

# КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:  
МАТЕМАТИКА ДЛЯ ГОСБЮДЖЕТА

стр. 2

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:  
РУБЛЕВЫЙ СТАТУС-КВО

стр. 3

РЕСУРСЫ:  
СЪЕДОБНОЕ-НЕСЪЕДОБНОЕ

стр. 9

LIFESTYLE:  
СОКРОВИЩЕ КАШМИРА

стр. 12

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

## Чисто неорганически

Опоздав почти на девять месяцев, Jusan Bank обнародовал финансовую отчетность за 2020 год. Рынок давно ждал этот документ, поскольку в нем должны были быть раскрыты детали покупки АТФБанка. «Курсив» изучил опубликованные раскрытия, а заодно подытожил, сколько денег государство потратило на спасение двух банков, которые поглотил Jusan.

Виктор АХРЭМУШКИН

Аудированная отчетность Jusan Bank за позапрошлый (!), 2020 год была размещена на сайте KASE две недели назад (17 марта), хотя по правилам биржи дедлайн истек ровно в середине 2021 года. В феврале, отвечая на запрос «Курсива», в банке сообщили, что у них были дела поважнее. «Задача по присоединению АТФ имела наивысший приоритет, поэтому в ее реализации были задействованы практически все ресурсы обоих банков, а с регулятором был согласован план мероприятий по устранению нарушений сроков публикации отчетности», – отметили в Jusan. После публикации отчетности выяснилось, что «приоритеты» здесь ни при чем. Отчетность была подготовлена своевременно: правление банка утвердило ее 15 апреля 2021 года, а под аудиторским заключением стоит виза от 19 апреля. На вопрос, почему отчетность увидела свет только через 11 месяцев после подписания (а также на все остальные вопросы, касающиеся опубликованной отчетности), в банке не ответили.

Бессменным (за исключением одного случая) внешним аудитором Jusan Bank является компания «КПМГ Аудит». Она проводила аудит Цеснабанка с 2007 по 2016 год и всякий раз выносила безусловно-положительное мнение по его отчетности. В 2017-м Цеснабанк сменил аудитора и привлек компанию BDO Kazakhstan, которая тоже не усомнилась в достоверности отчетности банка. В середине 2018-го на рынок просочился инсайд, что Цеснабанк получил экстренный кредит от Нацбанка в размере 150 млрд тенге, после чего власти заявили, что необходимо спасать и банк, и его заемщиков-аграриев, которые внезапно стали неплатежеспособными. Одна только прямая поддержка от государства составила свыше 1 трлн тенге, а в начале 2019-го у банка сменился бенефициарный собственник: на смену семье Джаксыбековых пришел частный «Назарбаев Фонд» (через аффилированную компанию First Heartland Securities).

> стр. 7



Фото: Илья Ким

## Бездонная лунка

Кто владеет гольф-клубами в Казахстане и сколько в них вкладывает

Гольф в Казахстане, как и во всем мире, – это не способ вести спортивный образ жизни, а средство налаживать деловые контакты и проводить время в компании равных. Но «равных» в стране не набирается даже на семь гольф-клубов. Поэтому, чтобы поддерживать достойное комьюнити, владельцы этих заведений ежегодно вливают в свои проекты сотни миллионов тенге.

Наталья КАЧАЛОВА

В Казахстане, по данным федерации гольфа, семь гольф-клубов, пять из них отвечают международным требованиям – два в Алматы и по одному в Нур-Султане, Сарыагаше и Бурабае (последний еще не введен в эксплуатацию).

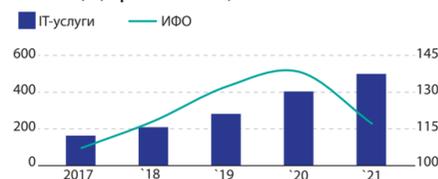
На гольф-поле, отвечающем международным требованиям, – 18 лунок, на тренировочном – девять. На вопрос, почему столько, гольфисты отшучиваются – бутылку виски можно выпить как раз за 18 лунок игры, по шоту за лунку.

Наиболее благоприятные условия для казахстанских гольфистов – в Алматы. Теплый климат позволяет удлинить игровой сезон до девяти-десяти месяцев (гольф-сезон начинается, как только на гольфовых полях растает снег, и продолжается до первого нетающего снега) против пяти-шести месяцев в центральной части страны, а наличие сразу двух клубов в южном мегаполисе обеспечивает разнообразие ландшафтов для игры.

> стр. 11

## IT-услуги за пять лет выросли в три раза (в номинале)\*

Объем IT-услуг (млрд тенге) и индекс физического объема (%), правая шкала)



\* С учетом ненаблюдаемого сектора экономики. Источник: БНС АСПР РК

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



## Крупные домашние софтостроители



Крупнейшие IT-компаний РК ориентированы на местный рынок

Kursiv Research по размеру налоговых отчислений выявил значимые IT-компании, разрабатывающие собственное программное обеспечение. В топ-10 преобладают игроки, ориентированные на домашний рынок, но есть и те, что работают на внешних направлениях.

Аскар МАШАЕВ

История с российским СБЕРом, когда казахстанское правительство собиралось отдать заказ на модернизацию eGov иностранной компании,

в первую очередь поставила вопрос о компетенциях локальных игроков (это шумевшее решение отменено в конце марта 2022 года). Да, временами в СМИ появляются материалы о казахстанских программистах, которые работают в мировых IT-гигантах, публикуются статьи о стартапах с казахстанскими корнями, которые добиваются какого-то успеха за границей. Однако эти публикации могут свидетельствовать лишь о все еще сильной математической школе в РК или о гениальных одиночках, но структурного понимания рынка они не дают. Kursiv Research изучил открытую статистику, чтобы выяснить вклад IT-отрасли в экономику страны, а также

выявить крупнейших игроков, обозначив их профиль деятельности и ключевые продукты собственной разработки.

Цифры о цифре

Роль IT-индустрии оценить сложно по нескольким причинам. С одной стороны, природа экономического вклада IT-отрасли мультипликативна. Затраченные деньги на цифровизацию могут многократно отбиться за счет увеличения производительности труда.

> стр. 5

### ЧИТАЙТЕ КУРСИВ НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

# Математика для госбюджета

## Чиновники получили инструменты для измерения эффективности госрасходов

Минфин РК подготовил методики по анализу социально-экономического эффекта государственных расходов. Власти хотят понимать, как сказываются на ВВП, занятости, налогах, например, программа «Дорожная карта бизнеса» или проекты по строительству школ и больниц. Если нормы внедряют, это может обеспечить прорыв в качестве бюджетных расходов.

Сергей ДОМНИН

Разработчики методики фокусируются на измерении трех видов эффектов, связанных с госрасходами. Первый – социальный, под которым понимается изменение материального и нематериального благосостояния, условий жизни, возможностей для роста и реализации человеческого потенциала. Второй – бюджетный: изменение размеров поступлений в бюджет. Третий – экономический: изменение параметров локальной экономики или отрасли.

**Богатый инструментарий**

Изучив мировой опыт, разработчики пришли к выводу, что наиболее популярными являются анализ фискальных мультипликаторов (условно, динамика прироста ВВП на один тенге роста расходов) и анализ затрат и выгод (cost-benefit analysis – «позволяет взглянуть на последствия программы или проекта в долгосрочной и широкой перспективе»).

Анализ через мультипликатор предлагается использовать и для РК. Применяется стандартная формула, выведенная из расчета ВВП методом конечного использования. Еще один метод оценки влияния на экономический рост, который предлагается использовать в РК, – анализ через межотраслевой баланс, в котором содержится информация о производстве, использовании продукции и образовании добавленной стоимости в разрезе секторов и отраслей экономики, их прямое и косвенное взаимодействие. Классический пример из индустриальной эпохи (тогда, собственно, МОБ и был изобретен) – как изменение выпуска угля влияет на выплавку стали, а



Фото: Илья Ким

объем стали – на выпуск горных машин, и наоборот.

В документе прописаны механизмы, которые позволяют анализировать эффект бюджетных инвестиций, бюджетных субсидий и мер господдержки. В набор инструментов входят коэффициенты для мер возвратного характера (бюджетные кредиты), мер условного характера (расходы на оператора мер господдержки – институт развития – или фактические расходы оператора на поддержку бизнеса).

Авторы методики говорят о нескольких коэффициентах финансово-экономической эффективности программ развития бизнеса – на республиканском и местном (областном) уровнях. Например, в качестве коэффициента эффективности применяется отношение ВВП к прибыли участников – субъектов предпринимательства данной программы.



# Как в Казахстане предлагают реализовать идею Data-driven Government

Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан опубликовало проект Концепции цифровой трансформации страны.

Канат БАГИЕВ

В проекте отмечается, что идею Data-driven Government планируется реализовать через создание единой цифровой платформы. Цифровая трансформация с переходом на платформенную модель государственного управления должна принести выгоды и гражданам, и бизнесу, и государству. Граждане получат новый уровень качества государственных сер-

висов, более высокий уровень безопасности пользовательских данных и реализацию принципа «невидимого государства» (у которого процессы предоставления услуг незаметны для граждан, сами услуги специализированы под нужды граждан, а работа государства прозрачна). Бизнес должен получить возможность интеграции коммерческих услуг с государством, снижение издержек на взаимодействие с государством и доступ на рынок государственного IT для малого и среднего бизнеса. Преференции самого государства – в технологическом суверенитете, управлении государством на основе данных, снижении коррупции и новом уровне кибербезопасности.

В проекте описаны основные принципы цифровой трансформации, основные элементы экосистемы платформы, ее бизнес-архитектура и технологическая архитектура, а также принципы и структура управления развитием платформы.

Один из разделов посвящен формам участия бизнеса. В проекте говорится о необходимости сформировать правила (нормативные, технологические – прежде всего на основании OpenAPI Specification) для подключения к платформе внешних приложений, созданных независимыми разработчиками, открытия возможности для расширения за счет сторонних сервисов, прошедших сертификацию, услуг, предоставляемых гражданам и

бизнесу. После формулирования данных правил сторонние разработчики будут обладать возможностью предлагать государству («владельцу» платформы) разработку на возмездной основе (в модели подрядчика) отдельных ее элементов и/или связанных приложений (частей программно-аппаратного комплекса платформы), а также разработку и предоставление целых цифровых сервисов, связанных с платформой (как в модели подрядчика, так и в модели государственно-частного партнерства – «совместном предприятии», предоставляющем цифровые сервисы гражданам, бизнесу и государству). Как пример, который приводится в проекте: какой-либо из наиболее техно-

логичных банков может взяться как за разработку программного обеспечения для оказания сервиса регистрации юридических лиц в качестве подрядчика, так и за оказание этого сервиса «под ключ» в качестве провайдера в партнерстве с государством, сообразно разделяя доходы и расходы. Кроме того, речь может идти не просто об обмене данными между «государственными» и «коммерческими» сервисами или их интеграции, а в перспективе и о масштабном взаимодействии целых государственных и частных (коммерческих) цифровых платформ. В части экономического механизма функционирования такой модели для внешних поставщиков может быть реализована схема двухуровневого

доступа к данным, содержащимся на платформе. Доступ к части данных может осуществляться по фиксированным тарифам, к другой части данных – по ценам, установленным оператором (операторами) платформ, либо отдельных ее компонентов. Также возможен вариант, когда оператор взимает с внешних поставщиков конечных сервисов фиксированную плату за транзакции, осуществленные через соответствующие сервисы.

Ознакомиться с проектом можно, перейдя по QR-коду.



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

Газета издается с 24 июля 2002 г. Собственник: TOO «Altco Partners» Адрес редакции: А15Р1М9, РК, г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127. Тел./факс: +7 (727) 339 84 41 E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор/ Главный редактор: Сергей ДОМНИН s.domnin@kursiv.kz

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

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

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

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

Обозреватель отдела «Финансы»: Ольга ФОМИНСКИХ

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

Редактор Kursiv Research: Аскар МАШАЕВ a.mashaev@kursiv.kz

Редакция: Ксения БЕЗКОВОРАЙНАЯ Ирина ОСИПОВА Жанболат МАМЫШЕВ Анастасия МАРКОВА

Корректур: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО Татьяна ТРОЦЕНКО Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор: Илья КИМ

Верстка: Елена ТАРАСЕНКО Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер: Данара АХМУРЗИНА

Фотограф: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор: Ирина КУРБАНОВА

Руководитель по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Нач. отдела распространения: Ренат ГИМАДДИНОВ

Тел.: +7 (707) 766 91 99 r.gimadidinov@kursiv.kz

Представительство в Нур-Султане: РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1, БЦ «На Водро-зеленом бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203

Тел.: +7 (7172) 28 00 42 astana@kursiv.kz

Руководитель представительства в Нур-Султане: Азамат СЕРИКБАЕВ

Тел.: +7 (701) 588 91 97 a.serikbaev@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан

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

Отпечатано в типографии ТОО РТИК «Даур».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17 Тираж 8 000 экз.

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

# ВПУ, не подведи!

## 80% экспорта казахстанской нефти держится на одном гибком шланге

**Проблемы на терминале КТК приведут к не менее чем трехкратному снижению экспорта по ключевой для Казахстана нефтетранспортной артерии в марте-апреле этого года.**

**Сергей ДОМНИН**

Проблемы для казахстанского экспорта пришли откуда не ждали. Из-за сильных штормов на

Черном море 20–22 марта этого года было повреждено оборудование нефтеналивного терминала КТК-Р северо-западнее Новороссийска, через который экспортируется до 80% всей казахстанской нефти.

По сообщению Каспийского трубопроводного консорциума (КТК), которому принадлежит терминал, 21 марта сместился каркас одного из плавучих шлангов ВПУ-3 (выносное причальное устройство, через которое

осуществляется налив нефти в танкеры), в результате чего устройство было выведено из строя на период ремонта – замены шланга.

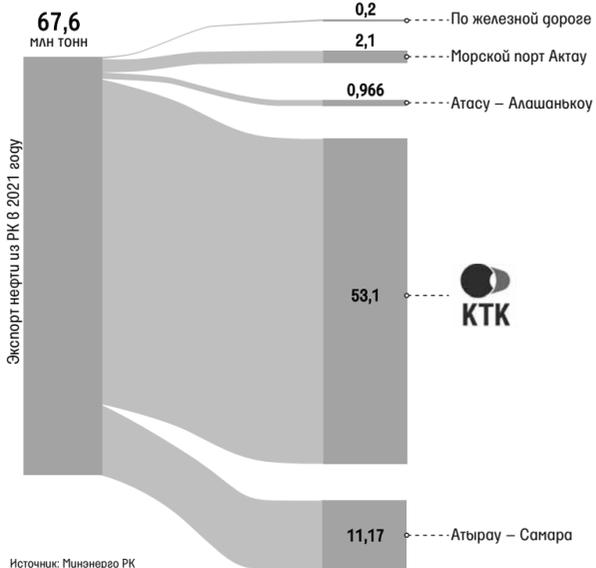
Затем аналогичные повреждения были зафиксированы на ВПУ-2. «Повреждения являются критическими и не позволяют обеспечить безопасную эксплуатацию устройства», – заявили в КТК и констатировали остановку эксплуатации ВПУ-2, а затем, 24 марта, и последней наливной мощности – ВПУ-1. На следующий день ВПУ-1 вновь подключили. По оценке министра энергетики РК **Болат Акчулакова**, на ремонт ВПУ-2 и -3 уйдет не менее трех недель.

По данным источников Reuters, по итогам периода с 1 по 24 марта этого года заметно упали (по отношению к среднему уровню) отгрузки с крупнейших месторождений РК, чьей нефтью заполняется КТК: на Тенгизе – на 37%, на Карачаганаке – на 11%, на Кашагане объемы не изменились.

По предварительным оценкам КТК, авария приведет к сокращению отгрузки нефти, а поскольку емкости для хранения нефти ограничены, то, соответственно, и прокачки и добычи в 3–5 раз. В нормальных условиях КТК ежемесячно отгружал около 5,5 млн тонн, а текущая годовая мощность трубопровода составляет 67 млн тонн, из которых около 53 млн тонн (80%)



Фото: Depositphotos/visdomheart



Источник: Минэнерго РК

казахстанской. В Минэнерго РК 29 марта общие потери экспорта до конца апреля оценили в 1,3 млн тонн.

По данным КТК, в минувшем году терминал отгрузил нефть для 585 танкеров, 213 (36%) из которых – итальянские, 39 –

французские, 26 – американские, 41 – испанский.

Если потребители этих объемов могут не без труда, но найти замену на мировом рынке, то для Казахстана проблемы КТК крайне чувствительны. По данным Минэнерго РК, лишь 16 млн из

53 млн тонн, экспортируемых через КТК, может быть пушено по альтернативным маршрутам. «Альтернативные маршруты, к сожалению, сегодня не могут перекрыть весь объем в случае полной остановки КТК», – подчеркнул Болат Акчулаков.

# Сыграть на НДС

## Заинтересует ли экспортеров ускоренный возврат НДС в обмен на большую долю конвертации

**Правительство РК стимулирует экспортеров активнее конвертировать инвалютную выручку. 9 марта 2022 года в канцелярию премьер-министра на утверждение внесен проект постановления правительства с перечнем компаний, имеющих право на упрощенный возврат НДС до 80% от суммы превышения налога. В список помимо нефтяников и металлургов попали торговые и финансовые компании.**

**Фарид ВЕЛИЕВ**

**Пером в перечень**

Первая версия постановления «Об утверждении перечня субъектов предпринимательства, осуществляющих конвертацию не менее 50 процентов валютной выручки, поступившей от экспорта сырья за налоговый период» была вынесена на публичный период в начале февраля. И судя по тексту опубликованного на сайте «Открытые НПА» законопроекта, объектами новой нормы должны были стать 343 компании. Редакция отправила дополнительный запрос в Минфин РК, и оказалось, что на 28 марта таких компаний уже 531.

