



наш Telegram-канал

КУРСИВ

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ОСТРОВК СТАБИЛЬНОСТИ

стр. 3

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЛЮБОВЬ С ПРИВИЛЕГИЯМИ

стр. 6

НЕДВИЖИМОСТЬ:
КУДА УХОДЯТ БРЕНДЫ

стр. 10

LIFESTYLE:
САМЫЙ БЕЗОПАСНЫЙ СПОСОБ
ПУТЕШЕСТВОВАТЬ ЭТИМ ЛЕТОМ

стр. 12

kursiv.kz kursivkz kursivkz

После первого локдауна

Банковская статистика за май продемонстрировала скромный рост объемов кредитования, которого оказалось недостаточно, чтобы компенсировать вызванные карантинном апрельские потери. Совокупная прибыль банков по итогам пяти месяцев по сравнению с прошлым периодом снизилась. Дальнейшая эффективность сектора будет зависеть в том числе от того, насколько восстановится платежеспособность заемщиков по окончании кредитных каникул.

Виктор АХРЕМУШКИН

«В настоящее время банковская система РК абсорбирует потери, связанные с реструктуризацией кредитов, благодаря накопленному запасу капитала», – охарактеризовала состояние сектора глава финнадзора **Мадина Абылкасымова** на заседании правительства 23 июня. Для поглощения дополнительных убытков банков, вызванных кризисом, и поддержания кредитования экономики регулятор ввел временные пруденциальные послабления, позволяющие банкам высвободить ликвидность.

Опубликованная Нацбанком статистика работы БВУ за май (см. инфографику) свидетельствует, что за отчетный месяц объем провизий в системе снизился на 34 млрд тенге. В то же время объем необслуживаемых кредитов (NPL 90+) увеличился на 21 млрд тенге. Это означает, что риски в системе по итогам мая возросли.

Рынок кредитов

В целом ссудный портфель банков (включая межбанковские займы и обратное РЕПО) с начала года вырос на 2,2% – до 15,07 трлн тенге по состоянию на 1 июня. При этом он пока не вернулся к своему пиковому значению – 15,26 трлн тенге на 1 апреля. Апрельское снижение на 2,5% (к предыдущему месяцу) было лишь частично компенсировано ростом на 1,3% в мае. Особую озабоченность вызывает состояние сегмента МСБ: по данным финнадзора, в апреле портфель кредитов малому и среднему бизнесу сократился на 3,4%, после чего в мае не изменился.

По информации Абылкасымовой, правом на кредитные каникулы (продолжительностью с 16 марта по 15 июня) воспользовались 12,5 тыс. субъектов МСБ – это 41,5% от всех заемщиков МСБ, имеющих банковские кредиты. Общая сумма реструктурированных платежей составила 165 млрд тенге (в среднем по 13,25 млн тенге на одного заемщика в сегменте).

> стр. 7



Личное богатство казахстанцев растет быстрее, чем в среднем по миру

По данным исследования Global Wealth, Казахстан опередил весь мир по темпам роста личных финансовых состояний. В течение последних шести лет объем частных финансовых состояний в Казахстане рос со скоростью 15% в год, мировой – 5,6% в год.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Консалтинговая компания The Boston Consulting Group (BCG) опубликовала ежегодный отчет Global Wealth, посвященный динамике частных состояний в мире.

> стр. 3

Выйти в ноль

Почему энергетики потребовали повышения тарифов

Новые предельные тарифы на электроэнергию в Казахстане утвердил Минэнерго РК – приказ был опубликован 30 июня. По мнению участников рынка, даже после повышения тарифы покроют лишь текущие затраты энергообеспечивающих станций в 2020 году. Дальнейший рост стоимости топлива и увеличение гарантированного объема закупа у производителей возобновляемой энергии может привести к новому пересмотру тарифов.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Энергетики массово подали заявки на повышение установленных предельных тарифов в апреле 2020 года – обращение о корректировке тарифа прозвучало со стороны 35 из 44 действующих энергопроизводящих организаций страны. Директор департамента развития электроэнергетики Министерства энергетики **Айдос Дарибаев** объяснил: хотя в октябре прошлого года было утверждено повышение предельных тарифов энергопроизводящих организаций в среднем на 15%, а тарифы на электрическую энергию в соответствии с действующим законодательством устанавливаются на семь лет, но при этом производители электроэнергии имеют право обращаться за внеочередным повышением в случае фактического увеличения затрат. И именно фактическое увеличение затрат, по словам представителя Минэнерго, стало причиной обращения о корректировке тарифа.

Дорогие источники

«С начала 2020 года увеличились затраты на приобретение топлива – на 9,9%, тарифы на электроэнергию от возобновляемых источников энергии увеличились на 9,3%, при этом объем вырабатываемой энергии от ВИЭ увеличился в два раза. Также увеличились в тарифе доли платежей в бюджет и оплаты услуг системного оператора», – перечислил все форс-мажорные обстоятельства Дарибаев. По его словам, доля затрат на топливо в себестоимости электроэнергии составляет 35% в угольной генерации и 60% – в газовой. При этом еще 11% затрат традиционных энергопроизводителей уходит на закуп у ВИЭ по очень высокому тарифу. По данным участников рынка, киловатт зеленой электроэнергии обходится им сейчас в 43 тенге, а реализовывать его конечному потребителю они вынуждены по цене, не превышающей их предельный тариф.

> стр. 2



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Кредитные рейтинги с тревожными симптомами

Пандемия коронавируса негативно повлияла на страновые рейтинги

Ведущие рейтинговые агентства мира составляют новые кредитные рейтинги стран, оценивая их способность к выплате долга. В частности, агентство Fitch Rating понизило рейтинги сразу нескольких государств на фоне продолжающейся там борьбы с коронавирусом.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Изменения странового рейтинга – сигнал для инвесторов присмотреться, куда стоит или не стоит вкладывать. Для государств смена позиций в рейтинге означает изменение стоимости денег. На локальных компаниях снижение странового рейтинга тоже отразится. Рейтинги компаний могут упересть в так называемый страновой потолок, когда отдельную компанию не прорейтин-

гуют выше, чем страну, где базируется бизнес. Для бизнеса это также может означать удорожание денег и сокращение потока инвестиций.

До июня 2020 года наивысшие кредитные рейтинги по версиям агентств Fitch, Standard & Poor's, Moody's и DBRS имели 12 стран мира: Австралия, Германия, Дания, Канада, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Сингапур, США, Швейцария, Швеция и Финляндия.

> стр. 2



Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжады

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар

RU KZ



kursiv.kz

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

> стр. 1

Для понимания разницы: максимальное значение предельного тарифа до сих пор было у ТОО «МАЭК-Казатомпром» и равнялось 11,64 тенге за киловатт-час. И если ранее традиционная энергетика страны еще справлялась с ролью спонсора альтернативной энергетики, то сейчас в совокупности с другими факторами двукратный рост объемов этих закупок стал одной из причин повышения тарифов.

«По возобновляемым источникам у нас наблюдается ежегодный рост закупаемого объема, все станции традиционной генерации закладывают в себестоимость данные расходы. В этом году фактически доля от закупа электроэнергии от ВИЭ в себестоимости киловатт-часа достигла одного тенге, выросла с 45–50 тиын до 95 тиын – 1 тенге в структуре себестоимости одного киловатта по энергопроизводящим организациям «Самрук-Энерго»; по рынку, наверное, то же самое произошло, – говорит управляющий директор по финансам – член правления АО «Самрук-Энерго» **Айдар Рыскулов**. – Вторая равнозначная причина – рост цен на топливо и рост стоимости его транспортировки. Основной поставщик энергетического угля – это «Богатырь Комир». В силу того, что он также находится в портфеле «Самрук-Энерго», мы в прошлом году согласовали повышение на 9,9%, в структуре затрат оно дало 2% роста себестоимости киловатта – это, грубо говоря, до 50 тиын», – добавил он.

В результате повышения этих составляющих многие электростанции стали работать в убы-



Фото: Аскар Ахметуллини

Выйти в ноль

Почему энергетики потребовали повышения тарифов

ток: по словам директора ТОО «Степногорская ТЭЦ» **Валерия Донцова**, при установленном для его станции предельном тарифе 7,1 тенге за кВт·ч по факту себестоимость вырабатываемой электроэнергии перевалила за 8 тенге. Энергетикам при этом надо индексировать зарплату своему персоналу, поскольку отрасль и так испытывает кадровый голод: ее предприятия просто неконкурентоспособны на региональных рынках труда. «У нас на станции средняя зарплата составляет 117 тыс. тенге при средней зарплате в отрасли в 191 тыс. тенге и при зарплате на промышленных предприятиях региона свыше 200 тыс. тенге, – говорит Донцов. – Как можно удержать людей при такой разнице, если мы еще и в убыток себе работаем последние полгода?»

На модернизацию все еще не хватает

Минэнерго согласовало увеличение предельных тарифов энергопроизводящих организаций в среднем на уровне 16%, что в IV квартале 2020 года обернется для конечного потребителя прибавкой в 200 тенге в месяц к текущим счетам. При этом, по словам экспертов, нынешнее повышение тарифов позволит станциям лишь выйти в ноль по расходам в текущем году, а вот решить проблему износа оборудования станций на 60% оно не поможет. С модернизацией генерирующих мощностей в стране вообще сейчас все достаточно сложно, констатирует первый заместитель генерального директора АО «Центрально-Азиатская Электроэнергетическая Корпорация» **Дюсенбай Турганов**.

«Как известно, тариф на электроэнергию с 2019 года поделен на две составляющие с вводом рынка электрической мощности, – напоминает Турганов. – Предполагалось, что для инвестиций будет использоваться тариф на мощность, который изначально должен был составить 700 тыс. тенге/МВт·мес., которого было явно недостаточно для выполнения инвестиционных программ. В итоге данный тариф был утвержден в размере 590 тыс. тенге/МВт·мес., что только усугубило ситуацию. Решение о применении нулевой рентабельности окончательно могло поставить крест на будущем электроэнергетики страны, учитывая, что многие энергокомпании для реконструкции и модернизации оборудования брали большие кредиты, которые нужно выплачивать, при

этом средств для инвестиционных программ практически нет», – добавляет он.

По словам управляющего директора по развитию и продажам – члена правления АО «Самрук-Энерго» **Марата Улданова**, страна нуждается не только в модернизации действующих, но и в вводе новых мощностей традиционной генерации. Потребление электроэнергии в Казахстане ежегодно вырастает на 3–5%, по 3 млрд кВт·ч. «Сейчас генерирующие мощности покрывают этот рост, но пиковые часы потребления, с 18.00 до 22.00, когда оно вырастает на 30% от нормы, нам уже покрывать тяжело – у нас уже не хватает резервов в Казахстане. И нет денег, чтобы создать эти резервы», – отмечает Улданов. Он напоминает, что в 2024 году на Экибастузской ГРЭС будет запущен новый блок в 500 МВт,

в 2027 году там же произойдет запуск еще одного такого блока. Каждый из них по году способен будет производить 2,5 млрд кВт·ч, то есть при нынешних темпах роста потребления Казахстану необходимо вводить по одному такому блоку ежегодно. А его стоимость колеблется от 90 млрд тенге (при имеющейся инфраструктуре) до 300 млрд тенге (при строительстве с нуля). Очевидно, что таких денег нынешний тариф энергетикам не даст, но без нынешнего повышения тарифов станции стали бы использовать свои доходы, получаемые на рынке мощности и предназначенные для модернизации на покрытие своих текущих затрат, отмечает независимый эксперт **Ануар Кошкарбаев**.

«Текущее повышение тарифов не есть решение всех проблем станций, которые имеются сегодня, – это лишь восстановление тех условий работы станций, когда их тарифы на электроэнергию позволяют им полностью покрывать свои затраты на ее производство, – отмечает эксперт. – Но тут надо понимать, что без таких мер мы через три-четыре года можем прийти к той же ситуации, которая была в 2008 году, когда в энергосистеме из-за длительной нехватки средств у станций назрел дефицит мощности. Что было после 2008 года, мы все помним: была оперативно принята программа «предельных тарифов», которые начали резко расти – много выхода уже не было. Так что рост тарифов будет и дальше, сомнений нет, ведь расширение мощностей требует еще больше инвестиций, просто сейчас еще есть возможность прийти к этому росту постепенно», – заключает он.

Кредитные рейтинги с тревожными симптомами

Пандемия коронавируса негативно повлияла на страновые рейтинги

> стр. 1

«Курсив» сравнил суверенные кредитные рейтинги прошлых лет с рейтингами «ковидного времени».

Канадские страдания

Представители деловых кругов Канады в шоке. В начале прошлой недели агентство Fitch Rating понизило долгосрочный кредитный рейтинг страны с AAA (прогноз стабильный) до AA+ (прогноз стабильный). Тем самым по версии Fitch Rating Канада лишилась места среди стран из высшего инвестиционного класса, куда была включена в августе 2004 года и оставалась в элитном клубе стран с наиболее привлекательными экономикой на протяжении почти 16 лет. Суверенный рейтинг Канады не подвергался сомнению ни во время финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов, ни в период с 2012 по 2014 год, когда высших оценок кредитного рейтинга лишились Австрия, Великобритания и Франция. По версии агентства Fitch Rating после 24 июня в условном клубе «избранных» состоят лишь 11 стран. При этом не исключается, что вслед за Канадой идеального рейтинга лишится и Австралия, которой 20 мая 2020 года к трем «А» Fitch Rating добавил негативный прогноз по обеспечению долговых обязательств.

Причина понижения суверенного кредитного рейтинга Канады непосредственно связана с пандемией коронавируса. В своих пояснениях Fitch Rating замечает, что в этом году ожидаются существенные расходы государства на противодействие резкому падению производства и поддержку пострадавшей от локдауна экономики страны. Считается, что это приведет к созданию дефицита финансо-

вых средств у государственного сектора.

Решение Fitch Rating разделило канадское общество на два противоборствующих лагеря. Одни придерживаются точки зрения руководителя компании Rosenberg Research & Associates Inc. **Дэвида Розенберга**, который считает, что июньское падение Канады – не является пределом и до конца года не исключено понижение до уровня AA, а то и AA-. Дело в том, отмечает Розенберг, что национальный баланс Канады вместе с соотношением вложений капитала в облигации Канады в вложениях в обыкновенные акции канадских компаний в настоящий момент напоминает ситуацию в Китае, Италии и Греции, суверенные рейтинги которых намного ниже.

В другом лагере доминирует мнение главного экономиста корпорации CIBC World Markets **Эвери Шенфельда**, который уверен: ничего страшного не произошло. «Fitch понизил оценку риска дефолта с практически идеального показателя до уровня, при котором долг Канады по-прежнему оценивается как совершенно безопасный. Это не должно привести к существенному увеличению расходов правительства на займы, поскольку в целом долговая позиция Канады по-прежнему находится в существенно лучшей форме в сравнении с большинством стран G20», – цитируют Шенфельда канадские деловые издания.

От Канады до Аргентины

Следует признать, что кредитный рейтинг Канады действительно выглядит намного привлекательнее показателей стран «Большой двадцатки». За исключением США, Германии и Австралии остальным странам до уровня Канады еще

расти и расти. Например, Аргентине, которая на протяжении уже 20 лет не может выйти из затяжного экономического кризиса. 26 мая 2020 года Fitch Rating понизило долгосрочный суверенный рейтинг Аргентины с C (неизбежный дефолт) до RD (ограниченный дефолт). В мае оценку D (должник по умолчанию) поставило Аргентине и агентство Standard & Poor's.

