

КУРСИВ



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
АКТИВНОЕ ПРИСУТВИЕ

стр. 3

ЭКСПЕРТИЗА:
ГОСУДАРСТВЕННЫМИ МОЛИТВАМИ

стр. 6

НЕДВИЖИМОСТЬ:
СТУДЕНТАМ НЕ БЕСПОКОИТЬ

стр. 8

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
ТОВАР ПОД ПРИКРЫТИЕМ

стр. 9

[kursiv.media](#) [kursiv.media](#) [kursiv.media](#) [kursiv.media](#) [kzkursivmedia](#)

Долг'о'строй Казахстанские застройщики вернулись на фондовый рынок

В начале сентября на биржах размещены сразу три выпуска облигаций от двух крупных строительных компаний Казахстана. Обратиться на фондовый рынок девелоперов вынудили высокие ставки и ограниченный доступ к фондированию. «Курсив» изучил, что застройщики предлагают инвесторам.

Айгуль ИБРАЕВА

Девелоперы обещают интересную доходность

5 сентября в торговой системе KASE состоялись специализированные торги по размещению облигаций ТОО «Алтын Сапа АЛМ» и ТОО «Ел Орда Арнау» на сумму 1,5 и 2 млрд тенге соответственно. Деньги от размещения облигаций компании собираются использовать на строительство жилых комплексов: в Алматы на Сейфуллина – Торекулова и в Астане в районе Есиль. Владелец обеих тоошек – ТОО «Qaz Stroy Standart» – входит в состав консорциума строительных компаний Damu Development Group. Продажи эта группа ведет через супермаркет недвижимости Svooy Dom, который также является участником консорциума.

Облигации строительных компаний ТОО «Алтын Сапа АЛМ» и ТОО «Ел Орда Арнау» были размещены на два года под 25% годовых. Это максимальная ставка на текущий момент на рынке по купонным облигациям в тенге. В обоих размещениях в торгах участвовали четыре лимитированные заявки от двух участников. Отметим, что облигации этих стройкомпаний прошли листинг на площадке «Альтернативная» (предназначена для компаний малой и средней капитализации, с упрощенными требованиями по сравнению с основной площадкой KASE).

7 сентября 2023 года в торговой системе АIX состоялись специализированные торги по размещению облигаций VI Development. VI Development выпустил годовые облигации в валюте, объем выпуска – \$13,5 млн (около 6,2 млрд тенге в эквиваленте), с купонной ставкой 8,5% годовых. VI Development входит в холдинговую группу одного из крупнейших застройщиков страны VI Group.

> стр. 4



Фото: Илья Ким

Лишь бы не было войны

В России банкам фактически запретили взимать комиссии с граждан по онлайн-переводам между собственными счетами, открытыми в разных БВУ. «Курсив» выяснял, стоит ли рассчитывать на нечто подобное казахстанцам.

Виктор АХРЁМУШКИН

Соседские плюшки

В начале августа президент РФ подписал закон, согласно которому физлица смогут без комиссий переводить деньги самим себе (между собственными счетами, открытыми в разных

российских банках) в размере до 30 млн рублей в месяц. Бесплатный лимит распространяется на три способа переводов. Во-первых, по номеру телефона через Систему быстрых платежей (СБП, сервис Центробанка РФ, к которому подключены более 200 российских банков, включая крупнейшие). Во-вторых, по номеру счета в мобильных приложениях банков. В-третьих, в личном кабинете на официальных банковских сайтах. Банкам запрещено ограничивать размер и количество таких переводов, если они не превышают месячный лимит. При этом закон не распространяется на операции в банковских отделениях и на переводы по номеру карты.

> стр. 5

Промполитика и разочарование Почему казахстанские власти вспомнили о протекционизме?

Упоминание протекционизма в президентском послании навеяно скорее популярностью темы в глобальном масштабе. У Казахстана нет целей, достижение которых потребовало бы реализовать подлинно протекционистскую политику, но есть задача «оставить деньги в семье», переключив государственные и корпоративные расходы с импорта на национальных поставщиков. Жертвой в такой «справедливой экономической модели» станет эффективность.

Сергей ДОМНИН

«Сейчас многие страны активно применяют меры по защите внутреннего рынка. На протекционистскую промышленную политику перешли даже развитые государства. В Казахстане же по классификации ВТО уровень защиты внутреннего рынка считается низким, применяется всего 128 нетарифных мер. Поэтому нам нужны новые, смелые подходы в торговой политике, – заявил в послании-2023 президент РК Касым-Жомарт Токаев. – Государство обязано защищать отечественных производителей. Это не сигнал для закрытия нашей экономики от внешнего мира: она должна оставаться открытой, но с учетом интересов национального бизнеса».

Политика протекционизма, к которой в послании предложил вернуться президент Токаев, действительно присутствует в логике глобальной повестки. Правда, этот протекционизм давно не тарифный (это приведет к судам в ВТО и контрмерам, что в итоге выходит дорого и хлопотно), а технологический. В развитых странах его называют рещорингом (в последнее время в том же смысле часто используются термины nearshoring, friendshoring), или возвратом цепочек добавленной стоимости ближе к владельцам технологий, брендов и потребителям, и с разным успехом практикуют вот уже почти пять лет.

Темп рещорингу задавала политика, а именно – обострение мирового геополитического противостояния, которое началось после прихода к власти в США президента-республиканца Дональда Трампа в 2016-м. В 2018 году Трамп открыл торговую войну против Китая, которая продолжается и при администрации президента-демократа Джо Байдена.

> стр. 2



Победителем 80-го Венецианского кинофестиваля стала ироническая комедия Йоргоса Лантимоса «Бедные-несчастные», переосмысливающая классический сюжет о докторе Франкенштейне и его монстре. В этом году оригинальному роману Мэри Шелли исполнилось 205 лет, и количество фильмов по его мотивам перевалило за сотню, а образы монстра и сумасшедшего ученого стали одними из самых узнаваемых в поп-культуре. О людях, стоявших за этими персонажами, а также том, как менялась история о Франкенштейне в кино, – в материале «Курсива».

Матвей ШАЕВ

Вечно живой: история «Франкенштейна» в кино

Плоть от плоти

Жанр боди-хоррора греческому режиссеру Йоргосу Лантимосу не чужд. Признание зрителей и киноакадемиков он получил с мрачноватой фантастической трагикомедией «Лобстер», где люди превращаются в животных, если вовремя не найдут себе партнера. В орбиту фестивальных кругов он попал еще раньше, когда в 2009 году на Каннском кинофестивале показали «Клык» – притчу о детях, которых родители держат запертыми в доме до тех пор, пока у них не выпадет первый клык. Теперь же он экранизировал роман шотландского писателя Аласдера Грея

«Бедные-несчастные», в свою очередь основанный на идее книги Мэри Шелли о докторе Франкенштейне – возможно, главной в жанре «телесного ужаса» и ключевой для всей научной фантастики.

Работу Лантимоса уже называют одним из самых ярких фильмов последних лет и описывают как саркастическую комедию с феминистским сюжетом, где героиня Эммы Стоун, оживленная безумным доктором с помощью мозга ее неродившегося ребенка, познает мир и себя.

