

# КУРСИВ



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:  
ТЯЖЕЛЫЙ ЧИСТЫЙ ЛИСТ

стр. 3

БАНКИ И ФИНАНСЫ:  
КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ У УЗБЕКСКОГО  
СУМА НА МОСБИРЖЕ

стр. 4

ТЕНДЕНЦИИ:  
ПОИСКОВАЯ ОПЕРАЦИЯ

стр. 8

LIFESTYLE:  
НАТУРАЛЫ УДИВЛЯЮТ И ВЫИГРЫВАЮТ

стр. 12

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

**K** Kursiv Research  
Ratings

## Рост в лизинг

Объем нового рынка лизинга в 2021 году увеличился на 7%, портфель вырос на 29% – исследование Kursiv Research.

Аскар МАШАЕВ

В минувшем году экономический рост (+4,3%) и увеличение капитальных вложений (+3,7%) благоприятствовали лизинговому рынку. Портфель лизинговых компаний, по официальным данным, в 2021 году прибавил 43,5% и составил почти 1,2 трлн тенге. Финансовый лизинг занимает львиную долю (99,7%) этого объема. Положительную динамику также продемонстрировали полученные платежи: с 225,9 млрд тенге в 2020 году до 351 млрд тенге в отчетном периоде (+52,9%).

В 2021 году количество заключенных договоров финансового лизинга выросло незначительно, всего на 2%, и составило 8,2 тыс. единиц. С увеличением количества сделок выросла совокупная стоимость, почти до 477,8 млрд тенге. Главным предметом лизингового контракта стала сельхозтехника, в стоимостном выражении – 37,2% от всех заключенных финансовых договоров.

Но агрегированная статистика от госорганов не позволяет проанализировать рынок лизинга более детально. Поэтому Kursiv Research продолжает ежегодное исследование рынка лизинга, на этот раз по итогам 2021 года.

Перед тем как приступить к описанию микротрендов изучаемого сектора, отметим несколько деталей. Во-первых, динамика показателей, собранных Kursiv Research в целях исследования рынка лизинга Казахстана, коррелирует с динамикой данных официальной статистики. Например, портфель лизинговых компаний, ставших респондентами нашего исследования, в минувшем году также вырос, но в меньшем объеме – на 29% – и составил 993,5 млрд тенге (разница в цифрах обусловлена тем, что не все действующие компании согласились участвовать в нашем рейтинге). Согласно нашему опросу, наблюдается рост объема новых сделок. Совокупная стоимость новых контрактов, прибавив 7%, достигла 445,4 млрд тенге. Львиную долю этого объема (98,5%) занимает финансовый лизинг, который позволяет лизингополучателю выкупить актив по истечении контракта. Общее количество заключенных договоров увеличилось на 22%, до 8129 сделок. С более скромной динамикой рос объем полученных лизинговых платежей, который достиг 88,4 млрд тенге (+10%). Одновременно с ростом портфеля происходило сокращение уровня просроченной задолженности (необслуживаемые более 90 дней займы). По сообщениям респондентов, за год она уменьшилась с 5,4 до 3,7%.

&gt; стр. 6



## Высокое содержание

**Казахстанские компании публичного интереса отчитались о вознаграждениях своего руководства по итогам 2021 года. «Курсив» систематизировал данные по трем блокам квазигосударственного сектора и подсчитал средние зарплаты топ-менеджмента в крупных и не очень предприятиях с госучастием.**

Виктор АХРЭМУШКИН

Под зарплатами подразумеваются все виды поощрений в денежной форме, которые были выплачены ключевым управленцам в отчетном

году. Как правило, к ключевому управленческому персоналу относятся члены правления и совета директоров. И если суммарное вознаграждение своего исполнительного органа компании публичного интереса обязаны раскрывать по закону, то в отношении зарплат членов СД такого требования нет. Некоторые игроки публикуют эту информацию в аудированной отчетности (тоже в обобщенной форме), некоторые в годовых отчетах не боятся раскрывать даже персональные суммы. В остальных случаях «Курсив» находил вознаграждение членов СД расчетным путем, и в этих расчетах могут сидеть определенные погрешности, связанные с тем, что суммы вознаграждений, очищенные от налогов (то

есть выплаченные с руки), могут применяться в одной формуле с суммами, которые эти налоги в себя включают.

Среди рассмотренных «Курсивом» организаций есть одна, которая до сих пор не разместила на портале депозитария финансовой отчетности (ДФО) документ о суммарном размере вознаграждения членов правления. Это государственное АО «Фонд проблемных кредитов» (ФПК), которое находится в ведении Минфина. В 2021 году акционеры ФПК подняли общий размер вознаграждения топ-менеджменту фонда (членом правления и СД) сразу на 75% (с 144 млн до 252 млн тенге).

&gt; стр. 5



## Передел туристов

Как гостиничный бизнес восстанавливается в Казахстане

Уже в этом году казахстанские отели могут вернуться к допандемийным показателям или даже превзойти их. По количеству клиентов и заработанным деньгам первое полугодие 2022 года бьет рекорды допандемийного 2019 года. Восстановлению отрасли способствуют запуск новых авиарейсов, упрощение визового режима и развитие bleisure-тренда.

Наталья КАЧАЛОВА

«Отели в Алматы сейчас «кормят» россияне, арабы, китайцы, а также отечественные бизнесмены и командированные», – делится директор отдела продаж и маркетинга алматинского отеля Swissotel Wellness Resort Алмас Дуненов.

Алматинский кластер в первом полугодии 2022-го был самым популярным туристическим местом в стране. Его посетила половина иностранных туристов, побывавших с начала года в РК, и треть внутренних туристов.

На втором месте по посещаемости – Нур-Султан и природные парки Акмолинской области, сюда

приехал каждый пятый турист (22%). Гостеприимство Шымкента и Туркестана оценил один из десяти путешественников (11%), а на Каспийском взморье отдохнул один из двадцати – такие данные приводит Kazakh Tourism.

По итогам первого полугодия 2022 года количество туристов по всей стране почти достигло 3 млн человек (+16% к показателям допандемийного 2019 года), а количество денег, оставленных ими в отелях, – 67,8 млрд тенге (+33% к 2019 году).

&gt; стр. 9

КУРС

ЧИТАЙТЕ

# КУРСИВ

## НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

Подписка через каталоги:

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



# Укрупняться надо

## Почему приватизация КМГ не означает «демонополизации» нацкомпании

**Фонд «Самрук-Қазына» начинает встречи с населением в регионах республики, чтобы рассказывать о программе приватизации фонда и IPO портфельных компаний. Фактически это будет роуд-шоу первого кандидата на IPO – нацкомпании «КазМунайГаз».**

О намерении провести IPO вертикально интегрированной нефтяной нацкомпании «КазМунайГаз» до конца 2022 года председатель правления ФНБ «Самрук-Қазына» Алмасадан Саткалиев объявил еще в конце июня. До наступления поставленного дедлайна остается менее четырех месяцев, однако подробности относительно сроков размещения и доли выставляемых на продажу акций остаются неизвестными. На основе прошедших в 2014 году «народных IPO» «КазТрансОйл» и КЕГОС можно предположить, что речь идет о продаже не более 10% акций компании.

Что может принести стране продажа маленького пакета акций большой компании?

Скорее всего, только деньги. Впрочем, существенные. Капитализация «КазМунайГаза», по данным KASE, составляет 7,5 трлн тенге. При продаже 5% акций это позволило бы покрыть все годовые расходы на гособоронзаказ. При продаже 10% акций это позволило бы его удвоить.

Заметим, что оценка капитализации – это именно оценка, акции «КазМунайГаза» в свободном обращении отсутствуют – была получена по состоянию на начало 2022 года. С тех пор мировые цены на нефть выросли, а потому выросли и показатели компании. Согласно сведениям о показателях первого полугодия, которые компания опубликовала в конце



Вадим НОВИКОВ,  
антимонопольный экономист

августа, ее выручка по сравнению с первым полугодием 2021 года выросла на 57%. Отсюда момент для продажи акций удачен.

Отметим, что нельзя исключить и продажу меньшего пакета, чем 5–10%. Дорожная карта реформирования ФНБ «Самрук-Қазына» предусматривает получение за 2022–2025 годы от продажи акций компаний 500 млрд тенге, причем самой крупной из этих компаний является как раз «КазМунайГаз». Указанный ориентир выручки может интерпретировать и как решение приватизировать крайне небольшие пакеты акций, и как решение не связывать себя твердым обязательством продавать пакеты указанных компаний, тем самым сохранив свободу в переговорах с потенциальными покупателями, и как желание поставить и достигнуть легко реализуемую цель.

Помимо денег от продажи акций результатом IPO может стать улучшение работы компании. Капитализацию нельзя принимать как данность. Она зависит не только от меняющейся экономической и геополитической конъюнктуры, на которую компания может влиять лишь в ограниченной степени, но и от корпоративного управления, которое целиком определяется решениями акционеров. Проведение IPO позволяет вовлечь в управление частных собственников, которые более мотивированы на получение прибыли и рост капитализации,



Фото: Аскар Ахметулли

чем менеджеры государственных фондов. Отсюда капитализация может дополнительно вырасти. Впрочем, этот результат не гарантирован – после IPO 2014 года «КазТрансОйл» и КЕГОС не стали прецедентом очевидной для всех трансформации компаний. Продажа небольшого пакета акций неравнозначна приватизации в полном смысле слова.

Говоря о приватизации такой компании, как КМГ, стоит учитывать и влияние предполагаемой приватизации пакета акций на конкуренцию. Мы имеем дело с компанией, которая при доле в добыче 25%, по ее собственной оценке, транспортирует по магистральным трубопроводам 56% нефти и перерабатывает на НПЗ 81% нефти.

Разумеется, продажа небольшого пакета акций не подразумевает изменения этих долей. В то же время неправильно думать, что изменится лишь список получателей прибыли компании.

Приватизация пакета акций, может быть, даже особенно

приватизация в руки мелких собственников, в некотором отношении ограничит для правительства свободу маневра, если оно решит после проведения IPO принимать меры, которые благоприятны для конкуренции, но не благоприятны для капитализации компании. Такие меры на фоне падения стоимости акций будут восприняты как обман инвесторов. Вот почему если в рамках готовящегося по итогам весеннего послания президента пакета реформ есть меры, которые касаются нефтяного сектора, эти меры предпочтительно обнародовать до проведения IPO, то есть в самое ближайшее время. В этом случае последствия ожидаемых решений будут учтены в стоимости акций.

Заметим, что если продажа небольшого пакета акций до обнародования планов реформы может реформу сковать, то продажа контрольного пакета акций после объявления планов реформы почти определенно будет ей способствовать.

Главным достоинством приватизации компании с существенной долей рынка является исчезновение конфликта интересов. Государство как собственник заинтересовано в покровительстве своему предприятию и может задействовать для этого широкий спектр инструментов, тогда как в качестве регулятора государство отвечает перед бизнесом за равенство условий хозяйствования. Государство как собственник заинтересовано в высоких ценах на нефтепродукты, тогда как государство в качестве регулятора – в низких.

Положение частного предприятия с высокой долей рынка будет намного более шатким, чем положение государственного предприятия с высокой долей рынка. Притом возможность государства регулировать деятельность компании не уменьшится, а в реальности даже возрастет с учетом исчезновения конфликта интересов. Государству сложно бороться со сверхприбылью, когда оно само в доле.

Наконец, приватизация предусматривает некоторый страховый механизм на случай неудачи с развитием конкуренции. Цена компании обычно определяется как сумма ее будущих прибылей, взятая с дисконтом исходя из определенной ставки процента. Из этого следует, что при приватизации возможные сверхприбыли компании переместятся государству-продавцу как часть цены продажи, а покупатель будет довольствоваться лишь обычной для экономики отдачи на вложенный капитал. По сути, монопольные перепады вернутся гражданам, правда, об относительно полном возврате можно говорить при соблюдении двух условий: компания продается по справедливой цене, деньги в государственном бюджете столь же служат интересам гражданина, как служили бы деньги в его собственном кармане.

Мы несколько раз упоминали про возможные реформы в отрасли. Представляется, что именно государственное покровительство – ключевой вопрос, который должен быть разрешен в рамках конкурентной политики. «КазМунайГаз» является крупнейшей нефтяной компанией страны, однако в мире компания занимает 70-е место по выручке, чуть меньше российского НОВАТЭКа и чуть больше американской ONEOK.

Если говорить про саму компанию, магистральный путь для ее встраивания в конкурентный рынок – скорее не дробление, а укрупнение, приближение по масштабам деятельности к действующим в Казахстане иностранным нефтяным компаниям, и деятельность за рубежом группы KMG International может быть шагом в правильном направлении, способном добиться большей экономики на масштабе. Рост КМГ – в интересах потребителя Казахстана, но лишь при условии, что государство гарантирует равенство условий конкуренции для всех участников рынка.

# Рублевые перспективы

## Почему тенге не будет падать вслед за рублем



Тимур ТУРЛОВ,  
CEO Freedom Holding Corp.

На днях министр финансов РФ Антон Силуанов заявил, что бюджет на предстоящие три года будет самым сложным в его карьере. Учитывая, что Силуанов возглавляет Минфин РФ с 2011 года, масштаб проблем может быть самым серьезным с 1990-х.

Основные факторы грядущего бюджетного кризиса давно обсуждались. С одной стороны, в результате санкций возникла дополнительная потребность в финансировании создания внутри РФ важнейших для экономики технологических цепочек. «Мы, столкнувшись с ограничениями, с санкциями, поняли, что целый ряд критических технологий не производится в нашей стране. Поэтому и вопрос восполнения тех компетенций, которые мы получали из-за рубежа, – длительная достаточно, конечно, программа, но без нее нам никак не обеспечить технологический суверенитет. И на все это тоже требуются деньги», – подчеркнул российский министр. Кроме того, российское правительство наращивает финансирование ипотечных программ, а также прямых денежных трансфертов. Значительные средства требу-

ются на обеспечение полевой армии и силовых структур.

Оценить размер расширения расходной части на минимальном уровне можно по данным сообщения Минфина по итогам заседания рабочей группы бюджетной комиссии правительства в начале августа: тогда министерства запросили дополнительно 5 трлн рублей ежегодно на период до 2025 года. Это означает увеличение федерального бюджета примерно на 20%, или на 4% ВВП.

Однако финансировать эти затраты приходится в условиях сворачивающихся поступлений. Введенные Западом после начала «специальной военной операции» на территории Украины санкции привели к сокращению объемов поставок по традиционным направлениям российской внешней торговли, таким как нефть, газ и уголь. Выправить ситуацию не удастся даже несмотря на очень благоприятную конъюнктуру: в августе Минфин сообщил о сокращении нефтегазовых доходов на 22% в годовом выражении. Однако проблемы есть и с нефтегазовыми доходами, которые упали на 29% из-за остановки ряда производств после введения санкций и ухода части иностранных компаний с российского рынка. Общее сокращение доходов федерального бюджета достигло 26%.

### Динамика пар USD/KZT и RUB/KZT в 2022 году



Финансировать бюджет не из текущих поступлений становится все сложнее. Фонд национального благосостояния (аналог Нацфонда РК) частично заморожен. Общий объем активов российского суверенного фонда на сентябрь 2022-го составил 11,9 трлн и продолжает сокращаться. Ликвидная часть ФНБ составляет около 8 трлн, но, как отмечают эксперты, эта ликвидность условна – евро, фунты и иены по факту продать невозможно: Центробанк переписывает суммы с баланса ФНБ на свой, выдавая

правительству рубли, что де-факто является эмиссией.