Не сравним с канадскими показателями и суверенный рейтинг второй экономики мира – Китая. Агентство Fitch не меняет Китайской Народной Республике оценку A+ (прогноз стабильный) с 2007 года – последний раз эта оценка была подтверждена 19 ноября 2019 года. Три других ведущих рейтинговых агентства – Standard & Poor's, Moody's и DBRS – оценивают платежеспособность Китая аналогично. DBRS поставило Поднебесной 21 марта 2019 года оценку A (high), правда, с негативным прогнозом выполнения долговых обязательств.

В феврале Fitch подтвердило кредитный рейтинг Российской Федерации, сохранив его на уровне BBV (прогноз стабильный). Из стран бывшего Советского Союза наиболее высокий кредитный рейтинг имеют страны Балтии. У Литвы по версии DBRS за 22 мая 2020 года оценка A с прогнозом «стабильный», у Латвии – A (low), у Эстонии – AA- «позитив» от S&P за 28 февраля 2020 году.

В регионе Центральной Азии свежий, «коронавирусный», суверенный кредитный рейтинг ведущие рейтинговые агентства определили только Узбекистану. Его оценка по версии S&P от 5 июня 2020 года – BB- (прогноз негативный). Что касается Казахстана, то его рейтинг BBV (прогноз стабильный) Fitch подтвердило в феврале 2020 года.

РЕЙТИНГ СТРАН ПО ВЕРСИИ FITCH

	предыдущий рейтинг	текущий рейтинг
КАНАДА	AAA (стабильный) с 12 августа 2004 года	AA+ (стабильный) с 24 июня 2020 года
АРГЕНТИНА	C – неизбежный дефолт с 17 апреля 2020 года	RD – ограниченный дефолт с 26 мая 2020 года
АВСТРАЛИЯ	AAA (стабильный) с 28 ноября 2011 года	AAA (негативный) с 21 мая 2020 года
АВСТРИЯ	AA+ (позитивный) с 20 июля 2018 года	AA+ (стабильный) с 15 мая 2020 года
БРАЗИЛИЯ	BB- (позитивный) с 5 мая 2020 года	BB- (негативный) с 23 февраля 2018 года
ФРАНЦИЯ	AA (стабильный) с 12 декабря 2014 года	AA (негативный) с 15 мая 2020 года
ИНДИЯ	BBB- (стабильный) с 12 июня 2013 года	BBB- (негативный) с 18 июня 2020 года

Прогноз неутешительный

В день понижения суверенного рейтинга Канады появился и отчет Международного валютного фонда. Заметное место в отчете МВФ отводится краткосрочному прогнозу о развитии мировой экономики. Так как COVID-19, несмотря на принятые меры, продолжает распространяться и речь идет уже о второй волне пандемии, в 2020 году ожидается

падение мирового ВВП на 4,9%. Это больше, чем в 2009 году, когда глобальная экономика сократилась лишь на 0,08%. МВФ предполагает, что по итогам 2020 года ВВП стран Центральной Азии потеряет 4,7%. При таких обстоятельствах можно ожидать и снижения суверенных кредитных рейтингов центральноазиатских стран – рейтинги наверняка пересмотрят уже в ближайшее время.

Вместе с тем проценты «центральноазиатского снижения» выглядят утешительнее в сравнении с цифрами возможного падения ВВП таких стран, как Греция (-10%), Хорватия (-9%) или Украина (-7,7%). Ожидается, что ситуация в странах Центральной Азии будет выглядеть позитивнее и в сравнении с Россией, где, по прогнозам МВФ, вероятное падение ВВП составит 6,6 %.

Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственники: ТОО «Altesco Partners»
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz
Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL

Генеральный директор/
Главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

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

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

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

Редактор отдела «Ресурсы»
Дулат ТАСЫМОВ
d.tasymov@kursiv.kz

Редактор отдела «Недвижимость»
Наталья КАЧАЛОВА
n.kachalova@kursiv.kz

Редактор отдела
«Потребительский рынок»
Георгий КОВАЛЕВ
g.kovalev@kursiv.kz

Специальный корреспондент
по международным рынкам:
Павел НОСАЧЕВ
p.nosachev@kursiv.kz

Редакция:
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОП
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Ирина ОСИПОВА

Корректура:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА

Бильд-редактор:
Вадим КВЯТКОВСКИЙ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Виктория КИМ

Фотографы:
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

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

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

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

Зам. главного редактора в Нур-Султане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@kursiv.kz

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

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

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

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

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

Островок стабильности

Официальные показатели безработицы в стране не меняются с июля 2018 года

Власти стараются не называть безработными миллионы тех, кто фактически потерял работу во время режима ЧС, действовавшего с 16 марта по 11 мая.

Жанболат МАМЫШЕВ,
Ксения БЕЗКОРОВАЙНА

Те, кто остались без работы во время режима ЧС и карантина в Казахстане, полноценно в статистику так и не попали. Единственным ориентиром, позволяющим предположить реальное количество людей, чьи доходы в это время сократились практически до нуля, являются данные по выплате 42 500 тенге. Основанием для получения этой суммы была как раз временная или постоянная потеря работы. Претендовали на меру поддержки более 8 млн человек при общем официальном числе занятых в стране 8,8 млн человек. Реально соцвыплату смогли получить 4,6 млн. Хотя в числе тех, кто получил выплату, были и не нуждавшиеся в ней, а подавшие заявку «интереса ради», а среди тех, кто не получил, – реальные безработные, все-таки именно количество получателей показывает относительно релевантные данные о тех, кто остался без работы.

Число официальных безработных увеличилось среди прочего и благодаря упрощению требований к претендентам на соцвыплату. Государство позволило получить 42 500 тенге и тем, кто ранее не работал официально и впервые уплатил единый совокупный платеж (ЕСП) в размере одного месячного расчетного показателя 2778 тенге. Напомним, что ЕСП предназначен для физических лиц, которые оказывают услуги или продают что-либо со своего подсобного хозяйства и получают доход в размере менее 1175 МРП (3,3 млн тенге) в год, обходясь без наемных работников. 11 мая на итоговом заседании госкомиссии по обеспечению режима ЧС президент **Касым-Жомарт Токаев** сообщил, что более 40% получивших 42 500 тенге – это люди, впервые уплатившие ЕСП. Доказатель-



Фото: Офелия Жакаева

ством служит и увеличившееся количество индивидуальных пенсионных счетов вкладчиков в ЕНПФ – с 10,1 млн на 1 апреля до 10,9 млн на 1 мая.

4,2 млн «временно вне занятости»

На заседании правительства в начале июня министр труда и социальной защиты населения **Биржан Нурымбетов** сообщил, что в марте – апреле в республике «временно осталось вне занятости» 4,2 млн человек. Больше всего пострадали работники сферы торговли и услуг в крупных городах. Тут стоит отметить, что официальный уровень безработицы не менялся с III квартала 2018 года, замерев на отметке 4,8%. В I квартале 2020 года уровень безработицы составил 44,4 тыс. человек при общей численности рабочей силы 9,2 млн человек (учитываются лица от 15 лет).

В мае, по оценке Минтруда, число «временно оставшихся вне занятости» работников снизилось с 4,2 до 1,146 млн человек. В июне должно сократиться

до 1,063 млн человек, а в июле – и вовсе до 514 тыс. человек, вернувшись если не на уровень I квартала 2020 года, то хотя бы к относительно близким цифрам. Минтруда прогнозирует, что в декабре число безработных будет составлять 565 тыс. человек, а уровень безработицы – 6,1%. «Мы думаем, что с июля на рынке труда мы стабилизируем ситуацию, и до конца года уровень безработицы составит 6,1%», – сказал Нурымбетов.

По данным на 29 июня (информация снова от министра труда и соцзащиты) в центрах занятости в целом на учет состояли 320 тыс. человек, из них 181 тыс. зарегистрированы в качестве безработных. «На сегодня безработное население без доходов и возможности работать мы оцениваем в 735 тыс. человек», – сказал Нурымбетов «Курсиву».

Получение взамен зарплаты соцвыплаты в размере 42 500 тенге, по данным Комстата, практически не отразилось на среднедушевых номинальных денежных доходах населения – в апреле они выросли по сравнению с мартом

на 5,7% и достигли 110 тыс. тенге. Но у Минтруда, правда, другие цифры. «По оценке наших экспертов, среднедушевой доход населения в апреле составил 59 тыс. тенге», – сообщил Нурымбетов.

Сработает ли старое оружие против новой напасти

Для создания новых рабочих мест правительство собирается пустить в ход инструменты из старого арсенала. В частности, речь идет о Государственной программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы «Енбек». Только по программе «Енбек», объем финансирования которой должен составить 176 млрд тенге, в этом году планируется охватить 600 тыс. человек: прямо по вакансиям трудоустроят 280 тыс. человек, протренировано будет 211 тыс. рабочих мест, 58 тыс. человек будут обучены различным специальностям, а 51 тыс. человек будут обучены предпринимательству. Из упомянутых 600 тыс. уже можно вычесть 184 тыс. человек,

которые были трудоустроены по программе в январе – мае.

Другой программой, которая привлечет безработных, станет «Нурлы жол». С ее помощью предполагается трудоустроить 200 тыс. человек. Программы «Цифровой Казахстан» и «Нурлы жер» помогут найти работу еще 50 тыс. и 47 тыс. казахстанцев соответственно. По программе «Дорожная карта занятости – 2020» планируется трудоустроить 255 тыс. человек, в том числе 58 тыс. – в жилищно-коммунальном хозяйстве, 46 тыс. – в благоустройстве. Средняя зарплата работников, по данным Минтруда, составит 90 тыс. тенге.

Нынешний кризис высвободил не работников строительной отрасли, как это было, например, в 2008 году, а сотрудников фитнес-клубов, развлекательных центров и кинотеатров, а работу им государство по старинке предлагает в дорожном строительстве или ЖКХ. И это с высокой вероятностью создаст диспропорцию на рынке труда. К тому же и небольшие зарплаты вряд ли смогут привлечь работников из

сферы услуг, потерявших работу в карантин, отметил директор центра прикладных исследований «Талап» **Рахим Ошакбаев**. По его мнению, существующие официальные данные о безработице в Казахстане далеки от реальности. «Совершенно очевидно, что официальный уровень безработицы не отражает реальность. В него никто не верит, включая само правительство и самого министра труда», – сказал он «Курсиву».

Два года назад Минтруда должно было привести свою статистическую методологию в соответствие с последними рекомендациями Международной организации труда, но, как отметил Ошакбаев, есть большие сомнения в том, что это реально было сделано. Косвенным подтверждением он назвал тот факт, что безработица долгое время остается на уровне ниже 5%.

«Кроме того, все мы знаем, что другие показатели – занятости, доходов – тоже могут быть искажены. Сравните их с тем, что фактически АСП (адресная социальная помощь. – «Курсив») получило 2,2 млн человек, с теми 4,4 млн человек, кто получил 42 500 тенге. Соответственно, это люди, которые потеряли доходы, и это совершенно не коррелирует со статистическими показателями безработицы и доходов», – сообщил Ошакбаев, назвав статистику по рынку труда «сильно искаженной».

В соседней России государство стимулирует бизнес сохранять рабочие места в пострадавших от карантинных мер отраслях льготными, под 2%, кредитами на выплату зарплаты. Максимальный объем кредита ограничен суммой в шесть минимальных размеров оплаты труда на сотрудника (422 852 тенге по курсу Нацбанка на конец июня, федеральный МРОТ в РФ – 12 130 рублей). Ощутимая оговорка: если предприятие в течение года сохранит 90% персонала, то государство погасит за бизнес и кредит, и проценты по нему. Подобная мера, отметил Ошакбаев, могла бы сработать и в Казахстане, сократив число «временно оставшихся вне занятости».

Личное богатство казахстанцев растет быстрее, чем в среднем в мире

> стр. 1

Похожими темпами росли и личные состояния россиян. В 2014–2019 годах их объем увеличился на 12% в год.

Как пояснила «Курсиву» глава отдела маркетинга BCG Анна Ганеева, рост состояний в Казахстане немного выше российского за счет низкой базы и более высоких темпов инфляции за последние несколько лет.

«В то время как в России инфляция составляла 3–5%, в Казахстане она была в диапазоне 5–7%», – отметила Ганеева.

Прогноз с учетом пандемии

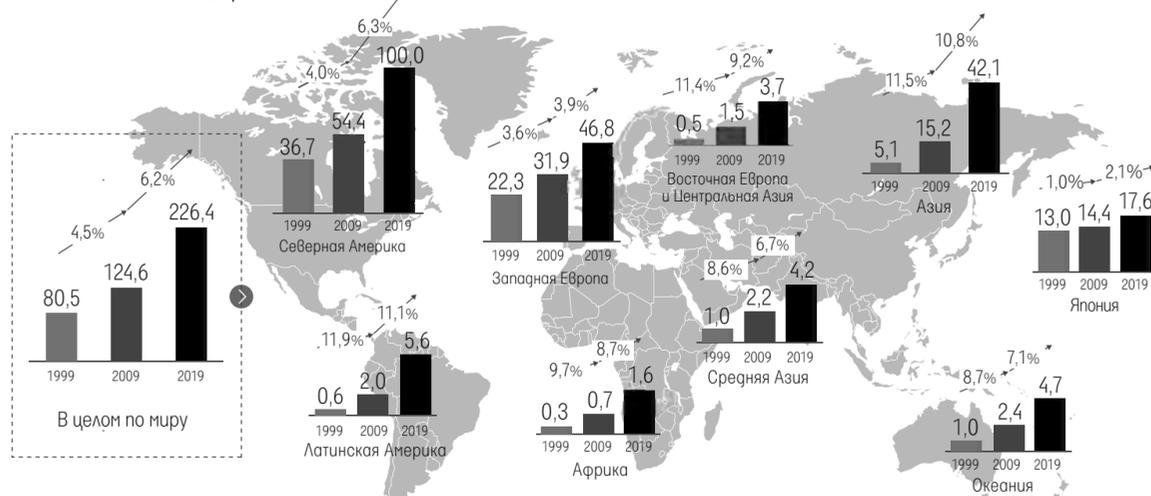
BCG ожидает, что дальнейший рост личных состояний казахстанцев в условиях пандемии коронавируса может происходить по трем сценариям.

Quick rebound (быстрый отскок) подразумевает падение ВВП в 2020 году и быстрое и устойчивое ускорение экономики в 2021 году. В таком случае объем частных состояний будет прирастать на 9,9%, до \$140 млрд к 2024 году.

Slow recovery (медленное восстановление) – падение ВВП в 2020 году и более медленное восстановление в 2021 году. Темпы роста в 2022–2024 годах стабильные, но ниже предкризисных. Объем частных состояний будет расти на 8,7%, до \$135 млрд к 2024 году.

Lasting damage (долговременный ущерб) – значительное падение ВВП в 2020 году с восстановлением темпов роста только в 2022-м. Личные состояния

КАК ЧАСТНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ СОСТОЯНИЯ УВЕЛИЧИВАЛИСЬ В РАЗНЫХ РЕГИОНАХ
Динамика за 20 лет, трлн \$



Источник: Global Wealth Report 2020, BCG

казахстанцев вырастут только на 7,4%, до \$124 млрд к 2024 году.

Как отмечается в докладе, под влиянием COVID-19 мировые объемы личного богатства будут расти от 1,4 до 4,5%, в зависимости от сценария.

В случае «быстрого отскока» мировой объем личных состояний увеличится на 4,5%, до \$282 трлн к 2024 году. Бизнес по управлению частным капиталом не почувствует долгосрочного влияния пандемии.

«Медленное восстановление» снизит объем частных состоя-

ний до \$215 трлн в 2020 году, затем последует рост на 3,2%, до \$265 трлн в 2024 году. Маржинальность бизнеса по управлению частным капиталом снизится, более сильные игроки в отрасли начнут поглощать более слабых.