> стр. 12

ЧИТАЙТЕ

КУРСИВ

НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

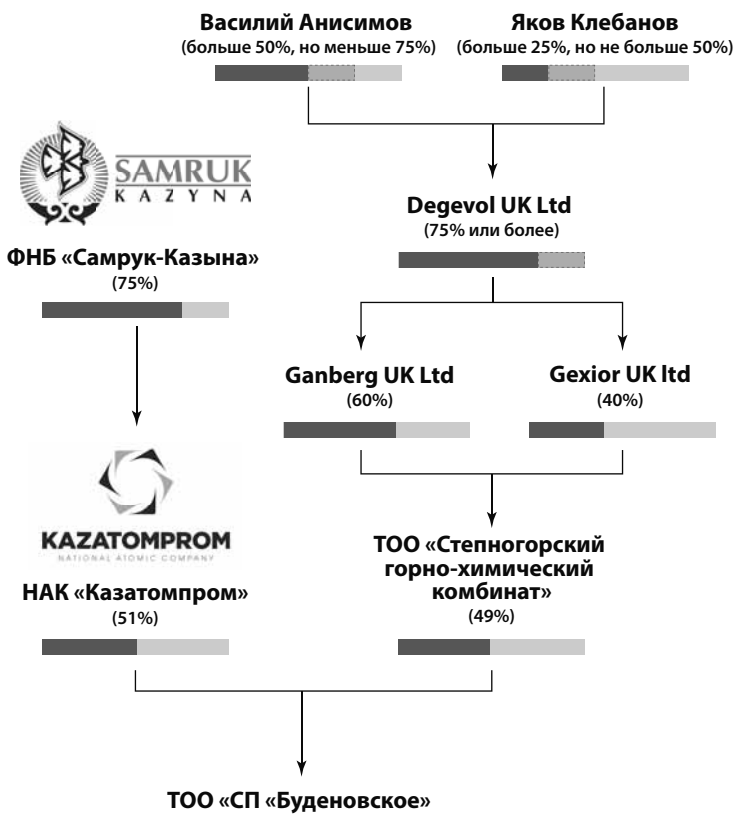
- ◆ АО «Казпочта»
- ◆ ТОО «Эврика-Пресс»
- ◆ ТОО «Евразия Пресс»

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2023 года

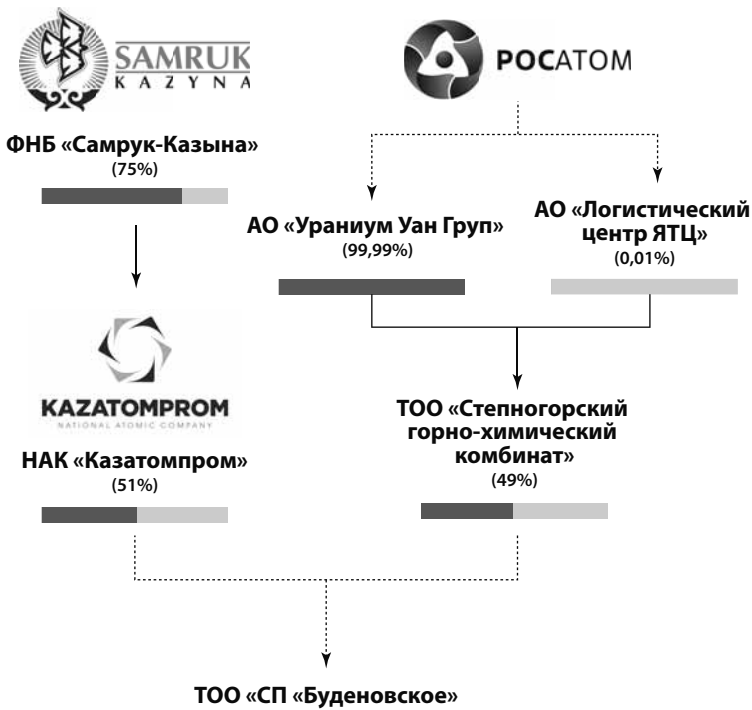
Штирлиц, а вас я попрошу остаться

Почему компаниям, продавшим часть казахстанского уранового месторождения «Росатому», не позволяют уйти из британской юрисдикции

Кто владел СП «Буденовское» до продажи в 2022 году



Кто владеет СП «Буденовское» после продажи в 2022 году



Василий Анисимов, по подсчетам российского Forbes, имеет состояние размером \$1,6 млрд. Он разбогател на алюминии. Сейчас его компания Soalco International занимается недвижимостью, промышленными парками и землей.



Яков Клебанов до 2020 года входил в число самых богатых бизнесменов Казахстана по версии Forbes Kazakhstan с состоянием \$119 млн. В 2021 году редакция считала его активы вместе с активами отца Александра Клебанова. На двоих у них было \$530 млн. Яков Клебанов, в частности, владеет 50% в судоходной компании Circle Maritime Invest, долями в TOO «Astana Aviation Services», TOO «Teñiz Star», TOO «Global Advisers», SAVAbit Limited и др. фирмах.

В Великобритании приостановили ликвидацию компаний Ganberg и Gexior. Их контролирует российский миллиардер Василий Анисимов и казахстанский миллионер Яков Клебанов. До декабря 2022 года указанным компаниям принадлежала часть уранового месторождения Буденовское. Позже этот актив Анисимов и Клебанов продали компаниям из структуры «Росатома».

Татьяна ТРУБАЧЕВА

Риски передачи

TOO «СП «Буденовское» решили создать еще в 2015 году – под разведку и добычу урана на участках 6 и 7 месторождения Буденовское (сейчас это территория Туркестанской области). Товарищество зарегистрировали в 2016 году. У него сразу было два владельца: 51% у нацкомпании «Казатомпром» и 49% – у TOO «Степногорский горно-химический комбинат» (СГХК).

Госсобственник в этом проекте всегда был «островком стабильности» – 51% до сих пор принадлежит «Казатомпрому». А вот вторая часть компании – СГХК – пошла по рукам.

В 2016 году СГХК принадлежал сингапурской Rosdale PTE Ltd, которая корнями уходила в Британские Виргинские острова.

В мае 2017 года правительство Казахстана разрешило, чтобы Rosdale PTE Ltd продала СГХК двум другим юристам. В собственности компании Ganberg UK Ltd ушло 60%, в Gexior UK Ltd – 40%. Обе структуры были созданы накануне, явно под готовящуюся сделку – 1 марта 2017 года. Они также зарегистрированы в одной юрисдикции – британской. У них общая материнская структура – Degevol UK Ltd, зарегистрированная буквально за день до «дочек», 28 февраля 2017 года. Фактически же очередными совладельцами урановых участков стали Василий Анисимов и Яков Клебанов.

В декабре 2022 года у СГХК опять сменился собственник. Сделка вызвала скандал в информационном поле Казахстана, так как

СГХК отошел АО «Ураниум Уан Групп» и АО «Логистический центр ЯТЦ». Оба акционерных общества входят в контур государственной корпорации «Росатом».

Несколько структур «Росатома» попали под западные санкции, к примеру, «Русатом Оверсиз», отвечающий за продвижение проектов «Росатома» за рубежом. Глава «Росатома» Алексей Лихачев также находится под санкциями. Именно уязвимое положение российской корпорации вызвало обеспокоенность в Казахстане.

«Казатомпром» в Казахстане добывает 55% урана, по данным на конец 2022 года, «Росатом» – 21%. С началом добычи СП «Буденовское» доля «Росатома» в общей добыче в Казахстане увеличится, полагаю, минимум на 10%», – сказал в комментариях Forbes.kz автор Telegram-канала Energy Analytics Абзал Нарымбетов.

Он отметил, что если «Росатом» попадет под антироссийские санкции, то «Казатомпрому» может быть сложно реализовать свой продукт. Нарымбетов называет это «основным и самым большим» риском произошедшей смены владельцев части месторождения Буденовское.