В пояснительной записке к постановлению утверждается, что в зону действия проекта попадают только те компании, которые конвертируют валютную выручку в размере не менее 50% от поступившей за налоговый период. Цель проекта – увеличение сырьевым экспортерам доли возврата превышения НДС в упрощенном порядке до 80% и предоставление более выгодных по сравнению с рыночными условиями инструментов для инвестирования средств в национальной валюте.

В перечне экспортеров сырья (расчеты сделаны исходя из первоначального списка в 343 компании) только 22% предприятий относятся к нефтегазовой отрасли. В том числе НК «КазМунайГаз» – ведущая вертикально интегрированная нефтегазовая компания Казахстана, управляющая активами по всему производственному циклу: от разведки и добычи углеводородов до транспортировки, переработки и предоставления сервисных услуг. Также в список включены сети автозаправок Sinooil и «Гелиос».

Горно-металлургический комплекс занимает 18% списка. Среди его представителей: «Казцинк» – крупный интегрированный производитель цинка с большой долей сопутствующего выпуска меди, драгоценных металлов и свинца; «Казатомпром» – национальный оператор Республики Казах-

стан по экспорту и импорту урана, редких металлов, ядерного топлива для атомных электрических станций; «АрселорМиттал Темиртау» – специализируется на производстве плоского и сортового проката, в том числе с полимерным, цинковым и алюминиевым покрытием, производит агломерат, железорудный и угольный концентрат, кокс, чугун, сталь и т. д.

Неожиданно в список экспортеров сырья попали производственные и финансовые компании. Около 13% списка – это представители несырьевой промышленности, среди которых компания RG Brands Kazakhstan, которая занимается производством и экспортом напитков; автомобилестроительный завод «СарыаркаАвтоПром», «Сине Мидас Строй» – компания, специализирующаяся на строительстве дорог.

Есть в перечне и представители торговли, банковского, страхового, транспортного, энергетического и телекоммуникационного секторов. В список попали ЕНПФ, фонд недвижимости Mega Center Plus, «Рамстор Казахстан», «МК-Ломбард», «Мобайл Телеком», Kaspi Bank, Magnum Cash&Carry, Apple City Distributors.

**Игра стоит свеч?**

Ценность самой меры – ускоренный возврат до 80% суммы превышения НДС – под вопросом. Налоговый кодекс Казахстана уже предусматривает возврат в упрощенном порядке НДС для крупных налогоплательщиков, подлежащих мониторингу, в размере не более 70% от суммы превышения налога.

Увеличение доли на 10 п. п. вряд ли окажет существенное влияние на решения экспортеров, особенно в условиях высокой волатильности обменного курса. Вот как ситуацию прокомментировали в казахстанском Polymetal: «Ранее мы не использовали этот механизм в своей практике, поэтому сейчас трудно сказать, как он повлияет на наш бизнес. Мы проанализируем этот новый инструмент. И если он окажется эффективнее, обязательно им воспользуемся».

Эффект на обменный курс также может быть незначительным. «Напомним, что на текущий момент у компаний квазигосударственного сектора существуют обязательства по продаже части валютной выручки, что оказывает положительный эффект на сбалансированность валютного рынка, поскольку создает дополнительное предложение валюты. Мера по увеличению доли возврата превышения НДС в упрощенном порядке сырьевым экспортерам является дополнительной стимулирующей мерой», – подчеркнули в комментарии «Курсиву» в Национальном банке РК.

**В каких валютах идут взаиморасчеты между Казахстаном и Россией, в пересчете в млн \$**



Примечание: данные каждого года приведены за III квартал. Источник: ЕЭК

# Рублевый статус-кво

## Какая часть во взаиморасчетах между Казахстаном и Россией идет в рублях

**Новость о переходе на российские рубли при зачислении и распределении ввозных таможенных пошлин в ЕАЭС вызвала бурную реакцию в Казахстане. Правительство РК пришлось даже пояснить, что в республику собираемые импортные таможенные пошлины будут распределяться и зачисляться, как и ранее, в долларах.**

**Татьяна НИКОЛАЕВА**

Договор о ЕАЭС предусматривает обязательства государств-членов по сбору и взаимному перечислению импортных таможенных пошлин в бюджеты друг друга. Схема во всех странах одинаковая: импортные пошлины с поступающих из третьих стран товаров собираются в национальных валютах. Затем сумма ввозных таможенных пошлин распределяется (Армения получает 1,22% от общей суммы, Беларусь – 4,86%, Казахстан – 6,955%, Кыргызстан – 1,9%, РФ – 85,065%), конвертируется в доллары и управляется в эти государства. Но из-за санкций перечисление государствами-членами ввозных таможенных пошлин в РФ и Беларусь в долларах стало невозможно. Поэтому на заседании Совета ЕАЭС решили, что для зачисления ввозных пошлин в две упомянутые страны будут использоваться российские рубли по курсу национальных банков-отправителей.

После заседания глава Минэкономразвития РФ **Михаил Решетников** назвал расклад, при котором зачисление и распределение импортных пошлин происходит без использования валют третьих государств, формированием «единого рублевого пространства». Именно идея взаиморасчетов в рублях вызвала волну возмущения в Казахстане. Но если посмотреть, чем Казахстан и Россия расплачиваются за взаимные поставки товаров, можно увидеть, что расчеты между нашими странами уже сейчас большей частью идут в рублях.

По последним доступным данным, за III квартал 2021 года, за товары, импортированные к нам из РФ, Казахстан платил преимущественно рублими (на

расчеты в рублях пришлось 78% импорта товаров). За экспорт товаров в Россию республика больше половины суммы получила в долларах, на рубли пришлось около 42% расчетов. И примерно такое же соотношение рублей/долларов в расчетах за товары между Казахстаном и Россией сохраняется как минимум последние пять лет.



## ИНВЕСТИЦИИ

# Индекс Kursiv\_MF: геополитическая неопределенность в феврале

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

Аскар МАШАЕВ

По итогам февраля 2022 года в нашем списке находилось 20 ПИФов (открытых, закрытых и интервальных), данные о которых присутствуют в открытом доступе, а значения стоимости паев регулярно публикуются.

В минувшем месяце усредненная динамика этих фондов оказалась положительной: с 1 февраля по 1 марта 2022 года значение индекса выросло с 986,33 до 989,71 пункта.

У 11 ПИФов из 20 стоимость пая выросла, у девяти – сократилась.

Внешний фон в течение месяца был неблагоприятным для портфельных инвесторов. Ключевые индексы широкого рынка упали (1 марта к 1 февраля 2022 года): S&P 500 – на 5,28%, Nasdaq – на 5,67%, Dow Jones – на 2,73%, FTSE-100 – на 5,96%.

Динамика стоимости пая и комментарии участников рынка

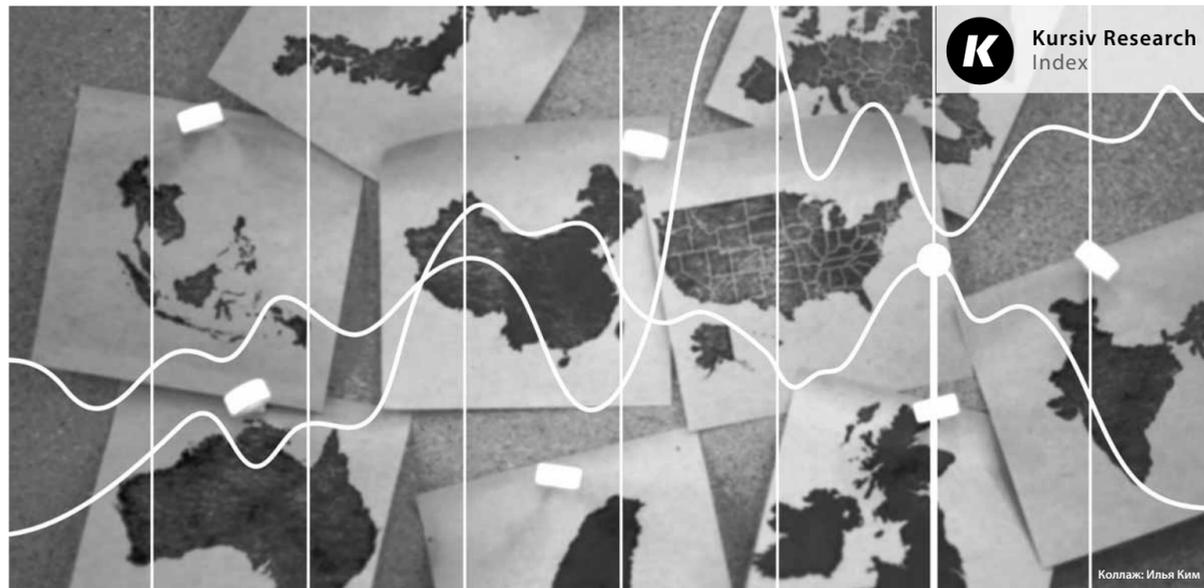
## Индекс Kursiv\_MF



Источник: расчеты по данным KASE и компаний

## Jusan Invest

В индекс Kursiv\_MF учитываются показатели пяти паевых фондов Jusan Invest, это интервальные ПИФы doSTAR, allGA, harMONEY, abyROI и allEM.



Четыре из них в феврале продемонстрировали отрицательную динамику: abyROI (-5,67%), doSTAR (-4,54%), allGA (-3,50%) и allEM (-3,09%). Фонд harMONEY оказался в зоне положительных значений (+5,08%).

Динамика посчитана редакцией на основе значений на 1 февраля и 1 января 2022 года.

Снижение стоимости фондов abyROI и allEM в компании объясняют ужесточением монетарной политики ФРС на фоне высокой инфляции и геополитическими рисками. Напомним, что стратегия allEM предполагает

России ценные бумаги эмитентов страны продемонстрировали значительное падение, что привело к снижению стоимости паев фонда.

«В данный момент реализация ценных бумаг российских эмитентов не представляется возможной ввиду наложенных на них ограничений. Мы внимательно следим за ситуацией и будем готовы реагировать по мере возникновения возможностей», – отметили в Jusan Invest.

Как пояснили в компании, текущая структура активов ИПИФ allEM более чем наполовину состоит из облигаций со сроком погашения менее одного года. «Эмитенты данных инструментов имеют хороший запас прочности в плане кредитного состояния, поэтому планируется удержать данные позиции до погашения, тем самым произойдет фиксация доходов, зафиксированных при покупке данных бумаг», – прогнозируют в инвесткомпании, предлагая инвесторам выиграть на будущем восстановлении.

По ИПИФ doSTAR, как отмечают в компании, на фоне обострения геополитической напряженности было принято решение сократить позиции в долевых инструментах российских эмитентов. На конец месяца доля бумаг российских компаний составила лишь 5,7% от всего портфеля. «В связи с нынешним крайне напряженным положением дел в геополитике, а также на фоне беспрецедентных санкционных паке-

тов в отношении России, затрагивающих экспортный контроль и финансовый, энергетический, транспортный и другие сектора, планируется пересмотр инвестиционной стратегии фонда путем размещения средств в более надежные инструменты и рынки», – подчеркивают в Jusan Invest.

Причиной снижения расчетной стоимости пая allGA – помимо неопределенности на фондовых рынках – стала ребалансировка активов и пересмотр инвестиционной стратегии фонда, чтобы снизить уровень риска и подготовить портфель к предстоящим рыночным колебаниям. «После выхода статистики США по безработице и инфляции была значительно снижена доля акций и ETF в портфеле – с 94,5 до 48%, тогда как оставшиеся 52% портфеля на конец месяца хранились в денежных средствах», – пояснили в компании.

ИПИФ harMONEY – единственный фонд, чья расчетная стоимость пая выросла. Устойчивость ПИФа в компании связывают с высокой диверсификацией и сбалансированным распределением активов фонда как по классу финансовых инструментов, так и по валюте инвестирования.

В Jusan Invest отмечают, что в феврале наблюдался приток пайщиков преимущественно в ИПИФ doSTAR и ИПИФ harMONEY. «В январе наблюдался приток пайщиков – самым популярным оказался ИПИФ doSTAR, так как у инвесторов появилась возможность заработать на просадке



ценности паев данного фонда в связи с присутствием геополитических рисков в России, – сообщили в управляющей компании. – Также позитивную динамику показал ИПИФ harMONEY. Этот фонд имеет потенциал стабильного роста цены пая с низким уровнем волатильности. При этом инвесторы, для того чтобы подобрать подходящее соотношение риска к доходности, довольно часто комбинируют паи из всех ПИФов компании».

## Freedom Finance

В феврале стоимость ИПИФ Fixed Income выросла на 1,62%, цена ЗПИФ «Фонд первичных размещений» снизилась на 8,34% (расчет с 1 февраля по 28 февраля 2022 года).

Аналитик ИК «Фридом Финанс» Алем Бектемиров отмечает, что торги по ПИФ «Фонд первичных размещений» на KASE были приостановлены с 28 февраля. «Торги по ЗПИФ до сих пор не открылись, в то время как активы фонда начали демонстрировать рост на восстановлении основных индексов», – объяснил аналитик.

На фоне геополитической напряженности в феврале ИПИФ Fixed Income продемонстрировал устойчивость. События, связанные с отношениями между Россией и Украиной, по словам Романа Попова, заместителя директора департамента казначейства «Фридом Финанс», привели к расширению спреда на рынке облигаций. А также наблюдался

временный отток из рискованных инструментов в безрисковые, что привело к снижению суверенных облигаций Казахстана ввиду тесных политических и экономических отношений между РФ и РК. «Однако в марте мы уже видим прекращение панических продаж и обратный рост этих инструментов», – подчеркивает Попов.

«Объем торгов по паям ИПИФ Fixed Income говорит об интересе к инструментам, сочетающим в себе конкурентную доходность и способным защитить активы инвесторов в период нестабильности на фондовом рынке. Инвестирование в ИПИФ Fixed Income USD предоставляет пайщикам доступ к долговым инструментам развитых и развивающихся рынков. Фонд инвестирует как в суверенные, так и в корпоративные облигации эмитентов, и 100% активов фонда распределяются среди облигаций», – отмечает Роман Попов.

## Halyk Global Markets

В периметр индекса Kursiv\_MF попал один фонд инвесткомпания Halyk Global Markets – ИПИФ Halyk Global. По итогам февраля его стоимость сократилась на 4,65%.

Снижение стоимости паев фонда в компании связывают с наблюдаемой отрицательной динамикой на фондовом рынке США с начала года, которая продолжилась и в феврале. Причины – геополитическая ситуация в мире и рост инфляционных ожиданий, на фоне которых возросли ожидания по ужесточению денежно-кредитной политики ФРС. А поскольку портфель ИПИФ Halyk Global преимущественно представлен долевыми инструментами – акциями и ETF на индексы акций, – он и отразил общее падение рынка акций.

В феврале 2022 года в соответствии с календарным планом прошел обратный выкуп паев фонда, что снизило количество размещенных паев на 4%. «Но более активные клиенты дополнительно приобрели упавшие в цене паи, – отмечают в Halyk Global Markets. – Общее падение фондовых рынков по всему миру приводит к панике среди частных инвесторов, что порождает так называемый sell-off на рынке». Подобная ситуация негативно отражается на активности пайщиков и потенциальных инвесторов, поэтому она была умеренной относительно прошлых месяцев.

# Индексы Kursiv-10 и Kursiv-G38: мартовское потепление

K Kursiv Research Index

В минувшие семь дней позиции 10 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-10, укрепились. Значение индекса увеличилось с 935,80 (по итогам торгового дня) до 950,15 пункта (по состоянию на 15:00 30.03.2022).

Аскар МАШАЕВ

Из казахстанских эмитентов высоким ростом стоимости акций отметился «КазТрансОйл» (+4,0%), который компенсировал падение стоимости бумаг, начавшееся в начале третьей недели текущего марта. Напомним, что понижающий тренд сформировался после публикации аудированной финансовой отчетности за 2021 год, где нацкомпании показала падение чистой прибыли (-9,6%). Удорожание бумаг также зафиксировано у «Казхаттелекома» (+3,6%), БЦК (+1,4%), KEGOC (0,9%) и Kcell (+0,4%).

Лидером роста оказалась российская IT-компания Yandex N.V., чьи акции за неделю прибавили

31,1%. Положительная динамика обозначилась 30 марта, то есть на следующий день после переговоров между представителями России и Украины, результаты которых наблюдатели оценили как позитивные.

Аутсайдер недели среди эмитентов из Kursiv-10 – «Казатомпром» (-5,0%). Отрицательная динамика также у Народного банка, чьи акции подешевели на незначительные 0,6%.

Минувшие семь дней также оказались благоприятными для индекса Kursiv-G38. Укрепились позиции 38 эмитентов, представ-

ленных в секторе KASE Global. Значение индекса увеличилось с 480,06 (по итогам торгового дня) до 509,75 пункта (по состоянию на 15:00 30.03.2022).

Тройка лидеров роста из сектора KASE Global: Tesla (+31,7%), NVIDIA (+21,3%) и Netflix (+20,7%). Отметим, что впервые с момента отслеживания индекса Kursiv-G38 все эмитенты продемонстрировали положительную динамику.

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 16.03.2022 по 30.03.2022.

## «Казхаттелеком»

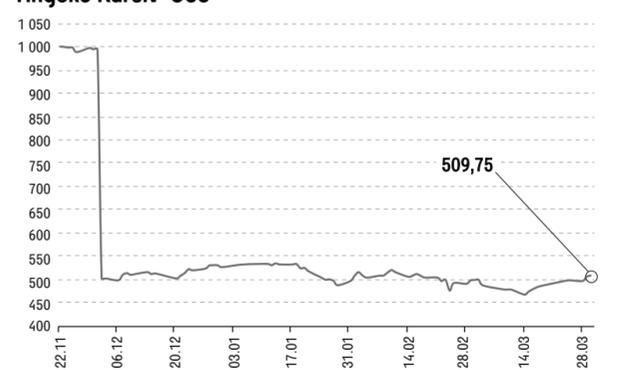
Национальная телекоммуникационная компания объявила новую дату годового общего собрания акционеров. ГОСА планируется провести 29 апреля 2022 года, на нем будут рассмотрены три вопроса: утверждение годовой финансовой отчетности компании за 2021 год и некоторые вопросы совета директоров компании. Напомним, что ранее ГОСА переносился два раза, поскольку не было кворума акционеров.

