

КУРСИВ



Бесконтактные новости

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
В ПОИСКАХ ЛИКВИДНОСТИ

стр. 5

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
«ФИЗИКИ» РУЛЯТ

стр. 6

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
БЕЗ НАБОРА ВЕСА

стр. 10

LIFESTYLE:
КАК МОДА БРОСАЕТ ВЫЗОВ
АЛГОРИТМАМ НЕЙРОСЕТЕЙ

стр. 12

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

Ангел на обочине

Инвесторы просят создать им венчурный рай

Законодательство Казахстана не запрещает венчурные инвестиции, но, по мнению игроков рынка, не дает основу для динамичного развития. Представители венчурных фондов и бизнес-ангелы рассказали «Курсиву», что они хотят изменить в документах, регулирующих «рискованный бизнес».

Ади ТУРКАЕВ

Индустрии нужны деньги

В поле зрения законодателя венчурные инвесторы появились в 2018 году. Тогда в закон «Об инвестиционных фондах» вписали главу о работе венчурных фондов и даже в название документа добавили слово «венчурных», что показывало значимость новых для казахстанского рынка структур.

В том же году запустили госпрограмму «Цифровой Казахстан», которая дала возможность открыть международный технопарк IT-стартапов с особым налоговым режимом Astana Hub, создать частные отечественные и международные венчурные фонды, клубы бизнес-ангелов, запустить акселерационные и инкубационные программы. Но с тех пор законодательные нормы «застыли на месте», а некоторые аспекты работы отрасли до сих пор не урегулированы.

«Закон нуждается в пересмотре и дополнении касающихся установления и развития взаимоотношений между стартапом и инвесторами, механизмов их защиты, а также процедур выхода из стартапа для инвесторов», – высказал свое мнение Аслан Султанов, председатель правления Казахстанской ассоциации венчурного капитала и прямых инвестиций (АВКИПИ), которая сегодня объединяет два венчурных фонда: MOST и Tumar VF.

В фонде MOST инициативу АВКИПИ по изменению законодательства поддерживают и добавляют, что нужно вносить поправки сразу в несколько НПА, касающихся деятельности венчурных фондов и бизнес-ангелов.

«Необходимо внесение изменений и дополнений как минимум в 10–15 законов. Ключевые из них: закон «Об акционерных обществах», «О госаудите», «Об инвестиционных и венчурных фондах», а также Бюджетный и Налоговый кодексы», – перечисляет управляющий партнер MOST Павел Коктышев.

> стр. 9



Фото: Илья Ким

Весна на тенговой улице

Порядка 3 трлн тенге, замороженных вкладчиками-физлицами в ожидании премии от государства, спустя ровно год вернулись в оборот. Деньги можно снимать, в том числе можно поменять банк, если клиента не устраивают предлагаемые ставки. «Курсив» систематизировал актуальные условия по депозитам и установил, что, несмотря на их схожесть, на рынке есть лучшие и худшие предложения.

Виктор АХРЁМУШКИН

Сама 10%-ная компенсация будет выплачена в марте, но разморозка вкладов произошла 24 февраля. По информации Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД, «дочка» Нацбанка), всего банки приняли свыше 2,6 млн заявлений на выплату компенсации на общую сумму 307,5 млрд тенге. Таким образом, совокупный объем добровольно замороженных вкладов по состоянию на 23 февраля прошлого года составил более 3 трлн тенге. Спустя год эта сумма прилично подросла (на 10–15% в универсальных банках) за счет набравшего вознаграждения.

Дотерпели не все

По данным Нацбанка, на 1 марта 2022 года (первая отчетная дата после заморозки вкладов) физлица держали на банковских счетах 13,7 трлн тенге, из них именно на тенговых депозитах была размещена ровно половина средств (6,8 трлн тенге). Теоретически общая сумма компенсации (выплату которой на паритетных условиях обещал Минфин и Нацбанк) могла составить около 680 млрд тенге. По факту программа защиты тенговых вкладов обойдется государству в 2,2 раза дешевле, что можно объяснить двумя причинами.

> стр. 7



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Фото: Shutterstock/Vladimir Pirogov

Золотая лихоманка

Что происходит с кыргызским месторождением золота Кумтор после национализации

«Если я препятствую кому-то из правительства, готов спокойно отправиться в Канаду». С таким предложением из СИЗО к главе Кыргызстана обратился Тенгиз Болтурук, связанный с национализацией Кумтора. Его подозревают в коррупционных преступлениях, совершенных при управлении Кумтором и госхолдингом «Великое наследие кочевников».

Рада КИРПЕВА

До национализации, которая произошла в 2021 году (подробности – в «Битва за Кумтор»), канадцев обвиняли в складировании отходов на ледниках Лысый и Давыдова, что приводит к их интенсивному таянию, а также в организации незаконных свалок токсичных отходов. Но новому менеджменту экологическую проблему решить не удалось. Во всяком случае, компетентные органы соответствующих заявлений не делали, а отчеты об охране окружающей среды, пусть даже формальные, КГК публиковать перестала.

Сделать работу предприятия прозрачнее тоже не получилось. Наоборот, во многом стало труднее понять, что конкретно происходит на Кумторе. Вишенкой на торте стала история с Тенгизом Болтуруком – он был внешним управляющим на Кумторе, когда актив переходил в собственность КР, а потом возглавил холдинг «Великое наследие кочевников», объединяющий горнорудные активы страны. Болтурук, по мнению следствия, весьма неоднозначно использовал средства государственных предприятий.

> стр. 4



**ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!**

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2023 года

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Фундамент гражданского общества

В реальной жизни эффективный аким и активный маслихат важнее, чем президент и парламент



Николай КУЗЬМИН,
политолог

От чего зависит наша жизнь, наше благополучие, наше здоровье? Конечно, в первую очередь от нас самих. Только мы сами решаем, где нам жить, кем нам работать, сколько детей заводим. Мы сами делаем выбор между книгой и танцами, спортом и пивбаром, между прогулкой в парке и диваном. Ну а после того как мы сделали наш выбор? От кого зависит, будет ли у нас во дворе детская площадка, будет ли неподалеку детский сад, нормальная школа, красивый парк? Все это зависит от местной исполнительной и представительной власти, то есть от акимата и маслихата.

Поэтому выборы в маслихаты – это не гонка и не игра, это реальная жизнь. Жизнь, в которой эффективный аким и активный маслихат намного важнее, чем президент и парламент. Потому что президент озабочен в основном вопросами внешней политики и национальной безопасности – так ему по Конституции положено, никто за него это делать не будет. А он в свою очередь не будет заниматься проблемами нашего двора. Для этого существуют аким и маслихат. Зато депутаты маслихата мы можем выбрать, требуя от них не духовного возрождения нации или защиты национальных интересов в международных организациях, а чистоты во дворах, теплых остановок и зеленых парков.

Как заставить власть работать на тебя

В книге «Будущее капитализма» американского экономиста Лестера Тууро есть фрагмент, являющийся, по мнению автора, примером социального эгоизма. В одном американском городке, где жили много пенсионеров, избиратели заставили местные власти тратить деньги не на школы (для чего они пенсионерам?), а на что-то реально полезное. Например, на новые лыжные трассы. Власть города подчинилась, а школы пришлось закрыть на несколько месяцев раньше окончания учебного года. Потом их, правда, снова открыли, уже после вмешательства властей штата.

Скользко по обледенелым тротуарам Астаны, часто приходит мысль, как было бы здорово, если бы можно было деньги, выделяемые на ежегодную замену засохших деревьев во всем паркам и скверам, потратить на очистку тротуаров. Увы, наши столичные власти заботятся в первую очередь об автомобилях и совсем не интересуются пешеходами. И тогда автор этой статьи вспомнил Лестера Тууро и думал: ах, если бы у нас было так, как в Америке! Кажется, сегодня политический процесс в Казахстане сдвинулся в направлении моей мечты.

Если мы заглянем в закон «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан», очередные поправки в который еще даже не вступили в силу, то увидим, насколько широк спектр компетенций маслихатов. Он фактически охватывает все стороны нашей жизни – от утверждения бюджета и программы развития соответствующей территории до правил содержания и выгула домашних животных.

Маслихат согласовывает персональный состав соответствующего акимата и контролирует работу акима. Он осуществляет контроль за

исполнением местного бюджета, определяет, кому и какую социальную помощь нужно оказать из этого бюджета. К компетенции маслихата относится утверждение правил подготовки и проведения отопительного сезона, благоустройства территорий городов и населенных пунктов. По инициативе не менее одной пятой от общего числа депутатов маслихата может быть поставлен вопрос о выражении вотума недоверия акиму.

И даже полномочия депутатов сената, избранных по совместному заседанию выборщиков в лице депутатов, представляющих все маслихаты области, города республиканского значения и столицы, могут быть досрочно прекращены по решению выборщиков. Будет ли маслихат выполнять эти свои функции формально или в интересах жителей района, города или области, зависит от нас, от того, кого мы выберем депутатами и какие отношения мы с ними выстроим в дальнейшем.

Кто выбирает кого

Честно скажу, я бы проголосовал за того, кто пообещает зимой держать тротуары чистыми. Кто заявит, что для него на первом месте комфорт людей, а не машин. Признаюсь, я пока такого не встретил. Но если бы я нашел пешеходо-единомышленников, я смог бы создать с ними группу любителей чистых тротуаров. И потребовать от маслихата, чтобы сотрудники «Астана Тазалык» не отвлекали на съемки фильмов и встречи с агитаторами, а направляли на расчистку тротуаров. Чтобы работа этой организации, собственником которой является акимат, оценивалась не по количеству вывезенного снега, но и по состоянию дорог.

Кто был бы в таком случае моим соперником на выборах в маслихаты? Те, у кого есть свои собственные интересы, отличные от моих. В первую очередь это местные бизнесмены. Работа в маслихатах не оплачивается, за исключением должности председателя. Поэтому нам придется учитывать, что желающих работать за бесплатно будет немного. А некоторые захотят в той или иной форме монетизировать свою работу на благо местного сообщества. Например, заинтересованность строительных компаний особенно заметна в городах (областных центрах, городах республиканского значения и в столице), где маслихаты вносят представления об утверждении проекта генерального плана застройки в правительство.

Во вторую очередь (а в районных акиматах даже в первую) это родоплеменные связи. Здесь все понятно: голосуй

за своего родственника, он не обидит. Заметим, что и родственники, и бизнесмены вполне способны действовать в интересах всего местного сообщества. Но, разумеется, они не будут стоять на первом месте. Словом, в ситуации с выборами в маслихаты, как и вообще в нашей жизни, побеждает не большинство, а организованное меньшинство.

Сила – в единстве

Выборы в маслихаты областей, Астаны, Алматы и Шымкента будут проходить по смешанной системе: 50% по партийному списку и 50% – по мажоритарным округам. При этом одномандатники могут выдвигаться политическими партиями. На практике это означает доминирование партий. Самовыдвиженцев будет немного, но каждый из них при наличии харизмы, политических амбиций и группы поддержки может на региональном уровне получить политическое влияние, сопоставимое с партийным или даже превышающее его.

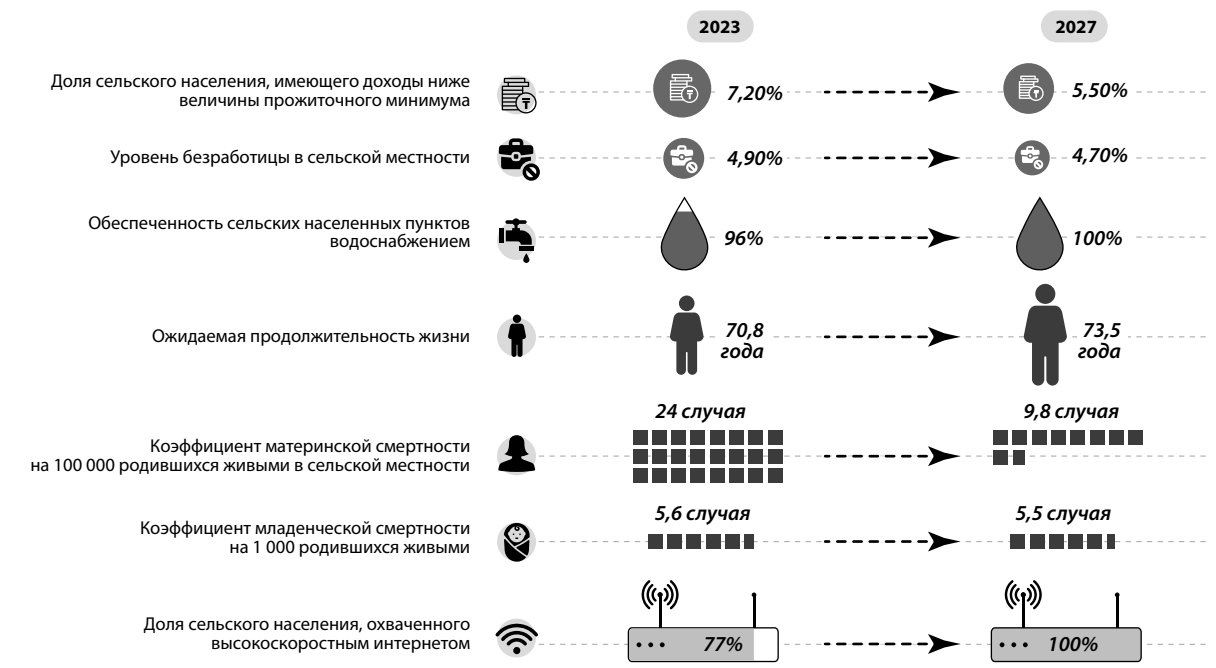
Мы считаем, что именно на уровне районных и городских маслихатов может произойти вытеснение политических партий общественными организациями, спаянными не идеологией, не образом будущего, а каким-то общим интересом. Условно говоря, движение в защиту праворульных автомобилей может набрать десять тысяч сторонников по всей стране. А домовые чаты нескольких жилых комплексов могут собрать десять тысяч сторонников строительства школы или противников строительства заправки.

Рекламные листовки от кандидатов в маслихат, которые я читал, были адресованы всем жителям Астаны сразу. Как отдельная целевая группа, о которой кандидат обещал заботиться, были указаны многодетные матери, что неудивительно, поскольку группа эта немногочисленная, но очень активная. Их опыт нужно изучать тем, кто захочет чего-то добиться от маслихата.

Итак, если вас в этой жизни волнуют не политическая перезагрузка, перспективы парламентаризма и модернизация государственного управления, а места в школе, лекарства в аптеке, продукты в магазине или, как меня, лед на тротуарах, обратите внимание на маслихат. Загляните на сайт маслихата и на те документы, которые выкладываются после каждой сессии. Найдите единомышленников и выберите правильных депутатов, а потом заставляйте их принимать те решения, которые нужны вам. Это и есть гражданское самоуправление, которое принято называть фундаментом гражданского общества.



Целевые индикаторы и ожидаемые результаты Концепции развития сельских территорий РК на 2023–2027 годы



Источник: МНЭ РК

Поднять аул, не уезжая в город

В ближайшие пять лет правительство планирует существенно повысить стандарты жизни на селе

До 2027 года казахстанские села будут полностью обеспечены интернетом, водой и хорошими автодорогами. Должны улучшиться и показатели продолжительности жизни, младенческой и материнской смертности.

Асылбек АМАЛБАЕВ

Министерство национальной экономики РК опубликовало утвержденный вариант Концепции развития сельских территорий РК на 2023–2027 годы. В минувшем январе проект обсуждался в публичном поле.

Концепция призвана повысить стандарты жизни примерно 7,5 млн человек (39% населения РК), проживающих в 6293 сельских населенных пунктах. Кроме того, в зону влияния правительственных мер попадает сельскохозяйственный сектор, который обеспечивает занятость около 1 млн человек.

В документе, систематизирующем все меры и инструменты, применяемые правительством для развития казахстанских сел, вводится новый термин – «сельский кластер», под которым понимается «совокупность сельских населенных пунктов, состоящая из опорного села и окружающих его спутниковых сел». Расстояние между этими селами в регионах с высокой плотностью населения (Жетысуская, Алматинская, Жамбылская, Туркестанская, Мангистауская и Кызылординская области) составляет не больше 10 км, а в остальных областях – не больше 15 км.

Кабмин декларирует дифференцированный подход к развитию сельских территорий. Всю сельскую местность делит на три типа. Первый – регионы с более высокой плотностью населения, многофункциональной сельской экономикой и благоприятными условиями развития сельской местности. Это Алматинская, Жамбылская, Жетысуская, Кызылординская и Туркестанская области. Регионы с низкой плотностью населения, аграрной специализацией и благоприятными природными и социальными условиями отнесены ко второму типу. Это зерносеющие Акмолинская, Костанайская, Павлодарская и Северо-Казахстанская области.

Третий тип характеризуется низкой плотностью населения и менее благоприятными условиями для ведения агробизнеса. Сюда правительство включило Актюбин-

скую, Восточно-Казахстанскую, Карагандинскую области, а также новые регионы – Улытау и Абай.

К четвертому типу в кабмине отнесли Атыраускую и Мангистаускую области. Здесь неблагоприятные условия для сельского хозяйства, которое ведется очагово.

«Реализация задач устойчивого развития должна осуществляться на основе использования сравнительных преимуществ сельских территорий, поиска «точек роста», выявления и поддержки приоритетных направлений развития, совершенствования механизма финансовой поддержки и развития собственной доходной базы районов и сельских округов», – зафиксировано в документе.

Общая цель концепции – сделать к 2027 году казахстанские села привлекательной средой для проживания, где у жителей будет достойный заработок и стабильная занятость, высокая инфраструктурная обеспеченность, простой доступ к услугам. Сельские территории станут высокопроизводительными, а сельские власти получат дополнительные полномочия (в документе упоминается фискальная децентрализация).

Среди конкретных целевых индикаторов сокращение доли сельчан с доходами ниже прожиточного минимума с 7,2 до 5,5%, уровня безработицы – с 4,9 до 4,7%, младенческой смертности – с 5,6 до 5,5 случая на 1000 человек населения, материнской – с 24 до 9,8 случая на 100 тыс. рождений. Ожидаемая продолжительность жизни вырастет с 70,8 до 73,5 года. Инфраструктуру сел продолжат совершенствовать: обеспеченность водоснабжением в сельских населенных пунктах увеличат с 96 до 100%, проникновение высокоскоростного интернета повысят с 77 до 100%, а долю дорог местного значения в нормативном состоянии доведут до 95%.

В МНЭ описывают три основных подхода к развитию сельских территорий, которые лучше назвать направлениями, поскольку применятся они будут все вместе вне зависимости от типа регионов и других особенностей.

Первый – «повышение уровня доходов сельского населения путем развития агропромышленного комплекса, стимулирования и поддержки сельскохозяйственной кооперации, а также предпринимательства на селе». Ключевой инструмент здесь – развитие АПК, в том числе диверсификация и индустриализация агропроизводства, систем ветеринарного контроля и фитосанитарной безопасности,

систем заготовки и хранения сельхозпродукции, финансовой и страховой инфраструктуры АПК. Государство продолжит поддерживать развитие сельхозкооперации, но не отказывается стимулировать и альтернативные производства на селе.

Второй подход – «сокращение диспропорций в предоставлении базовых услуг за счет развития социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры». По крайней мере, в опорных селах социальная, инженерная и транспортная инфраструктура по уровню будет максимально приближена к городской. Помимо опорных и спутниковых сел акцент в концепции делается и на приграничных сельских населенных пунктах: «Будет рассмотрена возможность введения 50% сельской надбавки к заработной плате жителям приграничных сельских округов трудodefицитных регионов».

Третий подход – «институциональное обеспечение развития сельских территорий». Под институциональным обеспечением здесь понимается широкий круг задач, который включает и модернизацию НПА (основной закон – о местном самоуправлении, который начнет действовать с 2024 года), и изменение системы региональных стандартов, и кадровую политику.

Кадры в села будут привлекать и в рамках проекта «С дипломатом – в село», и через профориентацию школьников на получение востребованных аграрных профессий и специальности неаграрных видов деятельности на базе ТИПО, находящихся в селах. «В целях повышения престижности аграрных профессий будут реализованы меры их популяризации (учреждение специальных наград, государственных наград и т. д.)», – указано в документе.

Реализация мер из концепции позволит модернизировать инфраструктуру 3,5 тыс. сел, где проживает 90% сельчан, построить в селах 100 спортивных сооружений и 154 объекта культуры, а также систематизировать комплекс мер поддержки за счет институционального обеспечения, сформировать «систему распространения знаний по открытию собственного дела» (сельхозкооперации).

В концепции нет показателей занятости в сельском хозяйстве, но с учетом предлагаемых мер по повышению производительности она с высокой вероятностью будет сокращаться. Только в 2017–2021 годах доля занятых в сельском хозяйстве среди сельчан снизилась с 32 до 28%, на 179 тыс. человек.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ 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:
Менуерт СУЛТАНКУЛОВА
m.sultankulova@kursiv.kz

Главный редактор:
Сергей ДОМИНИН
s.dominin@kursiv.kz

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

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

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

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

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

Корректоры:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Обозреватель отдела
«Потребительский рынок»:
Анастасия МАРКОВА
a.markova@kursiv.kz

Обозреватель отдела
«Технологии»:
Ади ТУРКАЕВ
a.turkayev@kursiv.kz

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО
Мадина НИЯЗБАЕВА

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

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕТУЛЛИН

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

Административный директор:
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 РПИК «Джури»
РК, г. Алматы, ул. Калдакова, д. 17
Тираж 8 000 экз.