«Долговременный ущерб» снизит объем частных состояний до \$210 трлн в 2020 году, рост в дальнейшем составит всего 1,4%, до \$243 трлн. Маржинальность бизнеса по управлению частным капиталом значительно уменьшится, консолидация

в отрасли усилится. Спектр услуг, которые менеджеры по управлению богатством будут предоставлять своим клиентам, фундаментально изменится: эти услуги будут направлены на снижение издержек, прогнозирует BCG.

Тренд на рост

Согласно отчету, динамика частных состояний на протяжении двух последних десятилетий отличается «необыкновенной устойчивостью к внешним потрясениям». Несмотря на мно-

жественные кризисы, частные состояния «продолжают упорно расти, быстро восстанавливаясь даже после самых суровых испытаний». Объем частных состояний в мире почти утроился за последние 20 лет, увеличившись за период с 1999 по 2019 год с \$80 трлн до \$226 трлн.

Другим трендом стала растущая доля развивающихся рынков в мировом объеме финансовых состояний. По данным BCG, за последние 20 лет так называемые растущие рынки

Азии, Восточной Европы, Латинской Америки, а также Ближнего Востока и Африки показывают больший рост богатства, чем развитые рынки. Если в 1999 году на Азию и другие развивающиеся регионы приходилось всего 9,3% мирового богатства, то к 2009 году эта доля подскочила до 17,3%, а к концу 2019 года – до 25,3%.

Этому способствуют хорошие темпы роста ВВП и более высокие объемы индивидуальных сбережений. В Китае, например, домашние хозяйства на протяжении последних 20 лет откладывали в среднем более 25% своих доходов, а домохозяйства стран Европы и США – менее 10%.

Совокупный объем частных состояний BCG определяет как «финансовые состояния в собственности взрослых людей (18+)». Нефинансовые элементы состояний (например, недвижимость, золото в слитках и монетах) исключаются. Доступные для инвестирования состояния определяются как «совокупный объем финансовых состояний за вычетом страховых жизни и пенсий, а также внебиржевых и прочих акций». Совокупный объем частных состояний разделяется на пять классов активов: валюта и вклады, облигации, акции и инвестиционные фонды, страхование жизни и пенсии, прочее.

Аналитики для своей оценки использовали консолидированные данные центральных банков о финансовых активах домохозяйств во всемирной Системе национальных счетов (System of national accounts).

ИНВЕСТИЦИИ



В текущем году McDonald's удалось сократить среднее время на обслуживание посетителей на автомобилях на 25 секунд.

Будущее для индустрии быстрого питания уже наступило

Сети фастфуда вроде McDonald's извлекают уроки из пандемии

Крупные сети ресторанов проделали большую работу по преодолению «коронавирусного» кризиса. В результате будущее отрасли вполне может напоминать то, как она выглядит сейчас.

Charley GRANT,
THE WALL STREET JOURNAL

Распространение коронавируса, а также введенный правительством карантин стали причиной настоящего хаоса в ресторанной индустрии США.

В прошлый четверг компания Darden Restaurants, под управлением которой находятся такие сети ресторанов, как Olive Garden и LongHorn Steakhouse, заявила о том, что в период до 31 мая ее объем продаж упал почти на

48% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, в июне продажи вообще снизились на треть. Многие более мелкие независимые компании пострадали еще сильнее.

Однако в это же время крупные сети быстрого питания вновь начали зарабатывать. В кризис они упростили выбор меню, закрыли обеденные зоны и расширили число предложений в рамках различных акций.

В результате многие клиенты стали к ним возвращаться.

В апреле продажи McDonald's в США упали на 19% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, однако в мае этот разрыв составил всего 5%. Carrols Restaurant Group, одна из крупнейших компаний франчайзи в США, заявила о том, что в последнюю неделю марта продажи в ее ресторанах Burger King упали на 33% по сравнению с прошлым

годом, но за первую неделю июня они выросли на 2,5%. В этот же период объем продаж в точках продаж Popeye's Louisiana Kitchen увеличился на 14,6%.

Благодаря таким результатам цена акций этих компаний значительно выросла с мартовских минимумов.

Как и в других отраслях, необходимость быстро адаптироваться к меняющимся условиям означает, что будущее наступило с опережением графика. По прогнозам аналитиков Morgan Stanley, к концу текущего года на онлайн-заказы будет приходиться не менее 13% всех продаж в ресторанах в США. До кризиса считалось, что онлайн-доставка достигнет этого уровня лишь к 2023 году. Онлайн-заказы на самовывоз также стали более популярными.

Свою роль, безусловно, играет и то, что у клиентов ресторанов

быстрого питания растет доход. По состоянию на 22 мая в рамках программ стимулирования Налоговая служба США отправила американцам чеки на общую сумму \$258 млрд. Ожидается, что повышение федеральных пособий по безработице продолжится как минимум до конца июля. Повсюду люди стали реже ходить в точки продаж, однако средний чек на одного покупателя резко вырос благодаря большим по объему заказам от целых семей.

Кроме того, поскольку многие независимые рестораны все еще закрыты, выбор у потребителей невелик, что, естественно, выгодно для тех точек, которые имеют возможность продолжать работу. Без привычного обслуживания в обеденной зоне франчайзи также могут снизить свои затраты на персонал.

Тем не менее процесс восстановления работы сетей быстрого

питания проходит неравномерно.

Например, если в центральных городских районах рестораны страдают от отсутствия клиентов, то в точках продаж, расположенных в пригородах, где работает система обслуживания клиентов на автомобилях, наблюдается огромный рост спроса, поскольку покупатели выбирают тот вариант питания, который позволяет им не покидать свои автомобили. И здесь сетям быстрого питания удалось оперативно внедрить ряд улучшений. Как рассказал генеральный директор McDonald's Крис Кемпчински, в период пандемии компания на 25 секунд сократила среднее время, необходимое для выполнения заказа посетителя на автомобиле.

В таком бизнесе, как быстрое питание, где происходит большое количество транзакций, подобная оптимизация ведет к росту потенциала продаж и увеличению маржинальности. С другой стороны, в ресторанах, которые раньше полагались на высокий уровень пешеходного трафика, например, на территории колледжей, в аэропортах или в центре города, рост продаж по-прежнему невысокий.

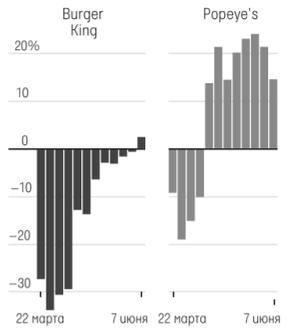
Нарушение привычного темпа работы и школьных занятий также отразилось на сетях быстрого питания, которые довольно сильно зависят от продаж завтраков. В обычное время завтраки являются важным элементом продаж благодаря таким высокомаржинальным напиткам, как кофе.

Так, Starbucks сообщила о снижении за последнюю неделю мая сопоставимых с прошлым годом продаж в США на 32%, в то время как Dunkin Brands проинформировал о снижении за неделю по 23 мая продаж своих пончиков на 23%. McDonald's и Taco Bell также заявили о резком падении продаж завтраков. В другое время дня, например в обед, продажи, наоборот, выросли, однако не каждая сеть предлагает подобное меню.

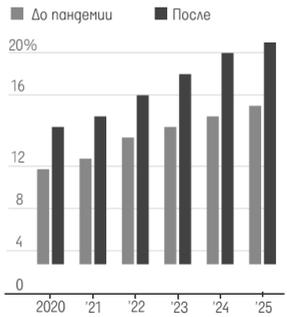
Эту проблему будет сложно решить в краткосрочной перспективе. Бессспорно, реклама и акции способны побудить клиента сменить ресторан. Однако в мире, где работникам не нужно ехать на работу в офис, убедить их выйти на улицу с утра пораньше – это весьма непростая задача.

Со своей стороны Starbucks планирует открыть в городских районах большее число точек

Восстановление для Carrols Restaurant Group показатель продаж в сравнении с аналогичным периодом прошлого года в бургер



Прогноз по росту доли онлайн-заказов для ресторанов в США изменился очень быстро



Источник: компании (продажи); Morgan Stanley (рыночная доля)

продаж, специально предназначенных для работы на вынос и предварительного заказа. И хотя у подобных точек более низкий потенциал продаж, если сравнивать их с традиционным кафе, экономия на персонале и накладных расходах на содержание помещения будет значительной. Кроме того, акцент на онлайн-заказах делает этот формат точек продаж более привлекательным.

«Мы ожидаем, что отдача от этих инвестиций, даже при меньших объемах продаж, будет по меньшей мере такой же хорошей, как и у наших традиционных кафе», – заявил на прошлой неделе финансовый директор компании Патрик Грисмер во время конференции с инвесторами.

И до пандемии доставка, еда на вынос и предварительный заказ были экономически оправданы для ресторанов. Поэтому не стоит удивляться, если социальное дистанцирование в бургерных продолжится и после COVID-19.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

Потенциал водородного топлива ограничивается издержками на его производство

Однако инвесторы могут опережать кривую восприятия

Rochelle TOPLENSKY,
THE WALL STREET JOURNAL

Водород – это весьма многообещающее экологически чистое топливо. Проблема в том, что его стоимость все еще слишком высока, как и цена акций тех компаний, которые могли бы помочь реализовать его потенциал.

Этот газ, который уже сегодня используется во многих промышленных процессах, способен снизить объем выбросов углекислого газа в атмосферу в тех отраслях, где сложно отказаться от применения углеводородов, а также сделать возобновляемую энергию транспортабельной. Технология, необходимая для реализации потенциала, достаточно развитая и надежная. Однако она все еще нуждается в промышленном масштабировании, чтобы снизить издержки на производство и конечную стоимость.

Между тем на фондовом рынке эта технология уже наделала много шума. В прошлом году цена акций компаний – производителей водородных топливных элементов, способных приводить в движение грузовики или поезда, а также электролизеров, необходимых для производства так называемого «зеленого» водорода, в большинстве случаев выросла более чем вдвое.

Инвестиции в эту сферу осуществлялись и раньше. Так, интерес к водороду вспыхнул на короткое время в 1990-е годы и погас. Однако сегодня ситуация

ДИНАМИКА ЦЕНЫ АКЦИЙ КОМПАНИЙ, ЗАНЯТЫХ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА ВОДОРОДА



Источник: FactSet

изменилась. Во-первых, правительства большинства стран мира намерены снизить свою зависимость от углеводородов. Во-вторых, источников возобновляемой энергии, необходимой для производства «зеленого» водорода, теперь множество. Кроме того, многие промышленные отрасли столкнулись с необходимостью снижать выбросы углекислого газа.

Например, производители грузовиков работают над созданием электромобилей, которые бы соответствовали новым жестким стандартам по выбросам углекислого газа (стандарты вступят в силу в 2030-х годах в Европе и в американском штате Калифорния).

В автомобилях, предназначенных для передвижения на небольшие расстояния, вполне

могут использоваться литий-ионные аккумуляторы, как у Tesla. Однако для тяжелых грузовиков, преодолевающих большие расстояния, легкие водородные топливные элементы, которые можно заправить всего за 15 минут, являются более подходящим источником экологически чистой энергии.

Со временем подобные технологии могут использоваться в поездах, на кораблях и даже на самолетах. Кроме того, водород является единственным экологически чистым топливом, способным обеспечить необходимую тепловую энергию для производства стали и цемента – двух крупных источников промышленных загрязнений.

«Зеленый» водород образуется, когда возобновляемая энергия приводит в действие электроли-

зер, который расщепляет воду на водород и кислород. Таким образом, водород может накапливать избыточную энергию ветра и солнца для последующего использования либо сжигания для транспортировки и экспорта.

В этом весьма заинтересованы правительства различных стран мира. Они, во-первых, взяли на себя определенные обязательства по снижению уровня выбросов углекислого газа; во-вторых, растут объемы электроэнергии, производимой источниками возобновляемой энергии, которые нужно хранить или экспортировать; в-третьих, сохраняется общественное давление по поводу изменения климата; кроме того, возрастает осознание необходимости обеспечивать национальную энергетическую независимость. В этом году водород стал центральным элементом планов бюджетного стимулирования во многих странах Европы и Азии. Инвестиции размером в миллиарды долларов должны ускорить индустриализацию технологии, сократить издержки и расширить процесс ее внедрения.

Однако есть здесь и инвестиционные риски. Один из них заключается в том, что этот процесс будет негативно влиять на маржинальность до тех пор, пока



Запасы водорода огромные, он универсален и способен снизить выбросы углекислого газа в атмосферу.

с рынка не уйдут спекулянты и не произойдет его консолидации. Это будет способствовать его переходу в зрелое состояние точно так же, как это произошло в индустрии солнечных батарей. Другой риск, существующий прямо сейчас, – это то, что инвесторы вынуждены переплачивать за акции, так как их стоимость находится на пике.

За последний год производителей топливных элементов накрыла целая волна корпоративных инвестиций, прежде

всего в автомобильную промышленность. Компания Cummins приобрела Hydrogenics; Daimler и Volvo создали совместное предприятие; Bosch лицензировала технологию PowerCell и увеличила свою долю в Ceres Power. Все это подстегнуло рост цены акций таких компаний, как канадская Ballard и американская Plug Power, выросших в цене более чем вдвое.

Еще одна популярная ниша – это электролизеры. Волна мегапроектов подтолкнула акции компаний McPhy, Nel Hydrogen и ITM Power к годовому росту на 168, 229 и 731% соответственно.

Впрочем, осторожные инвесторы могут предпочесть акции таких авторитетных европейских газовых гигантов, как Air Liquide и Linde. Эти компании знают, как производить и распределять промышленные газы, в том числе и водород, а также владеют долями в компаниях – производителях электролизеров и в крупных водородных проектах.

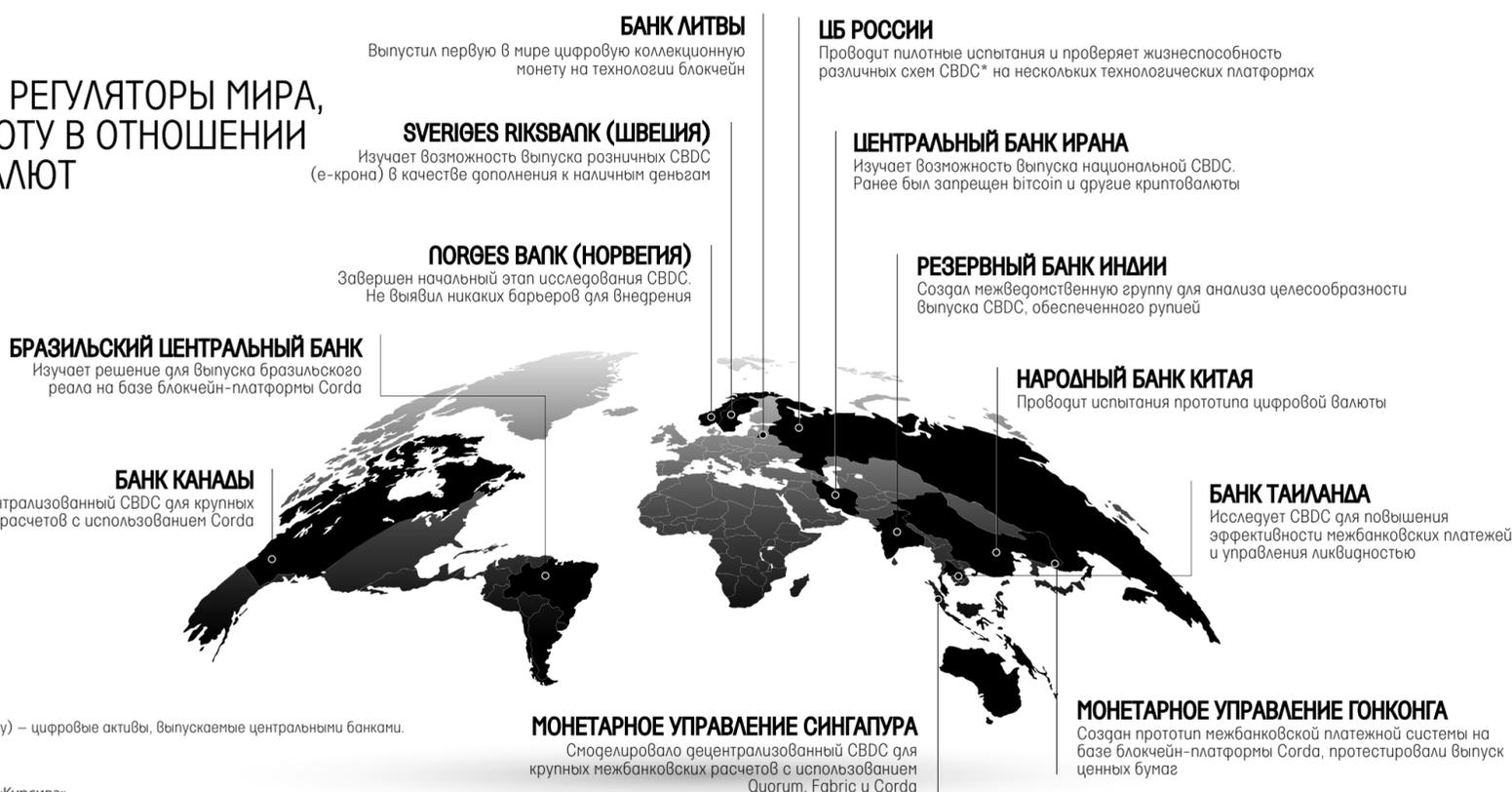
Бессспорно, для водородного бума существуют по-настоящему веские причины. Однако путь к повсеместному внедрению этой технологии будет долгим.