## Банк ЦентрКредит

Финансовый институт уведомил фондовый рынок о том, что 18 апреля 2022 года состоится общее собрание держателей облигаций ССВb32 посредством заочного голосования. На нем будет рассмотрен вопрос о внесении изменений и дополнений в проспект выпуска указанных облигаций. Номинальная стоимость одной бумаги – 100 тенге, текущая купонная ставка – 10,95%, общий выпуск – 700 млн тенге.

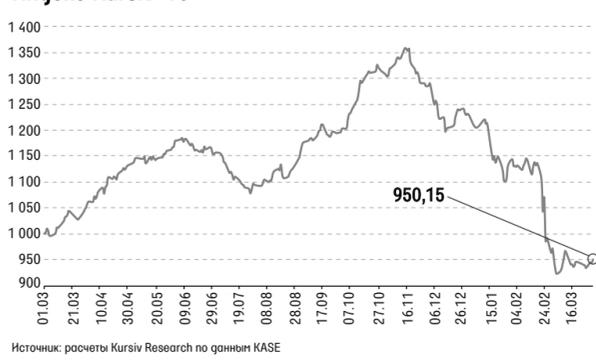
Банк 24 марта выплатил дивиденды по привилегированным

## Индекс Kursiv-G38



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

## Индекс Kursiv-10



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

акциям ССВb, конвертируемыми в простые акции, за 2021 год в размере 39,75 тенге за одну бумагу. Общая сумма выплаты составила почти 11,7 млн тенге. Реестр держателей акций для выплаты дивидендов зафиксирован по состоянию на 14 февраля 2022 года.

Держатели облигаций ССВb26 получили 14-е купонное вознаграждение почти на 1,1 млрд тенге. Таким образом, банк погасил все свои

обязательства по этому облигационному выпуску, а ценные бумаги исключены из торговых списков.

## «Казатомпром»

Национальная атомная компания опубликовала аудированную консолидированную финансовую отчетность за 2021 год. Выручка группы выросла до 691 млн тенге (+17,6%), чистая прибыль сократилась до 220 млн тенге (-0,5%).

# Крупные домашние софтостроители

## Крупнейшие IT-компаний РК ориентированы на местный рынок

> стр. 1

Ренкинг крупнейших IT-компаний по размеру налогов в 2021 году\*\*\*

Место (2021 г.)	Место (2020 г.)	IT-компания	Налоги (2020 г.), млн тенге	Налоги (2021 г.), млн тенге	Динамика к 2020 г.	Гостендер (2021 г.)*, млн тенге	Динамика к 2020 г.	Закупки СК (2021 г.)*, млн тенге	Динамика к 2020 г.
1	1	BTS	2 839	3 368	19%	-	-	-	-
2	2	SAPA SOFTWARE	1 617	2 767	71%	-	-	1 060	-32,6%
3	4	ЕРАТ	1 181	1 757	49%	-	-	-	-
4	3	MSSPGL	1 199	1 740	45%	381	110%	-	-
5	5	PRIME SOURCE	809	805	-0,5%	778	727%	652	-83%
6	10	КОРКЕМ ТЕЛЕКОМ	144	704	389%	-	-	-	-
7	6	KASSA24	446	613	37%	0,1	-65%	11	-
8	7	ONE	278	565	104%	-	-	-	-
9	8	1С-РЕЙТИНГ	240	306	27%	155	41%	62	38%
10	9	alabs	154	251	63%	-	-	255	317%

\* Возможна ошибка данных в случае полного совпадения названия разных компаний в протоколах закупок.  
 \*\* Группа компаний Prime Source, «Prime Source – Аналитические системы», Prime Source Innovation и InFin-IT Solution.  
 \*\*\* Дата обращения в информационные сервисы – 20 марта 2022 года.

Источник: расчеты Kursiv Research по данным КГД МФ РК, goszakup.gov.kz, kompra.kz

Неслучайно индикаторами госпрограммы «Цифровой Казахстан» выступают производительность труда в горнодобыче, сельском хозяйстве и обрабатывающей промышленности. С другой – статорганы не публикуют отдельные данные, которые отражали бы добавленную стоимость IT-индустрии в экономике РК.

Впрочем, имеющаяся статистика вполне позволяет оценить позицию отрасли в казахстанской экономике. Объем услуг, оказанных IT-индустрией в 2021 году, достиг 499 млрд тенге, что в три раза больше результата пятилетней давности. Минимальный реальный рост зафиксирован в 2017 году (+7,2%), максимальный – в пандемийном 2020-м (+38,4%). Взрывной характер объясняется повсеместной диджитализацией всех сфер жизни, которую эпидемия COVID-19 лишь усилила.

Благодаря опережающим темпам роста айтишники очевидно улучшили свои позиции. Если по объему оказанных услуг отрасль в 2017 году располагалась на 11-м месте (2,4% от всех услуг), то по итогам прошлого года переместилась на шестое (5,2% от всех услуг). Впереди госуправление и оборона (2 612,5 млрд тенге), операции с недвижимостью (1 144,2 млрд тенге), архитектурные и инженерные изыскания (935 млрд тенге), консультации по управлению (539,7 млрд тенге), а также аренда и лизинг (539,1 млрд тенге).

Несколько штрихов к портрету казахстанской IT-индустрии. Рынок трансформируется в последние годы: роль малых фирм хоть и значительная, но падает – в 2021-м они сгенерировали 63,3% выручки, три года назад показатель был выше на 11,8 п. п. Эти проценты забрал себе крупный бизнес, чья доля за этот период почти удвоилась и по результатам минувшего года составила 20,3%.

В отличие от других отраслей, в IT-сфере минимальное государственное участие. На компании, где государство выступает собственником, в 2021 году пришлось всего 1,9% от всех оказанных услуг. Тон задают частники, из которых локальные фирмы контролируют 77,2% рынка, компании с иностранной формой собственности удерживают 20,8%.

Большинство оказываемых на казахстанском IT-рынке услуг вполне справедливо характеризуется как сложные. Более половины денег в минувшем году было сгенерировано благодаря услугам по разработке программного обеспечения (до 256,7 млрд тенге, или 52,5% от всех IT-услуг). Другой позитивный момент – высокая динамика,

ре. Тут айтишники заработали 78,2 млрд тенге, что на 921,5% больше результата 2020 года.

### Слово за разработками

Kursiv Research изучил доступную информацию с тем, чтобы выявить лидеров отрасли. С помощью регистра Бюро статистики АСПР РК были отобраны крупные и средние компании, которым присвоен код ОКЭД 62011, то есть разработчиков программного обеспечения.

Были исключены IT-компании с остальными ОКЭД, среди которых сопровождение ПО (62012), консультации в области информационных технологий (62021), проектирование коммерческих информационных систем (62022) и так далее. Следует отметить, что не рассматривались компании из других отраслей (банковская сфера, телеком), которые в силу диджитализации их бизнес-процессов разрабатывают собственные IT-системы, а в медиапространстве позиционируют себя как новые технологические игроки. Хотя в них и собраны сильные команды программистов, они не оказывают услуг по разработке программного обеспечения.

В предварительный список попали более 30 крупных и средних компаний. Государственные предприятия были исключены, поскольку цель исследования состоит в выявлении лидеров, вырвавшихся в конкурентной борьбе.

Лонглист был ранжирован по объему налоговых отчислений, что позволило выявить десятку крупнейших игроков. В ренкинге собраны наиболее заметные компании, занимающиеся разработкой собственного программного

обеспечения, то есть выделяющиеся наибольшим вкладом в добавленную стоимость интеллектуальной составляющей. И, как было сказано выше, предприятия с таким профилем генерируют львиную долю выручки на рынке (52,5% от всех оказанных в 2021 году услуг).

Для более точного формирования ренкинга участникам было предложено раскрыть информацию о связанных компаниях, ко-

торые, как и попавшие в топ-10, специализируются на разработке ПО. На это наше обращение отозвалась только группа Prime Source, предоставившая список аффилированных фирм.

Также была проанализирована информация о гостендерах (goszakup.gov.kz) и закупках квазигоссектора (эту информацию собирает сервис kompra.kz), чтобы определить лидеров по этому показателю и выяснить рыночность контрактов по принципу чем выше доля контрактов, заключенных по схеме «из одного источника», тем ниже уровень

феррославова), сервис MyERG, который служит единым окном для доступа ко всем сервисам ERG, и систему учета топлива ERG Key, применяемую на предприятиях группы.

Второе место у компании Sara Software, сумма уплаченных налогов которой в 2021 году выросла на 71,1%, достигнув почти 2,8 млрд тенге. По итогам прошлого года компания лидирует по объему закупок в ФНБ «Самрук-Казына», она выполнила заказы на более чем 1 млрд тенге, из которых 80,3% были заключены способом из одного

источника. Согласно данным kompra.kz, контракт по модификации информационной системы электронных закупок, где заказчиком выступил «Самрук-Казына Контракт», в минувшем году стал самым крупным – 275,9 млн тенге (из одного источника).

Третья позиция у ЕРАТ Kazakhstan – казахстанского подразделения международной корпорации ЕРАТ, штаб-квартира которой расположена в Ньютауне (США), а отделения имеются более чем в 40 странах мира. ЕРАТ Kazakhstan в 2021 году заплатила налогов почти на 1,8 млрд тенге, компания не проявляет себя в гостендерах и закупках квазигоссектора. По сути это группа разработчиков, которая, находясь в Казахстане, исполняет контракты для западных заказчиков.

Четвертое место занимает MSSP.GL (бывший Kazdream Technologies), которая по итогам 2021 года заплатила налогов на более чем 1,7 млрд тенге. Компания активно участвует в гостендерах: в минувшем году, согласно goszakup.gov.kz, она выручила 381,4 млн тенге, из этой суммы 61% получен благодаря закупкам из одного источника.

Самый крупный выигранный лот составил 58,8 млн тенге, предмет договора – программное обеспечение по предотвращению утечки информации «КиберСтраж» для Национального центра тестирования (из одного источника). Добавим, что спонсором из одного источника этой компанией были заключены все

контракты с госсектором в 2017 и 2019 годах, в 2020-м 97,1% от всех денег по госзаказу были также оформлены способом из одного источника.

Пятерку лидеров замыкает группа Prime Source, которая перечислила в бюджет почти 805 млн тенге. Компания, созданная местными программистами в 2007 году, единственная из топ-10 представлена в США (Сан-Франциско) и РФ (Москва). В портфолио около 400 проектов, главным образом, в финансах, телекоме, промышленности и госсекторе. Лишь одна компания из группы специализируется на внедрении готовых решений от международных вендоров, в основном же Prime Source, как и ЕРАТ, занимается написанием сложных систем под заказ. Руководство компании утверждает, что большинство казахстанских банков, в том числе и с иностранным капиталом, использует для противодействия отмыванию доходов и финансированию терроризма именно ее системы.

Эта же команда построила ПО по управлению рисками для Комитета государственных доходов. Оборот группы в прошлом году, согласно публичным заявлениям ее менеджмента, составил около \$25 млн, из которых почти 10% сформировали заказы с внешних рынков. Действуют контракты с американскими и арабскими заказчиками.

Судя по собранным нами данным, Prime Source активно участвует в гостендерах и закупках квазигосударственного сектора. В сумме по этим двум направлениям компания обогнала всех участников топ-10 (1,4 млрд тенге в 2021 году). В минувшем году были заключены контракты с государственным сектором (согласно goszakup.gov.kz) на 778,2 млн тенге, из которых доля контрактов из одного источника составила 21,6% – самый низкий результат среди участников нашего ренкинга. Крупнейший выигранный лот прошлого года – модернизация интегрированной информационной системы для ЦОНов, сумма контракта – почти 592,5 млн тенге, тендер проводился открытым конкурсом.

Если верить kompra.kz, у Prime Source также значительные объемы с квазигоссектором. В ушедшем году компания заключила договоры с «дочками» «Самрук-Казыны» на 652,1 млн тенге, из которых 67,3% были выручены за счет контрактов из одного источника. Крупнейший договор в этом направлении был заключен с «Казахстан темир жолы» – на 365,5 млн тенге (способ – из одного источника).

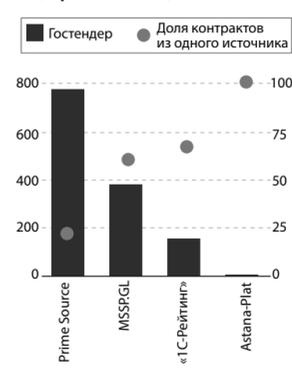
Еще у двух участников ренкинга – «Коркем телеком» (шестое место) и One Technologies (восьмое место) – по результатам 2021 года зафиксирована взрывная динамика. Первая компания известна интеллектуальной системой общественной и дорожной безопасности «Сергек», которая функционирует в пяти городах страны. Также в портфолио аппаратно-программный комплекс «Сергек-Патруль», мобильные приложения для работы сотрудников полиции «Сергек» и «Сергек. Блокпост». В пресс-службе компании отметили, что ведется активная работа над продвижением решений на экспорт.

One Technologies по сути является подразделением ForteBank (единственный учредитель), для которого она разрабатывала экосистему из таких элементов, как ForteID (единая точка входа в экосистему), ForteApp (мобильный интернет-банкинг для физических лиц), ForteBusiness (мобильный интернет-банкинг для юридических лиц), ForteMain (весь фронт сайтов forte.kz), ForteKassa (кассовое решение для магазинов и маркетплейсов), ForteFood (сервис по доставке продуктов на дом), маркетплейс ForteMarket и так далее.

Последним рассмотрим профиль компании «1С-Рейтинг» из Усть-Каменогорска, которая заплатила в 2021 году налогов на 306 млн тенге, что позволило

### У Prime Source самая низкая доля неконкурентных контрактов

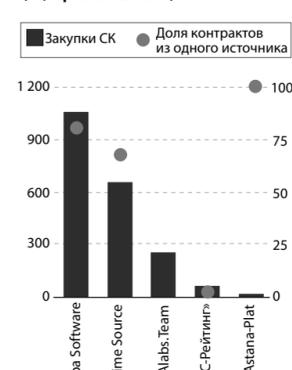
Объем госзаказа (млн тенге) и доля контрактов из одного источника в 2021 году (% правая шкала)



Источник: расчеты Kursiv Research по данным goszakup.gov.kz

### Sapa Software – ключевой поставщик в квазигоссекторе

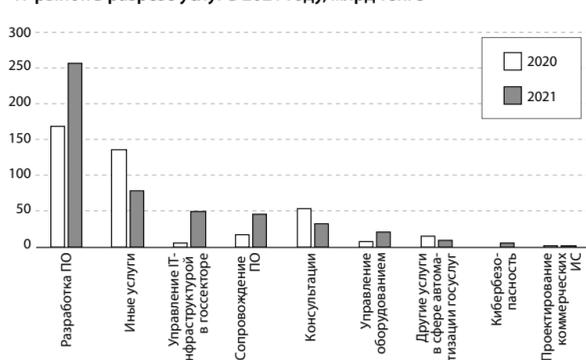
Объем закупок СК (млн тенге) и доля контрактов из одного источника в 2021 году (% правая шкала)



Источник: расчеты Kursiv Research по данным kompra.kz

### Разработка ПО формирует более половины выручки отрасли

IT-рынок в разрезе услуг в 2021 году, млрд тенге



Источник: БНС АСПР РК

конкуренции. Добавим, что в расчет брались договоры со статусами «исполнен» и «действует».

### Пестрая десятка

На первом месте компания Business & Technology Services (BTS), которая в прошлом году перечислила в казну почти 3,4 млрд тенге. Существует устойчивый образ индустрии новых технологий, согласно которому сегодняшними лидерами являются вчерашние стартапы, выросшие на безудержном энтузиазме и креативности своих основателей. BTS проверяет этот стереотип – эта компания является по сути IT-подразделением Eurasian Resources Group, а в ее учредителях флагманы казахстанской промышленности («Казхром», «Алюминий Казахстана», ССППО и другие). Соответственно, BTS сосредоточен на цифровой трансформации предприятий из группы ERG. В подтверждение этого тезиса тот факт, что компания за последние пять лет не числится в качестве победителя в гостендерах и закупках ФНБ «Самрук-Казына».

Пресс-служба BTS наиболее успешными кейсами назвала автоматизацию межзаводских перемещений, внедрение мобильных технологий SAP (Германия) для планирования и учета инспекций оборудования, систему управления производственными активами («Казхром»), искусственный интеллект для управления плавильной печью (Акусовский завод

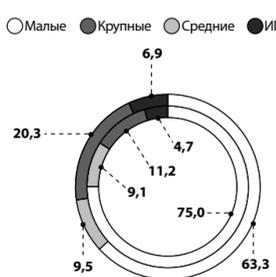
ей занять девятое место. Этот игрок продвигает и адаптирует разработки одного из своих учредителей, российского софтверного гиганта «1С». Компания автоматизирует финансовую и организационную работу сотен своих клиентов.

Таким образом, топ-10 можно условно поделить на несколько групп. Первая – это компании, которые по существу являются IT-подразделением материнской структуры (BTS, One Technologies). Второй тип по большей части адаптирует софт иностранных вендоров (характерный представитель «1С-Рейтинг»). Третий тип – игроки по сути с одним, но крайне востребованным внутри страны продуктом («Коркем телеком»). Четвертый класс – «дочка» международного игрока, заказы на разработку уникального программного обеспечения которой спускаются из-за границы (ЕРАТ Kazakhstan). И, наконец, последний, пятый тип – это отечественная компания, которая сама разрабатывает под заказ сложные системы для локальных заказчиков и предпринимает безуспешные попытки к выходу на внешние рынки, созданию своих продуктов (Prime Source).