Кто мог возразить?

Через полгода после продажи СГХК, в июне 2023-го, все три компании – Ganberg UK Ltd, Gexior UK Ltd и Degevol UK Ltd – подали заявления о снятии с регистрации, фактически о своей ликвидации. Однако в августе регистрационная палата Великобритании Companies House приостановила процесс ликвидации из-за полученного протеста (возражения).

«Курсив» обратился в Companies House с просьбой рассказать, кто именно инициировал приостановку и по какой причине. В пресс-службе регистратора сообщили, что не дают комментариев о процессах, связанных с конкретной компанией. Эта информация является конфиденциальной.

Редакция отправила запросы Василию Анисимову и Якову Клебанову (через компании в российской и казахстанской юрисдикциях) с вопросами о судьбе Ganberg UK Ltd, Gexior UK Ltd и Degevol UK Ltd. Однако ответов не получила.

Промполитика и разочарование

Почему казахстанские власти вспомнили о протекционизме?

> стр. 1

Сдерживание Китая оказалось одним из немногих направлений, по которым у республиканцев и демократов сошлись подходы. Был и дополнительный фактор: в 2020-м задуматься о сосредоточении цепочек поставок в пределах одной страны или группы стран с близкими политическими режимами заставил коронакризис. Авторы Kearney Reshoring Index фиксировали, что в 2019 году уровень импорта обработанных товаров в США впервые за долгое время сократился, а следующее такое сокращение произошло уже в 2022-м. В базе американской Reshoring Initiative на январь 2023 года 1,7 млн компаний, вернувших цепочки поставок в США, в их числе GE, Walmart, Zentech.

На фоне торговой войны с США в Китае в 2018 году запустили программу Made in China 2025, которая предусматривала

повышение обеспеченности локальных производителей 70% компонентов и сырья (отдельно подчеркивалась зависимость от импорта полупроводников) за счет источников внутри страны и создание в КНР новых индустрий – судостроения, авиастроения, робототехники и других. Запустили программы замещения и в РФ – тоже на фоне обострения противостояния с Западом и в ответ на санкции.

Вслед за капитанами мировой экономики теперь тянутся индустриальные страны второго эшелона, такие как Казахстан. Еще в законе РК о промполитике можно найти указания на нормы «обеспечения отечественным сырьем предприятий обрабатывающей промышленности», механизмы заключения офтейк-контрактов с локальными производителями и другие меры, стимулирующие создание национальных цепочек добавленной стоимости, увеличение «внутристрановой ценности». В

послании-2023 президент говорил о новых налоговых послаблениях для обрабатывающих предприятий, «разворачивании» гособоронзаказа на местных поставщиков.

Строго говоря, ни к протекционизму, ни к рещорингу нынешняя промышленная политика РК отношения не имеет. Сосредотачивать внутри своих границ критические технологии для нас – неоправданно дорогая задача. Внешняя политика Казахстана строится так, что мы открыты для обоих лагерей поставщиков технологий. Проблемы у нас не только с емкостью внутреннего рынка, но и с главной опорой промышленных автаркий – национальной прикладной наукой.

Президент не случайно акцентирует на том, что экономикой мы строим справедливую. В этом случае собственная экономическая эффективность уходит на второй план. Задачи, которые ставит перед экономическими агентами государство, просты:

больше добывать, распределять заказы по локальным подрядчикам (увеличивая «внутристрановую ценность» – раньше это называлось «местным содержанием», но такие формулировки не приветствуют в ВТО), платить наемным работникам больше денег, удерживать рабочие места.

Но цель такой политики значительно отличается от целей новых индустриальных держав, на которые мы некогда ориентировались (Корея, Сингапур, Тайвань) и которые стремились стать новыми технологическими лидерами, капитанами новых индустрий. Именно поэтому десятилетия протекционизма в этих странах были уместны. Настоящий протекционизм – это когда за счет граждан (потребительского выигрыша от более дешевых импортных товаров) строится собственная тяжелая индустрия, создаются промышленные гиганты, которые вместо того, чтобы по команде из

столицы увеличивать зарплаты рабочим и строить школы со спорткомплексами в отдаленных регионах, увеличивают инвестиции и расходы на НИОКР.

Цель нашей индустриальной политики скромнее – на коротком горизонте создать базу для роста благосостояния граждан, при этом ничего особенно в государстве не меняя. Наша попытка оставить деньги внутри экономики. И в этом смысле казахстанская политика больше напоминает не протекционизм, а меркантилизм – стремление не выпускать золото и серебро из страны, очень популярный подход в XVII–XIX веках. Такие задачи промполитики выполнять куда проще, чем развивать экспортную ориентацию и так далее.

Возникает ощущение, что казахстанские власти разочаровались в промышленной политике как подходе как на фоне внешних проблем, так и из-за ее профанации на национальном уровне. Замена в программных документах и названиях министерств слова «индустриальный» на «промышленный» выглядит как отказ от преемственности с пятилетками индустриализации, наследием так называемого старого Казахстана.

Но отказ этот в большей степени риторический – государство десятилетиями назад делает ставку на обрабатывающую промышленность, но все никак не определится, ориентировать производителей на экспорт или на импортозамещение, игнорирует институциональные условия, не может подкрепить индустриальную политику стабильным курсом в фискальной политике и ДКП.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г. Собственник: TOO «Altco Partners» Адрес редакции: А15Р1М9, РК, г. Алматы, ул. Желтоқсан, 115, 5-й этаж. Тел./факс: +7 (727) 232 24 46 E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор: Меруерт СУЛТАНКУЛОВА m.sultankulova@kursiv.media

Главный редактор: Сергей ДОМНИН s.domnin@kursiv.media

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

Шеф-редактор: Татьяна НИКОЛАЕВА t.nikolaeva@kursiv.media

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

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

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

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

Корректора: Светлана ПЫЛЬПЧЕНКО Татьяна КРОЦЕНКО Елена ПРОЛЕВА

Бильд-редактор: Илья КИМ

Верстка: Елена ТАРАСЕНКО Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер: Дана АХМУРЗИНА

Фотограф: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор: Ирина КУРБАНОВА

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

Руководитель по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Тел.: +7 (707) 950 88 88 sabirbek-zade@kursiv.media

Представительство в Астане:

РК, г. Астана, пр. Кунаева, д. 12/1, БЦ «На Водно-зеленом бульваре», ВР-80, 2-й этаж, оф. 203