По-видимому, именно эмиссия правительства и будет обеспечивать бюджетные расходы в ближайшие несколько лет, ведь остальные варианты видятся нереалистичными. Увеличивать госдолг в условиях отсутствия внешних рынков и при падающей экономике крайне проблематично. Повышать налоговую нагрузку – смертельно.

Базовый тренд, который выстраивается по этим вводным, – в краткосрочной перспекти-

ве следует ждать ослабления рубля. К чему приводит эмиссия, можно было увидеть на примере Турции, где инфляция улетела за уровень в 70%, а лира обесценилась к доллару за год вдвое. При этом на Турцию не давят западные санкции, ее производственный сектор не испытывает дефицита компонентов, проблем с обновлением основных фондов и прочих следствий разрыва отношений с экономикой Запада.

Дополнительное давление на рубль будет оказывать сокращение профицита счета текущих операций. Несмотря на высокое текущее значение профицита СТО – \$183 млрд в январе – августе 2022 года против \$61 млрд в аналогичный период 2021-го, – тренд явно разворачивается в сторону снижения. Оценки ЦБ РФ по итогам августа свидетельствуют о сокращении месячного СТО с \$21,7 млрд в июле до \$16,5 млрд в августе.

Для Казахстана, около 23% платежей во внешней торговле которого приходится на рубль (и около 70% платежей в торговле со странами ЕАЭС), а доля российских товаров находится на уровне 30–40% от валового импорта, направление, в котором пойдет рубль, крайне важно. Обесценение рубля к доллару часто вызывает и девальвацию

тенге. Так было в 2014–2015 годах, затем – на фоне нефтяных «гонок на спуск» – в марте 2020-го и в феврале 2022 года. Высокий риск повторения этого сценария и при очередном падении рубля.

Однако фундаментальных причин для совместного падения рубля и тенге на этот раз не так много. По итогам первого полугодия 2022 года профицит счета текущих операций Казахстана оказался на уровне \$6,7 млрд после дефицита в \$2,8 млрд годом ранее. Торговый баланс – ключевая компонента платежного баланса РК – вырос в 2,4 раза. На 60% вырос профицит по счету капитала. Несмотря на некоторые технические ограничения (в первую очередь связанные с проблемами Каспийского трубопроводного консорциума), казахстанский экспорт ничем не ограничен. Несмотря на расширение расходной части бюджета в этом году, доходов и расходы все еще достаточно легко сбалансировать за счет суверенного фонда, чьи активы по итогам июля вернулись к росту и достигают \$53 млрд.

Внешний фон для Казахстана также остается благоприятным: цены на металлы, несмотря на просадку в начале года, находятся на высоких уровнях, цены на нефть будут сохраняться в диапазоне выше \$90 за баррель и на протяжении следующего года.

Близость казахстанской и российской экономик не должна смущать: сейчас тенге и рубль сидят в разных лодках и готовы плыть каждый по своему маршруту.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

Газета издается с 24 июля 2002 г.  
Собственник: ТОО «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:  
Меурет СУЛТАНКУЛОВА  
m.sultankulova@kursiv.kz

Главный редактор:  
Сергей ДОМИНИН  
s.dominin@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 БЕЗКОРОВАЙНАЯ  
Ирина ОСИПОВА  
Жанболат МАМЫШЕВ  
Анастасия МАРКОВА

Корректурщик:  
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  
Tel.: +7 (777) 257 49 88  
i.kurbanova@kursiv.kz

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

Нач. отдела распространения:  
Ренат ГИМАДДИНОВ  
Tel.: +7 (707) 186 99 99  
r.gimadidinov@kursiv.kz

Представительство  
в Нур-Султане:  
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,  
БЦ «На Водрно-зеленом  
бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203  
Тел.: +7 (7172) 28 00 42  
astana@kursiv.kz

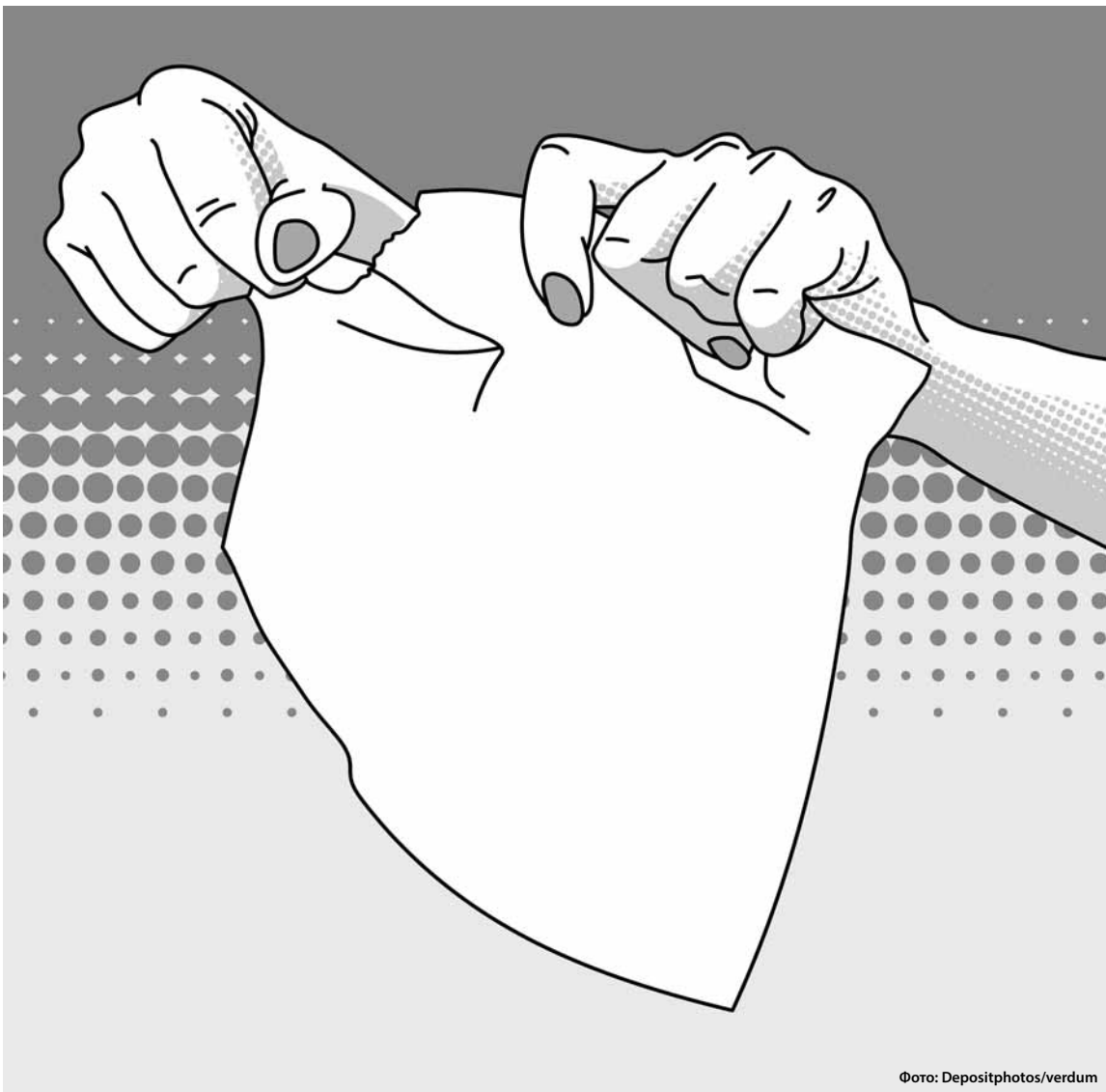
Руководитель  
представительства  
в Нур-Султане:  
Азамат СЕРИКБАЕВ  
Тел.: +7 (701) 588 91 97  
a.serikbaev@kursiv.kz

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 РПМК «Дружба»  
РК, г. Алматы, ул. Калдакбаева, д. 17  
Тираж 8 000 экз.

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



# Тяжелый чистый лист

В чем состоит ключевой риск при внедрении нового регулирования бизнеса

20 сентября завершится обсуждение НПА, который приблизит внедрение регулирования «с чистого листа». После этого процесс, запущенный три года назад, должен пройти еще две ключевые стадии, и завершится он лишь к 2024 году. Почему «чистая» реформа идет так долго и на каком этапе чиновники могут сыграть в свою пользу – в материале «Курсива».

Сергей ДОМНИН

## Исключительная чистота

Регулирование «с чистого листа» – это подход к государственному регулированию предпринимательской деятельности, который ограничивает такое регулирование лишь случаями, когда объективно существует риск для жизни и здоровья людей, экосистем и правопорядка. Этот подход обязывает госорганы формулировать требования к бизнесу так, чтобы они были мотивированы, практически исполнимы, доступно изложены и не допускали двойного толкования. Фиксируется также принцип «равенства субъектов предпринимательства», это закрывает возможность для правительства предоставлять компаниям из квазигоссектора особые правила игры.

В законодательстве появляется исчерпывающий перечень обязательных требований к бизнесу. Требования, которые не содержатся в реестре, не могут быть применены к бизнесу – за их несоблюдение нельзя наказывать.

Еще один элемент нового регулирования – появление принципа «1 in, 2 out». Это значит, что при введении одного нового требования должны упраздниться два действующих.

Регулирование «с чистого листа» – не казахстанское изобретение. Министерство национальной экономики РК, которое выступает автором изменений, ссылается на британский опыт. В апреле 2008 года в Соединенном Королевстве был принят Кодекс практики регуляторных органов, который устанавливает рискориентированный, пропорциональный и целевой подход к работе контролирующих ведомств.

МНЭ РК в консультативном документе регуляторной политики приводит пример применения

нормы в сфере рынка лекарств. Сначала были определены направления регулирования. В этот список попали клиническая практика, производство и дистрибуция лекарств, деятельность лабораторий и фармакологический надзор. «Все подконтрольные управлению по контролю за лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения организации были разделены на шесть категорий в зависимости от степени риска», – отмечают в МНЭ. Инспектор управления имеет право увеличить периодичность проверок по четким критериям (жалобы, непредставление отчетности и др.).

## Трех лет мало

Впервые о регулировании «с чистого листа» президент Токаев говорил еще в сентябрьском послании 2020 года. «Законодательно и на практике следует зафиксировать преобладание сущности над формой: здравый смысл и содержание могут превалять над жесткими юридическими нормами. Трехлетний мораторий на проверки предоставляется хорошей возможностью внедрить такое регулирование «с чистого листа», – поручал он. – Начать следует с наиболее коррупционных сфер: архитектурно-строительной деятельности, санэпиднадзора, ветеринарии, сертификации и других. Поручаю в течение следующего года разработать новую нормативно-правовую базу деятельности МСБ».

Напомнил президент о новом регулировании и в сентябрьском послании 2022 года. «Необходимо запустить полноценное «регулирование с чистого листа». Это поручение волокитится уже два года. Вместо бесконечных корректировок сотен и тысяч подзаконных документов и инструкций следует утвердить новые компактные и понятные правила работы», – сказал Токаев и поручил реализовать «такую подход в полной мере» с января 2024 года.

Если обратиться к находящимся в публичном доступе планам внедрения регулирования «с чистого листа», то можно увидеть, что госорганы строго следуют календарю реформы.

Еще в декабре 2020-го президент указом утвердил «меры по внедрению новой регуляторной политики». На основе этого документа МНЭ совместно с экспертами (в том числе зарубежными) сверстало закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам внедрения

новой регуляторной политики в сфере предпринимательской деятельности и перераспределения отдельных функций органов внутренних дел РК», принятый 30 декабря 2021 года. Однако этот закон не позволил устранить излишние процедуры. Возникла коллизия: действующие нормы госконтроля и надзора, прописанные в отраслевых НПА, не соответствовали измененному Предпринимательскому кодексу.

Сейчас, с 6 по 20 сентября, обсуждается проект НПА, приближающий появление регулирования «с чистого листа». Называется он консультативным документом регуляторной политики к проекту закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам ведения бизнеса». НПА регулирует тарифы на ряд услуг естественных монополий, прозрачность механизмов надзора и контроля в сфере строительства, защиты и развития конкуренции и электроснабжения.

Оставшийся блок работы – предоставление регулируемыми органами в МНЭ перечня регуляторных актов для включения их в реестр обязательных требований. Эту работу госорганы должны завершить в ноябре текущего года. После чего будет проводиться анализ регуляторных требований по 28 отраслевым группам, который продлится до июля 2023 года. В прошлый четверг глава МНЭ Алибек Куантыров доложил на правительственном совещании, что анализ завершен по девяти группам, в их числе транспорт, торговля, общепит, горнодобывающая промышленность. Другими словами, остался самый ответственный этап – свода и ограничения финальных требований.

Согласно информации, содержащейся в документах госорганов, в рабочих группах зафиксировано участие отраслевых министров, а также членов НПП, в рабочих группах зафиксировано участие отраслевых экспертов и участников рынка неясны. И здесь кроется ключевой риск реформы: госорганы могут попытаться закрепить максимальное количество требований, чтобы под так называемую регуляторную гильотину попал минимум. И дело не только в понятном стремлении чиновников перестраховаться: после запуска правила «1 in, 2 out» возможностей оперативно корректировать нормы будет значительно меньше.

# Головокружение от узбеков

Текстильному производству Узбекистана не хватает сырья

Увеличение мощностей текстильных предприятий соседней страны привело к дефициту хлопка-сырца, хотя Узбекистан – его крупнейший производитель в Центральной Азии.

Павел НОСАЧЁВ

## К соседу за хлопком

Узбекистан наращивает импорт хлопка из Таджикистана. В первом полугодии 2022 года республика закупила 6,6 тыс. тонн хлопка-сырца на \$17,3 млн. Для сравнения: за весь 2021 год Узбекистан импортировал из Таджикистана 5 тыс. тонн белого золота.

Собственного хлопка Узбекистану не хватает потому, что производственные мощности текстильных фабрик значительно увеличились. Наращивать мощности местный бизнес начал после того, как в 2020 году страна отказалась от экспорта хлопка-сырца. По данным ассоциации «Узтекстильпром», уровень обработки волокна в Узбекистане вырос с 40% в 2017 году до 100% в 2021-м, а производство хлопкового волокна – с 468 тыс. до 1 млн тонн. Но местная текстильная промышленность сейчас способна перерабатывать 1,2 млн тонн хлопкового волокна.

Для полной загрузки предприятий РУз ведет переговоры об импорте из Казахстана, Азербайджана, Бразилии, стран Северной Африки и даже США. Но пока единственным импортером остается Таджикистан.

## Пряжа дороже золота

Запрет экспорта хлопка-сырца привел к тому, что выпуск пряжи и ткани в Узбекистане увеличился более чем в 2 раза, трикотажного полотна – почти втрое, швейно-трикотажных изделий – в 5,5 раза, а чулочно-носочной продукции – примерно в 7 раз (сравниваем показатели 2017 и 2021 годов в денежном выражении). Общий выпуск товаров текстильной и швейно-трикотажной промышленности вырос с 22,9 трлн в 2017 году до 64,8 трлн сумов в 2021-м.