Другими словами, казахстанская IT-отрасль – по крайней мере, в части разработки собственного программного обеспечения – представлена игроками с довольно разными бизнес-моделями. И несмотря на то, что в топ-10 преобладают компании, ориентированные исключительно на местный рынок, среди них есть и те, что видят перспективу в экспорте, где конкуренция позволяет более объективно оценить компетенции. Когда уровень профессионализма казахстанских программистов станет очевидным для всех внутри страны, перестанут вестись разговоры о том, что местные команды недостаточно сильны, чтобы реализовывать крупные инфраструктурные проекты – такие как развитие нашего же электронного правительства.

### Малые компании преобладают на IT-рынке

Объем IT-услуг по размеру участников в 2019 и 2021 годах, (% 2019 год – внутренний круг)



Источник: БНС АСПР РК

### Государство практически не присутствует на IT-рынке

Объем IT-услуг по формам собственности в 2019 и 2021 годах, (% 2019 год – внутренний круг)



Источник: БНС АСПР РК

Укрепляется роль государства в качестве заказчика – в 2021 году взрывным темпом выросла выручка от управления IT-инфраструктурой в госсекто-

разработка ПО за год добавила 52,5%. Прочие услуги, расшифровку которых статорганы не предоставляют, являются вторым по величине доходным направлением: в 2021 году – 78,2 млрд тенге, что меньше предыдущего периода на 42,6%.

## БАНКИ И ФИНАНСЫ

# Ставочный тренд

**Центральный банк Узбекистана поднял основную ставку на 300 базисных пунктов – с 14 до 17%. За монетарные меры в соседней республике взялись почти на месяц позже, чем в Казахстане, регулятор даже откладывал на неделю заседание по рассмотрению основной ставки.**

**Вадим ЕРЗИКОВ**

Центробанк Узбекистана повысил основную ставку до рекордных 17%, это самый высокий показатель более чем за 17 лет. Ставку подняли «на фоне существенной неопределенности и напряженности во внешнеэкономических условиях». ЦБ соседней республики рассчитывает сдерживать инфляционные ожидания и предотвратить отток депозитов в национальную валюту из банков.

Узбекский сум с начала года до середины марта девальвировал по отношению к доллару на 6,8% (для сравнения: за весь прошлый год – на 3,4%). В первой половине марта ЦБ РУз увеличил объем интервенций, чтобы избежать резких колебаний валютного курса, точную сумму вливаний в своем сообщении регулятор не назвал.

### Зона влияния

«Повышается вероятность того, что значительный рост мировых цен на основные продовольственные товары и энергоносители, сокращение и изменение географии внешних поставок, проблемы с логистикой при импорте потребительских товаров будут оказывать дополнительное давление на внутренние цены до конца года», – отмечает в пресс-релизе ЦБ РУз.

За последние пять лет основную ставку в Узбекистане дважды повышали – в июне 2017 года и в сентябре 2018 года и дважды снижали – оба раза в пандемийном 2020-м. Последнее изменение регулятор объяснил «усилением предпосылок к дальнейшему замедлению прогнозной динамики инфляции, необходимостью сохранения умеренно-положительных реальных процентных ставок в экономике, а также достижения баланса между целью по инфляции и поддержанием экономической активности в условиях пандемии».

«Основная ставка и уровень инфляции в условиях динамично развивающейся экономики изменяются, как правило, в одном направлении с примерно равным темпом. При этом основная ставка должна немного превышать уровень инфляции, чтобы обеспечить реальную доходность вложений центрального банка», – напомнил в комментарии «Курсиву» доктор экономических наук, профессор ИМЭМО РАН **Владимир Варнавский**. Он добавил, что в отдельных случаях основная ставка может быть отвяжана от инфляционных ожиданий и превышать их в 2–3 раза. Так центробанки поступают в форс-мажорных обстоятельствах – чтобы не дать разыграться

галолирующей инфляции и привлечь в банковскую систему свободные денежные средства за счет создания особо привлекательных условий размещения.

### Кредит для своих

Изменение основной ставки оказывает влияние в первую очередь на денежный рынок – рынок, где банки обмениваются финансовыми ресурсами. С повышением ключевой ставки изменяются и проценты по операциям с ЦБ.

«Основная ставка равна 17%, а процентный коридор составляет ±2. Это значит, что коммерческие банки кладут деньги на депозиты в ЦБ под 15%, то есть на 2 п. п. ниже, чем основная ставка. Банки, которые имеют свободные средства, могут воспользоваться этим инструментом. Если им нужны деньги, регулятор выдает им ресурсы под 19%, то есть на 2 п. п. выше, чем основная ставка. Речь идет об операциях овернайт депозит и овернайт РЕПО и своп соответственно. По ним деньги размещаются и выдаются на один день по фиксированной ставке», – пояснил директор департамента денежно-кредитной политики ЦБ Узбекистана **Нодирбек Ачилов** в комментарии «Курсиву».

На 25 марта средневзвешенная ставка по однодневным операциям составила 17,20%, а на 2–7 дней – 15,40%. Для сравнения: до повышения ключевой ставки 16 марта эти значения были на уровне 13 и 13,44% соответственно. Через определенное время изменения на денежном рынке повлияют и на другие ставки в экономике, в частности по срочным депозитам и розничным кредитам, которые открывают и выдают коммерческие банки своим клиентам.

### Проценты бегут

О повышении ставок предупреждают и в коммерческих банках РУз. «Решение повлияло на увеличение процентных ставок по привлекаемым ресурсам в национальной валюте, что, соответственно, оказало воздействие на пропорциональный рост ставок по вновь выдаваемым кредитам», – комментирует директор департамента казначейства Асакабанка **Равшан Кадиров**.

Получатели займов по госпрограммам в Узбекистане также почувствуют повышение основной ставки, поскольку к ней привязаны проценты по льготным кредитам. Тем не менее ставки по образовательным кредитам и субсидируемой ипотеке президентским решением сохранятся на прежнем уровне до конца года (хотя тоже должны были повыситься на 3%).

В январе 2022 года средневзвешенные ставки по всем кредитам в суммах в Узбекистане (без учета льготных займов) составили 21,3% при ключевой ставке 14%. Для сравнения: в январе 2020 года было 25,8% при основной ставке 16%.

### Срочно в резерв

Данные о состоянии депозитного портфеля банков РУз за март будут доступны только в конце следующего месяца. Сейчас на сайте ЦБ есть информация по итогам января и февраля.

Объем клиентских денег у банков в январе сократился с 156,2 до 149,56 трлн сумов (–4,2%). Падение произошло в основном за счет уменьшения суммы депозитов до востребования – с 66,13 до 57,96 трлн (–12,35%). Срочные вклады (кроме тех, которые имеют срок от шести месяцев до года) выросли. Например,

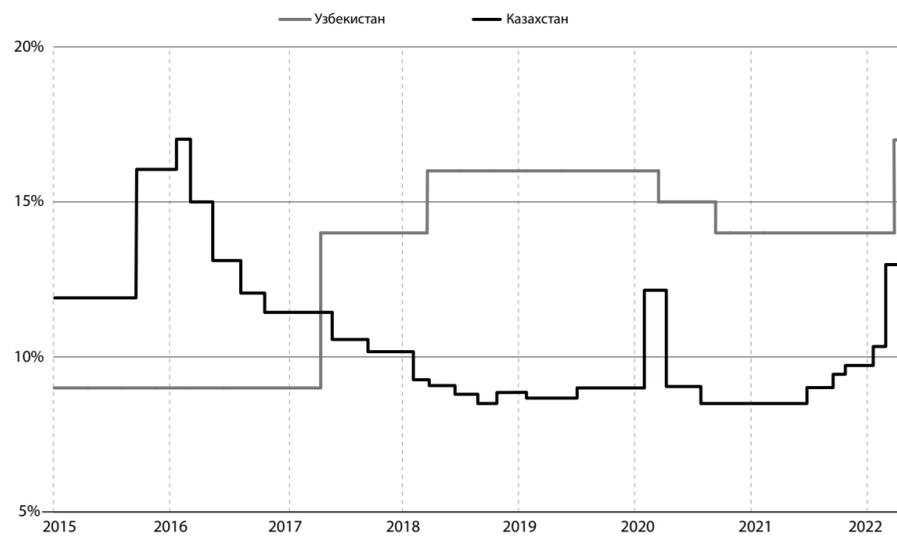
что решение ЦБ «направлено на обеспечение доходности активов в национальной валюте и возврата к растущей динамике срочных депозитов в банковской системе за счет повышения реальных процентных ставок по депозитам».

В феврале 2022 года средневзвешенные процентные ставки



Фото: DepositPhotos/lighthouse

### Как менялась базовая ставка в Казахстане и Узбекистане с 2015 года



объем депозитов от одного года увеличился с 45,16 до 46,57 трлн (+3,12%). В феврале общий портфель банков сократился еще на 1,2 трлн сумов (–0,8%), до 148,35 трлн. Существеннее остальных снова упали депозиты до востребования – до 54,8 трлн (–5,44%). Сокращение наблюдалось также в сегменте депозитов до шести месяцев. Вклады от полугода показали восходящую динамику.

В пресс-релизе регулятора о мотивах изменения ставки ска-

по срочным вкладам в суммах составили 20,4% для физических лиц. У корпоративных клиентов значение было на уровне 15,5%. О текущей доходности вкладов пока можно судить только по отдельным игрокам (мартовские данные о средневзвешенных ставках опубликуют в следующем месяце). Так, банк ТВС 25 марта объявил о возможности открыть депозит на два года под 27%. У Инфинбанка появился вклад с доходностью 24% со сроком 90 дней.

Монетарные власти Узбекистана вслед за своими коллегами в других странах, в том числе в таких экономиках региона, как Казахстан и Кыргызстан, прибегли в этом году к повышению основной ставки. После кризиса нефтяных цен в 2014–2016 годах Узбекистан вслед за Казахстаном начал переход к режиму инфляционного таргетирования, в рамках которого ставка – главный инструмент управления инфляцией.

Однако, как и в случае с Нацбанком РК, перед ЦБ Узбеки-

стана, пусть и неявно, стоит и другая задача – обеспечение стабильности обменного курса национальной валюты. В сообщении регулятора о повышении основной ставки объясняется, что предпринят этот шаг «в целях обеспечения макроэкономической и финансовой стабильности в стране через недопущение роста девальвационных и инфляционных ожиданий, сохранение сберегательной активности в национальной валюте и смягчение влияния внешних рисков на экономику».

В Казахстане повышение ставки в конце минувшего февраля мотивировали лаконичнее – «необходимостью поддержания стабильности цен». Но дальше НБ РК акцентировал на своем праве «проведения валютных интервенций при чрезмерной волатильности для обеспечения стабильности финансовой системы».

Высокая уязвимость к изменению обменного курса связана с интегрированностью экономики РУз в международную торговлю товарами и услугами: по данным Всемирного банка, соотношение экспорта Узбекистана и ВВП в последние 10 лет находилось в диапазоне 12–28%, импорта – 17–45%.

Экономика Узбекистана, как и казахстанская, сильно зависит от экспорта одного товара. Правда, этот товар не нефть, как в Казахстане, а золото. Его вес в экспорте страны в 2021 году составил 25%, а в 2020-м достигал 45%. Сложности прибавляет то, что сальдо торговли товарами в РУз обычно отрицательное, как и счет текущих операций в целом. Сокращать дефицит платежного баланса позволяли лишь поступления по статье вторичных доходов (переводы трудовых мигрантов), объем которых в последний докризисный год (2019) составлял \$6 млрд. Для сравнения: товарный экспорт достигал \$14 млрд.

Схожи и эффекты от повышения ставки ЦБ на основные рынки. Ключевой из них – рост стоимости заимствования на денежном рынке, который транслируется на конечную ставку по кредитам в корпоративном и розничном секторах. При этом и в Узбекистане, и в Казахстане существует как минимум один рынок, на который динамика ставок ЦБ не влияет, это ипотека, поддерживаемая из бюджета. В РК изменение базовой ставки в меньшей степени влияет на кредитование приоритетных секторов экономики, которым субсидирует ставки правительство.

Неоднозначным можно назвать эффект от повышения ставок на ситуацию с вкладами населения (и на ту самую сберегательную активность, о которой говорят в ЦБ РУз). В РК с июля 2021 года (начало нынешнего цикла повышения базовой ставки) вознаграждение по депозитам в тенге не изменилось и составляет 8,5% при росте значения базовой ставки с 9,0 до 13,5%. Как будут вести себя ставки по вкладам в Узбекистане, станет понятно в ближайшем один-два квартала.

### Объявления

• ТОО «Eurasian Logistic Company», БИН 111140005990, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, переулок Кызылтас, д. 6/2, тел. +7 701 520 05 05.

• Открыто наследственное дело после смерти Досановой Гулдарии Омашовны, 08.03.1961 г. р., умершей 23.09.2021. Наследникам обращаться к нотариусу Баймахановой Т. К. (N 13009209) по адресу: г. Нур-Султан, район Есиль, ул. Д. Конаева, д. 14, ВП 52, тел. +7 701 220 20 88.

• Товарищество с ограниченной ответственностью CZECHOSLOVAK GROUP KZ (ЧЕХОСЛОВАК ГРУП КЗ), БИН 161140004406, объявляет о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по телефону +7 727 390 74 18.

• ТОО «РУСТГВС», БИН 140140027429, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Нур-Султан, ул. Тараз, 8/6, кв. 2, тел. +7 702 537 91 89.

• ТОО «ИнтерТехЭнерго», БИН 140840019423, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Екибастуз, ул. Бузина, д. 1, тел. +7 705 188 51 97.

• Единственный участник ТДО «ЮКСЕЛЬ ФОРМЕН ИНШААТ» Агаоглу Юксель решил добровольно ликвидировать товарищество с дополнительной ответственностью «ЮКСЕЛЬ ФОРМЕН ИНШААТ», БИН 220340027989.

• ТОО «BN MARKET», БИН 200240036732, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Нур-Султан, жилой массив «ОНДИРИС», ул. Коксенгир, д. 41, тел. +7 747 280 5303.

• «Алмаз 999 Ломбард» ЖШС, БИН 180940031801, микрокаржы қызметін жүзеге асыруға лицензияның қолданылуын тоқтату туралы уәкілетті органға ерікті түрде жүгінгені туралы хабарлайды. Барлық сұрақтар мен шағымдар бойынша мына номерге хабарласыңыз +7 778 699 97 59.

• ТОО «Алмаз 999 Ломбард», БИН 180940031801, информирует о добровольном обращении в уполномо-

ченный орган о прекращении действия лицензии на осуществление микрофинансовой деятельности № 01.21.0066.Л от 24.09.2021. По всем вопросам обращаться по тел. +7 778 699 97 59.

• Потребительский кооператив «ПК «Суан Бөлек», БИН 190840023282, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская обл., Целиноградский р-н, с. Ыбырай Алтынсарин, ул. Ахмета Байтурсынова, д. 4, тел. +7 701 153 85 68.

• ТОО «Азия-Медиа Продакшн», БИН 140240022694, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Бекмаханова, 77, кв. 24, тел. +7 707 362 17 65.

• ТОО «МДФ Компани», БИН 210240005000, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Шевченко, д. 136, тел. +7 707 413 77 41.

• ТОО «MMS Consult Astana», БИН 081040002855, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации

объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Аль-Фараби, д. 16/2, кв. 75.

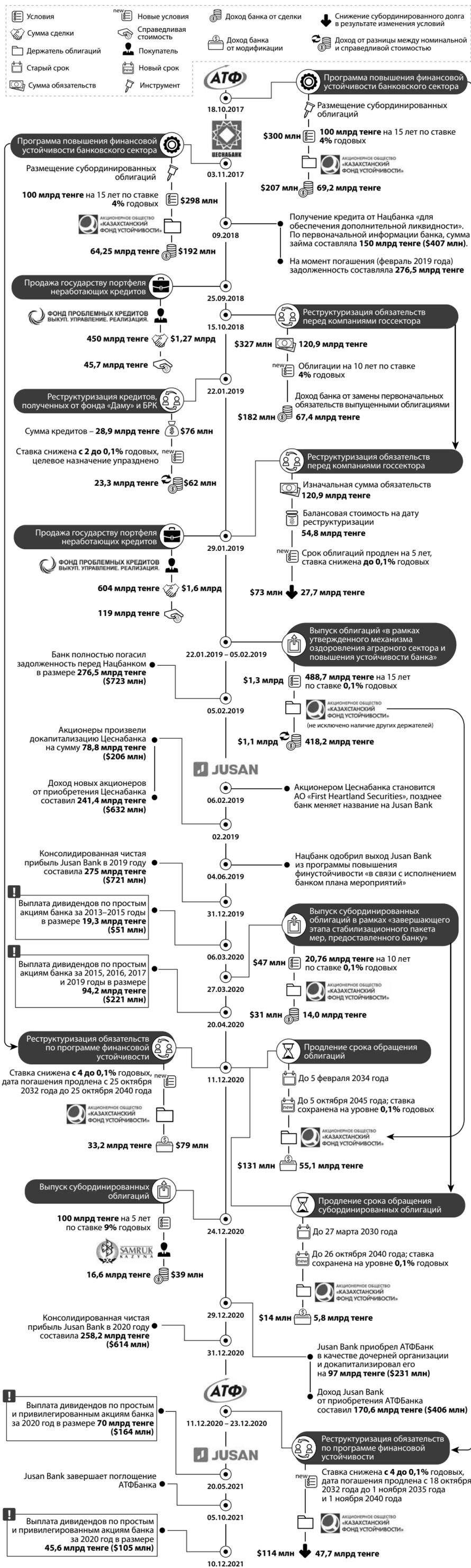
• ТОО «BATYS AUTO TRADE», БИН 210340016199, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Атырау, ул. Бинеш Жарбосынова, д. 89, тел. +7 706 604 54 54.