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

Разрыв в оплате труда по регионам достигает 3,5 раза

Средняя заработная плата по отраслям экономики РК в 2022 году, тыс. тенге



Источник: БНС АСПР РК

Чемпионом роста зарплат в 2022 году был строительный сектор

Динамика средних зарплат по отраслям экономики РК, % г/г



Источник: БНС АСПР РК

Зарплата в регионах РК по итогам 2022 года

Регион	Общий размер фонда оплаты труда, млрд тенге	Средняя зарплата, тыс. тенге	Изменение зарплат по номиналу, % г/г
Атырауская область	1 365	517	25,7%
Мангистауская область	843	456	30,6%
Астана	1 423	407	19,4%
Улытауская область	287	402	37,5%
Алматы	2 065	350	19,6%
ВКО	564	286	23,5%
Карагандинская область	883	283	24,0%
ЗКО	450	275	21,3%
Актюбинская область	599	273	27,1%
Павлодарская область	602	273	24,2%
Кызылординская область	458	262	24,5%
Абайская область	352	260	24,2%
Алматинская область	478	260	16,7%
Костанайская область	511	250	24,0%
Акмолинская область	445	250	24,5%
Туркестанская область	688	237	21,5%
Шымкент	471	235	21,8%
Жамбылская область	476	234	21,5%
Жетысуская область	263	228	21,1%
СКО	298	227	21,3%

Источник: БНС АСПР РК

Зарплаты финишировали первыми

Несмотря на высокую инфляцию, реальные зарплаты казахстанцев в 2022 году выросли почти на 8%

За прошлый год средние зарплаты казахстанцев выросли на 23,8% – рекордное значение по итогам десятилетия, причем в последние четыре года средняя зарплата казахстанцев растет на 10% и более.

Сергей ДОМНИН

Важно отметить, что для расчета оперативных показателей рынка труда (в том числе и зарплат) БНС АСПР РК использует данные не обо всей рабочей силе (около 9 млн человек), а лишь о ее части – 3,9 млн, то есть без занятых на малых предприятиях, ведущих коммерческую деятельность.

Средняя зарплата в РК по итогам 2022 года (предварительные данные за январь – декабрь) составила 308 тыс. тенге, что на 23,8% выше, чем годом ранее. Чистый номинальный рост зарплат казахстанцев за 10 лет

оказался трехкратным. Однако если корректировать абсолютный показатель на инфляцию (реальный рост), то прибавка не столь впечатляющая – за год всего 7,7%. При этом за последние 10 лет изменение реального значения зарплат казахстанцев уходило в минус трижды (2015–2017 годы).

В 2022-м наиболее высокие средние зарплаты наблюдались в горнодобывающей промышленности (647,4 тыс. тенге), финсекторе (551,7 тыс.) и профессиональной, научной и технической деятельности (449,8 тыс.). Наиболее низкие зарплаты по-прежнему в секторе «искусство, развлечения, отдых» – 186,5 тыс. Наиболее динамичным был рост номинальных зарплат в строительстве (+41,8%), на втором и третьем местах – услуги по проживанию и питанию (+31,1%), транспорт и складирование (+31,9%).

Основных факторов роста номинальных зарплат два. Первый – растущий спрос на рынке труда,

где в минувшем году наметилось некоторое замедление темпов увеличения рабочей силы. Несмотря на то что Казахстан является страной с динамично растущим населением, основу динамики задает рождаемость, но на рынок труда волна молодежи начнет перетекать лишь в ближайшие годы.

Второй – повышение уровня заработных плат производственно-го персонала государственных и системообразующих компаний, повышение зарплат бюджетников и повышение уровня минимальной заработной платы с 60 до 70 тыс. тенге.

В бюджетных секторах (образование, здравоохранение, госслужба, включая силовые структуры и армию) зарплаты выросли на 11–27%, причем наибольшее повышение коснулось гражданских чиновников (27,5%) и силовиков (26,8%). В госкомпаниях (ФНБ «Самрук-Казына») зарплаты производственников были повышены на 5–40%, в отдельных системообразующих

компаниях и у их подрядчиков повышение зарплат могло достигать 50%.

Однако реальный рост зарплат в среднем по экономике оказался скромным – 7,7%. Заметный номинальный прирост зарплат с учетом высокой по историческим меркам инфляция. В 2022-м годовой рост цен составил 20,3% (в декабре), притом что средний рост потребительских цен за 2011–2021 годы составлял 7,4% в год.

Динамичный рост потребительских цен привел к тому, что в двух секторах реальная динамика зарплат оказалась отрицательной – в здравоохранении (–3,6%) и предоставлении прочих видов услуг (–11,4%; сюда входят общественные объединения, ремонтные мастерские, другие индивидуальные услуги).

В разрезе регионов наиболее высокими абсолютными значениями заработных плат отличаются Атырауская и Мангистауская области, где средние зарплаты составляют 517 и 456 тыс. тенге, на

третьем месте Астана с 407 тыс. тенге. Самая маленькая средняя зарплата в Северо-Казахстанской области – 227 тыс.

А вот по темпам их роста в минувшем году лидировали Улытауская и Мангистауская области, где средние зарплаты выросли на 37,5 и 30,6% по номиналу соответственно. Наиболее низкие темпы наблюдались в Алматинской области (+16,7%).

В 2023-м рост номинальных зарплат в экономике продолжится, но уже на более низком уровне. Основным драйвером останется госсектор, от зарплат в котором будет зависеть и общий уровень оплаты труда в экономике.

На нынешний год запланировано повышение «отдельных категорий зарплат госслужащих», которое было анонсировано еще в президентском послании 2021 года и началось с 2022-го. В Минтруда уточнили, каким оно будет в 2023-м: сообщается, что на 20% вырастут зарплаты порядка 600 тыс. гражданских

Рост зарплат по номиналу был рекордным за десятилетие

Средняя зарплата в РК в 2012–2022 годах



Источник: БНС АСПР РК

служащих – бухгалтеров, экономистов, юристов, архивариев, библиотекарей, музейщиков, лесников, технического персонала.

Две проблемы эндаументов: налоги и еще раз налоги



Олгас ХУДАЙБЕРГЕНОВ, старший партнер Center for Strategic Initiatives (CSI)

Сейчас есть две основные проблемы при работе благотворительных фондов, а также эндаументов, которые в Казахстане называются фондами целевого капитала и регулируются законом РК «О благотворительности».

Во-первых, по сути отсутствуют налоговые льготы для спонсоров. Чтобы их получить, необходимо войти в специальный список правительства РК. Однако фактически попасть в этот список невозможно. А учитывая растущее количество благотворительных фондов и эндаумент-фондов, процедуру, при которой правительству ведет такого рода реестры, вообще сложно назвать рабочей.

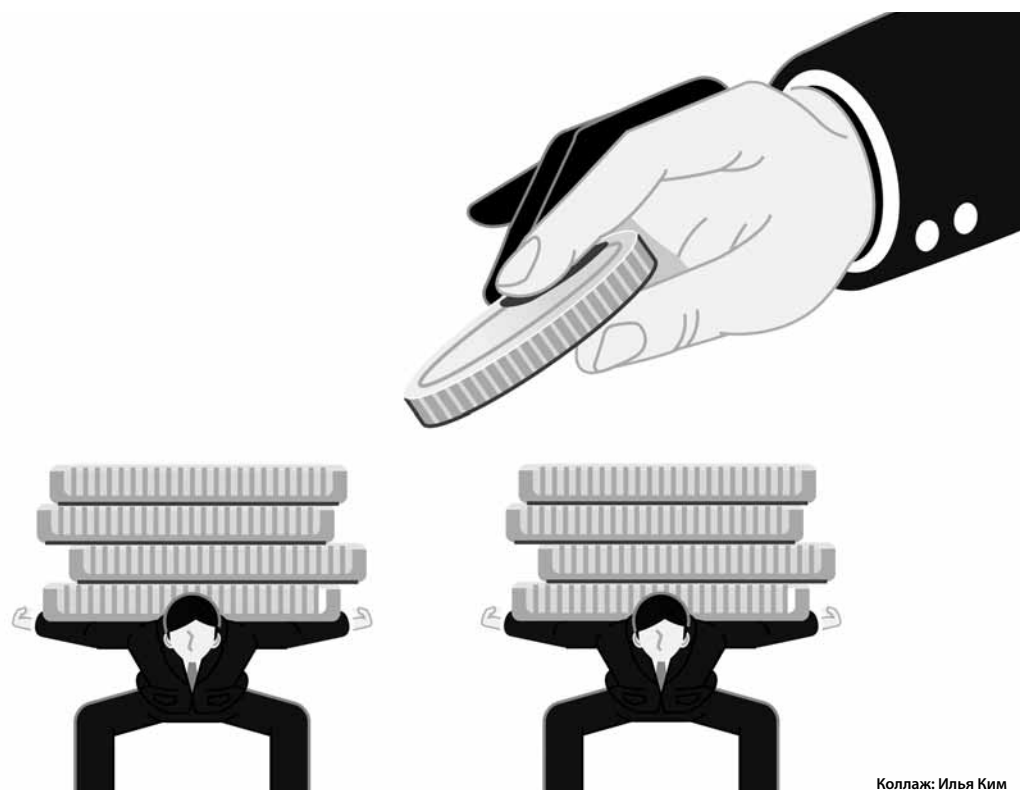
По действующей редакции Налогового кодекса и ее интерпретации Комитетом госдоходов налогоплательщики, предоставляющие благотворительную помощь, могут уменьшить налогооблагаемый доход на сумму не более 4% от налогооблагаемого дохода при наличии решения налогоплательщика на основании обращения со стороны лица, получающего такую помощь, а также на расходы в виде стоимости безвозмездно переданного имущества, получателем которого является некоммерческая организация. Во-вторых, выплаты самих благотворительных фондов облагаются налогами, за исключением выплат на стипендии и гранты в сфере образования. Да и применение этих исключений потребует многих лет доказывания налоговым органам, чтобы войти в режим, в соответствии с которым разрешается налог со стипендий и грантов не уплачивать. Сложившуюся ситуацию нельзя назвать оптимальной. С точки зрения государства важно

обеспечивать эффективное налоговое администрирование и не предоставлять налогоплательщикам дополнительные лазейки для ухода от налогов. Но в государственных интересах и поощрять благотворительность, предоставляя донорам и спонсорам эндаумент-фондов вычеты. На каждых 100 тенге, принесенных донорами в благотворительные фонды или эндаументы, государство потеряет лишь 20 тенге в виде налогов, но сократит свои собственные расходы на 100 тенге, так как зачастую помощь оказывается тем, кто обычно мог бы запросить ее у государства. Возможно, следует рассмотреть более умеренный и поэтому более реалистичный сценарий: можно не давать льготы на 100% суммы вклада спонсора или донора, а хотя бы на 50% и в пределах определенных лимитов. Особые механизмы следует применять к уже зарекомендовавшим себя организациям. Например, фондам, которые существуют более 10 лет и направ-

ляют свою помощь на какие-то постоянные проекты (поддержку детей с определенным видом заболеваний), государство может

даже помогать финансово. В международной практике есть примеры стран, где государство обещает выделить доллар на

каждый доллар, который перечисляется гражданами в аккредитованные благотворительные фонды.



Коллаж: Илья Ким

РЕСУРСЫ

Золотая лихоманка

Что происходит с кыргызским месторождением золота Кумтор после национализации

> стр. 1

Сделка любит тишину

Последний полноценный отчет о деятельности компании был опубликован по итогам 2020 года. А вот в 2021 году никаких отчетов о работе Кумтора не публиковалось вовсе – власти решили не раскрывать данные, «пока стороны не пришли к соглашению по руднику». В тот год канадские инвесторы и Кыргызстан активно обменивались исками, а также проводили переговоры на нейтральной территории, чтобы прийти к какому-то консенсусу.

Хотя в публичном информационном пространстве отчет по Кумтору за 2021 год так и не появился, в начале 2022-го кабинет в закрытом режиме рассмотрел документ и принял его. Более того, глава кабинета Акылбек Жапаров даже похвалил временное руководство компании за хозяйственность и эффективность.

Высоко работу рудника под своим руководством оценил и внешний управляющий Тенгиз Болтурук. Он заявил, что компания превысила план по налогам и обязательным платежам в бюджет, перечислив 13,6 млрд сомов (\$160,7 млн по среднему курсу НБ КР – 84,64 сома), тогда как план составлял 9 млрд сомов (\$106,3 млн).

Откуда внешний управляющий взял эту цифру, журналистам понять так и не удалось. Согласно данным Минфина, в казну в виде налога на валовой доход «Кумтора» поступило 8,03 млрд сомов (\$94,9 млн) при плане 9,997 млрд сомов (\$118,1 млн). Об остальных пяти с лишним миллиардах сомов (\$59,7 млн), позволивших Болтуруку сделать столь громкое заявление, ничего не известно.

К слову, даже если бы показатели, озвученные внешним управляющим, были корректными, то они все равно говорили бы не в пользу нового менеджмента «Кумтор Голд Компани». Так, под управлением Centerra в 2020 году компания в виде налогов и обязательных платежей перечислила в бюджет 14,5 млрд сомов (\$171,3 млн), или почти на 1 млрд сомов больше (\$11,8 млн).

Выплаты выросли, производство упало

Частично выводы о том, насколько эффективно компания работала в 2021 году, можно сделать на основе отчета, опубликованного по итогам III квартала 2022 года.

Публичный документ о работе компании (и пока единственный выпущенный за время работы КГК под управлением кыргызского менеджмента) появился только 2 ноября 2022 года – спустя 17 месяцев после фактического возвращения рудника под контроль Кыргызстана.

За девять месяцев 2022 года КГК перечислила налогов и обязательных платежей в размере

26,8 млрд сомов (\$316,4 млн). За тот же период в 2020 году компания перечислила в бюджет в 2,6 раза меньше – 10,21 млрд сомов (\$120,6 млн).

Вместе с тем если верить данным отчета, то расходы на проведение горных работ компании в последние два года возросли. В перерасчете на тонну добытой руды за период с января по сентябрь 2022 года расходы на горные работы составили \$1,49 против \$1 в том же периоде 2021 года. Общая сумма этого вида расходов достигла \$185,3 млн (в 2021 году – \$152 млн). Какая часть расходов была капитализирована, не уточняется. Для сравнения: в 2020 году расходы на проведение горных работ составляли \$104,9 млн, то есть за два года их объем увеличился на 76,6%.

Возросли и производственные издержки. В перерасчете на унцию реализованной продукции за период с января по сентябрь 2022 года они составили \$541 (\$516 в 2021 году). При этом, согласно данным, представленным в отчетах компании за I, II и III кварталы 2020 года, производственные издержки на унцию реализованной продукции в среднем составляли \$323. Получается, что за то время, когда компания работала под управлением Кыргызстана, издержки на производство одной унции золота выросли на 67,5%.

Совокупные затраты на поддержание производства в пере-

капзатраты на поддержание производства в связи с капитальным ремонтом тяжелой техники и увеличением производственных издержек.

Тонны тайн

Пожалуй, самая интригующая часть отчета посвящена выработке и реализации кумторского золота.

Дело в том, что после введения на КГК внешнего управления власти заявили, что все добытое на месторождении золото остается в Кыргызстане. Подразумевалось, что экспорт драгоценного металла в 2021 году резко упадет.

Однако в августе 2022-го выяснилось, что произошло обратное. Если в 2020 году, по данным Нацстаткома, Кыргызстан экспортировал 17,6 тонны золота на сумму \$986,8 млн, то в 2021 году республика продала 24,8 тонны золота на \$1,4 млрд, в том числе 19,2 тонны – в неопределенную страну.

Эта информация вызвала значительный резонанс. Во-первых, общественность возмутило, что власти не исполнили обещание не продавать золото Кумтора за рубеж. Во-вторых, общественности показалось крайне подозрительным то, что в отчете Нацстаткома покупатель самой крупной партии (19,2 тонны) был засекречен.

Позже Нацбанк заявил, что скандальные тонны были проданы им из собственных резервов для поддержания курса сома и выплаты части внешнего долга. СМИ нашли покупателя по зеркальной статистике, им оказалась Швейцария, а депутаты создали комиссию, чтобы разобраться в ситуации. Эта комиссия до сих пор не выдала никакого заключения.

Как считает независимый экономический эксперт Денис Бердаков, проблема продажи 19 тонн золота – надуманная.

«В резервах Национального банка достаточно драгоценного металла, который регулятор в любое время может продавать для стабилизации курса или поддержания бюджета государства. В данном случае, пока в 2021 году шли разбирательства между Centerra и Кыргызстаном по Кумтору, которые в итоге закончились в пользу КР, Нацбанк спокойно продавал драгметалл, будучи уверен, что сможет покрыть запасы за счет кумторского золота», – говорит эксперт.

По мнению Бердакова, на тот момент правительству невыгодно было продавать золото Кумтора на международном рынке, поскольку его готовы были покупать только с большим дисконтом из-за того, что Лондонская ассоциация участников рынка драгоценных металлов (LBMA) тогда временно исключила ОАО «Кыргызалтын» из списка надежных поставщиков (Good Delivery List) за несоблюдение требований Программы ответственно-

го снабжения. Секретность же продажи объясняется тем, что Кыргызстану на тот момент приходилось решать сложные государственные задачи, включая обеспечение поступлений в бюджет.

Отметим, все золото с месторождения Кумтор, как и с остальных рудников республики, находится у ОАО «Кыргызалтын». Именно у этой госкомпании Нацбанк приобретает слитки для своих запасов.

Куда уходит прибыль?

Согласно данным кумторского отчета, по итогам девяти месяцев 2022 года объем производства золота на руднике вырос до 389 357 унций (12 110 кг). В аналогичный период годом ранее было произведено 292 970 унций (9112 кг). В то же время оба показателя заметно ниже результатов производства в 2020 году, когда компания работала под управлением канадцев. Тогда показатель составлял 465 734 унции (14 486 кг), что на 16,4% больше, чем в 2022-м.

В отчете указывается, что в 2022 году компания реализовала 379 551 унцию (11 805,37 кг) золота. Общий доход составил \$679,8 млн. В 2020-м за девять месяцев реализовали 472 572 унции (4698,63 кг) золота, доход составил \$803,5 млн.

В результате перехода КГК под управление Кыргызстана главное, что должна была получить республика, – это полный контроль над производственными процессами рудника, а также над прибылью. Прибыль несравнимо выше, чем получаемые ранее страной дивиденды от компании Centerra (самые большие выплаты по дивидендам Кыргызстан получил в 2011 году – \$30 млн, затем суммы были ниже в два раза и больше, иногда выплаты совсем не производились). Однако вопрос о том, куда идет прибыль «Кумтор Голд Компани» от продажи золота, до сих пор остается открытым.

Ни кабинет министров, ни сама компания, ни ее единственный акционер ОАО «Кыргызалтын» не давали разъяснения по этому поводу. Логично было бы предположить, что прибыль компании, по примеру других госпредприятий, поступает напрямую в бюджет. Однако по итогам 2021 года перечисления доходов госкомпаний в казну составили всего 500 млн сомов (\$5,9 млн), а в 2022 году еще меньше – 345 млн сомов (\$4,8 млн).

Как вариант, получателем прибыли «Кумтор Голд Компани» может быть ее единственный акционер – «Кыргызалтын»: у них действительно за девять месяцев 2022 года отмечена рекордная прибыль в размере 37,9 млрд сомов (\$447,8 млн). Годом ранее «Кыргызалтын» заработал только 783,4 млн сомов (\$9,3 млн). Официального подтверждения этому предположению нет.



Проржавевшее «Наследие великих кочевников»

Апофеозом истории национализации Кумтора стал арест бывшего внешнего управляющего компании Тенгиза Болтурука, а вместе с ним специалист по снабжению Айши-Гюль Фронтбек кызы Жаналиевой и директора управления финансов Рыспека Токтогулова. Задержание произошло в сентябре 2022 года после того, как Генеральная прокуратура сообщила о возбуждении трех уголовных дел по итогам аудита деятельности ЗАО «Кумтор Голд Компани», потрачено на содержание холдинга и финансирование его проектов \$1,9 млн. Причем большую часть расходов – 1,556 млн – на зарплату иностранных и местных сотрудников.

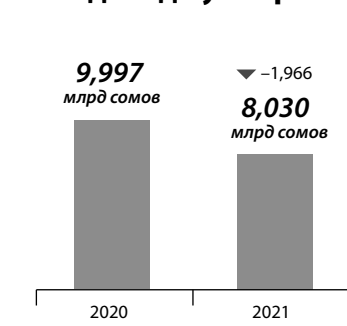
Напомним, холдинг «Наследие великих кочевников» был создан в январе 2021 года по указу президента Садыра Жапарова «О вопросах реформирования горнодобывающей отрасли Кыргызстана». Главной задачей этой организации должно было стать создание крупной госструктуры, способной сконцентрировать государственные ресурсы для реализации проектов в сфере недропользования.

