

КУРСИВ



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
СНАЧАЛА – ТАРИФЫ, ПОТОМ –
ПРИВАТИЗАЦИЯ

стр. 3

ИНВЕСТИЦИИ:
МАЙНИНГ ПО ЗАКОНУ

стр. 4

ИНДУСТРИЯ:
ДИВАННАЯ АНАЛИТИКА

стр. 9

ЭКСПЕРТИЗА:
РОЗНИЦА ПОСТОИТ В ТЕНИ

стр. 10

kursiv.media kursiv.media kursivmedia kursiv.media kzkursivmedia

Сухие остатки

Как средства клиентов в казахстанских банках распределены по регионам

Среднестатистический казахстанец держит на счетах в местных БВУ сумму, эквивалентную 689 тыс. тенге. По расчетам «Курсива», за последний год этот условный показатель вырос на 47 тыс. тенге, или на 7,3%. Для сравнения: инфляция в стране за рассматриваемый период разогнала до 17,7%, а нацвалюта просела к доллару ровно на 10%.

Виктор АХРЁМУШКИН

«Курсив» представляет рейтинг регионов Казахстана по среднему уровню денежных сбережений жителей, размещенных на банковских счетах внутри страны по состоянию на 1 сентября текущего года. Исследование охватывает 14 областей и 3 города республиканского значения; средние показатели недавно созданных Абайской, Жетысуской и Улытауской областей отдельно не рассчитаны и включены в показатели Восточно-Казахстанской, Алматинской и Карагандинской областей соответственно.

Как и год назад, рейтинг с огромным отрывом возглавляет Алматы, где на среднем банковском счете одного жителя (физлица-резидента любого возраста) лежит без малого 3 млн тенге. Второе место осталось за Астаной с суммой 1,2 млн тенге на душу населения (расчеты «Курсива» учитывают средства только в отечественных БВУ). Лишь бывшая и нынешняя столицы превзошли среднестрановой показатель, составивший 689 тыс. тенге на человека (см. инфографику). Среди провинциальных регионов самые «зажиточные» граждане (в кавычках, потому что, помимо зарубежных вкладов, рейтинг не учитывает наличные деньги, ценные бумаги, инвестиционные страховые продукты, недвижимость и прочее ликвидное имущество) проживают в Костанайской области (589 тыс. тенге на одного жителя).

За последний год (1 сентября 2022 года к аналогичной дате 2021-го) пяти регионам удалось улучшить свои позиции в рейтинге: Костанайская область поднялась с пятой строчки на третью, Павлодарская – с шестой на пятую, ВКО – с девятой на восьмую, СКО – с десятой на девятую, Актюбинская – с 12-й на 11-ю.

> стр. 6



Фото: Илья Ким

Доходный дом

Есть ли у инвестиционных фондов арендного жилья перспективы в Казахстане

Вывести рынок аренды жилья в открытый формат, видеть ценообразование и дать возможность любому казахстанцу получать доход от аренды намерены в Министерстве индустрии и инфраструктурного развития РК. Рассказываем, какие методы хотят использовать чиновники и как подобные схемы работают в других странах.

Наталья КАЧАЛОВА

Правительство Казахстана в 2022 году взялось активно цивилизовать рынок арендного жилья. Но пока острое нежелание арендодателей работать «вбелую» нарушает их планы.

Не кнутом, так пряником

С апреля Отбасы банк начал одобрять заявки по программе государственного субсидирования 50% арендной платы за жилье социально уязвимым слоям населения. Однако многие из нуждающихся так и не смогли решить жилищный вопрос с поддержкой государства.

«Чаще всего мы наблюдаем, что арендодатели не хотят заключать договоры аренды, зная, что при регистрации этого договора с помощью блокчейна во всех государственных базах данных будет видно, что эта квартира сдана в аренду», – сообщила председатель правления Отбасы банка Ляззат Ибрагимова.

Очередное обострение отношений собственников жилья и арендаторов случилось в конце сентября – на фоне ажиотажного спроса на аренду со стороны россиян арендодатели начали завышать цены.

> стр. 7



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

2400000340320114 3 6 0 2 2

Шестой год подряд в Казахстане сокращается парк легковых электромобилей. В этом году количество электрокаров не достигло и 500 штук, их доля на авторынке страны мизерна – всего 0,01%. В Минэнерго разработали план по стимулированию «озеленения» автопарка. По оптимистическим прогнозам, за 12 лет число экологически чистых авто в Казахстане можно довести до 40 тыс. «Курсив» узнал, что необходимо сделать для такого взрывного роста и какие факторы мешают электромобильной революции в стране.

Ирина ОСИПОВА

Грезы об электрокарах

Возможно ли в Казахстане скорое «озеленение» автомобильного парка

Спрос падает

Рынок электромобилей (EV) в Казахстане далек от тенденций развитых стран. Пока в Китае, США и Европе ежегодно бьют рекорды по продажам экологически чистых автомобилей, в Казахстане спрос на машины на электротяге падает. Это подтверждают данные БНС АСПР РК. Последние пять лет в стране отмечается ежегодное снижение количества зарегистрированных автомобилей типа EV. После рекордного 2017-го (725 электрокаров) отечественный парк элек-

тромобилей потерял почти 40%. В августе этого года по казахстанским дорогам гоняли всего 448 таких авто.

Специалисты Министерства энергетики РК, разработавшие Концепцию электроэнергетической отрасли страны до 2035 года, называют несколько причин такого явления. Во-первых, это высокая стоимость авто с электродвигателем (в сравнении с бензиновыми аналогами).

> стр. 8



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

Партийный интерес

Почему президентские выборы в РК станут важным этапом для новых партий

Как мы уже писали ранее, президентские выборы станут первым серьезным тестом для политических партий – и тех, которые были созданы по старым правилам, и тех, которые еще только претендуют на регистрацию.

Николай КУЗЬМИН

Командная игра широкой коалиции

Что будет тестироваться? Во-первых, способность партий к командной игре, то есть игре в команде президента. Это относится ко всем парламентским партиям, то есть к правящей партии – «Аманату» (мы в соответствии со здравым смыслом и нормами русского языка будем писать названия наших партий кириллицей), Народной партии Казахстана и «Ак жолу». После того как президент Касым-Жомарт Токаев стал беспартийным, все они, как мы и предполагали, стали коллективной партией власти.

В ходе предвыборной кампании им предстоит работа по формированию образа Касым-Жомарта Токаева как единственного достойного кандидата на пост президента. Эта работа будет включать прославление достоинств и заслуг кандидата и одновре-

менно критику его соперников. Работа непростая, поскольку у разных социальных групп разные взгляды на жизнь и разные запросы.

Это только в лозунгах наша нация едина. На самом деле у студентов и пенсионеров, мужчин и женщин, богатых и бедных, русских и казахов, многодетных и бездетных, горожан и сельчан – у всех свои проблемы и свои требования к государству. Кому-то не хватает парковок, у кого-то дома нет воды. Кто-то требует льгот за свою молодость, кто-то – за свою старость. Транслировать на всех сразу одни и те же обещания (а именно из них и состоит предвыборная агитация), значит, потерять большую часть электората. С критикой в адрес других кандидатов также нельзя перебарщивать, поскольку все играют на общем поле и должны соблюдать какие-то общие правила.

Поэтому в состав коалиции, выдвинувшей кандидатуру Токаева, вошли не только НПК, чей предполагаемый электорат – трудящиеся всех профессий, и «Ак жол», партия условных предпринимателей, но также общественные объединения молодежи, ветеранов, генералов и спортсменов.

Сам глава государства описал эту ситуацию так: «Скажу предельно откровенно: ко мне поступают предложения от различных республиканских

объединений и партий стать их кандидатом. Особенно радует, что проявляют инициативу молодежные и другие общественные организации. Думаю, будет правильным, если я пойду на выборы не от какой-то конкретной организации, а от широкой коалиции общественно-политических сил, формирующих социальную базу проводимых в стране реформ».

Такой подход позволяет всем общественным объединениям работать по своему узкому профилю. Можно обсуждать с молодежью дефицит общежитий и не тратить время на пенсионный возраст. С генералами можно поговорить о генеральских проблемах. Какие они у них, интересно? Ведь говорят, что генерал – это не звание, это счастье! Что ж, с генералами, значит, о счастье поговорят. Но при этом, конечно, рефреном будет звучать: только с нашим кандидатом мы сможем, мы получим, мы добьемся!

Основной объем работы ляжет на плечи партий, поскольку у них есть региональные филиалы, есть сеть первичных партийных организаций, покрывающая всю страну. Фактически партии тоже устроят внутренний экзамен на эффективность для своих организационных структур и их руководителей. Поскольку «Аманат» и в организационном, и в идеологическом смысле на порядок сильнее всех своих партнеров по коалиции вместе

взятых, то ему и предстоит провести 90% всей электоральной кампании. Впрочем, это только наши прогнозы, сама кампания еще впереди.

В систему впишутся не все

Во-вторых, выборы станут испытанием для тех партий, которые показали свою готовность к работе в партийной системе, то есть, как сегодня принято говорить в Европе, к порядку, основанному на правилах.

Начнем с Жигули Дайрабаева, который выдвинут от НДПП «Ауыл». Эта партия вполне заслуживает того, чтобы пройти в мажорит – она прекрасно дополняет парламентскую систему партий, где «Аманат» представляет общенациональные ценности и интересы, «Ак жол» – предпринимательские, народные коммунисты – пролетарские, а вот крестьянско-фермерские пока не представляет никто. «Ауыл» – партия опытная, имеющая прочные связи и с регионами, и, что в наше время очень важно, с казахской интеллигенцией.

Мейрам Кажыкен был выдвинут кандидатом от Содружества профсоюзов Казахстана «Аманат», при этом он возглавляет инициативную группу партии «Ынтымак», которая пытается пройти регистрацию. Он является директором Института исследований современного общества, доктором экономических наук. Сфера научных

интересов – социальная политика развития. Свою программу Мейрам Кажыкен обрисовал так: реформа экономической и социальной модели. Причем, как можно понять из его книги «Социальная политика развития: Принципы и институты», изданной в 2014 году, он рассматривает «социалку» не как гирию на шее экономики, а как ключевой фактор экономического развития страны. Поскольку профсоюзы традиционно являются базой социалистических партий, можно предположить, что «Ынтымак» мог бы объединиться с НПК и в составе объединенной партии провести в парламент своих представителей. Возможен, впрочем, и другой вариант – полное вытеснение НПК из парламента, да и вообще на обочину политического процесса (Ермухамет Ертысбаев уже сделал немало для маргинализации этой партии). А вообще они заставляют вспомнить поговорку про две бараньи головы в одном социалистическом казане.

Нурлан Ауесбаев выдвинут партией ОСП. «Кредитная история» этой партии неоднозначна, в ней много темных пятен (отказ от участия в выборах), но в Акорде зла на нее не держат и готовы дать второй шанс. Правда, много ли пользы будет от этой партии на выборах, непонятно. Предвыборный лозунг «Свобода! Справедливость! Солидарность!» семантически очень близок к слоганам Касым-Жомарта

Токаева и «Аманата». Судя по риторике, сопровождавшей выдвижение Нурлана Ауесбаева, ОСП решила провести корректировку имиджа – от оппозиционности к социал-демократии. Для включения в парламент это своего рода возврат в прошлое, к идеологической представленности (лево-центр-право). В складывающуюся сегодня конструкцию (рабочие-крестьяне-предприниматели) ОСП явно не вписывается. Разве что присоединится к тому же «Ынтымаку»? Социал-демократическая народная солидарность – хоть и не звучит, но, по сути, противоречий нет. Впрочем, поживем – увидим.

Нуржан Альтаев был выдвинут от республиканского общественного объединения «Мұқалмас», при этом он лидер инициативной группы по созданию партии El Tiregi. Сама партия уже изрядно надоела Минносу (по словам Марата Бекетаева, она раз за разом подает на регистрацию один и тот же набор документов, не соответствующий требованиям). Ее лидер явно настроен на скандал, а не на игру по правилам. Поэтому можем смело утверждать, что и у Нуржана Альтаева шансов принять участие в выборах немного, и у партии El Tiregi перспективы далеко не радужные.

Что касается кандидатов, не представляющих партийные интересы, то о них следует говорить отдельно.

На чистых углях

Почему электроэнергетика РК «зеленеет», прирастая угольными электростанциями

Перед запуском стратегии безуглеродного развития до 2060 года в Казахстане вернулись к идее строительства еще одной крупной угольной станции в Экибастузе.

Сергей ДОМНИН

О возможности реализации проекта Экибастузской ГРЭС-3 заявил глава ФНБ «Самрук-Казына» Алмасадан Саткалиев на заседании правительства, посвященном вопросам долгосрочного развития электроэнергетики. Напомним, ФНБ контролирует 100% в крупнейшем электроэнергетическом холдинге страны – нацкомпании «Самрук-Энерго», с долей в сегменте генерации электроэнергии примерно в 35% от всей выработки в РК.

В активе «Самрук-Энерго» уже есть две крупные угольные электростанции в регионе – Экибастузские ГРЭС-1 и ГРЭС-2. Саткалиев сообщил, что здесь же рассматривается строительство уже в ближайшие годы станции установленной мощностью в 1200 МВт.

Примечательно, что речь идет о строительстве отдельной станции, хотя те же 1200 МВт можно получить, расширяя ЭГРЭС-2. Эта станция, как и ЭГРЭС-1, строилась исходя из проектной мощности в 4000

МВт, часть инфраструктуры под эту мощность была создана еще в советский период (на сайте «Самрук-Энерго» перечисляются конкретные объекты: озеро-охладитель, станция химводоочистки, пусковая котельная, угольный склад с железнодорожной инфраструктурой, золоотвал).

Но это мелкая критика – куда важнее поставить новость об ЭГРЭС-3 в более широкий контекст. На упомянутом заседании правительства разбирали ранее подготовленную концепцию развития электроэнергетического сектора до 2035 года. В ближайшие 12 лет необходимо нарастить генерирующие мощности чуть более чем вдвое – на 17 ГВт, причем, по словам Саткалиева, 11 ГВт, или 65% прироста мощности, должен обеспечить «Самрук-Энерго».

Все это происходит в условиях, когда Казахстан заявил целью переход к углеродной нейтральности до 2060 года, а до конца года должна быть разработана стратегия по такому транзиту. Однако, как и во многих странах мира, прежде чем решительно «озеленить» энергетику, ее необходимо насытить традиционными источниками.

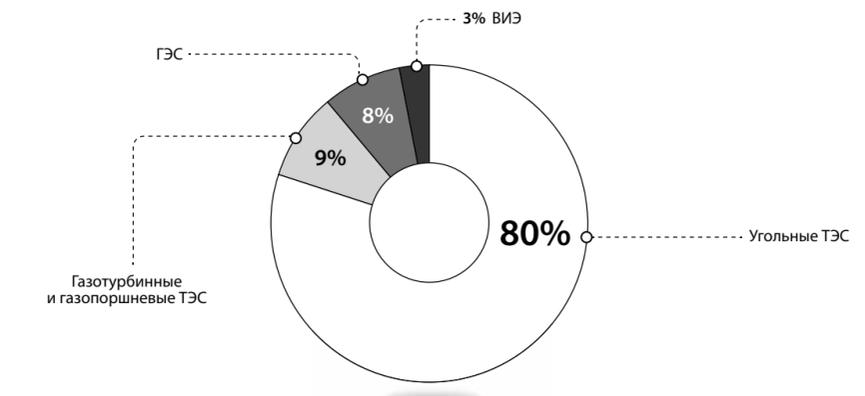
И здесь Казахстану выбирать особенно не приходится. Сектор ВИЭ хотя и находится в фазе бурного роста, но пока сам нуждается в поддержке, а главное – резервах в виде традиционных источников. Природного газа в РК не так много, а при нынеш-

ней модели рынка – с нерыночными ценами – достаточно лишь, чтобы обеспечивать внутренний рынок, компенсируя убытки экспортными поставками. Четких перспектив относительно АЭС ни правительство, ни ФНБ, которому этот проект поручен, пока дать не могут. Известно лишь, что станция будет построена к 2035 году, что строит ее будет консорциум поставщиков, но с мощностью и расположением полной ясности пока нет.