• Единственный участник ТОО «YUKSEL FORMEN INSAAT (ЮКСЕЛЬ ФОРМЕН ИНШААТ)» Агаоглу Юксель решил добровольно ликвидировать товарищество с ограниченной ответственностью «YUKSEL FORMEN INSAAT (ЮКСЕЛЬ ФОРМЕН ИНШААТ)», БИН 220340029816.

• ТОО «Глобал Ас», БИН 181140012440, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Ш. Қосығұлұлы, д. 7, кв. 136, тел. +7 701 677 52 00.

• Председатель ОСИ «Акжол-115» Мырзалы М. М. сообщает о ликвидации ОСИ «Акжол-115», БИН 210640010209, расположенного по адресу: РК, 101301, Карагандинская область, г. Сатпаев, пр-т Академика Каныша Сатпаева, д. 115, кв. 49.

Jusan Bank: история успеха



Источник: отчетность банков, расчеты «Курсива»

# Чисто неорганически

> стр. 1

Новые акционеры вернули КПМГ для проведения аудита. КПМГ признала отчетность банка за 2018 год недостоверной.

«Курсив» спросил у «КПМГ Аудит», были ли в практике компании случаи, когда утвержденная отчетность публиковалась с такой задержкой. Кроме того, «Курсив» поинтересовался, проводила ли КПМГ аудит АТФБанка за 2020 год (КПМГ бесценно аудировала этот банк с 2009 года и всегда выносила безусловно-положительное заключение). Компания не ответила по существу, заявив: «В силу договорных обязательств с нашим клиентом мы не можем предоставить ответы на ваши вопросы».

## Просто бизнес

Сделка между Jusan и АТФ была закрыта 29 декабря 2020 года. Официальные подробности по факту ее заключения были минимальны (хотя сделка готовилась давно; см. статью «В остатке чертова дюжина» в № 37 от 05.11.2020). Во-первых, от сторон сделки было известно, что продавец (хозяин АТФ Галимжан Есенов) получит не деньги, а долю в Jusan Bank в размере 20%. Во-вторых, в день финализации сделки (29 декабря 2020 года) АРРФР констатировало, что весь собственный капитал АТФ (124 млрд тенге) ушел на создание провизий. В-третьих, АРРФР сообщило, что после покрытия убытков Есеновым новый акционер влил в АТФ 97 млрд тенге, «сформировав достаточный уровень капитала в соответствии с требованиями регулятора». Этими тремя пунктами все официальные подробности и ограничились.

Между тем рынок интересовало, получил ли Jusan господдержку в рамках данной сделки (и если да, то какую). 18 ноября 2020 года на сайте KASE появилось сообщение от государственного АО «Фонд проблемных кредитов» о выкупе части ссудного портфеля АТФ на сумму 174 млрд тенге. Спустя несколько часов это сообщение было удалено (как объяснила биржа, по просьбе источника информации), но интрига осталась. Судя по вышедшей отчетности Jusan, выгода этого банка от покупки АТФ оказалась очень близка к вышеназванной дезаурированной сумме, только была достигнута другими инструментами.

До запоздалого выхода аудированной отчетности Jusan Bank было известно, что его неконсолидированная прибыль в 2020 году составила 42 млрд тенге (данные Нацбанка). Это был шестой показатель в секторе с отставанием почти на порядок от дуэта лидеров: Халык тогда заработал 318 млрд, Kaspi – 232 млрд. Теперь выясняется, что консолидированно в 2020 году группа Jusan заработала 258 млрд тенге – больше, чем Kaspi.

Главными источниками прибыли Jusan послужили две статьи доходов: от покупки АТФ (171 млрд тенге) и от модификации и первоначального признания долга перед госучреждениями (125 млрд тенге). Первая статья – это предмет договоренности между покупателем и продавцом. Jusan посчитал, что справедливая стоимость чистых активов АТФ на дату покупки составляла 205 млрд тенге, и вычел из нее возмещение, причитающееся Есенову за 20%-ную долю, в размере 34,5 млрд тенге. Вторая статья – это господдержка.

Непосредственно в рамках покупки АТФБанка Jusan получил от государства поддержку в виде четырех инструментов (см. инфографику). Во-первых, Jusan выпустил субординированные облигации на 100 млрд тенге под 9% годовых. Покупателем этих бумаг стал фонд «Самрук-Казына». Банк признал доход от этой сделки

(разница между номинальной и рыночной стоимостью) в размере 16,6 млрд тенге. Сделка была совершена, когда ФНБ возглавлял Ахметжан Есимов (по данным СМИ, он приходился или приходится зятем Галимжану Есенову), а в совет директоров «КазМунай-Газа» входил Энтони Эспина (бывший предправления АТФ). Как сообщили «Курсиву» в «Самрук-Казыне», облигации банка были приобретены «во исполнение решения единственного акционера в целях оказания позитивного влияния на стабильность финансовой системы страны». «На текущий момент ведутся работы по пересмотру условий», – добавили в пресс-службе ФНБ.

Облигации на сумму 100 млрд тенге, выкупленные «Самрук-Казыной», были выпущены 24 декабря 2020 года. Докапитализация АТФ на сумму 97 млрд тенге произошла через пять дней. В январе 2021 года Jusan Bank сообщил «Курсиву», что купил АТФ «за счет собственных средств на рыночных условиях». На новый запрос, была ли докапитализация АТФ произведена на деньги, привлеченные от «Самрук-Казыны», банк не ответил.

В остальных трех случаях «донором» выступил Казахстанский фонд устойчивости (КФУ, «дочка» Нацбанка, оператор программы повышения финансовой устойчивости). Он не дал банку новых денег, но существенно смягчил условия по имеющимся долгам. В том числе были реструктурированы обязательства банка по программе финустойчивости, доставшиеся в наследство от Цеснабанка (срок продлен на 8 лет, ставка снижена с 4 до 0,1% годовых). Итого поддержка от КФУ составила почти 110 млрд тенге. Нацбанк на запрос «Курсива» не ответил.

Уместно вспомнить, что в июне 2019-го Jusan с подачи Нацбанка был выпущен из программы финустойчивости «в связи с исполнением плана мероприятий». Однако 27 марта 2020 года банк получил от КФУ очередной практически бесплатный транш в рамках «завершающего этапа стабилизационного пакета мер». Более того, в декабре 2020-го (уже в рамках сделки по покупке АТФ) этот субординированный заем был продлен еще на 10 лет, до 2040 года. Доход Jusan от двух этих сделок составил 20 млрд тенге.

Зато выйдя из программы финустойчивости, Jusan начал щедро платить дивиденды своим акционерам (крупнейшим из которых является «Назарбаев Фонд»). 6 марта 2020 года они получили 19,3 млрд тенге (а всего три недели спустя Jusan, по сути, восстановил эту ликвидность через привлечение 21 млрд тенге от КФУ). 20 апреля (когда страна сидела на жестком карантине, а регулятор рекомендовал банкам воздержаться от дивидендных выплат) Jusan распределил акционерам сразу 94 млрд тенге. Тем самым владельцы Jusan с горкой отбили годичной давности инвестиции в докапитализацию Цеснабанка (79 млрд тенге в феврале 2019-го). В 2021 году у хозяев Jusan тоже все было хорошо: двумя траншами, в мае и октябре, им было выплачено 116 млрд тенге. Докапитализация АТФ, как и Цеснабанка, окупилась быстро и с лихвой.

У топ-менеджеров Jusan Bank качество жизни (в смысле благосостояния) в 2020 году улучшилось более чем десятикратно. В целом расходы банка на персонал по итогам года выросли почти вдвое (с 15,9 млрд тенге в 2019 году до 30,2 млрд в 2020-м). В структуре этих расходов вознаграждение ключевым управленцам взлетело космически – с 1,2 млрд до 13,9 млрд тенге. Для сравнения: наибольшие затраты на вознаграждение топам (после Jusan Bank) позволяет себе Халык. По итогам 2020 года Халык заплатил ключевым управленцам 3,1 млрд тенге.

В отчетности Jusan Bank не указано, кого следует считать ключевым управленцем, но, как правило, в эту категорию входят члены СД и правления. На конец 2019 года СД и правление Jusan Bank состояли из пяти и четырех человек соответственно. Таким образом, средняя ежемесячная зарплата топов Jusan в 2020 году составила 128,7 млн тенге, или около \$312 тыс. в месяц.

## Хотели как лучше

Аудированная отчетность АТФ за 2020 год не опубликована до сих пор и, возможно, так и не появится в публичном доступе, хотя банк присутствовал на рынке до октября 2021 года. Однако в консолидированной отчетности Jusan раскрыты обязательства АТФ по ценным бумагам. Из этой информации следует, что государство в лице Нацбанка сократило долговую нагрузку АТФ перед его продажей. По состоянию на конец 2020-го у АТФ появились суборды, датированные декабрем. Сравнение с предыдущим отчетным периодом показывает, что эти бумаги были выпущены взамен субордов, размещенных в 2017-м в рамках программы финустойчивости. Ставка по новым бумагам снижена с 4 до 0,1%, дата погашения продлена частично на 3 года, частично на 8 лет. В 2017 году, когда суборды были размещены впервые (номиналом 100 млрд тенге), АТФ признал доход от этой сделки в размере 69 млрд тенге. В 2020-м, если сравнивать данные на начало и конец последнего квартала (период, когда произошла сделка с Jusan), субординированный долг АТФ сократился на 48 млрд тенге.

Истории Цеснабанка и АТФ в принципе ставят под сомнение эффективность программы повышения финансовой устойчивости банковского сектора, которую инициировал и запустил Нацбанк в 2017 году. Из пяти банков – участников программы (Bank RBK, Евразийский, Цеснабанк, АТФ и Банк ЦентрКредит) два прекратили существование, и оба, так уж совпало, были поглощены Jusan. На старте программы было заявлено, что деньги от КФУ выдаются на условиях срочности, платности и возвратности. Сегодня можно увидеть, что для Jusan Bank (как правопреемника Цеснабанка и АТФ) госфинансирование в рамках программы стало практически бесплатным (0,1% годовых) и почти бессрочным.

В случае с АТФ возникают также вопросы к процедуре оценки качества активов (AQR). По ее итогам было установлено, что по состоянию на 1 апреля 2019 года АТФ нуждался в допрофинансировании на сумму 124 млрд тенге. За период с 1 апреля 2019 года по февраль 2020-го (дата подведения итогов AQR), по данным Нацбанка, акционер АТФ принял меры по улучшению качества ссудника, списанию проблемных кредитов и принятию дополнительных залогов, в результате чего дефицит провизий сократился до 44 млрд тенге. Предполагалось, что данный дефицит будет закрыт частично акционером (за счет докапитализации банка на 10,3 млрд тенге), но в большей степени – за счет гарантии от Фонда проблемных кредитов (на сумму 33,8 млрд тенге). Сделка между Jusan и АТФ показала, что проблемы последнего были гораздо глубже: на допрофинансирование ушло 124 млрд тенге. С другой стороны, не исключено, что покупатель преувеличил масштаб проблем, чтобы выторговать лучшую цену (в том числе через объемы господдержки). На 1 сентября 2021 года (последняя отчетная дата до сдачи лицензии) АТФ заработал 138 млрд тенге чистой прибыли (во многом за счет восстановления провизий). После объединения Jusan и АТФ эта прибыль куда-то испарилась.

## РЕСУРСЫ

# Импортные дрожжи для казахского хлеба

## Чем обернется запрет экспорта российского зерна

На фоне ситуации в Украине и после введения запрета на экспорт российского зерна в страны ЕАЭС стоимость пшеницы в Казахстане может вырасти. Это хорошая новость для зерновиков, которые смогут больше выручить за свою продукцию. Но как удорожание отразится на других агропроизводителях?

Жанболат МАМЫШЕВ

### Полна коробочка

Запрет на экспорт российского зерна в государства ЕАЭС, в том числе в Казахстан, действует с 14 марта до конца августа. Его объяснили тем, что Казахстан уже ввез достаточно российского зерна, и опасениями по поводу возможного реэкспорта.

Официальный представитель Зернового союза Казахстана Евгений Карабанов отмечает, что с 1 июня 2021 года по март текущего года, если судить по выданным Россельхознадзором фитосанитарным сертификатам, из РФ в РК было ввезено более 3 млн т зерна. «Как уверяет российская сторона, страны ЕАЭС уже закупили больше, чем им надо на сегодняшний день, и что шли перетоки – российское зерно реэкспортировалось в третьи страны, что, собственно говоря, тоже правда», – признает Карабанов и поясняет, что при вывозе из РФ в третьи страны соседский бюджет может пополниться за счет пошлин, но «остается на бабах» при поставках в Казахстан.

Зерно из РФ активно покупали казахстанские мукомолы и птицеводы из-за его относительно низкой цены. «Российское обходилось импортерам в 116–117 тыс. тенге за тонну с учетом уплаты НДС на импорт, то есть чуть-чуть дешевле», – сказал Карабанов, отметив, что экспортные цены на наше зерно были на уровне 118–122 тыс. тенге за тонну.

В это же время казахстанское зерно, по словам собеседника, в основном покупали экспортеры, которым нужно было доказать место происхождения продукта. В частности, это важно для контрактов с Ираном.

По его оценкам, в период действия запрета, с учетом тради-



Фото: Офелия Жакаева

ционно более низких летних объемов транспортировки зерна, в Казахстан из РФ не будет поставлено около 500–600 тыс. т.

В Казахстане на 1 марта было 5,9 млн т пшеницы, фиксирует Бюро нацстатистики. По оценке Зернового союза, внутреннее потребление составляет около 250 тыс. т в месяц, то есть до конца августа потребуется 1,5 млн т на муку, хлеб, крупы и корм для животных и птиц.

«Еще должен быть переходящий запас. Обнулять мы не можем. Он должен быть в пределах 1 млн т, то есть 1,5+1=2,5 млн т. Можно сюда добавить 250–300 тыс. т резерва «Продкорпорации». По большому счету, с 1 марта мы можем безболезненно экспортировать 3 млн т в виде зерна и муки. И нам это надо вывозить: большая часть зерна сейчас находится не в руках трейдеров и экспортеров, а в руках фермеров, которые ждали, что весной цена будет выше. Надо дать им возможность реализовать это зерно по достойной цене», – отметил Карабанов.

По его мнению, возможен всплеск заявок на казахстанское зерно от традиционных покупателей – Узбекистана, Таджикистана, Афганистана и Туркменистана. «Но здесь есть еще один фактор, который будет ограничивать объемы поставок,

– платежеспособность этого рынка: без денег никто продавать не будет – непонятно, когда заплатят. Второе – у них те же сложности с валютой, которые и у нас, и у большинства постсоветских стран: девальвация и сложная конвертация», – сказал он.

### Зерно без стабилизатора

Карабанов отметил, что российский импорт был «стабилизирующим» фактором для казахстанского рынка. В отсутствие недорогого российского зерна некоторые игроки решили поднять цены.

«Сейчас в связи с запретом на экспорт из РФ в ЕАЭС возникли некие настроения, что цена зерна резко должна вырасти, и на рынке начались предложения по 130–135 тыс. тенге», – сказал он.

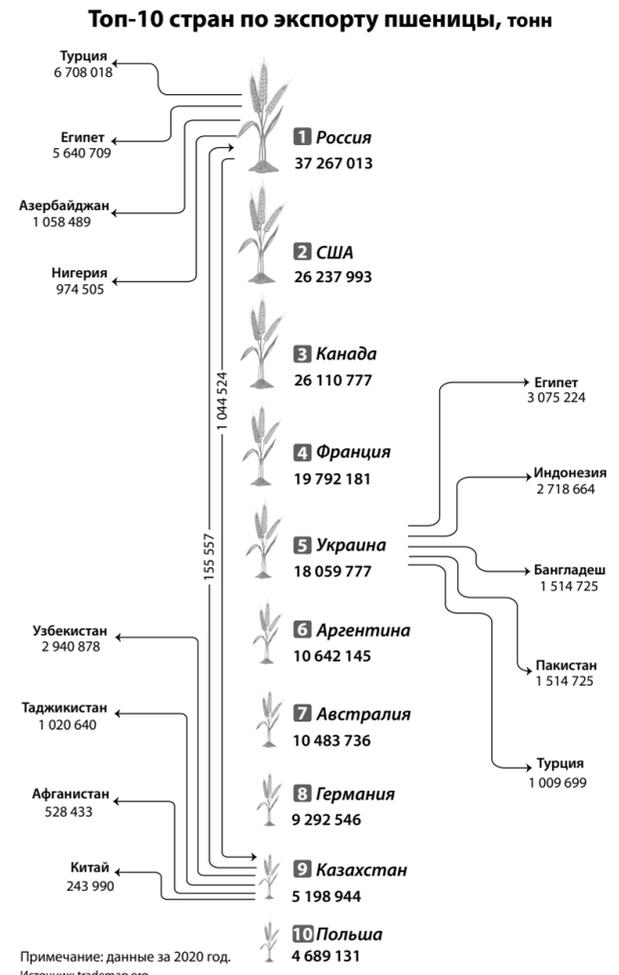
По наблюдениям управляющего партнера холдинга АITAS, генерального директора Aitas Agro Талгата Алдажарова пшеница в Казахстане сразу же подорожала на 15–20%. «То есть со 120 тыс. тенге она выросла до 140 тыс. Некоторые фермеры могут ставить цены в 145 и 150 тыс. тенге», – утверждает он.

В Союзе птицеводов Казахстана также считают, что решение России спровоцировало ажиотажный спрос на пшеницу в РК. «Запрет вызывает опасение

и тревогу, так как ввозимая из России пшеница была по ценам ниже рыночных в Казахстане и способствовала сдерживанию цен на пшеницу на внутреннем рынке. Но введение ограничения по экспорту приведет к резкому скачку цен на пшеницу более 150 тыс. тенге за одну тонну, что непосредственно повлияет на себестоимость птицеводческой продукции», – сообщили в союзе.

