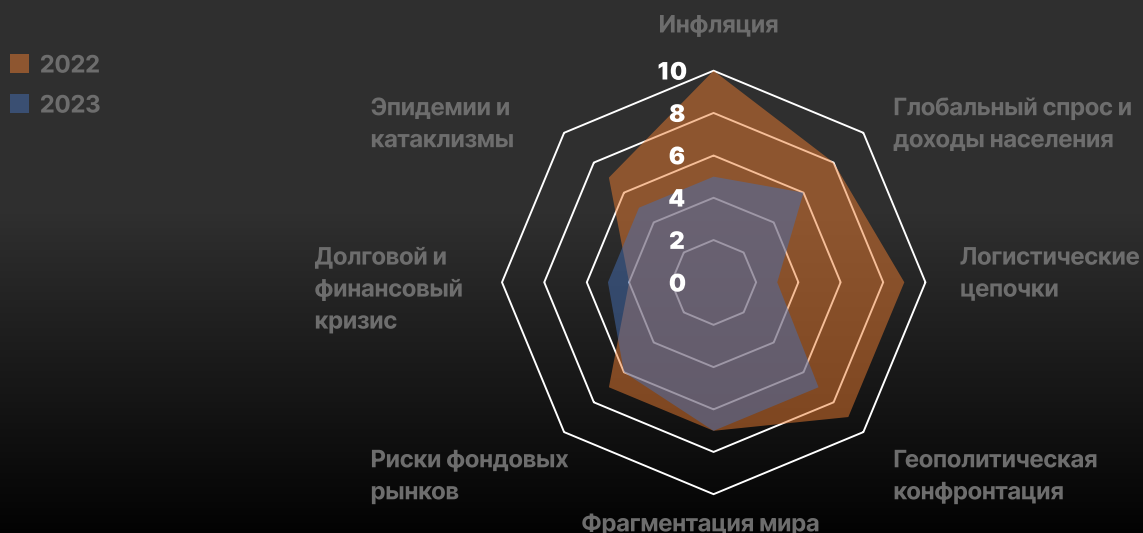
Мы согласны с прогнозами S&P и ожидаем рост экономики в текущем году в диапазоне 3.8-4.3%. Позитивно должны повлиять следующие факторы:

- достижение договоренности по экспорту казахстанской нефти,
- поддержка экономики со стороны государства,
- благоприятный внешний фон, где наблюдается снижение неопределенности и сокращение площади рисков,
- наращивание инвестиций в основной капитал,
- расширение добычи за счет крупного проекта на ТШО,
- ослабление ценового давления, что положительно скажется на торговой и строительных отраслях.”