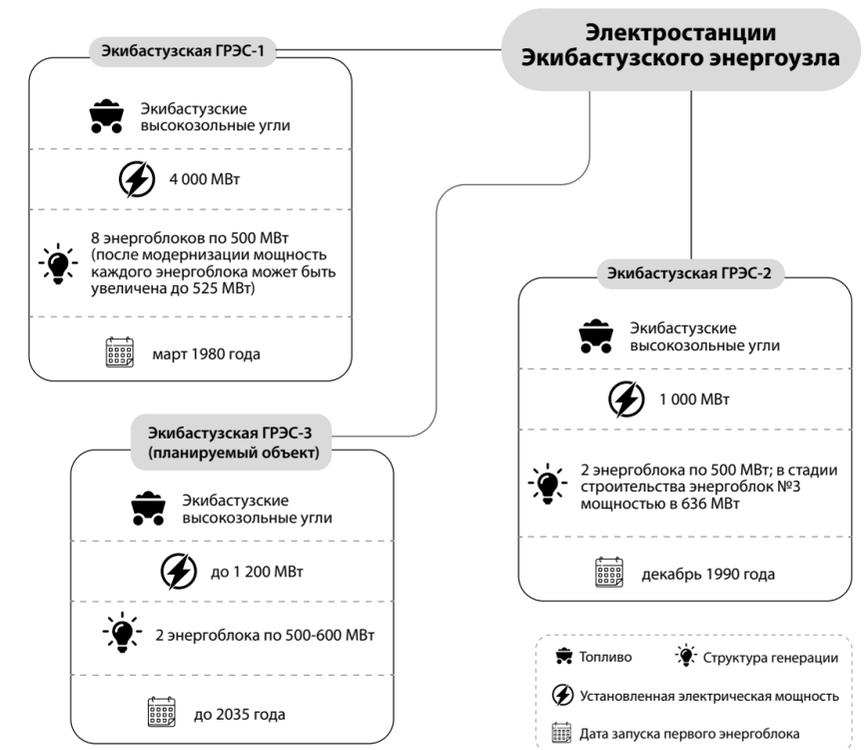
Остается высокозольный экибастузский уголь и понятные энергетикам угольные ТЭС. Именно на эти станции ориентированы многие позитивные новации концепции отрасли вроде закрепленного на законодательном уровне «тарифа в обмен на инвестиции» и развития технологий «чистого угля».

Говоря на заседании кабинета о вызовах, стоящих перед электроэнергетической отраслью, премьер-министр РК Аликсан Смаилов отметил, что «они связаны с растущей потребностью экономики в энергии и необходимостью снижать негативное воздействие сектора на климат». «Это глобальная дилемма, для решения которой необходимо найти баланс», – подчеркнул премьер. К этому можно добавить только пару слов – реалистичный и здоровый баланс. Цена за кампанейщину и прожектерство в электроэнергетике будет критической.

Структура генерации электроэнергии РК по источникам в 2021 году, %



Источник: Минэнерго РК



Источник: «Самрук-Энерго», данные открытых источников

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 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 БЕЗКОРОВАЯ
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

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

Руководитель по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Тел.: +7 (707) 950 88 88
sagabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДИНОВ

Тел.: +7 (707) 186 99 99
r.gimadinnov@kursiv.kz

Представительство
в Астане:

РК, г. Астана, 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 Астане:

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.

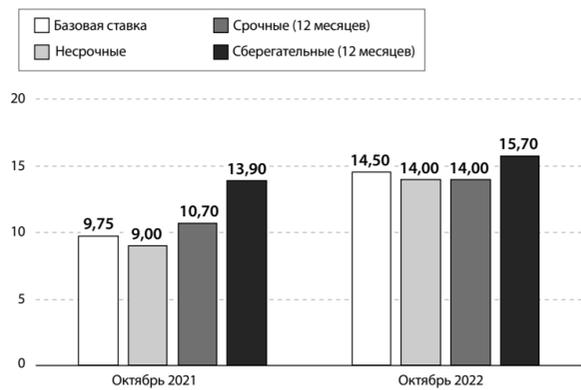
Отпечатано в типографии
ТОО РПК «Джуль»

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

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

Наибольший рост доходности фиксируется по несрочным вкладам

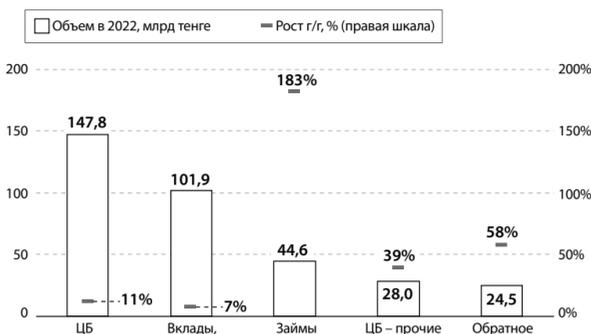
Базовая ставка и рекомендуемые ставки КФГД по тенговым вкладам с пополнением в октябре 2021 и 2022 годов, %



Источник: НБ РК

Доходы банков от операций с ценными бумагами растут, но более динамичный рост доходов – по займам другим банкам

Динамика отдельных статей доходов БВУ РК по итогам января – августа 2021 и 2022 годов



Источник: расчеты по данным НБ РК

Когда богатые богатеют

Сколько заработают фининституты на высоких ставках?

Высокий уровень базовой ставки слабо влияет на инфляцию, однако позволяет банкам зарабатывать, не наращивая темпы кредитования экономики существенным образом.

Асылбек АМАЛБАЕВ

Ставка за ставку

Стандартный механизм инфляционного таргетирования предусматривает трансляцию эффекта повышения ставки на инфляцию через рост стоимости привлечения капитала для банков и удорожание кредитования, что в итоге заставляет экономических агентов меньше потреблять, охлаждает спрос и тем самым инфляцию. То, что в РК этот механизм работает недоста-



Фото: Shutterstock/Zenzen

Повышение базовой ставки вызвало рост ставок по вкладам

Базовая ставка и средние ставки по депозитам (срочные в тенге от 3 месяцев до 1 года) в РК, %



Источник: НБ РК

щие доходность за «сидение в тенге». За последние 12 месяцев рост базовой ставки на 5,0 п. п. сопровождался ростом ставки по депозитам (для анализа мы использовали данные по срочным депозитам в тенге от 3 до 12 месяцев) на 4,2 п. п. С октября прошлого года по октябрь нынешнего рекомендованные Казахстанским фондом гарантирования депозитов ставки по вкладам выросли вслед за ростом БС на 4,75 п. п. соответственно на 5,5 п. п. по несрочным депозитам, на 3,3 п. п. по срочным (на 12 месяцев) и на 1,8 п. п. по сберегательным (на 12 месяцев).

Тенговые вклады становятся все более привлекательным направлением для инвесторов при нынешнем регулировании. При базовой ставке НБ РК в 14,5% и инфляции в 17,7% (сентябрь

выбрать наиболее оптимальный вариант, – отметил председатель правления банка Нурсултан Таскаранов. – В зависимости от потребностей клиентов мы предлагаем не только сберегательные депозиты для сохранения средств и получения максимального вознаграждения, но и депозиты для мобильного управления деньгами клиента, где он сможет пополнять и частично изымать без потери начисленного вознаграждения в нашем мобильном приложении».

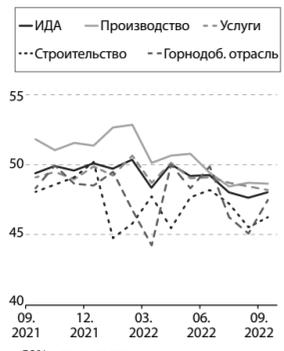
Зарабатываем сидя

Однако не стоит думать, что зарабатывают на росте ставок только депозиторы из числа клиентов банков. Зарабатывают и сами банки, которые являются одними из наиболее прибыльных предприятий в стране.

Согласно сводной отчетности банков второго уровня, которую публикует НБ РК, в январе – августе этого года доход от размещения вкладов в НБ РК вырос на 7%, вознаграждения по ценным бумагам, удерживаемым до погашения, – на 11%, по прочим ценным бумагам – на 39%, а по займам другим банкам – на 183%. Общая сумма дохода за 8 месяцев только по пяти статьям доходов, связанным с изменением ставок, составляет 347 млрд тенге. При этом чистая прибыль банков (превышение текущих доходов над текущими расходами после уплаты корпоративного

Активность бизнеса с апреля не может выбраться из отрицательной зоны

Индекс деловой активности РК, %



Источник: НБ РК

подходного налога) по сектору за 8 месяцев 2022-го составляет 804 млрд тенге.

Кто проигрывает от высоких ставок? На первый взгляд это только правительство, стоимость обслуживания тенгового долга которого растет как в относительных, так и в абсолютных значениях. В этих условиях государство де-факто распределяет доход в пользу богатых.

Однако в числе проигравших оказывается экономика в целом, ведь более серьезный эффект роста ставок – утрата деловой активности во всех секторах, которые не получают льготных денег. Индекс деловой активности в Казахстане с апреля находится в зоне негативных значений (по итогам сентября – 48,0) во многом из-за плохих показателей сферы услуг (48,2) и строительства (46,3) – секторов, которым в меньшей степени доступны субсидированные кредиты.

«Банки все слабее кредитуют бизнес, который просит больше дешевых кредитов, – резюмирует руководитель компании в финсекторе, предоставивший комментарий на условиях анонимности. – В итоге вместо развития частной инициативы мы закономерно видим дальнейшее оскудение экономики по самым разным каналам. Единственный выход из этого – сокращение премии «за сидение в тенге».



Фото: Shutterstock/naturedrift

точно эффективно, признавали и в Нацбанке. Другой ожидаемый эффект от роста ставки – не допустить бегства экономических агентов из тенговых активов. Однако этот механизм, как уже рассказывал «Курсив», скорее избыточен.

Долларизация депозитов устойчиво снижается при положительной динамике портфеля вкладов по экономике. Кредитный портфель растет в том числе на субсидированных государством ссудах, ставки по которым значительно ниже, чем базовая ставка НБ РК. Растущая базовая ставка заставляет Минфин РК размещать госдолг с более высоким вознаграждением.

Очевидные выгоды приобретатели – депозиторы, получаю-

2022 года) тенговые вклады позволяют резидентам РК получать куда более высокий доход, чем инвалютные: при разрешенной доходности в 1% и инфляции в США в 8,2%.

Растущая базовая ставка заставляет банки второго уровня действовать агрессивнее. В минувшую пятницу Berek Bank (бывший Сбер) объявил о повышении ставок по привлекательным вкладам. Теперь годовая эффективная ставка вознаграждения достигает 16%. При этом уточняется, что предложение действует как для новых, так и для действующих клиентов и не зависит от формата вклада.

«Действующие условия размещения средств в Berek Bank дают клиентам возможность

Вес требований к Центробанку практически не изменился

Доля отдельных статей в активах БВУ РК, %



Источник: НБ РК

Сначала – тарифы, потом – приватизация

Как сделать из КТЖ рыночного игрока

В начале октября ФНБ «Самрук-Казына» сообщил о принятии нового списка компаний, подлежащих приватизации. Для крупнейших компаний из списка вроде КТЖ предполагается проведение IPO до 2025 года. Без изменения тарифной политики это вряд ли станет возможным.

Вадим НОВИКОВ, антимонопольный экономист

Несмотря на статус естественной монополии, КТЖ не выглядит лакомым кусочком. Опубликованная по итогам первого полугодия 2022 года неаудированная консолидированная финансовая отчетность КТЖ показывает не просто падение прибыли по сравнению с прошлым годом, а убыток более чем в 30 млрд тенге. Значительный вклад в превращение прежней прибыли в убыток внесли вызванные геополитическими изменениями потери от курсовой разницы.

Кредитные рейтинги также показывают, что компания не в лучшей финансовой форме: в силу большой суммы взятых кредитов (около 1,3 трлн тенге) рейтинговые агентства рассматривают долговые обязательства компании как «ниже среднего качества» (рейтинг Moody's «Baa2», рейтинг FitchRating «BBB»), а то и как «рискованные обязательства с чертами спекулятивных» (рейтинг S&P «BB»). Такие рейтинги с некоторыми колебаниями присваиваются компании с 2006 года. Это значит, что сложности не временны, а долгосрочны. При этом риски акционеров по определению выше рисков кредиторов.

Такие показатели ставят под сомнение планы проведения IPO, которое ровно по этим же причинам откладывается с 2014 года. Продать долю в убытках сложно, особенно с учетом того, что при продаже маленькой доли, а именно это и планируется, в руках акционеров не появятся значимых рычагов превращения убытка в прибыль. Тарифы будут контролировать правительство как регулятор, а корпоративное управление – оно же как мажоритарный акционер КТЖ.

Сложное финансовое положение компании ставят противоречивые политические требования. С одной стороны, она должна развиваться. С другой стороны, потребители не должны жаловаться.

Потребность в развитии железнодорожных перевозок высока. Несмотря на то что за годы независимости длина железнодорожных линий Казахстана увеличилась на 2500 км, уровень транспортной «связности» (connectivity) страны с мировой экономикой по оценке 2019 года не превышает 60% от уровня Германии. Притом с тех пор те прежние транспортные пути, которые проходили через Россию, стали менее доступными, и нужда в создании новых транспортных коридоров выросла.

В то же время потребители услуг железных дорог успешно удерживают правительство от повышения тарифов, в результате чего тарифы на перевозку внутри страны (в отличие от нерегулируемых тарифов на транзит) заметно меньше, чем в таких крупных странах региона, как Россия и Украина.

Притом две трети грузов, по данным КТЖ, перевозятся по цене меньше себестоимости. Это интересные данные, хотя их полезность в отсутствие расчета или хотя бы его подробного описания ограничена. Одно дело, когда убыток определяется на основе сравнения цены со средними затратами, которые включают и фиксированные

издержки, и другое – когда тариф не позволяет покрыть и связанные с конкретной перевозкой дополнительные издержки компании. Только в последнем случае рост объемов перевозки уменьшает прибыль компании.

Так или иначе мы видим, что правительство держит тарифы КТЖ на низком уровне.

Долги компании являются непосредственным продолжением этой политики. Эти долги до времени позволяли осуществлять ожидаемые от компании расходы не прибегая к немедленному повышению тарифов. Однако к настоящему моменту само обслуживание долга стало заметным бременем, составляющим около 10% от выручки компании.

Без исправления тарифной политики приватизация будет и дальше откладываться по объективным причинам, как будет откладываться и развитие конкуренции в перевозках.

Логика нынешней системы, построенной на перекрестном субсидировании, конкуренцию не предполагает. Напротив, она требует того, чтобы государство защищало от конкуренции прибыль КТЖ по ряду видов перевозок с тем, чтобы КТЖ взамен в ущерб себе осуществляла другие перевозки. Очевидно, новые частные компании не стали бы конкурировать в сфере убыточных перевозок, однако конкуренцией на прибыльных нивелировали бы прибыль, которая используется для субсидий.

Отметим, что перекрестное субсидирование с точки зрения государственных финансов выглядит довольно плохой практикой. Перекрестное субсидирование построено на сочетании двух элементов. Во-первых, парадоксального, то есть не попадающего в бюджет, платежа. Во-вторых, субсидии.

Что касается парадоксального платежа, отметим, что речь идет о скрытом налоге на часть грузоотправителей. И коль скоро этот платеж не попадает в бюджет и даже неизвестна точная сумма соответствующих поступлений, парламент и Министрство финансов лишены возможности рассматривать направление этой суммы на другие нужды помимо субсидий на перевозки, тогда как эти нужды могут быть и более настоятельными. С точки зрения бремени налогообложения такой скрытый налог несправедлив. Если предполагать, что этот налог призван финансировать некий общественный интерес, то и бремя налога должно нести все общество, а не небольшая и, в сущности, случайно выбранная его часть.

Некоторыми недостатками в силу негибкости в ее использовании и малой адресности обладает и субсидия.

Вот почему целесообразна смена тарифной политики на ту, где тарифы для всех были бы установлены на уровне окупаемости (по крайней мере, покрывали дополнительные затраты от перевозки), а государство при желании напрямую из бюджета субсидировало бы, в сущности «заказывало», перевозки по тарифу ниже окупаемости. При этом конкуренция в этой схеме стала бы возможна и при осуществлении перевозок по субсидируемому тарифу.

Такая тарифная политика не только устранила бы препятствия для давно поставленных задач проведения IPO компании и развития конкуренции в железнодорожных перевозках, но и способствовала бы решению недавно поставленных задач устранения парадоксальных платежей как «выплат, не предусмотренных Налоговым кодексом» (президентское послание 2019 года), и повысило бы роль парламента через консолидацию государственных трат в бюджете (послание 2022 года).

Майнинг по закону

Казахстанские майнеры получат регулирование, но роста инвестиций в отрасль ждать не стоит

Майнинговая индустрия в РК в нескольких шагах от получения собственного отраслевого регулирования. 12 октября мажоритарный проект закона «О цифровых активах в РК» и поправки, направленные на регулирование майнинга. Авторы уверены, что это станет первым этапом создания правовых условий для развития полноценной экосистемы и после принятия законопроект майнеры станут полноценными участниками экономики РК.