Стоимость тонны пшеницы третьего класса на станции Сарыагаш на границе с Узбекистаном, через которую казахстанское зерно и мука идут на экспорт в страны Центральной Азии, снизилась с \$290–300 (до украинских событий) до \$280–290. С учетом девальвации, если брать недавние условные 500 тенге за доллар, это составляло 140–145 тыс. тенге за тонну. Однако Карабанов, с которым «Курсив» общался до недавнего «отката» курса, отмечает, что узбекские и таджикские покупатели обсуждают возможность снижения цен до \$270–275, чтобы они смогли «осилить» ценник с учетом их подешевевших валют.

Стоимость зерна во многом будет зависеть от того, сможет ли экспортировать зерно Украина. При этом доля переработанной откуда будет удовлетворена эта разница (Украина является пятым по величине экспортером пшени-



цы с поставками, превысившими 18 млн т в 2020-м. – «Курсив»). В этой связи Казахстан становится интересен для той же Турции, стран Евросоюза как альтернативы. Конечно, мы не можем заместить полностью Украину, но по каким-то видам частично можем», – сказал Карабанов.

Казахстанское зерно может поставляться на европейские рынки через грузинские порты или сухопутно через Турцию. Однако все эти варианты будут дороже традиционных маршрутов, поэтому, полагает эксперт, говорить о существенных поставках за границу не приходится. В Зерновом союзе прогнозируют объемы экспорта зерна с учетом муки в зерновом эквиваленте в текущем маркетинговом году (июль 2021-го – июнь 2022 года) на уровне 7,2–7,3 млн т. При этом основными покупателями останутся страны Центральной Азии и Афганистан, в то время как на китайском направлении все еще наблюдаются проблемы. На границе с КНР стоит более 2 тыс. контейнеров с зерном – китайская сторона обещала оперативно пропускать грузы в контейнерах, но с их прохождением туда сохраняются сложности.

### Птичий переполох

В Союзе птицеводов Казахстана предупреждают, что покупка

зерна по более высоким ценам приведет к удорожанию продукции птицефабрик, так как в себестоимости мяса птицы корма занимают 70%.

Такие же прогнозы дает Талгат Алдажаров: «Удорожание мяса птицы произойдет, потому что по стоимости российская пшеница обходилась нам гораздо дешевле казахстанской, что также сдерживало цены на внутреннем рынке». Уровень роста цен на мясо, по его словам, будет зависеть и от изменения стоимости других кормовых компонентов.

Алдажаров отмечает, что украинская ситуация влияет на рынок еще и другим образом. «По сравнению с прошлым годом существенно выросла стоимость выращивания кормовых компонентов: удобрения подорожали в два раза, пестициды – на 10–15%, по некоторым позициям рост составил до 50% и более. Подорожало финансирование. Доступность финансовых средств на рынке очень ограничена, и, что немаловажно, многие поставщики режут объемы поставок из-за кризиса в Украине. Например, европейские поставщики химии сократили объем импорта в Казахстан на 20–30%, что уменьшило доступность и увеличило стоимость средств производства», – добавил он.

## Страна на вырост

### Как Казахстан может нарастить поставки агропродукции за рубеж

На мировой продовольственный рынок негативно влияет военный конфликт между Россией и Украиной – крупных экспортёров сельскохозяйственной продукции. Об этом заявили в ФАО – продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН.

Юрий МАСАНОВ

Возникающий дефицит предложения на рынке может привести к росту цен на продовольствие и корм на 8–22% в сравнении с нынешними. На этом фоне Казахстан, как еще одна страна – производитель сельскохозяйственной продукции, может нарастить экспортный потенциал.

### Компенсировать дефицит

В сообщении ФАО также говорится, что внезапное и резкое сокращение экспорта зерна и семян подсолнечника из России и Украины может быть «лишь частично компенсировано» альтернативными поставщиками в сельскохозяйственном сезоне 2022–2023 годов.

«Способность многих стран-экспортёров наращивать объем производства и поставки могут быть ограничены высокими производственными и входными затратами», – объясняют в организации.

Тем не менее Казахстан может заполнить образовавшиеся бреши на мировом рынке: страна экспортирует зерно и масличные культуры как в виде сырья, так и переработанной продукции.

Так, в 2010 году валовой сбор пшеницы в Казахстане составил 9,6 млн т, а к 2020 году он увеличился до 14,2 млн т. Масличных культур в 2010 году собрали 775,4 тыс. т, а в 2020-м – 2,5 млн т.

Отечественные аграрии выращивают больше, соответственно, увеличиваются и объемы растениеводческой продукции, которую можно продать за рубеж. Это отражается в официальной статистике: в 2016 году экспорт пшеницы и меслина (смеси пшеницы и ржи) составлял чуть менее 4,5 млн т, а в 2021-м вплотную подошел к цифре в 5,8 млн т.

Переработчики также стали отправлять больше продукции на внешние рынки. Экспорт подсолнечного масла в 2015 году составил 29,3 тыс. т стоимостью \$28 млн, а в 2021-м – 96,9 тыс. т на \$116,6 млн.

Растущий экспорт не угрожает внутреннему рынку Казахстана, который по нескольким видам продовольствия обеспечен почти полностью. По данным Бюро национальной статистики, в январе 2022 года казахстанские производители смогли обеспечить местной продукцией рынок муки на 99,7%, а растительных масел – на 88,8%.

Удовлетворять внутренний спрос и расширять свое присутствие на зарубежных рынках аграрии могут в том числе благодаря поддержке государства, которая, например, компенсирует расходы на посевные работы.

### В планах прописано

Инструменты для усиления казахстанских аграриев на внешних рынках прописаны в планах правительства. В октябре прошлого года указом президента страны Касым-Жомарта Токаева был утвержден список национальных проектов, один из которых – развитие агропромышленного комплекса на 2021–2025 годы.

Главная его цель – создание конкурентоспособного АПК за счет роста производительности труда в 2,5 раза, увеличение экспорта продукции агропрома в два раза и обеспечение внутрен-



Фото: Depositphotos/lasertag

него рынка социально значимым продовольствием.

Если говорить конкретно об экспорте, то его объем к 2025 году собираются нарастить до \$6,6 млрд (в 2019-м – \$3,3 млрд). При этом доля переработанной продукции в зарубежных сельхозпоставках должна достичь 70%.

Среди планируемых мер для достижения этой цели – запуск инвестиционных проектов по переработке сельхозпродукции

с ориентацией на экспорт. В нацпроекте прописано, что в число таких проектов могут входить производство муки, макарон, крупяной, мясной, молочной, масложировой, плодоовощной продукции, кондитерских изделий, безалкогольных напитков и продукции глубокой переработки зерна.

Всего до 2025 года по всей стране должны реализовать 194 таких проекта. В их числе будут и новые предприятия по пере-

работке зерновых и масличных культур, что позитивно отразится на экспортном потенциале страны. Общие вложения в эту работу чиновники оценили в чуть более 867 млрд тенге, при этом все эти деньги – внебюджетные.

Это означает, что вкладываться в создание новых проектов будет только бизнес, а государство может ему выходить на экспорт за счет мер поддержки, которые уже реализуются в стране.

# Съедобное-несъедобное

## Как сильно Казахстан зависит от импорта

За последние пять лет Казахстан увеличил долю собственного производства и почти «закрыв» потребности внутреннего рынка по многим видам продовольственного сырья и стройматериалов. В обрабатывающей промышленности ситуация иная: отечественное производство продуктов питания, одежды, техники, медикаментов не может покрыть спрос населения.

Ирина ОСИПОВА

### Ресурсы

Статданные о балансе производства и использования ресурсов и товаров в инфографике визуально разделены на две большие группы. В первую вошли те виды продукции, которые Казахстан производит в достаточном для внутреннего рынка объеме. Во второй группе – товары, дефицит которых восполняется импортом. Именно эти ниши могут стать для казахстанских производителей территорией роста.

Блок «Ресурсы» можно полностью отнести к первой группе, так как все перечисленные виды минерального сырья ориентированы на экспорт. Можно проследить, какую долю ресурсов энергетические компании оставляют внутри страны, а какую продают за границу. Например, в 2021 году Казахстан экспортировал 77% от годового объема добытой сырой нефти (65,7 млн т), 23% оставил себе (19,9 млн т). Пять лет назад соотношение было иным: 81% добытой нефти шел на экспорт, 19% – на переработку на НПЗ в Казахстане. В физических объемах количество казахстанской нефти, используемой внутри страны, не уменьшилось.

Для каменного угля соотношение зеркальное. Около 70% этого вида топлива остается в стране, а 28–30% экспортируется. Эти цифры за последние пять лет не менялись.

Три четверти объема железных руд, составляющих основу черной металлургии, остаются в Казахстане. Всего в прошлом году было добыто 63,7 млн т этого сырья. 49 млн т переработали на казахстанских заводах, четвертую часть объема (14,5 млн т) продали в Россию (65%) и Китай (35%). К слову, за два последних года добыча железных руд на казахстанских месторождениях значительно выросла – на 40% в сравнении с 2019 годом. Большая часть дополнительной выработки пущена в переработку на отечественных предприятиях.

### Продукты питания

В продовольственном блоке лишь по нескольким видам продукции внутренний рынок практически не зависит от зарубежных поставщиков. Как правило, это товары первичной переработки – мясо, молоко, мука, крупы, соль, яйца, хлебобулочные изделия. При этом с ростом внутреннего потребления в последние пять лет доля собственного производства для этих товарных рынков тоже росла.

Например, если в 2017 году казахстанские фермеры производили 82% от общего объема используемого мяса и мясных продуктов в РК, то в 2021 году показатель увеличился до 86%. Импортировал в 2021 году Казахстан лишь 14%, это были поставки из США, России и Беларуси.

В пределах 95% от потребности казахстанцев в молоке и яйцах закрывают собственные молочные фермы и птицефабрики. Доля экспорта этих скоропортящихся товаров крайне мала.

Мука и крупы – те виды продукции, которых хватает как для внутреннего рынка, так и для экспорта. Из 2,8 млн т муки, произведенной мукомолами Казахстана в прошлом году, половина была реализована внутри страны, половина продана за границу. Аналогичной была ситуация и с крупами.

А вот с переработкой в Казахстане дела обстоят хуже. При наличии собственного сырья каждая вторая палка колбасы на полках магазинов в РК импортная. По данным за 2021 год, потребности населения в консервированных мясных продуктах и колбасных изделиях отечественные производители могут удовлетворить только на 61 и 56% соответственно. Тот факт, что эта сфера переработки в Казахстане развивается медленно, подтверждает рост импорта за последние два года.

Самый обсуждаемый продукт марта – сахар – в Казахстане производится в недостаточном количестве. Отечественные товаропроизводители в прошлом году обеспечивали внутренний рынок всего на 42%. Большая часть сладкого продукта в РК – это импорт из России. Цифры говорят о том, что последние пять лет производство сахара на казахстанских предприятиях сокращается. Если в 2017 году в РК произведено 306 тыс. т продукта, то в прошлом году – 224 тыс. т (минус 27%). В январе 2022 года в сравнении с первым месяцем 2021-го показатели также оказались ниже на треть.

«Греет душу» ситуация с производством в Казахстане пива, водки и коньяка. Из плюсов – объемы поставок на внутреннем рынке последние пять лет росли, позволив местным товаропроизводителям укрепить свои позиции. Теперь пивовары занимают долю на рынке более 90%, а компании по выпуску ликеро-водочных изделий – около 80%. Минус – пить казахстанцы стали больше. Об этом свидетельствуют данные о росте потребления алкогольных напитков за последние годы.

### Непродовольственные товары

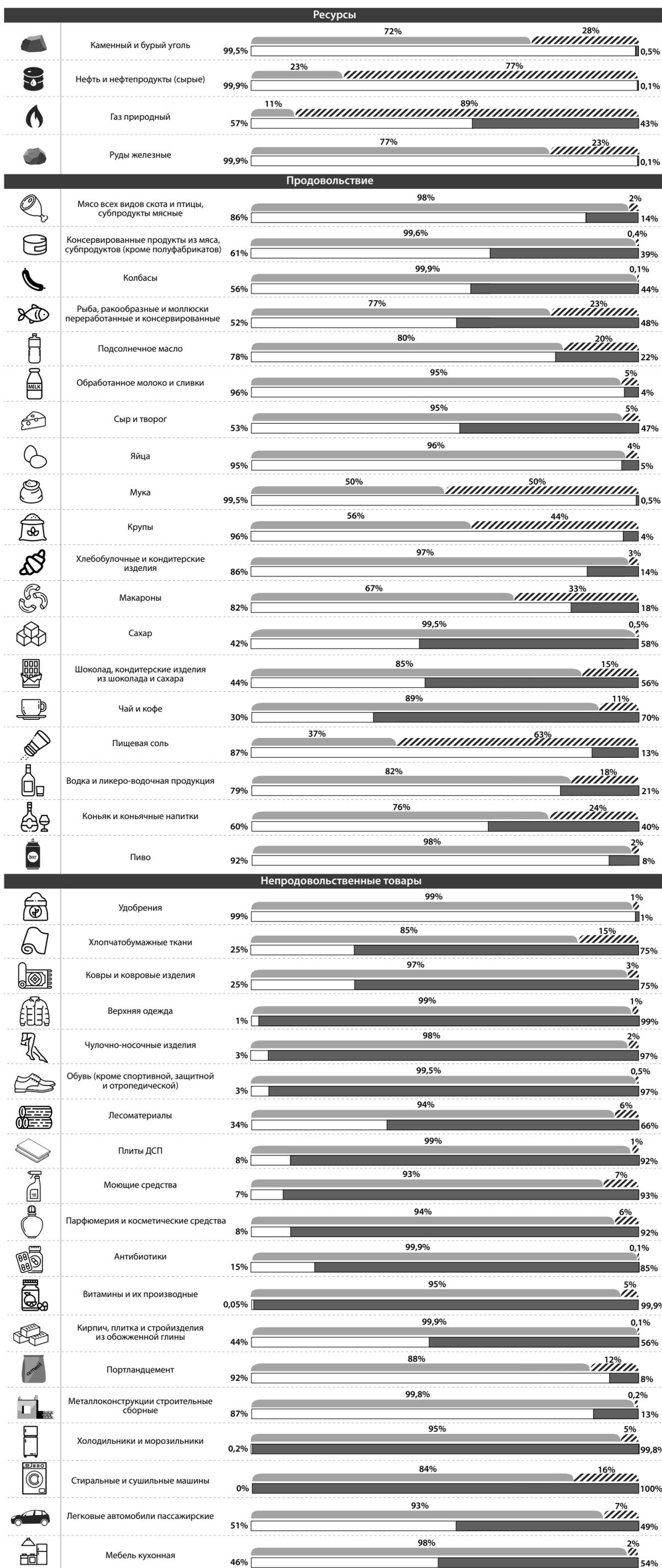
Из 19 представленных в инфографике непродовольственных товаров только один можно отнести к «импортонезависимым». Это портландцемент. В прошлом году цементные заводы произвели 12,7 млн т этого строительного материала, что на 17% больше, чем в 2020-м. Почти закрывают внутренний спрос производители таких товаров, как удобрения (99%), строительные металлоконструкции (87%).

Остальные непродовольственные товары – изделия легкой, автомобильной, фармацевтической, деревообрабатывающей промышленности – не производятся на территории Казахстана в достаточном количестве. А некоторые и вовсе не изготавливаются в стране. К последним можно отнести бытовые электроприборы и технику.

Казахстанский легпром, судя по минимальной доле на внутреннем рынке (от 1 до 3%), не может конкурировать с импортом. Например, в прошлом году отечественные компании пошили 1,4 млн пар обуви, тогда как потребность населения в 35 раз выше.

## Производство и использование ресурсов, сырья и товаров в РК за 2021 год

□ Производство ■ Импорт в РК ● Потребление ▨ Экспорт из РК



Источник: БНС РК

Материал подготовлен на основе данных из статсборников Бюро национальной статистики РК.

## ТЕНДЕНЦИИ

# Тесный контакт

Как работает нацпроект, который должен установить прямую связь между ростом экономики и доходами граждан

Власти Казахстана собираются напрямую связать рост экономики с уровнем жизни населения. «Связующим» должен стать национальный проект «Устойчивый экономический рост, направленный на повышение благосостояния казахстанцев». «Курсив» рассказывает, как устроен этот проект.

Юрий МАСАНОВ

### Три фокуса

Идею о разработке нацпроектов президент Казахстана озвучил в 2020 году в послании народу, указав на важную проблему госпрограмм – перегруженность показателями. Из-за этого процесс реализации программ для чиновников становится важнее самих результатов.

«Следует прекратить подготовку государственных программ с большим количеством показателей и индикаторов. Пора перейти на формат лаконичных национальных проектов, понятных всем гражданам. В качестве целеполагания следует определить главенство результата над процессом», – сказал Касым-Жомарт Токаев.

13 октября 2021 года Касым-Жомарт Токаев утвердил десять нацпроектов, которые охватывают ключевые для государства и общества сферы жизни – от экономики и

Всего к 2025 году в основной капитал планируют привлечь инвестиции на сумму более чем 11 трлн тенге. Помимо указанных технологий сюда входит и запуск 418 промышленных проектов. В их числе, например, строительство горно-металлургического комбината Monterra Qazaqstan и расширение предприятия «Еврохим-Каратау» в Жамбылской области, а также чугуно-литейный завод KamLit KZ в Костане, который строят вместе с российской компанией «КамАЗ».

Следующее направление нацпроекта – развитие нефтегазохимического комплекса. Здесь к 2025 году планируется запустить пять производств, ориентированных на внешние рынки. Четыре предприятия займутся выпуском полипропилена, метанола и полиэтилентерефталата, присадок для бензина и полипропилена.