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

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

Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан

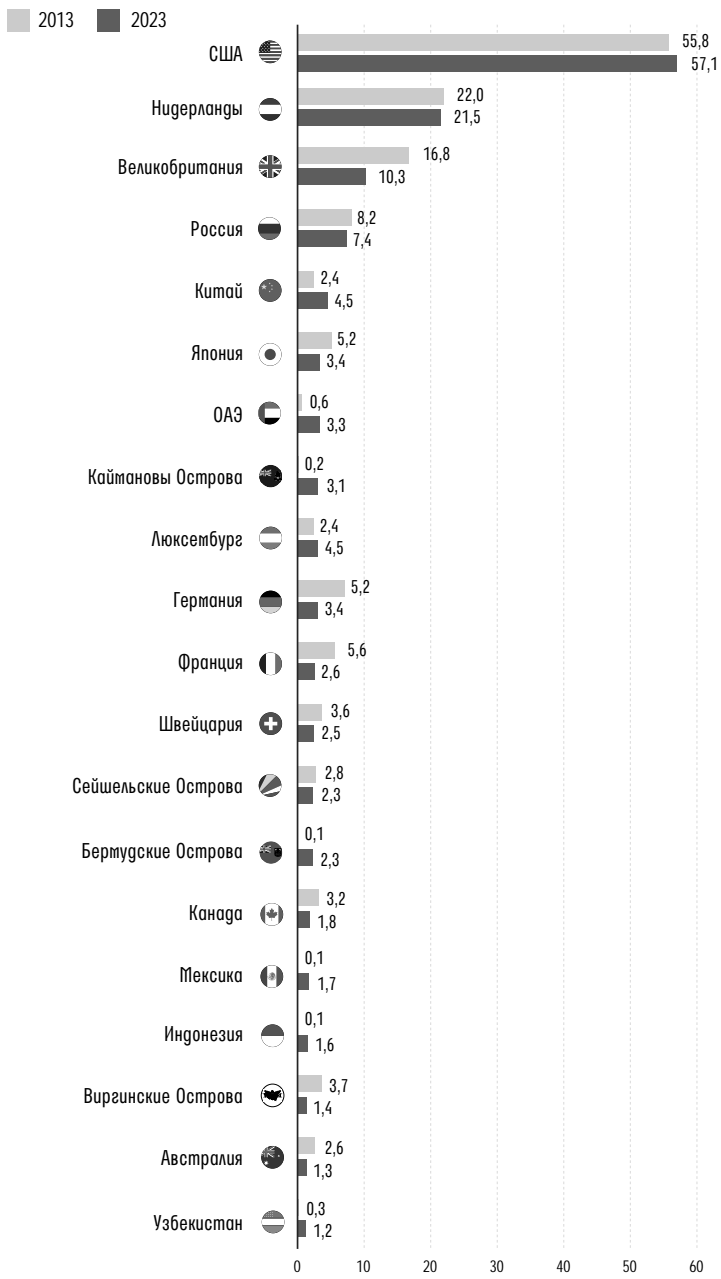
Свидетельство о постановке на учет № 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии TOO РПИК «Делур». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17 Тираж 8 000 экз.

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

За последнее десятилетие в первую пятерку вошел Китай, а в десятку – Эмираты

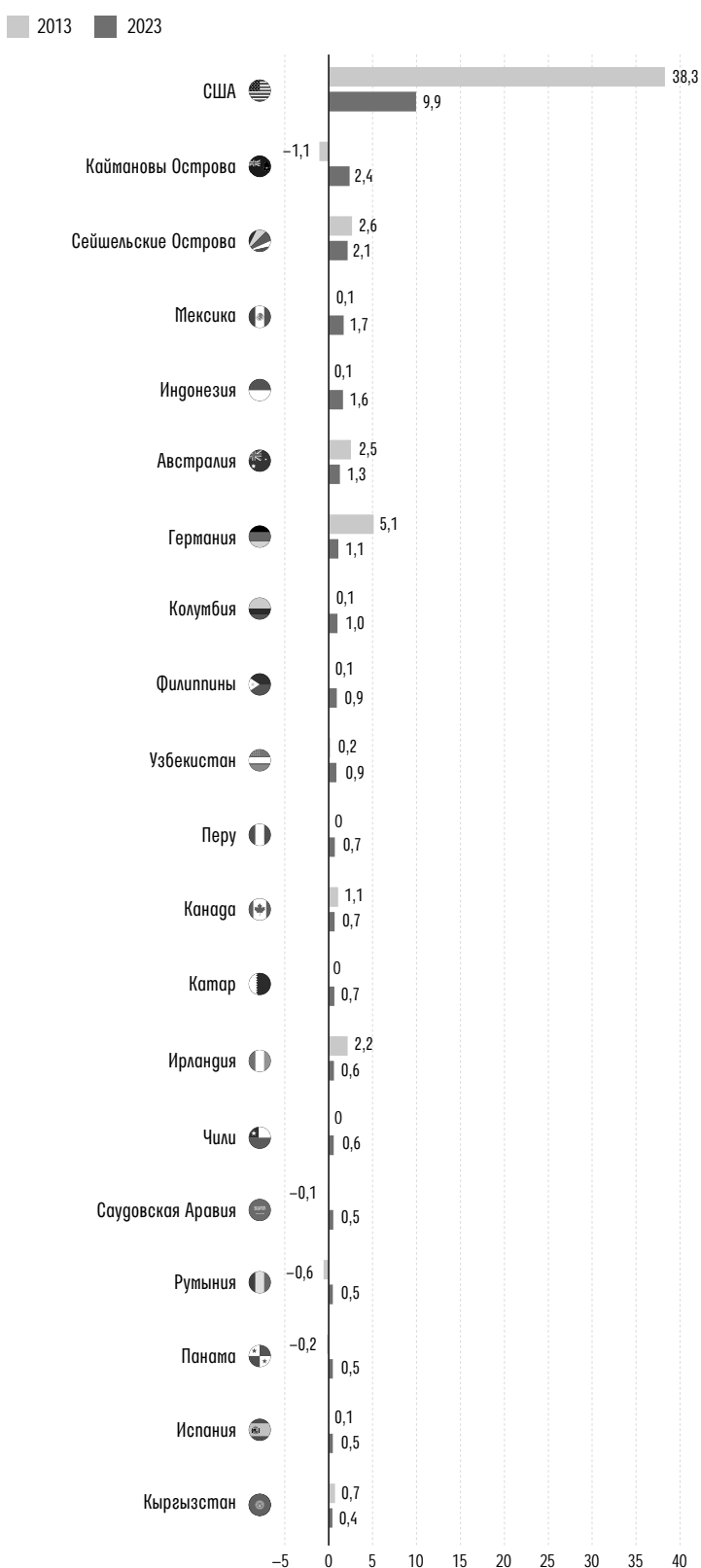
Топ-20 стран мира, где сосредоточены активы резидентов Казахстана в 2023 году*



* Данные на конец I квартала 2023 года. Источник: НБ РК

США лидируют как по валовым, так и по чистым активам

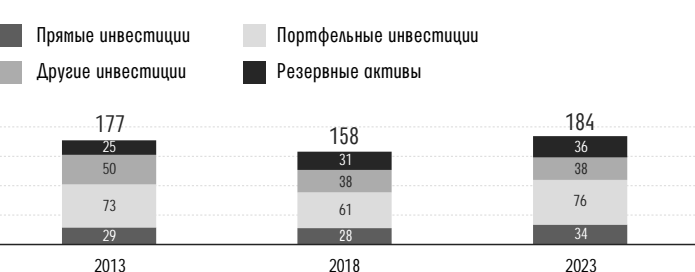
Топ-20 стран мира, где сосредоточены чистые активы резидентов Казахстана в 2023 году, \$ млрд



* Данные на конец I квартала 2023 года. Источник: НБ РК

Основная часть активов РК за рубежом – портфельные и прямые инвестиции

Структура активов резидентов Казахстана в 2013, 2018 и 2023 годах*, \$ млрд



* Данные на конец I квартала 2023 года. Источник: НБ РК

Активное присутствие

Как распределены активы резидентов Казахстана за рубежом

Вооружившись данными Национального банка РК, «Курсив» изучил структуру и распределение активов казахстанских резидентов за рубежом.