Ольга ТОНКОНОГ

Законопроект предусматривает новое налогообложение, лицензирование майнинговой деятельности, создание майнинг-пулов, реестра майнингового оборудования и отечественных криптобирж. Депутат Екатерина Смышляева говорила, что откроются дополнительные возможности по привлечению инвестиций для строительства новых генераций на месторождениях и возобновляемых источниках энергии. Кроме того, по словам разработчиков, поправки переориентируют интерес инвесторов с сырьевого потенциала на оборот продуктов цифрового майнинга.

Продвинутый закон

Президент казахстанской Ассоциации блокчейн и индустрии дата-центров Данияр Мубаракوف считает, что принятый законопроект будет «самым продвинутым документом» для регуляции цифрового майнинга и системы в целом. Он уверен, что привлекательность для инвесторов заключается именно в четких и понятных правилах.

«Законопроект, который сейчас обсуждается, ответит на вопрос, как дальше будет регулироваться рынок. В моем понимании, это очень серьезный шаг на пути к определенным стандартам. В этом и заключается привлекательность майнинга для инвесторов. Прочитав закон, они будут больше понимать, что здесь уже есть какой-то порядок, уполномоченный госорган, Минцифры, который будет контролировать деятельность и вести госполитику в отношении отрасли», – говорит Мубаракوف.

Как следствие, инвестиции в отрасль вырастут, добавил президент Ассоциации блокчейн. Потому что помимо понятных правил инвестиции в майнинговый проект отбиваются в разы быстрее. «Майнинг в мире ценится тем, что он потребляет электроэнергию. Когда инвесторы приходят и говорят: «Мы хотим открыть тут ВИЭ», то они всегда рассматривают такую возможность, чтобы их потребителями были майнеры. Майнеры потребляют электричество ровным графиком, в больших объемах и исправно платят. То есть отбивают инвестпроект быстрее. Даже в Америке майнинг рассматривается не как проблема потребления энергии, а как решение перехода на зеленую экономику. А майнеры тут серьезное подспорье», – считает Мубаракوف.

Криптотрейдер Диана Васильева также оценивает новую норму позитивно. Участник рынка указывает на главное преимущество нововведений, это правовая защита бизнеса, избавляющая майнеров от рэкета, бюрократии и постоянного страха за свой бизнес, когда он находился в серой зоне.

«Каждый майнер-старичок прошел все кошмары и о стабильности только мечтал. Новые законы дают эту стабильность, чистоту бизнеса и возможности как для местных майнеров, так и для крупных майнинг-центров. Это малая плата за спокойный сон. Не могу не упомянуть, что обязательство реализовывать вознаграждения за майнинг на отечественных биржах запускает большую цепочку в развитии полного цикла криптовалюты в Казахстане и новые возможности. Это приведет к расцвету и буму индустрии», – уверена Васильева.

В холдинговой компании AQ Group, которая ранее занималась добычей и переработкой нефти и



газа, а с 2020 года начала майнинг цифровых активов в собственных дата-центрах, сказали, что законопроект создает хорошие условия для развития отечественных проектов, в частности, в самой криптоиндустрии, а также дает возможность развиваться криптобиржам.

Против серых

Новое регулирование ощутимо меняет правила игры, создавая более комфортные условия для «белых» майнеров и усложняя жизнь «серым». Мубаракوف обращает внимание на то, что в нормах прописаны требования к системам майнеров, выдержать которые «серым» игрокам будет сложно.

«Вводят дополнительные требования к системам, которые должны быть у майнера. АСКУЭ (автоматическая система учета и контроля электроэнергии) и САОН (система автоматического отключения нагрузки) позволят системному оператору увидеть, сколько электроэнергии потребляет майнер. Понятно, что если будет дефицит, то будут страдать «белые» майнеры, с этим ничего не поделаешь», – говорит собеседник «Курсива».

Испортит жизнь «серым» майнерами и создание единого реестра оборудования. Это позволит увидеть, сколько единиц оборудования циркулирует в системе, и узнать его модельный ряд. «Беря индекс всей вычислительной мощности, мы отнимаем официальную мощность, и у нас получается мощность неофициальная – «серых» майнеров. Здесь можно увидеть, насколько меры борьбы с «серыми» майнерами себя оправдывают и насколько они эффективны, и это облегчит задачу правоохранительным органам», – говорит президент ассоциации блокчейн.

По расчетам Мубаракова, если брать всю экосистему цифровых активов – от майнинга, майнинг-пулов до бирж, за шесть лет в виде налогов может быть выплачено 400 млрд тенге.

Налоговые оковы

Майнинговые компании и экспертов смущает новая система налогообложения. Разработчики предлагают дополнительно к существующим НДС при ввозе оборудования и плате за цифровой майнинг на киловатт взимать в республиканский бюджет корпоративный подоходный налог с вознаграждения майнеров, налог на доход майнинг-пула, плату с операций на криптобиржах.

Криптотрейдер Васильева говорит, что прошлый вариант регулирования – с 1 тенге за киловатт и полным освобождением от иных налогов – был попросту удачей для майнеров как бизнесменов и привлек множество новичков. «Новые налоги снизят рентабельность. Но важно не забывать, что доходность майнинга была запредельной, если сравнивать с традиционным бизнесом. Период окупаемости сейчас, с учетом всех новых факторов, сопоставим с «медвежьим» периодом на рынке криптовалюты, повышается в два раза – с года до двух», – предполагает она.

Ассоциация блокчейн будет настаивать на отмене налога, привязанного к объему потребляемой электроэнергии. «Это то же самое, что вводить налог для кондитера, привязываясь к объему потребляемой муки. На самом деле неэффективная ставка, она была внедрена без обсуждения с ассоциацией и без всяких расчетов», – поясняет Мубаракوف.

Взамен он предлагает оставить корпоративный подоходный налог, который будет облагать разность между вознаграждением майнеров и их себестоимостью. «Тут еще нужно понимать, что вводится механизм так называемых майнинг-пулов. Это будет аккредитованный МЦРИАП сервис, который будет объединять всю вычислительную мощность наших майнеров и распределять вознаграждение каждому участнику рынка. Информацией о вознаграждении он будет делиться с КГД, АФМ. То есть бизнес по зарабатыванию криптовалюты становится предельно прозрачным», – рассказал Мубаракوف.

В AQ Group предлагают внедрить единый налог для майнеров.

Не в радость

Однако ожидать, что новое регулирование стимулирует бурное развитие майнинговой индустрии, не следует, уверены опрошенные «Курсивом» спикеры.



Бывший глава KEGOC, системного оператора национальной электроэнергетики, Асет Наурызбаев считает, что никакой потребности в специальном регулировании майнинга нет. «То, что сейчас происходит, ухудшает инвестиционную привлекательность РК. Майнеры для энергосистемы – это счастье. Нам повезло, что у нас есть столько майнеров. Более 1000 МВт было у нас в пике майнеров. Если бы мы правильно с этим работали, то мы бы это уже давно все наладили. Когда есть возможность отключить в случае аварии большой объем потребления, при этом не нарушая жизнедеятельности людей, а это и есть майнеры, это очень полезно для энергосистемы», – говорит Наурызбаев.

Финансовый эксперт Дмитрий Сочин считает, что лучшие времена в отрасли прошли и регулирование вряд ли повысит ее инвестиционную привлекательность. По его словам, на криптоиндустрию уже сейчас влияют такие факторы, как повсеместный рост тарифов и падение цен на крипторынке. «Лоббирование конверсии выручки на локальных биржах пользы для развития криптоиндустрии не принесет, потому что там, где есть искусственно созданные факторы, развития и настоящего рынка никогда не будет по определению», – подчеркивает эксперт.

То, что инвесторы на рынок пока идут неохотно, подтверждают и участники рынка. Всеми виновой дефицит электроэнергии, высокие налоги и нестабильная политическая ситуация, говорит менеджер по развитию бизнеса AQ Group Жанель Бекмуханбетова.

«KEGOC снова не дает электричество по последним данным, до 15 октября все отключены, что увеличивает простой майнинг-оборудования, тем самым увеличивая убытки майнинговых компаний. А дефицит – из-за отсутствия модернизации энергосистем. Ранее публичные майнинговые компании прекратили инвестирование в строительство дата-центров на территории Казахстана из-за увеличения

С PoW на PoS

Самый серьезный удар по узаконенной майнинговой индустрии РК может прилететь откуда не ждали. Финансовый эксперт Дмитрий Сочин обращает внимание на то, что в будущем на рынке криптовалют будут переходить с механизма подтверждения работы (proof-of-work, PoW) на механизм подтверждения доли (proof-of-stake, PoS), что приведет к снижению влияния мощного вычислительного оборудования в майнинге криптовалют.

В ближайшем будущем Казахстан вряд ли перейдет на протокол PoS, так как это меняет философию децентрализованности, считает глава Ассоциации блокчейн Данияр Мубаракوف. По его словам, чтобы перевести часть биткоинов из PoW в PoS, потребуется колоссальная работа. Это нужно, чтобы около 50 крупных майнеров договорились о том, что перейдут на этот код.

«PoS сделан так, что должен быть консенсус сети, а он достигается путем работы майнеров. Валюты, которые работают на PoS, подразумевают долю владения монетами. Чем больше их у тебя, тем больше ты получаешь вознаграждения. Оно убивает подход ликвидности, понятие децентрализованности, чем славит криптовалюта, а биткоин сохраняет все эти признаки не зависящей ни от кого валюты. Майнер получает эти монеты, у него нет мотивации долго сохранять их в кошельке в отличие от протокола PoS. В PoW от них нужно будет сразу избавляться, тем самым обеспечивая ликвидность на рынке. Я боюсь, что в ближайшем будущем мы не увидим, что биткоин будет майниться именно таким способом», – говорит спикер.

Криптотрейдер Диана Васильева уверена, что PoS – это новомодный экологичный бренд с огромными брешами в безопасности сети. «Постоянные хакерские атаки и отсутствие устойчиво работающих технологий, на которые можно положиться в долгосрок. Любой «криптан», если он хоть немного понимает ценность криптовалюты, подтвердит мои слова. Сеть, которой действительно стоит доверять, – это сеть биткоин и другие сети, работающие на механизме консенсуса PoW. Биткоин проверен временем и технологией. Это утверждение может измениться только после десятков лет развития технологии PoS. И неважно, сколько электроэнергии требуется для безопасности. Необходимо строить и развивать зеленые источники энергии, а не избавляться от нужды в ней ценой безопасности», – резюмирует она.

налогов и нестабильной политической ситуации», – подчеркивает она.

Директор Алматинского вентиляторного завода Марат Баккулов, который поставил оборудование майнерам, подтверждает, что такого наплыва инвестиций, как в прошлом году, уже нет. Остались единичные заказы. «Кто-то, видимо, добывает и расширяет, но как было в прошлом году – сотни штук и в короткие сроки, – уже нет. Не могу судить о том, из-за чего это происходит. Или рынок сам себя отрегулировал, или биткоин упал, или все-таки государственное вмешательство снизило привлекательность рынка. Факт остается фактом. Для нашего завода майнинговые фермы уже далеко не крупные заказчики», – комментирует он.

В уходящем октябре евро впервые за последние 20 лет на период, превышающий неделю, оказался дешевле доллара: с 4 октября европейская валюта не поднималась выше отметки \$1,00. Учитывая плохие краткосрочные перспективы еврозоны, активы в евро будут находиться под давлением по крайней мере в горизонте года.

Сергей ДОМНИН

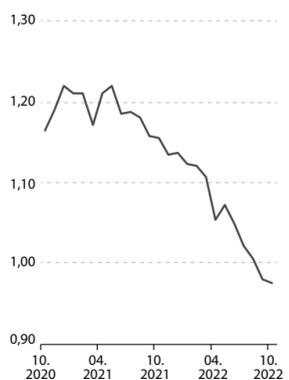
Гонки на спуск

Короткие периоды ослабления европейской валюты к доллару наблюдались в течение всех крупных кризисов, но последний случай падения ниже уровня паритета – май 2002 года, когда рынок еще «ловил хвосты» кризиса доткомов. Минимальный уровень, зафиксированный тогда, – \$0,82.

Нынешнее падение не такое критическое: 27 сентября евро

Евро ослабел к доллару на 16% за 2 года и на 14% за 10 месяцев

Обменный курс EUR/USD



Источник: Investing.com

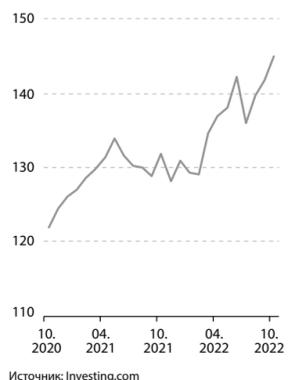
упал до \$0,96, однако затем отскочил к отметке \$1,00, но спустя несколько дней опять потерял паритетную позицию и к середине октября находится на отметках \$0,97–0,98. В итоге к началу года пара EUR/USD потеряла 14,1%, а к октябрю 2020 года – 16,2%.

Слабел евро и к другим «твердым» валютам. К швейцарскому франку с начала года евро потерял 5,7% (к октябрю 2020-го – 8,4%). Британский фунт тоже имел все шансы укрепиться к европейской валюте – к октябрю 2020-го евро потерял 3,9%, – однако экономическая политика нового кабинета в Лондоне вызвала девальвацию фунта, в результате с начала



Иена – единственная твердая валюта, к которой евро укрепляется

Обменный курс EUR/JPY

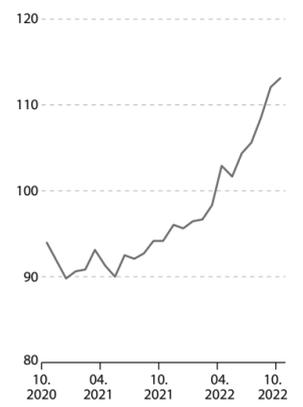


Источник: Investing.com



Доллар крепнет с весны 2021 года

Индекс доллара США, п. п.



Источник: Investing.com

на нее влияющие: кризис экономической политики в Великобритании, качнувший фунт, а также проблемы Credit Suisse, рискующие перерасти в кризис всей банковской системы Старого Света.

Будет хуже?

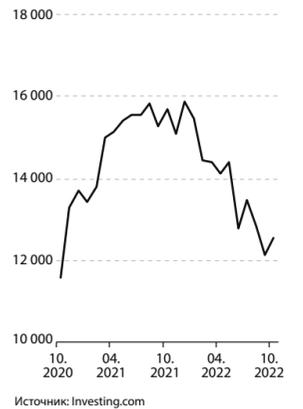
Перспективы евро в ближайшие месяцы скорее печальны. Фундаментальные факторы будут оставаться сложными. Топливный кризис вряд ли будет преодолен в краткосрочной перспективе. Композитный PMI еврозоны по итогам сентября (48,1 пункта) находится на нижней точке с начала года. Рассчитываемый для Германии индекс текущих экономических условий обвалился с –60,5 до –72,2 пункта: бизнес указывает на стремительное ухудшение, прежде всего в энергетической сфере.

В сентябрьском раунде прогнозирования ЕЦБ закладывают рост ВВП еврозоны на 0,9% в 2023 году по базовому сценарию и снижение на 1,0% по пессимистическому.

В условиях скромной динамики выпуска инфляция будет оставаться достаточно высокой: в

С начала 2022 года просадка составила 21%

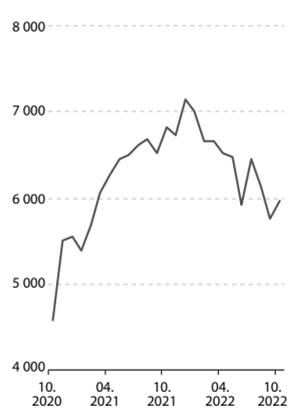
Индекс DAX



Источник: Investing.com

С января 2022 года индекс потерял 17%

Индекс CAC 40



Источник: Investing.com

МВФ прогнозируют охлаждение накопленной потребительской инфляции с 8,3% в 2022-м до 5,7% в 2023-м, но и это по меркам еврозоны высокие значения. Пессимистический сценарий ЕЦБ предполагает, что инфляция замедлится со средних 8,1 до 5,5%. Высокая инфляция выступит дополнительным негативным фактором, поскольку вместе с девальвацией евро будет снижать реальный располагаемый доход европейцев и давить на спрос домохозяйств.

Европад

Какие перспективы ожидают евро и активы в этой валюте?