Пятый проект – это газоперерабатывающий завод на базе сырьевых месторождения Кашаган. Его запуск запланирован на конец 2023 года. Мощность переработки составит до 1 млрд кубических метров газа в год, из которого будут производить 815 млн кубометров товарного и 119 тыс. т сжиженного газа, а также 212 тыс. т серы и 35 тыс. т газоконденсата.

Благодаря этому, уверены разработчики документа, объем производства нефтегазохимии в Казахстане вырастет с 360 тыс. до 2 млн. т, или в пять раз. Экспорт такой продукции при этом увеличится в девять раз – с \$0,15 до \$1,4 млрд.



Фото: Depositphotos/krezoff

создания рабочих мест до цифровизации и здравоохранения.

Один из разработанных проектов касается достижения устойчивого экономического роста для повышения уровня жизни казахстанцев. Нацпроект сфокусирован на трех основных изменениях:

- диверсификация экономики за счет инвестиций в сырьевой сектор и встраивания в «цепочки создания стоимостей»;
  - рост доходов населения через создание высокопроизводительных рабочих мест;
  - развитие выработки электроэнергии за счет ВИЭ с учетом низкоуглеродного развития.
- Из этого выходит пять основных направлений: индустриально-инновационное развитие, развитие нефтегазохимического комплекса, развитие геологических исследований, развитие энергетического комплекса и продвижение сырьевого экспорта.

Нацпроект не слишком сильно отличается от госпрограмм, в которых ставились похожие цели, однако ключевые индикаторы его реализации больше направлены на понятный, измеримый результат. Их отслеживание поможет ответить на простой вопрос: получилось у чиновников улучшить экономическую ситуацию или нет?

Так, результатами реализации проекта к 2025 году должны стать: создание более 100 тыс. постоянных рабочих мест, рост производительности труда на 20% и более, увеличение объема производства в обрабатывающей промышленности в полтора раза, а также удвоение сырьевого экспорта до \$41 млрд.

На реализацию проекта, по мнению чиновников, понадобится 15,9 трлн тенге, причем из бюджета планируют потратить небольшую долю этой суммы – 402 млрд. Остальные средства должны предоставить частные инвесторы.

### На что пойдут деньги

Основные расходы – более 11 трлн тенге – придутся на индустриально-инновационное развитие. Определены ключевые задачи – технологическая модернизация предприятий в обрабатывающей промышленности, увеличение объемов производства и расширение перечня выпускаемых товаров.

Чиновники поддерживают бизнес. Например, планируется использовать инструменты по возмещению затрат предприятий на покупку и внедрение новых технологий, установку оборудования и пусконаладочные работы, а также на повышение квалификации персонала.

Благодаря этому к 2025 году инвестиции в основной капитал на оборудование и машины должны достичь 1 трлн тенге. При этом в обрабатывающей промышленности доля предприятий, которые используют цифровые технологии, увеличится почти до четверти.

Работа по развитию геологоразведки – третьему направлению – должна повысить инвестиционную привлекательность отрасли и создать инфраструктуру, нужную для хранения и обработки геологических материалов. Геологическая изученность территории Казахстана вырастет на 683,9 тыс. квадратных километров, то есть до 2,26 млн. Будут построены одно фондовое хранилище и два ядерных хранилища, а также проведен ремонт четырех существующих хранилищ.

Четвертое направление – модернизация энергетики для удовлетворения растущих потребностей экономики и населения. К 2025 году, согласно нацпроекту, планируется ввести 5,4 ГВт дополнительных мощностей. В их числе 2,4 ГВт мощностей ВИЭ, 1,4 ГВт – парогазовых установок и 1,6 ГВт за счет модернизации существующих электростанций.

О строительстве АЭС в нацпроекте нет ни слова, хотя в последнее время чиновники говорят о твердом намерении заняться этим вопросом.

Результатом работы по этому направлению станет рост доли ВИЭ в общем объеме производства электричества до 6% в 2025 году. По итогам 2021-го этот показатель превысил 3,6%, поэтому заявленный показатель выглядит вполне достижимым.

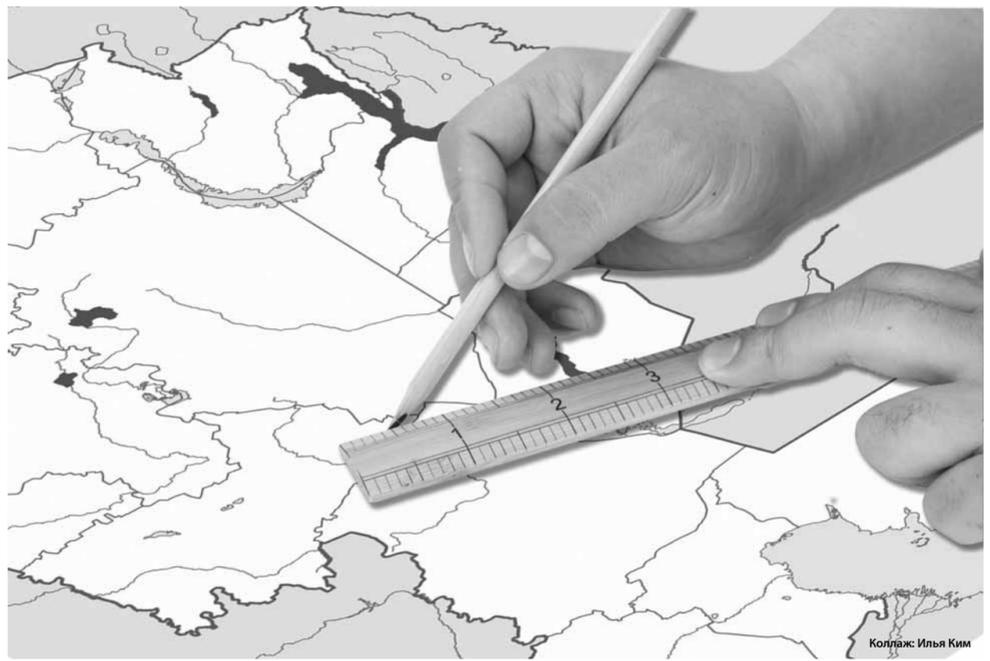
И последнее направление – это продвижение сырьевого экспорта, которое должно увеличить его объем до \$41 млрд. Для этого продолжит работать «Программа экспортной акселерации», направленная на возвращение новых и повышение компетенций действующих экспортеров.

Всего за пять лет нацпроекта планируют вывести на внешние рынки тысячу активных экспортеров. Помимо этого на электронные торговые платформы по типу Alibaba, Amazon и OZON планируют вывести около 350 экспортеров.

Поддержит эту работу деньгами квазигосударственный сектор. В документе говорится, что продвигать экспортеров будут, например, за счет предэкспортного и экспортного финансирования, страхования и финансирования на пополнение оборотных средств. Этим уже занимаются «дочки» нацдинга «Байтерек» – Банк развития Казахстана и KazakhExport.

Если все планы получат реализацию, то в Казахстане появится почти 102,8 тыс. постоянных и 25 тыс. временных рабочих мест. При этом реальные денежные доходы населения вырастут на 27,1% относительно 2019 года, а средние зарплаты в обрабатывающей промышленности – на 31,5% относительно 2020-го. В электроэнергетике и нефтегазохимии тоже будет рост – на 50 и 25%, соответственно.

Это и станет, согласно нацпроекту, трансляцией устойчивого экономического роста на уровень жизни граждан.



Коллаж: Илья Ким

# Мифы территориального развития

В послании народу Казахстана президент Токаев много говорил о децентрализации государственного управления. Для рядового гражданина это выглядит как «внутренняя кухня» политики – какая разница, кто за что отвечает? Но она есть, и она огромная.

Куаныш ЖАЙКОВ

На государственном аппарате в Казахстане оставило глубокий отпечаток советское прошлое. Институциональная память сильна – не прекращаются попытки «управления пространством». СССР проводил масштабный исторический эксперимент по искусственному созданию городов, переселению миллионов людей, «размазыванию» промышленных предприятий по всей стране, изменению естественного ландшафта.

Это закончилось крайне нежизнеспособным производством, продуктовыми дефицитами, банкротством, сепаратизмом и развалом страны. Миллионы людей эмигрировали на историческую родину, предприятия не выдержали рыночной конкуренции и закрылись. Независимый Казахстан унаследовал проблемы моногородов, Арала, Семипалатинского полигона, эрозии почвы на севере и многое другое.

В других странах, например в Италии и Бразилии, грубая государственная политика спровоцировала межрегиональные конфликты и откровенный сепаратизм. В лучшем случае дело заканчивалось десятилетиями неэффективных расходов, коррупционными скандалами и репутационными потерями для власти.

Поэтому важно помнить о нескольких мифах вокруг территориального развития.

### Первый: «государство управляет пространством»

Географическое распределение людей и предприятий в мире зависит не от того, кто кто-то изначально так запланировал. Рыба ищет, где глубже, а человек – где лучше». Рыночные силы подталкивали население к рациональному выбору места проживания и деятельности.

За этим выбором стоит огромное количество факторов в зависимости от уникальных условий и мотивов отдельного человека. Среди них – комфортный климат, возможность трудоустройства и заработка, расстояние от текущего места и сила связи с родными краями. Десятки факторов стоят и за открытием отдельного бизнеса: удаленность от точек спроса, уникальных сырья и комплектующих, доступность коммунальных услуг, узких специалистов и прочее.

В этом хаосе рождается порядок.

### Второй: «нам поможет международный опыт»

В целом все страны и регионы проходят через одни и те же процессы развития, но находятся на разных этапах. Есть ушедшие вперед, догоняющие, топчущиеся, отстающие. Кто-то в гармонии с

естественными процессами развития территорий, кто-то им сопротивляется. В моменте будет казаться, что есть некое разнообразие международного опыта, но лучше судить по результатам.

Для Казахстана опыт большинства развитых стран не применим. У страны огромная территория, в которую могли бы уместиться 19 стран Европы. Мы пытаемся изучать опыт Южной Кореи, ОАЭ, Эстонии, Грузии, Ирландии, но все эти страны суммарно меньше бывшей Карагандинской области. Причем население Казахстана не собрано в одной точке или линии, как в Австралии или Канаде, а разбросано по всему периметру границ.

Казахстанские города не плотные, практически отсутствуют агломерационные эффекты. Проблема больших расстояний существует даже внутри одной области, чего нет во многих небольших странах. Проблема этнолингвистической разобщенности имеется между разными частями одной страны, а не только с соседями, как в Европе и Восточной Азии.

Все это ограничивает внутреннюю миграцию и торговлю.

### Третий: «нужен сбалансированный рост»

Экономический рост требует концентрации ресурсов, в том числе географической. Это «обнажает» остальные регионы, создавая диспропорции. Расслоение – неизбежный спутник роста. Однако позже различия сглаживаются сами.

Как это происходит? Предположим, появляется точка бурного роста. В условиях мобильности денег и людей, а также с учетом мультипликативных эффектов вступает в силу экономика от масштаба – чем больше оборот, тем дешевле единица продукции. Предприятия расширяются, специализируются, подтягиваются поставщики и конкуренты, стимулируют кластеризацию. Для обслуживания работников появляется сектор услуг и социальный блок, город превращается в агломерацию и диверсифицируется.

Но безграничная концентрация невозможна – стоимость жизни, труда и ведения бизнеса возрастает. Из крупного «ядра» происходит «перелив» в периферию, формируется сеть специализированных малых городов и сел вокруг мегаполиса. Это называется «бета-конвергенция», когда отсталая периферия быстро догоняет «ядро» в развитии.

Но для этого сначала нужно само «ядро».

### Четвертый: «отрасли отдельно, территории отдельно»

Здоровый уровень концентрации и урбанизации связан со структурой рынка труда. У разных отраслей разный уровень «отдачи» – насколько увеличивается доход при росте фактора производства на одну единицу.

Отраслям с убывающей отдачей – сельскому хозяйству и добывающей промышленности – достаточно сел и малых городов. Вы не можете производить больше, чем позволяет земля, не нужно много людей в одном месте.



Куаныш ЖАЙКОВ, партнер CRC (Центр исследований и консалтинга)

Отрасли со стабильной отдачей – условная «экономика простых вещей» – пищевая, легкая, мебельная промышленность и прочее – могут стимулировать рост города до среднего уровня.

Отрасли с возрастающей отдачей – металлургия, машиностроение, химия и фармацевтика – форсируют рост до крупного города и выводят страну на средний уровень доходов. То есть индустриализация порождает качественную урбанизацию.

Отрасли с кратно возрастающей отдачей – профессиональные, научно-технические, финансовые, креативные услуги – создают мегаполисы и выводят страну на уровень высоких доходов. В мегаполисах оседают все головные компании – центры принятия решений и генерирования прибыли. Регионы с заводами и фабриками остаются центрами затрат. Поэтому неумудрено, что крупные города богаче, чем регионы вокруг.

### Пятый: «сфокусироваться на точках роста»

Для начала, регион – это сеть связанных населенных пунктов с четко очерченными функциями. Они не автономны, крайне сложно ткнуть на отдельную «точку роста», не учитывая систему, в которую она встроена.

Далее, в государственной поддержке нуждаются не сильные, а слабые и уязвимые. Поэтому в развитых странах вмешательство «центра» направлено на отстающие регионы, а не передовые. Лидерам, наоборот, дается больше самостоятельности от центрального правительства.

Главный показатель – уровень бедности. От ее размера, удаленности и этнолингвистических характеристик зависит глубина мер. Если особых проблем нет, например, в окраинах крупного города, то достаточно обеспечить безопасность и базовые условия для жизни. Если есть первые две проблемы, но нет третьей, то необходима магистральная инфраструктура до «ядра». Если имеются все три проблемы, то потребуются точечные меры, вплоть до поддержки отдельных производств.

Здоровое государственное вмешательство зачастую имеет корректирующий характер, а не предопределяющий.

У территориального развития, как и у физики, есть свои законы. Многие государства пытались их нарушать, но позже возвращались к корректирующим мерам. Казахстану же достаточно изучить собственный опыт за предыдущие 100 лет для понимания того, что точно не нужно делать.

# Бездонная лунка

## Кто владеет гольф-клубами в Казахстане и сколько в них вкладывает

> стр. 1

### Цена статуса

Чтобы гольф-клуб стал рентабельным, он должен обзавестись тремя сотнями постоянных клиентов, готовых ежегодно вкладывать на свое хобби не менее миллиона тенге, рассказал «Курсиву» один из представителей гольф-курортов. Но в Казахстане таких немного – на каждые десять тысяч жителей страны, по оценкам организаторов гольф-турниров, приходится лишь один практикующий любитель этой аристократической игры. Для сравнения: в США, Европе и на Ближнем Востоке на десятки тысяч полей для гольфа играют десятки миллионов человек.

Разовое посещение гольф-клуба обойдется желающим от 30–40 тыс. тенге с человека. За эту цену, к примеру, можно в будни взять в аренду клюшки, корзину мячей, тележку и сыграть на девяти лунках в гольф-клубе «Астана» или алматинском «Нуртау». За ту же цену, но в выходные дни, да еще на поле в 18 лунок, вы отдадите уже от 55 тыс. тенге в гольф-клубе «Астана» или от 105 тыс. тенге в «Жайляу». Если захотите взять гольф-кар, дополнительно придется выложить от 5 до 12 тыс. тенге, а услуги кедди (помощника, переносящего спортивный инвентарь и дающего советы) обойдутся в 8 тыс. тенге.

Для постоянных посетителей большинство гольф-клубов предлагает годовое членство. К примеру, в алматинском «Нуртау» абонемент на год стоит 1,2 млн тенге для мужчин или 1 млн тенге для женщин. Гольф-клуб «Астана» только формирует свой пул любителей гольфа и готов передать новым членам годовую абонемент за умеренные 425 тыс. тенге (300 тыс. тенге для женщин). Для членов клуба игры бесплатны, а также есть дополнительные привилегии, скидки на услуги и оборудование.

Следующий уровень комфорта и обслуживания – пожизненное членство в гольф-клубе. Чтобы получить статус завсегдатая, кандидат должен сделать крупный единовременный взнос. К примеру, гольф-клуб «Жайляу» предлагает только пожизненное членство – единовременный взнос 6 млн тенге и ежегодный 1,2 млн тенге с человека. Пожизненное членство в «Нуртау» стоит 5 млн тенге, при этом годовой взнос снижается почти на треть по сравнению с обычным годовым членством – до 900 тыс. тенге. В гольф-клубе «Астана» вы можете стать пожизненным членом за 6 млн тенге и будете платить в год фиксированные 300 тыс. тенге сервисного сбора. Если владелец гольф-клуба поменяется, а новый хозяин не согласится с условиями пожизненного членства, ваш единовременный взнос обещают вернуть.

Пожизненные члены клуба обычно хорошо знакомы друг с другом, их костяк составляют совладельцы клуба и их друзья, а также все те, кто хочет войти в «круг избранных». Для завсегдатаев администрация проводит внутренние мероприятия, предоставляет массу преференций и дает возможность войти в комитет по управлению гольф-клубом.

### Дресс-код для равных

В гольфе действует дресс-код, и он тем строже, чем статуснее гольф-клуб. Но новичку зачастую достаточно придерживаться минимальных требований – на вас должна быть рубашка-поло, брюки (не джинсы и не спортивные штаны) либо шорты ниже колена (для женщин допустимы юбки и платья для гольфа) и непромокаемая обувь без каблука.

Если же вы хотите «сойти за равного», придется озадачиться покупкой специальной одежды. Судя по данным сайта магазина товаров для гольфа GOLF STUDIO, цена за рубашку варьируется в диапазоне 36–73 тыс. тенге, брюки обойдутся вам в 59–120 тыс. тенге, специальная обувь – от 77 до 200 тыс. тенге. Еще 10–18 тыс. тенге вы заплатите за перчатки и 15–33 тыс. тенге – за кепку. Итого комплект

экипировки обойдется минимум в 200 тыс. тенге.