Клара Сейдахметова

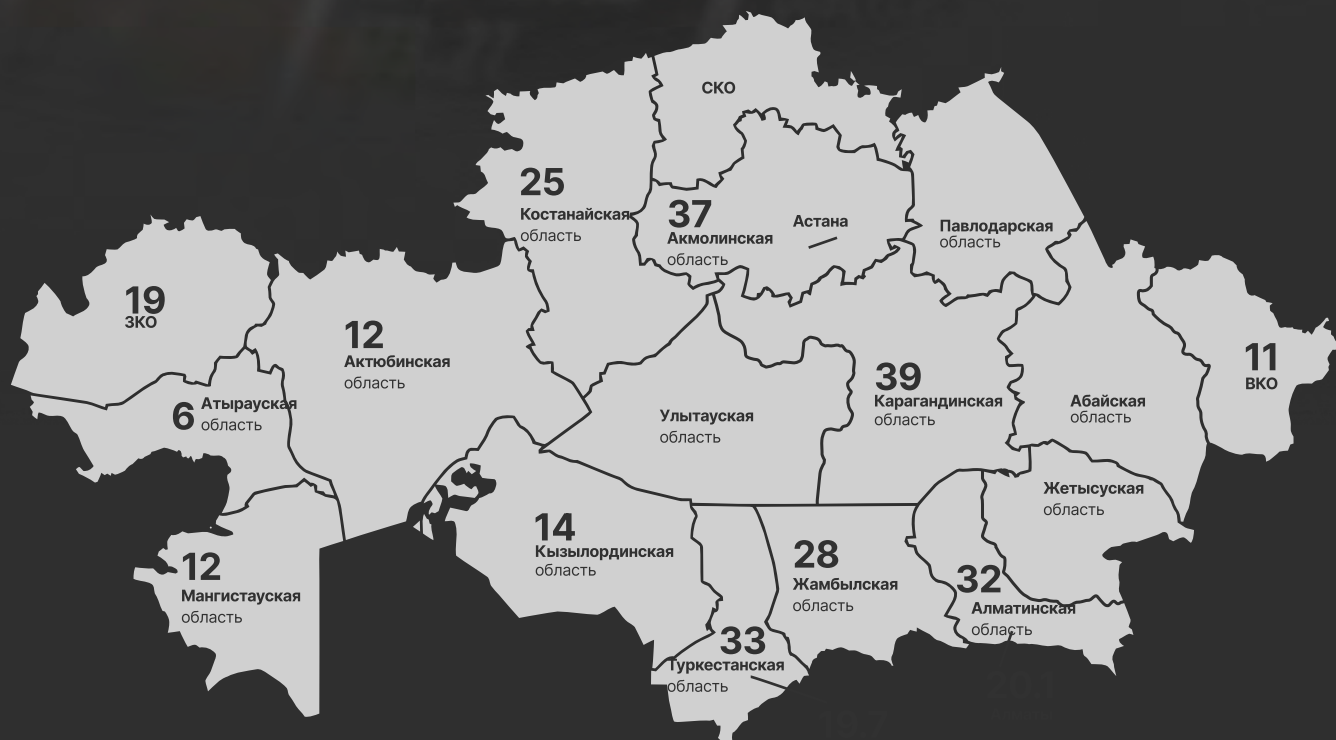
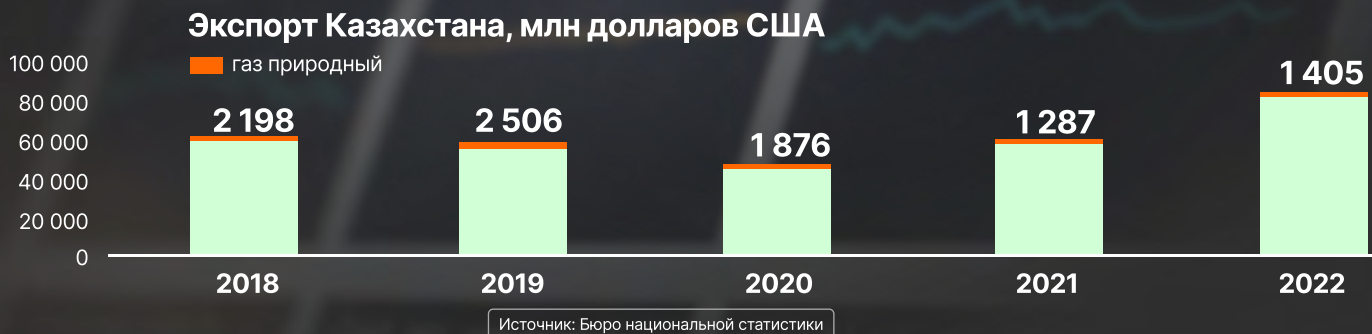
Паутина вызовов и проблем со стороны внешних условий



Источник: расчеты Jusan Analytics

Казахстан откажется от экспорта газа уже в этом году

Источник: <https://informburo.kz/novosti/kazakhstan-otkazetsya-ot-eksporta-gaza-uzhe-v-etom-godu>



“ Снижение экспорта газа из-за роста объемов внутреннего потребления было тенденцией начиная с 2019 года. Исключением стал 2022 год, когда на фоне взаимных санкций России и Запада возрос мировой спрос и цены на природный газ.

Будущее отсутствие доходов от экспорта газа, в целом, слабо скажется на общем объеме валютной выручки от экспорта. Доля экспорта газа в общем объеме экспорта в стоимостном эквиваленте составляет всего 1.7% (2022 год).