Сейчас самый востребованный экспортный товар Узбекистана – это пряжа, продукт первого передела. Объем экспорта пряжи (\$1,6 млрд) в 2021 году опередил даже объемы продажи золота (\$1,3 млрд). В прошлом году

из-за проблем с логистикой в Китае и неурожая в других странах пряжа из Узбекистана стала настолько востребованной, что «Узтекстильпром» вынужден был выступить с заявлением о возможности введения надбавок за ее экспорт.

Продажа пряжи за рубеж регулируется узбекскими властями через экспортные квоты. Так, в 2021 году правительство утвердило квоту в размере 50% и дополнительный сбор в размере \$0,32 за каждый килограмм сверх нормы.

Экспортные пошлины на полуфабрикат, пряжу и полотно растут каждый год, комментирует руководитель отдела маркетинга хлопкового кластера Fergana Global Textile Джахонгир Абдуллаев. «Это делается для того, чтобы местные предприниматели переходили на производство готовой продукции и развивали швейное производство, создавали рабочие места», – объясняет он.

Планируется, что к 2026 году экспорт пряжи будет прекращен – вся пряжа будет перерабатываться внутри Узбекистана, сообщили в «Узтекстильпроме».

## Покупатели хотят еще

Главные рынки сбыта узбекской пряжи и готовых изделий – Турция, Китай, Европа и Россия. «Сейчас многие российские байеры переориентировались с рынка Турции на рынок Узбекистана. Если раньше крупными покупателями у нас было не так много, то сейчас их количество увеличилось, и объем закупок тоже вырос», – отметил Абдуллаев.

С марта 2022 года российский бизнес стал значительно активнее делать заказы на узбекских текстильных предприятиях. До этого, говорит учредитель швейного предприятия AZALIUM Азиза Юсупова, россияне на фоне прошлогоднего сильного подорожания хлопка с заказами осторожничали. «После февраля все кардинально изменилось. Они стали наращивать мощность, они стали скупать стоки (остатки на складе. – «Курсив»), они начали активно размещаться. У ретейла российского хорошо поднялись продажи, за счет чего сюда хлынуло больше заказчиков. И новые, и наши старые партнеры стали поднимать объемы и увеличивать заказы. Мы это почувствовали на себе, объемы увеличились примерно

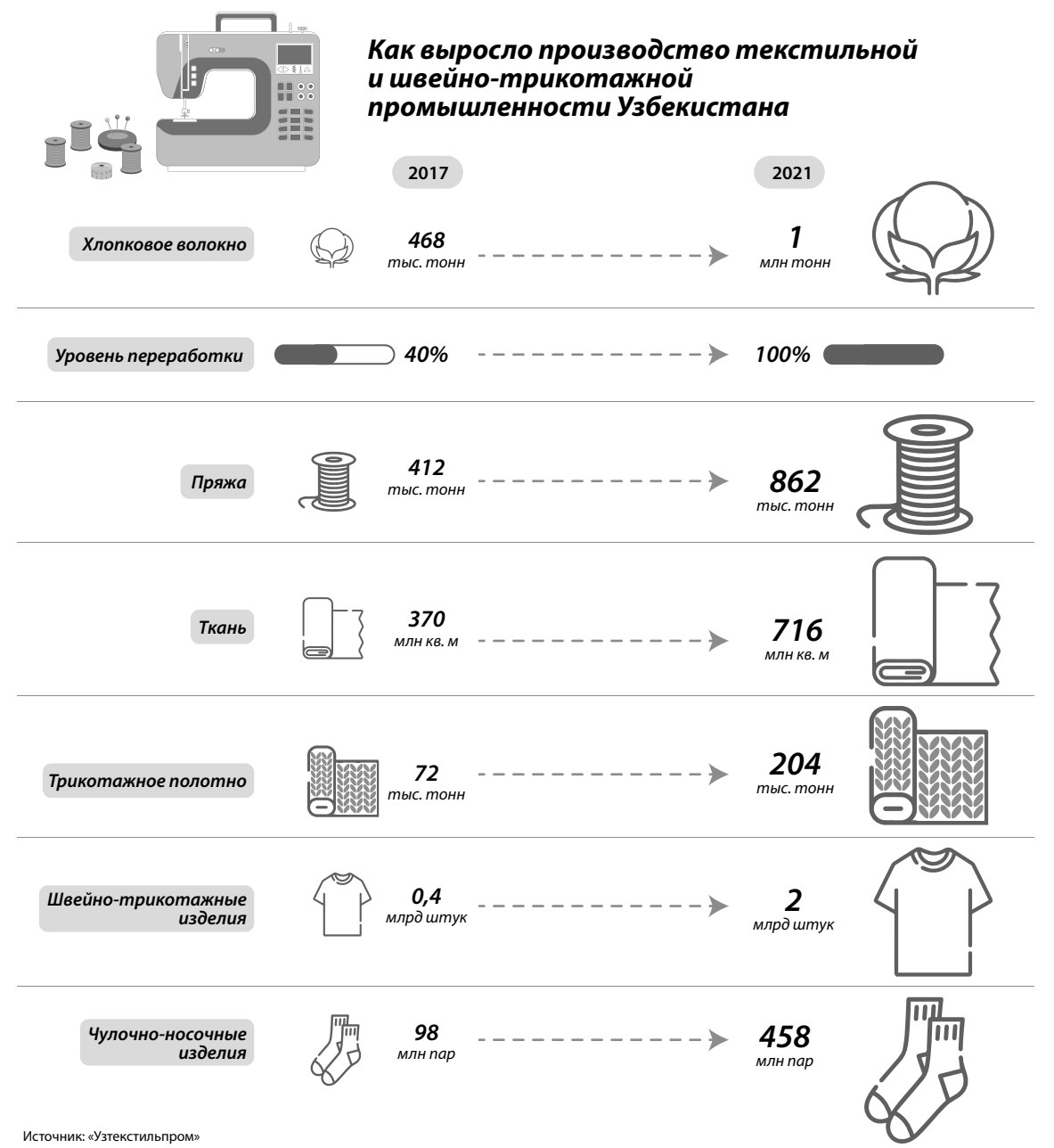
вдвое», – рассказывает директор швейной фабрики.

## Утром – товар, вечером – деньги

Схемы работы с зарубежными заказчиками достаточно жесткие. Например, в легпроме давно устоялась практика отсрочки платежа. «Обычно работа идет по схеме, когда в начале вносится предоплата, где-то 30%. После того как начинается производство, смотрят, как выполняется заказ, сколько людей задействовано, выплачивают еще 20%. Ну а когда заказ готов и все документы оформлены, приходят оставшиеся деньги», – поясняет гендиректор агентства Anadolu Group Зафар Демиркол. И его пример еще достаточно комфортный для производителя.

Часть клиентов, в том числе некоторые российские компании с известными брендами, работает без предоплаты и с отсрочкой платежа в 70–90 дней после отгрузки, рассказывает Азиза Юсупова. «То есть фактически платается, что наши компании кредитуют зарубежный бизнес. Очень многие узбекские предприятия из-за этого разорились, потому что они брали кредиты под эти заказы. Люди отшивают продукцию, отправляют, а там неизвестно, какой будет фидбэк, могут быть рекламации, если что-то не подошло или не понравилось, по задержкам сроков вменяют штрафные санкции, где-то по качеству могут оштрафовать», – говорит директор фабрики. Она отмечает, что узбекским текстильным предприятиям приходится соглашаться на такие условия, чтобы иметь стабильные объемы и заказы. «Потому что шейка – постоянное производство, которое должно работать. Один день простоя – это огромные убытки», – поясняет она.

В одной из российских компаний, которая владеет известным брендом одежды и отшивает свои изделия не только в Узбекистане, но и в Китае и Турции, на условиях анонимности согласился рассказать, на каких условиях работают в каждой из этих стран. Оказалось, что в турецких предприятиях компания работает по стопроцентной предоплате, для контрактных производителей из Узбекистана отсрочка платежа обычно составляет до 45 дней, а китайским фабрикам выполненный заказ оплачивают еще позже, чем узбекским.



# Низкий старт

## Какие перспективы у узбекского сума на Мосбирже

В понедельник, 12 сентября, на валютном рынке Московской биржи начались торги парой узбекский сум – российский рубль (UZS/RUB). Дебют прошел скромно: всего четыре сделки на 68 тыс. рублей. Какое будущее у сума в России, разобрался «Курсив».

Денис КАШИРСКИЙ

### Лиха беда – начало

Пара UZS/RUB сейчас торгуется на спотовом рынке с расчетами «сегодня» и «завтра». В первый день все сделки были совершены с расчетами «завтра». Участникам торгов и их клиентам также доступны сделки своп «овернайт». Однако за первые два дня никто не заключил такие сделки.

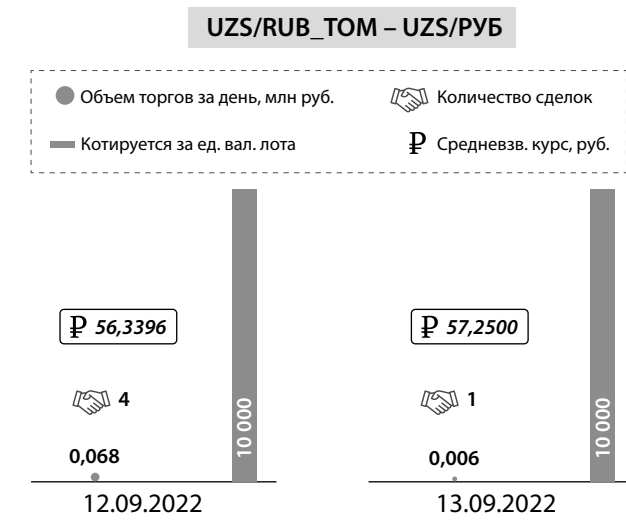
Пока для сделок с новой для биржи валютой действует запрет на короткие продажи. Она не принимается в качестве обеспечения исполнения обязательств по сделкам с частичным обеспечением.

Один торговый лот составляет 1 000 000 UZS.

12 сентября были лишь четыре сделки общим объемом 68 тыс. российских рублей. По итогам дня средневзвешенный курс узбекского сума составил 56,3396 рубля за 10 000 сумов. 13 сентября был еще скромнее: по валютной паре на Мосбирже была заключена всего одна сделка объемом 6 тыс. рублей.

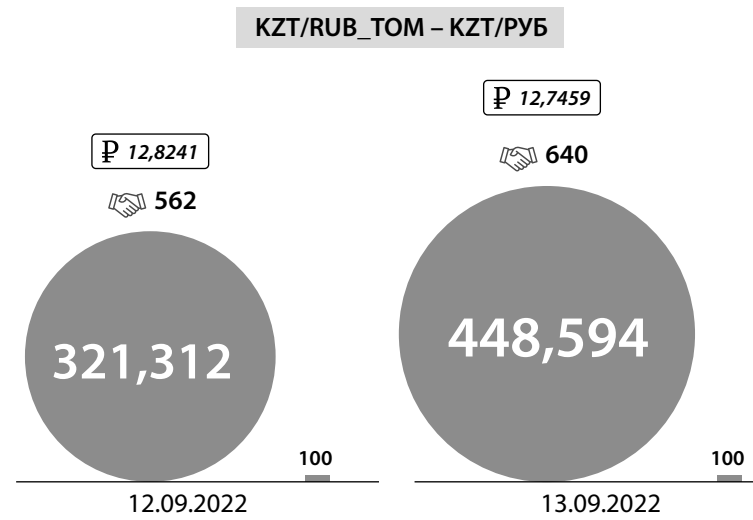
Для сравнения: в эту дату с казахстанским тенге на Мосбирже было заключено 562 сделки с расчетами «завтра» на 321,312 млн российских рублей. По итогам дня средневзвешенный курс валюты составил 12,8241 рубля за 100 тенге. Дополнительную ликвидность операциям с казахстанским тенге на Мосбирже обеспечивает ЕАБР, выполняющий с 2016 года функции маркетмейкера по этой валютной паре. Кроме того, на российской торговой площадке торгуется пара доллар

### Бездресные сделки с узбекским сумом в системных режимах торгов за 12–13.09.2022



Источник: данные Мосбиржи

### Бездресные сделки с казахстанским тенге в системных режимах торгов за 12–13.09.2022



12 сентября Мосбиржа запустила торги парой узбекский сум – рубль, а 10 октября начнет торги валютной парой кыргызский сом – рубль.

США – казахстанский тенге. 13 сентября 2022 года объем торгов по данной валютной паре превысил 95 млн рублей, сделок было 89 (с расчетами «завтра»).

### Что поддерживает сум?

Перспективы валюты определяются на основе взаимной торговли и уровня финансового взаимодействия между странами.

Узбекистан – одна из крупнейших и быстрорастущих экономик Центральной Азии. В 2021 году рост ВВП в Узбекистане составил 7,4%, а последние 10 лет экономика растет средними темпами 6% в год. Курс узбекского сума находится в свободном плавании с августа 2019 года.

Внешнеторговый оборот России с Узбекистаном – \$7,5 млрд в 2021 году. По итогам 2021 года

Россия вышла на первое место среди торговых партнеров Узбекистана с долей в общем объеме внешнеторгового оборота 17,9%.

За первое полугодие 2022-го торговый оборот между государствами вырос на 32,1% и составил \$4,06 млрд. По итогам полугодия объемы импорта Узбекистана из России составили \$2,84 млрд, а экспорта в Россию – \$1,22 млрд.

Таким образом, запуск торгов узбекским сумом отражает прежде всего развитие торговых отношений между Россией и Узбекистаном. В части финансового взаимодействия между странами на сегодняшний день ситуация не сильно развита. Ситуация может улучшиться после подписания декларации о всеобъемлющем стратегическом партнерстве России и Узбекистана по ито-

гам переговоров президентов Владимира Путина и Шавката Мирзиёева на саммите ШОС, который проходит в Самарканде 15–16 сентября 2022 года.

Очевидно, что в первую очередь на курс сума будут влиять макроэкономические факторы. Но поддержать валюту смогут три «источника силы». Во-первых, существенное увеличение российского турпотока в Узбекистан, включая «карточный туризм». По данным статведомства РУз, в апреле страну посетили 29,3 тыс. граждан РФ, в мае – 47,5 тыс., в июне – 53,4 тыс., в июле – 61,6 тыс.

Во-вторых, поставки по схеме параллельного импорта (поставки без согласия оригинального правообладателя).

В-третьих, переводы трудовых мигрантов. Покупка валюты на Мосбирже с последующим переводом может стать самым выгодным способом отправить деньги для большого количества граждан обеих стран. По данным Международной организации по миграции, в России работает порядка 4 млн мигрантов из Центральной Азии, в том числе примерно 2 млн – из Узбекистана.

### Без ликвидности нет солидности

Первый шаг сделан: торги по валютной паре узбекский сум – российский рубль запущены. Это упростит переход на расчеты в национальных валютах для экономических субъектов обеих стран, а также расширит торговые возможности профессиональных участников валютного рынка и их клиентов – физических и юридических лиц.