Перевод с английского языка – Танат Кожманов.

THE WALL STREET JOURNAL.

Быть ли цифровому тенге?

ФИНАНСОВЫЕ РЕГУЛЯТОРЫ МИРА, ВЕДУЩИЕ РАБОТУ В ОТНОШЕНИИ ЦИФРОВЫХ ВАЛЮТ



Пандемия коронавируса сделала безналичные платежи как никогда актуальными. В этих условиях вырос интерес центральных банков к цифровым валютам. «Курсив» решил выяснить, каковы основные преимущества и риски цифровых денег и можно ли ожидать их выпуска в Казахстане.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Строго говоря, центральные банки (ЦБ) уже давно эмитируют цифровые деньги. Это резервные счета банков в ЦБ. Но эти цифровые деньги доступны только банкам — физические лица не могут иметь резервные счета в ЦБ. Так называемая CBDC (Central Bank Digital Currency), или цифровая валюта, может сделать резервные счета доступными для всех.

Участники Всемирного экономического форума (ВЭФ) совместно с рядом центральных банков в январе представили набор инструментов для разработки политики в отношении CBDC. Документ выделяет три вида таких цифровых валют: розничные, оптовые и гибридные. Первые доступны для широкого круга пользователей, в том числе физических лиц и нефинансовых организаций. Оптовые доступны только для коммерческих банков и других профессиональных

участников денежного и кредитного рынков.

Третий вид CBDC, гибридные, позволяет финучреждениям, у которых нет доступа к депозитным счетам ЦБ, хранить в них свои резервы. В таком случае ответственность за цифровую валюту несет уже не регулятор, а частная финансовая организация.

Возможности и риски

Внедрение CBDC позволит уже сегодня полностью перейти на механизм безналичных расчетов, считает руководитель рабочей группы по оценкам рисков оборота криптовалюты в Государственной думе РФ Элина Сидоренко.

«Это придаст дополнительную прочность государственной финансовой системе и одновременно позволит обеспечивать прозрачность платежей», — отметила она в ходе онлайн-конференции Astana Finance Days в понедельник, 29 июня.

Благодаря CBDC центральным банкам и другим регулирующим органам будет легче отслеживать серые платежи, противодействовать отмыванию преступных доходов и уклонению от налогов, считает Сидоренко.

Очевидное преимущество цифровых валют — это диверсификация платежных средств, что позволяет обеспечить более высокую устойчивость финансового рынка, отметил технологический советник управляющего Нацбанка Бинур Жаленов, который также принял участие в дискуссии.

«CBDC представляет большие возможности для увеличения эффективности трансграничных платежей и облегчения деятельности регулятора в части денежно-кредитной политики. Просто быстрее фактически регулятор может вести инъекции ликвидности на рынок либо как то манипулировать совместно с базовой ставкой», — считает он.

Вместе с тем внедрение цифровой валюты сопряжено и с немалыми рисками.

По словам Сидоренко, в случае с гибридными CBDC возникает вопрос о полномочиях организаций, которые будут участвовать в этом процессе.

«Пойти можно разными путями, в том числе по пути Китая, который создает специальную площадку для такого рода организаций, или по пути Банка Англии, который обещает через специальные компании-посредники обеспечивать полную анонимность проводимых платежей», — отметила эксперт.

Учитывая, что система CBDC будет контролироваться центральным банком, в России возникают риски, связанные с так называемым черным списком регулятора.

«Человек либо организация, которые по какой-то причине находятся в черном списке (ЦБ России. — «Курсив»), будут ограничены в возможностях распоряжаться и владеть новым финансовым инструментом», — прокомментировала Сидоренко.

Введение цифровых валют может угрожать и национальной безопасности. «В 2015 году в Зимбабве была настолько ослаблена валюта, что они ее просто автоматически заменили долларом. Не думаете ли вы, что здесь будет такая же система, когда CBDC, выпущенные сильным государством, например, Китаем, будут фактически заменять национальную валюту в странах, которые являются соседями Китая и имеют зависимость от него экономику?» — задала вопрос российский эксперт, обращаясь к участникам дискуссии.

Нацбанк, по словам Жаленова, также видит регуляторные вызовы, связанные с внедрением CBDC.

«С помощью цифровых валют центральных банков появляется возможность для полной перезагрузки финансовой системы. Это своего рода disruptive innovation для банков и регуляторов... Как будет вести себя капитал? Куда будет идти ликвидность? До сих пор сохраняется высокая неопределенность в отношении этих вопросов», — заявил он.

Опыт Китая

Согласно мартовскому отчету Банка международных расчетов, по меньшей мере 17 центральных банков по всему миру изучают возможность внедрения цифровых валют. При этом ни один из этих проектов пока не ставит своей целью трансграничные платежи.

Вместе с тем эксперты отмечают большой потенциал в этой сфере у Китая. В мае, после шести лет подготовки, Народный банк Китая запустил пилотную программу по использованию цифрового юаня. Инструмент официально называется Digital Currency Electronic Payment (DCEP) и тестируется в четырех городах — Шэньчжэнь, Сучжоу, Чэнду и Сюане. Обладатели счетов в крупных китайских банках могут открыть цифровой кошелек DCEP в мобильном приложении банка и оплачивать с помощью него услуги предприятий вроде Starbucks и McDonalds.

По словам председателя Carbon Blue Innovations, профессора Майкла Суна, DCEP представляет собой двухуровневую систему, которая напрямую контролируется Народным банком Китая.

«На первом уровне эта валюта будет доступна коммерческим банкам Китая. Это делается для того, чтобы не подрывать существующую банковскую систему. А вот на втором уровне эта валюта уже станет доступна для различных платежей на основании технологии блокчейн», — пояснил он в ходе Astana Finance Days.

Параллельно с пилотированием цифрового юаня Китай запустил национальную блокчейн-сеть — Blockchain-based Service Network (BSN).

«Эта инфраструктура необходима для того, чтобы объединить все smart-города Китая. Она станет костяком для цифрового

Шелкового пути в будущем. Это в свою очередь позволит цифровой валюте курсировать по Шелковому пути и достичь торговых партнеров Китая», — отметил Сун.

Позиция Казахстана

Если CBDC и появится в Казахстане, она не заменит обычной фиатной валюты, полагает Бинур Жаленов.

«Одна из форм токенизации — это цифровые валюты центральных банков. В нашем понимании вначале это служит как альтернативное средство платежа, не как полная замена денег», — отметил эксперт.

По его словам, Нацбанк все еще изучает вопрос создания CBDC, и принципиальных решений в отношении этого пока не принято.

«Планируется, что в ближайшее время стадия исследования будет закончена, и мы совместно с участниками финансового рынка предполагаем обсуждение различных вариантов дизайна», — отметил Бинур Жаленов.

По его словам, технология, по которой будет реализовываться проект, вторична.

«Важно понять, какую цель преследует Национальный банк (при создании цифровой валюты) ... Когда мы определимся с целями, мы сможем принять принципиальное решение, нужно ли нам внедрять цифровую тенге, в каком формате нам нужно его внедрять и познать его внедрения», — отметил Жаленов.

«Реальный безлимит» без ограничений по скорости для абонентов activ

Сегодня можно с уверенностью сказать, что мы живем в эпоху интернета, а если быть точнее — мобильного интернета. Он открывает безграничные возможности, которые оценили уже миллиарды людей на земле. Компания «Кселл», следуя тенденциям, разрабатывает новые продукты для удобства своих абонентов, в том числе и по мобильному интернету. Зная, что так или иначе практически каждый житель страны пользуется глобальной сетью через свои телефоны — будь то просто общение через мессенджеры или просмотры потокового видео, была разработана новая тарифная линейка для абонентов activ «Реальный безлимит». Теперь доступ на весь интер-

нет становится нетарифицируемым без ограничений по скорости!

Тарифная линейка представлена пакетами «Реальный безлимит S», «Реальный безлимит M» и «Реальный безлимит L». Количество бонусного объема на голосовую связь зависит от выбранного пакета и начинается от 200 минут на звонки внутри сети activ/Kcell, номера других операторов и городские номера РК. Стоимость тарифов начинается от 2790 тт.

«С учетом всех потребностей наших абонентов наши специалисты разработали новую тарифную линейку с говорящим названием «Реальный безлимит». В новой тарифной линейке мы предоставили

нетарифицируемый доступ на весь интернет без ограничений по скорости. Мы верим, что новый продукт будет популярен у многих абонентов и позволит пользоваться мобильным интернетом, не задумываясь о трафике. Компания не стоит на месте и продолжает работу над новыми уникальными тарифными предложениями», — отметил Хикматулла Насритдинходжаев, коммерческий директор АО «Кселл».

Подробную информацию об условиях подключения тарифных планов линейки «Реальный безлимит» можно узнать на сайте www.activ.kz

РЕАЛЬНЫЙ БЕЗЛИМИТ

тарифная линейка

БЕЗЛИМИТ на интернет с максимальной скоростью и звонки на все номера Казахстана!



до
1 000
МИН
на все сети РК

от
2 790₸
МЕСЯЦ

Подключить



activ
байланыстан артық
больше, чем связь

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Любовь с привилегиями

Казахстанские банкиры считают снижение спроса на услуги private banking техническим отступлением перед пандемией. «Курсив» узнал, как защищали свои деньги богатые соотечественники и воспользовались ли они правом на кредитную отсрочку.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

В начале нулевых все успешные банки Казахстана боролись за сегмент VIP-клиентов. Отечественные финансисты на этом поле с трудом, но все же обходили именитых зарубежных конкурентов. Тогда сразу несколько кредитных организаций активно развивали дорогие услуги для особенных клиентов. Дальше всех в этом направлении зашли Казком, БТА и АТФ. Услуги этих организаций были дороже, но и сервис во много раз превосходил в то время демократичный Халык.

Глобальный экономический кризис 2008 года остудил пыл местных финансистов кланшер-сегменту и доказал жизнестойкость модели финансового масс-маркета. Валютный кризис 2015-го почистил ряды капиталистов, после чего казахстанские банкиры перестали выносить private banking в приоритетное направление. Но это не означает, что ниша умерла. Пока в стране есть богатые люди, финансисты найдут способы потратить их деньги.

При подготовке этого материала «Курсив» разослал запросы в 10 крупных банков страны. На фоне полученных нами ответов выделяется комментарий Kaspi.kz. Оказывается, в этой организации и для VIP, и для обычных клиентов действуют равные условия обслуживания, то есть нет никаких специальных проектов, премиум-карт, отдельных предложений. Но Kaspi скорее исключение, нежели правило.

COVID & Private

Рассказывая об обслуживании статусных клиентов, банкиры не приводили цифры, но охотно



Коллаж: Вадим Квятковский

комментировали общие тенденции. В частности, они уверены, что рынок private banking находится на этапе развития и потенциал роста здесь высок, так как спрос на элитное обслуживание из года в год увеличивается. «В целом ситуация с коронавирусом не повлияла на существенный рост либо снижение клиентской базы в сегменте private banking. Если сравнивать цифры на начало марта и на начало июня, в нашем банке количество VIP-клиентов снизилось незначительно, однако это связано с внутренней ресегментацией», – объяснили в Jysan Bank.

VIP-клиенты Евразийского банка работают со структурой много лет, здесь хорошо знают их привычки и особенности. Представители банка говорят, что их клиенты – это люди, которые давно сколотили свое состояние, поэтому они неоднократно проходили через разного рода кризисы и выработали иммунитет к трудностям. «В большинстве своем они не слишком эмоционально

реагируют на экономическую неопределенность, – делится управляющий директор Евразийского банка Татьяна Куржей. – В период пандемии наш портфель не изменился в объеме. Большею частью основной капитал данной категории клиентов сконцентрирован в иностранной валюте и остается стабильным в период кризиса».

В дочернем Альфа-Банке пока не могут оценить ситуацию в лакшери-сегменте, так как масштаб и глубина ковид-кризиса до сих пор непонятны. «Безусловно, как и остальные сегменты, клиенты private и VIP-банкингов потерпели достаточные убытки, в особенности в части владельцев недвижимости», – сообщили в пресс-службе структуры.

Все банкиры отметили общую тенденцию, которая объединила во время карантина VIP-клиентов и обычных потребителей финансовых услуг. «Многие клиенты перешли на использование дистанционных сервисов – суще-

ственно увеличилось количество операций, проведенных через мобильное приложение банка», – рассказал директор по работе с состоятельными клиентами Банка ВТБ (Казахстан) Артем Шатаев.

Заложники ситуации

VIP-клиенты казахстанских банков придерживаются консервативной стратегии в тратах. Финансисты объясняют это тем, что они самостоятельно заработали капитал, поэтому знают цену деньгам. «Состоятельным людям в Казахстане присущи такие качества в их характере и образе жизни, как осознанность совершаемых покупок, рациональность и взвешенность в принятии решений. Но снижение спроса по объективным причинам отмечается по организации досуга, путешествий и других элементов из категории услуг Lifestyle», – рассказали о тратах вивов в Банке ЦентрКредит.

Снижение оборота капитала в приватном портфеле Jysan Bank пресс-служба объяснила само-

изоляция. Да и где тратить? В период карантина в ограниченном режиме работали все увеселительные заведения, внутренний и международный туризм встали на паузу, а ТРЦ закрылись. «Поэтому количество операций VIP-клиентов уменьшилось. Но рассматривать это как вопрос экономии неправильно. Можно сказать, это «вынужденная экономия» со стороны клиентов, которые имеют желание, но не могут оплатить свои потребности», – считают в Jysan.

При этом все банкиры отметили, что богатые клиенты активно пользуются льготными тарифами на банковские услуги и акциями от партнеров, которые являются частью пакета private banking.

Управление деньгами

Средства под управлением private banking – это уже не деньги бизнеса, это личные или семейные сбережения, которые требуют сохранения и приумножения, безопасности и защиты.