Достичь этой цели так и не удалось: холдинг, капитализированный за время существования на 3,4 млрд сомов (\$40,43 млн), ликвидировали через два с небольшим месяца после ареста Болтурука. Средства организации вернули в бюджет. Правда, не полностью: 700 млн сомов (\$8,32 млн) ушло на покрытие претензий Государственной налоговой службы, стоимости лицензий на разработку и разведку месторождений, а также на выплату заработных плат и погашение стоимости аренды помещений.

По решению суда Тенгиз Болтурук останется под стражей в СИЗО. Своей вины он не признает и периодически через адвокатов пишет письма на имя президента, в которых то предупреждает о возможном преждевременном закрытии рудника Кумтор, то сетует на то, что не сумел побороть коррупцию в КГК.

Помимо прочего, аудиторы установили, что подземная добыча, запуском которой так гордился Болтурук, нецелесообразна в силу своей дороговизны. Оказалось, что решение о подземной добыче принималось без каких-либо экономических расчетов.

Налог на валовой доход Кумтора



Источник: Минфин КР

расчете на унцию реализованной продукции (без учета налога на валовой доход) за период с января по сентябрь 2022 года также возросли. С учетом налога на валовой доход этот показатель за период с января по сентябрь 2022 года составил \$1184 на унцию против \$1124 в том же периоде 2021 года. Средний показатель затрат на поддержание производства за девять месяцев 2020 года составлял с учетом налога на валовой доход \$905.

Указанное увеличение в отчете объясняется ростом выплат по ежегодной сумме на поддержание минерально-сырьевой базы и увеличением размера выплат по фондам поддержки. Кроме того, как указывают соавтатели документа, возросли

Битва за Кумтор

Как происходила национализация золоторудного месторождения

«Кыргызстан выиграл свой Аустерлиц – возвратил месторождение Кумтор народу» – так оценил национализацию золоторудного предприятия глава кыргызского кабинета Акылбек Жапаров. Само сражение, по словам премьера, вывело европейские нации в лидеры человечества. «Курсив» вспоминает, как произошла «битва под Аустерлицем» в соседней республике.

Рада КИРЕЕВА

В конце июля 2022 года в кыргызском посольстве в Великобритании состоялся обмен

документами, связанными с передачей золоторудного месторождения Кумтор в собственность Кыргызской Республики (КР).

Посол Кыргызстана Улан Джусупов получил пакет документов для оформления прав собственности на 100% акций дочерних компаний Centerra Gold Inc. «Кумтор Голд Компани» (она ответственна за операционную деятельность рудника) и «Кумтор Оперейтинг Компани» (отвечает за административную часть работы) в пользу государственного ОАО «Кыргызалтын».

В тот же день были произведены все предусмотренные соглашением выплаты со стороны Centerra Gold Inc. в пользу КР: дивиденды в размере \$11 млн, а также единовременная выплата в сумме \$50 млн. Под управле-

ние республики перешел также рекультиваационный фонд по руднику Кумтор со средствами в общей сумме около \$53 млн.

До того как рудник перешел под полный контроль государства, его разрабатывала Centerra Gold Inc. – компания, образованная Кыргызстаном и канадской корпорацией Cameco в 2004 году в результате реструктуризации проекта «Кумторзолото». Тогда Кыргызстан получил 33,3% акций вновь созданной компании, остальной пакет отошел Cameco. После IPO и из-за не единожды пересмотренных соглашений доля КР в Centerra снизилась до 26,2%.

Почти два десятилетия канадцы разрабатывали рудник, несмотря на перманентные скандалы вокруг деятельности компании.

В мае 2021 года Кыргызстан инициировал окончательный «развод» с Centerra. Этому предшествовало расследование деятельности компании, проведенное властями. Экологи, юристы, налоговые сотрудники, в том числе привлеченные иностранные специалисты, пришли к мнению, что соглашение по главному руднику страны с Centerra заключено не в пользу интересов народа Кыргызстана, а экологии нанесен непоправимый ущерб.

В итоге претензии к компании были оформлены следующим образом: компания должна была давно перейти к подземной разработке, чего не сделала, складирование отходов на ледниках Давыдов и Лысый должно быть прекращено, работа рудника должна вестись прозрачно.

Власти республики приняли решение ввести на руднике временное внешнее управление. Такое право у страны было на основании закона «О концессиях» от 1992 года.

Однако для его применения требовалось доработать документ, а именно уточнить, кто является уполномоченным органом по введению внешнего управления в «Кумтор Голд Компани». В итоге таковым стал кабинет министров.

17 мая 2021 года, после того как парламентарии одобрили введение на руднике внешнего управления, глава кабинета подписал распоряжение о назначении на пост внешнего управляющего. Им стал Тенгиз Болтурук, этнический кыргыз, много лет работавший в горнорудной отрасли за границей.

Кроме того, компания страным образом взаимодействовала с проверяющими государственными органами. К примеру, Госкомитет по экологии и климату получил от «Кумтор Голд Компани» автомобиль Toyota LC 200 стоимостью более \$60 тыс. в безвозмездное пользование. Счетная палата считает это конфликтом интересов, ведь именно указанное ведомство курировало работу рудника.

Это далеко не полный перечень нарушений, обнаруженных Счетной палатой на Кумторе. Надо отметить, что ко дню ареста гражданин Канады и этнический кыргыз Тенгиз Болтурук уже больше полугода не руководил золоторудным месторождением, а возглавлял национальный холдинг «Наследие великих кочевников». На эту позицию его назначили в феврале 2022 года.

В период работы на холдинг Болтурук продолжал использовать дебетовую карту «Кумтора». С нее, например, он оплатил пяти членам своей семьи авиабилеты в Торонто на 1,45 млн сомов (\$11,83 тыс.).

Сам холдинг «Наследие великих кочевников» полностью финансировался за счет КГК. Аудит Счетной палаты показал, что у холдинга не было собственных средств и иных проектов, кроме «Кумтора». В результате ЗАО «Кумтор Голд Компани» потратило на содержание холдинга и финансирование его проектов \$1,9 млн. Причем большую часть расходов – 1,556 млн – на зарплату иностранных и местных сотрудников.

Напомним, холдинг «Наследие великих кочевников» был создан в январе 2021 года по указу президента Садыра Жапарова «О вопросах реформирования горнодобывающей отрасли Кыргызстана». Главной задачей этой организации должно было стать создание крупной госструктуры, способной сконцентрировать государственные ресурсы для реализации проектов в сфере недропользования.

Достичь этой цели так и не удалось: холдинг, капитализированный за время существования на 3,4 млрд сомов (\$40,43 млн), ликвидировали через два с небольшим месяца после ареста Болтурука. Средства организации вернули в бюджет. Правда, не полностью: 700 млн сомов (\$8,32 млн) ушло на покрытие претензий Государственной налоговой службы, стоимости лицензий на разработку и разведку месторождений, а также на выплату заработных плат и погашение стоимости аренды помещений.

По решению суда Тенгиз Болтурук останется под стражей в СИЗО. Своей вины он не признает и периодически через адвокатов пишет письма на имя президента, в которых то предупреждает о возможном преждевременном закрытии рудника Кумтор, то сетует на то, что не сумел побороть коррупцию в КГК.

Совокупный объем операций РЕПО на Казахстанской фондовой бирже за 2022 год составил 202,6 трлн тенге. По сравнению с 2021 годом показатель вырос на 43,1%. С началом нового года ситуация на денежном рынке меняется – объем торгов сокращается, а цена фондирования формируется у нижней границы базовой ставки.

Айгуль ИБРАЕВА

«Штрафные» ставки

Операции РЕПО используются для предоставления ликвидности или абсорбирования избыточной ликвидности – последняя, как правило, появляется в периоды макроэкономической нестабильности.

Емкость казахстанского рынка операций РЕПО стала увеличиваться еще в конце 2020 года, отмечают в KASE. А резкий рост объема торгов на рынке РЕПО пришелся на IV квартал 2021 года – именно тогда в Казахстане начался цикл ужесточения монетарных условий.

Жесткая денежно-кредитная политика Нацбанка продолжилась и в 2022 году – Нацбанк за год озвучивал решение по базовой ставке девять раз, в шести случаях ставка была повышена. Ставки денежного рынка тут же реагировали ростом (что с некоторым лагом вело к удорожанию заемных средств на всем финансовом рынке). Соответственно, привлекательность тенговых инструментов (в том числе операций РЕПО) повышалась, что и способствовало рекордному росту объемов на рынке.

Основной индикатор рынка РЕПО – TONIA, который отображает отношение текущего риска к текущей стоимости фондирования, по итогам 2022 года вырос на 707 б.п., с 10,56 до 17,63% годовых. В первое полугодие ставка денежного рынка формировалась преимущественно у верхней границы процентного коридора по управлению ликвидностью Нацбанка.

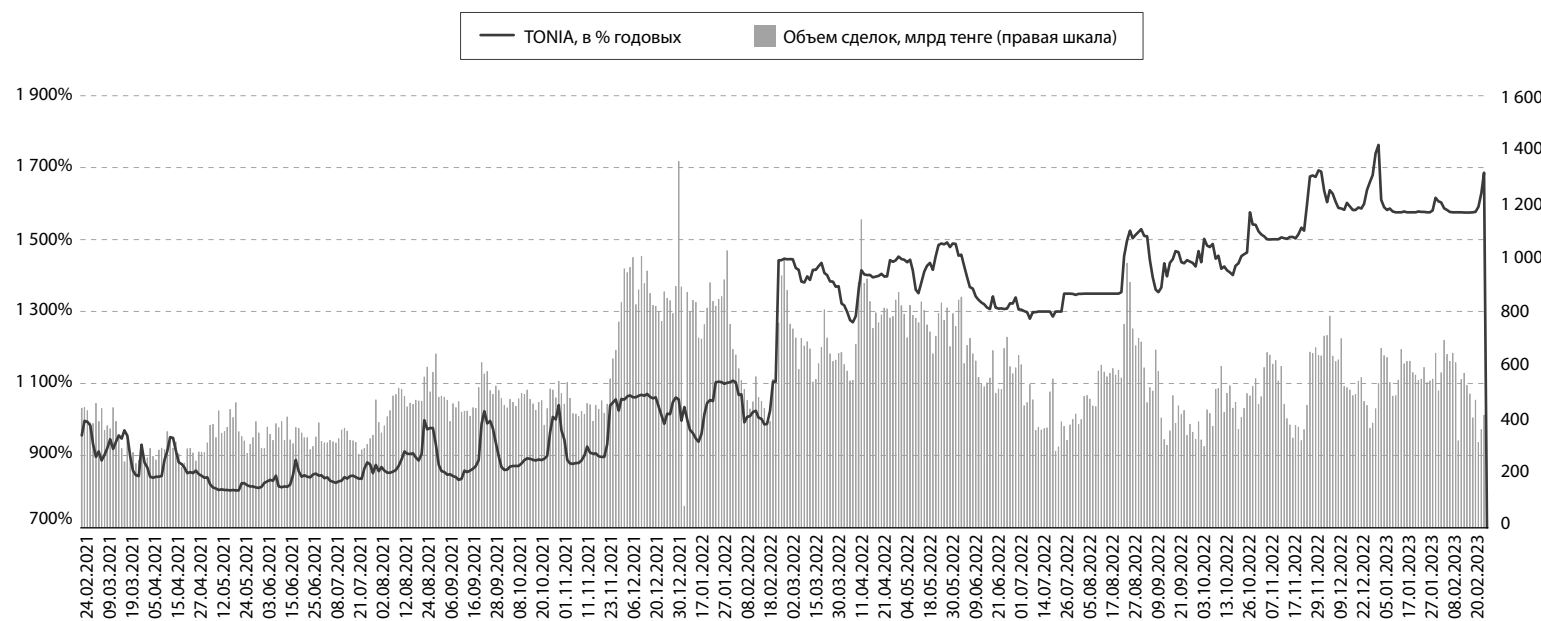
Значительный рост на денежном рынке в 2022 году – реакция на неопределенность, что способствовало стремлению участников рынка к более высокой ликвидности активов, считают аналитики АО «Евразийский Капитал». «Опасения, связанные с геополитической нестабильностью в ближнем зарубежье, побудили многих продать ценные бумаги и увеличить денежные средства – увеличились риски обесценения», – комментируют они.

Рост объемов и ставок на рынке денег также отражал динамику курса национальной валюты. Разница между максимальным и минимальным курсом доллара в прошлом году составила более 100 тенге. Из-за волатильного доллара многие участники рынка, располагающие значительными объемами в иностранной валюте, предпочли удовлетво-

В поисках ликвидности

На рынке РЕПО в 2022 году прошли рекордные объемы

Индикаторы рынка РЕПО



денежный рынок для ее привлечения у Нацбанка по «штрафным» ставкам, то есть у верхней границы базовой ставки.

Досов добавляет, что из-за высокой конкуренции на финрынке за клиента запросы последних по изъятию и перенаправлению средств исполняются в режиме T+0 (то есть в течение рабочего дня), и это зачастую приводит к серьезным изменениям баланса спроса на ликвидность и ее предложения на денежном рынке. Этим и объясняется рост индикатора TONIA ближе к верхней границе структурного профицита ликвидности в системе.

Где cash?

По данным биржи, в первом полугодии больше половины всех заимствований на рынке РЕПО привлек банковский сектор. По мере стабилизации ситуации в экономике доля банковского сектора в общем объеме торгов планомерно снижалась. Вместе с тем по мере роста базовой ставки росла привлекательность рынка РЕПО в целом, что способствовало увеличению объема привлечений со стороны инвестиционных компаний.

Практически зеркальная разбивка участников сложилась и на стороне поставщиков ликвидности: в начале 2022 года большую часть ликвидности предоставляли банки, к концу года основными поставщиками ликвидности стали инвестиционные компании.

По итогам 2022 года вырос средней объем операций на рынке РЕПО – с 578,1 до 827,1 млрд тенге – и среднее количество ежедневных заключенных сделок – с 579 до 942. При этом пиковые значения показателей были в январе, апреле и августе (отчасти это связано с налоговыми выплатами финансовых организаций). Мак-



дов населения – казахстанцы за месяц сняли с депозитов БВУ почти 350 млрд тенге. Следующий всплеск произошел в марте-апреле 2022 года – тогда стало известно о введении полных блокирующих ограничений в отношении «дочек» российских банков. Из этих банков начался отток средств в другие банки, которые столкнулись со значительной избыточной ликвидностью и использовали инструменты РЕПО. Еще один фактор влияния, который отмечают в Jusan Invest, – снижение частоты проведения аукционов краткосрочных нот НБ РК в октябре прошлого года с одного раза в неделю до одного раза в две недели (краткосрочные ноты Нацбанка – альтернатива операциям РЕПО). В связи с этим вырос спрос на операции РЕПО в IV квартале 2022 года (+2,2% кв/кв).

Короткие деньги

Денежный рынок – самая ликвидная и объемная часть Казахстанской фондовой биржи. Сегодня операции РЕПО занимают

эмитентов негосударственных бумаг. Объем данных сделок на рынке РЕПО в 2022 году достиг 189,5 трлн тенге (94% от совокупного объема).

6,4 трлн тенге, или 3% объема рынка РЕПО, приходится на сделки с корзиной ОДГУ, куда входят отдельные облигации нацкомпаний. 2% рынка приходится на сделки РЕПО с иными государственными ценными бумагами. На долю операций прямого РЕПО приходится менее 1% рынка. Наибольшее количество сделок в данном сегменте за последние 12 месяцев было осуществлено с простыми акциями Народного банка (4351), «Казатомпрома» (2270) и «КазТранс Ойла» (2183). С начала 2023 года почти половина объема рынка прямого РЕПО пришла с сделки с простыми акциями «КазМунайГаза».

Можно отметить продолжающийся тренд на увеличение доли операций с участием центрального контрагента (ЦК). Напомним, в августе 2020 года KASE перевела биржевую торговлю на фондовом рынке в новую торговую клиринговую систему ASTS+ и стала центральным контрагентом для всех финансовых инструментов фондового рынка, за исключением операций РЕПО с рядом финансовых инструментов, расчеты по которым проводятся на gross-основе – по каждой отдельной сделке. Так, по данным биржи, в 2020 году доля сделок РЕПО с ЦК составляла 34,1%, в 2021 году – 84,3%, в 2022 году доля ЦК выросла до 93,9%.

Большая часть сделок на рынке РЕПО заключается сроком на один день – около 85% сделок РЕПО с корзиной ГЦБ. Но по мере развития института ЦК наблюдается постепенное увеличение торгов на более длительных сроках. В 2022 году сделки РЕПО на сумму 9,6 трлн тенге были заключены на срок от 7 до 30 дней (+ 71,9%), на срок от 30 до 90 дней пришлось 245 млрд тенге (+ 46,7%).

В августе 2022 года KASE ввела в действие новую версию торгового клиринговой системы ASTS+, в которой предусмотрена возможность совершения сделок РЕПО с ЦК с клиринговыми сертификатами участия (КСУ). Они представляют собой немиссионные обеспеченные бесспорные ценные бумаги, выпускаемые KASE и удостоверяющие право их владельцев на долю активов, которые находятся в специально созданном гарантийном фонде биржи – имущественном пуле. С запуска программы было заклю-

чено две сделки авторепо с КСУ на 5,1 млн тенге.

Рынок остужается

Во второй половине прошлого года объем сделок по авторепо на бирже сократился на 30% относительно показателя первого полугодия. А ставка денежного рынка в IV квартале 2022 года формировалась у нижней границы процентного коридора по управлению ликвидностью НБК в 15,75% (данные из макроэкономического отчета Halyk Finance).

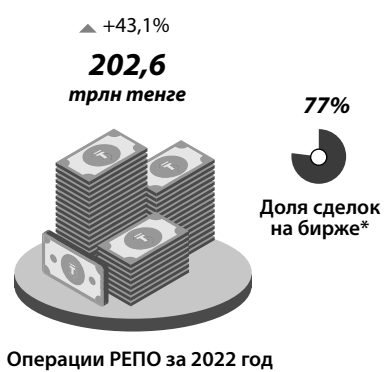
Одна из причин снижения объемов на денежном рынке в конце прошлого года – увеличение выпуска высокодоходных государственных ценных бумаг. Так, в IV квартале прошлого года наблюдалось увеличение изымаемой ликвидности при помощи нот Нацбанка на 29,8% относительно предыдущего квартала. При этом доходность по нотам в декабре была максимально высокой – 18,1%.

В январе 2023 года совокупный объем операций РЕПО составил 17,8 трлн тенге, что меньше объемов декабря на 1,4 трлн тенге, или на 7,2%. По итогам января индикатор TONIA снизился на 147 б.п., с 17,63 до 16,16% годовых, значение индикатора TRION – на 133 б.п., с 17,56 до 16,23% годовых, значение индикатора TWINA, представляющего собой средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия РЕПО сроком на семь рабочих дней, – на 108 б.п., с 17,04 до 15,96% годовых.

С точки зрения портфельного управления данный тренд достаточно логичен, считают в Jusan Invest: «В прошлом году, когда базовая ставка гналась за инфляцией, казначей банков и прочие управляющие ожидали повышения базовой ставки и поэтому старались держать деньги в краткосрочных инструментах».

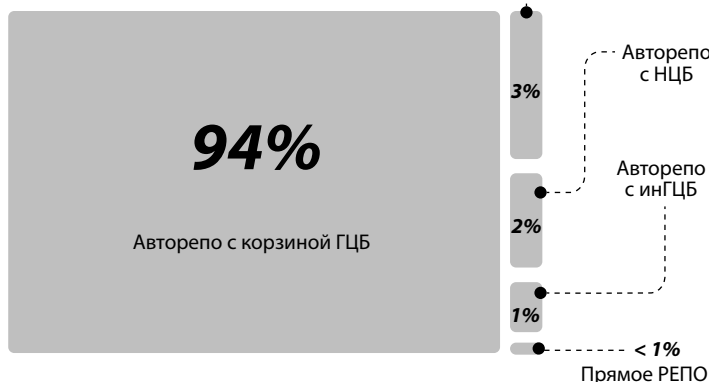
Месячная инфляция в стране замедляется четвертый месяц подряд: в январе показатель составил 1,1% против 1,2% в декабре и 1,4% в ноябре прошлого года. В последнем пресс-релизе от 24 февраля Нацбанк прокомментировал, что базовая ставка приблизилась к своему потолку в текущем цикле ужесточения монетарной политики. И участники рынка решили, что целесообразнее фиксировать текущую ставку на более длительный срок – с января 2023 года наблюдается увеличение спроса на среднесрочные и долгосрочные государственные и корпоративные облигации и снижение спроса на операции РЕПО.

Объем операций РЕПО на KASE



* От совокупного объема торгов на KASE.

Инструменты рынка РЕПО



симальный объем сделок РЕПО зафиксирован во II квартале 2022 года: 44,6 трлн тенге – рост 17,7% кв/кв; по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года показатель вырос более чем в два раза.

По наблюдениям аналитиков Jusan Invest, первый всплеск в объемах операций РЕПО произошел в начале года – из-за Кантара в первой половине января весь финансовый сектор был парализован, поэтому избыточную свободную ликвидность направляли в РЕПО, пока не появилась определенность. Плюс в январе наблюдалось сокращение вла-

около 80% всего объема торгов на бирже. В структуре операций РЕПО более 75,3% составляют операции авторепо (без фактического перехода актива покупателю) с государственными ценными бумагами; авторепо с негосударственными бумагами пользуются меньшим спросом – 24,6%.