Но необходимо создать ликвидность. Для этого нужно запустить программу маркетмейкинга. В этой связи показателен успешный опыт реализации аналогичной программы по казахстанскому тенге на Мосбирже. В отсутствие ликвидности узбекский сум будет невозможно использовать для активных торгов и спекуляций. Не говоря уже о том, что ни одна валюта стран СНГ не подходит на роль инструмента хранения сбережений.

Продам доступ к Серверу бэкапа базы данных Посттрес Казахстана почты. (уровень админ)  
База данных представляет 44 таблицы общим размером 110 МБ  
- Данные об почтовых отправлениях  
- Авто страхование  
- Запросы на кредиты ( одобрение отказ цель кредита )  
- Депозиты  
- Деньжные переводы  
- Открытие счетов и карт  
- Информация о сотрудниках (должность, фио адрес, номер тп)  
Основные персональные данные – полный адрес, номер тел, сию, дата рождения, паспортные данные, почта ,  
полис автострахования, частичные номера карт  
актуальность – самые свежие 2021 год декабрь

Продажа разовой  
Цена выку в 25к \$  
Только гарант

Здравствуй! Купим базы данных физлиц Казахстан. Евразийский банк. Бцк банк. Форте банк. Хомкредитбанк

Нужна база по Казахстану с пенсионными отчислениями за последние полгода и желательно чтобы получали зарплату.  
Плчу за 1 строку 1\$  
Берем на тест, и после теста если база свежая и по ней можно работать то покупаем. нужно очень много и постоянно!  
связь URAGAN

Нужны базы Узбекистан  
Ислам Махмудов 1217103  
Интересуют базы Узбекистан  
Визы  
Банки  
БАДы  
Писать в тг @A1236987

## Проверить данные на утечки и взломы можно будет через eGov

Сервис, который будет информировать казахстанцев об утечках их данных, запустят белые хакеры вместе с МЦРИАП РК и «Правительством для граждан».

Канат БАПИЕВ

«Совместно с комитетом информационной безопасности Министерства цифрового развития, совместно с eGov уже в сентябре мы запускаем национальный сервис утечек», – заявил основатель Центра анализа и расследования кибератак (ЦАРКА) Олжас Сатиев на организованной ПКБ конференции Personapop data. Он объяснил, что в последнее время участились утечки персональных и других данных

казахстанских граждан («Яндекс.Еда», «Казпочта», Geekbrains и т. д.). «Любую систему можно взломать, – говорит Сатиев, показывая скриншоты с хакерских форумов, на которых продаются и покупаются базы данных. – Подобные базы давно продаются на форумах, это целый бизнес». Данные таких утечек в ЦАРКА аккумулируют, и только по казахстанцам там уже собрано более 1 млрд записей, слитых на хакерских форумах.

Уже в ближайшее время на сайте eGov появится страничка «Киберзащита гражданина». «В eGov уже есть ваш email и номер телефона, и когда будет происходить утечка, вам будет сразу приходить уведомление, – объяснил Олжас Сатиев. – Например: уважаемый такой-то,

произошла утечка данных из банка. Могут активизироваться мошенники, которые будут знать вашу информацию – секретный код или последние четыре цифры карты».

Помимо бесплатного сервиса для физлиц создается сервис для корпоративных клиентов. Компании хотят знать как о том, есть ли их сотрудники в этой утечке, так и о том, не утекли ли данные их клиентов, зарегистрированных, например, по email. Последнее особенно актуально для сервисных компаний, которые опасаются, что хакеры, воспользовавшись данными клиентов, зайдут уже на платформу компании (тем более что для email и соцсетей люди зачастую используют один и тот же пароль).

С 7 июля QAZAQ AIR открывает регулярные рейсы по новому маршруту Актобе – Баку – Актобе и Нур-Султан – Баку – Нур-Султан

Регулярность полетов: 2 раза в неделю

Вместимость: 86 пассажирских кресел

Стоимость билета в 1 сторону: от 57 000 тенге

РАСПИСАНИЕ

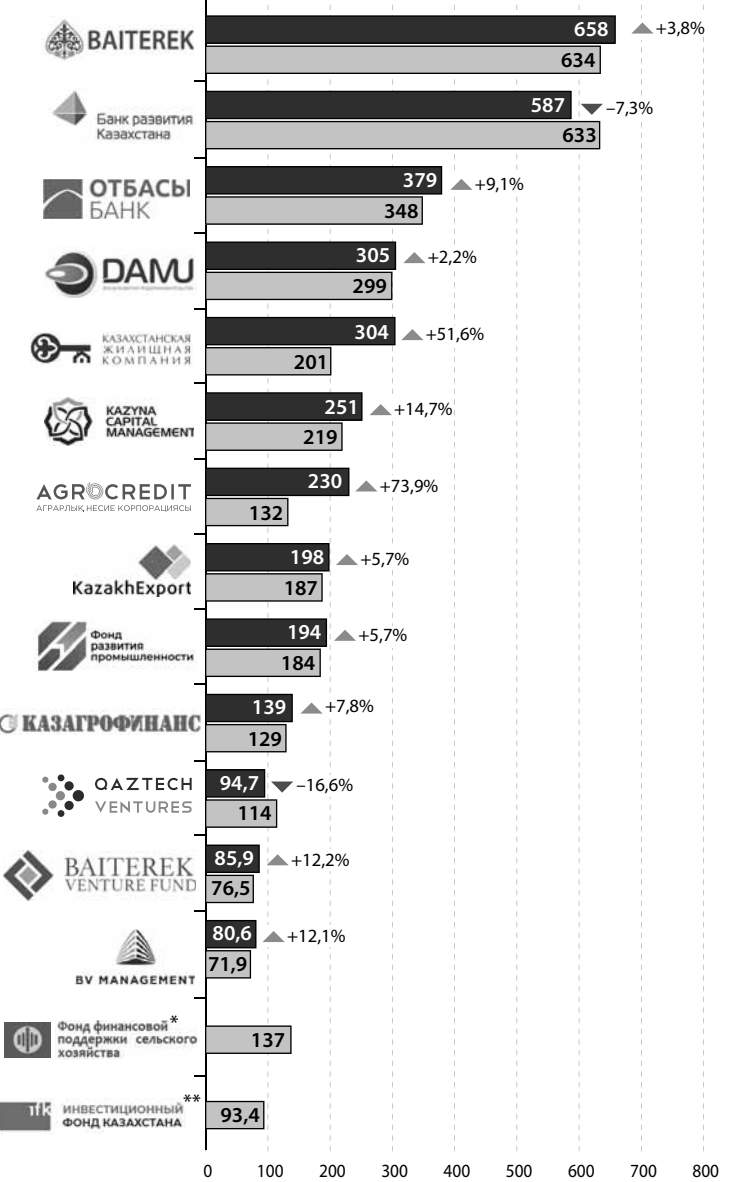
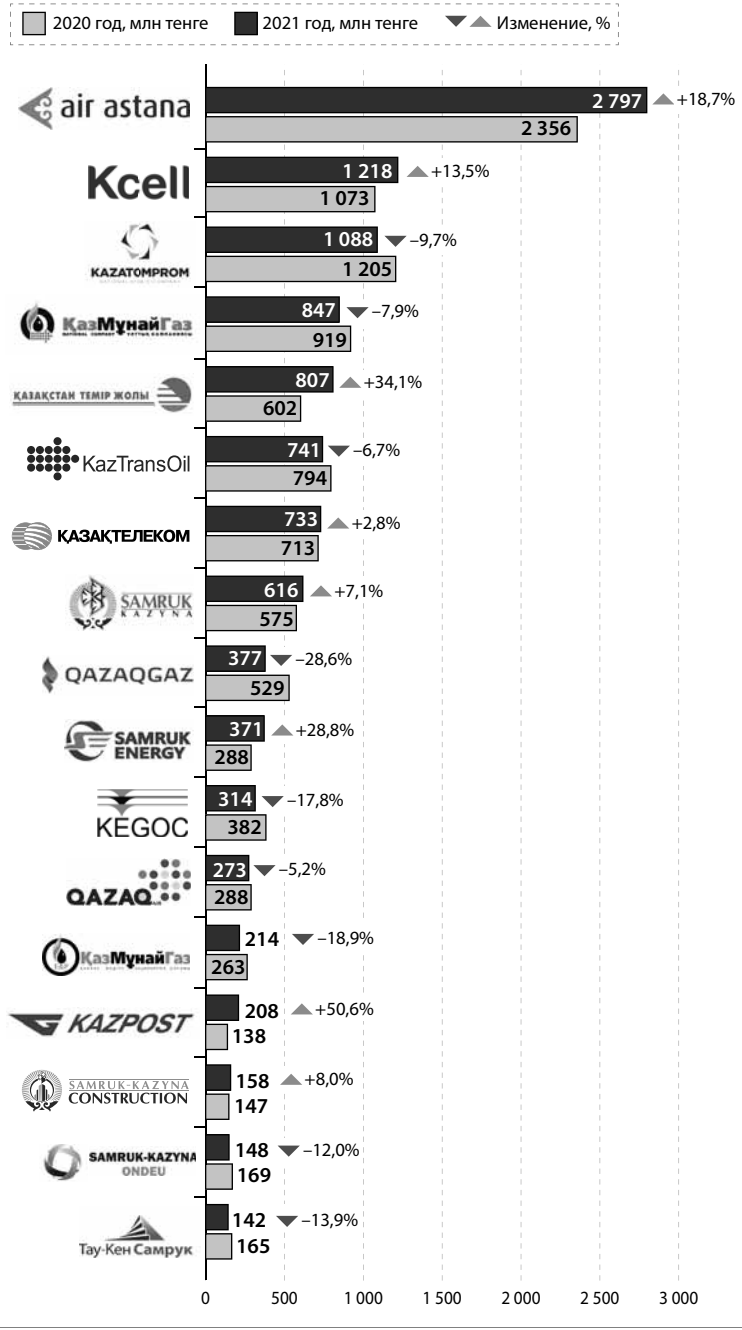
Актобе – Баку – Актобе	Нур-Султан – Баку – Нур-Султан
<p>Четверге</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>IQ 519 Актобе 09:40 – Баку 10:40</li> <li>IQ 520 Баку 11:30 – Актобе 14:30</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IQ 399 / 519 Нур-Султан 07:50 – Актобе 08:50 / 09:40 – Баку 10:40</li> <li>IQ 520 / 400 Баку 11:30 – Актобе 14:30 / 15:20 – Нур-Султан 18:10</li> </ul>
<p>Воскресенье</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>IQ 519 Актобе 14:00 – Баку 15:00</li> <li>IQ 520 Баку 15:50 – Актобе 18:50</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IQ 385 / 519 Нур-Султан 12:10 – Актобе 13:10 / 14:00 – Баку 15:00</li> <li>IQ 520 / 386 Баку 15:50 – Актобе 18:50 / 19:40 – Нур-Султан 22:30 (стыковка в Актобе 50 минут)</li> </ul>

Забронировать и купить билеты на: flyqazaq.com

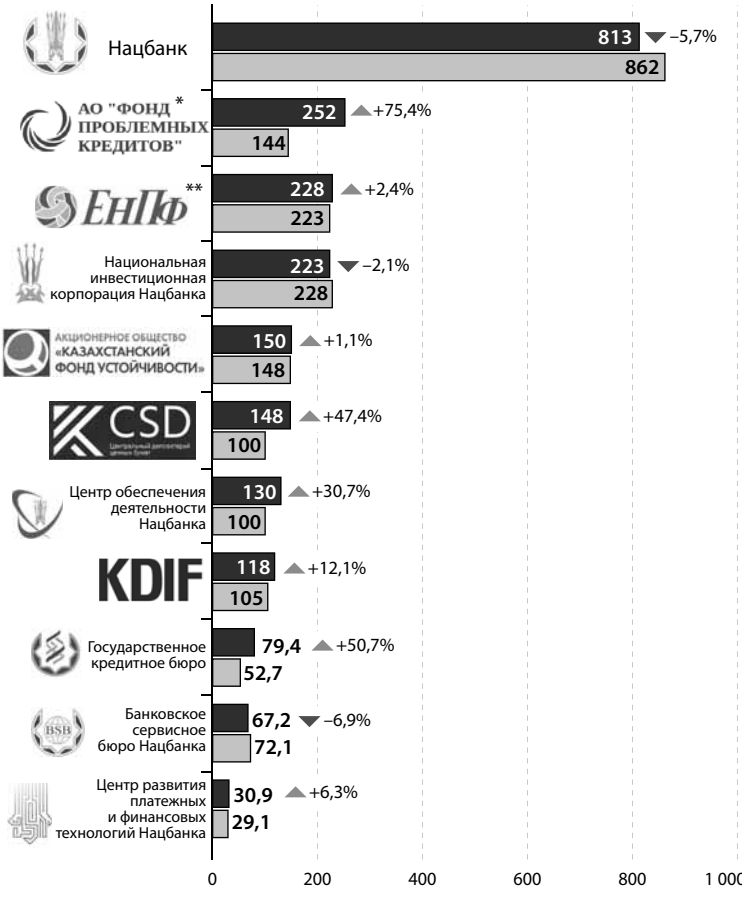
В офисах продаж

QAZAQ AIR

Суммарное вознаграждение ключевого управленческого персонала



\* В декабре 2021 года Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства был присоединен к Аграрной кредитной корпорации.  
\*\* В августе 2021 года 100% акций АО «Инвестиционный фонд Казахстана» были проданы частному покупателю.



\* Принадлежит правительству РК в лице Комитета по госимуществу и приватизации Минфина.  
\*\* Принадлежит правительству РК, находится в доверительном управлении Нацбанка.

# Высокое содержание

> стр. 1

В результате управленцы из ФПК в прошлом году совокупно заработали больше, чем их коллеги из ЕНПФ (228 млн тенге), Национальной инвестиционной корпорации (223 млн) и Казахстанского фонда устойчивости (150 млн). На инфографике ФПК отнесен к блоку дочерних организаций Нацбанка исключительно для удобства: сегодня прямого отношения к макрорегулятору ФПК не имеет, хотя изначально фонд был создан именно Нацбанком, а его передача правительству произошла в 2017 году.

Подавляющее преимущество «Эйр Астаны» в рейтинге средних зарплат управленцев (25,8 млн тенге в месяц) объясняется прежде всего тем, что у авиакомпании не коллегиальный, а единоличный исполнительный орган, и высокое вознаграждение президента при расчетах средней суммы не размывается зарплатами его подчиненных. О том, сколько получают руководители других нацкомпаний и квазигосструктур, информации в открытом доступе нет.

Квазигосструктур не становится более прозрачным в отношении раскрытия сведений о зарплатах топов. Имеются случаи, когда, наоборот, компании перестают публиковать информацию, которую они публиковали ранее. Например, в годовом отчете «КазМунайГаза» за 2019 год были полностью персонализированы размеры выплат членам СД. Выяснилось, что каждый из шести иностранных директоров

получает фиксированное годовое вознаграждение в размере \$150 тыс. (а глава СД – \$225 тыс.), доплаты за председательство и членство в комитетах СД – в размере от \$12,5 тыс. до \$35 тыс. в год, а также по \$2 тыс. за каждое участие в индивидуальном совещании по инициативе первых руководителей «Самрук-Казыны» (им тогда был Ахметжан Есимов) или «КазМунайГаза». Глава СД «КазМунайГаза» Кристофер Джон Уолтон в 2019 году заработал в общей сложности \$370 тыс., из них \$82 тыс. – за личные аудиенции. А аналогичный заработок Энтони Эспины (который вошел в СД нацкомпания в мае 2019-го как представитель интересов «Самрук-Казыны», до этого в течение шести лет возглавлял АТФБанк, а в апреле 2021 года был уволен из «КазМунайГаза» синхронно с тем, как своего поста в материнском фонде лишился Есимов) составил \$123 тыс.