Перспективы крупнейших экономик еврозоны по прогнозу МВФ (октябрь 2022 год)

Еврозона
ВВП (2021)
\$14,56 трлн

	2021	2022	2023
Динамика ВВП, % г/г	5,2	3,1	0,5
Инфляция, % г/г	2,6	8,3	5,7
Счет текущих операций, % ВВП	2,5	1	1,4
Уровень безработицы, %	7,7	6,8	7

Нидерланды
ВВП (2021)
\$1,01 трлн

	2021	2022	2023
Динамика ВВП, % г/г	4,9	4,5	0,8
Инфляция, % г/г	2,8	12	8
Счет текущих операций, % ВВП	9	7,5	7,7
Уровень безработицы, %	4,2	3,5	3,9

Германия
ВВП (2021)
\$4,26 трлн

	2021	2022	2023
Динамика ВВП, % г/г	2,6	1,5	(0,3)
Инфляция, % г/г	3,2	8,5	7,2
Счет текущих операций, % ВВП	7,4	4,2	5,3
Уровень безработицы, %	3,6	2,9	3,4

Франция
ВВП (2021)
\$2,96 трлн

	2021	2022	2023
Динамика ВВП, % г/г	6,8	2,5	0,7
Инфляция, % г/г	2,1	5,8	4,6
Счет текущих операций, % ВВП	0,4	(1,3)	(1,5)
Уровень безработицы, %	7,9	7,5	7,6

Испания
ВВП (2021)
\$1,43 трлн

	2021	2022	2023
Динамика ВВП, % г/г	5,1	4,3	1,2
Инфляция, % г/г	3,1	8,8	4,9
Счет текущих операций, % ВВП	0,9	(0,2)	(0,2)
Уровень безработицы, %	14,8	12,7	12,3

Италия
ВВП (2021)
\$2,1 трлн

	2021	2022	2023
Динамика ВВП, % г/г	6,6	3,2	(0,2)
Инфляция, % г/г	1,9	8,7	5,2
Счет текущих операций, % ВВП	2,4	(0,2)	0,3
Уровень безработицы, %	9,5	8,8	9,4

Источник: МВФ

года евро даже укрепился на 3,0%. Единственной твердой валютой, которая слабеет даже по отношению к слабейшему евро, была иена: с начала года евро окреп на 10,9%, за 24 месяца – на 19,1%.

Проблемы европейской валюты на фоне плохих перспектив европейской экономики (об этом пойдет речь далее) перекинулись и на фондовые рынки еврозоны: немецкий индекс DAX с начала года потерял 21,1%, французский CAC 40 просел на 16,6%. Номинированный в евро STOXX Europe 600, включающий также бумаги эмитентов из вышедшей из ЕС Великобритании, упал на 18,0%. Минувшую неделю Bloomberg назвал худшей для европейских активов с февраля этого года.

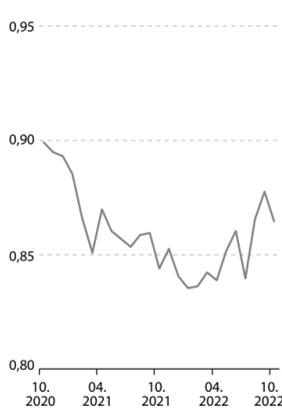
Не как в Америке

Факторов для просадки евро этой осенью сложилось с избытком. Одной из важнейших проблем стала высокая инфляция (с января по октябрь потребительская инфляция разогналась с 5,1 до 10,0%), что значительно ухудшает перспективы выпуска. Одна из причин ускорения – кризис на топливном рынке (в первую очередь газовом), который был вызван санкциями в отношении РФ и ответом Москвы – в Европе его называют «газовым шантажом».

Топливный кризис будет влиять на европейскую экономику

На фоне фунта евро выглядит устойчиво

Обменный курс EUR/GBP



Источник: Investing.com

как минимум в ближайшие 12 месяцев. Из обновленного прогноза МВФ по перспективам мировой экономики следует, что экономика еврозоны в 2023 году испытает резкое торможение – с 3,5% в 2022-м до 0,5%. В двух крупных экономиках еврозоны – немецкой и итальянской, на которые приходится около 44% ВВП валютного союза – ожидается спад соответственно на 0,3 и 0,2%.

Одним из факторов сильного евро был положительный пла-

тежный баланс крупнейших экономик еврозоны, в первую очередь немецкой. В этом году ситуация меняется: в мае 2022-го платежный баланс Германии оказался отрицательным впервые с 1991 года, и хотя в следующие месяцы показатель вновь вышел в положительную зону, его значения заметно ниже аналогичных годом ранее (например, по итогам августа – на 96% ниже).

Еще один фундаментальный фактор – политика европейского регулятора. ЕЦБ вслед за ФРС встал на путь повышения ставки, но следует ему не в том же темпе, что американские коллеги: если ФРС уже пять раз повышал ставку (до 3,25%), ЕЦБ сделал это только дважды (до 1,25% по основным операциям рефинансирования), при том, что динамика инфляции в еврозоне выше американской. Мягкость денежно-кредитной политики в еврозоне исторически была куда большей, чем в США: в высшей точке монетарного стимулирования аналитики фиксировали, что баланс ЕЦБ с учетом программы количественного смягчения и долгосрочных операций рефинансирования (TLTROs) был сопоставим с 82% ВВП еврозоны, тогда как в США аналогичные статьи баланса ФРС не превышали 37% ВВП.

Дополнительные шоки для европейской экономики создают события вне ее, но значительно

Сухие остатки

Как средства клиентов в казахстанских банках распределены по регионам

> стр. 1

Наоборот, движение вниз совершили четыре региона, в том числе два нефтедобывающих: Карагандинская область опустилась с третьего места на четвертое, Атырауская – с четвертого на шестое, Мангистауская – с восьмого на десятое, Шымкент – с 11-го на 12-е. Позиции восьми регионов не изменились, в том числе пяти явных аутсайдеров, среди которых три области (Алматинская, Туркестанская, Жамбылская) являются густонаселенными и, соответственно, имеют значительную долю жителей, не достигших трудоспособного возраста.

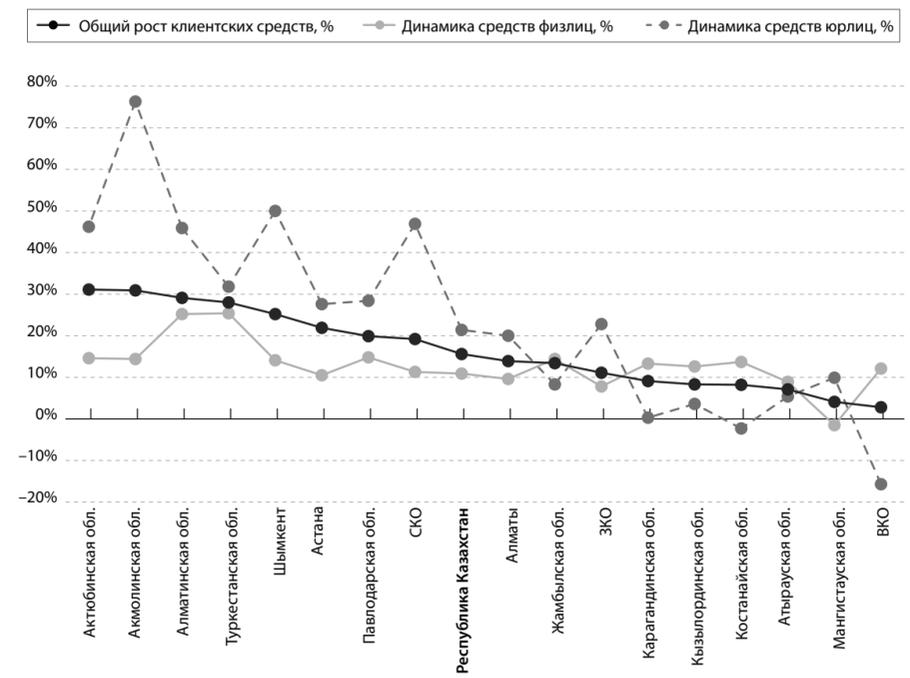
В целом по Казахстану средний размер банковского счета одного жителя вырос за год на 7,3% (с 642 тыс. до 689 тыс. тенге). В разрезе регионов самые высокие темпы роста принадлежат Туркестанской области (+23,5%), но они достигнуты с крайне низкой стартовой базы (34 тыс. тенге на душу населения). Вторую скорость (+19,7%) демонстрирует Алматинская область, занимающая предпоследнее место в рейтинге. Из регионов с относительно высокой стар-

товой базой быстрее всех росли удельные сбережения граждан в Костанайской (+17,6% за год), Карагандинской (+15%) и Павлодарской (+14%) областях, но во всех трех случаях эти темпы оказались ниже годовой инфляции (17,7%).

Минимальный рост показали два крупнейших мегаполиса: в Алматы средний банковский счет жителя увеличился за год на 2,6% (+76 тыс. тенге), в Астане – всего на 0,3% (+4 тыс. тенге). Темпы роста ниже среднестрановых зафиксированы также в Шымкенте (+6,2%), Атырауской области (+5,1%) и ЗКО (+4,3%). Единственным регионом с отрицательной динамикой стала Мангистауская область, где размер удельного банковского счета физлица уменьшился за год с 466 тыс. до 442 тыс. тенге, или на 5,2%.

О неравномерности распределения банковских вкладов среди населения страны можно судить по ежеквартальным аналитическим данным Казахстанского фонда гарантирования депозитов (с оговоркой, что КФГД приводит статистику по всем вкладчикам-физлицам, включая нерезидентов). КФГД делит раз-

Темпы роста клиентских средств* в банках РК в разрезе регионов



* В годовом выражении (1 сентября 2022 года к 1 сентября 2021 года) без учета счетов нерезидентов. Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

мешенные в банках розничные средства на три сегмента в зависимости от суммы денежного остатка на банковском счете: массовый (до 15 млн тенге), средний (от 15 млн до 50 млн) и крупный (свыше 50 млн). Так вот, по итогам II квартала 2022 года, сообщает КФГД, массовый сегмент занимал 55,6% в общем объеме средств физлиц, крупный – 30,8%, средний – 13,6%. В абсолютных цифрах это означает, что на 1 июля общая сум-

ма вкладов, превышающих 50 млн тенге, составляла 4,2 трлн тенге, а максимальное количество таких вкладчиков не могло быть больше 84 тыс. человек (на самом деле их меньше). Таким образом, почти треть от общего объема розничных депозитов в Казахстане принадлежит людям, доля численности которых в населении страны не превышает 0,4%. Если исключить крупных вкладчиков из расчетов средних банковских сбережений, резуль-

тат, приходящийся на остальные 99,6% казахстанцев, окажется существенно меньше, чем 689 тыс. тенге на человека.

Еще одним источником, дающим определенное представление об уровне финансового благосостояния соотечественников, является ежемесячный опрос Нацбанка по инфляционным ожиданиям населения. В ходе последнего, сентябрьского опроса 78% респондентов сообщили, что они и их семьи вообще не имеют личных сбережений и денежных накоплений (за период с января 2016 года, когда Нацбанк провел первое такое исследование, доля опрошенных, заявивших об отсутствии сбережений, стабильно колебалась в коридоре между 75 и 85%). Только 18% респондентов признались, что располагают свободными средствами, из них 56% хранят их на банковском вкладе, 34% – в наличной форме, 10% инвестировали в недвижимость, 3% – в инструменты фондового рынка (сумма превышает 100%, поскольку допускались комбинированные ответы).

На вопрос «Удалось ли вам в последнем месяце отложить какую-нибудь сумму денег?» положительно ответили только 10% опрошенных (для сравнения: четыре года назад доля утвердительных ответов была почти в два раза выше и доходила до 19%). Внутри этих 10% доля тех, кому удалось отложить «больше, чем обычно», составила 18%; «меньше, чем обычно», отложили 34% респондентов.

Вопрос о том, какую сумму денег, на ваш взгляд, сегодня можно считать сбережениями, оказался самым сложным для фокус-группы. 29% респондентов затруднились ответить на этот вопрос. Сумму свыше 10 млн тенге назвали 8% опрошенных. Для 18% респондентов понятие «сбережения» уложилось в диапазон от 1 млн до 10 млн тенге. Преобладающая часть интервьюируемых (46%) была скромнее в оценках и ограничилась суммой до 1 млн тенге. При этом 14% опрошенных признались (искренне или нет, известно только им самим), что они даже сумму в 100 тыс. тенге воспринимают как «сбережения».

Рейтинг регионов по уровню денежных сбережений жителей

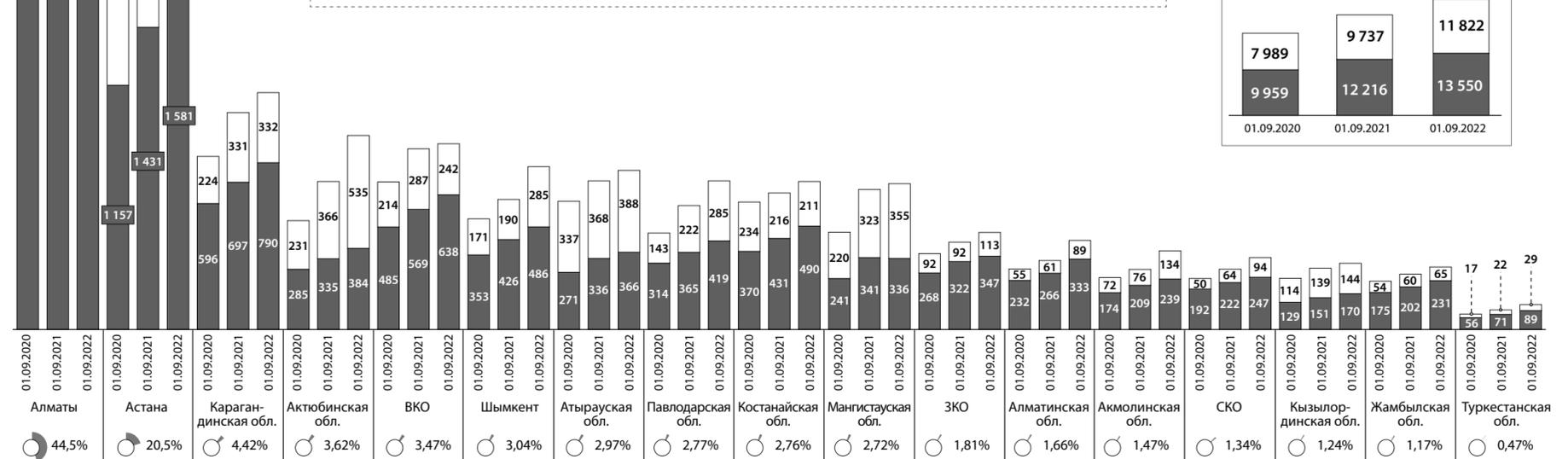
Место в рейтинге на 01.09.2022 (на 01.09.2021)		Средний размер* банковского счета одного жителя региона			Инфляция в регионе, %	Средняя зарплата в регионе, тенге в месяц	Среднедушевой доход в регионе, тенге в месяц
		на 01.09.2021, тенге	на 01.09.2022, тенге	изменение, %			
		на 01.09.2021, тенге	на 01.09.2022, тенге	изменение, %			
= 1 (1)	Алматы	2 913 000	2 989 000	+2,6	17,3	315 000	204 000
= 2 (2)	Астана	1 181 000	1 185 000	+0,3	20,0	347 000	204 000
	Республика Казахстан	642 000	689 000	+7,3	17,7	287 000	152 000
▲ 3 (5)	Костанайская обл.	501 000	589 000	+17,6	18,4	224 000	148 000
▼ 4 (3)	Карагандинская обл.	507 000	583 000	+15,0	18,4	257 000	173 000
▲ 5 (6)	Павлодарская обл.	487 000	555 000	+14,0	17,2	246 000	168 000
▼ 6 (4)	Атырауская обл.	506 000	532 000	+5,1	17,1	472 000	284 000
= 7 (7)	ЗКО	485 000	506 000	+4,3	17,0	250 000	145 000
▲ 8 (9)	ВКО	418 000	476 000	+13,9	18,8	261 000	162 000
▲ 9 (10)	СКО	411 000	461 000	+12,2	18,0	212 000	140 000
▼ 10 (8)	Мангистауская обл.	466 000	442 000	-5,2	21,7	415 000	206 000
▲ 11 (12)	Актюбинская обл.	371 000	415 000	+11,9	17,2	241 000	132 000
▼ 12 (11)	Шымкент	387 000	411 000	+6,2	16,5	219 000	95 000
= 13 (13)	Акмолинская обл.	283 000	304 000	+7,4	19,2	228 000	134 000
= 14 (14)	Кызылординская обл.	183 000	205 000	+12,0	16,6	275 000	118 000
= 15 (15)	Жамбылская обл.	176 000	190 000	+8,0	15,8	245 000	107 000
= 16 (16)	Алматинская обл.	127 000	152 000	+19,7	15,8	251 000	112 000
= 17 (17)	Туркестанская обл.	34 000	42 000	+23,5	17,6	256 000	85 000

* Рассчитан как отношение объема розничных средств, размещенных резидентами в банках в том или ином регионе, к численности населения региона на соответствующую дату. Для Алматинской и Жетысуской областей, Восточно-Казахстанской и Абайской областей, Карагандинской и Улытауской областей расчеты объединены.