По словам банкиров, несмотря на снижение ставок по депозитам, оттока капитала из БВУ никто не фиксировал. Зато вырос спрос на другие продукты. «Мы видим тренд на востребованность услуг wealth management, то есть управление капиталом состоятельных клиентов. В то же время актуальность вкладов не снижается», – говорит Шатаев.

Wealth management очень популярен на Западе, в иностранных банках разделены функции управления капиталом и функции обслуживания богатых людей. Основной фокус внимания wealth management – это разработка индивидуальной инвестиционной стратегии, учитывающей личные обстоятельства, долгосрочные и краткосрочные интересы клиента, комфортный уровень риска для него. Private banking включает карточные продукты, кредиты, оплату счетов.

Казахстанские финансовые учреждения пока совмещают оба этих направления и даже находят для клиентов небанковские продукты. «Все большую популярность приобретают услуги, полноценно отвечающие актуальной повестке дня. Например, инвестиционные страховые продукты, которые являются альтернативой депозиту», – рассказывают в пресс-службе Альфа-Банка. Также финансовые организации отметили высокий спрос на обменные операции и незначительный рост спроса на сейфовые ячейки.

Off the record

Большинство пресс-служб заявили, что их VIP-клиенты прошли период карантина «без потерь». Однако из частных бесед выясняется, что положение состоятельных людей не настолько безоблачно. Представитель одного из банков сообщил «Курсиву», что в его организации были предостережены кредитные каникулы клиентам private banking, чей бизнес понес убытки в условиях ЧП. «Мы удовлетворили практически все заявки наших VIP-клиентов на отсрочку по оплате основного долга и вознаграждения по займам», – сообщил собеседник.

Кредитование: жизнь после «перемирия во время засухи»



Асем НУРГАЛИЕВА, исполнительный директор Первого кредитного бюро

Пока картина в портфеле просроченных займов в кредитных организациях нашей страны не сильно поменялась. На 1 марта, по нашим данным, NPL физических лиц составлял 11%, на 1 мая и 1 июня этот же показатель составил 12%.

15 июня закончилось «перемирие во время засухи». Из-за введенного в стране режима ЧП кредитные организации на три месяца отменили штрафы и пени, были приостановлены выплаты по кредитам заемщикам, подавшим заявки, и в этот период нельзя было ухудшать кредитную историю. Собственно, поэтому в показателе NPL и нет кардинальных изменений. Теперь, после 15 июня, все стандартные процедуры восстановились: в Первое кредитное бюро (ПКБ) передается информация о просрочках, финансовые организации будут начислять пени и штрафы, возобновляется деятельность по взысканию.

Гражданам важно понимать: кредиты следует обслуживать для того, чтобы иметь положительную кредитную историю. При этом и финансисты должны четко понимать: не все казахстанцы вышли на работу и восстановили свою платежеспособность. Ведь просрочка – это зачастую следствие отсутствия

доходов. Системное, временное, нерегулярное, но отсутствие. По этому огромное значение имеет восстановление экономики, покупательского спроса внутри страны и другие факторы. Мы считаем, что основная волна просрочек по физлицам ждет рынок с 15 июня до 1 сентября и, возможно, позже. По бизнесу сроки приостановления выплат продлили, здесь показатели не покажут больших скачков и после 15 июня.

Выдача займов

Как показывает статистика ПКБ, рынок кредитования частично схлопнулся, но не у всех финансовых организаций. Например, те, кто умел кредитовать в онлайн, меньше просели. Если в январе 2020 года банки выдали физлицам около 420 млрд тенге, то в апреле показатель выдачи снизился до 91 млрд. Дело в том, что режим ЧП совпал с корректировкой курса тенге, а, как всем известно, у отечественного рынка займов есть собственная «фишка»: как только корректируется национальная валюта, банки фиксируют рост покупок бытовой техники и других товаров в рассрочку. Пострадало в основном офлайн-кредитование.

С бизнес-кредитованием тоже все просто, но и здесь спада выдачи в период ЧП не было. Во время карантина банки закрывали сделки, которые у них копились с января и февраля (выдача ссуд юристам занимает в среднем до 30–45 дней). В итоге, по данным ПКБ, в январе выдачи только банковского сектора бизнесу (и крупному, и МСБ) составили 745 млрд тенге, а в апреле – 747 млрд. В последующем периоде можно ожидать снижения вы-

дач, так как во время ЧП заявки практически не обрабатывались. В несколько раз просело лишь кредитование индивидуальных предпринимателей.

До этого года мы наблюдали стабильный рост рынка микрокредитов, в среднем он составлял 15–25% ежегодно. Но в марте данный сегмент финансового рынка Казахстана попал под перекрестный огонь и переживает настоящую шоковую терапию. На пандемию коронавируса и режим ЧП наложился новые законодательные требования по прохождению учетной регистрации, а также проверки регулятора и прокуратуры. По данным АРРФР, по состоянию на 1 июня регулятор проанализировал деятельность 276 ломбардов, 11 компаний, предоставляющих займы населению онлайн, и одной микрофинансовой организации в 17 городах Казахстана. Напомню также, что ломбарды, кредитные товарищества и компании, предоставляющие кредиты в формате ТОО, до 1 июля должны пройти учетную регистрацию в АРРФР в качестве организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность.

Нюансы реабилитации

В соответствии с постановлением АРРФР от 22 марта кредитные бюро Казахстана присваивают статус «реабилитированный контракт» в отношении кредита, по которому ранее была допущена просрочка свыше 90 дней, а затем заемщик ее закрыл. Статус «реабилитирован» можно получить только спустя 12 месяцев после закрытия контракта и отсутствия просрочек.

Задача по реабилитации ясна, однако данное постановление

создало некую законодательную коллизию, так как мы как кредитное бюро не имеем права вносить изменения в кредитную историю граждан. Система обмена кредитной информацией работает таким образом: все поставщики отправляют к нам информацию, мы ее собираем и не имеем права что-то в ней корректировать, редактировать. Эта информация у нас хранится и предоставляется клиентам в виде кредитной истории. Ни в одной стране мира кредитное бюро не занимается внесением изменений в данные заемщика, а согласно вышеупомянутому постановлению присвоение статуса реабилитированного контракта возложили на кредитное бюро. На данный момент мы ведем диалог с регулятором, как лучше это сделать, не нарушив закон, права и обязанности заемщика и кредитных бюро.

Однако проблема реабилитации заемщиков гораздо глубже, чем кажется на первый взгляд.

Так, 11 мая глава государства дал поручение разработать механизмы реабилитации казахстанцев, которые ранее не могли отвечать по своим обязательствам. Для этого создана рабочая группа при АРРФР. В рамках этой группы мы хотим предложить отработанные механизмы реабилитации заемщика. Реабилитация подразумевает некий процесс, в котором сам заемщик принимает активное участие. Это похоже на процесс лечения заболевания. Заболевший человек выздоравливает не по желанию врача, а когда установлен диагноз и больной следует определенному протоколу лечения. И только потом врач констатирует факт выздоровле-



Иллюстрация: Вадим Квятковский

ния. Если заемщик не участвует в процессе, а ждет, когда ему что-то спишут или обнулят, – это не совсем правильно, потому что нельзя «нарисовать» хорошую кредитную историю. Ведь финансовые институты пользуются этими данными и выдают кредиты, основываясь на этой информации. Я считаю, что в Казахстане должны работать такие же механизмы реабилитации, как и во всем мире.

Еще один аспект – это отношение людей и банков к реабилитированным контрактам. К нам в ПКБ часто приходят заемщики, которые недовольны решением финорганизации, отказавшей в кредите. Надо понимать, что наличие реабилитированного кон-

тракта не гарантирует заемщику, что кредитная организация выдаст заем. Финальное решение всегда на стороне банка, так как финансовое учреждение работает в соответствии со своими риск-политиками, системами скоринга клиентов.

И последнее: участвовали случаи мошенничества, когда на волне «реабилитации» заемщикам предлагают услуги от имени кредитного бюро в удалении или обновлении информации. Казахстанцы должны быть внимательны к данному процессу и не доверять мошенникам, так как никаких изменений в кредитную историю они не вносят, и деньги заемщиков, отданные за такие услуги, будут потрачены зря.

РЕСУРСЫ

Казахстан ищет инвестиции в геологоразведку

Министерство экологии, геологии и природных ресурсов РК рассчитывает привлечь свыше \$2 млрд иностранных инвестиций на развитие геологоразведки в Казахстане.

Дулат ТАСЫМОВ

Мингеологии совместно с агентством IHS Markit разрабатывает маркетинговую стратегию, которая поспособствует привлечению в казахстанскую геологоразведку крупных иностранных инвесторов.

Основная минерально-сырьевая база республики, то есть те запасы полезных ископаемых, которые Казахстан осваивает последние 30 лет, была подтверждена еще во времена СССР. Часть этих месторождений уже практически истощена, и если сейчас не начать вкладывать средства в поиск новых, то в ближайшие 10–15 лет некоторым из действующих предприятий придется закрыться – добывать и перерабатывать будет просто нечего. Поэтому профильное министерство разработало программу развития отрасли и готовит стратегию по привлечению иностранных инвесторов в геологоразведку страны. Только по углеводородным ресурсам геологами выявлено 15 осадочных бассейнов с прогнозными запасами около 76 млрд т условного топлива. Но государству придется решить вопрос, кто и как будет финансировать поисково-разведочные работы.

Коэффициент восполняемости

С момента обретения независимости в стране было добыто более 1,5 млрд т нефти и около 750 млрд куб. м газа. Если в 1991 году годовой объем добычи составлял 25 млн т, то в 2019 году он достиг 90,5 млн т, увеличившись более чем в 3,5 раза. В Национальный фонд, который формируется за счет сборов от нефтяного сектора, с начала его образования поступило свыше 34 трлн тенге. В целом около 60% валютной выручки обеспечивает экспорт нефти. То есть углеводородное сырье – один из основных продуктов страны. При этом Казахстан добывает и продает за рубеж и другие виды полезных ископаемых – медь, алюминий, железо, уголь и прочее. Поэтому от восполнения их запасов напрямую зависит надежность экономики республики.

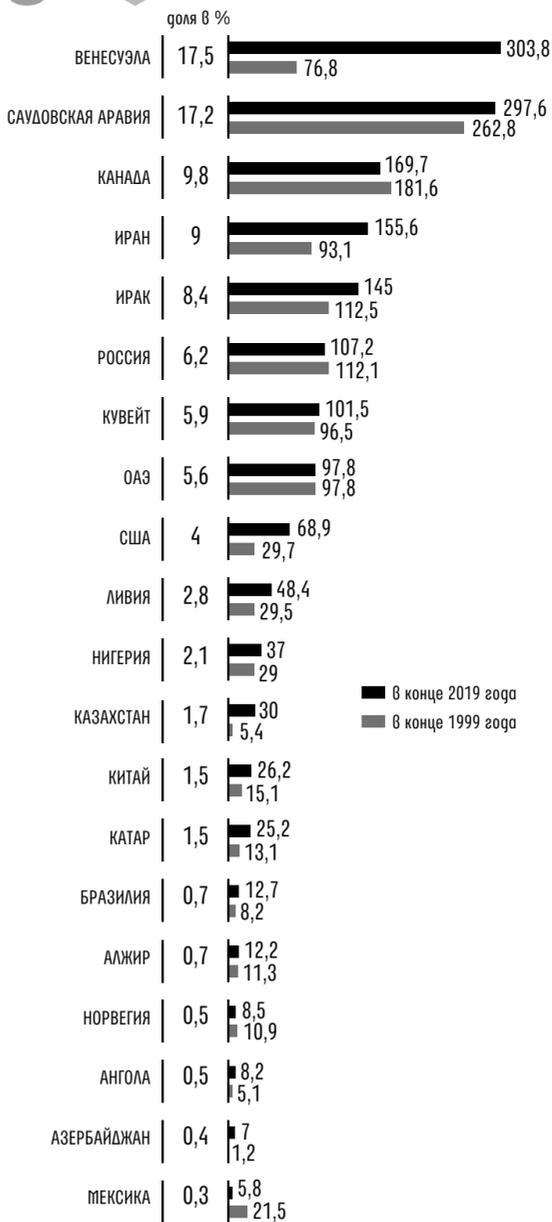
С 1991 года запасы нефти выросли на 2,1 млрд т. Коэффициент прироста, если не считать Кашагана, который был обнаружен еще в конце 1980-х годов, составляет 0,9%. Президент Казахстанского общества нефтяников-геологов **Балтабек Куандыков** считает, что в следующие 10–15 лет в некоторых регионах страны может возникнуть угроза сворачивания нефтегазового сектора. Сейчас отрасль держится благодаря трем крупным проектам: Тенгизу, Кашагану и Карачагану. Потенциал этих месторождений может быть исчерпан через 20–30 лет. Чтобы не израсходовать запасы, на каждые 100 млн т добытой нефти нужно находить как минимум 150 млн т запасов.

Эксперт отмечает, что раньше, в 1990-х годах, инвестиции в геологоразведку осуществлялись за счет добывающих компаний, когда 8% от их прибыли выделялось на поиск новых запасов. Средств, которые направляются на это дело сейчас, недостаточно. По данным Минэкологии, в 2018 году объем инвестиций в геологоразведку в нефтегазовой сфере составил 105 млрд тенге, или около 1,8% от общей суммы расходов на добычу углеводородов в размере 5,9 трлн тенге. На разведку твердых полезных ископаемых (ТПИ) потрачено



Фото из архива «Курсив»

ТОП-20 СТРАН ПО ДОКАЗАННЫМ ЗАПАСАМ НЕФТИ, МЛРД БАРРЕЛЕЙ

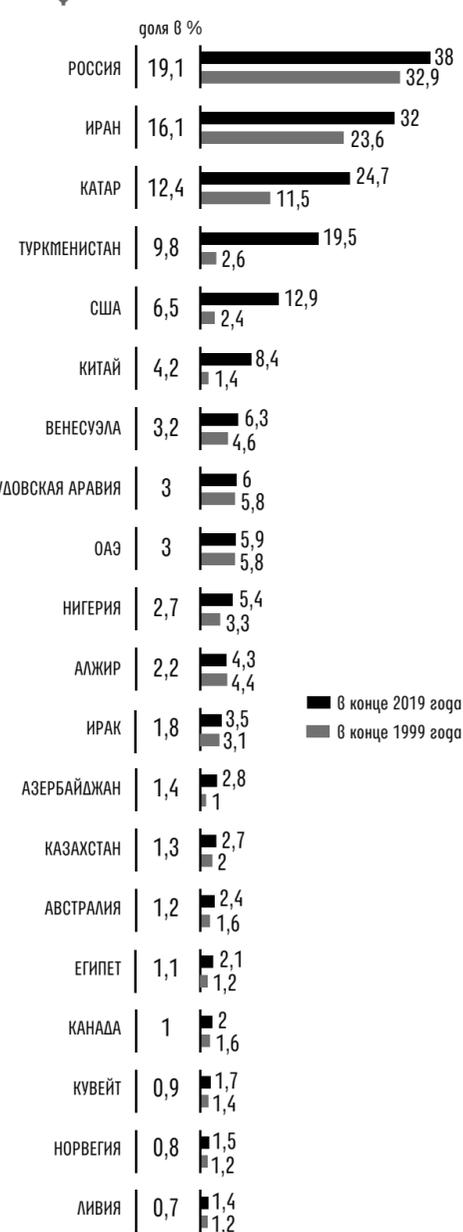


34 млрд тенге, или 1,7%, от общей суммы на добычу ТПИ в 1,9 трлн тенге.