Базовый набор собственных клюшек стоит от 605 тыс. тенге, мячи – от 600 тенге до 3 тыс. тенге за штуку, а их для игры понадобятся полсотни. Хороший тренер – это еще 40–50 тыс. тенге за тренировку.

### «Жайляу»

«Легко понять, откуда мистер Палмер (легендарный американский гольфист, владелец дизайн-компании Palmer Course Design Co – «Курсив») черпал вдохновение, когда проектировал «Жайляу». По линии горизонта на юге возвышаются величественные заснеженные горы хребта Иле-Алатау, эффектно контрастирующие с пышными зелеными фервеями. Виды на высокогорье дополняются пятью искусственными озерами, бурлящими ручьями и более чем 15 тысячами деревьев на территории площадью 82 гектара», – так описывает алматинский гольф-курорт редактор малазийского издания ParGolf **Джонатан Понния**.

«Жайляу» был открыт в 2006 году в микрорайоне Мирас (западнее Парка первого президента) и ориентирован на состоятельных клиентов, а также на проведение международных

номестами в подарок Eurasian Bank реализует за 346,3 млн тенге, то есть по 1,9 млн тенге за квадратный метр. А арендовать «трешку» в этом же жилом комплексе на krisha.kz предлагают за 2 млн тенге в месяц.

Курорт не распространяется о своих завсегдатаях, но на его полях до эпидемии COVID-19 нередко можно было увидеть председателя совета директоров Lancaster Group Kazakhstan **Берика Каниева**, члена совета директоров «Алма ТВ» британского гражданина **Ержана Тунгушбаева**, независимого директора Mega Center Management **Кайрата Сатылганова** и других крупных казахстанских бизнесменов.

Управляет гольф-курортом «Жайляу» компания «Кокмайса». Она принадлежит двум структурам евразийской промышленной группы, самым «евразийцам» – **Александр Машкевичу**, **Патоху Шодиеву**, а также вдове **Алиджана Ибрагимовича Мукадасхан**.

До 2014 года, судя по данным аудиторских отчетов, проект был убыточным. К примеру, в 2012 году совокупные убытки гольф-клуба «Жайляу» составили 1,2 млрд тенге, в 2013-м – 853,8 млн тенге. «Основной акционер – АО «Евразийская промышленная группа» – будет оказывать фи-

кляшкой по мячу на церемонии запуска строительства сделал первый президент Казахстана **Нурсултан Назарбаев**. К 2004-му проект получил еще девять полей и стал полноценным 18-луночным казахстанским гольф-курортом, соответствующим международным стандартам.

Постепенно «Нуртау» оброс клуб-хаусом с VIP-залом, баром и рестораном, а также про-шопом. Осенью 2021 года, после реконструкции, на месте санаторного комплекса «Алатау» появился люксовый курортный отель Swissôtel Wellness Resort 5\* на 222 номера, проживание в котором, судя по данным booking.com, обойдется от 70 тыс. тенге в сутки.

За более чем четверть века своего существования гольф-курорт не потерял связи с «ноль-выем». Учредителем ТОО «Nurtau», кроме действующего президента клуба **Серика Султангалиева** (экс-председатель совета директоров АО «КазТрансГаз»), является ЛЮК «Алатау». А санаторий, в свою очередь, по данным eGov, принадлежит компании Kargel Holding Inc, зарегистрированной на Британских Виргинских островах, и Нурсултану Назарбаеву (через ТОО «Дирекция по управлению недвижимостью» и частный фонд Елбасы).



Фото: Depositphotos/victorymexico

### Состав учредителей Казахстанской федерации гольфа



Источник: egov.kz

турниров, позволяющих деловой элите расширить бизнес-связи.

Кроме чемпионского поля на 18 лунок, «Жайляу» имеет свой драйвинг-рейдж (тренировочное поле) и три паттинг-грин (зона гольф-поля с коротко выстриженной травой). Здесь же можно посетить спорт-бар или ресторан авторской кухни, а также SPA-комплекс.

Для приезжих на территории курорта есть бутик-отель Zhailjau на 10 номеров с дизайном интерьеров от Fendi Casa. Проживание в отеле обойдется в 60,5–77,5 тыс. тенге в сутки. Желающие жить постоянно на курорте могут купить апартаменты в одном из трех шестизэтажных домов элитного ЖК «Жайляу» с панорамными окнами и открытыми террасами. Залоговую четырехкомнатную квартиру в этом ЖК площадью 185,3 кв. м с двумя санузлами и двумя маши-

нансовую поддержку обществу («Кокмайса») по мере необходимости», – приводили аудиторы слова руководства компании.

В 2015 году «Кокмайса» была зарегистрирована как ТОО и перестала выкладывать отчетность.

### «Нуртау»

Если ландшафт полей «Жайляу» определил почерк американца Палмера, то первая девятка полей другого крупного алматинского гольф-курорта – «Нуртау» (до 2002 года – «Интерлюкс») с песчаными ловушками, каналами и водными прерывистыми была разработана японским архитектором **Саито**, а строила его международная корпорация «Мицуи».

«Интерлюкс» (на девять лунок) спроектировали в 1995 году на 70 га алматинского санатория «Алатау», а символичный первый удар

Среди членов клуба – более двух сотен гольфистов из Казахстана, Кореи, Японии, Великобритании, Америки и других стран. И все же, по словам представителей «Нуртау», гольф-клуб постоянно нуждается в финансовой поддержке. Пять лет назад дотации учредителей составляли около \$1 млн в год.

### «Астана»

В 25 минутах езды от столичного торгового центра «Хан-Шатыр» на площади более 80 га расположен гольф-клуб «Астана» с игровым полем на 18 лунок. Сезон здесь традиционно открывают в мае, а закрывают – в конце сентября, то есть его длительность составляет около пяти месяцев. Но особо закаленные гоняют мячи на полях гольф-клуба и до середины ноября.

На территории гольф-курорта есть гольф-шоп, ресторан и



двухэтажный отель, на восемь номеров, проживание в которых обойдется в 60–75 тыс. тенге в сутки, в зависимости от категории.

Партнером «Астаны», судя по данным сайта, является алматинский гольф-клуб «Нуртау». Гольф-директор – ирландец **Джеффри Эванс**, приезжающий в столицу к открытию сезона, а управляет гольф-курортом ТОО «Petroleum Holding», конечными бенефициарами которого (через ТОО «Кипрос» и ТОО «Joint Technologies») являются **Раушан Сагдиева** и **Тимур Кулибаев**.

Пока в гольф-клубе состоят около полутора сотен человек, среди которых три десятка имеют пожизненное членство. Но в ближайшие два-три года клуб намерен увеличить число постоянных клиентов до 250 и постепенно поднять цену годового членства до 1 млн тенге, тем самым выровняв ценник с другими казахстанскими гольф-клубами.

### «Сарыагаш»

Гольф-клуб «Сарыагаш» – это 18 полей с восемью искусственными озерами и песчаными ловушками в курортной зоне «Сарыагаш». Главное здание – клуб-хаус с панорамным видом на гольфовые поля – включает ресторан, бар, каминный зал, VIP-апартаменты с сауной, гольф-магазин и отель на 25 номеров. Отдельно расположена

воду, что «расходы многократно превосходят доходы от операционной деятельности в связи с тем, что игра в гольф непопулярна и недоступна для широкого слоя населения», и владельцы стали подыскивать покупателя для убыточного актива. Согласно аудиторскому отчету, в 2017 году им стало ТОО «Global Advisory Partners» (учредитель **Айжан Аманкелдіқызы**), которое приобрело гольф-курорт «Сарыагаш» за 2,9 млрд тенге.

Гольф-курорт продолжает работать в летний период как инфраструктурный объект сарыагашского санатория (в 2018 году районный отдел физкультуры и спорта арендовал курорт за 1,6 млн тенге бюджетных средств), но по телефону его представители не смогли дать информацию ни о дате открытия сезона, ни о состоянии полей, ни о действующих расценках на услуги гольф-курорта.

### «Бурабай»

Этой же госкомпания «КазМунайГаз-Сервис NS», так и не развившей гольф-курорт в Сарыагаше, в 2008 году поручили построить следующий, в Бурабае. В середине 2010-х материнской компании «КазМунайГаз-Сервис NS» – АО «КазТрансОйл-Сервис» передали 103 га земли в Боровской курортной зоне в долгосрочное землепользование (на 45 лет с арендной платой 8,7 тыс. тенге в год), на эти 103 га расширили границы СЭЗ «Бурабай», а 33 га земель особо охраняемых природных территорий передали в земли запаса. На строительство гольф-курорта с четырехзвездочным отелем и 17 коттеджами, теннисным залом, аквапарком и пирсом на берегу озера Щучье планировали потратить 19,6 млрд тенге, а для проектирования полей решили привлечь южнокорейскую компанию.

В 2015 году строительству 18 гольф-полей с автоматической системой орошения и дренажа с клуб-хаусом и VIP-виллой (часть инфраструктуры так и не построили) завершили, а в августе 2017-го даже провели открытие курорта с участием Нурсултана Назарбаева. Но по документам проект так и не был сдан в эксплуатацию.

В 2018 году материнская компания дважды попыталась через торги избавиться от «дочки» с незавершенным гольф-курортом на балансе, но желающих приобрести ее ни за 16 млрд тенге, ни за 12 млрд тенге не нашлось. А в 2019 году компания «КазМунайГаз-Сервис NS» перешла в собственность другой нацкомпании – АО «КазТрансГаз». В аудиторском отчете «КазМунайГаз-Сервис NS» сообщает, что в 2020 году дважды получала беспроцентную финансовую помощь от новой материнской компании и аффилированной компании на общую сумму 528,5 млн тенге.

Хотя гольф-курорт «Бурабай» до сих пор не введен в эксплуатацию, сыграть на его полях все же можно – там с 2015 года проводятся гольф-турниры и другие мероприятия для избранных, а в 2021 году даже работала детская академия гольфа. Представитель одного из казахстанских гольф-клубов сообщил «тайному покупателю» из «Курсива», что сможет в частном порядке организовать игру в «Бурабае», которая обойдется примерно в 30 тыс. тенге с человека. Но официально стать постоянным членом клуба «Бурабай» не получится – по закону «недействующий» курорт не может принять оплату за членство.

# Сокровище Кашмира

## Как выбрать кашемировый свитер, чтобы можно было передать его по наследству

В середине марта итальянская марка Brunello Cucinelli выкупила 43% акций своего ключевого поставщика кашемира – производственной компании Saggiagi. Стоимость сделки, полностью профинансированной из собственных средств, – 15 млн евро. Впрочем, как пишет сайт WWD, сам владелец известного люксового бренда Брунелло Кучинелли предпочитает называть это соглашение не сделкой, а «операцией благодарности».

Гульнар ТАНКАЕВА

**Д**ело в том, что в 1978 году Кучинелли попросил у Аурелио Кариаджи 20 кг кашемира для запуска своего бизнеса – в долг. Кариаджи согласился и, более того, разрешил молодому дизайнеру заплатить, когда у него появятся средства.

Сегодня состояние Брунелло Кучинелли и его семьи Forbes оценивает в \$2,3 млрд, а годовой оборот компании «кашемирового короля» составляет более полумиллиарда евро.

В списке марок, специализирующихся на кашемире, еще немало громких имен: от легендарного шотландского Pringle of Scotland до итальянских Logo Piana, Fabiana Filippi, Falconeri и др. Все они в свое время сделали ставку на этот материал – и не прогадали. Разбираемся в истории, секретах популярности и особенностях выбора кашемира.

### Легенда о султани и суфии

Суфийский шейх, поэт и ученый Мир Саид Али Хамадани верил: один из лучших поступков, что он может сделать, служа Аллаху – это дать людям возможность работать и зарабатывать. Поэтому, отправляясь в Кашмир, где в основном занимались сельским хозяйством, он взял с собой искусных мастеров, чтобы они научили местных жителей разным ремеслам. Но для качества и вязания было необходимо сырье, и скоро суфий узнал, что самая мягкая шерсть – у коз из области Ладакх. Вскоре из шерсти ладакхских коз были связаны носки, которые Мир Саид Али Хамадани преподнес правителю Кашмира Кутаб ад-Дину, чтобы показать, каким тот обладает сокровищем.

Султан сокровище оценил по достоинству, и считается, что именно тогда, в XIV веке, началось производство кашемира.



Фото: falconeri.com

В 2014 году ЮНЕСКО назвала Мира Саида Али Хамадани одной из главных исторических фигур, сформировавших культуру Кашмира, и отметила его вклад в экономику региона.

### Как получают кашемир

Сегодня Кашмир по-прежнему остается одним из поставщиков кашемира, но не только он: горные козы с особым подшерстком, из которого получается этот материал, обитают еще в Китае, Монголии, Афганистане и других странах. Главный фактор при производстве кашемира – природный: козы обзаводятся уникальным подшерстком, чтобы выжить в суровом климате при резких перепадах температур от +40°C летом до –45°C зимой. Тончайшие ворсинки создают воздушную тепловую защиту, которая после зимы козе уже не нужна – вот тогда их и вычесывают при помощи специального гребня.

Радиус самых тонких волосков – всего 16 микрон (для сравнения: радиус человеческого волоса – около 50 микрон).



Фото: Depositphotos/soulebatch

С одной козы собирается от 100 до 200 граммов пуха в год – это к вопросу о стоимости вещей из кашемира.

В последние годы все чаще возникает вопрос об этичности производства кашемира. На сайте организации «Люди за этичное обращение с животными» в Азии (PETA) утверждается, что недобросовестные производители начинают вычесывать коз уже в середине зимы, когда им больше всего нужна шуба – и животные могут умереть от холода.

С подачи зоозащитников от использования кашемира в своих коллекциях отказались один из крупнейших масс-маркет-ритейлеров ASOS, шведская марка H&M и др. Впрочем, в H&M сразу уточнили, что не будут иметь дело с «обычным» кашемиром, но не отказываются от сырья из устойчивых источников, когда таковое появится. «Если в будущем кашемировая отрасль будет соответствовать нашим критериям устойчивости, мы сможем рассмотреть возможность снова перейти на использование кашемира», – эта информация была опубликована на сайте H&M.

Примерно так же решили проблему и в Stella McCartney. Еще в 2016 году в известной своей экологичностью компании сообщили, что отказываются от первичного сырья и ограничатся остатками и обрезками, сократив таким образом наносимый природе ущерб в несколько раз.

Но далеко не все производители согласны с такой постановкой вопроса. Дорогие марки не раз заявляли о том, что контролируют все этапы производства и знают, кто, где и как выращивает коз и получает сырье. То есть процесс этичен и прозрачен для покупателя. Бренд Falconeri, известный своими моделями из ультратонкого кашемира, даже присоединился к «модному пакту» о снижении вреда экологии (марка входит в группу компаний Calzedonia).

Таким образом, к списку критериев, по которым нужно выбирать качественный кашемир, добавился еще один – экологичность, хотя эта «шпаргалка покупателя» и без того была достаточно длинной.

### Шпаргалка для покупателя

Когда бренды масс-маркета пишут на этикетке «100% кашемир», они не всегда обманывают, но всегда – лукавят. Специалисты объясняют: материал, что идет на изготовление свитеров за \$60–80, делается из остатков сырья, то есть из нитей из короткого волокна. На первый взгляд, вернее, «на первое прикосновение», такие вещи очень мягкие и чуть-чуть пушистые, и эта мягкость в сочетании с «приятной» ценой должна

насторожить: качественный кашемир плотный и упругий – он еще успеет стать мягким после нескольких стирок.

Из той же серии: плохой кашемир растягивается сразу и порой навсегда. Если попробовать в магазине аккуратно растянуть, скажем, манжет джемпера из такого «100%-ного кашемира», он далеко не сразу примет первоначальную форму, в отличие от такой же детали в качественной вещи, где манжет или воротник за пару секунд вернется в прежнее состояние.

Еще можно посмотреть вещь на просвет: если вы заметите более прозрачные

Люди, склонные к аллергии, могут добавить к этому списку еще один пункт: настоящий кашемир гипоаллергенен. Если при примерке возникли неприятные ощущения – делайте выводы.

### Как ухаживать за кашемиром

Это тот самый момент, который может заставить вас отказаться от покупки шикарного свитера, хотя на самом деле слухи о капризном характере кашемира сильно преувеличены. Ему просто нужен правильный уход. Из трех пунктов.

**Первый. Правильная стирка.** Только специальными средствами для шерсти и шелка – или еще можно детским шампунем. Особо внимательные добавляют в воду кондиционер для волос – с ним кашемировые волокна расправятся. После стирки и полоскания вещь нужно отжать, завернув в полотенце и ни в коем случае не перекручивая. Сушить в расправленном состоянии на ровной поверхности, гладить – паровым утюгом. Да, и если вы посадили на кашемировый свитер пятно, используйте только проверенный

пятновыводитель, который обеспечит бережный уход (не с хлором).

**Второй. Борьба с катышками.** Вопрос, в котором высокая цена кашемира не так много значит: он все равно будет скатываться. Главное – не удалять катышки бритвой или электрической машинкой, лучше использовать специальную расческу. И делать это регулярно.

**Третий. Защита от моли.** Если перед молю встанет вопрос, с чего начать – с шерсти или кашемира, будьте уверены: она выберет кашемир. Поэтому лучше сразу забить ваш шкаф необходимыми средствами – с лавандой, хвоей и т. д. Саму вещь химическими средствами лучше не обрабатывать – кашемир бывает непредсказуем.

Если соблюдать эти правила, кашемировый свитер или шаль могут послужить не одному поколению. Как сказал в интервью «король кашемира» Брунелло Кучинелли: «Я выбрал кашемир, потому что мне хотелось создать вещь, которую можно передать по наследству».



Фото: brunellocucinelli.com



Фото: topshelfapparel.com