Асылбек АМАЛБАЕВ

На конец I квартала 2023 года (наиболее свежая статистика; данные на конец II квартала появятся в начале октября этого года) общий объем активов РК за рубежом составил \$184 млрд. За последние 10 лет этот объем увеличился лишь на 4% за счет бурного роста прямых инвестиций (+16%, до \$34 млрд) и резервных активов (+47%, до \$36 млрд). Однако общая структура активов изменилась незначительно. В ее основе прямые и портфельные инвестиции, на которые приходится соответственно 18 и 41%, а также «другие инвестиции» (главным образом кредиты) и резервные активы – 21 и 20% соответственно.

Отраслевой разрез показывает, что интерес за рубежом для резидентов Казахстана составляют компании финансового сектора (39% активов), госорганы (32%),

холдинговые компании (11%), нефтедобывающие (4%), металлургические и торговые компании (по 2%), а также трубопроводные (1%).

Объяснить распределение внутри данной структуры помогает обзор группы главных держателей международных активов. В статистику МИП попадают международные активы Национального фонда РК (НФ), которые на конец I квартала 2023 года составляли чуть более \$58 млрд – около 31% к общему объему активов РК по МИП. В структуре активов сберегательного портфеля НФ на конец 2021 года (по итогам 2022-го детализированные данные по НФ опубликованы не были), согласно отчетам Минфина РК, выделялись США (47,7%), страны еврозоны (10,8%), Япония (6,4%), Великобритания (5,4%), Канада (3,8%), Австралия (2,9%), Китай (1,6%), Мексика (1,4%), Индонезия (1,2%), Швейцария (1,1%) и Южная Корея (1,1%). Тогда общий объем активов сберегательного портфеля Нацфонда РК составлял \$50,4 млрд.

Попадают в эту статистику и международные активы ЕНПФ. Таких на тот же период было

около \$5,3 млрд, или 3% от активов по МИП, и они были представлены бондами правительств иностранных государств и облигациями компаний-нерезидентов. Среди государств, чьим ГЦБ управляющие ЕНПФ доверили наиболее крупные вложения, выделяются США, Мексика, Колумбия, Саудовская Аравия, Индонезия и Филиппины.

По данным МИП, ключевое направление казахстанских инвестиций – США. Объем активов, приходящихся на Америку, составляет \$57,1 млрд, или 31,0% всего объема международных активов по МИП. В основном это портфельные инвестиции (\$41,3 млрд).

На втором месте Нидерланды с активами в \$21,5 млрд (11,7% от общего объема), и активы эти представлены главным образом прямыми инвестициями – \$19,3 млрд. Напомним, в Нидерландах квартируют компании – владельцы долей в казахстанских нефтегазовых активах, а также отдельные управляющие компании.

Третья в списке Великобритания с активами в размере \$10,3 млрд (5,6%). Портфель казахстанцев в этой стране более диверсифицирован: на портфельные инвестиции приходится

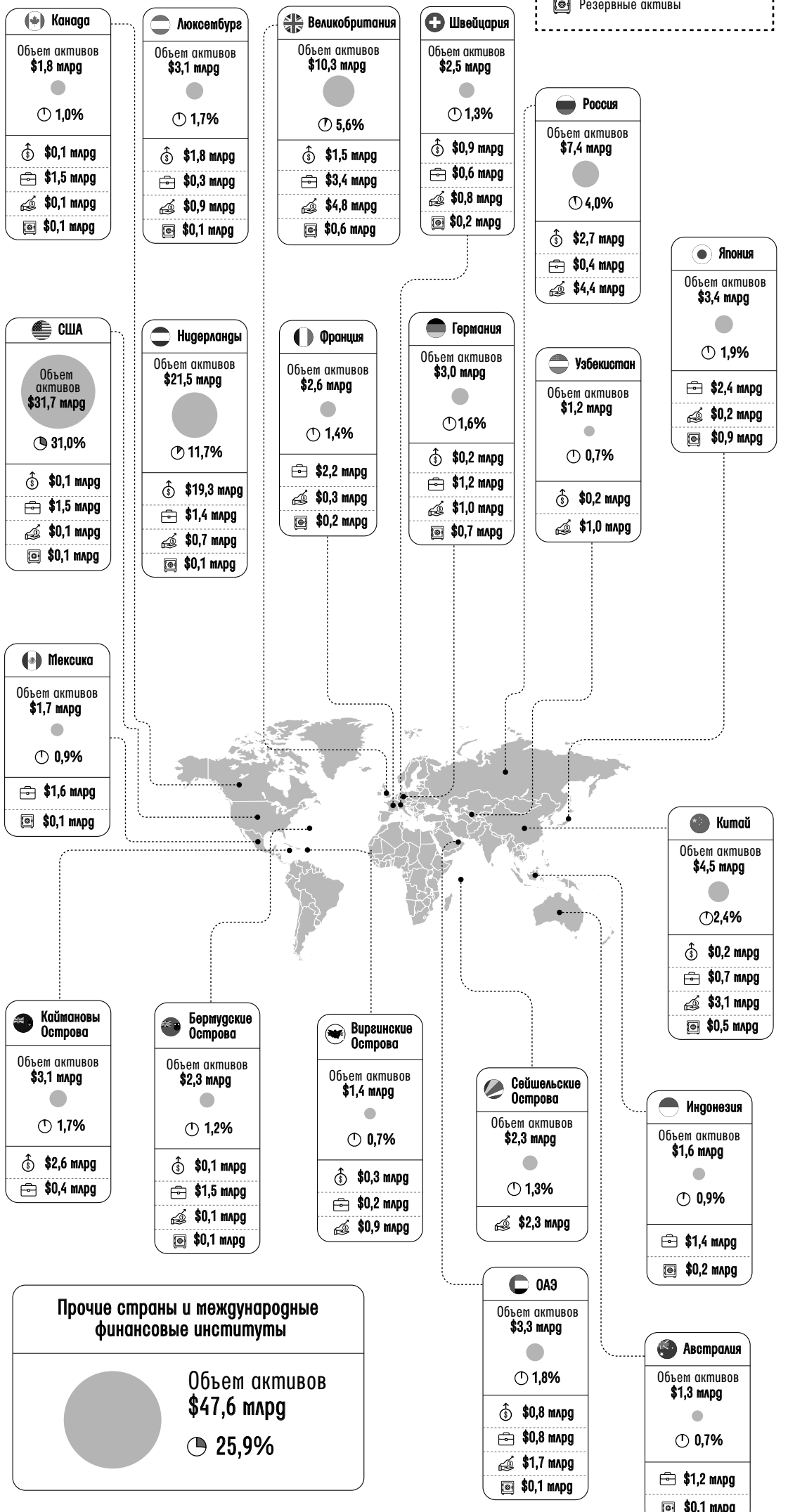
\$3,4 млрд, на прямые – \$1,5 млрд, на «другие инвестиции» – \$4,8 млрд, резервные активы – \$0,6 млрд. За последние 10 лет размер активов резидентов Казахстана в Соединенном Королевстве сократился на 39%.

На четвертом месте Россия с \$7,4 млрд (4,0%). РФ казахстанцы кредитуют (объем «других инвестиций» – \$4,4 млрд) либо заходят с устойчивым интересом (прямые инвестиции – \$2,7 млрд). За десятилетие объем контролируемых резидентами Казахстана в РФ активов сократился на 9%.

Замыкает пятерку Китай с \$4,5 млрд (2,4%), объем активов которого за 10 лет вырос на 87%. Львиная доля наших инвестиций в Китай – кредиты (\$3,1 млрд), но есть и портфельные инвестиции (\$0,7 млрд), и прямые (\$0,2 млрд).