Источник: Нацбанк РК, Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК, расчеты «Курсива»

Средства клиентов* в банках РК в разрезе регионов, млрд тенге

■ Средства на счетах физлиц □ Средства на счетах юрлиц ○ Доля в совокупном объеме клиентских средств, размещенных в банках на 01.09.2022



* Без учета счетов нерезидентов. По состоянию на 01.09.2022 объединены показатели Алматинской и Жетысуской областей, Восточно-Казахстанской и Абайской областей, Карагандинской и Улытауской областей. Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Доходный дом

Есть ли у инвестиционных фондов арендного жилья перспективы в Казахстане

> стр. 1

«Настало время спекуляций, безразличных выселений в угоду сиюминутному заработку и другим бесчинствам» – так оценила ситуацию депутат мажилиса **Екатерина Смышляева**, предложив правительству усилить административное регулирование механизмов на арендном рынке.

Тем не менее профильное Министерство индустрии и инфраструктурного развития (МИИР) не намерено закручивать гайки. «Я противник административного регулирования рынка арендного жилья. Я бы все-таки попытался решить эту проблему экономическим путем», – высказал свою позицию в начале октября министр индустрии и инфраструктурного развития **Каирбек Ускенбаев** на брифинге в СЦК.

В планах МИИР создать частные фонды арендного жилья, которые будут на деньги, привлеченные от инвесторов, строить или выкупать жилье и сдавать его в аренду. При этом любой казахстанец, инвестирующий в этот фонд, будет получать доход от аренды. То есть по

Совладельцем приносящих доход объектов недвижимости можно стать, купив паи (акции) REITs на бирже. Такие вложения более ликвидны, чем покупка недвижимости целиком (продать акции на бирже можно за несколько часов или дней), и обеспечивают более низкий порог входа для инвесторов (от 100 евро).

Структура американских REIT и британских UK REITs похожа. Так, минимум три четверти прибыли UK REIT должно быть получено от сдачи недвижимости в аренду, не менее трех четвертей активов фонда должны быть арендным бизнесом. Ежегодно UK REITs должны распределять среди пайщиков не менее 90% своего дохода.

Примеры частных фондов недвижимости, специализирующихся на сдаче в аренду апартаментов в многоквартирных жилых домах в США: Equity Residential, AvalonBay Communities, Essex Property Trust, Mid-America Apartment Communities, фонд недвижимости Invitation Homes сдает в аренду жилые дома. Британские квазигосударственные фонды Triple Point Social Housing

отличие от REIT в ЗПИФН неквалифицированным инвесторам запрещено использовать кредитные средства – 100% капитала составляют деньги пайщиков, то есть кредитный риск исключен. Однако частные фонды арендного жилья в России отсутствуют, так как доходность на этом рынке ниже банковских депозитов.

«В России в том числе под идею развития цивилизованного рынка аренды была создана госкорпорация «Дом.РФ», которая зарабатывает на арендном жилье совокупно 4–5% годовых. Частным деньгам такая доходность не интересна», – отмечает член совета директоров российской инвестиционной платформы SimpleEstate **Артем Цогоев**.

Приживется ли схема фондов недвижимости в РК

В Казахстане нет преград для создания фондов арендной недвижимости с участием частного капитала. Отечественный аналог ЗПИФН и REIT – это акционерные инвестиционные фонды недвижимости (АИФН). Но, как и в России, такой инвестиционный продукт не

Прогнозы развития арендного рынка в Казахстане

Рост цен на аренду жилья, только по официальным данным, в сентябре этого года составил 41% г/г. «Курсив» изучает ожидания агентств недвижимости в разных регионах РК.



Асылан КАЛЫКОВ,
директор агентства недвижимости «Районы» (Астана):

– Миграционная волна россиян, связанная с мобилизацией, подняла ценник в Астане примерно на 20%. Если раньше можно было снять однушку за 100–120 тыс. тенге, то сейчас просят не менее 150 тыс. тенге. В основном тенденция увеличения цены фиксируется на левом берегу, где представлено 50% предложений по аренде.

Но все идет к тому, что люди спустятся с небес на землю. В районе нового вокзала «Нурлы жол» большое предложение жилья, поэтому цены ниже, чем в среднем по городу. На левом берегу сейчас покупают очень много жилья, чтобы сдавать в аренду. Соответственно, через полгода конкурентная среда увеличится, владельцы тоже будут вынуждены снижать цену. Да и россияне здесь не собираются оставаться надолго – один-два месяца. Казахстан для них транзитная зона на пути в Европу.

Повышенные цены на достойные лоты сохраняются в «золотом квадрате» – Байконурском районе. Это устоявшийся, старый район, инфраструктура развитая, но хороших предложений по аренде здесь мало. Большинство квартир, сдающихся в аренду, «печальные», «убитые», с запахами. Когда выходит объявление об аренде однушки, двушки или трешки с хорошим ремонтом, она в момент уходит.

Что касается прозрачности рынка, без участия регулятора не получится вывести арендодателей на чистую воду. Чтобы сделать это, Комитету госдоходов надо создать отделы мониторинга. На один город достаточно 10 человек, которые будут следить за объявлениями об аренде, выяснять, кто именно сдает недвижимость, потом проверять ее – приходит с нее налог или нет.

Но КГД не заинтересован в проведении такой работы, потому что речь идет о сравнительно небольших суммах, которые может получить бюджет. По нашим подсчетам, в случае Астаны это 1 млн тенге в день.



Адильбек ЖАЛГАСБАЕВ,
директор агентства недвижимости «Гарант» (Шымкент):

– После начала мобилизации в России цены на арендное жилье в Шымкенте поднялись на 50% точно. Но, как правило, собственники не выгоняют старых арендаторов и не поднимают для них цены. А для новых арендаторов, да, цены поднимают.

Думаю, с похолоданием (в десятых числах декабря) выяснится, что не во всех сданных сейчас квартирах тепло. Пока тепло, арендодатели завышают цену до 250–300 тыс. тенге, а с наступлением холодов 250 тыс. превратятся в 150 тыс.

В целом полагаю, что к весне искусственно завышенные цены на аренду квартир упадут на 50% по сравнению с существующим уровнем. Те, кто к нам сейчас приезжает, планируют оставаться на два-три месяца, максимум полгода. Договоры подписывают сроком на три месяца максимум, с возможностью пролонгации. Поэтому тенденция подорожания аренды – временная. Но все, конечно, еще зависит и от инфляции.

Что касается прозрачности рынка, то более прозрачным он не станет. Государство не имеет права вмешиваться в процесс ценообразования, потому что арендодатель – это частное лицо. 80% арендодателей по всему Казахстану не состоят на учете как ИП и не платят налоги. Прозрачным на бумаге рынок будет, а по факту так все и останется.



Дарья ОГАРКОВА,
специалист по недвижимости агентства
Gold Business Kazakhstan (Караганда):

– Пока не было такого сумасшедшего спроса, ажиотажа, вопрос о регулировании рынка аренды не стоял. Его введение обсуждают, потому что граждане Казахстана начали жаловаться, они не могут позволить себе снять квартиру.

Я наблюдаю за изменением цен на арендное жилье в Караганде на «Крыше». Квартиру на окраине Майкудука (сильно отдаленный от центра спальный район), которая раньше стоила 80 тыс. тенге, теперь пытаются сдать за 300 тыс. тенге. Это неадекватные цены, за них в итоге не снимают жилье, люди ведь видят, за что платят. Адекватные собственники держат предложение на том же уровне, но их очень мало на рынке. То, что появляется, я зачастую даже не успеваю выставить на сайт «Крыша», потому что уже есть заявки от арендаторов.

Не могу вам сказать, как изменится рынок через шесть месяцев. Сейчас он ведет себя максимально непредсказуемо.

Хотелось бы верить, что рынок начнут регулировать, потому что наших арендодателей нужно спустить с небес на землю. Это пойдет на пользу, вернет нас к стабильности. Если арендодатель не платит налоги, у него нет ни ИП, ни патента, он будет выплачивать штраф.



Айгуль СЕИТОВА,
директор агентства недвижимости «Шахар» (Костанай):

– Сейчас ажиотаж с мобилизованными спал, все более-менее заселились. Конечно, цены в Костаное очень выросли: в два раза по сравнению с прежним уровнем.

Я думаю, если не будет объявлена вторая волна мобилизации, ситуация стабилизируется. Спрос снизится, и арендодатели будут снижать цены. До прежнего уровня цены, конечно, не упадут, потому что подорожало все. Но процентов на 50% откатятся. То есть если квартира до 21 сентября стоила 100 тыс. тенге, а сейчас стоит 200 тыс. тенге, то до 150 тыс. ее цена скорректируется. Этот процесс будет вялотекущим до весны 2023 года.

Введение реестра арендодателей пойдет рынку на пользу. Но, думаю, не нужно никого вылавливать и выявлять. У КГД все равно не хватит ресурсов охватить весь рынок. А если будут устраивать рейды, выписывать штрафы, заставляя платить налоги, цены опять могут подняться. Рынку на пользу это не пойдет, только бюджету.

Мне кажется, у нас жители и так дисциплинированные, все прекрасно понимают. Ведь если человек сдает единственное жилье, он даже не обязан становиться ИП, ему не нужно покупать кассовый аппарат, вести бухгалтерский учет, достаточно сдавать декларацию. Если будут подобные послабления, собственники квартир сами все сделают (подадут данные в реестр арендодателей).

Асет АЙТУГАНОВ,
директор агентства недвижимости Freedom Realty (Алматы):

– Цены на аренду в Алматы в связи с потоком соседей из РФ выросли минимум на 30%. На сегодня до сих пор есть дефицит с арендой – запросов очень много, а заявки от собственников не поступают.

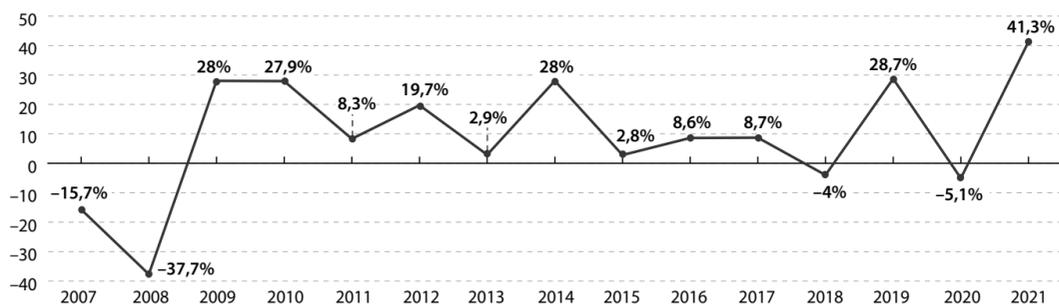
На фоне высокого спроса активизировались мошенники, которые просят скинуть задаток, а после получения денег пропадают.

По моему мнению, через два-три месяца, когда большая часть россиян покинет Казахстан, цены на аренду снизятся на 10–20%, так как казахстанцы со своими доходами не могут так дорого платить за съемное жилье. В остальном спрогнозировать, каким будет рынок через полгода, я не могу – думаю, сейчас этого не знает никто.

Материал подготовлен при участии
Ксении Безкорвайной



Доходность REITs (индекс Nareit Equity Reit Index)



Источник: отчет J.P.Morgan Asset Management «Guide to the markets»

сути речь идет о создании аналогов западных REITs – инвестиционных трастов, нацеленных на арендную недвижимость.

«Абсолютно согласен, что административное регулирование скорее навредит, чем поможет. Чем меньше государство будет вмешиваться в частный бизнес, тем лучше для рынка. Могу предположить, что министр имеет в виду так называемые REITs», – отмечает партнер Scott Holland | CBRE в Центральной Азии и Казахстане **Евгений Долбилин**.

Как работают REITs

Большинство европейцев и американцев зарабатывают на недвижимости, не напрямую приобретая ее в собственность, а коллективно вложившись в паи специальных фондов и трастов, инвестирующих в определенные виды недвижимости.

В США они называются REITs (real estate investment trust), в Великобритании – UK REITs, в Германии – Immobilien Sondereigentum, в Нидерландах – Fiscale Beleggingsinstelling, во Франции – Société d'Investissements Immobiliers Cotée.

«Такие фонды аккумулируют миллиарды долларов и являются крупнейшими игроками на рынке недвижимости. Направленность может быть разной – жилье, складская, коммерческая недвижимость. Акции таких фондов покупают учителя, врачи, фермеры – все, кто хочет получать доход от сдачи в аренду», – поясняет Евгений Долбилин.

REIT, Fundamentum Social Housing REIT инвестируют в социальное жилье для малоимущих.

Судя по отчету J.P.Morgan Asset Management «Guide to the markets», средняя годовая доходность американских REITs за последние 15 лет – 9,5%, что значительно выше доходности банковских депозитов в США. Однако, как и все акции, паи REIT подвержены рыночному риску. За те же 15 лет доходность REITs от года к году колебалась в диапазоне от –37,7 до +41,3% годовых.

Например, в 2020 году, в разгар коронавируса, резиденты апартаментов в крупнейших городах США начали спешно переезжать за город, а оставшиеся арендаторы на фоне введенного моратория на выселение – наращивать долги по аренде. Чтобы сохранить арендаторов, крупнейший фонд недвижимости США Equity Residential (основатель – Сэм Зелл, которого называют легендой мирового финансового рынка; в арендном бизнесе – с 1960-х) предлагал резидентам на Манхэттене три месяца арендных каникул. В течение 2020 года бумаги Equity Residential подешевели более чем на 40%, а эксперты рынка поговаривали о возможной распродаже активов REIT.

Все западные REIT используют кредитное плечо, и их закредитованность постоянно растет. То есть любой REIT теоретически может оказаться банкротом.

Российский аналог западных REIT – это ЗПИФН (закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости). В

востребован у инвесторов – подобные фонды в текущих рыночных условиях несут больше рисков, чем возможностей, считает Евгений Долбилин.

Одним из факторов риска для инвесторов является возможность отмены согласованного властями девелоперского проекта на любой стадии из-за вмешательства общественности.

«С одной стороны, государство пытается привлечь инвесторов и девелоперов, так как это дает мультипликативный эффект для экономики, создает рабочие места и так далее. С другой стороны, государство идет навстречу общественным группам, замораживает или отменяет уже выданные разрешения на стройку. Такие остановки и отмены проектов негативно скажутся на стоимости акций публичных компаний, затрагивая абсолютно всех акционеров», – объясняет партнер Scott Holland | CBRE в Центральной Азии и Казахстане.

Но главное, как и в России, рынок арендного жилья в Казахстане при текущей базовой ставке (14,5%) не может обеспечить доходность выше банковских депозитов.

«Дивидендная доходность по таким акциям должна быть на уровне 14–18%, чтобы представлять какой-то интерес для инвесторов и учитывать риски просадки стоимости акций. Сейчас на рынке арендной недвижимости Казахстана такой доход не существует. Текущая доходность аренды находится на уровне 5–10%», – резюмирует Евгений Долбилин.

ИНДУСТРИЯ

> стр. 1

По данным портала electrocar.kz, новый импортный «китаец» без учета растаможки обойдется казахстанскому покупателю в 7,5–25 млн тенге. На вторичном рынке выбор крайне мал – всего чуть более десятка автомобилей. Цены разные – от 6 млн тенге за десятилетний Nissan до 49 млн тенге за Tesla.

Ценовой фактор играет роль также и при просчете затрат по эксплуатации электрокара в будущем. Ведь около 40% стоимости EV составляет аккумуляторная батарея. И когда автомобиль потребует замены этой важной составляющей, владельцу придется вкладывать значительную сумму на апгрейд.

Вторая причина, по мнению аналитиков Минэнерго РК, – это низкий уровень развития инфраструктуры для электромобильной отрасли. По информации компании eDrive.kz – системного интегратора в области зарядной инфраструктуры для электромобилей в РК, в стране действует всего 58 станций для зарядки. 75% из них сосредоточены в Алматы и Астане, единичные пункты разбросаны по областным центрам. Учитывая большую протяженность дорог между городами, такого количества зарядных станций недостаточно, чтобы свободно перемещаться на электромобиле как между регионами, так и внутри одной области.

«По всей стране насчитывается примерно 50 зарядных станций для электромобилей. Для сравнения: в Караганде насчитывается 225 топливных АЗС, в Костаное – 90, в Усть-Каменогорске – 120. И их доходность в большей степени обеспечивается реализацией дополнительных услуг и товаров. Коммерческая эффективность ЭЭС в обозримой перспективе будет существенно ограничиваться объемом имеющегося парка электромобилей. Что касается статистики по количеству, то существует проблема корректности базовых расчетов. В частности, стоит указать на количество электробусов в страновом автопарке. В данных БНС указано, что в Казахстане зарегистрировано всего семь единиц данного вида техники. Однако только у одного из столичных автоперевозчиков в наличии сто электробусов», – комментирует генеральный директор Центра анализа и мониторинга авторынка (ЦАМА) Артур Мискарян.