После 2019 года КМГ такую детализацию зарплат не практикует, зато общие расходы на директоров-экспатов нацкомпания сократила значительно. Тенговая составляющая этой суммы уменьшилась ничтожно: с 18,6 млн тенге в 2019-м до 18,2 млн в 2021 году (эти деньги причитаются бывшему министру нефти и газа Узакбаю Карабалину). А вот в валюте удалось сэкономить почти четырехкратно: расходы упали с \$1,4 млн до \$382 тыс. (то есть все иностранные директора сообща получили чуть больше, чем раньше зарабатывал один вышеупомянутый Уолтон). В результате за два года среднее

вознаграждение директоров «КазМунайГаза» стало скромнее на 44%, снизившись с 6,73 млн до 3,77 млн тенге в месяц.

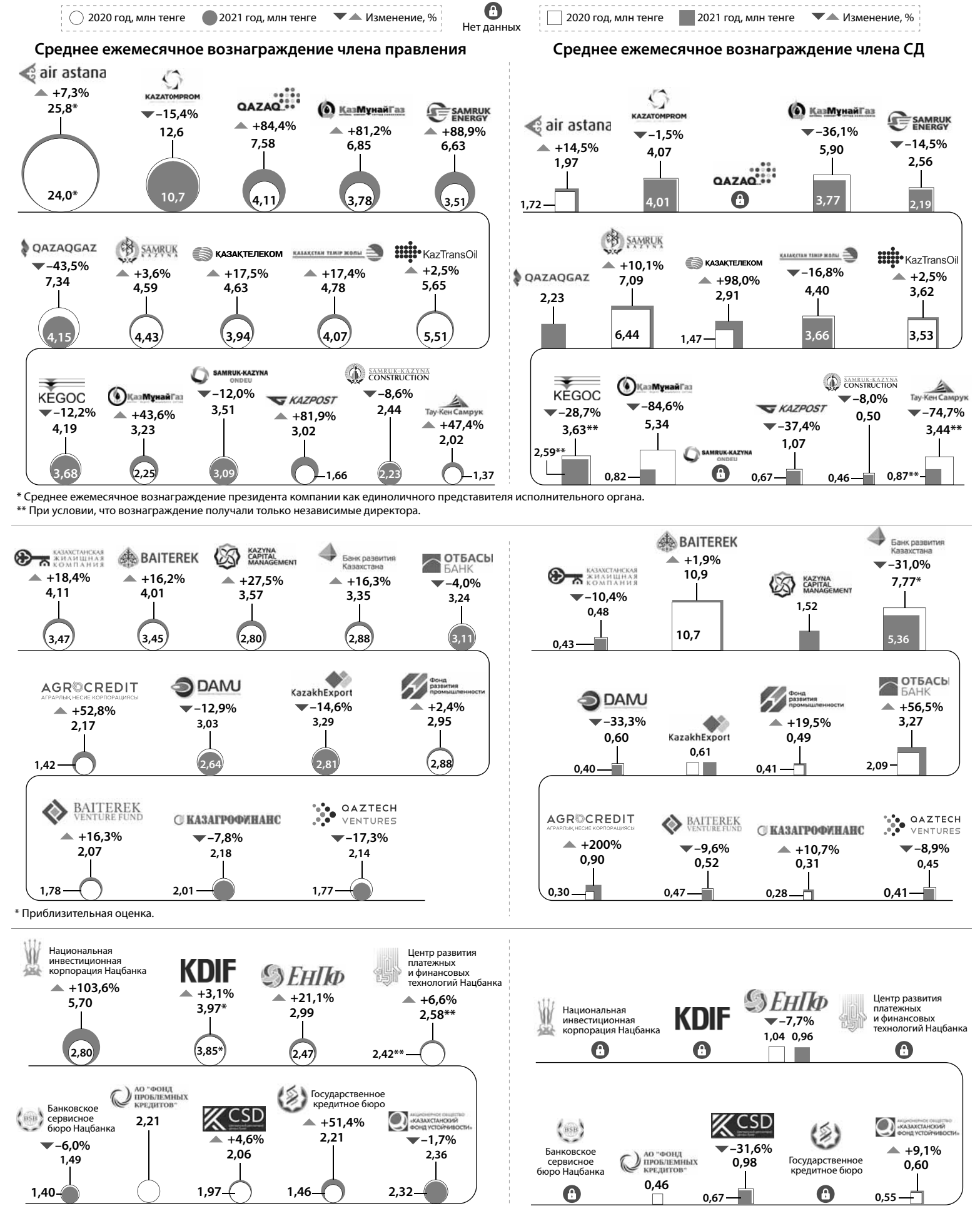
Средняя зарплата правления КМГ за те же два года менялась зигзагообразно. В 2019-м она составляла 6,73 млн тенге, спустя год (когда пандемия обрушила цены на нефть) просела до 3,78 млн, а в прошлом году «с горкой» восстановилась до 6,85 млн. Всего в пользу правления в 2021 году было выплачено 575 млн тенге, причем собственно вознаграждение за прошлый год составило 228 млн, а еще 348 млн компания выплатила «по итогам 2019 года». Эта выплата, как говорится в сообщении «КазМунайГаза» на KASE, была произведена в I квартале 2021 года. Однако в годовом отчете КМГ за 2021 год об этом приятном для руководства событии не упоминается, и в качестве размера вознаграждения топовых управленцев фигурирует сумма в 228 млн тенге. Из семи действующих членов правления КМГ двое в 2019 году в исполнительный орган не входили. При этом пять человек из старого состава правления в КМГ больше не работают. Один из них – Кайрат Шарипбаев, который в конце 2020-го возглавил «КазТрансГаз» (с амбициозной целью развивать ее как самостоятельную портфельную компанию в составе «Самрук-Казыны»), но после январских событий 2022 года лишился своего статусного кресла.

Самой щедрой на зарплату своим независимым директорам госструктурой является «Байтерек». Три члена СД госхолдинга

(Клаус Мангольд, Филип Йео и Томас Миров) в прошлом году зарабатывали в среднем по 11 млн тенге в месяц. Все трое – иностранцы, устроились в холдинг в 2013 году и дважды переизбирались (с периодичностью каждые три года). Срок их полномочий истекает не далее как в этом декабре. Для сравнения: средняя зарплата членов правления «Байтерек» в 2021 году составила 4 млн тенге в месяц.

Фонд «Самрук-Казына» в прошлом году платил своим независимым директорам в среднем около 7 млн тенге в месяц. Как и у «Байтерек», это больше, чем получали члены правления, а различие состоит в том, что члены СД в «Самрук-Казыне» в последнее время надолго не задерживаются. За год с небольшим фонд досрочно прекратил отношения с тремя независимыми директорами: бизнесменом Талгатом Мажибаевым (июнь 2021-го), банкиром Вячеславом Кимом (январь 2022-го) и гражданином Сингапура Бун Хи Онгом (февраль 2022-го). В этой кадровой чехарде сохранили свои директорские кресла Джон Дудас (избран в декабре 2019-го) и Лука Сутера (работает с июля 2020-го). Третьим независимым директором фонда два месяца назад стал Болат Жамиев. Возможно, в рамках курса на повышение прозрачности квазигосструктура они могли бы подать личный пример и раскрыть свои зарплату. Потому что в «КазМунайГаза» такое раскрытие, сделанное два года назад, судя по всему, посчитали ошибкой.

## Сколько зарабатывают топ-менеджеры



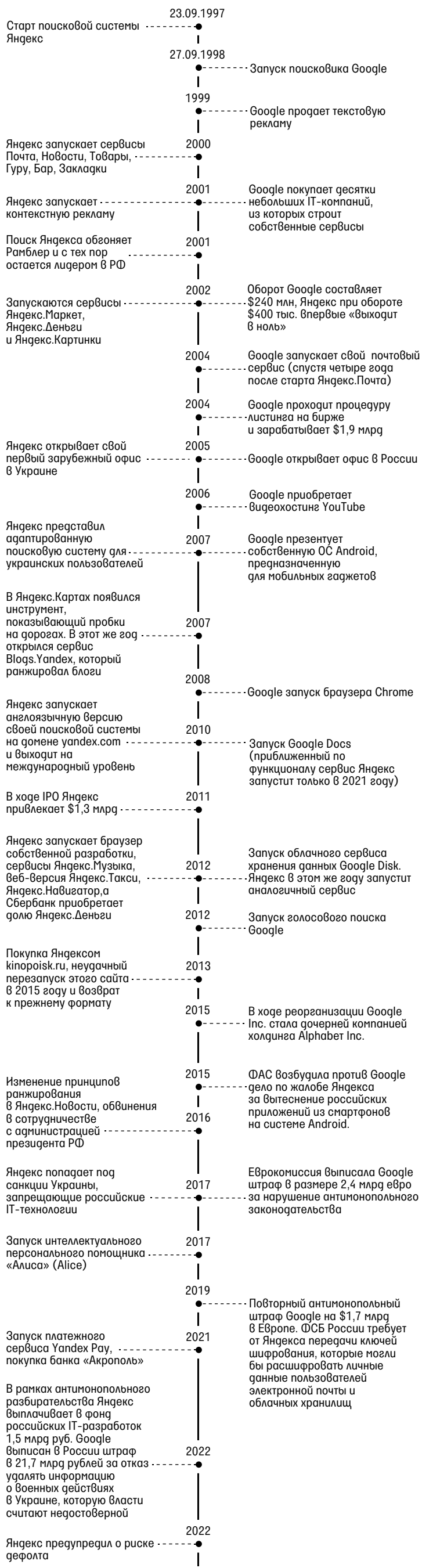
\* Среднее ежемесячное вознаграждение президента компании как единоличного представителя исполнительного органа.  
\*\* Среднее ежемесячное вознаграждение председателя КФД как единоличного представителя исполнительного органа.



## Соперничество Google и Яндекс

Яндекс

Google



## Динамика изменения курса акций Google, \$



## Динамика изменения курса акций Яндекс, \$



# Поисковая операция

## Какие потери несет Яндекс и в чем все больше проигрывает компании Google

**В понедельник «Яндекс» сообщил, что закрыл сделку по продаже «Дзена» и «Новостей». Последний сервис компания запустила в 2000-м, на два года раньше, чем у ее «заклятого друга» Google появился аналогичный сервис. Сейчас «Яндекс» вынужден избавляться от удачных проектов из-за политической ситуации, чего не приходилось делать американскому поисковику. Как это скажется на конкуренции двух IT-звезд?**

Александр ПОЛЯНИЧКО

С 12 сентября действует переадресация с сайта yandex.ru, на год раньше Google, который 25 лет был главной страницей поисковика «Яндекс», — dzen.ru — новостной сервис российского государственного IT-холдинга VK. «Дзен» был передан вместе с сервисом «Яндекс.Новости» в обмен на службу доставки Delivery Club. Новая главная страница «Яндекса» теперь находится по адресу ya.ru, которая выглядит аскетично. На ней представлены лишь поисковая строка, сервис погоды, информация о пробках на дорогах и курсы валют. Вполне в стиле Google — основного конкурента российского поисковика.

### Обогнали на старте

Yandex.ru был запущен в 1997 году, на год раньше Google. Аркадий Волож и Илья Сегалович смогли создать русскоязычный поисковик, который уже в 2001 году обогнал лидеров тех лет — «Рамблер» и «Апорт». С тех пор «Яндекс» упорно боролся с Google за сохранение своей доли в России, а в лучшие времена даже грозился отобрать у него часть европейского рынка.

В начале 90-х годов Волож был в гостях у своих друзей-эмигрантов в США, там изучал опыт первых стартапов в интернете, а позже вместе с Сегаловичем разобрал принципы работы AltaVista — самой быстрой поисковой системы 90-х годов, обладавшей тогда наибольшей технологической мощностью. Однако инвестиционная стратегия и бизнес-модель AltaVista оказались провальными, поэтому ее место в нулевых годах занял Google, сделавший ставку не только на поиск информации в интернете, но и развитие полезных для пользователя сервисов. Этим же путем пошел и «Яндекс».

Сначала российский поисковик развивался на средства компании Аркадия Воложа по продаже компьютеров, затем в 2000 году 35,72% акций «Яндекса» было продано за \$5,28 млн ru-Net Holdings. Этот фонд был специально создан UFG и Baring Vostok Capital Partners Майкла Калви, одного из самых известных инвесторов в страны СНГ. Сделка произошла в разгар краха доткомов, так что многие ее посчитали безумной. Однако Калви смог распознать потенциал «Яндекса».

Также в 2000 году «Яндекс» открыл сервисы «Почта», «Новости», «Товары», «Гуру», «Бар», «Закладки», и первые инвестиции помогли им активно развиваться. Уже тогда поисковик стал позиционировать себя как портал, на котором есть все, что нужно современному человеку.

Google первые годы заметно отставал от «Яндекса». В 1998–1999 годах инвесторам трудно было заметить компанию Сергея Брина и Ларри Пейджа на фоне огромного количества «мусорных» доткомов. В начале 1999 года Брин и Пейдж предложили главе интернет-компании Excite Джорджу Беллу купить Google всего за миллион долларов, но он отказался. Excite тогда был главным новатором в интернете — компания развивала свою поисковую систему, веб-почту, обмен мгновенными сообщениями, котировки, акции и даже настраиваемую пользователем домашнюю стра-

ницу. Получив отказ, Брин и Пейдж, по сути, стали копировать эту модель.

Google запустил продажу рекламы в 1999 году, но она была только текстовой. Волож и Сегалович в 2001 году запустили контекстное размещение рекламы (без разноцветных баннеров на пол-экрана, как тогда было принято) с учетом тематики запроса пользователей. В результате через год «Яндекс» вышел на самоокупаемость, а еще через год первым в российском IT-секторе выплатил дивиденды — \$100 000.

В это же время другие первопроходцы в российском IT — Ozon, Rambler, Mail — продали инвесторам мажоритарные пакеты акций, потеряв, таким образом, самостоятельность в управлении. Инвесторы, ничего не понимая в новой отрасли, совершили ряд ошибок, которые помогли «Яндексу» вырваться вперед. Также произошло в США с AltaVista и рядом других перспективных IT-компаний, основатели которых поторопились продать свои стартапы.

Основным конкурентом для «Яндекса» стал Google, который стремительно набирал вес на мировом рынке, присматриваясь и к России. Брин и Пейдж первое финансирование в \$100 тыс. получили еще в августе 1998 года от Энди Бехтольшейма, одного из основателей Sun Microsystems. В 1999 году привлекли \$25 млн от Kleiner Perkins, Caufield & Byers и Sequoia Capital.

Однако Google запаздывал со стартом новых сервисов: почта у него появилась только в 2004 году, «Яндекс.Новости» были запущены на два года раньше, чем Google News, «Яндекс.Пробки» — на четыре года раньше аналогичного сервиса Google в России.