Традиционно большая часть сделок на рынке РЕПО KASE заключается в виде авторепо с корзиной государственных ценных бумаг. В корзину ГЦБ входят ценные бумаги, выпущенные МФ РК и Нацбанком, а также отдельные выпуски наиболее надежных

Топ-5 инструментов-лидеров по объемам прямого РЕПО с ЦК



* За 2 месяца по состоянию на 24 февраля 2023 года.

Нацбанк улучшил прогнозы по снижению инфляции в 2023 году до 9–12% и роста ВВП – до 3,5–4,5%. С учетом более оптимистичных экономических прогнозов объем привлечений краткосрочной ликвидности не должен превышать среднемесячные значения прошлого года, полагают в KASE. По прогнозам экспертов «Евразийского Капитала», тенденция к снижению на денежном рынке продолжится в ближайшие пару месяцев, потом все будет зависеть от дальнейшей политики Министерства финансов и Нацбанка – выпуска ГЦБ и решений по базовой ставке.

Во «Фридом Финанс», напротив, ожидают роста объема на денежном рынке в ближайшее время. А сокращение спроса на ликвидность в январе объясняют высокой базой в декабре прошлого года: «Конец декабря всегда отличается повышенным спросом, тем самым вызывая рост ставок и объемов РЕПО. Данная тенденция связана с тройным отчетным периодом. Повышенные списания денег с депозитов вынуждают банки второго уровня и других участников рынка привлекать ликвидность в РЕПО. С января ликвидность возвращается, соответственно сокращая спрос в РЕПО», – разъясняет управляющий директор по вопросам казначейства АО «Фридом Финанс» Роман Попов.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Фото: Shutterstock/Karasev Viktor

«Физики» рулят

Как смещаются акценты на лизинговом рынке Узбекистана

Объем нового рынка лизинга в 2022 году в РУз впервые за три года превысил аналогичный показатель допандемного 2019-го. При этом сменился драйвер отрасли: самый популярный предмет лизинга не сельхозтехника, а автотранспорт.

Вадим ЕРЗИКОВ

В феврале Uzbek Leasing International поставил в лизинг комплект итальянского оборудования по производству детских подгузников для узбекского СП «Atco Hygienics». Финансирование проекта сделано за счет кредита от КДБ Банк Узбекистан. Банковские кредиты как основной источник фондирования использует большая часть лизинговых компаний Узбекистана. А вот сделка, в которой предметом лизинга выступает технологическое оборудование, скорее против тренда: за прошлый год объем этого направления схлопнулся с 22,5 до 12,1% в общей структуре сделок.

Игра на новом поле

Объем нового бизнеса в 2022 году составил 3,1 трлн сумов (+11,4% к 2021-му), лизинговый портфель участников рынка вырос за год почти до 6,2 трлн сумов (+6%). Компании и банки заключили 9,4 тыс. договоров, что почти на треть больше, чем годом ранее, однако показатель все еще уступает 2019 году – тогда число операций перевалило за 11 тыс.

Основным двигателем лизингового рынка в РУз традиционно была сельхозтехника, но теперь первое место занимает автотранспорт – на него приходится 40,3% в общей структуре лизинговых сделок. Для сравнения: в 2021-м доля автотранспорта составляла 26,4%.

Один из факторов, повлиявших на это перераспределение, – бо-

лее активное, чем раньше, использование финансовой аренды автотранспорта физическими лицами.

«Последние годы все больше лизинговых компаний стали взаимодействовать с физическими лицами и осуществлять подобные сделки», – комментируют в Лизинговой ассоциации Узбекистана (ЛАУ). В отраслевой ассоциации также отмечают, что доля автотранспорта в общей структуре лизинговых сделок повышалась в течение нескольких лет, и прогнозируют, что в 2023 году тренд продолжится. «Учитывая заявление UzAuto Motors о доведении производственных мощностей до 500 тыс. единиц в 2023 году и государственную поддержку производства электромобилей в Узбекистане, подкрепленную постановлением президента от 19 декабря 2022 года, мы ожидаем, что и в 2023 году драйвером рынка будет сектор автотранспортных средств», – говорят представители ассоциации.

Доля сельхозтехники в общей структуре лизинговых сделок за

год снизилась незначительно – с 26,9 до 26,2%. Доля строительной техники сократилась чуть заметнее – с 21,8 до 19%. А вот технологического оборудования в лизинг взяли значительно меньше. Показатели лизинга недвижимости находятся на уровне ниже 3%, почти не изменившись за год.

Совокупный объем сделок финансовой аренды в 2022 году составил 700,9 млрд сумов (22,5% от всего рынка), в количественном выражении – 3,1 тыс. сделок (33% всех операций).

Перемены по-люксембургски

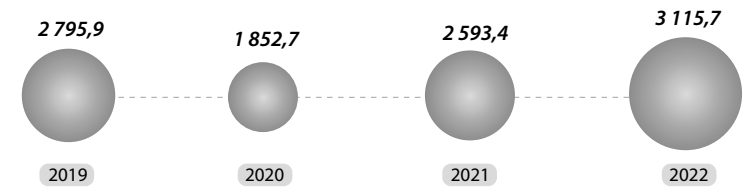
Позиции участников рынка тоже изменились. Первое место по объему новых сделок заняла компания Mikro Leasing («дочка» люксембургской Mikro Kapital Management S.A.), потеснив гиганта в области лизинга сельхозтехники «Узагролизинг». Mikro Leasing работает в Узбекистане с 2019 года. В 2022-м она сумела не только занять первое место по объему новых сделок (651,8

млрд), но и войти в тройку главных лизингодателей по сумме портфеля (541,5 млрд). Доля финансовой аренды автомобилей у компании составила 439,4 млрд, или 67%. Из них физлица заняли сегмент в 422 млрд (65%). Количество сделок с этим инструментом у компании было на уровне 2,19 тыс. (у физлиц – 2,12 тыс.).

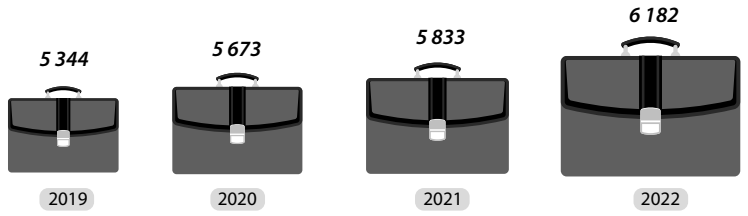
Конкурентным преимуществом Mikro Leasing является ее «происхождение» – благодаря инвестиционной привлекательности материнской компании Mikro Leasing может привлекать средства из-за рубежа. «Компания Mikro Leasing имеет доступ к иностранному капиталу, также мы первая и единственная компания в Узбекистане, подключенная к платформе Mintos (международная площадка для инвестирования в займы. – «Курсив»)), – отмечает генеральный директор Mikro Leasing Равшан Солиев.

На втором месте по объему нового бизнеса в 2022 году Uzbek Leasing International (473,6 млрд сумов), на третьей позиции – «Узагролизинг» (470,5 млрд). В

Объем новых лизинговых сделок, млрд сумов

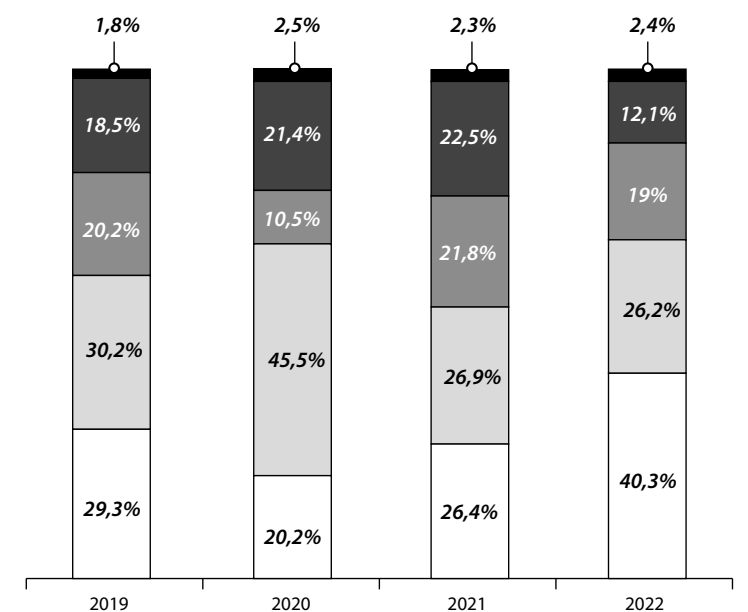
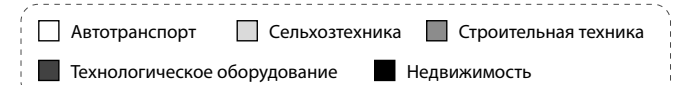


Лизинговый портфель участников рынка, млрд сумов



Источник: Лизинговая ассоциация Узбекистана

Структура лизинговых сделок



Источник: Лизинговая ассоциация Узбекистана

пятерку лидеров также входят Fincom Leasing Group (291,0 млрд) и Autosanoat Agro Lizing (209,7 млрд).

Среди банков крупнейшими лизингодателями периода стали Узпромстройбанк (328,6 млрд сумов), Кишлок курилиш банк (71,6 млрд), Хамкорбанк (15,8 млрд), Инвест финанс банк (15,3 млрд) и Давр банк (1,7 млрд).

Пятерка лизинговых компаний держала 67% рынка в 2022 году, а у квинтета банков в руках было около 14%.

Есть контакт

Лидер лизинговой отрасли РУз по размеру портфеля (1,65 трлн) компания «Узагролизинг» в 2021-м собрала контракты на 632,7 млрд сумов, а в прошлом году – на 470,5 млрд сумов, то есть на четверть меньше. Хотя по плану организация должна была поставить сельхозтехники более чем на 1 трлн сумов.

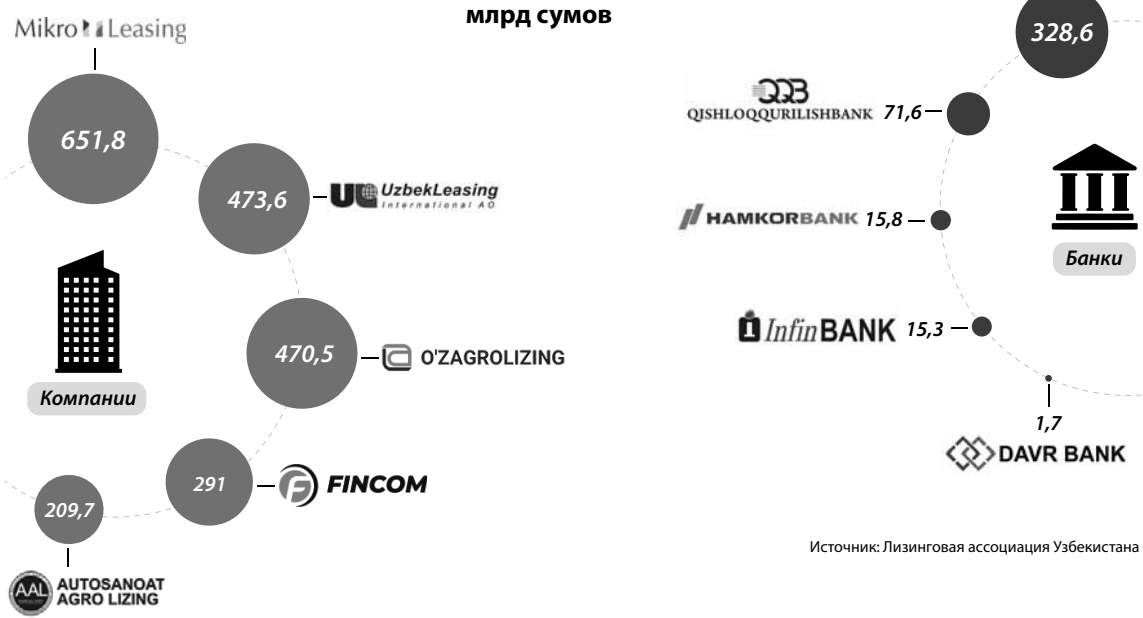
«Спрос на лизинг сельхозтехники не упал, он все еще остается высоким на рынке. Снижение объемов данного сектора связано с нехваткой ресурсной базы АО «Узагролизинг», поэтому они не смогли удовлетворить спрос лизингополучателей», – объясняют в ЛАУ. В ассоциации предполагают, что в перспективе удовлетворить спрос в сегменте помогут Autosanoat Agro Lizing (сделки на 209,7 млрд сумов в 2022 году) и другие компании, осуществляющие лизинг сельхозтехники.

Для диверсификации источников финансирования в августе прошлого года «Узагролизинг» выпустил корпоративные облигации на 50 млрд сумов и разме-

щает их по открытой подписке с доходностью 23% годовых. Во второй декаде сентября 2022 года фондовая биржа включила эти долговые бумаги в котировальный лист. За пять месяцев сумма сделок с облигациями «Узагролизинга» составила всего 25 млн сумов.

«Основой бизнеса компании является финансирование лизинга агротехники на длительный период по льготным ставкам, ресурсы для которого предоставляются со стороны государства. Маржинальность таких операций ограничена. Для расширения бизнеса и повышения части более прибыльных операций компания активно старается привлечь прочие ресурсы и выходит в новые сегменты рынка», – говорит партнер Avesta Investment Group Карен Срапионов. А более чем скромные результаты «Узагролизинга» на бирже он объясняет тем, что, возможно, инвесторы не смогли понять, за счет чего компания (которая всегда занималась льготным лизингом и имела льготное финансирование) сможет навязать конкуренцию другим игрокам в коммерческом сегменте. Карен Срапионов напоминает, что облигации «Узметкомбината» и Artel (лидер черной металлургии РУз и производитель электротехники. – «Курсив»), схожие по срокам и доходности с долговыми бумагами «Узагролизинга», были успешно размещены благодаря наличию международных рейтингов, хорошего финансового состояния и крепких рыночных позиций.

Топ-5 компаний и банков по размеру новых сделок в 2022 году, млрд сумов



Источник: Лизинговая ассоциация Узбекистана

Узнай больше на kz.kursiv.media



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

Весна на тенговой улице

> стр. 1

Во-первых, премия не положена состоятельным клиентам, чьи депозиты превышают размер госгарантии (свыше 20 млн тенге для депозита в одном банке). Точнее говоря, компенсацию они получат, но в сумме не более 2 млн тенге, помноженной на количество банков, где были открыты вклады. Число таких клиентов статистика умалчивает, но их вес в розничном портфеле очень солиден. По сведениям КФГД, на начало 2022 года объем вкладов с остатками свыше 50 млн тенге занимал 31,6% в структуре портфеля, а еще 13,5% приходилось на так называемый средний сегмент (от 15 млн до 50 млн тенге). Впрочем, большинство крупных вкладчиков априори не могли претендовать на компенсацию, поскольку предпочитали хранить деньги в твердой валюте: долларизация вкладов в крупном сегменте на начало 2022 года составляла 65,8% против 16,4% в массовом сегменте (вклады до 15 млн тенге).

Во-вторых, обязательным условием для начисления премии была «неприкасаемость» депозита с 23 февраля 2022 года по 23 февраля 2023-го. Это условие не удалось соблюсти как минимум вкладчикам трех российских «дочек» (Сбера, Альфы и ВТБ). Оказавшись под санкциями, эти банки испытали масштабный отток ликвидности, причем клиенты забирали не только доллары, но и тенговые остатки. Во время мартовской паники, вызванной введением банками лимитов на снятие наличной валюты из-за краткосрочного (как выяснилось позднее) дефицита купюр, в секторе произошли не только доллары, но и тенговые оттоки. Кроме того, среди вкладчиков наверняка были и такие люди, которые снимали деньги в силу личных обстоятельств, не имея возможности (или желания) дожидаться окончания срока заморозки. Так или иначе, в распоряжении самых терпеливых вкладчиков спустя год оказалось около 3 трлн тенге, которые они могут использовать по своему усмотрению.

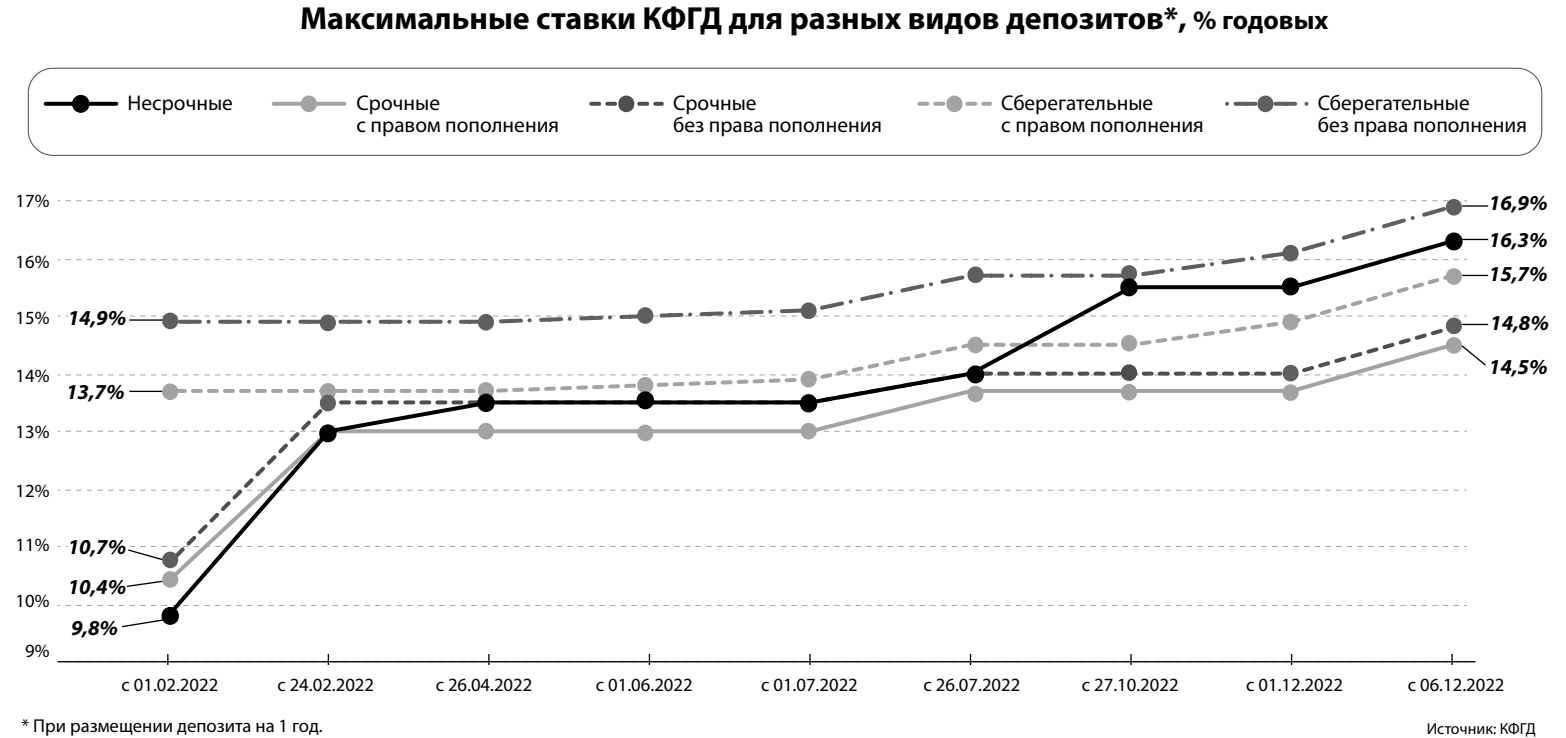
Разумеется, не вся эта сумма обладает потенциалом для перераспределения. Например, вкладчики специализированного Отбасы копят на депозите деньги для последующей покупки жилья, и эти сбережения по своей природе не подвержены перетокам в универсальные банки. На 1 марта 2022 года в Отбасы лежало вкладов на сумму 1,8 трлн тенге. Кроме того, владельцам сберегательных депозитов (продукт с самыми высокими ставками, не допускающий частичных изъятий) будет невыгодно закрывать такой вклад досрочно, поскольку в этом случае они лишатся причитающегося вознаграждения.

Дороже не будет

За прошедший год (с момента заморозки вкладов) вознаграждение по депозитам значительно выросло вслед за ростом базовой ставки Нацбанка в антиинфляционных целях. По самым популярным среди населения несрочным вкладам (с возможностью пополнения и снятия по первому требованию клиента без потери вознаграждения) максимальная рекомендуемая ставка КФГД увеличилась с 9,8 до 16,3%. По данным КФГД, год назад такие вклады занимали 59,3% совокупного розничного портфеля.

Предельная ставка по сберегательным вкладам (сроком размещения на один год) увеличилась скромнее: с 14,9 до 16,9% без опции пополнения и с 13,7 до 15,7% при наличии таковой. На эти депозиты приходилось 8% портфеля, причем со второй половины прошлого года пополняемые сберегательные вклады стали менее выгодными для клиентов, чем несрочные. Целесообразность такого продукта, как срочные депозиты (занимали 3,4% в структуре портфеля), вообще вызывает сомнения: сегодня этот малопопулярный вид вклада присутствует в линейке только трех банков (Халык, БЦК и ВТБ).