Если в горно-металлургическом комплексе геологоразведку можно проводить за \$3–5 млн, то в нефтяной отрасли один разведочный проект оценивается примерно от \$50 до \$100 млн. И частных компаний, которые могут осилить такие расходы,

немного. Поэтому государству стоит проводить эти работы за счет республиканских средств, считает эксперт. Кроме того, он напоминает о необходимости обобщить данные по уже разведанным частными компаниями месторождениям, составить общую картину о нефтяном потенциале страны. Полученные сведения позволят определить,

ТОП-20 СТРАН ПО ДОКАЗАННЫМ ЗАПАСАМ ГАЗА, ТРЛН КУБ. М



в каком регионе стоит сконцентрироваться на поиске новых запасов сырья.

В поисках юниоров

В последние годы в геологоразведке наиболее успешными оказываются проекты, реализуемые юниорскими компаниями. Юниорские компании ориентированы на проекты ранней стадии развития, они мобильны в принятии решений, оперативно реагируют на изменения конъюнктуры рынка и имеют относительно невысокие административные издержки.

Страны, сделавшие ставку на развитие юниорского рынка, получили хорошие результаты. К примеру, в Канаде и Австралии на проведение гео-

логоразведочных работ на одном квадратном километре ежегодно инвестируется около \$200–300. Больше половины из них – средства юниорских компаний. В Казахстане, по данным 2019 года, на геологоразведку тратится всего около \$35 на один квадратный километр. В предыдущие годы тратилось еще меньше. Закономерный итог – за последние 30 лет в стране не было открыто ни одного крупного месторождения твердых полезных ископаемых; добыча сырья сегодня в разы превышает прирост запасов. По мнению председателя правления национальной горнорудной компании «Тау-Кен Самрук» **Каната Кудайбергана**, которое он высказал в одной из статей в

«Курсиве», высокая стоимость и рискованность инвестиций в геологоразведку диктуют необходимость мер поддержки со стороны государства. Самые распространенные проблемы казахстанских юниоров – недостаток собственных средств и трудности с доступом к источникам финансирования.

На что рассчитывать

По сведениям Министерства экологии, геологии и природных ресурсов, запасы Казахстана по нефти составляют около 4,5 млрд т, по газу – 1,6 трлн куб. м. По данным British Petroleum, запасы нефти в республике в конце 2019 года составляли 3,9 млрд т, газа – 2,7 трлн куб. м.

На государственном балансе страны числится более 8 тыс. месторождений. Из них 317 месторождений углеводородного сырья, 910 – твердых полезных ископаемых, свыше 3 тыс. месторождений общераспространенных полезных ископаемых и около 4 тыс. месторождений подземных вод.

Минэкологии разработало концепцию государственной программы геологической разведки на 2021–2025 годы. Представляя документ в правительстве, глава ведомства **Мағзум Мирзағалиев** сообщил, что за последние десятилетия в Восточном Казахстане отработаны крупные свинцово-цинковые месторождения, расположенные вблизи моногородов. Через 5–20 лет могут быть истощены запасы таких крупных месторождений, как Орловское, Малеевское, Тишинское и Риддер-Сокольное. На сегодняшний день коэффициент восполняемости по твердым полезным ископаемым составляет 0,13. Необходимо уже сейчас активизировать геологоразведку, чтобы сохранить предприятия и рабочие места, поскольку между открытием и запуском нового месторождения проходит 10–15 лет.

Перспективные участки для открытия золоторудных месторождений имеются в Костанайской области, на территории между Центральным и Восточным Казахстаном. Новые свинцово-цинковые месторождения могут быть открыты в Рудном Алтае, в центре и на юге республики. Есть возможность открытия новых месторождений, содержащих такие полезные ископаемые, как вольфрам, молибден, алюминий и олово.

Геологами выявлено 15 осадочных бассейнов с прогнозными ресурсами 76 млрд т углеводородного сырья. Очень привлекательным для инвесторов был и остается Прикаспийский бассейн. Многие отечественные и иностранные компании заинтересованы в геологическом изучении этого участка. Необходимо провести современную сейсморазведку, чтобы получить обновленную геологическую информацию.

Сейчас ведомство совместно с IHS Markit работает над созданием маркетинговой стратегии и проведением road-show по привлечению крупных иностранных инвесторов в геологоразведку.

За пять лет реализации программы в развитие геологоразведки будет вложено около 1 трлн тенге, из них чуть больше 15% должны составить средства госбюджета, а остальное – инвестиции частных компаний, сообщил Мирзағалиев в интервью «Интерфаксу». «Эти деньги в первую очередь будут направлены на проведение ранних стадий геологоразведочных работ, таких как региональные, поисковые, поисково-оценочные – это когда работы проводятся на больших по площади территориях, при этом вероятность обнаружения месторождения на данных стадиях низкая», – пояснил он. По его словам, инвесторы вкладывают деньги в разведку месторождений в тех странах, где государство за свой счет уже провело или проводит ранние стадии работ, где уже сформирована база перспективных участков с прогнозными ресурсами. «Каждый вложенный в геологоразведку государственный тенге принесет нам до пяти тенге частных инвестиций в геологоразведку, а это около 800 млрд тенге», – обещает министр.

Объявление

Уважаемые клиенты!
Филиал АО «Нефтяная страховая компания» по городу Алматы, БИН 971 141002 365, изменил свое местонахождение и находится по адресу: г. Алматы, мкр-н «Алмагуль», 15а.
Будем рады видеть Вас в нашем уютном офисе.

Объявление

ТОО «ВАТ» сообщает о своей ликвидации в упрощенном порядке в связи с отсутствием деловой активности и сдачей отчетов ФНО 910.00 с нулевыми показателями на протяжении двух лет.



Молодо-зелено

Ретейлер из Сарани планирует запустить сеть супермаркетов в Санкт-Петербурге

Казахстанский ретейлер Optima (ТОО «Оптимальный», г. Сарань) заявил о планах запуска собственной сети супермаркетов Green в Санкт-Петербурге летом 2020 года.

Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ, Георгий КОВАЛЕВ

Казахстанцы намерены открыть в Санкт-Петербурге четыре продовольственных магазина площадью 2 тыс. кв м каждый. К концу года планируется расширение сети супермаркетов Green до 10–15 магазинов, за чем последует продвижение в другие регионы России. Также заявлено открытие в Санкт-Петербурге гипермаркета площадью 8,5 тыс. кв м.

Оптимальный выход

Торговая сеть Optima (ТОО «Оптимальный») дебютировала в 2009 году с открытия магазина в Сарани – городе с населением чуть более 40 тыс. человек недалеко от Караганды. В период с 2017 года Optima расширилась, открыв два супермаркета в полумиллионной Караганде.

Основной деловой партнер Optima – компания оптовой торговли «Саня». Это дистрибьютор таких крупных произ-

водителей, как Efes Kazakhstan, Coca-Cola, Mareven Food.

Эти две компании и составили группу, которая инвестировала в сеть Green. Оба бизнеса находятся под управлением братьев Куприенко: Александр занимается Optima, Николай – «Санией». В марте 2020 года Александр Куприенко возглавил новую компанию – ООО «Оптимальный» с уставным фондом 2 млн рублей.

На вопросы «Курсива» о планах развития торговой сети Green на российском рынке Александр Куприенко не ответил, порекомендовав изучить презентацию для российских СМИ. В упомянутой презентации ТОО «Оптимальный» оценивает собственный товароборот в размере 1,4 млрд рублей, не уточняя период, к которому он относится. Общая сумма налоговых отчислений товарищества с 2015 по 2019 год, как следует из данных kgd.gov.kz, составила 159,2 млн тенге. Если эту сумму перевести в рубли по курсу Национального банка РК на 29 июня (1 рубль = 5,76 тенге), получится 27,6 млн рублей. Максимальная сумма налогов, уплаченных ТОО «Оптимальный», приходится на 2019 год – 53,7 млн тенге. В том же году «Саня» уплатила в качестве налогов 12,6 млн тенге. Максимальная налоговая выплата этой компании пришлось на 2017 год

и составила 136,8 млн тенге.

Эксперты российского потребительского рынка скептически отнеслись к новости о планах казахстанской сети. «Бросок на север» казахстанского ретейлера оценивается как каприз или результат переоценки собственных сил.

При этом наблюдатели отмечают негативные аспекты, которые сопровождают международную экспансию Optima: снижение покупательского спроса в России, высокие ставки аренды в местах открытия магазинов Green и необходимость больших затрат на оборудование, пишет «Коммерсантъ». Издание приводит мнение консультанта Jos De Vries The Retail Company Ирины Болотовой. Она считает, что вложения в один объект составят не менее 18 млн рублей.

Новость о планах Optima сопровождается и не добавляющий оптимизма символизм. Казахская компания рискует унаследовать неудачную карму не только имени (вспомним разорившийся казахстанский Green Store), но и места. Первые четыре магазина Green открываются в локациях разорившейся торговой сети Spag, принадлежавшей ТД «Интерторг», который также проходит процесс ликвидации.

Это подтверждают эксперты: новые игроки, начинающие

работать в бывших магазинах «Интерторга», получают выручку на 30–40% ниже, чем была у предшественника. При этом конкурировать Green, по мнению Ирины Болотовой, придется с такими сильными участниками рынка, как «Лента», «Перекресток» и «О'Кей».

Наконец, без ответов остаются ключевые вопросы: способна ли компания из Карагандинской области предложить жителям северной столицы России услуги, соответствующие их пониманию сервиса. А главное – откуда у мелкого казахстанского ретейлера средства на реализацию подобного плана.

Казахстанский ретейл-консультант Анна Пацюк оценила уровень развития карагандинской сети Optima как «приличный, но ничем не выделяющий из ряда конкурентов». Эксперт проявила интерес к компании после заявления о ее выходе на рынок России, но не смогла обнаружить явных резонансов для такого шага со стороны бизнеса. Рынок Караганды маленький, все друг друга знают, но понимания причин, которые толкнули Optima на этот шаг, нет ни у конкурентов, ни у партнеров бизнеса.

«Недумаю, что это ретейл-феномен – ничего особого наш бизнес предложить рынку России не может. Скорее это реализация

инвестиционной схемы или стратегическая диверсификация собственников бизнеса», – говорит эксперт. По ее мнению, успех или неудача Green предопределяет компетенция нанятого менеджмента и быстрое масштабирование бизнеса до сети из 20–30 магазинов.

Как регулируют ретейл Санкт-Петербурга

Санкт-Петербург входит в ведущую пятерку городов России по объему розничной торговли. По данным комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка города, в 2018 году оборот этого сектора экономики составил 1412,4 млрд рублей. Торговля продовольственными товарами генерирует 35% совокупного оборота.

По данным комитета по информации и связи Санкт-Петербургского информационно-аналитического центра, в первом полугодии 2019 года оборот розничного рынка города составил 706,1 млрд рублей, что на 0,6% выше, чем в аналогичном периоде 2018 года.

В структуре оборота розничной торговли доминируют крупные предприятия, на которые приходится 80% рынка. Доля малых предприятий составляет 12%, средних – 2%. 5% оборота приходится на индивидуальных предпринимателей, торгующих

вне рынков, 1% составляют рынки и ярмарки.

Кстати, депутаты местного законодательного собрания требуют ограничить коллективное проникновение торговых сетей на рынок показателем 60%. Другая инициатива депутатов предполагает установление минимального расстояния между магазинами, чтобы предотвратить их избыточную концентрацию. Такие поправки ограничат возможности расширения торговых сетей.

Согласно опросу Информационно-аналитического центра Санкт-Петербурга, в 2019 году предприниматели этого города среди своих основных проблем отмечали недостаточный платежный спрос (54,3% респондентов), высокую арендную плату (48,9%), высокий уровень налогов (30,9%).

По данным аналитической компании Watson Group, в период самоизоляции населения посещаемость крупных торговых центров в Санкт-Петербурге упала на 77,8%. Горожане предпочитали делать покупки в маленьких магазинах у дома. После отмены режима самоизоляции посещаемость магазинов большого формата восстанавливается медленно. Эксперты прогнозируют, что привычные показатели будут достигнуты только осенью текущего года.

HoReCa в Казахстане: HoRe выживают, Ca – без признаков жизни



Мадина ИЗБАСОВА, начальник отдела по развитию HoRe «METRO Казахстан»

Одно из ключевых направлений «METRO Казахстан» – сотрудничество с бизнесом, объединенном аббревиатурой HoReCa. Напомним, Ho здесь следует понимать как hotel, гостиничный бизнес, Re (restaurant) – рестораны и кафе, а Ca – кейтеринг, то есть организация удаленного питания.

С нами работает 70% этого рынка. Используя эти связи, компания «METRO Казахстан» провела масштабный опрос о состоянии дел наших партнеров. В опросе приняли участие представители HoRe сегмента из Алматы, Караганды, Усть-Каменогорска, а также Шымкента.

Мы выяснили, что Ca уже не подает признаков жизни, а будни HoRe можно охарактеризовать как выживание. Рестораны и гостиницы сократили персонал и кардинально пересмотрели концепцию работы, но это помогло не всем. Согласно исследованию, для запуска бизнеса после карантина нашим партнерам в среднем требуется не менее пяти миллионов тенге.

Сейчас в привычном формате стараются работать 68% из числа опрошенных предприятий. До сих пор не возобновили работу 29% предпринимателей – им невыгодно неполная загрузка. Еще 3% предприятий работают только в формате доставки.

Около половины опрошенных заявили о сокращении числа посетителей после рестарта на 10–30%. Чуть больше 35% представителей общепита отметили уменьшение почти вдвое. Некоторые представители отрасли – их около 8% – заявили, что пандемия никак не повлияла на посещаемость заведений.

В оценках платежеспособности клиентов мы наблюдаем расхождение. Например, сокращение среднего чека на 10–30% отметили 40% опрошенных. В то же время 35% отмечают, что для них средний чек не изменился. Наконец, каждый пятый считает, что средний чек стал ниже в половину.

Большое давление на бизнес оказывает требование соблюдения санитарных норм. Правила касаются как кухонного персонала, так и людей, задействованных в доставке. Работники должны быть обеспечены масками, перчатками и антисептиками. Введены новые правила мытья посуды и использования одноразовой спецодежды, ограничено число людей в одном помещении.

Более 90% участников рынка признали, что им пришлось значительно увеличить долю расходов для соблюдения всех предписанных норм, что отразилось на выручке бизнеса. Как показал опрос, у большинства (43%) объем выручки снизился почти вдвое. У 38% респондентов этот показатель упал на 10–30%. Выручка сократилась на критические 60–90% у 6% владельцев общепита. Сохранение уровня выручки на докризисном уровне отметили 13% собеседников.

По данным опроса, 22% рестораторов сократили 10–20% рабочих мест, 35% владельцев



бизнеса сократили персонал на 30–40%. В 6% случаев сокращению подверглись 50–60% работников, а 2% предпринимателей сократили штат на 70–80%. Только трети опрошенных удалось сохранить все рабочие места.

Для привлечения посетителей в свои заведения предприниматели стали активнее применять маркетинговые инструменты; подавляющее большинство использует акции и скидки.

Многие за время карантина выстроили собственную логистику или стали сотрудничать с сервисами доставки – таких 58% опрошенных. При этом у 74%

респондентов доставка приносит 10–30% всего оборота, а для одной четверти и 30–50% оборота.

Заметно развитие услуги take away, то есть самовывоз готовой еды из ресторанов и кафе. Некоторые рестораны предлагают клиентам самовывоз или доставку полуфабрикатов. Заказчик получает сет из продуктов в готовом к приготовлению виде с сохранением пропорций.

Изменения в меню внесли 33% опрошенных представителей общепита. Это связано как со сменой сезона, так и с дефицитом импортных продуктов и их дорожанием.

Оценивая перспективы, предприниматели ожидают снижения оборотов на 30–40% до весны следующего года. Рестораны уверены, что в ближайшее время в приоритете у казахстанцев будут заведения с низким и средним чеком. Продолжится развитие сферы онлайн-заказов готовой еды. Отмечается растущая популярность заведений с фокусом на правильные питание.