Брин и Пейдж предпочитали покупать небольшие стартапы и внедрять их в свою систему сервисов. Получилось дорого и долго, однако на глобальном рынке конкурентов у них становилось все меньше и меньше, поскольку пользователи высоко ценили качество и скорость поиска Google.

### Заклятые друзья

В 2004 году в ходе IPO Google выручил \$1,67 млрд, рыночная капитализация компании составила более \$23 млрд. «Яндекс» провел IPO на NASDAQ только в 2011 году и привлек \$1,3 млрд, получив оценку свыше \$8 млрд. Для локального игрока на тот момент это был фантастический показатель.

Однако долгое время соперничества между «Яндекс» и Google не было. Сказывалась специфика российского поисковика, ориентированного на морфологию русского языка. К тому же многие компании тогда активно обменивались опытом, поскольку им приходилось с нуля выстраивать общие стандарты и правила работы. Google хотел через «Яндекс» выйти на российский рынок, но Волож и Сегалович не согласились на полное поглощение, и сделка сорвалась.

Впрочем, дружеские отношения продолжались еще много лет, даже после того, как в 2005 году Google открыл представительство в Москве, самостоятельно занялся разработкой русскоязычного поисковика и стал напрямую конкурировать с российским поисковиком на его родном рынке. Так, Сергей Брин в 2007 году во время визита в Москву показывал сотрудникам «Яндекса» первые версии мобильной ОС Android, а в 2011 году он приехал в Москву вместе с Пейджем погостить у Воложа и Сегаловича.

Все понимали, что у компаний разная «весовая категория» на мировом рынке. Аркадий Волож в одном из интервью так описал отношения с Google в нулевых годах: «Они не умрут, если не завоюют Россию, а мы умрем, если ее потеряем». По его словам, вынужденная конкуренция с Google началась только в конце нулевых годов, когда после запуска русско-

язычного поисковика Google обогнал «Рамблер» и стал вытеснять «Яндекс». В 2008 году его поисковый трафик упал до 53% от общего объема в РФ. Но ситуация изменилась, когда Волож и Сегалович решили через каждые несколько месяцев обновлять алгоритмы поиска и запускать свежие проекты.

Рынок англоязычного поиска в интернете изначально был значительно больше русскоязычного. Однако компания Брина и Пейджа, развиваясь экстенсивно, по-прежнему проигрывала «Яндексу» в инновациях. Например, россияне первыми стали внедрять иконки своих сервисов для экспресс-панели браузера Opera, разработали виджеты, расширения и приложения. При этом сервисы «Яндекс.Новости» и «Яндекс.Блоги» в России приобрели значительный политический вес, поскольку формировали информационную картину, основанную на предпочтениях пользователей.

В 2011 году, после IPO на NASDAQ, западные аналитики высоко оценивали шансы «Яндекса» на мировую экспансию. В 2010 году россияне отобрали у Google значительную долю поиска в Украине, и это был первый случай, когда мировой гигант уступил кому-то на локальном рынке. «Мы мечтаем поиграть в украинский сценарий где-то еще, где Google чувствует себя расслабленно», — признавался Сегалович. К началу 10-х годов «Яндекс» зарегистрировался в 150 доменах, Волож заявил о планах компании выйти на европейский рынок и занять там второе место после Google с долей около 30%.

В 2013 году «Яндекс» занял четвертое место в мире среди поисковых систем с долей 2,8%, впереди были только китайский Baidu (8,2%) и Google (65,2%). Это — наилучший результат россиян за все 25 лет, далее положение компании на мировом рынке только ухудшалось по всем направлениям.

### Не хватило мобильности

В начале десятых годов «Яндекс» сделал большой промах — развивая десятки сервисов, россияне недооценили перспективы мобильных платформ. А Google сделал ставку именно на это направление. В результате к 2014 году российский поисковик фактически был вытеснен с мобильных устройств, на которые уже во время приходилось более 50% интернет-трафика в РФ.

Годом ранее умер Илья Сегалович, которого называли «душой «Яндекса», так что Аркадий Волож был вынужден пойти на сближение с властями, чтобы сдерживать натиск Google. Консультантом совета директоров «Яндекса» стал бывший глава администрации президента РФ Александр Волошин, также была создана «золотая акция» с правом консолидации в одних руках более 25% компании. Ее передали Сбербанку.

В феврале 2015 года компания подала в ФАС России 200-страничную жалобу на действия конкурента. К этому моменту в Европе уже два года шло судебное разбирательство против Google по иску ассоциации FairSearch (в нее входят такие гиганты, как Microsoft и Oracle). «Яндекс» давал на этом процессе свидетельские показания, а FairSearch поддержала его жалобу в ФАС.

Через два года «Яндекс» выиграл дело, добился равноправия на платформе Android, однако это не спасло компанию от проблем. Еще за год поданы жалобы в ФАС «Яндекс» закрыл десятки сервисов, в том числе систему поиска по блогам. Это выглядело как политическая уступка властям. Неоднократно менялись алгоритмы ранжирования и в «Яндекс.Новости», за что сервис упрекают в «смягчении» информационной картины в интересах властей. Но закрыть его Волож не решился, поскольку именно с ним во многом ассоциировался «свободный дух» компании.

В 2015 году «Яндекс» оценивался \$4,6 млрд — почти на порядок меньше, чем Google (\$372 млрд). Глобальное соперничество проиграно, причем в 2015–2020 годах «Яндекс» занимался тем, против чего Волож и Сегалович протестовали в начале нулевых годов — активно скупал небольшие IT-компании, стремясь к доминированию на отечественном рынке.

Теперь россияне вынуждены догонять Google, но свой браузер «Яндекс» запустил только в 2012 году, через четыре года после появления Chrome; попытка разработки собственной оболочки Android провалилась; голосовой помощник «Алиса» появился спустя пять лет после подобной разработки Google; платежный сервис Яндекс Pay стартовал через шесть лет после Google Pay; а полноценный аналог Google Docs россиянам удастся сделать только спустя 11 лет. Наиболее удачным стал сервис «Яндекс.Такси», причем благодаря сотрудничеству с Uber он вышел на мировой уровень.

Сложением бизнеса управленческие решения в «Яндексе» стали все более хаотичными. В 2020 году он полностью продал Сберу сервис «Яндекс.Деньги», а уже через год вновь решил сделать ставку на финтех и электронную коммерцию: купил за 1,1 млрд рублей банк «Акрополь». Перед этим были провальными переговоры по объединению с «Тинькофф банком». «Все вылилось в продажу. Я не верю в эту забюрократизированную компанию и сам могу купить этот гавно-Яндекс», — эмоционально высказался Олег Тиньков после срыва сделки.

В августе 2020 года 20 российских онлайн-платформ подали против «Яндекса» заявление в ФАС России из-за доминирующего положения его сервисов в поисковой выдаче и добились выплаты в 1,5 млрд руб. в фонд продвижения российских программных продуктов. Однако настоящее проблемы появились после начала войны в Украине.

Уже полгода «Яндекс» находится на грани дефолта, приостановлены или сокращены инвестиции в новые проекты, сотрудники массово уезжают из России. С весны шли вялые переговоры только по одной сделке, которая была завершена 12 сентября, — «Яндекс» покупает от государственного VK сервис доставки Delivery Club в обмен на информационные ресурсы «Дзен» и «Новости». В этот же день в Москве началась процедура банкротства российской дочки Google — она не выстояла после оборотных штрафов на общую сумму около \$500 млрд, выписанных за отказ удалять недостоверную, по мнению властей, информацию о войне в Украине.

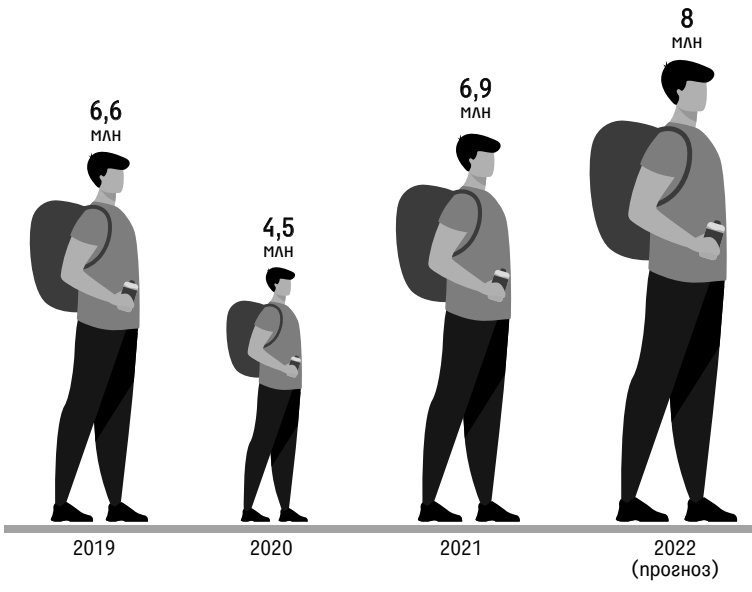
Каким теперь будет «Яндекс»? Георгий Ващенко, заместитель директора аналитического департамента Freedom Finance Global, отмечает, что структура бизнес-направлений «Яндекса» в основном уже сложилась во II квартале.

«Сделка по обмену активами с VK завершает ее формирование. Основным ядром бизнеса будут направления «Поиск и реклама», «Транспорт», «Электронная коммерция». Также компания развивает сервисы частных объявлений, облачные услуги, финтех, производство техники и другое. Более 90% бизнеса сконцентрировано в России, релокация не рассматривается. Однако отдельные продукты компания будет продвигать в дружественных странах», — уверен Ващенко.

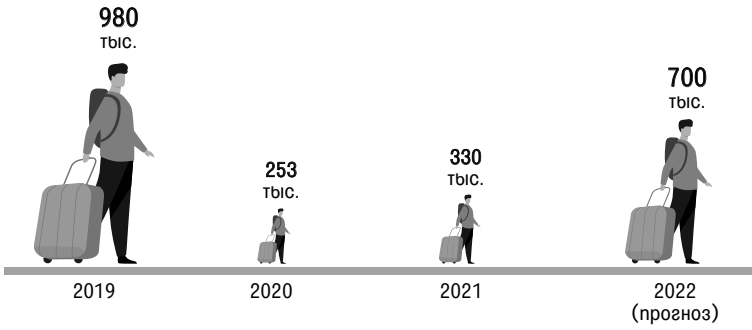
Действительно, «умные колонки» продаются в странах СНГ, фудтех-проекты продвигаются в Казахстане и Белоруссии, а с этой недели и в Армении.

«Я не ожидаю широкой международной экспансии бизнеса в обозримом будущем. Рынки, на которые компания может выйти сейчас, меньше, чем домашний рынок, однако часть разработок может быть перенесена за границу», — заключает Георгий Ващенко.

Количество внутренних туристов, человек



Количество иностранных туристов, человек\*



\* Обслужено гостиницами.  
Источник: Kazakh Tourism

> стр. 1

Горы и шопинг в Алматы

В первом полугодии 2022 года Алматы посетили 774,3 тыс. гостей – это в полтора больше, чем за тот же период прошлого года, отмечают в городском управлении туризма. В алматинских отелях постояльцы оставили 20,7 млрд тенге.

Основными гостями высококлассных алматинских отелей уже много лет выступают деловые путешественники, и 2022 год не стал исключением. Бизнесмены приезжали в южный мегаполис, чтобы провести рабочие встречи с клиентами и партнерами, посетить бизнес-мероприятия (MICE-туризм). В то же время представители отрасли отмечают и новые тренды.

«Мы наблюдаем развитие bleisure-тренда (business и leisure – совмещение работы и отдыха. – «Курсив»), благодаря которому сохраняется тенденция задержаться подольше во время деловой поездки или отпуска, чтобы совместить командировку с туризмом», – объясняет генеральный директор Accor New East Europe Алексис Деларофф (в Казахстане Accor представлена брендами Ibis, Mercure, Novotel, Rixos, Swissotel). Деларофф добавляет, что наблюдается рост туристических поездок.

Больше всего среди приезжих представителей соседних стран – России, Узбекистана, а также гостей из арабских стран и Китая, с которыми налажены авиасообщение и визовый режим, отмечают в алматинском управлении туризма.

«Очень хорошую загрузку отелям дали россияне. За счет них этим летом в Алматы не хватало номеров. Был также большой бум арабов», – подтверждает директор отдела продаж и маркетинга Swissotel Wellness Resort.

Алмас Думенов сообщил, что кроме традиционных для туристов Медео и Шымбулака постояльцев-россиян интересовал шопинг в магазинах, где представлены товары и бренды, недоступные на родине – «от обычных вещей в H&M до автомобилей и техники». Кроме того, в отелях останавливались пред-

ставители компаний, которые релоцировали свои офисы в РК – гости пользовались тарифами на длительное проживание в период поиска более подходящего постоянного жилья.

SPA Нур-Султана и озера Борового

В отелях Нур-Султана остаются популярными также в основном бизнес-путешественники. За полгода на проживание в столичных отелях гости потратили 14



Строительство отеля Fairmont в Актау остановлено.

млрд тенге – это на 69% больше прошлогодних показателей и на 18% выше показателей 2019 года. «Заполняемость отеля напрямую зависела от организованных в столице мероприятий: крупные ежегодные выставки, съезды, заседания, семинары и т. д. Также было большое количество частных мероприятий от местных компаний, куда приглашали гостей из зарубежья», – рассказал «Курсиву» менеджер по маркетингу Rixos President Astana Мадид Молдакерим. Среди постояльцев столичных отелей, по данным Rixos President Astana, преобладали граждане Казахстана, России и Турции.

В столице бизнес-путешественников в 2022 году тоже «разбавили» leisure-туристы – в основном это были казахстан-

цы, выбравшие городские отели для семейного отдыха, посещения SPA и ресторанов, и россияне с приграничных территорий, приезжающие в Нур-Султан на уик-энд на личном автотранспорте.

«Нур-Султан – это красивый и интересный город, который идеально подходит (россиянам. – «Курсив») для поездки на выходные: можно посмотреть свежий голливудский блокбастер на русском языке, пройтись по магазинам и даже оформить себе банковскую карту», – комментировал Profi Travel директор рос-

сравнению с допандемийными значениями стал самым высоким в стране.

Количество гостей в отелях Шымкента с 2019 года взлетело в два раза, а объем оказанных услуг – на 90%.

В Туркестанской области за счет активного развития областного центра количество туристов в отелях с 2019 года выросло на 54%, а объем оказанных услуг показал взрывной рост в 3,4 раза. Активнее всего регион посещали граждане Узбекистана, России и Турции. Среди популярных отелей Туркестана областное

Tour и PEGAS Touristik. Первый с мая 2022 года даже «застолбил» блок кресел на регулярных рейсах Red Wings из Екатеринбурга.

Представители казахстанской туротрасли не озвучили «Курсиву» свои предположения о причинах снижения спроса на пляжный отдых в Мангистау. Россияне среди «слабых мест» каспийского курорта назвали ограниченность отельной базы и инфраструктуру, не готовой принять массовый поток туристов, а также короткий пляжный сезон.