В любом случае текущая доходность вкладов не перекрывает сложившийся уровень инфляции (20,3% по итогам 2022 года), однако вкладчики, которые получают премию от государства,



заработают как минимум 19,8% годовых, то есть практически сохранят покупательную способность своих сбережений. К тому же программа защиты тенговых вкладов избавила людей (тех, кто решил воспользоваться предложением государства) от искушения спекулировать на скачках обменного курса. Результат таких спекуляций с точки зрения доходности был бы далеко не очевиден.

Овчинка и выделка

Разморозка вкладов ставит клиентов перед выбором, как распорядиться имеющейся суммой. Если человек решит проложить хранить деньги на депозите, перед ним встанет вопрос выбора банка. Самый простой выбор – остаться в своем банке и ничего не менять. Однако если вкладчик хочет заработать больше, возникает смысл провести своего рода маркетинг имеющихся на рынке предложений. Поскольку все размороженные счета находятся в пределах гарантированной государством суммы (до 20 млн тенге по сберегательным вкладам и до 10 млн по срочным и несрочным), надежность банка как критерий выбора, по сути, не имеет зна-

чения. Главными критериями становятся ставки вознаграждения и свобода применения (для несрочных депозитов).

В сегменте несрочных вкладов (сроком размещения на один год) восемь из 13 универсальных банков сегодня предлагают одинаковую эффективную ставку 15,5% годовых (см. инфографику). Единственным игроком с более выгодными условиями является ВТБ, принимающий вклады под 16,3%. Банк находится под самыми жесткими санкциями и сильно ограничен в операционных возможностях. Но его способность отвечать по своим обязательствам перед вкладчиками вряд ли подлежит сомнению. После введения санкций ВТБ, как и Сбер, исправно возвращал деньги клиентам, в отличие от дочерней Альфы, где были введены лимиты. По итогам минувшего года розничный портфель ВТБ просел с 82 млрд до 17 млрд тенге, а на минимуме (1 июня 2022 года) опускался до 13,5 млрд.

Четыре банка могут себе позволить привлекать несрочные вклады дешевле, чем основная масса конкурентов. В этот квартал входят два крупнейших игрока, Халык и Kaspi, с

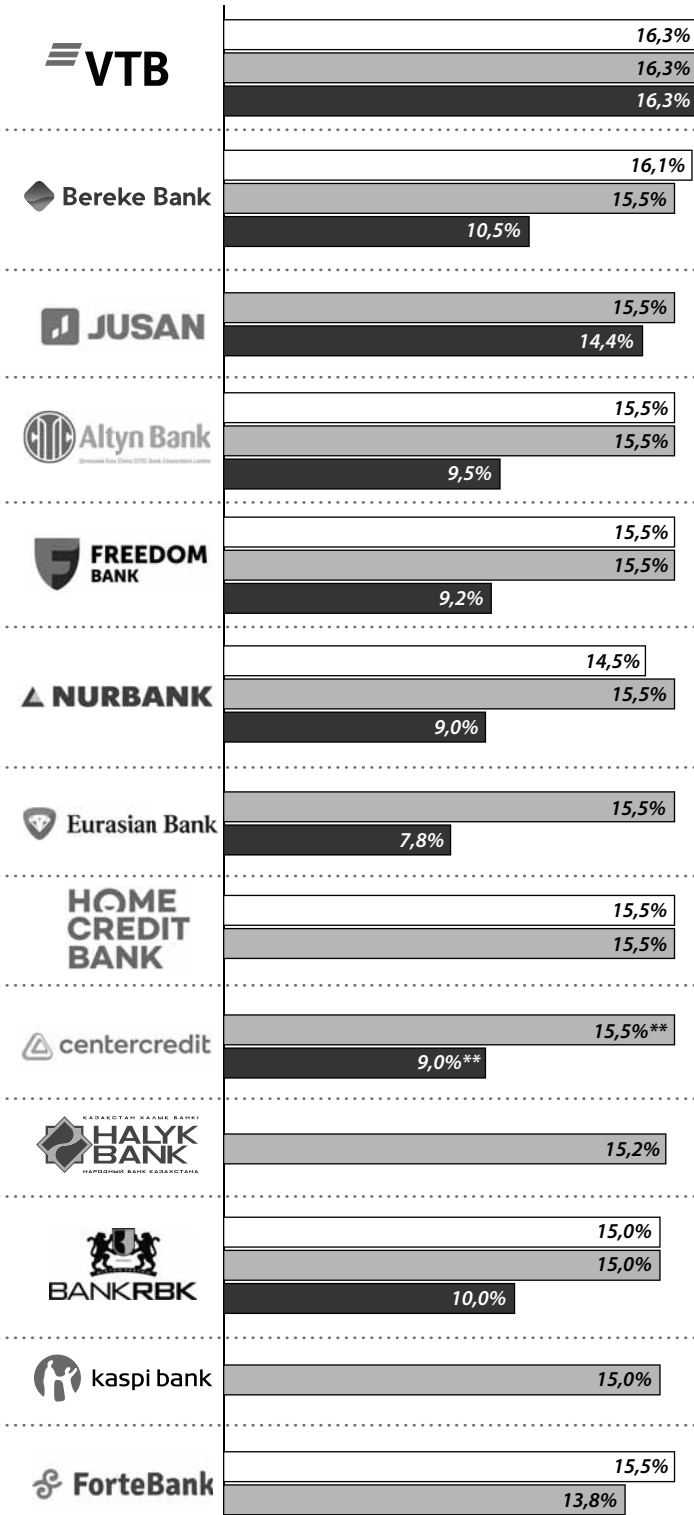
эффективными ставками 15,2 и 15% соответственно. Такую же ставку, как Kaspi (в линейке которого только один вид депозита), предлагает Bank RBK. Самое же скромное вознаграждение (13,8%) обещает своим клиентам Forte. Причем по краткосрочным депозитам (на три и шесть месяцев) этот банк установил вполне рыночную ставку в размере 15,5%. Возможно, именно таким способом Forte надеется удержать у себя «размороженных» вкладчиков, рассчитывая, что через полгода ставки снизятся у всего рынка.

Основания для таких расчетов есть. В конце февраля Нацбанк принял решение не менять базовую ставку и заявил о необходимости ее поддержания на текущем уровне (16,75%) в течение всего первого полугодия. Таким образом, существует вероятность, что в июле базовая ставка будет понижена, а за ней потянутся и ставки по банковским депозитам. С другой стороны, самим вкладчикам на таких ожиданиях нет смысла размещать депозит на полгода. Вместо этого выгоднее зафиксировать текущую высокую ставку (в тех банках, которые ее дают) сразу на год. А заодно, если нет

доверия или доступа к услугам ВТБ, открыть минимальный несрочный вклад в Jusan на два года под 14,4% годовых (единственное такого рода предложение на рынке), который пригодится для его пополнения в будущем, если ставки на рынке действительно упадут.

В сегменте самых дорогих вкладов (сберегательные без пополнения) лучшие условия предлагает все тот же ВТБ, и они полностью совпадают с максимальными ставками КФГД. В частности, при размещении депозита на один год клиент ВТБ заработает 16,9%. На втором месте предложение Хоум Кредита с доходностью 16,1%. Далее идет группа из пяти банков (Bereke, Нурбанк, Евразийский, Freedom, БЦК) с одинаковой ставкой 15,7%. Замыкают рейтинг Bank RBK (15,5%), Алтын (15%) и Халык (14,6%). В размещении годовых сберегательных вкладов (с запретом на частичные изъятия) по таким ставкам сегодня не прослеживается экономического смысла, поскольку у клиентов есть более привлекательный вариант (предлагаемый подавляющим большинством банков) открыть годовой несрочный вклад с доходностью 15,5%.

Пополнения ✓ Изъятия ✓



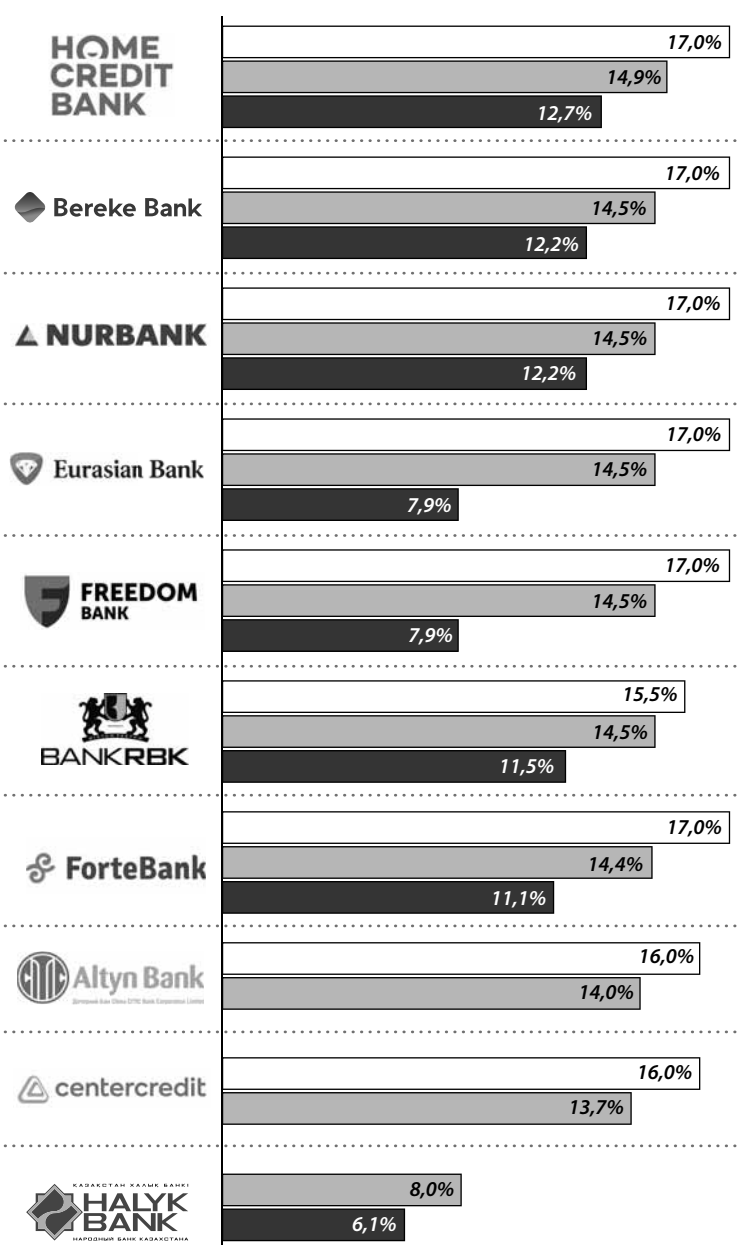
* Годовая эффективная ставка вознаграждения.
** Ставка действует при открытии вклада через мобильное приложение, при открытии в отделении ставка на 1 п. п. ниже.

Источник: данные банков на 27.02.2023

БАНКОВСКИЕ СТАВКИ ПО РАЗНЫМ ВИДАМ РОЗНИЧНЫХ ДЕПОЗИТОВ В НАЦВАЛЮТЕ

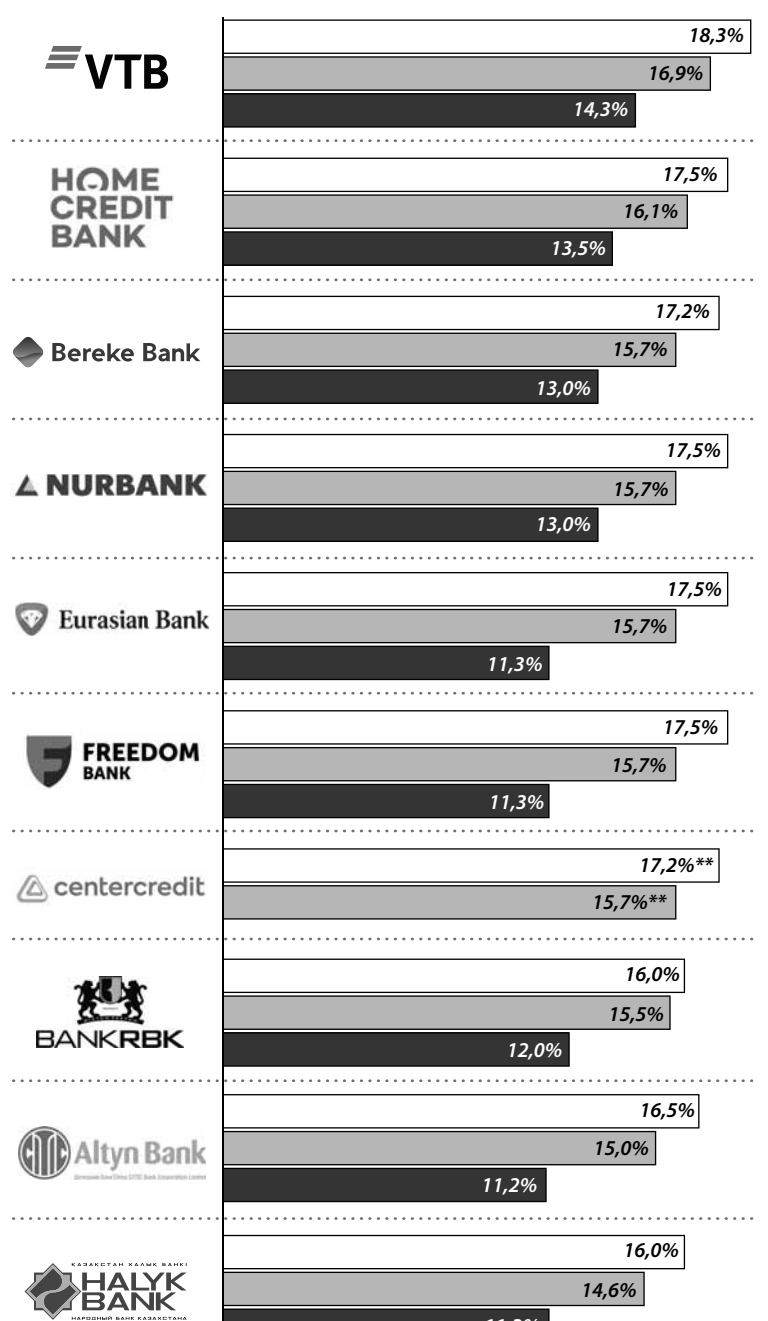
☐ ГЭСВ* при размещении на 6 месяцев ☐ ГЭСВ* при размещении на 1 год ☑ ГЭСВ* при размещении на 2 года

Пополнения ✓ Изъятия ✗



* Годовая эффективная ставка вознаграждения.

Пополнения ✗ Изъятия ✗



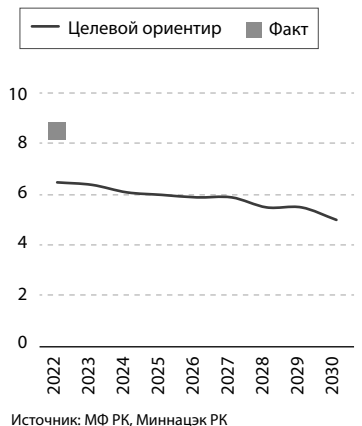
* Годовая эффективная ставка вознаграждения.
** Ставка действует при открытии вклада через мобильное приложение, при открытии в отделении ставка на 1,1 п. п. ниже.

ЭКСПЕРТИЗА

Kursiv Research
Report

В относительных значениях правило нефтяного дефицита нарушено

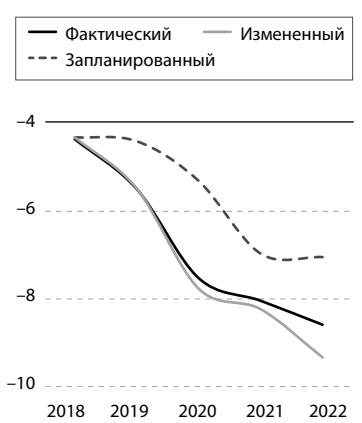
Плановый нефтяной дефицит до 2030 года и фактический за 2022 год, % к ВВП



Источник: МФ РК, Миннацэк РК

Правило нефтяного дефицита в абсолютных значениях соблюдено

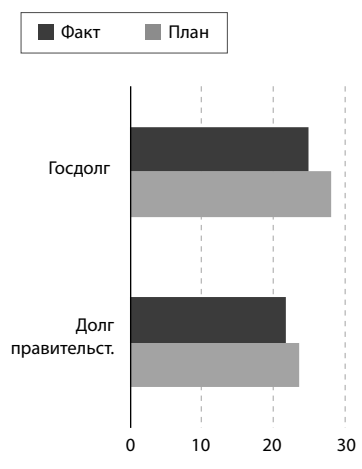
Фактический, запланированный и измененный нефтяные дефициты РБ, трлн тенге



Источник: adlet.zan.kz

Правило долга в 2022 году соблюдено

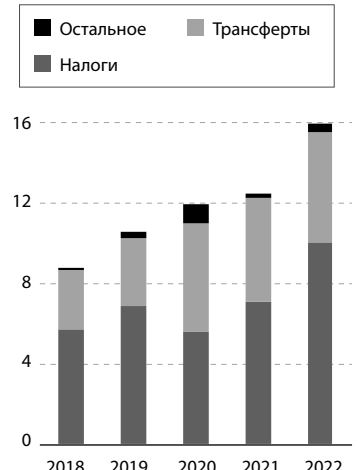
Плановые и фактические нормативы по долгу в 2022 году, % к ВВП



Источник: МФ РК, Миннацэк РК

Доходы РБ в 2022 году выросли на 27,7%

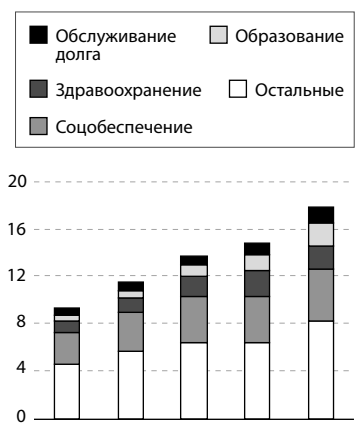
Доходная часть РБ по видам поступлений, трлн тенге



Источник: МФ РК

Расходы РБ в минувшем году увеличились на 20,3%

Расходная часть РБ по видам затрат, трлн тенге



Источник: МФ РК

Правила с исключениями

Kursiv Research проанализировал выполнение фискальных правил по итогам 2022 года

«Если не можешь выпираться, измени правила игры» – обычно в эту фразу закладывают мысль о возможностях человеческой воли. Но допустимы буквальные трактовки. Ярким примером здесь может служить история с бюджетными правилами в РК. Власти установили для себя фискальные ограничители, но временами одни отменяют, по другим корректируют целевые ориентиры, и в итоге это помогает им и играть по правилам, и не слишком себя стеснять.

Аскар МАШАЕВ

В Казахстане идея сделать бюджетные правила более жесткими, чтобы стабилизировать ключевые показатели казны, обсуждалась в кризис 2020 года. «Нам предстоит выработать новую бюджетную политику, бережливую и ответственную. Финансировать следует только приоритетные направления и проекты. Период монетарных излишеств канул в Лету. Нужно разработать свод ключевых бюджетных коэффициентов и правил», – заявил глава государства Касым-Жомарт Токаев в послании, озвученном в сентябре 2020 года.

Кризис 2020 года, который преодолевали в том числе фискальными инструментами, то есть предоставляли налоговые льготы и наращивали госрасходы, усилил накопившиеся в госфинансах дисбалансы. Проблема в цифрах выглядит так: по итогам 2020-го доля нефтяных поступлений достигла 45%, активы Национального фонда сократились до \$58 млрд. Все меньшая доля госбюджета отводилась на инвестиции, все больше денег уходило на покрытие текущих обязательств. В тот год были нарушены бюджетные правила по дефициту госбюджета и нефтяному дефициту, госдолгу и долговой нагрузке.

В январе 2021 года министр экономики РК Асет Иргалиев пообещал к маю внести предложения по совершенствованию фискальной политики и разработать концепцию бюджетной политики до 2030 года. Документ не был готов, а Токаев вновь в своем послании напомнил о бюджетных правилах.

«В последнее время появилась тенденция, когда для покрытия расходных обязательств увеличиваются дефицит бюджета и трансферты из Национального фонда. Все время идти по такому «легкому» пути не получится. Запас финансовой устойчивости далеко не безграничен. Очевидно, что необходимы меры по увеличению доходов бюджета. Но в первую очередь нужен контроль за объемами и эффективностью государственных расходов», – заявил президент РК в сентябре 2021 года. И поручил до конца года подготовить концепцию управления государственными финансами.

Поручение от главы государства правительство выполнило, как он и просил: в конце декабря кабмин направил президенту Концепцию управления госфинансами до 2030 года, чтобы он ее рассмотрел и утвердил.

Казна без правил

Еще в ноябре 2021-го «Курсив», изучив проект этой концепции, в материале «Бюджет по правилам и без» («Курсив» №44 (912), 18 ноября 2021 года), допустил мысль, что новые фискальные правила могут не сработать. В новой концепции были предложены два контрциклических бюджетных правила, представленные в ней как «основные».