Третья причина низкого спроса тоже сервисная – в Казахстане пока нет достаточного количества специализированных магазинов запчастей для электрокаров, и в случае поломки придется заказывать детали и ждать доставки. Не хватает и специалистов, которые могли бы обслуживать такие автомобили.

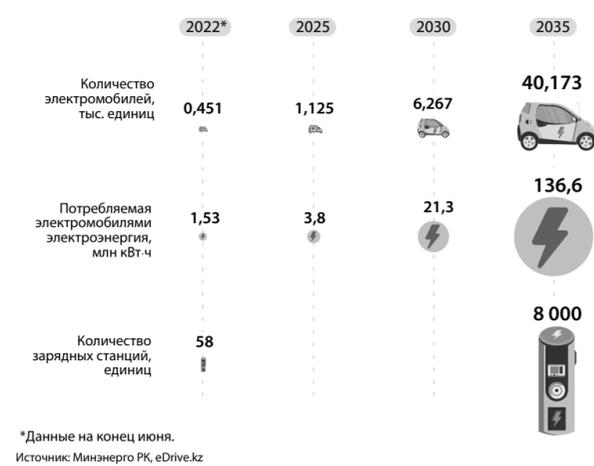
Планы на будущее

Несмотря на существующие барьеры в настоящем, Казахстан следит за мировыми тенденциями и держит ориентир на развитие электротранспорта в будущем. В концепции развития электроэнергетики до 2035



Источник: Сообщество электромобилистов РК

Прогнозы по росту числа электромобилей в РК



*Данные на конец июня.

Источник: Минэнерго РК, eDrive.kz

читать эти предприятия заказами и обеспечить их рентабельность. В европейских странах, на рынке Китая электромобильная отрасль получила развитие только после включения мощных государственных рычагов поддержки. Покупатель, который хотел бы приобрести электрокар, мог рассчитывать на то, что государство компенсирует ему часть затрат. В разных странах такие субсидии доходят до \$8 тыс.

Казахстан же, судя по планируемым реформам, по такому пути идти не планирует. В упомянутой национальной концепции развития электроэнергетики указывается, что стимулирование спроса на отечественные зеленые автомобили возможно на уровне льгот при кредитовании. Речь идет о нулевом первоначальном взносе и пониженном процентном ставкам по автокредиту.

«Когда имеется соответствующий товар, государственные инструменты стимулирования спроса могут показывать эффективность. В частности, программа льготного автокредитования, которая для казахстанских потребителей функционирует с 2015 года. По сути, в рамках программы приобретаются новые автомобили, которые соответствуют экологическим нормам Евро-4 и Евро-5. Однако, как и любой подобный инструмент, программа имеет ограниченные ресурсы фондирования, что в свою очередь сказывается на ее эффективности», – говорит Артур Мискарян.

Генеральный директор ЦАМА считает, что правительство страны, с одной стороны, вы-

Грезы об электрокарах

Возможно ли в Казахстане скорое «озеленение» автомобильного парка



Меры стимулирования спроса на электромобили в разных странах

- Освобождение от налога на покупку электромобилей (с 2014 года)
- Субсидирование покупки электромобиля (от \$2,2 тыс. до \$8 тыс. в зависимости от емкости батареи)
- Введение бесплатных «зеленых» номеров для экологичных видов транспорта
- Строительство заправочных станций, где можно не заряжать автомобиль, а поменять батарею
- Введение запрета на использование авто с ДВС по определенным дням недели в Пекине

Китай



Германия

- Госинвестиции на развитие инфраструктуры для производства и зарядки электромобилей
- Субсидии на покупку электрокара 6 тыс. евро (при цене автомобиля до 40 тыс. евро)
- Освобождение от налогов до 2025 года



США

- Госинвестирование в строительство зарядных станций
- Субсидии на покупку электрокара в среднем \$7,5 тыс. (с 2023 года)
- Запрет на производство автомобилей с ДВС после 2035 года



Великобритания

- Госдотация на покупку электрокара \$4,5 тыс.
- Переход на субсидирование экономсегмента электрокаров
- 100% госфинансирование строительства станции зарядки
- Госинвестирование в покупку общественного транспорта на электродвигателях

Предложения

- Льготы при оформлении кредита (0% первоначальный взнос, пониженные кредитные ставки, бесплатное КАСКО)
- Стимулирование развития инфраструктуры для Астаны, Алматы, Шымкента
- Создание условий для инвесторов, планирующих вкладывать средства в производство тяговых аккумуляторных батарей
- Стимулирование бизнеса для создания предприятий по утилизации тяговых батарей и электромобилей

Источник: Reuter.com, legalacts.ru, Forbes.ru, ReportLaz, Министерство энергетики РК

чертах. В документе говорится о необходимости принятия отраслевых программ по стимулированию развития инфраструктуры для пилотных территорий (Астана, Алматы, Шымкент). Никаких конкретных сумм не указано.

В стратегическом документе есть и пункт по развитию электромобильной отрасли. В частности, по мнению специалистов министерства, государству необходимо создать привлекательные условия для инвесторов, готовых вкладывать деньги в локализацию электротранспорта в Казахстане, производство отечественных тяговых аккумуляторных батарей.

Технически пока собирать EV могут только две казахстанские компании. «СарыаркаАвтоПром» еще два года назад презентовала кроссовер JAC iEV7s собственной сборки. Hyundai Trans Kazakhstan анонсированы планы по выпуску гибрида Hyundai Ioniq.

Другой вопрос – будет ли спрос на электромобили в Казахстане настолько высок, чтобы обеспе-

нуждено считаться с мировым трендом на экологический активизм, но с другой – должно оценивать экономическую составляющую разрабатываемых решений, а также инфраструктурные реалии в энергетическом секторе.

«Внутренний потребительский спрос в нашей стране не настолько высок, чтобы обеспечить рентабельность отечественных производителей электромобилей. Поэтому вкладывать миллиарды госинвестиций в создание собственных производств каров, а потом пытаться конкурировать на внешних рынках с Китаем или Европой не лучшая перспектива. Мы можем воспользоваться тем технологическим процессом, которого уже достигли другие страны, а инвестиции вкладывать в обновление автопарка и инфраструктуру. По такому пути пошли многие развитые страны, запланировавшие переход на этот экологичный вид транспорта», – подытоживает Азамат Алимжанов.

года аналитики Министерства энергетики РК приводят такие прогнозные данные. Количество электромобилей через год в стране может удвоиться, а через 12 лет вырасти до 40,1 тыс. единиц.

«Это скорее пессимистичный, нежели оптимистичный прогноз. Думаю, мы достигнем этой цифры намного раньше. У нас есть сообщество электромобилистов Казахстана, и мы видим изнутри, что интерес к электрокарам в Казахстане есть, в будущем он может обеспечить высокий спрос на такие экологически чистые автомобили», – говорит менеджер компании eDrive.kz, один из лидеров сообщества Азамат Алимжанов.

Один из аргументов за – экономия при использовании такого автомобиля. По этому показателю электрокары обгоняют авто с бензиновыми и дизельными двигателями. По предваритель-

Стоимость владения автомобилями в РК

Стоимость 1 км пути Годовые затраты при пробеге 20 тыс. км

22,14 тенге

425 тыс. тенге



Легковой автомобиль с ДВС

При анализе сравнивались затраты по владению автомобилями с близкими техническими характеристиками.

Источник: Минэнерго РК

8,5 тенге

170 тыс. тенге



Легковой электромобиль

ным расчетам Министерства энергетики РК, покупка электроэнергии для EV в Казахстане будет обходиться в 2,5 раза дешевле, чем заправка машины нефтепродуктами. Годовые затраты на подзарядку электромобиля в РК при среднем пробеге в 20 тыс. километров составят 170 тыс. тенге с учетом тарифа в 50 тенге за кВт·ч, для авто с ДВС расходы превысят 425 тыс. тенге.

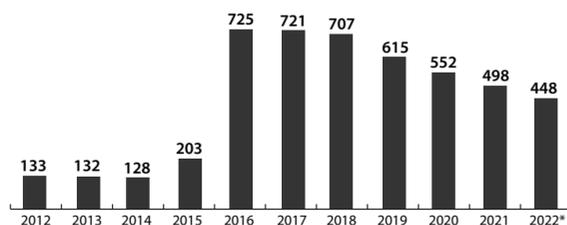
«Годовые затраты в 170 тыс. тенге я бы назвал очень завышенными. Это сумма, которую владелец электрокара потратит, если будет всегда заправляться только на общественных, частных зарядных станциях. У нас же 90% водителей таких машин заправляют свою машину в домашних условиях, от розетки. В таком случае стоимость электроэнергии намного ниже. Как мы видим из практики, фактически годовые затраты при домашней зарядке составляют 50–60 тыс. тенге в год», – парирует Азамат Алимжанов.

Чтобы обеспечить этот экологически чистый вид транспорта «топливом», электростанции Казахстана должны в год вырабатывать только для этих целей 136,5 млн кВт·ч (сравнимо со среднегодовой выработкой одной мини-ГЭС). Такой объем можно назвать большим с учетом пессимистичных прогнозов Минэнерго по энергопотреблению. Электроэнергии в Казахстане не хватает, и в 2035 году профицита не ждут.

«Увеличение парка электромобилей возможно при совпадении нескольких факторов. Это наличие платежеспособного спроса, достаточного объема предложений со стороны местных производителей, импортеров и нали-

Парк электромобилей в Казахстане

Количество зарегистрированных легковых автомобилей



* Данные на 1 августа.

Источник: БНС РК



Фото: Shutterstock/footagestock

Диванная аналитика

Mebel.kz претендует на лидерство из-за активного канала e-commerce

В прошлые выходные в Алматы открылись сразу три шоу-рума российского производителя мебели «Диван.ру» под брендом Mebel.kz. У нового игрока грандиозные планы – завоевать 10% рынка за два года. «Курсив» проанализировал, в каком состоянии сейчас находится казахстанская мебельная индустрия, и поинтересовался у игроков, возможна ли такая быстрая экспансия.

Анастасия МАРКОВА

Новый подход от новичка

«Диван.ру» специализируется на дизайнерской мягкой мебели, однако в ассортименте их магазинов есть и корпусная мебель, и матрасы, и текстиль. Казахстанцам будет доступна вся линейка товаров. Основатель компании Антон Макаров рассказал «Курсиву», чем будет брать местный рынок. На его взгляд, в Казахстане, впрочем, как и в России, в мебельной отрасли не хватает цифровых решений, поэтому он делает ставку на развитие онлайн.

«Мы профессионалы в дистрибуции через онлайн-каналы. Мы считаем, что делаем это круто, качественно, доступно и удобно для наших клиентов. В России 65% нашего оборота приходится именно на интернет-магазин», – сказал он.

Макаров отметил, что в Казахстане e-commerce набирает обороты, развиваются маркетплейсы, однако представленный на них ассортимент мебели «стилистически довольно простой и однообразный».

«Мы же хотим стать тем местом, где можно будет онлайн увидеть широкий и нестандартный ассортимент мебели, с кастомизацией продукта, с быстрой доставкой и качественным сервисом. Мы видим, что рынок мебели в части онлайн-омниканальной торговли довольно-таки свободен и является благодатной почвой для нас. То есть такую бизнес-модель для рынка Казахстана можно считать уникальной».

Такой подход помог Макарову быстро завоевать российский рынок. За семь лет существования компании «Диван.ру» вошел в топ-5 российских производителей и продавцов мебели. Он надеется на повторение этого сценария и в Казахстане.

Отступить некуда

Казахстанский производитель мягкой дизайнерской мебели Agiba не исключает такого быстрого завоевания рынка со стороны новичка за счет оптимизации производственных процессов. Однако Agiba относится к новому конкуренту спокойно, отмечая, что им бояться нечего.

«У нас есть своя наработанная клиентская база. Мы производим товар высокого качества из европейских материалов и тка-



Коллаж Илья Ким

ней. Есть поставщики, которые делают материалы только для нашей фабрики. Поэтому наш товар можно считать эксклюзивным на казахстанском рынке. И конкуренты для нас скорее итальянские производители, нежели российские», – рассказали в компании.

Другой именитый отечественный производитель – ZETA считает, что им также не стоит переживать. Несмотря на то что у многих потребителей она ассоциируется с офисной мебелью, больше половины их объема продаж приходится на мягкую мебель для дома. И снижать эту цифру в компании не собираются. Клиентов в этой нише они намерены «брать ценой».

«Компания на рынке уже 26 лет. За это время мы завоевали доверие со стороны клиента. К тому же мы имеем свои торговые площади, не арендуем помещения, за счет чего у нас нет большой накрутки на товар», – объяснила руководитель отдела маркетинга корпорации ZETA Тамара Сумарокова.

Если новый игрок и будет отвоевывать рынок, то не у казахстанских производителей, а у других иностранных компаний, считает президент Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности РК Канат Ибраев. По данным ассоциации, официально лишь 26% всей продаваемой в стране мебели производится местными компаниями, оставшиеся 74% – это импортеры, и львиную долю из них занимает Россия.

Ибраев считает, что с приходом нового игрока это соотношение не изменится, потому что конкурировать ему скорее



придется с импортерами, нежели с местными производителями. «Нашим предприятиям отступать уже некуда. Свою долю они будут держать прочно, до конца, от этого зависит их выживание», – сказал глава ассоциации.

Базарные разборки

Официально за пять лет количество действующих предприятий в сфере мебельной промышленности в Казахстане увеличилось на 75%. Однако, по словам Ибраева, официальная статистика, по большому счету, ни о чем не говорит.

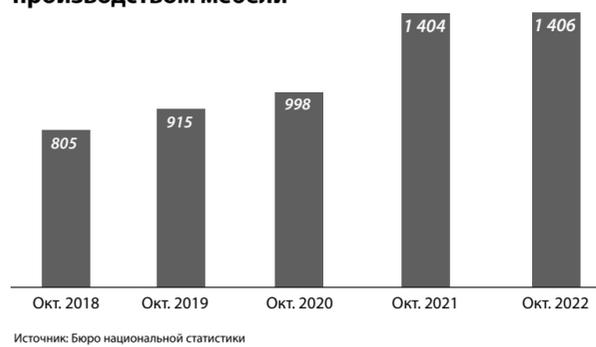
«Главная проблема нашей отрасли – серые производители. По подсчетам ассоциации, больше половины (57%) рынка находится в тени. Большие объемы ввозимого в страну сырья где-то оседают и в последующем не

находят отражения в статистике произведенной продукции. Из-за серых схем мебель, произведенную таким образом, никто не сертифицирует, неясно, по каким стандартам качества она производится», – рассказал Ибраев.

По его словам, чаще всего такая мебель имеет низкое качество, она продается на базарах по ценам гораздо ниже, чем у легальных игроков. «Из-за таких серых товарищей страдает имидж отечественных компаний. У потребителей сформировалось представление, что местное, значит, некачественное. И поэтому голосуют деньгами за российский продукт».

Ибраев рассказал, что из-за этого некоторые казахстанские компании даже позиционировали себя как российские производители. Например, мебель могли

Количество компаний, занимающихся производством мебели



изготавливать в Павлодаре, а продавать в Астане под видом российской, потому что так больше шансов завоевать доверие покупателей.

Еще одной причиной, почему местные производители проигрывают импортерам, можно считать их зависимость от импорта сырья. Дело в том, что основные материалы, необходимые для производства мебели, ввозятся из России.

Объемы производства мебели в пандемию из-за проблем с доставкой материала сократились почти на 10%. Сейчас ситуация с доставкой ненамного лучше: из-за геополитической обстановки сроки поставок для казахстанских мебельщиков увеличились в пять раз (с 2 недель до 2,5 месяца). «У россиян есть материал,

есть субсидии и самое главное – компетенции. Там многие предприятия были сохранены еще с советских времен», – добавляет президент ассоциации.

Изменения ситуации в лучшую сторону в ближайшее время Ибраев не видит. Толчок к росту отрасли, по его мнению, может дать государство. «Например, скоро стартует проект «Комфортная школа», в рамках которого будут строиться школы. Их нужно будет чем-то обставить. Если на законодательном уровне запретить закупать для этих целей импортную мебель, то это даст определенный стимул для местных производителей. Без преференций со стороны государства ситуация вряд ли улучшится», – заключил он.

Объем производства мебели в Казахстане



Объявления

● ТОО «Частный детский сад «Ясмина», БИН 210840015149, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Республика Казахстан, Акмолинская обл., пос. Аршалы, ул. Митченко, дом 14. Тел. +7 775 864 81 82.