Вводимые ограничения являются превентивной мерой нивелирования рисков дефицита в свете будущего роста внутренних потребностей, и направлены на сдерживание стимулов продать газ за рубеж по более высоким ценам.

Дешевый газ был долгое время доступен казахстанцам благодаря субсидиям Минэнерго, которые финансировались за счет продажи газа за рубеж. Отсутствие этих субсидий будет оказывать ценовое давление на потребителей. Поэтому в целях обеспечения одновременно приемлемых доходов для производителей и цен для потребителей, вероятно, Правительство будет использовать бюджетные средства для регулирования цен.

Справочно: Средняя мировая цена за 1 м3 газа в пересчете на тенге составляет 47 тенге ”



Айжан Алибекова

Мировое снижение цен: Узбекистан хочет покупать пшеницу дешевле, Казахстану это невыгодно. Нацвалюта укрепились к доллару на 13.41 тенге за месяц.

Источник: <https://informburo.kz/novosti/mirovloe-snizenie-cen-uzbekistan-xocet-pokupat-psenicu-desevle-kazaxstanu-eto-nevygodno>



Источник: investing.com, цена фьючерса со сроком экспирации май 2023 года

“ В нормальных условиях цены на пшеницу снижаются с весны до июльского урожая, а затем растут с этих минимумов в осенне-зимний период. Тренд соответствует регулярному циклу посадки и сбора пшеницы вне зависимости от влияния погодных условий. Цены на продукцию старого урожая сохраняются высокими пока не станут известны прогнозы по новому. Этот факт вместе с наложением новости об отсутствии дефицита зерна на рынке, которое подразумевает продление «зерновой сделки», являются причинами наблюдаемого снижения цен на мировом рынке зерна.

Это способствует снижению стимулов для отечественных зернопроизводителей продавать пшеницу за рубеж в погоне за высокими ценами и использовать более дешевое российское зерно для удовлетворения потребностей отечественного рынка. Это в целом благоприятно сказывается на снижении ценового давления с внутреннего продовольственного рынка и соответствующем повышении покупательной способности доходов населения. ”



Айжан Алибекова

Объемы электронной торговли в Казахстане продолжают расти

<https://kapital.kz/economic/113454/ob-yemy-elektronnoy-torgovli-v-kazakhstane-prodolzhayut-rasti.html>

Динамика объемов электронной коммерции в РК

млрд тенге



“Интернет-коммерция, ставшая глобальным трендом за последние несколько лет, продолжает наращивать объемы. При этом, если раньше большим спросом пользовались услуги (доставка товаров, покупка билетов и др.), то в настоящее время наблюдается тенденция роста розничных онлайн-продаж.

К основным причинам роста розничной онлайн-покупки можно отнести удобство, доступ на международные интернет-магазины, более низкие цены и широкий ассортимент, возможность узнать более детальное описание продуктов и увидеть детальное изображение товаров.

По данным PwC, за первые 6 месяцев 2022 года 93% всех покупок было совершено с помощью мобильных телефонов. Это свидетельствует о сохранении тренда и говорит о совершенствовании мобильных приложений и маркетплейсов, а также о запуске новых привлекательных маркетинговых стратегий.

Самыми популярными категориями электронной коммерции были телефоны, электро-бытовые приборы, косметика, компьютерное оборудование. Наибольшие объемы розничных онлайн-продаж совершили в Алматы, Астане и Шымкенте.

Согласно данным Euromonitor International, объемы электронной торговли в Казахстане по итогам прошлого года выросли на 20.2%. Учитывая, что население все больше переходит на онлайн-покупки, динамика роста электронной коммерции продолжится и в ближайшие несколько лет.

Справочно: Согласно международным исследованиям, при онлайн-продаже товаров мужчинам и женщинам необходимо учитывать то, что:

- мужчины чаще всего ищут товар по категории, а женщины выбирают, что есть у знакомого бренда;
- мужчины тратят больше времени на выбор товара, тщательно изучая характеристики. Женщины руководствуются картинкой и визуальным образом;
- мужчины предпочитают покупать в интернет-магазинах бытовую технику, а женская аудитория – косметику, парфюмерию и одежду;
- цена товара, его качество, скорость доставки одинаково важны для обеих категорий.”