Первое ограничивает размер гарантированного трансферта из НФ, который не должен превышать объем поступлений от нефтяников, прогнозируемый при расчетной цене на нефть, или «цене отсечения». Второе правило закрепляет, что темпы роста расходов республиканского бюджета не могут быть выше среднего реального роста ВВП в

предыдущие 10 лет, плюс цели по инфляции. Оба правила начинали работать с 2023 года.

Но наряду с новыми эти концепция предполагала, что будут действовать старые бюджетные правила. Например, ограничительные государственного и правительственного долга. Но фокус был в том, что в этой версии концепции лимиты были ослаблены. К примеру, было предложено ограничить совокупный долг государственного и квазигосударственного секторов до 60% ВВП (в проекте, который предлагался для публичного обсуждения, лимит был на уровне 50% ВВП), госдолг – 35% ВВП, долг правительства – 30% ВВП, расходы по погашению и обслуживанию долга – не более 15% от расходов республиканского бюджета.

Для сравнения: в действующей на тот момент Концепции новой бюджетной политики от 2013 года говорилось, что государственный долг в 2020 году не должен превышать 27% ВВП, в том числе долг правительства – не выше 25% ВВП.

В прошлом году аналитический отдел Kursiv Research подготовил материал о том, как соблюдались действующие на тот момент фискальные правила (согласно актуальной на тот момент Концепции новой бюджетной политики от 2013 года). И обнаружил, что два из пяти фискальных правил, принятых казахстанским правительством, в 2021 году были нарушены. Не соблюдены размеры дефицита бюджета и неснижаемого остатка Нацфонда.

На этот раз Kursiv Research, готовя материал о соблюдении правительством РК фискальных правил в 2022 году, обнаружил занятый момент. В сентябре 2022 года наконец была принята Концепция управления госфинансами РК до 2030 года. Она отличается в деталях от проекта концепции, которую предлагали на утверждение президенту РК. В ней основными двумя правилами остаются размер гарантированного трансферта из Нацфонда с использованием «цены отсечения» и привязка динамики расходов республиканского бюджета к десятилетнему росту экономики и цели по инфляции. Как и предполагалось, они начнут действовать с 2023 года. Но размыты критерии действующих вспомогательных фискальных правил, более того, чтобы проверить исполнение некоторых фискальных правил, не хватает публичных данных, а правило неснижаемого остатка Нацфонда и вовсе отменено.

Нефтяные доходы и социальные

В странах, зависящих от экспорта сырья, бюджетные правила обычно трактуются как предохранительный алгоритм для защиты от ценовых колебаний. Но этот инструмент активно применяется развитыми экономикой, и там фискальные правила трактуются шире. Бюджетные правила – это некие ограничения, которые накладываются на политику формирования государственной казны, чтобы придать госфинансам устойчивость на долгосрочном отрезке времени.

Картина финансовых потоков, из каких доходов формируется казна и куда тратятся деньги, дает общее представление того, зачем следует соблюдать фискальные правила.

Доходы республиканского бюджета (РБ) в минувшем году составили почти 16 трлн тенге, что на 27,7% больше предыдущего периода. В пятилетней ретроспективе это самая высокая динамика. В отличие от 2021 года казна на 62,8% (или чуть больше 10 трлн тенге) была сформирована из налоговых поступлений. Приличная доля, если сравнить с результатом 2021 года, когда налоги сгенерировали 56,4%. Вклад налоговых поступлений в минувшем году оказался не намного ниже уровня докризисных лет (в 2018–2019 годах он был на уровне 65%).

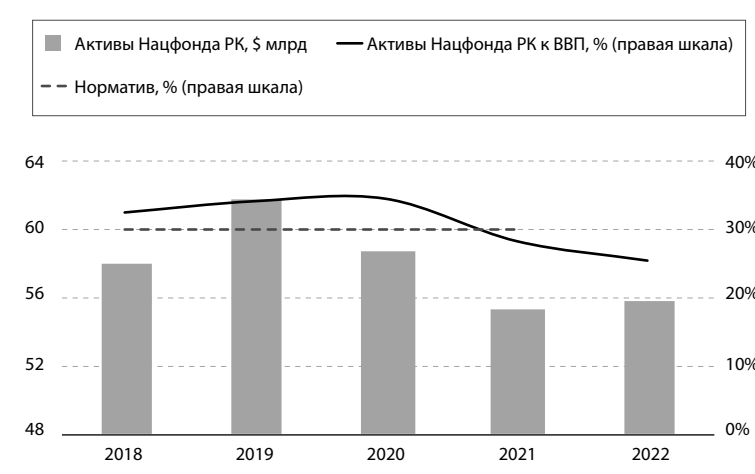
Традиционно вторым по размеру блоком поступлений являются трансферты, которые формируются за счет двух источников:



Фото: Shutterstock/truepic

С 2022 года правило по неснижаемому остатку Нацфонда было приостановлено

Активы Нацфонда РК и отношение активов Нацфонда РК к ВВП



* ВВП по предварительным данным.

Источник: расчеты Kursiv Research по данным БНС АСПР РК, Нацбанка РК

главным образом, из денег Нацфонда, а также из переводов от нижестоящих органов государственной (местных бюджетов).

Государственные финансы продолжают оставаться устойчивыми благодаря трансфертам из Нацфонда РК. В посткризисном 2021-м суверенный фонд поддержал республиканский бюджет почти на 4,5 трлн тенге, что покрыло 30,4% расходов РБ. В минувшем году поддержка также осталась внушительной – трансферты из Нацфонда РК составили почти 4,6 трлн тенге, что помогло закрыть четверть расходов республиканского бюджета. Из этой суммы на гарантированный трансферт пришлось чуть более 4 трлн тенге, целевой – 550 млрд тенге.

В 2022 году расходы госказны составили почти 17,8 трлн тенге, что на 20,3% больше показателя предыдущего года. Казахское правительство продолжает наращивать расходы на социальную политику: 46,6% денег из казны пошли по трем направлениям – соцпомощь и соцобеспечение (4,3 трлн тенге), здравоохранение (почти 2 трлн тенге) и образование (около 2 трлн тенге). В докризисные годы этот показатель был на уровне 44%.

Затраты на соцпомощь и соцобеспечение увеличились на 11,7% по сравнению с 2021 годом. Расходы на здравоохранение сократились на 5,9%, на образование, напротив, выросли взрывными темпами – на 43%. Хронический дефицит бюджета закономерно увеличивает долговую нагрузку. И в этом смысле 2022 год не стал исключением. Во-первых, расходная статья «обслуживание долга» оказалась пятой по объему расходов бюджета, во-вторых, она продолжает демонстрировать высокую динамику (+32,7%, почти до 1,3 трлн тенге).

Четыре правила

Kursiv Research, опираясь на принятую в сентябре 2022-го Концепцию управления государственными финансами РК до 2030 года (третья редакция) и другие правительственные документы, проанализировал исполнение бюджетных правил.

Теперь уже в действующей концепции бюджетные правила разделены на основные и вспомогательные. К основным отнесены два фискальных правила: ограничение размера гарантированного трансферта и темпов прироста расходов РБ. Эти два правила закреплены в Бюджетном кодексе и начнут действовать с 2023 года.

«В качестве вспомогательных видов бюджетных правил будут

внедрены правило о нефтяном дефиците бюджета, правило о чистых активах государства, правило о долге и другие», – указано в Концепции.

В действующей концепции правило нефтяного дефицита предполагает его снижение до 5% ВВП в 2030 году. В документе говорится, что размер нефтяного дефицита РБ утверждается в законе о республиканском бюджете.

В первой редакции Закона о РБ на 2022–2024 годы нефтяной дефицит был запланирован на уровне чуть более 7 трлн тенге. Но документ был обновлен в мае 2022-го, вместе с этим обновлены цифры по нефтяному дефициту, который вырос до 9,3 трлн тенге.

Фактическая сумма нефтяного дефицита прошлого года достигла 8,6 трлн тенге. Тем самым экономические власти соблюли правило нефтяного дефицита, но благодаря пересмотру цифр. Отметим, что это фискальное правило действует с 2017 года. В 2018–2019 годах оно нарушалось, в 2020–2021-м норматив был выполнен, опять же благодаря корректировке первоначальных цифр.

Но с проверкой соблюдения правила нефтяного дефицита возникает путаница. Поскольку в действующей концепции установлены целевые ориентиры по годам – с 2022-го по 2030-й. К примеру, для 2022 года целевой ориентир установлен на отметке 6,5% ВВП. Но фактически он составил 8,5% ВВП. Таким образом, если в качестве норматива брать абсолютные цифры в законе о РБ, то правительство выполнило правило нефтяного дефицита. Если ориентироваться на плановые значения в разрезе ВВП, установленные в действующей концепции, то правительство нарушило это фискальное правило.

Цель правила чистых активов государства – не допустить их заметного сокращения. Целевой ориентир правил, согласно действующей концепции, должен устанавливаться в Прогнозе социально-экономического развития РК на соответствующий год (ПСЭР). Но поскольку соответствующий документ на 2022 год был разработан раньше, чем вышла концепция, найти целевые ориентиры по чистым активам не удалось.

В действующей концепции изменилась практика установления целевых ориентиров для фискальных правил, ограничивающих долги (государственный, правительственный и квазигосударственный). Согласно приня-

той в 2022 году Концепции новой бюджетной политики, целевые ориентиры для правила долга устанавливаются в ПСЭР. Другими словами, возникает соблазн менять целевые ориентиры под экономическую ситуацию.

Напомним, в проекте концепции были устойчивые целевые ориентиры: для государственного и квазигосударственного секторов долг не должен был превышать 60% ВВП, правительственный долг – 30%, а обслуживание долга – не более 15% от расходов РБ.

В ПСЭР (с изменениями от 5 апреля 2022 года) прогнозируется поэтапный рост госдолга с 25,7 трлн тенге в минувшем году до 37,5 трлн тенге в 2026-м. Также в документе указано, что в 2022 году государственный и правительственный долги будут на уровне 28,1 и 23,5% к ВВП соответственно. Получается, правительство выполнило правило долга: по итогам минувшего года размер госдолга составил 24,9%, правительства – 21,7% к ВВП.

Лимит на обслуживание долга правительства снижен до 10% от расходов республиканского бюджета, но сроки выполнения этого правила сдвинуты на 2030 год. Отметим, что по итогам 2022 года на обслуживание долга были направлены 7% от расходов РБ.

С принятием Концепции управления государственными финансами РК до 2030 года утратил силу другой документ – Концепция формирования и использования средств Национального фонда РК, утвержденная в 2016 году. В отмененном документе был определен неснижаемый остаток НФ в размере 30% ВВП (еще раньше это значение было на уровне 20% ВВП). Добавим, что в проекте Концепции управления государственными финансами РК до 2030 года утратил силу другой документ – Концепция формирования и использования средств Национального фонда РК, утвержденная в 2016 году. В отмененном документе был определен неснижаемый остаток НФ в размере 30% ВВП (еще раньше это значение было на уровне 20% ВВП). Добавим, что в проекте Концепции управления государственными финансами РК до 2030 года утратил силу другой документ – Концепция формирования и использования средств Национального фонда РК, утвержденная в 2016 году.

В отмененном документе был определен неснижаемый остаток НФ в размере 30% ВВП (еще раньше это значение было на уровне 20% ВВП). Добавим, что в проекте Концепции управления государственными финансами РК до 2030 года утратил силу другой документ – Концепция формирования и использования средств Национального фонда РК, утвержденная в 2016 году. В отмененном документе был определен неснижаемый остаток НФ. Отметим, что второй год подряд активы Нацфонда недоотягивают до 30-процентного уровня ВВП (в 2021 году – 28,1%, в 2022 году – 25,3%). В действующей Концепции управления государственными финансами РК до 2030 намечено мероприятие, которое звучит так: «Разработка проекта закона по внесению изменений в Бюджетный кодекс РК по бюджетным правилам, по целевому назначению гарантированных и целевых трансфертов, неснижаемому остатку НФРК». Срок завершения – декабрь 2024 года.

Куда делся лимит?

Что в сухом остатке? Kursiv Research проанализировал выполнение четырех вспомогательных фискальных правил. Проверить правило нефтяного дефицита сложно, поскольку нет четких критериев оценки. Правило долга по итогам 2022 года соблюдено (проверить уровень квазигосударственного долга нельзя, поскольку нет публичных данных по обязательствам данного сектора). Проанализировать правило чистых активов государства не представляется возможным, поскольку в ПСЭР нет необходимых целевых ориентиров. Правило неснижаемого остатка НФ, по сути, приостановлено на время.

В начале минувшего февраля Международный валютный фонд завершил миссию в Казахстане. Окончательный проект отчета МВФ предоставит в течение 45 дней. Но, согласно предварительной оценке, в консолидированной финансовой отчетности не в полной мере охвачены данные по квазигосектору, долгам, гарантиями и условным обязательствам по проектам ГЧП. Но даже на базе имеющейся информации эксперты МВФ рекомендуют улучшить бюджетные правила.

Таким образом, планы властей ужесточить нормы, ограничивающие расходы правительства, чтобы устранить соблазн наращивать расходы казны за счет средств Нацфонда и увеличения дефицита бюджета, на практике были реализованы не полностью.



Foto: Shutterstock/trackpad

Ангел на обочине

Инвесторы просят создать им венчурный рай

> стр. 1

Государство зовут на огонек

Сейчас главная помеха для развития венчурного рынка – нехватка ликвидности, считает Павел Коктышев.

«Оборотные средства и остатки на счетах квазигоссектору рекомендуются хранить на банковских депозитах или в нотах Нацбанка. То есть компании имеют ликвидность, которую можно инвестировать в венчур. При этом формально, по закону, АО (в этой правовой форме создаются квазигосударственные компании, но такой практики не сложилось. Все боятся «преследований» по антикоррупционным нормам», – объясняет Павел Коктышев.

Он предлагает более четко прописать в законах механизмы инвестирования в венчурные фонды со стороны квазигосов, а также внести нормы, которые позволят пенсионным и страховым компаниям делать вложения в венчурные фонды.

«Поправки откроют доступ венчурной индустрии к ликвидности, которая есть у перечисленных институтов», – говорит эксперт.

В АВКиПИ также считают, что государственно-частное партнерство (ГЧП) может стать полезным для развития венчурного инвестирования.

«Вместе с участниками рынка мы должны понять, как лучше сотрудничать с государством для более эффективного инвестирования государственных средств. В мировой практике успешно применяется подход соинвестирования, когда наряду с государством в проект вкладывают частные компании или фонды. Разделяя с государством риски, они привносят свою долю экспертизы и инвестиций. Взамен государство поощряет такие компании налоговыми послаблениями», – поясняет Аслан Султанов.

Активное присутствие государства в этом сегменте может

помочь венчуру в плане привлечения иностранных денег. По словам Павла Коктышева, сегодня MOST Ventures привлекает средства от иностранных институциональных инвесторов. «Но иностранцы требуют присутствия национальных инвесторов через так называемый подход skin in the game (рисковать своей шкурой)», – подчеркивает Коктышев.

В начале этого года объявили о создании Tumar Ventur Fund по проекту «Стимулирование продуктивных инноваций», который реализует Минцифры. Размер фонда \$20 млн, из которых половина – деньги частных инвесторов, а другая часть – средства Всемирного банка, который он выделил РК для развития региональных экосистем венчурных инвестиций. Партнерство Tumar VF и государства может быть показательным для других компаний с собственником-государством, надеются в АВКиПИ.

«Это первый случай, где государство в лице МЦРИАП (Минцифры. – «Курсив») пусть и не средствами из бюджета, а деньгами от Всемирного банка вложилось с частными инвесторами по схеме 1:1. И это идеальная картина, которая может быть интересна квазигоскомпаниям. Но на этом не надо останавливаться, потому что потребность рынка намного выше», – говорит Коктышев.

Кульбиты с налогами

Другой важный пункт, требующий изменений, касается налогов на дивиденды для частных инвесторов. Если до 1 января 2023-го бизнес-ангелы платили 5% с дивидендов, а в МФЦА вообще была нулевая ставка, то с начала года инвесторы обязаны платить 10% с доходов.

«По сути, убрали предыдущие льготы и ввели плоскую шкалу в 10% для всех. Хотя прибыль с дивидендов – это тот актив, который позволяет профессиональному инвестору реинвестировать деньги далее в экономику. В других странах с дивидендов в венчурных сделках налоги почти не платятся, как и налог на прирост стоимости активов. Больше всего смущает непоследовательность правительства в изменениях налоговых ставок, когда их то повышают, то снова снижают, ожидая притока инвестиций, но доверяя такими кульбитами не вернуть», – отмечает Коктышев.

Бизнес-ангелы также указывают на прорехи в законодательстве.

«Хоть госорганы и интересуются, как нужно усовершенствовать законодательство, но пока в целом очень недружелюбное налоговое регулирование для инвесторов», – считает бизнес-ангел Дана Блиева.

Она объясняет, что налоги с инвесторов взимаются при выигрыше, то есть если ангелы продадут долю в успешном стартапе.

А если стартап закрылся и ангел потерял деньги, то в Казахстане эти траты никак не учитываются, в отличие от других стран.

«В Британии, например, государство берет на себя до 85% риска инвестора в стартапах. То есть если инвестор потерял как ангел, то он может зачесть 85% потерь как уже уплаченные налоги», – приводит пример Дана Блиева.

Она надеется на более тщательную, с привлечением экспертов, проработку закона. Измененный закон позволит государству получать дополнительные налоги, бизнес-ангелам – развивать стартапы с самых ранних и рискованных стадий и получать прибыль, а стартапам – привлекать инвестиции на посевных стадиях.

Мурат Абдрахманов, крупнейший по портфелю казахстанский частный инвестор, также отмечает, что в республике потери ангелов при закрытии стартапа не то что не компенсируются, но даже не списываются при уплате налогов.

«В России, когда стартап, зарегистрированный в технопарке «Сколково», прогорает, то ангел получает компенсацию в 50% в рамках налога на доходы физических лиц. Если казахстанский инвестор вкладывает деньги, то государство должно 50% соинвестировать или компенсировать расходы», – считает Абдрахманов.

Из улучшений со стороны госорганов он отмечает, что в



прошлом году Комитет госдоходов РК исключил из офшорных зон штат Делавэр, который копируется во всем мире благодаря своему налоговому режиму и расположению в США. Соответственно, казахстанские ангелы могут вкладывать деньги в стартапы в Делавэре, в том числе и казахстанские, которые масштабировались за океан.

Венчур в двух измерениях

Сегодня венчурный рынок параллельно, без противоречий, работает в двух режимах: в периметре национального законодательства и английского, действующего в МФЦА.

«Сейчас сложилась практика, когда деятельность стартапов и инвесторов, которые хотят работать внутри страны, регулируется национальным законодательством, а тех, кто планирует работать на международных рынках, – правом МФЦА», – делится наблюдениями Павел Коктышев.

Адиль Нургожин, партнер венчурного фонда Big Sky Capital, добавляет, что в МФЦА также создана инфраструктура, в которой активно структурируются венчурные сделки. Поэтому, по мнению Нургожина, казахстанский закон «О венчурных фондах» вообще не нужен.

«Иностранные венчурные инвесторы после первых посевов переводят стартап в комфортную для него юрисдикцию. Поэтому для ранних инвестиций МФЦА позволяет заключать сделки в хорошей налоговой зоне и с понятным английским правом, которое привычно для инвесторов, во всяком случае тех, с кем я имею дело», – объясняет свою точку зрения Адиль Нургожин.

В АВКиПИ разделяют его точку зрения с оговоркой, что инструментов в МФЦА уже недостаточно, а две юрисдикции нужно синхронизировать.

«Важно, чтобы нацкомпании заходили в МФЦА и насытили рынок ликвидностью. Одной юрисдикции с английским правом недостаточно, так же, как и налоговых льгот в Astana Hub. Это уже есть практически во всех соседних странах. Крупные фонды и компании придут в МФЦА при наличии государственного финансирования и капитала», – заключает Павел Коктышев.

Как отметили в АВКиПИ, поправки в закон «О венчурных фондах» и другие национальные законы не должны быть односторонними – они должны отражать интересы всех стейкхолдеров рынка венчурного капитала на многие годы вперед. С МФЦА и Минцифры у ассоциации есть понимание, осталось только, чтобы экономический блок правительства также поддержал инициативу.

Понятия «бизнес-ангел» нет в законодательстве Казахстана. Страдают ли от этого сами ангелы?