● Утерянный устав Астанинского филиала общественного объединения «Акмолинская община казаков» считать недействительным. Тел. 8 705 581 27 67.

● ИП «Крепость», БИН 801210300160 (компания по обслуживанию домофоновых систем), объявляет о повышении

тарифа с 1 ноября 2022 г. Прежний тариф – 250 тенге, новый – 325 тенге.

● ТОО «Студия танцев In White», БИН 2202 4003 4859, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Шокана Валиханова, д. 3/1, кв. 54.

● ТОО «Бейсеке ломбард», БИН 081240009097, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Экибастуз, ул. Кеншилер, д. 15-3, тел. 8 777 460 93 73.

● Товарищество с ограниченной ответственностью «Уральск Акси-

нья», БИН 200840021568, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Республика Казахстан, Западно-Казахстанская обл., г. Уральск, пр. Нурсултан Назарбаев, д. 215/3.



Фото: Shutterstock/wizdom

Розница постоит в тени

На фоне регулирования цен розничная торговля продовольствием сокращается, оптовая, напротив, ощутимо выросла

Kursiv Research продолжает анализировать торговую отрасль, показатели которой выступают как опережающие индикаторы самочувствия казахстанской экономики.

Аскар МАШАЕВ

Ключевое наблюдение из анализа официальной статистики за девять месяцев 2022 года: наблюдается большой разрыв между динамикой розничного и оптового оборота продовольственных товаров. Если первый сегмент в реальных величинах схлопнулся на 1,5%, то второй прибавил 20,9%.

Последний раз подобная разнонаправленная динамика фиксировалась в аналогичном периоде 2018 года. Нынешняя динамика, на наш взгляд, связана с попытками правительства регулировать цены директивным способом. Эту тактику кабмин начал активно использовать в 2020 году, во время коронакризиса, но, видимо, вошел во вкус: с некоторыми изменениями директивные методы регулирования применяются сейчас, поскольку инфляции вышли на двузначные значения, а сдерживание цен – одна из ключевых повесток правительства РК.

Замедление оборота

Товарооборот розницы за девять месяцев 2022 года достиг 10,6 трлн тенге, продемонстрировав номинальный рост на 15,7% (по сравнению с аналогичным периодом 2021 года). За последние пять лет это самый высокий темп прироста. Но если скорректировать динамику на величину инфляции, то дела в розничной торговле обстоят неважно.

Розница растет благодаря непродовольственным товарам

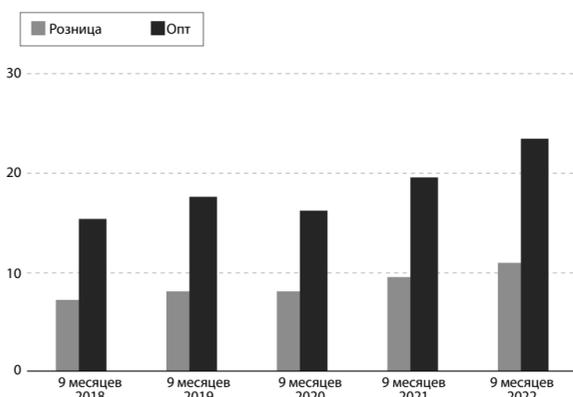
Реальный прирост всей розничной торговли и ее компонентов, %



Источник: БНС АСПР РК

Розничная торговля по итогам трех кварталов 2022 года достигла 10,6 трлн тенге

Внутренняя торговля РК по направлениям, трлн тенге



Источник: БНС АСПР РК

достигли почти 23,6 трлн тенге, показав рост в номинальном выражении на 20,6%. С учетом инфляции положительная динамика составила 5,6% – и если не учитывать показатели 2020 года, когда экономика РК была парализована пандемией COVID-19, то речь идет о самой слабой положительной динамике с 2018 года.

Анализ оптовой торговли по сегментам показывает скромные результаты продаж непродовольственных товаров (включая товары производственно-технического назначения) и взрывной рост оборота продовольствия. Если первый сегмент прибавил 2,9%, то второй – сразу 20,9%. Отметим, что в аналогичном периоде предыдущих трех лет динамика оптовых продаж продовольствия была отрицательной.

Высокий разрыв текущего года сложно объяснить тем, что оптовые компании на фоне высокой неопределенности решили закупиться впрок. Имеющаяся статистика не подтверждает этот поведенческий стереотип: объем товарных запасов на предприятиях оптовой торговли находится в пределах нормы. По итогам девяти месяцев 2022-го товарных запасов хватит на 31 день, такая же ситуация наблюдалась в аналогичном периоде предыдущего года.

Возможное объяснение столь высокого разрыва – возросший теневой сектор в рознице. Нескольким замечаниям по этому поводу. Первое – исторически высокая доля ненаблюдаемой экономики фиксировалась в двух отраслях – в торговле и логистике (которая является смежной

навести порядок в торговой системе, имеющей один из самых высоких уровней теневой экономики – 40 процентов».

Раз, два, три – инфляция, замри

Возможно, причина ухода бизнеса в тень кроется в правительственных мерах по стабилизации цен, которые по своему характеру являются директивными. Правительство РК начало активно использовать эти инструменты в 2020 году, когда экономика страны, да и глобальная, были парализованы пандемией COVID-19.

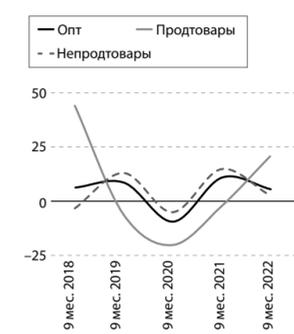
В апреле 2020 года казахстанское правительство установило предельную надбавку, которая не должна превышать 15%, на социально значимые продовольственные товары (СЗПТ, 19 товаров).



Фото: Shutterstock/Vera Larina

Оптовая торговля растет благодаря продовольственным товарам

Реальный прирост всей оптовой торговли и ее компонентов, %



Источник: БНС АСПР РК

А в акматах были созданы мобильные группы, которым было поручено обходить торговые точки и проверять размер наценки. Ко всему прочему на время действия режима чрезвычайной ситуации был запрещен экспорт семи видов СЗПТ, среди которых гречиха, сахар, картофель, лук (чеснок), семена подсолнечника, масло подсолнечное, крупа гречневая.

Эти действия оказались успешными. В сентябре 2020-го правительство РК отчиталось о приемлемом удорожании СЗПТ, всего на 4,4% с начала года; более того, рыночная стоимость некоторых СЗПТ снизилась.

Успехи директивных мер на фоне слабых результатов антиинфляционной политики Нацбанка РК, эффект которой гасили растущие бюджетные расходы, сделали инструменты по стабилизации цен предпочтительными для нашего кабинета. «Мы также столкнулись

реальном выражении уменьшились на 1,5%.

Вклад непродовольственных товаров в общую динамику розничной торговли, напротив, оказался положительным. Оборот в этом сегменте составил 6,8 трлн тенге – номинальный рост на 15,7%. С учетом инфляции положительная динамика установилась на отметке 3,1%.

Под оптовой торговлей подразумевается реализация товаров для последующей перепродажи в розницу, а также поставки средств производства предприятиям-потребителям.

В оптовой торговле, как и в рознице, наблюдается замедление. По итогам девяти месяцев 2022 года оптовые продажи

Минус на плюс

Встает вопрос, чем вызван большой разрыв между динамикой розничного и оптового оборота продовольственных товаров. Повторим вышеуказанные цифры: розничные продажи продовольствия в реальном выражении сократились на 1,5%, тогда как оптовые выросли на 20,9%.

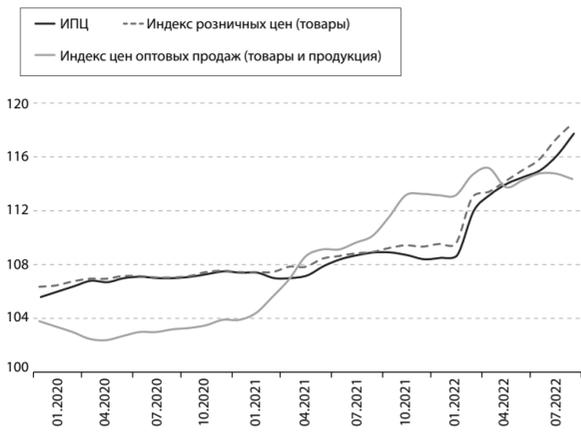
Более того, величина разницы в абсолютных значениях вполне огромная и достигает почти 1 трлн тенге. Розничный оборот продовольствия по итогам девяти месяцев 2022 года составил 3,8 трлн тенге, оптовый – почти 4,8 трлн тенге. Отметим, что подобный разрыв не наблюдался в предыдущие три года.

с торговлей отраслью). Второе замечание: доля ненаблюдаемой экономики в торговле последние годы заметно сократилась, с 8,62% в 2018-м до 2,77% по итогам прошлого года, согласно данным БНС АСПР РК. Из этих выкладок следует, что в торговле накоплен опыт и наработаны механизмы, необходимые для увода части бизнеса в тень, если стоит вопрос его выживания.

Статистика по ненаблюдаемой экономике за 2022 год выйдет только в следующем августе. Но отчасти на рост теневого сектора могут указывать цифры, приведенные главой государства летом этого года на расширенном заседании правительства: «Крайне важно

В сентябре инфляция достигла 17,7%

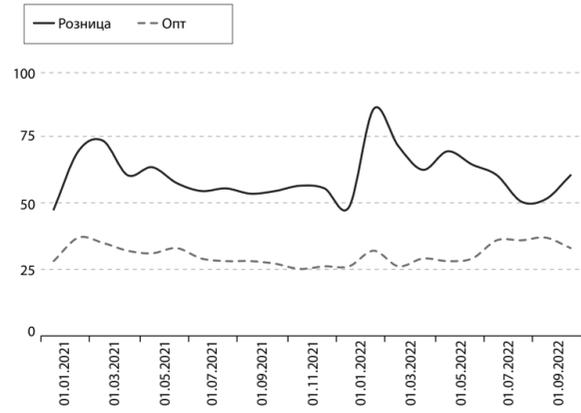
Индекс потребительских, розничных и оптовых цен, %



Источник: БНС АСПР РК

В оптовом сегменте нет избыточных запасов

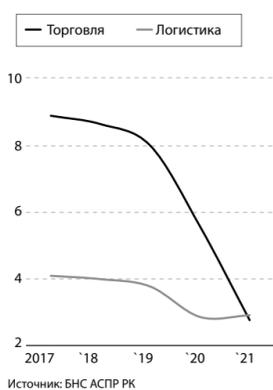
Объем товарных запасов на предприятиях розничной и оптовой торговли (на начало месяца), в днях товарооборота



Источник: БНС АСПР РК

За пять лет теневой сектор в торговле заметно снизился

Доля ненаблюдаемой экономики в ВВП, %



Источник: БНС АСПР РК

с неконтролируемым ростом инфляции. Нацбанк, правительство оказались бессильными перед ней, сославшись на мировые тенденции», – сказал президент РК Касым-Жомарт Токаев, выступая с посланием народу Казахстана 1 сентября 2021 года.

Спустя неделю правительство РК предложило комплекс мер антиинфляционного реагирования. В нем были инструменты, которые могли дестимулировать бизнес. Например, ограничения на вывоз сырья и материалов, если по ним наблюдается дефицит или удорожание; усиление контроля за соблюдением предельных цен и торговых надбавок, выявление

признаков ценового сговора. Было объявлено о создании IT-платформы, которая облегчит мониторинг цен на товары, включая СЗПТ.

После январских событий правительство РК обновило этот план, добавив туда еще несколько директивных мер: заморозка тарифов на коммунальные услуги; предельные цены на ГСМ и шестимесячный запрет на вывоз бензина, дизтоплива и других нефтепродуктов.

Бизнес продолжает получать сигналы о том, что правительство РК не собирается отходить от политики сдерживания цен прямым вмешательством. Самая свежая новость такого рода появилась 15 октября 2022 года: местные исполнительные органы заключили меморандумы с крупными торговыми сетями о снижении торговой надбавки до 10%. К 14 октября заключено уже 60 меморандумов в регионах РК, сообщила пресс-служба Комитета торговли Минторговли и интеграции РК. Ведомство надеется, что заключенные меморандумы удешевят СЗПТ. Следить за торговыми сетями поможет население. Комитет торговли создал специальный call-центр, куда жители могут обращаться, если торговые сети завышают стоимость продуктов, входящих в перечень СЗПТ.

Другими словами, бизнес получает все больше и больше сигналов, что уход в тень может быть наилучшим решением.

Потом стало чуть лучше*

Kursiv Research представляет данные ежеквартального опроса, посвященного изучению потребительских настроений жителей Казахстана: уверены ли люди в завтрашнем дне? стабильны ли их доходы? готовы ли они к расходам на покупки?

По результатам опроса, проведенного в октябре 2022 года, индекс потребительской уверенности в РК составил 106,3 (июль 2022-го – 92,6), что говорит о переходе казахстанцев от пессимистических настроений к оптимизму. Данная ситуация подтверждается растущей оценкой текущего состояния: июль 2022-го – 79,3, октябрь – 90,2. Индекс потребительских ожиданий также вырос: с 118,4 до 135,8 – казахстанцы по-прежнему оптимистичны в прогнозах на будущее.

Как и в предыдущем исследовании, которое было проведено в июле, CCI коррелируется с возрастом и уровнем дохода респондентов: чем старше человек и чем ниже уровень его доходов, тем ниже показатель CCI. Например, CCI среди молодежи от 18 до 24 лет составляет 130,3 (в июле – 117,1), а среди людей старше 60 лет – 99,7 (в июле – 82,8).

По уровню CCI в регионах Казахстана следует отметить, что регионы с высокими показателями самого индекса потребительской уверенности демонстрируют и высокий уровень индекса оценки текущего состояния и индекса потребительских ожиданий. Наибольшую потребительскую уверенность исследование фиксирует в следующих регионах:

Мангистауская область (124,5), Жетысуская область (119), Кызылординская область (116), Жамбылская область (114,1), Нур-Султан (111,5), Туркестанская область (111,2).

И, напротив, наименьшую потребительскую уверенность демонстрируют жители Абайской (98,3), Павлодарской (97,3), Атырауской (97,1) и Восточно-Казахстанской (92,2) областей.

На первый взгляд, полученные в октябре результаты можно назвать парадоксальными: индекс потребительской уверенности Kursiv_CCI, который среди прочего отражает уверенность опрошенных в стабильности их доходов, растет на фоне высокой инфляции, собственно «съедающей» заметную часть доходов казахстанцев. Напомним, что в сентябре 2022-го инфляция пробила отметку в 17,7% к аналогичному месяцу прошлого года.

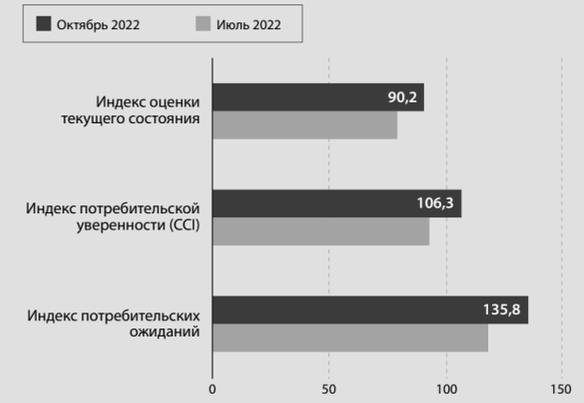
Динамика нашего индекса укладывается в динамику аналогичного индекса, который составляет Нацбанк РК. «Индекс потребительских настроений в сентябре 2022 года улучшился и составил 105,1 (в августе 2022 года – 102,3)», – следует из пресс-релиза НБ РК.

Улучшение потребительских настроений, несмотря на высокую инфляцию, можно объяснить, скорее всего, причинами неэкономического характера. Негативные мировые новости и контраст, который обнаруживается при сравнении глобальной информационной повестки с казахстанской, скорее всего, внушают казахстанцам вполне осторожный оптимизм.

Напомним, что глава государства Касым-Жомарт Токаев в своем последнем послании к народу объявил о внеочередных президентских выборах. В том послании и в следующих

Казахстанцы стали увереннее

Индекс потребительской уверенности (CCI)



Источник: ЦСИ Kursiv Research



Фото: Shutterstock/siftork

публичных выступлениях президент обещал улучшить жизненные условия казахстанцев. Среди прочих следует выделить такие: возврат неиспользуемых или выданных с нарушением законодательства земель, льготные кредиты на обучение под

2–3% годовых, увеличение минимальной зарплаты с 60 до 70 тыс. тенге, увеличение пенсии к 2025 году в среднем на 27%, удлинение периода выплаты по уходу за ребенком до полутора лет, отчисление 50% от ежегодного инвестиционного дохода Нацфонда РК на специальные накопительные счета детей.