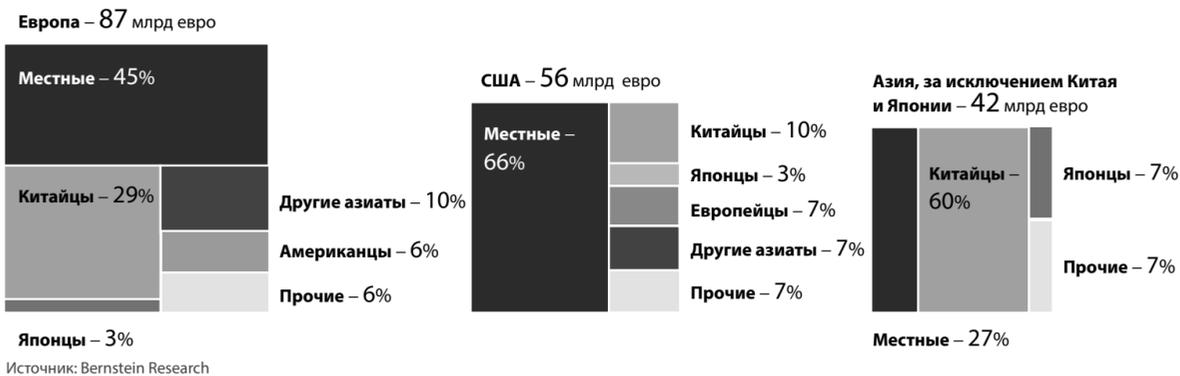
Неуверенность бизнеса отразилась на характере оптовых закупок: в «METRO Казахстан» мы заметили, что предприниматели стали закупать товар

маленькими партиями, но чаще. Чтобы помочь бизнесу сократить расходы на логистику, мы снизили сумму заказа для бесплатной доставки. В целом наша программа поддержки и восстановления сферы общепита предполагает вложение в рынок в размере 90 млн тенге.

По итогам опроса рынка мы составили «лист ожиданий» мер поддержки, которые предприниматели ждут от государства. Большинство высказались за снижение или отсрочку налоговых выплат и кредитов, а также в пользу мер по стабилизации цен на продукты питания.

Куда уходят бренды

Расходы на предметы роскоши, осуществленные представителями разных стран в Европе, США и Азии в 2019 году



Люксовые бренды в элитных торговых коридорах мира теряют миллиарды евро из-за отсутствия китайских туристов, и больше не могут позволить себе дорогостоящую аренду.

Наталья КАЧАЛОВА

Международные ретейлеры открыли свои магазины на топовых торговых улицах в надежде на визиты соскучившихся по шопингу клиентов. Закрытые границы и отсутствие туристов заставляют мировые бренды переориентироваться на местных покупателей и применять беспрецедентные меры безопасности.

Люксовая безопасность

Пытаясь защитить клиентов в разгар пандемии коронавируса и обеспечить им удобство покупок, лучшие бренды с прайм-стрит принимают меры, далеко выходящие за рамки требований местных властей. Флагман американской сети магазинов элитных товаров Saks, вновь открывший свои двери на прошлой неделе, оснастил поручни на 22 эскалаторах УФ-очистителями и установил 100 дезинфекторов для рук в своем 10-этажном здании на Пятой Авеню в Манхэттене. Те, кто не готов посещать магазин в пиковые часы, когда не так-то просто соблюдать социальную дистанцию, могут прийти по записи за два часа до открытия или в течение двух часов после закрытия магазина, сообщил изданию The Wall Street Journal (WSJ) президент Saks Марк Метрик. Кроме того, компания разработала сервис видео-покупок Zoom shopping – сотрудники отдела продаж ходят по магазину и показывают клиенту товары по видео. Для жителей Hamptons (элитный район для богатых – «Курсив») компания организовала доставку товаров за \$25. Бесплатную доставку для жителей того же района запустил роскошный универмаг Bergdorf Goodman. Попав в магазин Bergdorf на Пятой Авеню пока можно только в том случае, если посещение заранее зарезервировано. Каждого клиента в Tiffany&Co, по словам пресс-секретаря компании, теперь будет сопровождать продавец-консультант, который проследит за соблюдением правил социального дистанцирования. Ювелирные изделия, если их доставали для показа или примерки, пройдут дезинфекцию.

Двойной удар

Пандемия коронавируса – не единственная причина неприятностей ретейлеров. Массовые беспорядки на улицах стали еще одной причиной резкого падения



продаж на самых дорогих торговых улицах мира в Гонконге и США.

Хотя правительство Гонконга не стало настаивать на обязательном закрытии магазинов во время эпидемии, некоторые из владельцев торговых точек самостоятельно приняли решение закрыться или сократить время работы в феврале из-за низкого трафика. Из-за пандемии и беспорядков сюда практически перестали приезжать лакшери-покупатели модной одежды, сумок, ювелирных изделий и косметики. А к весне люксовые бренды стали массово покидать некогда самые популярные и дорогие торговые улицы мира. Модный дом Valentino в апреле закрыл флагманский магазин на Кантон-роуд в Гонконге, ранее аналогичным образом

поступили его итальянские конкуренты Prada и La Perla. Tiffany & Co и модный бренд Chloe сократили количество торговых точек. Louis Vuitton объявил о закрытии своего магазина в торговом центре Times Square после того, как арендодатель Wharf Real Estate Investment Co отказался снизить арендную плату. Сэми Реджеб, управляющий директор Bluebell Group (работает с Moschino, Blumarine, Tod's, Versace и еще 150 брендами в Азии), сообщил, что компания в апреле закрыла магазин Anya Hindmarch в высокочастотном гонконгском торговом центре, и, возможно, закроет еще пять-семь из 25 гонконгских магазинов. «Мы сейчас находимся в режиме выживания», – сообщил он WSJ в начале мая. По словам Реджеба,

элитная розничная торговля находится в коме, а продажи портфеля роскошных брендов компании упали на 70% по сравнению с прошлым годом.

Около года назад, во втором квартале 2019, арендная плата на Козуэй-Бей в Гонконге, по данным Cushman&Wakefield (C&W), была самой высокой в мире – в среднем 26 тыс. евро за кв. м в год. Даже верхняя часть Пятой авеню Нью-Йорка и Нью-Бонд-стрит в Лондоне обходились арендаторам дешевле. Массовые беспорядки во второй половине 2019 года снизили аренду на 15%, до 22 тыс. евро за кв. м в год, а в первой половине 2020 года средняя арендная плата упала уже до 19 тыс. евро за кв. м в год. Это самый низкий показатель как минимум за последние 12 лет, когда C&W начали отслеживать

здесь уровень цен. В ближайшие полгода, по прогнозам специалистов по коммерческой недвижимости, цена может упасть еще на 15-20%.

На второй топовой торговой улице – верхней части Пятой авеню в Нью-Йорке – арендная плата в первом квартале 2020 года снизилась всего на 6% по сравнению с годом ранее, и такой подход – на общем неблагоприятном фоне – вызвал шквал судебных разбирательств. Например, бренд Valentino через суд расторгает договор аренды четырехэтажного магазина на Пятой Авеню. В иске говорится, что Пятая Авеню больше не является престижным торговым местом с высокой репутацией, как это было заявлено в положении об аренде, и ситуация вряд ли изменится. Аналогичный иск

в начале июня подала Victoria's Secret, требуя признать недействительным договор аренды помещения под свой флагманский магазин на Herald Square.

Президент Saks сказал WSJ, что потерял сон из-за возможной гибели Пятой Авеню, где магазины в период пандемии были заколочены досками. Из-за нехватки туристов компания может потерять около трети своих ежегодных продаж. У Tiffany&Co за февраль-апрель, когда большинство магазинов были закрыты, продажи упали почти вдвое до \$556 млн. Упущенную прибыль компания оценивает в \$64,6 млн.

Туристический шопинг

Местные клиенты, как правило, тратят меньше туристов, которые специально приезжают на шопинг в Нью-Йорк, Лондон, Париж или Гонконг. Открывшиеся после локдауна роскошные бутики уже остро почувствовали нехватку состоятельных туристов из США, стран Ближнего Востока и, особенно, Китая. Именно на китайских покупателей приходится более трети мирового дохода от продажи предметов роскоши. Более чем две трети \$106 млрд, которые китайские потребители потратили на покупку предметов роскоши в прошлом году, были оставлены за рубежом, сообщает Bain & Company. Дело в том, что большинство компаний из лакшери-сегмента удерживают цены в Европе ниже, чем в Китае. И хотя в самой Поднебесной из-за закрытых границ расходы на роскошь резко возросли, люксовые компании отмечают, что общие расходы китайских клиентов снижаются по сравнению с их докризисными покупками внутри и за пределами страны.

Тенденция к сокращению потребления предметов роскоши может стать общемировым трендом и привести к продолжительному спаду в лакшери-индустрии, даже когда экономика выйдет из состояния изоляции, считают эксперты. «В настоящий момент шопинг кажется легкомысленным», – цитирует WSJ слова Анаис Айкен, 50-летней жительницы Далласа. – Не похоже, что в ближайшее время у нас будут мероприятия Black-tie (дресс-код на официальных торжественных мероприятиях – например, церемонии вручения «Оскара» или театральных премьерах – «Курсив»), поэтому я не чувствую, что мне нужна одежда». Без толп туристов, каждый из которых тратит не меньше тысячи евро, у лакшери-ритейла будет чрезмерно много торговых площадей в столицах моды, считают аналитики и прогнозируют, что эти площади будут неуклонно сокращаться.

Торговые центры ожидают к осени отток арендаторов

Двухмесячный карантин практически не прервал ряды арендаторов торговых площадей в казахстанских торговых центрах. Но девелоперы настроены не слишком оптимистично и прогнозируют, что главные последствия кризиса для ретейлеров еще впереди.

Наталья КАЧАЛОВА

С 25 мая арендаторы ТРЦ открыли двери своих офлайн-магазинов и начали торговлю, пытаясь наверстать месяцы простоя. Девелоперы сообщают, что потеря среди арендаторов торговых центров практически нет. «Несмотря на сложнейший период на рынке ритейла, на данный момент мы существенного оттока арендаторов не видим ни в своих центрах, ни в других проектах на рынке», – комментирует ситуацию директор по



Шахида САДЫРОВА,
директор по управлению торговыми активами компании,
управляющей несколькими ТРЦ в Алматы и Нур-Султане,



Марина ШИШКИНА,
директор департамента аренды
Dostyk Plaza



Дмитрий РЕВИН,
основатель и совладелец
Mall Aport



Ержан УРАЗБАЕВ,
генеральный директор
Sputnik Mall

управлению торговыми активами компании, управляющей несколькими ТРЦ в Алматы и Нур-Султане, Шахида Садырова. Слабым звеном оказались единичные мелкие арендаторы, которые не успели закупить легкие коллекции перед объявлением режима ЧП. Так, молл «Апорт» из 272 арендаторов покинули 9 небольших индивидуальных предпринимателей. ТРЦ «Спутник» не досчитался двух-трех арендаторов. В то же время в молле «Апорт» за первый месяц работы после локдауна открыли

свои магазины десять новых брендов, кроме того, открылся бар «Пинта», который занял сразу 900 кв. м. Готовится к открытию McDonald's с McCafe, Marwin&Meloman и еще несколько брендов, сообщает один из основателей и совладелец моллов Апорт Дмитрий Ревин. В «Достык Плаза», по данным директора департамента аренды Марины Шишкиной, открылись новые бутики по продаже ювелирных изделий, парфюмерии, товаров для детей. Девелоперы отмечают, что период локдауна повысил спрос на

домашний текстиль, товары для творчества, книги, настольные и семейные игры. Однако владельцы и управляющие торговыми центрами не спешат радоваться, полагая, что последствия текущего кризиса отрасль почувствует к осени. К этому времени рынок могут покинуть, в первую очередь, непрофессиональные и несетевые игроки, у которых нет достаточной ликвидности для поддержания товарооборота. «В ситуации неопределенности игроки на рынке зачастую не готовы принимать сложные для

себя и судьбоносные решения. Мы прогнозируем существенный отток арендаторов, которые завершат свою историю на рынке после летнего сезона. Те арендаторы, которым не удалось договориться на особые льготные условия аренды, не смогут вовремя и в полном объеме заказать осенние коллекции и полноценно торговать на рынке», – объясняет Садырова. «Осенью возможны изменения, когда мы почувствуем результаты карантина и останемся с коллегой

управляющий ТРЦ «Спутник» Ержан Уразбаев. При ограничении доступа к офлайн-магазинам, сложно будет удержаться на плаву и тем игрокам, кто не смог наладить онлайн-торговлю. «Игроки, вовремя инвестировавшие в эффективные инструменты онлайн-продаж, сегодня окажутся в приоритете, и будут иметь больше шансов на безболезненный выход из пост-карантинного периода», – считает Садырова. Чтобы минимизировать потери и сохранить вакантность на приемлемом уровне, девелоперы разрабатывают для арендаторов льготные схемы арендных платежей с разными сценариями. Среди самых распространенных: скидки и отложенные платежи, равномерно распределенные на пост-карантинный период, либо единовременные платежи в конце 2020 – начале 2021 года.

Материал подготовлен при поддержке
Colliers International
Kazakhstan



Фото: Аскар Ахметуллин

Партийные гендерные квоты в Казахстане

Позволят ли они активно вовлечь женщин в общественно-политические процессы?

Айгуль ИБРАЕВА

В Казахстане впервые были введены гендерные квоты для партийных списков. Согласно закону, в стране вводятся квоты в размере не менее 30% для лиц, не достигших 29-летнего возраста, и женщин от общего числа включенных в список лиц для регистрации кандидатов в депутаты мажилиса и маслихата от одной политической партии.

«Для введения данных квот существует комплекс причин», – говорит эксперт ИМЭП при Фонде Первого Президента РК Айман Жусупова. Во-первых, Казахстан, декларируя свое намерение войти в число развитых стран, должен обеспечивать представительство женщин во власти. Так, Казахстан ратифицировал Конвенцию по ликвидации всех форм дискриминации женщин. В 2019 году ООН рекомендовал Казахстану пересмотреть Концепцию семейной и гендерной политики с целью установить 50%-ю квоту представленности женщин во всех сферах жизни.

Во-вторых, сегодня в стране очевидна активизация женских



Марат ШИБУТОВ, политолог

104 депутатами, среди них 27 женщин (на момент выборов в 2016 году их было 29), соответственно, доля женщин-депутатов составляет 26%.

По данным Института общественной политики, в маслихатах в среднем по стране 22% женщин депутатов – они занимают 740 из 3335 мест. При этом статистика по регионам сильно различается. Наиболее высокий уровень участия женщин в маслихатах наблюдается в северных регионах страны: в Костанайской области – 31,23%, в Павлодарской области – 29,13%, в СКО – 28,57%.

Самые низкие показатели в южных регионах. В Туркестанской области доля женщин-депутатов маслихатов составляет 5,24%. В городе Шымкенте и Кызылординской области – 10,34% и 14,29% соответственно.

«Женщин у нас среди избирателей 52%, молодежи среди избирателей 17%, то есть обе эти группы суммарно набирает примерно 60% избирателей, а может и больше», – говорит политолог Марат Шибуттов. Он добавляет: «У нас парламент и маслихаты – это государственные органы, которые представляют интересы населения. Может ли мужчина возрастом 55 лет (средний депутат мажилиса) хорошо представлять интересы молодых женщин? Конечно, есть такая возможность, но в целом там есть много недопонимания, большая разница в восприятии, и поэтому шансов маловато. Поэтому и надо, чтобы эти категории получили своих представителей в законодательной власти на всех уровнях».