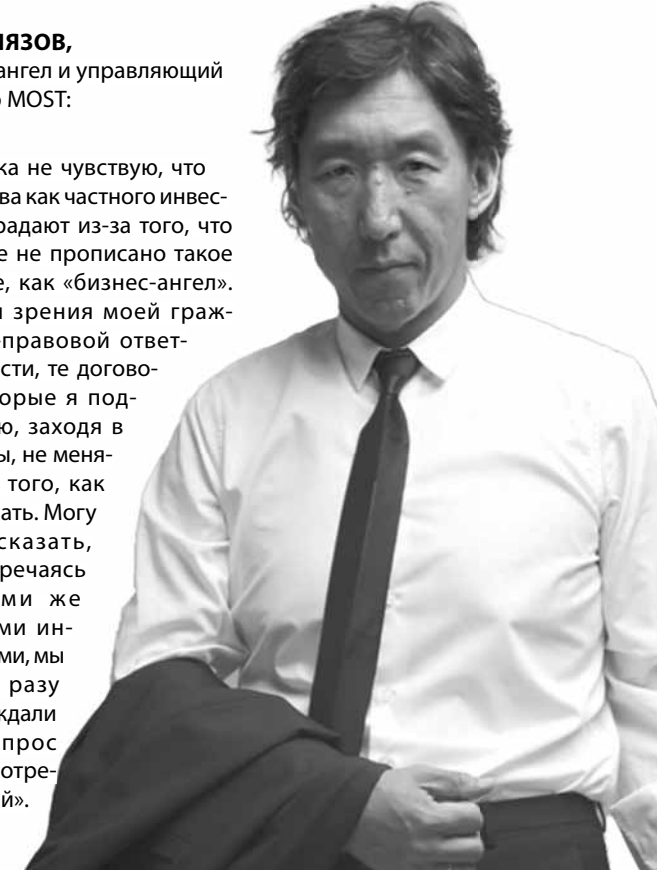
Дана БЛИЕВА,
бизнес-ангел:

«В нашем законодательстве число участников венчурного фонда не может быть менее двух, что создает трудности для индивидуальных инвесторов, а статус бизнес-ангела вообще не определен. Поэтому мы объединяемся в клубы для обмена опытом и снижения рисков, формируем венчурные синдикаты. Я пока только инвестирую с горизонтом выхода через 3-5 лет, продажи стартапов еще не было. Поэтому надеюсь на соответствующую поддержку от государства».



Бахт НИЯЗОВ,
бизнес-ангел и управляющий партнер MOST:

«Я пока не чувствую, что мои права как частного инвестора страдают из-за того, что в законе не прописано такое понятие, как «бизнес-ангел». С точки зрения моей гражданско-правовой ответственности, те договоры, которые я подписываю, заходя в стартапы, не меняются от того, как это назвать. Могу точно сказать, что, встречаясь с такими же частными инвесторами, мы еще ни разу не обсуждали этот вопрос как животрепещущий».



ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Без набора веса

Бизнес на рынке доставки здорового питания в Казахстане медленно масштабируется

За последние несколько лет в крупных казахстанских городах появилось большое количество желающих доставлять готовое питание на весь день. Однако среди них немало и тех, кто покинул этот рынок, не продержавшись и пару лет. Те же, кто остаются, говорят о том, что масштабироваться крайне сложно. «Курсив» поговорил с владельцами бизнеса, чтобы разобраться, чем этот рынок привлекателен и почему на нем сложно удержаться.

Анастасия МАРКОВА

Навариться на худеться

Среди большого выбора сервисов доставки готового питания есть компании как широкого профиля – предоставляющие еду всем: от веганов до людей с заболеваниями ЖКТ, так и бизнес, специализирующийся только на определенных направлениях. Например, спортивное питание, keto-питание, лечебные столы.

Самым распространенным предложением на рынке являются программы для здорового питания, направленные на сброс, сохранение или набор веса. Состав ингредиентов в таких программах на основном одинаковый, отличается лишь калорийность. Поэтому, с точки зрения бизнеса, сети, направленные на похудение, самые выгодные. Они состоят из 1000–1200 калорий и стоят в среднем около 6 тыс. тенге. Во время как программы для набора мышечной массы, где порции вдвое больше, стоят в среднем выше на 30% дороже.

«В нашем бизнесе чем больше клиентов, тем выгоднее. Наши расходы на производство остаются примерно одинаковыми, меняется только количество продуктов. Поэтому при большей загрузке мы зарабатываем чуть больше», – рассказывает руководитель доставки правильного питания Hello-Food Михаил Копийко. Их сервис работает в Алматы уже более восьми лет. За это время число клиентовросло примерно до 100 человек в сутки. «Выгодное» число клиентов должно превышать 200 человек, считает директор сервиса Food for Fit Марина Дюгаева. «Конечно, у каждого бизнеса своя политика. Есть компании, которые продают дорогое питание премиум-класса. Для них, думаю, и работа с 50 клиентами будет очень выгодной. В нашем же случае клиентов должно быть много, так как мы ставим минимальную накрутку», – говорит бизнесвумен.

Но увеличить число клиентов непросто даже тем, кто работает на рынке больше пяти лет и уже завоевал доверие. Около 200 человек в день кормит компания Healthy Meal. Ее владелица – Алма Мергенбаева – одна из первых, кто запустил доставку готового питания в Алматы, в 2014 году.

«Когда сервис вырастает больше 200–300 человек в день,

нужно увеличивать производство. Требуются помещения с большими кухнями на 500–1000 «квадратов». Для этого нужны большие инвестиции», – говорит Михаил Копийко. Это объясняется тем, что с увеличением производства растет линейный персонал и увеличивается нагрузка со стороны фонда оплаты труда. По его словам, в соседней России есть компании, готовые на тысячу человек. Даже при таком количестве клиентов уже стоит выстраивать автоматическое производство, чтобы успеть приготовить нужные объемы. Но это требует больших вложений.

«Рынок здорового питания по подписке очень ограниченный и маленький. Сама бизнес-модель сложно масштабируемая», – говорит директор сервиса Eat And Fit Амир Давлетов. Из схожих компаний, открывшихся первыми на рынке Астаны, в 2015 году, его бизнес единственный продолжает свою работу по сей день. По его словам, на рост бизнеса в этом секторе влияют такие факторы, как ритм жизни, ментальность, покупательская способность, проникновение и развитие e-commerce.

Не калориями едиными

При поиске доставок готового питания в одном только Алматы Instagram выдает десятки компаний. На первой странице поиска в этой соцсети из восьми сервисов лишь один работает дольше пяти лет. Остальные открылись не более трех лет назад. Причем один из них, открывшийся в 2021 году, уже не работает.

Участники рынка рассказывают, что организовать бизнес в сфере доставки готового питания несложно. «Порог входа на этот рынок довольно низкий. Зайти несложно, потому что не нужно строить или арендовать огромный ресторан, можно начать с аренды небольшой кухни или даже готовить на дому. Так, с домашней кухни, многие и начинают. По сути это не очень правильно, но в условиях того, что доставки не проверяются со стороны СЭС, многие этим пользуются», – говорит Амир Давлетов.

Второй фактор, привлекающий предпринимателей, – наличие на старте «легких» денег, так как все сервисы работают по предоплате.

«К примеру, 10 первых клиентов могут заплатить за месяц вперед по 100 тыс. тенге. И у вас на старте уже есть 1 млн тенге на закуп продуктов, упаковки, маркетинг. По денежному потоку бизнес очень комфортный. За счет того, что модель бизнеса подразумевает работу с авансовыми платежами со стороны клиента, изначально в компании всегда профицит денег», – продолжает спикер.

Однако для сервисов доставки готового питания критично важно умение считать не только калории, но и прибыль. По наблюдениям Давлетова, начинающие игроки очень часто теряются в этом «денежном потоке», не придавая должного значения unit-экономике.

«Как и в любом общепите, здесь высокие затраты на себестоимость продуктов, высокий процент скоропорта. Большую долю расходов занимает оплата труда. Экономика этого бизнеса очень сложная. Если не считать достаточно скрупулезно, то в авансовом потоке можно не заметить, что компания работает в операционном убытке и в какой-то момент начинаются кассовые разрывы», – объясняет Амир.

В 2021 году команда энтузиастов составила рейтинг девяти лучших доставок правильного питания в Алматы на сайте pravilnoe-pitanie.kz. Примечательно, что к 2023 году треть компаний из этого списка уже не работают в городе. К слову, одна из них – Simple & Fresh (в 2020 году была переименована в «Здорово PG») – проект ресторанной управляющей компании Parmigiano Group. Проект «подкосила» пандемия. «Деятельность проекта «Здорово PG» была приостановлена во вторую волну пандемии. Потребительский спрос упал и фокус деятельности группы был смещен в пользу других проектов», – объяснили в компании. Основной клиентский приток проекту «Здорово PG» обеспечивали рестораны: первы-

ми клиентами были постоянные гости их заведений.

«Успех проекта в сфере доставки готового питания зависит от умения планировать пиковые нагрузки. А проблемой может стать нехватка курьеров или недостаточный контроль за их работой. Очень важно, чтобы заказы приходили вовремя и в должном качестве. Неправильная обработка заказов, обусловленная человеческим фактором, также может вызвать негатив со стороны клиентов. Решить эти проблемы поможет система автоматизации, а также программа лояльности», – рассказали в Parmigiano Group. В планах компании возобновить свой проект. Для возвращения в сферу правильного питания, считают в Parmigiano Group, у них есть все: «многолетний опыт, экспертность команды и широкая клиентская база».

Голодать не приходится

Маржинальность бизнеса в сфере доставки готового питания может достигать до 20%. И, по рассказам старожилов бизнеса, эта цифра еще многократно сократилась за менее чем 10 лет. «Когда я запускала бизнес (в 2014 году), наценка была 200–300%. Тогда я установила цену около 5 тыс. тенге в день за шесть блюд. Один день питания на 1200–1500 килокалорий стоил около 2 тыс. тенге. Прибыль равнялась 3 тыс. тенге с заказа. Я была одной из первых на рынке Алматы, у меня практически не было конкурентов, благодаря этому был очень хороший доход. В месяц я «чистыми» зарабатывала около \$10–15 тыс.», – вспоминает Алма Мергенбаева.

За все время работы ее бизнеса цена на программы в Healthy Meal увеличилась не более чем на 2 тыс. тенге, в то время как продукты стали дороже в несколько раз. Но так как уже появились конкуренты, демпингующие рынок, завышать цены Алма не может. Сейчас маржинальность ее бизнеса – около 15–20%. Но Мергенбаева отмечает, что такой показатель возможен благодаря тому, что она не тратится на аренду. В первый «сытый» год



работы женщина смогла накопить на покупку земли, где и построила кухонный цех. Также владелица бизнеса оптимизирует расходы на упаковку, которую закупает большими партиями в Гонконге. Это выходит дешевле, чем покупать в Казахстане. А вот на продуктах Мергенбаева не экономит. «Многие люди ошибочно думают, что рестораны или столовые где-то тайно покупают продукты дешевле, чем обычные люди. Но это не так. Мы, может, и покупаем оптом дешевле, но это буквально копейки. На оптовой разнице много не заработаешь», – отмечает она.

По словам другого спикера, сокращать траты на себестоимость продуктов можно с помощью корректировки меню. «В каждый сезон есть продукты, которые стоят нормально, не заоблачно дорого. Даже доктора, с которыми мы сотрудничаем, говорят, что самые полезные овощи и фрукты – это те, которые выращены на твоей родине, которыми человек привык питаться с детства. Но употреблять их лучше в сезон. То есть абрикосы полезны в июне – августе. В феврале от абрикосов толку не будет. Мы стараемся включать в меню сезонные продукты. К примеру, клубнику, которая зимой стоит

больше 2 тыс. тенге, мы не берем, используем ее летом. А зимой заменяем другими продуктами», – рассказывает Марина Дюгаева.

В Hello-Food, чтобы не уйти в убыток, повышают цены раз в два года. «Мы не можем изменить порции или состав блюд, так как наша еда должна соответствовать определенной калорийности, а это не всегда дешево, особенно учитывая ежемесячное увеличение цен на мясо и другие продукты», – говорит Михаил Копийко.

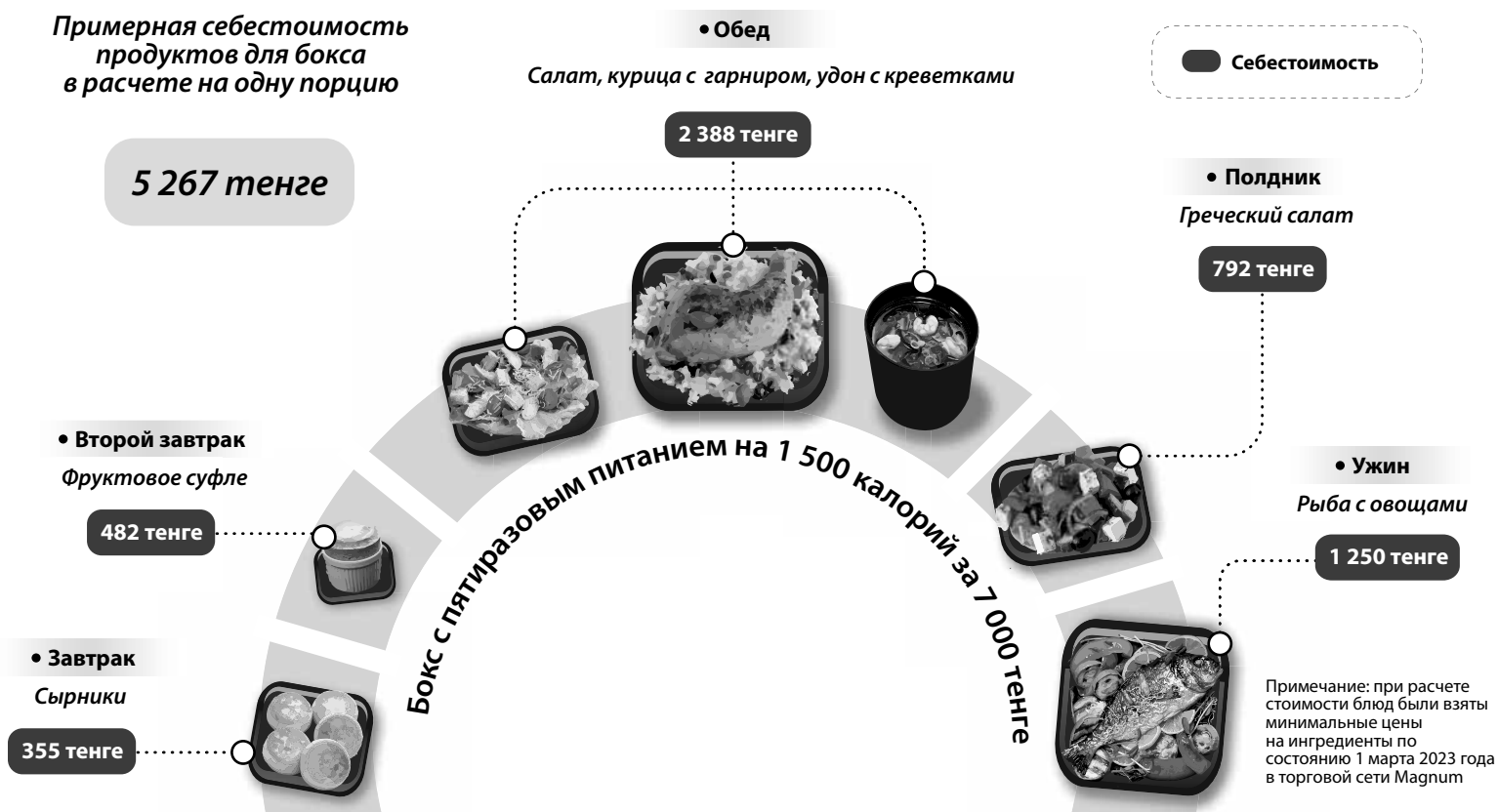
Заказчик найден

Готовое пятиразовое питание с доставкой на дом удобно спортсменам, тем, кто следит за калориями, но не хочет сам все вычислять, тем, кто не успевает или просто не умеет готовить. Это выгоднее, чем каждый день питаться в заведениях. По словам бизнесменов, их аудитория очень разнообразна, и привлечение нового клиента обходится дороже, чем в обычном общепите.

«Общепит в своей классической модели – это офлайн история, которая живет в том числе и на мимо проходящем трафике. У заведений, как правило, выше аренда, но затрат на маркетинг меньше. Мы же работаем в e-commerce, поэтому весь трафик у нас из интернета. И мы каждый год сталкиваемся с тем, что стоимость трафика увеличивается. Это связано с тем, что увеличивается разница доллар-тенге, растет число игроков и рекламы конкурентов в интернете становится больше», – говорит Амир Давлетов. Также он отмечает, что при высоком чеке (а стоимость курса питания на месяц может доходить до 200 тыс. тенге) нужно больше «соприкосаний» в интернете с потенциальным клиентом, прежде чем он согласится сделать заказ.

По этой причине многие сервисы работают в сотрудничестве со спортзалами, тренерами, клиниками. «Мы работаем с занятыми людьми, бизнесменами и спортсменами, которые хотят следить за своим здоровьем, не тратя на это много времени. Мы также сотрудничаем со спортзалами, так как наши целевые аудитории пересекаются, и мы помогаем людям достигать своих целей», – комментируют в компании Hello-Food.

Примерная себестоимость продуктов для бокса в расчете на одну порцию



Объявления

• ТОО «Авиаагентство «Star fly», БИН 100640004014, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Конституции, д. 21, кв. 7. Тел. +7 702 121 20 28.

• Представительство CAMBERG TRADE OU («КАМБЕРГ ТРЕЙД ОУ») в Республике Казахстан, БИН 191242029372, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: 050010, Казахстан, г. Алматы, ул. Зенкова, д. 59, оф. 132в. Тел. +7 700 194 10 08.

• ТОО «INVENTS», БИН 181240026296, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Кулагер, д. 39. Тел. +7 707 564 23 26.

• ТОО «HATESHINAI», БИН 221240006589, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кошкарбаева, д. 28, кв. 1.

• ТОО «Сходим Казахстан», БИН 220140004972, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, кв. 5. Тел. +7 777 774 05 88.

• ТОО «Общественный фонд «Благотворительный фонд «Город Добрых Сердец», БИН 140640021140, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, д. 5. Тел. +7 777 774 05 88.

• ТОО «Глобальная Образовательная Школа», БИН 171040037798, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, д. 5. Тел. +7 777 774 05 88.

• ТОО «Международная школа лидерства, бизнеса и дипломатии», БИН 171040038371, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, д. 5. Тел. +7 777 774 05 88.

• ТОО «Международная школа лидерства, бизнеса и дипломатии», БИН 171040038766, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, д. 5. Тел. +7 777 774 05 88.

• ТОО «AMORI HOLDING», БИН 211240019390, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, д. 5. Тел. +7 777 774 05 88.

• ТОО «Karla group», БИН 2206400492287, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, д. 5. Тел. +7 777 774 05 88.

• ТОО «Metro Road», БИН 221140021093, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Жошы хана, д. 1, оф. 96. Тел. +7 708 485 48 05.

• ТОО «D.Y. COMPANY», БИН 170840014309, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кошкарбаева, д. 28. Тел. +7 708 485 48 05.

• ТОО «LEDOKOL (ЛЕДОКОЛ)», БИН 220840010893, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Алмалинский район, ул. Ауэзова, д. 14а. Тел. +7 708 425 08 49.

• Утеранную 1 февраля 2023 года печать ТОО «СПП «ВЕК», БИН 170740010681, считать недействительной.

• «КАЗ ЖОБА» ЖШС, БИН 171140032700, өзінің таратылатыны туралы хабарлайды. Шағымдар Алматы обл., Іле ауданы, Өтеген батыр ауылы, 3. Батталханов көшесі, 7В мекен-жайына хабарландыру жарияланған күннен бастап 2 ай ішінде қабылданады.

• ТОО «WESTGASOIL AKTAU» («ВЕСТГАЗОЙЛАКТАУ»), БИН 170840007693, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Казахстан, г. Астана, ул. Иманбаева, д. 7г, кв. 51.

Огромные нетронутые природные территории Казахстана делают нашу страну привлекательной для экотуризма. Но пока лишь каждый двадцатый житель страны вовлечен в этот вид путешествий. Еще меньше казахстанцев знакомы с культурой экотуризма.

Наталья КАЧАЛОВА

«Казахстан на мировой карте туризма имеет свою нишу. Наша страна привлекает зарубежных туристов в том числе благодаря экотуризму. У нас 14 национальных парков, а площадь всех охраняемых территорий сопоставима с площадью целых государств», – говорят в национальной компании Kazakh Tourism.

В мире на экотуризм приходится 30% всех путешествий. Почти такое же количество туристов (25%), по оценкам Kazakh Tourism, в минувшем году посетило казахстанские национальные парки (прирост за год 21%). «Это весомая тенденция по развитию экотуризма в стране», – считают в национальной компании, отвечающей за продвижение Казахстана как туристического направления на международной арене. И все же нельзя назвать экотуристами всех тех, чьи авто, груженные мангалами и пакетами с едой, выстраиваются длинными вереницами на экопостах, и после чьего пребывания на природе остаются горы мусора.

Опрос, проведенный специально для этого материала Центром социологических исследований Kursiv Research, показывает, что больше половины респондентов (52,3%) в принципе не знают, что такое экотуризм, а вовлечены в этот вид туризма лишь 4,6% опрошенных казахстанцев.

Крылья, ноги... Главное – хвост!

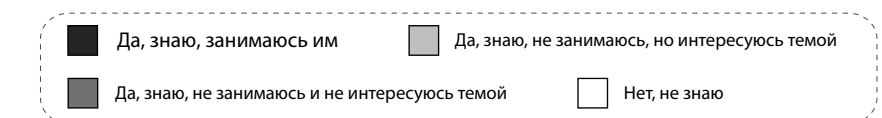
У экотуризма много определений, говорят организаторы туров по дикой природе, но все они сводятся к одному – ответственному и бережному отношению к окружающей среде и природным ресурсам.