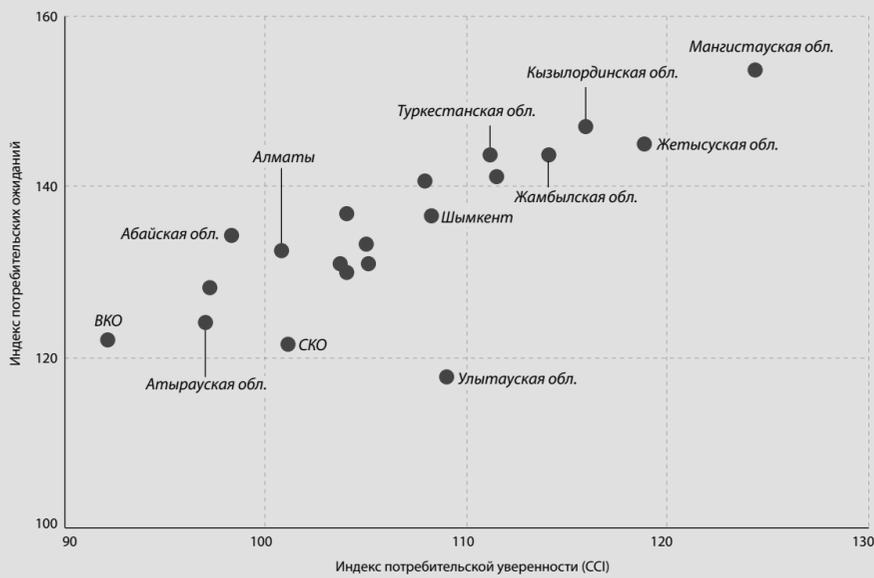
Помимо обещаний по поводу улучшения жизненных условий казахстанцам предлагают позитивную идею строительства нового Казахстана, который будет справедливее прежнего.

Конструируемый идеальный образ будущего Казахстана резко контрастирует с сегодняшними мировыми новостями, негативные из которых активно тиражируют официальные СМИ. Яркие из них – это военный конфликт между Россией и Украиной, надвигающийся энергетический кризис в Европе, возможная рецессия в США.

* Регулярные опросы потребительского поведения населения в Казахстане проводятся Kursiv Research ежеквартально. В октябре 2022 года в опросе принимали участие 2100 человек в возрасте 18 лет и старше, проживающих в частных домохозяйствах, во всех регионах РК. Выборка репрезентирует население РК по полу, возрасту, региону проживания. Метод сбора данных – телефонный опрос (CATI).

Во всех регионах РК смотрят в будущее с оптимизмом

Индексы потребительской уверенности (CCI) и потребительских ожиданий по регионам РК

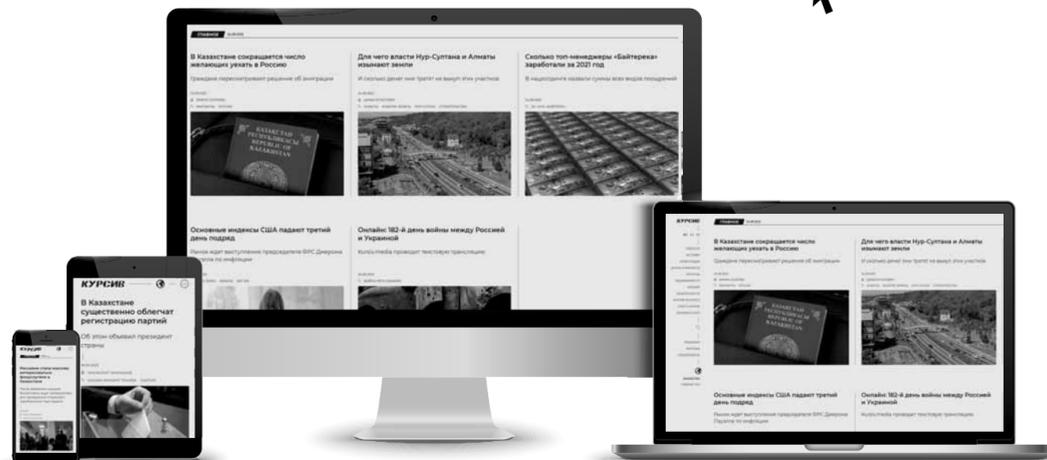


Источник: ЦСИ Kursiv Research

Узнай больше на kz.kursiv.media



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу подписки



Как подружиться с сомелье

Несколько правил при заказе вина в ресторане

Винная культура в Казахстане развивается стремительно. Соответственно с этим неумолимо растет количество винных заведений и ресторанов с кафе, обладающих хорошим – количественно и качественно – подбором вина. Не иметь в придачу к основному меню хотя бы винный лист – уже моветон. И, естественно, на авансцену выходит фигура главного винного распорядителя – сомелье.

Дмитрий МОСТОВОЙ

Комплекс из прошлого

Профессия сомелье в Казахстане все больше набирает популярность. И наконец-то в нашей стране это действительно профессия. Раньше за неимением подготовительной базы и школ в сомелье в основном «переодевались» бывшие бармены или официанты – в силу «производственной необходимости» или собственной увлеченности и энтузиазма. Подобная «перекавалификация» встречается и сейчас, но для многих современных сомелье это либо первая профессия вообще, либо первый опыт именно в ресторанной сфере – в попытке изменить свою жизнь.

Давайте же попробуем разобраться, как вести себя в заведении, заказывая вино. Как постараться понять, что сомелье действительно профессионал и не пытается «развести» вас на бутылочку-другую подороже.

Последний пункт, наверное, самый популярный в списке заблуждений о работе сомелье. Впрочем, он возник не на пустом месте. Корни тут, видимо, в 2000-х и отчасти 2010-х, когда и винная культура в Казахстане была на совсем другом, гораздо более низком уровне и сомелье в ресторане, по сути, назначался из числа имеющих наиболее подходящих сотрудников.

Кто из нас не трепетал от вопроса официанта «Позвать сомелье?» или от фразы уже подошедшего винного специалиста: «Может быть, вам помочь с выбором?», и, максимально небрежно бросая: «Нет, спасибо, я сам разберусь», принимался читать винную карту, как та долатовская героиня, «справа налево, словно Тору». То есть, начиная с цены.

Стереотипы и не только

Сейчас ситуация значительно изменилась: и клиенты стали одновременно более продвинутыми по части знаний и менее зажатыми в плане общения; и цены на вино стали более приемлемыми; и, как я уже отметил выше, в этой сфере все меньше случайных людей и все больше профессионалов и энтузиастов, для которых качественная работа и попадание в запрос и желание гостя важнее, чем процент от проданной бутылки.

Да-да, заработок сомелье напрямую зависит от того, на какую сумму он продаст вина за месяц. Стандартное

зарплатное предложение так и выглядит: базовая ставка плюс варьируемый процент от продажи алкоголя. Не только вина – всего алкоголя крепче пива, так как сомелье в идеале должен разбираться и порекомендовать вам и другие напитки, включая аперитив и дигестив.

Возможно, это еще одна причина некогда популярного, но остающегося в прошлом стереотипа, что сомелье непременно попытается продать вам вино подороже. Правда, грамотный специалист так не делает, особенно если видит гостя в первый раз. Дорогие вина в любом случае продадутся (спрос на этом рынке высочайший, а в период жестких ограничений пандемии за условными «саскайями», «петрюсами» и «опусами» буквально стояли очереди в профессиональных чатах), почувствовавшие же себя обманутыми люди больше не придут или перестанут доверять.

Так что не пренебрегайте общением и советами сомелье и получайте удовольствие.

Не каждый сомелье – сомелье

Прежде чем мысленно погрузиться в атмосферу ресторана, давайте поговорим еще один момент: кто такой сомелье? Это не любой винный специалист. Консультант, помогающий вам с выбором в магазине или винотеке, не сомелье. Как ни парадоксально. Даже если обладает таким статусом в силу квалификации. Сомелье – это именно специалист, работающий в зале ресторана. Он помогает с подбором вина (и опять же – других напитков), в зависимости от предпочтений и заказа по кухне, презентует и сервирует вино, а также – если это не было сделано до него или за него – подбирает и составляет винную карту заведения.

И сразу, чуть забегаю вперед, один момент: если сомелье подбирает бутылку вина, он и должен ее презентовать и сервировать, не переключая эту задачу на официантов. Но уточнение: если в заведении есть сомелье. Распространенная сейчас практика в кафе и винотеках с кухней – отсутствие как такового сомелье и распределение его функций на всех официантов, обладающих в той или иной степени необходимыми знаниями и навыками.

Алкокоэффициент

Но давайте все же вернемся назад и начнем с планирования вечерней или – кто знает – обеденной винной вылазки. Предположим, вы озвочены бюджетом: сколько в предполагаемой сумме расходов заложить на вино?

Вспомните, какую сумму вы обычно тратите на бутылку, и умножьте ее на два, а лучше на три. Примерно в таких пределах лежит стандартная наценка заведений на алкоголь. Если же вы собираетесь в труднодоступный – в самых разных смыслах, включая географический, – ресторан, то можно умножить и на четыре.

Но есть и обратные примеры. Все больше появляется винных заведений или напрямую открываемых компания-

ми-импортерами, или имеющих тесные связи с ними, где наценки на вино нет вообще. Или она составляет 10–15% за условный сервис. Ставка делается на объем продаж, поток посетителей и чуть завышенные цены на кухню. Но зато можно быть уверенным, что бутылку, стоящую в супермаркете условные 8000 тенге, тут не оценят в 30 000.

Если же вы все еще терзаемы сомнениями, многие заведения сейчас вывешивают свои винные карты на сайтах и в соцсетях и можно легко сориентироваться в ценовом диапазоне заранее.

От еды или от вина?

Итак, вы выбрали ресторан, сели за стол, официант подал меню и винную карту, спросил, позвать ли сомелье, или вы сами захотели его пригласить. Если вы собираетесь сходу попробовать понять, кто перед вами, начните с... одежды. Да, пресловутое «по одежке встречают».

Сомелье в ресторане всегда – и еще раз: всегда – будет одет довольно официально. Если вы цените статусность, обратите внимание на лацкан пиджака, боковую часть жилета или профессионального фартука – возможно, там будет красоваться значок, как символ принадлежности (а значит, и пройденной аттестации) к казахстанской или международной ассоциации сомелье. Может быть, кстати, и к российской – учитывая массовый отъезд россиян с агрессивной родины, сомелье из этой страны в заведениях крупных городов Казахстана становится все больше.

В общении с сомелье два пути: от еды и от вина

Если вы примерно знаете, что будете есть, то можете озвучить свой предполагаемый заказ, и задача сомелье – сделать так, чтобы всем было хорошо – и еде в сочетании с вином, и, конечно, вам. Если заказываемые блюда лежат на разных вкусовых полюсах, то, скорее всего, сомелье порекомендует вам два или несколько (в зависимости от размера компании) вин. Это нормально. Это не попытка «развести» вас на большее количество бутылок. В таком случае, вероятно, лучше остановиться на бокальных позициях. Ненормально, если сомелье выберет одно вино для заказа из рыбы под солью, шатобриана, падтая и рататута. Ну или он просто гений.

Второй путь: вам относительно все равно, что есть, но имеется жгучее желание заказать вино, которое вы давно хотели попробовать. Тут уже сомелье должен подсказать, какие именно блюда из меню наилучшим образом будут сочетаться с этим вином – и его не уничтожат, и себя в обиду не дадут.

В обоих случаях, обладая хотя бы базовыми знаниями о гастрономии и алкоголе, вы сможете более-менее оценить работу сомелье. И не бойтесь задавать вопросы.

И да, пресловутое правило «белое – к рыбе, красное – к мясу» работает. Но не всегда. К тому же, если сомелье в хорошем смысле экспериментатор или видит в вас не зацеленных на шаблонах гостей, рекомендации вполне могут быть за рамками этого правила. Но тут необходимо, чтобы сомелье обосновал свои советы.

Забыв стеснение, помни о вежливости

Важно: не бойтесь озвучивать свой предполагаемый бюджет на вино. Нет ничего зазорного в просьбе подобрать бутылку в районе условных 15–20 тысяч тенге. Или больше, или меньше – неважно. Цена – ровно такой же параметр для сомелье при поиске наилучшего для вас варианта, как и желаемая страна-производитель, предпочитаемый сорт винограда и заказ по еде.

По личным наблюдениям, большинство ситуаций с недопониманием возникают из-за неозвученного бюджета: к примеру, сомелье предлагает вино, стоимость оказывается выше ожиданий, но психологически вы уже не в силах отказать; или звучит фраза: «Подберите что-то на свой вкус», а вкусы, знаете ли, бывают разные, и если сомелье получает

карт-бланш, зачем ему ограничивать себя в ваших тратах?

Не менее важно: не пытайтесь подловить сомелье на незнании чего-то или выставить его некомпетентным – со стороны это чаще всего выглядит глупо. Если где-то в небольшом городке в Калабрии вы пробовали сногшибательное вино, то велика вероятность, что ни конкретно этого вина, ни даже вина из того же сорта винограда ни в казахстанском ресторане, ни в большинстве ресторанов за пределами Италии попросту не будет. Очень возможно, что ваш сомелье про него даже не слышал. И это не говорит о его непрофессионализме. Мир вина абсолютно бесконечен, существует более 10 000 – еще раз: более десяти тысяч! – сортов винограда; а производителей – и не сосчитать. Знать все и всех попросту невозможно.

Читаем этикетку

Вино выбрано, и сомелье приносит бутылку. Прежде всего он должен вино презентовать: показать вам этикетку и проговорить ее, ожидая вашего подтверждения. Это не просто формальность. Разные линейки вин от одного производителя с не самыми заметными различиями на этикетке и даже разные винтажи (то есть годы урожая) одной винодельни могут стоять очень и очень по-разному.

Не премините возможностью убедиться, что это действительно то вино, что вы заказали. Ошибки случаются. Нарочные или случайные – другой вопрос.

К примеру, пару лет назад в довольно известном заведении на территории не менее известной виллы вместо заказанного из винной карты миллезимного просеcco из конкретного апелласьона принесли самое простое, базовое игристое того же производителя. Чтобы заметить разницу, нужно было обратить внимание на этикетку, и с этим проблем не возникло. Проблема возникла с объяснением: «То вино закончилось, осталось только такое» (хотя оно вообще отсутствовало в карте), и есть ощущение, что если бы не отказ, то в итоговом счете очутилось бы отсутствующее игристое, а вовсе не «база», которая дешевле в 3–4 раза.

Нюхаем пробку

Вы убедились, что вам принесли именно то вино, что заказано, и сомелье принялся открывать бутылку. Либо вы знаете, как это правильно делается (а я писал летом статью на данную тему), и можете оценить уместность действий сомелье, либо нет. В любом случае упомяну

простейшую деталь: должен использоваться нож сомелье, или, как его почемучьто принято называть в русскоязычном пространстве, нарзанник. Никаких супер-пупер-приспособлений и тем более облегчающих жизнь домашнего хозяйства штопоров с длинными ручками.

Открыв бутылку, сомелье передаст вам пробку для проверки. Опять же это не формальность. Довольно большое количество вина (около 3%) страдает пробковой болезнью. Осмотрите пробку, убедитесь, что на ней нет следов, например, плесени, а нижняя часть пахнет... вином, простите за банальность шаблона.

Симптом пробковой болезни – запах мокрого картона, режее дегтя, при отсутствии других ароматов. Если вам кажется или вы уверены, что низ пробки пахнет именно так, верните ее сомелье и сообщите о своих подозрениях. Если это действительно пробковая болезнь, сомелье уже должен быть в курсе, ведь он первым проверит пробку.

Пробуем вино и наслаждаемся

Впрочем, вам еще представится возможность убедиться в диагнозе или опровергнуть его – через пробу в бокале. Это право априори представляется заказчику. Но сомелье может (а кто-то скажет – должен) уточнить этот момент, ведь человек, заказавший вино, и человек, лучше разбирающийся в вине, – это не всегда одна и та же персона за столом.

Если вы подтвердили, что с вином все в порядке, отсутствует пробковая болезнь или другие дефекты (проба – это именно проверка на качество, а не на «нравится – не нравится»), сомелье приступает к наливу.

Опять-таки если вы обладаете хотя бы базовым набором знаний, то можете оценить, насколько хороши и статусны бокалы (хотя второе больше говорит об уровне заведения), предложена и целесообразна ли аэрация или декантация, ну и, в конце концов, насколько сомелье попал в ваш запрос, в том числе касаясь сочетания с заказанной едой. К слову, если дальнейший налив вина может осуществляться и официант, хороший сомелье в любом случае непременно подойдет к вам в течение вечера, чтобы узнать, насколько понравилось выбранное вино и как оно сочетается с едой.

Приятного винопития.