Отдельно стоит отметить активы Каймановых, Сейшельских, Бермудских и Виргинских Островов. На эти несколько офшоров приходится \$9,1 млрд активов казахстанцев, или 4,9% от общего объема активов резидентов РК за рубежом. За 10 лет размер активов казахстанцев в этих офшорах вырос почти на треть.

ТОП-20 СТРАН МИРА, ГДЕ СОСРЕДОТОЧЕНЫ АКТИВЫ РЕЗИДЕНТОВ КАЗАХСТАНА В 2023 ГОДУ*



* Данные на конец I квартала 2023 года. Источник: НБ РК

Терминология учета

Данные об активах резидентов Казахстана за рубежом целиком взяты из периодического отчета НБ РК о международной инвестиционной позиции (МИП).

Нацбанк, опираясь на стандарты Международного валютного фонда, определяет МИП как «статистический отчет, отражающий на определенную дату стоимость и структуру накопленных запасов внешних финансовых активов (включая резервные активы) и обязательств страны».

«Соотношение между международными финансовыми ресурсами, которыми располагает страна, и ее задолженность перед другими странами (разность между внешними финансовыми активами и обязательствами страны) представляет собой чистую МИП страны, которая может быть положительной или отрицательной. Чистая МИП в совокупности со стоимостью нефинансовых активов дает чистую стоимость капитала экономики (балансирующая статья национального баланса активов и пассивов)», – указывают в НБ РК.

В структуру финансовых активов (как и обязательств) входят прямые, портфельные и другие инвестиции, производные финансовые инструменты, а также резервные активы.

Ниже приведены определения видов инвестиций, которые дают в руководствах по сбору статистики специалисты МВФ.

Прямые инвестиции отражают устойчивый интерес субъекта, являющегося резидентом одной страны (прямого инвестора), в отношении субъекта, являющегося резидентом другой страны (предприятия прямого инвестирования). Этот устойчивый интерес предполагает существенную степень влияния указанного инвестора на управление данным предприятием. В МВФ под устойчивым интересом понимается ситуация, когда прямому инвестору принадлежит не менее 10% обыкновенных акций или голосов либо эквивалент такого участия в предприятии прямого инвестирования.

Портфельные инвестиции – это финансовые инструменты в форме ценных бумаг, обеспечивающих участие в капитале, и долговых ценных бумаг, которые обычно обращаются (или могут обращаться) на организованных рынках, и при этом резиденты, являющиеся держателями/эмитентами этих инструментов, в значительной степени диверсифицируют портфель.

Производные финансовые инструменты – финансовые инструменты, которые привязаны к другому конкретному финансовому инструменту, индикатору или товару и с помощью которых конкретные финансовые риски могут независимо продаваться и покупаться на финансовых рынках. Форварды, фьючерсы, опционы и т. п.

Другие инвестиции – остаточная категория, охватывающая все финансовые инструменты, кроме тех, которые отнесены к прямым инвестициям, портфельным инвестициям, производным финансовым инструментам или резервным активам. Как и портфельные инвестиции, они сначала классифицируются по типам инструментов, а затем по секторам. Типы инструментов включают в себя коммерческие кредиты, кредиты и займы, наличную валюту и депозиты, а также прочие активы и обязательства.

Резервные активы – внешние активы, которые находятся под реальным контролем органов денежно-кредитного регулирования и в любой момент могут быть использованы этими органами для целей платежного баланса или иных целей. В данной классификации выделяются монетарное золото, СДР, резервная позиция в МВФ, иностранная валюта и другие тривалентные.

ИНВЕСТИЦИИ

Долг'о'строй

Казахстанские застройщики вернулись на фондовый рынок

> стр. 1

В официальный список AIX включены еще несколько выпусков облигаций компаний, которые входят в BI Group, это бумаги Kaztime, Sauran Towers, Astana Kurylyus Montazh NS, Master Construction. Все эти бумаги выпущены для управления ликвидностью внутри BI Group, и их могут приобрести либо члены группы, либо аккредитованные инвесторы, в публичном доступе этих бумаг нет.

Аналитики предупреждают о рисках

BI Development разместил облигации под 8,5% годовых в валюте, что является довольно интересным показателем с точки зрения доходности, отмечает генеральный директор группы компаний Repome Вячеслав Лазарев. И добавляет, что, несмотря на финансовую устойчивость эмитента, у данных облигаций присутствуют видимые риски.

Во-первых, материнская компания уже допускала дефолт по купонным облигациям. Напомним, что в официальном списке KASE в разное время находилось около десяти эмитентов из строительного сектора. В 2009–2010 годах на фоне мирового финансового кризиса на Казахстанской фондовой бирже прошла волна дефолтов по корпоративным ценным бумагам. По сообщению регулятора, в ноябре 2010 года число эмитентов, допустивших дефолты по облигациям, составило 38, включая семь строительных компаний. В их числе была и «Билд Инвестментс Групп» (сейчас BI Group).

Во-вторых, на фоне сокращения государственных программ и прочих мер государственной поддержки жилищный сектор находится под серьезным давлением. И лидер отрасли больше всего чувствителен к таким изменениям. С другой стороны, BI Group работает не только в жилищном строительстве, а занимается еще и инфраструктурным строительством, что добавляет устойчивости эмитенту, указывает Лазарев.

Рынок недвижимости в стране перегрет, считает генеральный директор консалтинговой фирмы DAMU Capital Management Мурат Кастаев. «Спрос на жилье поддерживается государственными льготными ипотечными программами, стоит государству из них выйти – и мы увидим возможные банкротства застройщиков, снижение цен на жилье и стагнацию на рынке недвижимости. Поэтому, на мой взгляд, инвестиции в облигации строительных компаний сейчас рискованны», – отмечает он.

В Repome также опасаются банкротства ряда застройщиков и увеличения числа долгостроев в следующем году. По расчетам компании, 85% проектов на рынке жилой недвижимости в РК реализуются в обход действующего законодательства и не имеют официальных документов для привлечения средств дольщиков. Специалисты рекомендуют инвестировать только в компании и объекты, имеющие гарантию единого жилищного оператора.