Согласно опросу Kursiv Research, наиболее распространенным и популярным видом экотуризма среди казахстанцев является пеший туризм. Им занимается 43,2% из тех, кто в принципе увлечен экотуризмом. Конные туры привлекают 22,5%, велотуры – 8,6% опрошенных путешественников.

Пешие и конные туры доступны практически в любом отечественном природном парке. К примеру, такие туры строго по определенным маршрутам культивируют на курорте Oi-Qaragai в Алматинской области. «Они настолько гармонично с окружающей природой, что наши гости видят козую, фазанов, диких кабанов, которые не чувствуют опасности и вторжения в их ареал обитания», – говорит PR-специалист Oi-Qaragai Максим Козлов.

Туры, направленные на исследование природы, интересуют 19,5% увлеченных экотуризмом казахстанцев. В основном они предполагают заброску на джипах и прочем специальном транспорте в труднодоступные природные локации. К таким путешествиям можно отнести различные экспедиции, фототуры и бердвотчинг (наблюдение за птицами).

«Бердвотчинг, фотоохота – мои самые любимые виды экотуризма. Этакая замена традиционной охоте с шадящим и бережным отношением к окружающей среде, ведь мы не изымаем зверя или птицу из природы. Но чтобы наблюдать и фотографировать животных, тоже нужны и выносливость, и терпение», – говорит редактор портала о природе и туризме Veters.kz Наталья Боровая, которая уже более 10 лет организует фестиваль наблюдений за птицами «Крылья Алаколя» на озере Алаколь. Весной или в начале лета – в период миграции перелетных птиц – на фестиваль семьями съезжаются любители природы с биноклями и фотоаппаратами, чтобы понаблюдать за пернатыми в естественной среде обитания. За день здесь можно встретить и сфотографировать десятки видов птиц, в том числе краснокнижных пеликанов, лебедя-кликнуна или журавля-красавку, а также реликтовую чайку. В этом году бердвотчеры решили влюбиться в природу и птиц еще больше казахстанцев, организовав акцию QAZAQ BIRDS, популя-



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research



Фото: Татьяна Трубочева

Пока гром не грянул

Почему интерес казахстанцев к национальным паркам не ведет к развитию экотуризма

ризирующую бердвотчинг среди школьников.

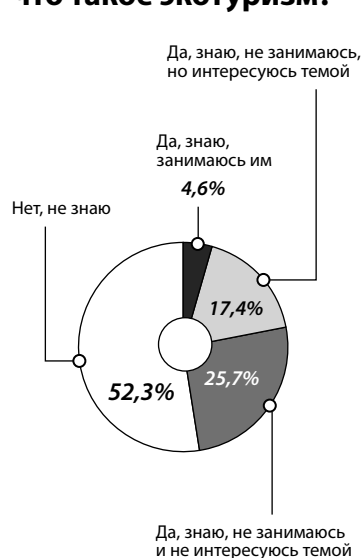
«Никогда не думала, что так азартно наблюдать за птицами, – говорит Татьяна Силина из Риддера. – Пошла на мероприятие ради детей, а сама так увлеклась в процесс, что теперь непременно хочу приобрести бинокль. Будем всей семьей смотреть на птиц!».

Если говорить о турах с ночевкой, то экотуризм предполагает размещение в палатках, сезонных легких конструкциях типа глэмпингов или юрт, установленных с максимально бережным отношением к природе. На курорте Oi-Qaragai туристы могут остановиться в «деревенке на деревьях» – домах, закрепленных на стволах сосен с помощью специальных растяжек и опор (в 2015 году она попала в десятку лучших экоотелей мира). На экопоселье «Черная Уба» в ВКО любители природы живут в деревянных срубках, а приезжающие на озера Кольсай и Каинды зачастую останавливаются в гостевых домах ближайшего села Саты.

Когда природа кормит

Вовлеченность местного сообщества обеспечивает устойчивое развитие экотуризма, уверены участники рынка. Показательный пример – упомянутое выше село Саты. Часть местных жителей прошли обучение основам гостеприимства и теперь

Знаете ли вы, что такое экотуризм?



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

оказывают туристам услуги размещения в своих домах. За счет дохода от туристической деятельности жители села смогли улучшить собственные условия проживания и даже отправить своих детей на обучение в Алматы. Получая блага от экотуризма, они как никто другой заинтере-

сованы в сохранении местной природы.

«Конечно, там не все идеально, но это отличный пример интеграции местного человека в местный туризм. Их деятельность позитивно влияет на экономический рост в данном регионе. Я приезжал в Саты в начале нулевых, и там, конечно, была совсем другая картина, чем та, которую мы видим сейчас», – делится наблюдениями организатор велосипедных и пеших путешествий в жанре аутдор Александр Габченко.

Попасть в колею

«Именно за счет развития СВТ (community based tourism – туризм, при котором вовлеченные в процесс местные жители получают доход от туристической деятельности) наша страна в 2021 году получила своего рода «Оскар» от авторитетного издания Lonely Planet в категории «Лучшие места для размещения», – говорят в Kazakh Tourism.

Еще одно международное достижение Казахстана в сфере экотуризма, о котором упоминает нацкомпания – попадание в 2020 году в топ-5 направлений британского сообщества бэкпэкеров (British Backpacker Society). «Страна огромных степей, высоких гор и пустынь, Казахстан является жемчужиной приключений в Центральной Азии...», – писали эксперты в сфере приключенческого туризма со всего мира.

Парадоксально, но попасть в список must visit для любителей природы и самостоятельных путешественников с рюкзаками за спиной Казахстану помогла неразвитость отечественной инфраструктуры.

«Из-за большой территории и неотлаженной транспортной логистики в нашей стране трудно развивать фешенебельный отдых. Может быть, это даже хорошо, что мы не можем сразу на корню испортить природу своим человеческим присутствием, за счет этого мы попадаем в мировой экотренд», – говорит Боровая.

Иностранцы едут в Казахстан, чтобы увидеть диких животных и эндемичные растения в таежных лесах ВКО, найти следы аммонитов, древних ежей или зубы акул мезозоя в меловых отложениях в Мангистау, провести ночь в гостевом доме с местным колоритом, юрте или палатке, а наутро смотреть, как восходящее над хребтами Алатау солнце отражается в бирюзовой воде горных озер.

Страшно интересно

Чтобы добраться до уникальных природных локаций при

отсутствии дорог и прочей инфраструктуры (к примеру, источников питьевой воды), нужны специально подготовленный транспорт и опытные проводники. Обычно организаторы таких туров используют внедорожники или даже спецтехнику. Так, на экопоселье «Черная Уба» туристов везут в алтайскую тайгу на гусеничном артиллерийском тягаче АТС-59 или плавающим бронетранспортере МТ-ЛБ – чтобы они могли понаблюдать за птицами и животными.

Если для любителей экстрима туры по бездорожью добавляют «изюминки» в путешествиях, то для массового туриста и неподготовленных иностранцев подобный вояж может стать опасным для жизни. Нередко туристы теряются и погибают в казахстанских горах, автомобили незадачливых путешественников регулярно оказываются в плену мангистауских солончаков и глинистых почв урочища Босжира, откуда без посторонней помощи не выбраться.

«После дождей наши друзья встретили в низине у самого водножия клыков Босжиры путешественника-испанца. На своем старом «Опеле» он заехал сюда в непогоду, да так и не смог выбраться. Сидел в машине уже три дня, без еды и воды, и готовился умирать – даже написал предсмертную записку. Наши ребята накормили его и помогли выбраться оттуда», – вспоминает организатор джип-туров из Западного Казахстана.

«На плато Ассы есть несколько маршрутов. Самый легкий – через Бартогайское водохранилище. Но даже он может оказаться непроходимым. В конце апреля мы поехали этим маршрутом с двумя немками. После привычных европейских автобанов промоины, рытвины и камни, через которые нам пришлось пробираться, вызвали у одной из них сильный шок. Чтобы привести девушку в чувство, пришлось заставить ее искупаться в холодной воде Бартогай», – рассказывает организатор джип-туров, сертифицированный гид по Казахстану и Кыргызстану Доржи Гусенков.

«Даже просто проехать на военной спецтехнике поживым и неподготовленным людям бывает тяжело», – добавляет Наталья Боровая, совладелица экопоселья «Черная Уба» в ВКО.

Другая проблема индустрии – дефицит опытных проводников. «Каждый владелец джипа пытается организовывать туры, не обладая ни знаниями, ни опытом. В результате случаются различные коллапсы, страдает сервис, а впечатление туристов

о Казахстане оказывается испорченным», – отмечает Гусенков.

Наталья Боровая добавляет, что из-за сезонности и непростых условий работы гида в экотуризме обычно надолго не задерживаются, предпочитая «паркетные» условия работы на сити-турах в мегаполисах.

Природа не для всех

Отсутствие развитой инфраструктуры сильно увеличивает затраты организаторов экотуров на обеспечение качественного транспорта, питания, комфорта проживания и прочих удобств для туристов в глуши, вдали от цивилизации. Поэтому ценник экотуров в Казахстане, в зависимости от локации, начинается от \$100–200 в день на человека, а портрет типичного экотуриста – иностранцы либо «состоявшиеся казахстанцы среднего класса».

«В основном мы возим иностранцев. Местные – неплатежеспособный контингент. Ценник у нас довольно высокий, но и затраты колоссальные – в основном, на содержание машины. Только налог на внедорожник с объемом двигателя свыше 4 л выходит в полмиллиона в год. Ежегодно случаются серьезные поломки, требующие ремонта мотора, ходовки, покраски кузова. В среднем трачу от 3 млн тенге в год», – говорит Доржи Гусенков.

Ограниченное количество потенциальных клиентов и надежных поставщиков делает экотуризм непривлекательным для отечественных туроператоров – в отличие их предложений пакеты с приставкой «эко» практически не найти. Организация экотуров – удел энтузиастов, влюбленных в красоту казахстанской природы, говорят участники рынка.

«Экотуризм держался и держится на энтузиастах. Если человеку нравится жить в лесу, если он любит путешествовать – открывает свою турфирму и в одиночку бьется со всеми проблемами. Как в отдельный бизнес люди сюда не приходят. Это долгоиграющая история – чтобы сделать качественно, нужно хорошо вложиться, и продукт в результате получается не дешевый. Далеко не все готовы к этому – большинство хотят заработать здесь и сейчас», – отмечает Наталья Боровая.

Натуральные проблемы

«Наша страна богата природными достопримечательностями – каньоны, барханы, горы, леса и озера... Можно так развивать туризм, что он будет приносить больше доходов, чем нефть», – считает Доржи Гусенков.

Но без самого массового внутреннего экотуриста сложно ожидать развития этого направления как индустрии. И хотя в госструктурах, отвечающих за туризм, говорят о повышении посещаемости национальных парков как весомой тенденции развития экотуризма в стране, такая массовость в долгосрочной перспективе скорее вредит казахстанской природе и развитию экотуризма, отмечают участники рынка.

«Большая проблема, на мой взгляд, это сам механизм функционирования государственных природных парков, который сложился в нашей стране благодаря законодательству и внутренним регулирующим механизмам. Это совсем не то, что способствует развитию и правильному воспитанию человека в дикой природе», – считает Александр Габченко.

«Многие приезжают посмотреть природные локации, восхититься природой, но не осознают, что создают трафик экотуризма. По месту назначения и пребывания они – экотуристы. Но по нормам поведения – не всегда. Например, они находятся в красивом месте или природном заповеднике, но слушают громкую музыку, оставляют мусор, несут с собой горы пластика», – добавляет Козлов.

«С одной стороны, конечно, очень хорошо, что люди вернулись к своим природным ценностям, богатствам родного края, но с другой стороны, не так много людей оказались готовы правильно себя вести на природе. Утрачены те этические нормы поведения, которые складывались длительное время в наших горах. Сменилась эпоха, пришли новые люди. Утрачена преемственность поколений. Хранители прежнего горного этикета почти не найти», – сетует Александр Габченко.

Чтобы минимизировать воздействие человека на окружающую среду, в своих путешествиях Александр практикует тактику leave no trace (не оставляй следов) – свод этических правил пребывания на природе, сложившийся в англоязычном мире. «Думай, что будешь есть и как. Избавься от магазинной упаковки дома, перепакуйвай продукты, чтобы не принести мусор на природу. Не рассчитывай на костер, носи топливо с собой. Не умейшь все это сам, найми гида!» – объясняет Габченко своим фолловерам.

Но чтобы глобально изменить ситуацию, обучать казахстанцев культуре взаимодействия с окружающей средой нужно еще в детских садах и школах, уверены участники рынка.

Как мода бросает вызов алгоритмам нейросетей



Фото: Cap_able

Система распознавания лиц – наша новая реальность, против которой возражают в ООН, голосуют в Европарламенте и собирают подписи на сайте banfacialrecognition.com. Но можно не дожидаться решений чиновников и самим позаботиться о своей конфиденциальности, купив худи (платье, свитер), способные помешать нейросети идентифицировать их носителей. Итальянский бренд Cap_able создал узор, который заставляет искусственный интеллект думать, что в объективе камеры – не человек, а животное. «Курсив» разобрался в вопросе: какие приемы предлагались и предлагаются для того, чтобы обмануть системы наблюдения.

Самира САТИЕВА

Паранджа анти-дрон

В 2010 году американский художник и исследователь Адам Харви запустил проект CV Dazzle (Computer Vision Dazzle, можно перевести как «ослепление компьютерного зрения»), назвав свою разработку «разновидностью камуфляжа». По мнению Харви, лица или другие объекты могут быть видимыми для людей и невидимыми для машин, главное – сделать правильные прическу и макияж. Например, затемнить область переносицы, «спрятать» глаза, нарушить симметрию лица и т. д. Кроме того, можно использовать модные аксессуары («недорогие» – подчеркивает Харви), которые помогут не только обмануть камеры, но и создать собственный стиль. Проект на стыке технологий, искусства и моды включает в себя как «лукбуки» (съемку образов), так и коды – с их помощью можно убедиться в эффективности предлагаемых вариантов.

Через пару лет Адам Харви решил продолжить тему и вместе с дизайнером из Нью-Йорка Джоанной Блумфильд сделал коллекцию Stealth Wear («одежда для невидимости»). Сшитые из металлизированной ткани, отражающей тепловое излучение, эти модели, по словам Харви, возникли в результате размышлений о традиционной мусульманской одежде. Одна из вещей так и называется – «антидронная бурка», она сконструирована по образу и подобию чадры (паранджи) в сочетании с бейсболкой: по задумке Харви, дрон с тепловизором не заметит человека в такой одежде. Как сказано на сайте художника, в Stealth Wear он «продолжает исследовать эстетику конфиденциальности и способность моды бросить вызов авторитарным технологиям наблюдения».

И если о возможности практически использования идей исследователя можно спорить, то их художественная ценность очевидна: ими интересуются самые известные музеи мира. «Сегодняшние селфи – это биометрический



Фото: ©Adam Harvey



Фото: ©Adam Harvey

профиль завтрашнего дня», – этой фразой из проекта Харви Think Privacy («Подумайте о конфиденциальности») встречали участников Friday Late – мероприятия в лондонском Музее Виктории и Альберта в 2017 году, а не менее хлесткие «Данные никогда не умирают» и «Все, что вы говорите или делаете, может и будет использоваться против вас в таргетированной рекламе» из той же серии можно было увидеть на Seoul Mediacity Biennale в 2018-м и т. д.

И, наконец, у Адама Харви есть последователи. Одни из самых известных – группа Dazzle Club, организованная в 2020 году художницами из Великобритании Анной Харт, Эмили Родерик, Эви Прайс и Джорджиной Роулэндс: протеста против «тотальной слежки», девушки раз в месяц гуляют по Лондону с раскрашенными – в духе супрематизма – лицами. Это «ломает» линии лиц и не дает камерам распознать их, считают художницы.

«Мы сделали себя заметными, чтобы спрятаться», – сказала Эмили Родерик в интервью The Guardian. Уже в 2020 году в Лондоне было больше 600 тыс. камер наблюдения, и средний житель города попадал в их объективы около 300 раз в день.

Боевой раскрас

Примерно через семь лет после появления проекта CV Dazzle Григорий Бакунов, тогда один из руководителей российской IT-компании «Яндекс», сообщил в своем блоге, что они с друзьями «придумали, сделали, но не запустили проект» – как ответ на массовое применение систем распознавания лиц в Москве. Группа технарей (Бакунов подчеркивал, что «Яндекс» не имел отношения к разработке) создала алгоритм, который анализировал лицо пользователя и, в отличие от проекта Адама Харви, предлагал не заморачи-

ваться с прическами и украшениями, а просто делать нечто вроде «боевого раскраса» индейцев или викингов – впрочем, создатели тоже предпочитали называть его макияжем.

«Достаточно нескольких линий футуристичного макияжа на лице, – писал Григорий Бакунов, – чтобы даже самые популярные

Как написала в своем Instagram художница и правозащитница Катрин Ненашева: «Нас задержали ровно за то, что ребята водили зелеными и синими красками по моему лицу».

Худи-невидимка

У всех вышеперечисленных способов есть как минимум два существенных недостатка. Первый – вам понадобится некоторое количество времени, чтобы сделать макияж, и второй – на вас обязательно будут обращать внимание, как при полном «боевом раскрасе», так и в бурке или шарфе Stealth Wear – их никак не назовешь обыч-



личности перестали однозначно идентифицироваться алгоритмами».

Эту часть проекта воплощала профессиональная художница, но, судя по фотографиям, при желании любой человек мог научиться переносить созданный алгоритмом рисунок на свое лицо. Бакунов писал, что поставить проект на коммерческие рельсы было бы несложно, но, по зрелому размышлению, они с друзьями решили отказаться от этой идеи, чтобы их разработку не стали использовать в разных неблагоприятных целях – в том числе криминальных.

Оставался открытым вопрос: да, специальный макияж может обмануть камеры – но как к нему относятся окружающие люди? И не в Европе, как в случае с британскими художницами, а в странах постсоветского пространства? Ответ был получен в феврале 2020 года, когда в Москве прошла акция «Следуй»: арт-активисты собрались около администрации президента и начали делать грим против распознавания лиц, намереваясь в таком виде прогуляться по городу. Им это не удалось – почти сразу появилась полиция и задержала четырех участников акции.

ными. Хотелось «чего попроще», что можно просто надеть или накинуть на себя перед выходом из дома (например, «плащ-невидимку») и уже не беспокоиться о камерах видеонаблюдения.

В августе 2020 года исследователи Университета Мэриленда (США) и Facebook сообщили о разработке моделей – правда, не плащей, но худи, способных сделать вас невидимыми для некоторых систем наблюдения. Проанализировав с помощью алгоритма обнаружения около 10 тыс.



изображений людей, ученые исказили их (меняя перспективу, яркость, контраст) и уже с помощью другого алгоритма решали, какие изменения лучше обманывают нейросети. Полученные таким образом картинки были использованы в качестве рисунков для худи (получились принты «вырви глаз»). Но исследователи сразу предупредили, что их изобретение небезупречно и они не могут дать гарантию полной «невидимости» для камер наблюдения, хотя картинка из презентации впечатляла: нейросеть опознала и отметила пресловутыми квадратиками всех людей в аудитории, кроме мужчины в центре – на нем было то самое худи.

А ровно через два года, в августе 2022-го, стартап Cap_able из итальянского Турина провел в Нью-Йорке мероприятие, посвященное американскому запуску линии одежды Manifesto – полноценной трикотажной коллекции, куда вошли свитера, футболки, брюки, худи и платья.

Снова – научно-исследовательская работа и снова проект на стыке моды и технологий. Главное отличие разработки Cap_able от предыдущих: до сих пор принты, способные сбить с толку программное обеспечение для распознавания лиц, печатались на одежде, а в данном случае рисунок выполнен специальным запатентованным методом трехмерного вязания. «Этот метод, – сказано на сайте марки, – позволяет внедрить необходимый алгоритм в саму ткань одежды и при этом, надев ее, вы будете выглядеть стильно».

Последнее утверждение, впрочем, достаточно спорно – рисунок на моделях Manifesto не уступает по своей пестроте и яркости принтам, предложенным командой из Университета Мэриленда, но зато эта одежда уже в продаже. 285 евро (это со скидкой!) за футболку, которая убедит камеру распознавания лиц в том, что вы, скажем, собака, 420 евро (исходная цена – 560) за свитер, в котором вас примут за жирафа, 480 евро (обычная цена – 640) – за длинное платье, от которого если не у камер, то у окружающих точно будет рябить в глазах и т. д.

Как сказали основатели бренда Рашель Дидеро и Федерика Бусани, их разработка успешно прошла проверку с помощью YOLO (You Only Look Once), нейронной сети, что идентифицирует объекты на видео в режиме реального времени.

И, наконец, почему – Manifesto? По мнению команды Cap_able, их разработка – это не только «щит от камер с искусственным интеллектом», но и манифест, которым они заявляют о праве человека на неприкосновенность частной жизни. То есть все то же – Think Privacy («Подумайте о конфиденциальности»).