Из всей туристической инфраструктуры, которая создает-

ся в центре притяжения курортников – на «Теплом пляже» близ Актау, – в летнем сезоне 2022 года функционировал лишь Rixos Water World Aktau (построен в 2020 году) и аквапарк Tetysblu (построен в 2021 году). Запуск торговых рядов Town Centre с люксовыми бутиками, танцующим фонтаном и диско-центром инвестор – турецкая компания Sembol Construction – отложил на 2023 год, а строительство еще одного международного отеля, Fairmont, и вовсе заморожено – с начала 2022 года строительные работы здесь не ведутся.

По словам представителей казахстанской туротрасли, к концу лета наплыв туристов в топовых туристических дестинациях Казахстана спал. Очередную волну гостей отечественные отельеры ждут осенью – в период проведения выставок и бизнес-мероприятий. Однако уже сейчас участники рынка говорят о том, что итоги года будут хорошими. Отельеры-оптимисты считают, что отрасль уже вернулась к допандемийным показателям. Более осторожные представители отрасли прогнозируют полное восстановление бизнеса в следующем, 2023 году.

«На данном этапе по нашим отелям мы видим возвращение к допандемийным показателям в 2023 году. Мы также видим возможности для дальнейшего развития бизнеса, особенно в сфере рекреационного туризма», – прогнозирует генеральный директор Accor New East Europe Алексис Деларофф.

ского туроператора Evgoropt Антон Потапов.

Но все же большинство предпочли для отдыха курортные локации. По итогам полугодия гостей в отелях Акмолинской области стало больше на 28%, а заработанных денег – на 40%. По данным Бюро нацстатистики, двое из трех приезжих выбрали национальный парк «Бурабай».

К примеру, текущий сезон для Rixos Borovoe Алексис Деларофф называет «очень успешным», но данных по загрузке и оборотам отеля не раскрывает.

Шымкент и Туркестан

Шымкент и Туркестанская область по объему отельного турпотока занимают лишь третье место в республике, зато рост показателей местных отелей по

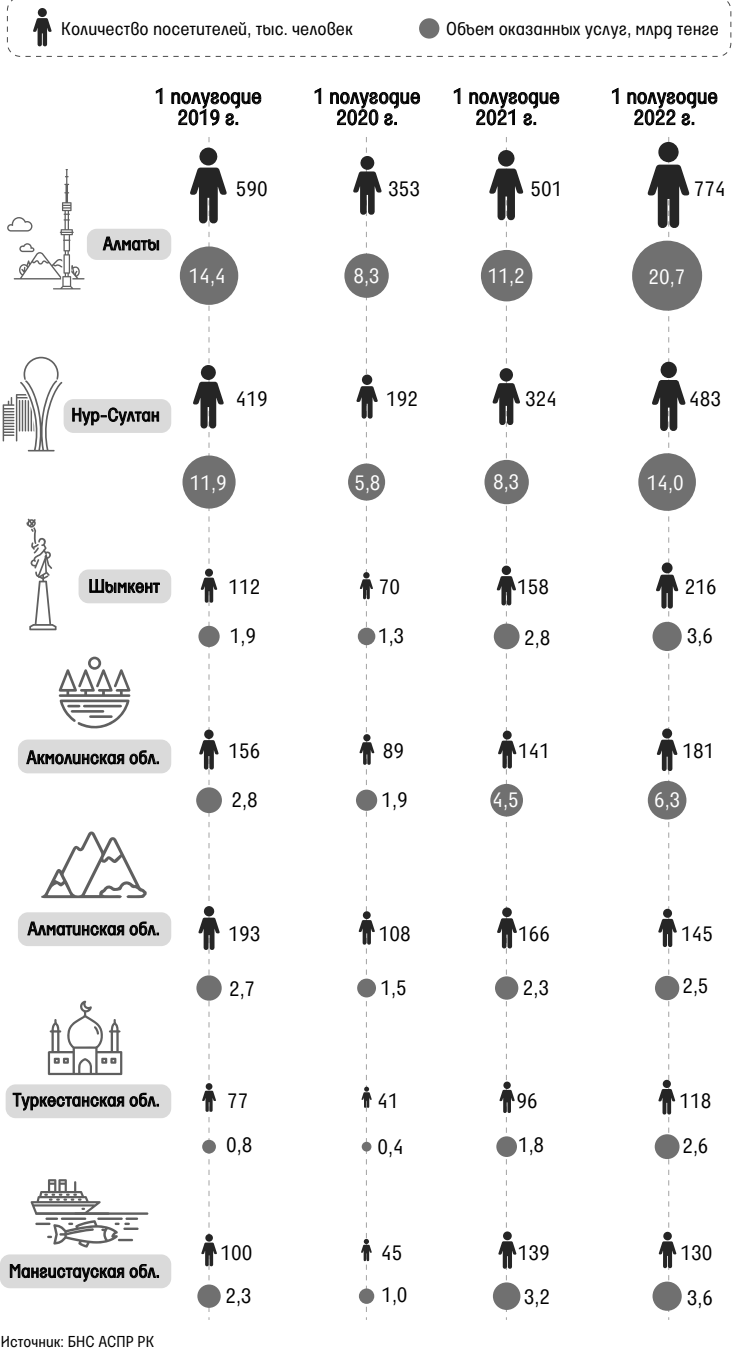
управление туризма называет пятизвездники Rixos Turkistan, Kaganat и Kun, отель 4\* Ramada by Wyndham и 3\* Hampton by Hilton.

Курортный Мангистау

Отели на побережье Мангистау в 2022 году по количеству туристов сдали свои позиции. Если в первом полугодии 2021 года курортные отели на Каспийском взморье посетили 140 тыс. туристов (+40% к 2019 году), то в 2022-м – лишь 129,7 тыс. человек.

И это несмотря на рост турпотока на полуостров из России и Белоруссии на фоне дефицита выездных курортных направлений в этих странах. Так, пакетные туры на казахстанское побережье Каспия в 2022 году предложили сразу два крупных федеральных российских туроператора – ANEX

Показатели казахстанских отелей в 2019–2022 годах



Источник: БНС АСПР РК

Объявления

■ ТОО «КарСтройКом», БИН 150340014456, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Кашкентаева, 3/1. Тел. +7 778 965 75 15.  
■ ТОО «Ориентал.КЗ», БИН 220540033673, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Гоголя, д. 117. Тел. +7 702 341 01 20.  
■ Утерянный оригинал устава адвокатской конторы «Гарантия Права», БИН 191040009974, считать недействительным  
■ ТОО «FeStMeT», БИН 220540005053, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу:

г. Нур-Султан, ул. Қ. Сәтбаев, д. 22, кв. 31. Тел. +7 747 618 52 68.  
■ ТОО «MadAnt» БИН 200140006152, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Толе би, д. 26/17, оф. 5. Тел. +7 771 691 66 88.  
■ ТОО «Ломбард Жасмин», БИН 131140015387, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Р. Қошқарбаев, д. 28, ВП-1.  
ТОО «EAST TECH GROUP», БИН 190140037108, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, м-н «Акцент», д. 6, кв. 17. Тел. +7 705 508 85 55.

■ ТОО «ОТС Нэтуорк» сообщает о проведении общественных слушаний в форме открытого собрания по Проекту нормативов допустимых выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух для ТОО «ОТС Нэтуорк».  
■ Заказчик – ТОО «ОТС Нэтуорк».  
■ Разработчик – ТОО «ЛабСЭМ».  
■ Документация по проекту размещена на сайте [www.ecoport.kz](http://www.ecoport.kz), а также на сайте Управления зеленой экономики г. Алматы ([www.almatyeco.gov.kz](http://www.almatyeco.gov.kz)). Замечания и предложения принимаются на сайте [www.ecoport.kz](http://www.ecoport.kz), а также по эл. почте МИО [329267eco@mail.ru](mailto:329267eco@mail.ru).  
■ Слушания состоятся 24.10.2022 в 10:00 по адресу: г. Алматы, Казыбаева, 280.  
■ Видеоконференция на платформе ZOOM.  
<https://us05web.zoom.us/j/560570466>

0?pwd=VnZZL3N6QVp0d1lSWXNwZ05GNj1ldz09  
■ Код доступа: 1234  
По дополнительному вопросу просим обращаться по адресу: г. Алматы, Казыбаева, 280. Тел. +7 701 242 01 34.  
Эл. почта: [labsem@inbox.ru](mailto:labsem@inbox.ru)  
■ ЖШС «ОТС Нэтуорк», «ОТС Нэтуорк» ЖШС үшін Атмосфералық ауаға ластаушы заттардың рұқсат етілетін шығарындылары нормативтерінің жобасы бойынша ашық отырыс түріндегі қоғамдық тыңдаулар туралы хабарлайды.  
■ Тапсырыс беруші – ЖШС «ОТС Нэтуорк»  
■ Әзірлеуші – ЖШС «ЛабСЭМ».  
■ Жоба бойынша құжаттама [www.ecoport.kz](http://www.ecoport.kz) сайтында, сондай-ақ Алматы қ. Жасыл экономика басқармасының

сайтында ([www.almatyeco.gov.kz](http://www.almatyeco.gov.kz)) орналастырылған. Ескертулер мен ұсыныстар [www.ecoport.kz](http://www.ecoport.kz) сайтында, сонымен бірге ЖАО [329267eco@mail.ru](mailto:329267eco@mail.ru) электрондық поштасы бойынша қабылданады.  
■ Тыңдаулар 24.10.2022 сағат 10:00-де өтеді. Алматы қаласы, Казыбаев көшесі, 280 мекенжайы бойынша  
■ ZOOM платформасында бейнеконференция  
<https://us05web.zoom.us/j/5605704660?pwd=VnZZL3N6QVp0d1lSWXNwZ05GNj1ldz09>  
■ Кіру коды: 1234  
Қосымша сұрақтар бойынша мына мекенжайға хабарласуыңызды сұраймыз: ҚР, Алматы қаласы, Казыбаев көшесі, 280 ғимарат.  
Тел. +77012420134.  
Эл. пошта: [labsem@inbox.ru](mailto:labsem@inbox.ru)





# Kursiv Research

Аналитика республиканского делового еженедельника «Курсив»

**Отраслевая аналитика Казахстана и Центральной Азии**



## Kursiv Research Ratings

Отраслевые, нишевые и региональные рейтинги по ключевым финансовым и операционным показателям



## Kursiv Research Index

Важнейшие композитные индикаторы, отражающие состояние рынков и отдельных отраслей

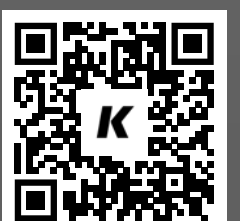


## Kursiv Research Report

Комплексные обзоры рынков, регионов и направлений, бизнес-кейсы



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу Kursiv Research



# Экономить, но тратить

## Потребительское поведение казахстанцев на фоне экономических и политических коллизий противоречиво

«Мировой экономический и политический кризис сделал потребительское поведение казахстанцев парадоксальным: стремление экономить растет вместе с ростом потребительских расходов» – таков один из ключевых выводов, сделанных Центром социологических и маркетинговых исследований BISAM Central Asia по результатам опроса казахстанцев.

Леонид ГУРЕВИЧ,  
президент BISAM Central Asia

### Январь уходит в тень

Нынешний год для казахстанцев начался с трагических январских событий. Однако дезорганизация мировой экономики и международных отношений вследствие российско-украинского конфликта заслонила восприятие казахстанцами даже январских событий. Если о сильном или заметном влиянии на их жизнь январских событий заявили 44% респондентов, то сильное или заметное влияние антироссийских санкций ощутили 53% опрошенных.

Главной проблемой, беспокоящей наших респондентов, оказался рост цен. В предыдущие

годы лидером в списке главных проблем всегда было состояние здоровья и качества медицинских услуг. Сегодня здоровье больше других проблем волнует только тех, кому за 60 (73,8% ставят его на первое место). Остальные возрастные группы более всего обеспокоены ростом цен.

Встревожены ростом цен в наибольшей мере жители Нур-Султана (три четверти опрошенных в столице). Выделяются в этом плане также Алматы и Караганда (более 71% респондентов).

В опросе, проводившемся BISAM ранее, 83% респондентов связали рост цен на продукты питания, прежде всего, с кризисными явлениями в мировой экономике, порожденными российско-украинским конфликтом и антироссийскими санкциями. 67% назвали эти факторы как причину роста цен на непродовольственные товары.

Судя по мнениям опрошенных, рост цен в корне изменил тренд потребительского поведения: оно теперь определяется стремлением к максимальной экономии. Однако рост цен оказался настолько велик, что никакая экономность не помогает: казахстанцы вынуждены увеличивать расходы на продукты, товары и услуги.

На жесткий режим экономии перешли около 40% опрошенных и чуть меньше – на умеренный режим. Лишь пятая часть обхо-

дится без усиленной экономии. Естественно, что переход к экономической модели потребительского поведения более характерен для семей с невысокими доходами. Однако и в группах с относительно высоким месячным семейным доходом (от 500 до 750 тыс. тенге) на режим жесткой экономии перешла четверть опрошенных. Тренд бережливого потребления охватил заметную часть среднего класса.

Как бы люди ни пытались экономить, они вынуждены увеличить расходы на еду (61,6%), хозяйственные товары (43,7%), лекарства и лечение (42,3%) и коммунальные платежи (40,1%). В то же время респонденты сообщают, что продолжают тратить на посещение кафе, ресторанов, кинотеатров и мест отдыха (27,8%), а также на досуг (25%), тем самым стараясь сохранить качество жизни.

### Будем оптимистами

Несмотря на осознание серьезных экономических трудностей и реальное ухудшение материального положения, в оценках казахстанцами текущей ситуации преобладает умеренный позитив. Выражено доминирует оценка «Все не так плохо и можно жить». Однако нельзя игнорировать достаточно высокий потенциал недовольства в группах с низким и даже частично со средним доходом.

В группах с доходом до 100 тыс. тенге тех, кто терпит, чье терпение уже на исходе и кто уже не может терпеть, в совокупности насчитывается около 45%. В целом по массиву таких респондентов около трети. Это означает, что сложившаяся ситуация требует серьезного пересмотра представлений о черте бедности. По крайней мере, о снижении покупательной способности она свидетельствует однозначно.

Однако столь же однозначно можно констатировать и отсутствие массовой паники в связи с возникшими экономическими трудностями. Есть ли при этом основания опасаться публичных протестов, в том числе и с выходом за ненасильственные рамки? Примерно 9% тех, чье терпение уже на исходе, и около 3% тех, у кого терпение иссякло – это серьезный протестный потенциал.

В сложной ситуации казахстанцы не утратили присущего им оптимизма, который является важным фактором их потребительского поведения. В международных опросах Gallup International (BISAM является оператором этих опросов по РК) Казахстан неизменно занимал места в топ-10, а иногда и в топ-5 по индексу надежды. Этот индекс рассчитывается как разница между вариантами «будет лучше» и «будет хуже» в ответах на вопрос «будет ли наступающий

год лучше, хуже уходящего или останется таким же?».

Вступая в 2020 год, казахстанские респонденты опроса Gallup показали восьмое место в мировом рейтинге. Индекс надежды составил 50%, причем 56% опрошенных заявили, что год будет лучше, 30% – что останется таким же, и лишь 6% – что окажется хуже.