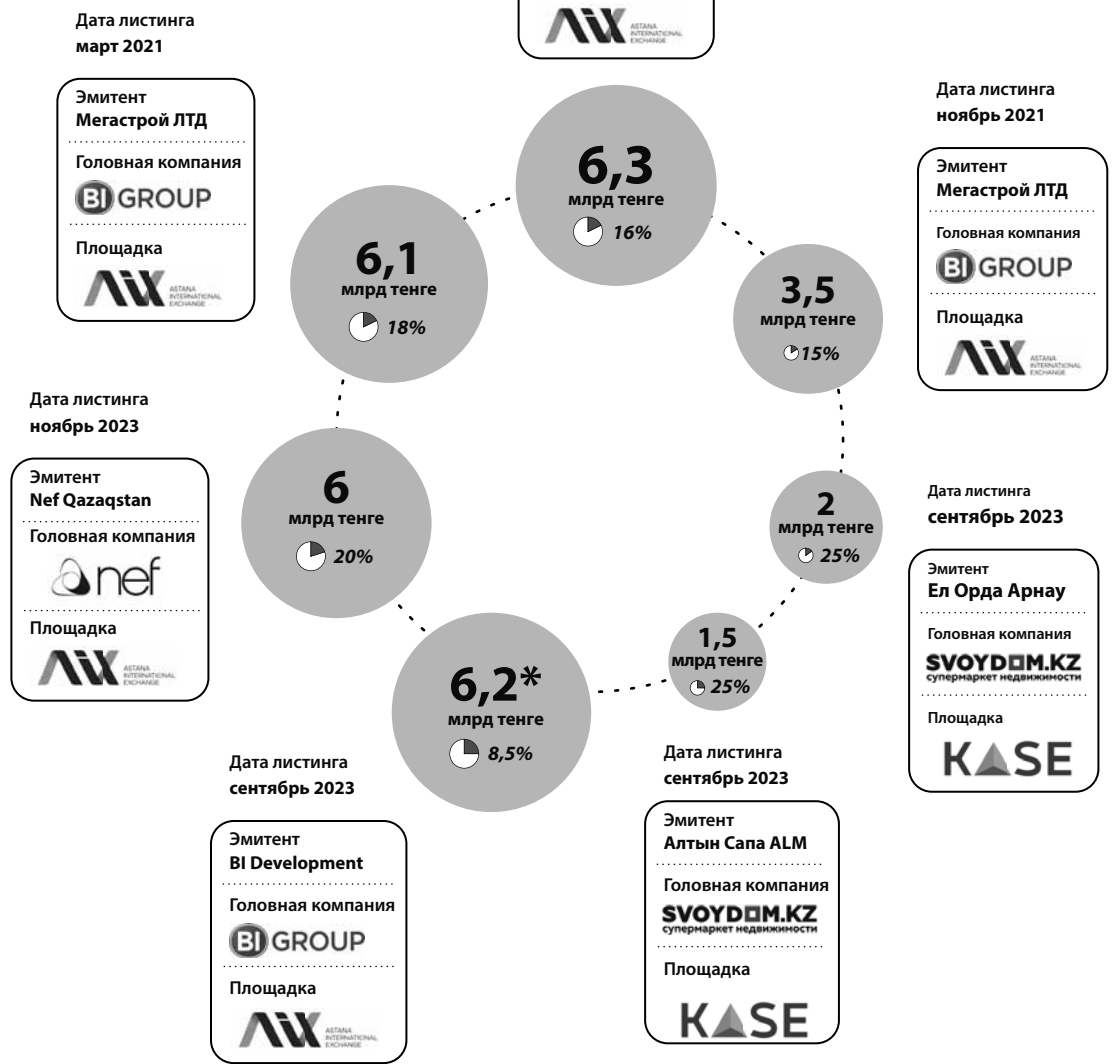
Начальник управления аналитических исследований АО «Jusan Invest» Бауыржан Тулепов отдельно акцентирует внимание на том, что привлекательные условия от эмитентов строительного сектора притянут инвесторов, которые не способны оценить риски девелоперского бизнеса. «В отдельности следует проговорить фактор невысокой финансовой грамотности инвесторов, которой могут пользоваться слабые или еще не окрепшие эмитенты облигаций. Практика показывает, что банальное повышение ставки размещения по облигациям и рекламные ходы могут обеспечивать достаточный инвесторский спрос, выталкивая на обочину объективный финансовый анализ таких организаций», – констатирует финансист.

Мурат Кастаев связывает интерес застройщиков к фондовому рынку с высокой базовой ставкой в Казахстане и, как следствие, высокими ставками по кредитам. Ставка по банковскому займу составляет 19–23% годовых, а на бирже сейчас можно привлечь средства под 16–19%. Притока же клиентских средств на рынок больше ждать не приходится, полагает Кастаев, – излишки пенсионных сбережений уже потрачены (и мало у кого снова накопились), государство постепенно сокращает финансирование льготной ипотеки, а из-за высокой базовой ставки рыночная ипотека стала крайне дорогой.

В Jusan Invest согласны, что девелоперы идут на фондовый рынок из-за сложностей привлечения банковских займов и их дороговизны. «Интерес застройщиков к рынку ценных бумаг, как и остальных организаций Казахстана, объясняется, на наш взгляд, сложностями

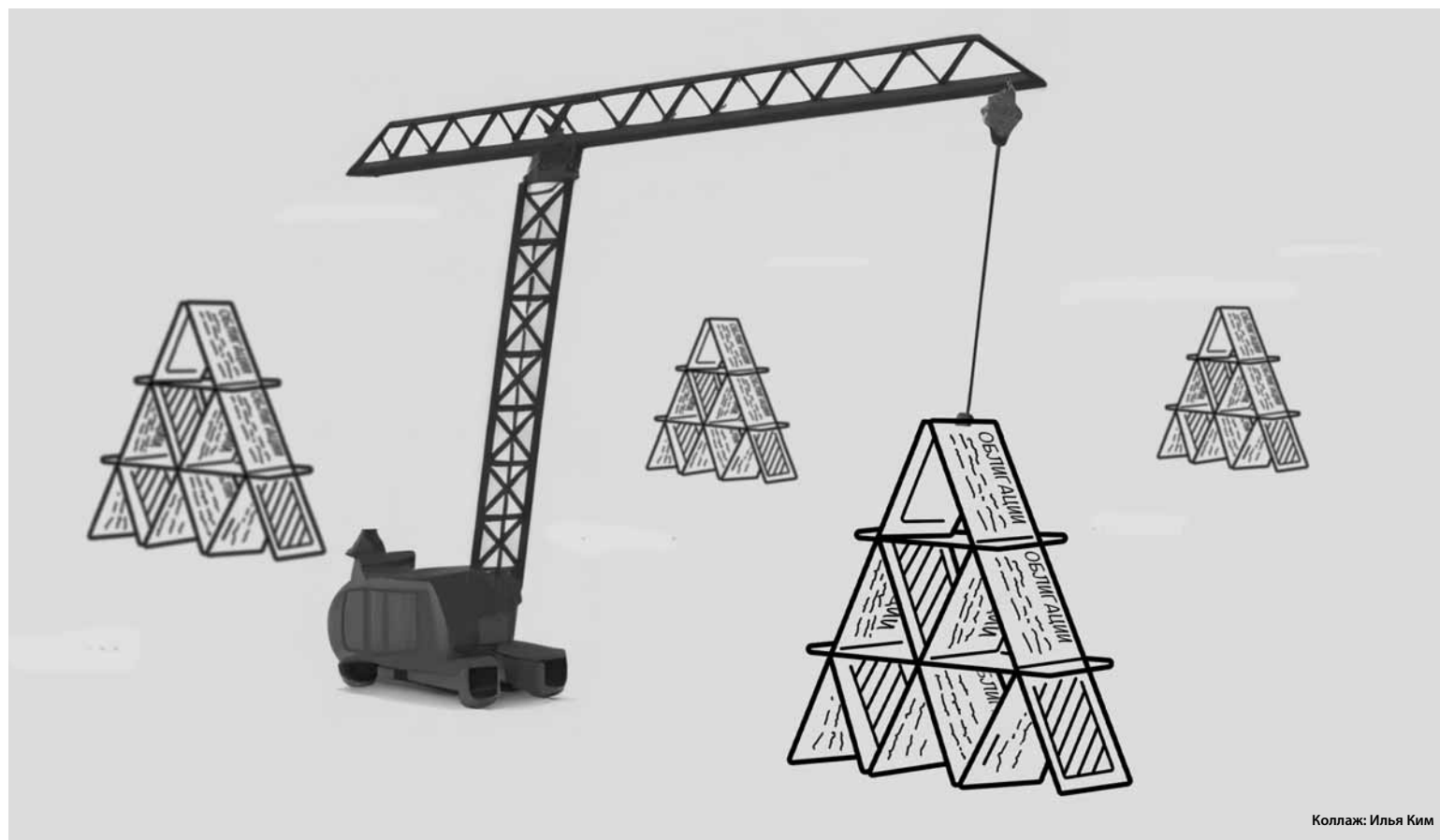
Облигации строительных компаний на фондовых биржах РК

- Сумма привлечения
- Ставка



* Объем выпуска в эквиваленте тенге по курсу НБ РК на дату листинга.