Шибуттов отмечает несколько положительных моментов введения квот для женщин и молодежи. Во-первых, формирование новых списков заставит

политические партии подтягивать вверх эти категории, а потом и давать им места в случае выигрыша. Во-вторых, это сразу ставит вопросы об организации внутри партий соответствующих подразделений – женского и молодежного крыла. В-третьих, это будет влиять на предвыборную программу партий – надо будет вносить соответствующие установки и лозунги, это фокусирует на них внимание и ресурсы. Выборы покажут, насколько население поддерживает новую повестку.

«Сегодня сложно однозначно сказать, как изменится повестка дня в связи с введением гендерной квоты», – говорит Айман Жусупова. Она отмечает ряд ограничений, связанных с введением системы квот в текущих реалиях. Во-первых, 30%-я квота для регистрации партийного списка не является гарантией того, что она будет соблюдена при распределении мандатов. Политическая партия уже самостоятельно будет решать, какое количество мандатов отдать такой категории. Во-вторых, соотношение обеих категорий в списках той или иной партии будет всецело зависеть от ее руководства. Некоторые депутаты отмечают, что молодежь не имеет достаточного профессионального и жизненного опыта для того, чтобы заниматься законодательской деятельностью, полноценно осознавать глубину обсуждаемых проблем и последствия принимаемых решений.

Более того, женщины и молодежь должны представлять ту или иную политическую партию, что отсекает от участия в парламентских выборах большое количество молодежи и женщин, которые не являются членами партий.

Тем не менее, на текущий момент введение квоты – это, конечно, положительный шаг, считает эксперт. Это позволит вынести на обсуждение проблемы, касающиеся женщин и молодежи, более четко, с пониманием истинного положения вещей. «В то же время важно, чтобы кандидаты действительно отражали чаяния и проблемы представляемой категории, были нацелены на их решение», – отмечает Жусупова.

Женская доля

Как распределены места в парламентах стран мира по гендерному признаку?

Айгуль ИБРАЕВА

За последние 25 лет доля женщин в национальных парламентах увеличилась более чем в два раза. По данным Международного парламентского союза (Inter-Parliamentary Union), женщины занимают около 25% мест в избираемых законодательных органах во всем мире.

В 1995 году лидерами по доле женщин среди членов парламента были скандинавские страны и другие развитые государства, первое место числилось за Шве-

тландию. В 2019 году Руанда вошла в топ-10 самых эффективных на планете по версии Всемирного экономического форума.

В Республике Куба из 605 мест однопалатного парламента 322 занимают женщины, Куба имеет самый высокий процент участия женщин во власти для стран без квоты. Затем следует Боливия, где доля женщин в составе нижней палаты парламента составляет 53,3%. С 2019 года временно исполняющей обязанности президента в Боливии является первая в истории страны женщина-глава государства Жанин Аньес.

На четвертом месте – Объединенные Арабские Эмираты. Здесь роль парламента выполняет Федеральный национальный совет,

Швеция сейчас лишь на седьмом месте.

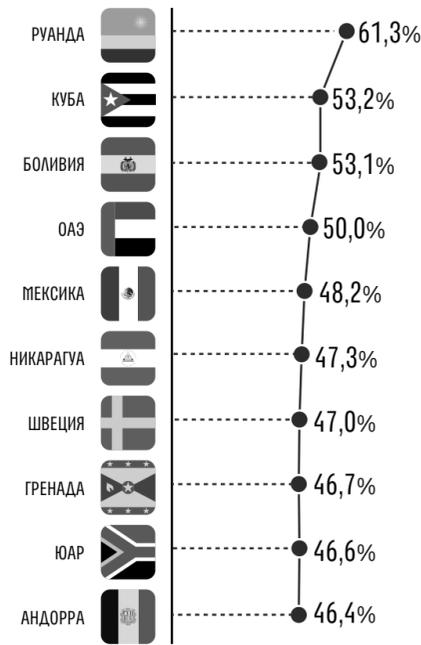
Наибольшего прогресса в плане представленности женщин в национальных парламентах за четверть века добились страны Северной и Южной Америки, наименьшие сдвиги в этом плане в Тихоокеанском регионе. Например, в таких островных государствах, как Папуа-Новая Гвинея и Вануату, женщин в парламенте нет вообще.

Среди стран СНГ первое место по количеству женщин в парламенте заняла Беларусь, в общем зачете страна на 22 позиции. Здесь процент участия женщин в Палате представителей (нижней палате парламента) составил 40% от общего количества депутатов.



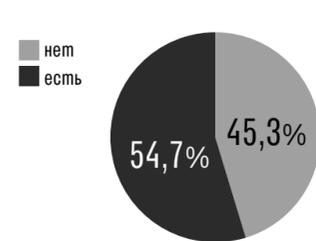
ЖЕНЩИНЫ В ПАРЛАМЕНТЕ

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПАРЛАМЕНТЫ, ДОЛЯ ЖЕНЩИН



Источник: Inter-Parliamentary Union

ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ КВОТА ДЛЯ ЖЕНЩИН В НАЦИОНАЛЬНЫХ ПАРЛАМЕНТАХ МИРА



ПАРЛАМЕНТ РК, ДОЛЯ ЖЕНЩИН



Источник: Parlom.kz
Инфографика: Виктория Ким для «Курсива»



Фото: Аскар Ахметуллин

цией. Сегодня самый высокий процент участия женщин в парламенте зафиксирован в Руанде, расположенной в Восточной Африке. Из 80 мест в нижней палате депутатов 49 занимают женщины, причем 24 места изначально зарезервировано для женщин. В 2015 году прави-

тели Руанды в соответствии с президентской резолюцией, за женщинами закреплена квота в 50% мест. Национальный совет ОАЭ не обладает законодательной инициативой. В полномочия органа входит лишь обсуждение законов и внесение поправок и дополнений по своему усмотрению.

Отдельно стоит сделать акцент на том, что участие женщин в избирательном процессе не гарантирует политическую свободу в стране. Та же Руанда набрала 22 из 100 баллов в рейтинге стран по уровню свободы по версии Freedom House и относится к числу несвободных стран. Уровень свободы в Объединенных Арабских Эмиратах оценен в 17 баллов, в Республике Куба он и того ниже – всего 14 баллов.

Частично рост представительности женщин в парламентах можно объяснить введением специальных квот. Генеральный секретарь Межпарламентского союза Мартин Чунгонг отмечает, что женщинам лучше всего удается проявить себя в тех странах, где введены квоты на их представительство.

Меры для гарантированного доступа женщин к выборному процессу во многих странах дают свои результаты. Специальные квоты для женщин в выборных органах власти есть уже в 104 странах мира.

движений – все чаще выступают многодетные матери, есть движения против насилия над женщинами, а также молодежь в целом более четко стала заявлять о своих проблемах. Увеличение представительности женщин и молодежи в политике позволит вынести на обсуждение, повысить эффективность решения проблем, важных для этих категорий населения, считает эксперт.

На сегодняшний день мажилис парламента РК представлен

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на Telegram-канал

Самый безопасный способ путешествовать этим летом

Владимир КУРИЛОВ

Плюсы автодома: можно спокойно оставаться в стране надолго, не переживая за расходы на проживание в отеле, а главное – возможность добраться до тех мест, где туристов пока ещё немного.

Мы выбрали места, которые особенно запомнились нам во время путешествия на автодоме по Грузии, Турции, Ирану, Казахстану. Многие из них обычным туристам неизвестны или недоступны.



Фотограф и оператор Владимир Курилов провел 11 месяцев, путешествуя на автодоме. Компанию ему составляли жена Оксана и джек-рассел-терьер Паик.



Грузия

Приехать в поселок Кацхи, чтобы посмотреть на Кацхинский столп, можно только на своем транспорте. На вершине 40-метрового скального монолита стоит крошечная церковь, к ней ведёт подвесная лестница. Побывать наверху не удалось – сейчас подъем на церковь для туристов запрещен. Женщин никогда сюда не пускали, а вот мужчинам с разрешения настоятеля отца Максима можно было все-таки там побывать.

Добирались мы в поселок через Чиа-тура – «город канатных дорог». Раньше



здесь добывали марганцевую руду. Сейчас – стоят забро-

шенные заводы, многоэтажные панельные дома, все заплынные и в саже, над рекой тянутся тросы канатных дорог, а на них качаются на ветру застывшие вагончики. Большинство канатных дорог было предназначено для промышленных целей – по ним переправлялась руда, а шахтеры ездили на работу. Сейчас в городе действует лишь пара канаток, которая соединяет разные районы.

Местия – еще одно место, куда обязательно нужно съездить, особенно если вы путешествуете на автодоме. Центральный городок Сванетии окружен хвойными лесами и альпийскими лугами, за которыми возвышаются заснеженные хребты. Улицы Местии вымощены булыжниками, едва ли не в каждом дворе стоят сванские башни-постройки X–XIII века.

Это родовые сооружения служили и жильем, и как сторожевые посты. Нижняя часть башни (это примерно два метра вверх) не имеет ни окон, ни дверей. Небольшая дверь расположена на уровне второго этажа – сюда забирались по приставной лестнице, которую в случае опасности убирали. Выше – жилые этажи и наблюдательная площадка, откуда в случае необходимости вели атаку.



Турция



В парк Гереме в Турции мы заехали затемно и остановились уже почти ночью на какой-то полянке. С утра собирались искать, откуда же тут стартуют воздушные шары. В 4:30 утра нас разбудил сильный шум – сотни шаров лежали на земле, их надували горячим воздухом и все вокруг засветилось. Вскоре все небо было усыпано разноцветными красочными шарами. Это был сказочный рассвет.

Проехали через гору Немрут-Даг, где на импровизированных постаментах стоят головы богов и героев (это фрагменты разрушенных статуй), доехали до озера в кратере Немрут – для этого спустились в самый центр кратера. Здесь три озера, у одного из них мы разбили лагерь. Вокруг не было ни единой души, только медвежьи следы. Казалось, что не мы приехали посмотреть на эти места, а медведи сейчас глазеют на нас.

Ехать на автодоме по побережью Средиземного моря – сплошное удовольствие. На берегу стоят беседки для общего пользования, на пляжах – душ. Почти везде разрешено заезжать на автомобиле.

Вот так, катив по берегу, мы для себя

открыли отличное место – Нарликую. Там удивительной красоты море и желто-белые скалы, где местные жители устраивают свадебные фотосессии. Здесь мы познакомилась с ребятами из Турции, которые жили в автоприцепах у самой воды. Они-то и отвезли нас на моторной лодке показать жемчужину этого места – ванную Афродиты. Это большой родник, который бьет из-под скалы прямо в море. В самой ванной, то есть месте, где бьет родник, – ледяная вода. А когда плаваешь в море, чувствуешь разные слои воды – холодные пресной, родниковой и теплые соленой, морской.

Затем мы двинули в город Мардин. Это старый город расположенный на склоне горы, а каждый дом здесь – это целый дворец с высокими потолками, огромными комнатами и балкончиками, нависающими над следующим домом и двором. Улочки настолько узкие, что машине не проехать, и чтобы попасть на главную улицу с магазинами и кафе, нужно было пройти через настоящие лабиринты. Удивительно было видеть, как каждое утро по этим улочкам ходил рабочий с ослом и сгружал на него мусорные пакеты, которые жители домов просто выставляют за дверь. Жилье здесь можно снять примерно за \$20-25 в сутки – и пожить за эти деньги в своём личном дворце.



Иран

После пересечения границы Ирана в первом же населённом пункте мы увидели огромный чёрный развивающийся флаг, черные растяжки всюду, людей в чёрной одежде. Заехав на первую же попавшуюся заправку и залив полные баки, спросили: «Что это значит?». Оказалось, в стране большой религиозный праздник, а чёрный цвет – праздничный. Мы успокоились. Еще больше настроение улучшилось, когда узнали, что за 250 литров дизеля нужно заплатить всего около \$20.

В Иране нас поразила город Шираз – своими невероятно красивыми, действующими мечетями. Полы в мечетях устланы коврами, по которым безумно приятно ходить босиком, а солнечные лучи, проникающие через витражные окна, чертят на этих коврах бесконечные узоры.

В иранском городе Йедз очень много колоритных гостиниц и жилых домов, которые располагаются под землёй – на два этажа вниз. Из-под земли

по всему городу торчат башни – бадгиры, которые служат естественным кондиционером подземным домам. Мы решили непременно пожить в одной из таких гостиниц. Въехали в город затемно и чуть не застряли в узкой улочке, пробираясь к парковке гостиницы. Спустя несколько дней на наш выезд по той же улице сбежался смотреть весь район.

Ближайшей пустыней по нашему маршруту была пустыня Маранджаб, и конечно, же, мы туда поехали. Перекачываясь с дюны на дюну, забрались довольно далеко. На очередной дюне наш грузовик зарылся в песок, поэтому вторую половину дня мы выкапывались. Выбрались из песков только благодаря тому, что у нас с собой были заготовленные еще в Грузии поленя для мобильной бани. После того, как нашли хорошую площадку на более плотной поверхности, решили остаться на несколько дней – чтобы любоваться закатами, восходами и проплывающими мимо караванами верблюдов. Здесь нас застала пустынная буря – это было зрелище, только вмиг стало заметать накатанные следы. И мы сбежали.

Сейчас в Иране новая мода: делать ринопластику, вне зависимости – нужна она или нет, модно и все. Многие девушки ходят с пластырями, но делают ринопластику далеко не все из них, операция – это ещё и статус, доказательство, что у тебя есть на нее средства. Так что мы пытались отгадать, кто из девушек и правда после операции, а кто – просто наклеил пластырь.



Казахстан



Въезжая в Казахстан, мы застали небывалое небесное шоу – запуск ракеты.

Мангыстау, полуостров Мангышлак, урочище Босжира – это казахская Аризона. Скалистые белые горы, похожие на клыки зубов акулы, ощущение, что ты не на земле, а на какой-то другой планете. Это высохший когда-то древний океан Тетис. Сейчас о тех далеких временах напоминают раковины моллюсков и зубы акул, которые лежат под ногами. Зачем сюда ехать? Понаблюдать сверху, как на восходе плывут облака, оставляя тени пятен на этих скалистых берегах, как закат окрашивает все вокруг в приятно золотистый цвет и горы уже не белые, а золотые.

В Казахстане удивило хорошее отношение инспекторов дорожного движения. Признаюсь, был не один случай, когда нас останавливали за мелкие нарушения, но когда узнавали, что мы путеше-

ствуем по всему миру и пишем про Казахстан в своём блоге, гнев сменялся улыбкой.

В одном алматинском сервисе, куда мы заехали поменять масло, ребята сделали работу, но не стали брать за нее деньги, сказав «это вам подарок от Казахстана».

А когда мы большой компанией в три автодома ехали из Узбекистана в город Актау, одну из машин пришлось тянуть на жесткой сцепке – двигатель этого автодома был неисправен после заливкой несколько раз некачественной солянки памирского тракта и Узбекистана. В Актау мы нашли автосервис Red station, директор которого Рустам – тоже путешественник. Деталь для ремонта двигателя пришлось заказывать и ждать ее доставку. Рустам предложил нам стоянку на территории своего сервиса, предоставив нашей маленькой компании все бытовые условия. Так что, пока мы ждали деталь и ремонт машины, мы жили в сервисе, как в гостинице. За что Рустаму большое человеческое спасибо!



Россия

Что мы делаем этим летом?

Продолжаем путешествовать.

Автодом – лучший способ самоизоляции во время карантина. Пока мы побывали на автодоме только примерно в половине российских регионов. Наш самый любимый – это Алтай. Именно путешествуя по Алтаю, мы встретили очень много иностранцев на автодомах, познакомилась с ними и стали друзьями – ведь мы часто пересекаемся в других странах.