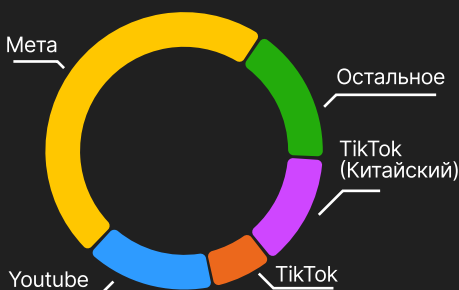


Гульназ Алдибекова

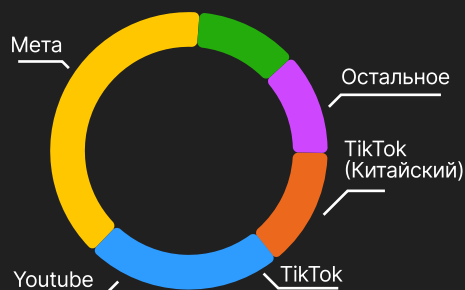
К 2027 году доход от видеорекламы TikTok превзойдет мета и YouTube вместе взятые

<https://www.fiercevideo.com/advertising/2027-tiktok-video-ad-revenue-will-surpass-meta-and-youtube-combined-omdia>

Онлайн реклама 2022 (189 млрд.\$)



Онлайн реклама 2027 (331 млрд.\$)



“ По данным компании Omdia, ожидается, что доходы от рекламы TikTok вырастут с 13 млрд долларов в 2022 году до 44 млрд к 2027 году, а TikTok Douyin (приложение в Китае) вырастет с 28 млрд в этом году до 76 млрд в 2027 году. Иными словами к 2027 году общая доля Tiktok займет 37% от общей суммы в 331 млрд – порядка 120 млрд долларов. Это значительно больше, чем YouTube и Meta, которые, как ожидается, вместе составят 24%, или примерно 77 млрд долларов от общего объема онлайн-рекламы.

TikTok понадобилось 3 года, чтобы собрать миллиардную аудиторию, тогда как остальным социальным медиа понадобилось от 5 до 10 лет. Популярность TikTok объясняется мощным механизмом рекомендаций контента на базе ИИ. Также пользователи отмечают качественный видеоредактор для съемок внутри приложения.

По информации МИОР РК, TikTok в Казахстане используют свыше 7 млн человек. В день число зарегистрированных пользователей в стране доходит до 1 000 человек. ”



Абылай Асылхан

Авторы: Айжан Алибекова, Абылай Асылхан, Гульназ Алдибекова, Клара Сейдахметова

Ограничение ответственности:

Jusan Analytics является аналитическим структурным подразделением АО «Jusan Bank».

Эта работа носит исключительно информационный характер и не является предложением или попыткой со стороны Jusan Analytics предоставить отчетность, деловые, финансовые, инвестиционные, юридические, налоговые или другие профессиональные консультации или услуги. Публикация основана на информации, которую мы считаем надежной, полученной из достоверных открытых источников, однако мы не утверждаем, что все приведенные сведения абсолютно точны.

Мы не несем ответственность за использование читателями информации, содержащейся в работе, для принятия самостоятельных финансовых решений. АО «Jusan Bank» в лице команды Jusan Analytics не берет на себя обязательство регулярно обновлять информацию, которая содержится в публикации или исправлять возможные неточности. При этом информация в работе не является исчерпывающей и может быть изменена в любое время без предварительного уведомления.

Опубликованная в работе информация доступна для личного пользования, но не предназначена для коммерческого распространения и не может быть воспроизведена, передана или опубликована, целиком или по частям, без предварительного письменного разрешения Jusan Analytics.

По вопросам использования материала обращаться в Jusan Analytics:

Республика Казахстан, г. Алматы,
 А25D5F7, проспект Аль-Фараби, 36 блок В, 6 этаж.
analytics@jusan.kz