Пройдя через годы пандемии и беспрецедентной за последние полвека мировой дестабилизации, казахстанцы сохранили преимущественно позитивный настрой в восприятии будущего. Правда, оптимизм казахстанцев по сравнению со спокойным временем стал несколько более осторожным. Теперь тех, кто в той или иной мере ожидает ухудшения ситуации в стране, более чем втрое больше: 20% против 6%. Однако оптимизм сохранило хоть и не абсолютное, как накануне 2020-го, но достаточно значимое относительное большинство.

Показательно, что ответы на аналогичный вопрос в российском исследовании, проведенном компанией MASMI, при схожих с нашим исследованием размере и структуре выборки, показали гораздо более пессимистические настроения.

В казахстанском исследовании выявлена несколько необычная динамика в разрезе иерархии доходов. Доля оценивающих

будущее по вариантам «хуже» и «гораздо хуже» в самой низкодоходной группе превышает 27% и сохраняется на уровне около четверти опрошенных в следующей по доходу группе (50–100 тыс. тенге). Затем в группе с доходом 100–250 тыс. тенге фиксируется заметное снижение доли отрицательных оценок. Однако, начиная с уровня дохода в 250 тыс. тенге (особенно в группе 500–750 тыс. тенге), мы снова видим рост пессимистических настроений.

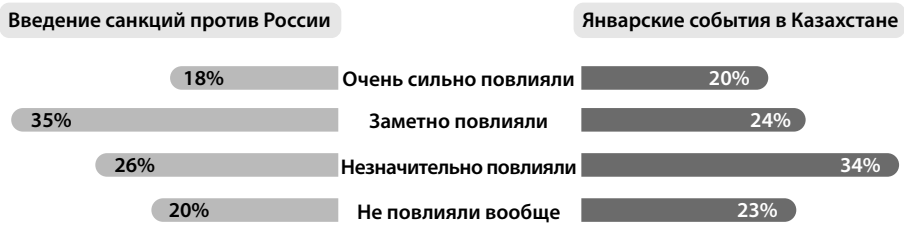
Умеренно оптимистический прогноз делают респонденты и относительно финансового положения своих семей к концу года. Больше всего доля респондентов, убежденных в том, что их финансовое положение останется прежним. Однако доля надеющихся на улучшение финансового положения во всех группах, кроме самых низкодоходных, больше, чем прогнозирующих ухудшение.

Оптимизм казахстанцев имеет выраженную эмоциональную основу.

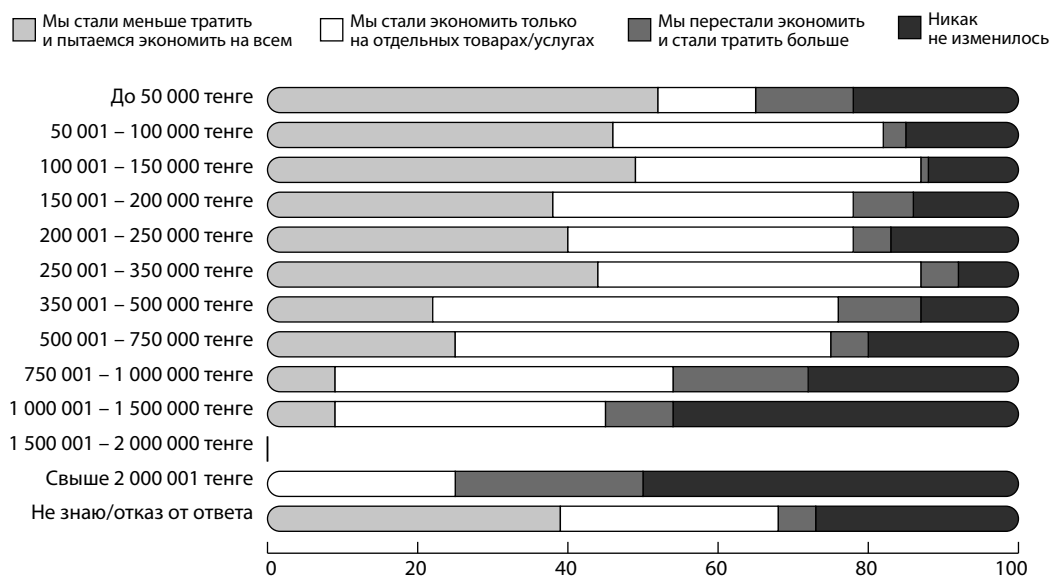
### СПРАВКА ОБ ИССЛЕДОВАНИИ

Опрошена 1 тыс. респондентов методом онлайн-анкетирования по репрезентативной выборке в 17 городах Казахстана, включая все города республиканского значения.

### Скажите, пожалуйста, каким образом следующие события повлияли в целом на вашу собственную жизнь?



### Как изменилось покупательское поведение вашей семьи по сравнению с тем, что было в начале 2022 года? (%)



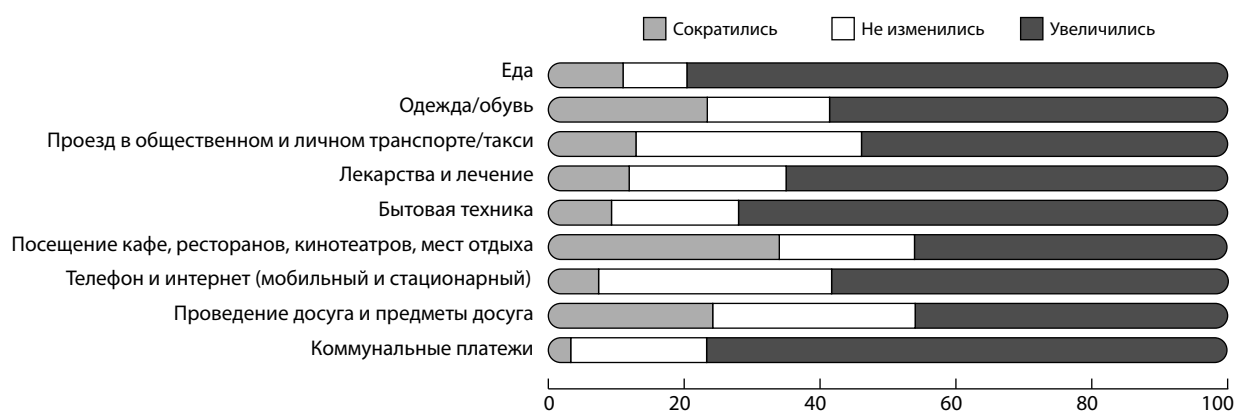
### Какое ощущение жизни вам характерно в настоящий момент?



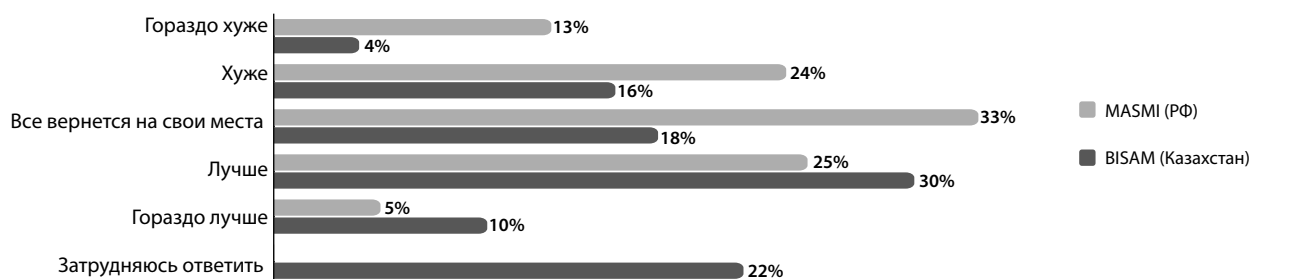
### Наиболее беспокоящие респондентов проблемы



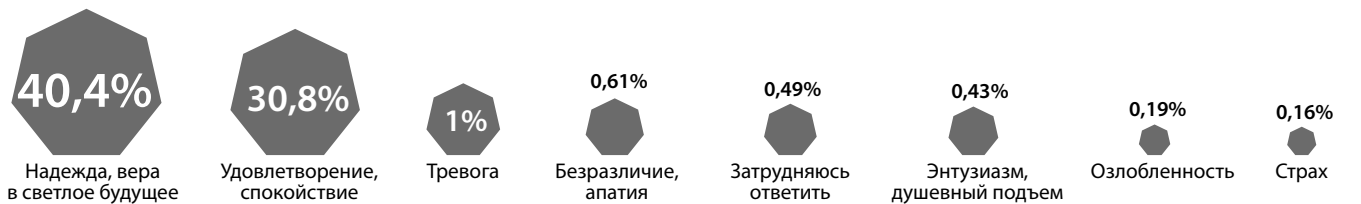
### Оценка респондентами динамики своих расходов, %



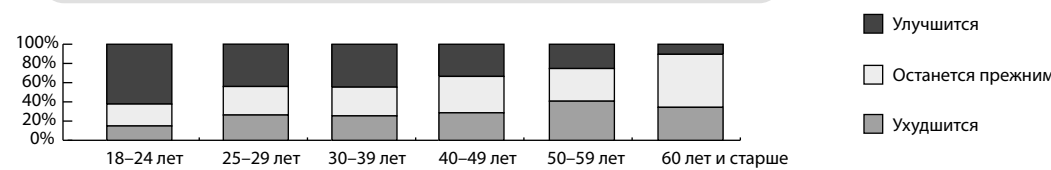
### По сравнению с январем 2022 года в январе 2023 года ситуация в стране будет ...?



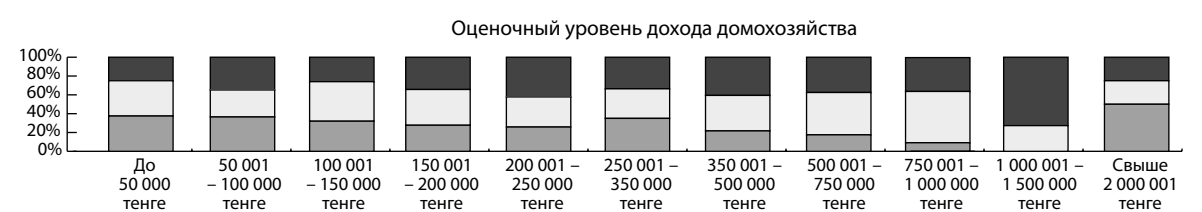
### Какое у вас самочувствие (настроение) в настоящее время?



### Как вы думаете, каким образом изменится финансовое положение вашей семьи к концу года? (возрастной разрез)



### Как вы думаете, каким образом изменится финансовое положение вашей семьи к концу года? (разрез доходов)



# Натуралы удивляют и выигрывают

Как в Алматы прошла гонка на «мельницах»

Анастасия МАРКОВА

Red Bull Soapbox Race – гонка на «мельницах» (безмоторные гоночные машины на английском называют как раз soapbox). В Алматы такой ивент состоялся уже в третий раз (свои конструкторские навыки и креатив казахстанцы проявляли в 2017 и 2019 годах). В 2022 году на гонку в Казахстане заявили 250 команд, но допуск получили только 60. Именно столько безмоторных болидов по очереди выходили на 400-метровую трассу с препятствиями. По условиям гонки, самодельные машины не должны иметь педалей, двигателей и других приспособлений для ускорения. Главные движущие силы – это законы физики и команда, толкающая «мельницу» (ее вес не должен превышать 80 кг). Зато в дизайне машин никаких ограничений нет. Поэтому участники изошрялись в воплощении своих фантазий как могли. «Курсив» спросил у создателей болидов, что их вдохновляло.



Капитан команды TіrTіr

## Образное мышление



Участники команды LRT



Бэтмобиль от команды Milky Way

По трассе промчались и бэтмобиль, и огромные ананас с авокадо, и гигантская рыба, и самый большой донер в Казахстане. Был даже миникар с колоннами столичного LRT. «Хотелось взять социальную тему, которую поняли бы наши люди, но при этом преподнести это с сатирой. Мы хотели немного поднять настроение нашему народу, потому что год выдался непростой для нас, и это такой маленький подарок от нашей команды для алматинцев и казахстанцев. Это троллинг коррупции», – прокомментировали участники команды LRT. И если строительство LRT в казахстанской столице тянется уже не первый год, то алматинские гонщики были значительно оперативнее и собрали свою конструкцию за три часа. Стоила она, смеются представители команды, «чуть меньше, чем 500 млрд тенге».



Команда «Самый большой донер в Казахстане»



Команда «Щучьи головы с чесноком»

Команда Kung fu panda Sozaq, приехавшая в Алматы специально ради гонок из поселка Созак Туркестанской области, хотела внешним видом своего болида привлечь внимание к исчезающим животным. «Панда – исчезающий вид, поэтому решили выбрать именно эту тематику. Мы украсили машину ее любимым растением – бамбуком», – объяснил один из создателей машины.

Схожую идею транслировали ребята из «Аю мобиля»: «Мы любим животных и хотим, чтобы животных берегли. По сценарию медведь убегает из цирка и уезжает на нашем «Аю мобиле». Вслед за ним пробегает участник команды с лозунгом: «Берегите природу – мать вашу!». К гонке готовились месяца два-три, болид собирали неделю, а разобьем за три минуты», – пошутил капитан. И чуть-чуть ошибся – продержалось их творение на трассе две минуты.



Команда Kung fu panda Sozaq

Многие участники при создании своих машин вдохновлялись сериалами, фильмами и мультфильмами. Команда «Сладкий форсаж» в точности воссоздала гоночную машинку Ванилопы фон Кекс из мультфильма «Ральф против интернета». По трассе проехали и корабль из «Пиратов Карибского моря», и «Охотники за привидениями», и «Черепашки-ниндзя». А голубой фургончик из «Скуби Ду» повторили даже дважды.

Команда TіrTіr создала болид в форме медведя, стоя на котором проехала «Машенька». Капитан команды признался «Курсиву», что его «достал» мультфильм «Маша и Медведь», поэтому он решил таким образом избавиться от надоевших персонажей. Участники команды «Игра престолов» решили добавить немного иронии в любимый сериал и вместо культового трона создали едущий унитаз.

## Без тормозов

Победителей гонки определили по трем критериям: дизайн болида, скорость прохождения трассы и артистичность презентации команды.



Первое место и поездку на гран-при «Формулы-1» в Абу-Даби выиграла команда Supernaturals. Над болидом эта команда работала три месяца. «У нас на презентации будет большой сюрприз. Такое будет впервые за историю этих гонок. Надеюсь, все получится», – сказал «Курсиву» участник команды перед своим выступлением. В результате супернатуралам действительно удалось удивить зрителей, продемонстрировав супернеобычное представление: за полминуты они прямо на сцене как конструктор собрали болид, повторяющий Chevrolet Impala 1967 года.



Второе место заняли «Хиппи из Тараза» на миниатюрной версии легендарного хиппи-мобиля – Volkswagen T1. Создатель болида решил выбрать эту тему, потому что такой же автомобиль, только настоящий, он ремонтирует у себя в гараже. Болид показал лучший результат по скорости, проехав трассу за 44 секунды. На вопрос ведущего, в чем их секрет, капитан ответил, что «в Таразе ездят только так, без тормозов».



Третьей в зачете стала команда «Безумный Максат», которая решила добавить немного национального колорита в знаменитый боевик «Безумный Макс». Их постапокалиптический автомобиль, помимо огромных шипов, украшал бараний череп и металлическая домбра.



Фото: Максим Малов и Андрей Кулагин