Источник: данные KASE и AIX



Коллаж: Илья Ким

Зачем застройщики выпускают облигации

За первое полугодие 2023 года количество сделок на рынке жилой недвижимости снизи-

лось почти на 40% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Сокращение числа сделок привело к тому, что строительные компании стали искать новые источники привлечения финансовых средств, объясняет Вячеслав Лазарев.

привлечения и обслуживания банковских займов. Инфляция в стране остается высокой и, как следствие, ставки коммерческих банков – тоже. А банки

к тому же требуют от потенциальных заемщиков достаточное залоговое обеспечение, не говоря уже о постоянном мониторинге их финансовой устой-

чивости», – говорит Бауыржан Тулепов.

Напомним, что с начала нового десятилетия облигации размещали лишь два игрока

казахстанской строительной отрасли. В 2021 году ТОО «Мегастрой», дочерняя компания BI Group, разместило три выпуска облигаций на площадке AIX. Дебютный выпуск на 6,1 млрд тенге был размещен весной 2021 года под 18% годовых (базовая ставка на тот момент была на уровне 9% годовых). В первичных торгах приняли участие 133 инвестора, в повторных – еще 13. Чуть позже компания зарегистрировала 9-летнюю программу долговых инструментов на сумму 20 млрд тенге. В рамках данной программы в июле того же года был осуществлен выпуск первого транша купонных облигаций на сумму 6,3 млрд тенге со ставкой вознаграждения 15,5% годовых. Второй транш, на 3,5 млрд тенге, был размещен в ноябре под 15% годовых. Все три выпуска были погашены в 2022 году.

В ноябре 2022 года на AIX также были размещены дебютные облигации Nef Qazaqstan на сумму 6 млрд тенге, с выплатой купона в размере 20% и сроком погашения в ноябре 2023 года. Nef Qazaqstan – это дочерняя компания Nef Turkey, девелопера с опытом реализации проектов в Великобритании, США, Казахстане и ожидаемыми проектами в Германии, ОАЭ и других странах.

Российские компании не могут найти маркетмейкеров на казахстанской бирже

На AIX в 2023 году были допущены к торгам ценные бумаги трех российских эмитентов – O'KEY Group, «Русагро» и Ozon. Судя по статистике биржи, торги по данным бумагам до сих пор не начались.

Айгуль ИБРАЕВА

В марте этого года российская продовольственная сеть O'KEY Group S.A. («О'Кей») объявила об одобрении Astana International Exchange (AIX) листинга глобальных депозитарных расписок. Следом к торгам на бирже AIX были допущены ГДР крупнейшего агрохолдинга России «Русагро». А в июле должны были начаться торги ценными бумагами маркетплейса Ozon. Но, согласно данным сайта Астанинской биржи, ни по одной из этих расписок сделки не зарегистрированы.

Стоит отметить, что формально данные компании зарегистрированы не в России.

Основная причина отсутствия сделок – поиск маркетмейкера, который поддержал бы ликвидность торгов российскими ценными бумагами. «В настоящее время эти компании ведут переговоры с потенциальными маркетмейкерами, о результатах переговоров эмитенты объявят своевременно», – комментируют представители AIX.

Нужно также учитывать, что переток ликвидности с других рынков занимает время, так как инвесторам требуется время для открытия счетов у торговых членов AIX, включая прохождение KYC, заключение договоров и перевод бумаг в расчетно-депозитарную систему AIX, отмечают на бирже.

Маркетмейкер – это профессиональный участник рынка, поддерживающий торговлю в активном состоянии путем постоянной готовности заключить

рыночную сделку с любым другим участником торгов. Задача маркетмейкера заключается в том, чтобы создавать и поддерживать ликвидность в моменты слабого рыночного спроса и предложения.

С какими потенциальными маркетмейкерами ведут переговоры российские компании, биржа не раскрывает. При этом казахстанские брокеры пока не проявляют особого интереса к поддержанию ликвидности по распискам российских компаний. Российские брокеры, которых могли бы заинтересовать сделки с ГДР O'KEY Group, «Русагро» и Ozon, не могут полноценно выполнять функции маркетмейкера из-за санкционных ограничений. Дело в том, что биржевые сделки в отношении euroclearable ценных бумаг (ISIN которых начинаются с букв, отличных от KZ) пока недоступны россиянам и белорусам из-за ограничений, введенных на стороне Euroclear.

Европейский депозитарий проводит дополнительные проверки по euroclearable ценным бумагам и сделкам, где одна сторона (либо обе стороны) представлена гражданами России или Беларуси, что занимает дополнительное время. Такие ограничения сужают круг потенциальных инвесторов в ценные бумаги, учет которых осуществляется в Euroclear. Когда будет настроен автоматический обмен информацией между депозитариями, пока неясно. При этом россияне и белорусы, не попавшие под санкции, могут без ограничения торговать акциями казахстанских эмитентов, указывают в AIX.

А вот ликвидность акций российской золотодобывающей компании Polymetal, которые были включены в официальный список AIX в 2019 году, только растет. За последние 12 месяцев (по состоянию на 12 сентября 2023 года) объем торгов акциями на Астанинской бирже составил \$14,4 млн против \$2,2 млн за ана-



Коллаж: Илья Ким

логичный период предыдущего года. Напомним, главным организатором листинга Polymetal на бирже МФЦА выступил Halyk Finance.

В начале августа Polymetal, зарегистрированный на острове Джерси под юрисдикцией Великобритании, сообщил о завершении процесса перерегистрации

в Казахстан, под юрисдикцию МФЦА. Переезд в Казахстан стал частью реструктуризации группы с отделением российских активов. В конце того же месяца Polymetal объявил о завершении процедуры делистинга с Лондонской фондовой биржи. В результате AIX стала основной площадкой для акций компании.

Лишь бы не было войны

> стр. 1

Как указывалось в пояснительной записке к законопроекту, он направлен на борьбу с «зарплатным рабством». Зарплатные проекты в основном сосредоточены в крупнейших банках, причем выбор банка – прерогатива работодателя, а не решение работника. Банки могут устанавливать повышенные тарифы за снятие наличных, закрытие счетов, перевод денег со счета в одном банке на счет того же человека в другом. Запрет на комиссии призван пресечь «возможность создания заградительных условий для особого перемещения гражданами денежных средств между банками».

Инициаторами законопроекта выступили глава комитета по финансовому рынку Госдумы РФ Анатолий Аксаков и вице-спикер Совета Федерации Николай Журавлев. Документ был внесен на рассмотрение в парламент в июле 2022 года. Немногом ранее, в декабре 2021-го, о возможной отмене комиссий за переводы «самому себе» говорила глава ЦБ РФ Эльвира Набиуллина: «Конечно, можно снять деньги наличными. Их переносить. Но мы уже давно живем в преобладании безналичных форм. И такие комиссии часто могут быть барьером для того, чтобы люди свободно распоряжались своими деньгами и выбирали те банки, где ставки по депозитам более привлекательны» (цитата по РБК).

Обсуждение законопроекта в Госдуме заняло ровно год. Любопытно, что изначально лимит бесплатных переводов предлагалось установить на уровне 1,4 млн руб. в месяц (около 7 млн тенге), и именно эта сумма фигурировала в первом чтении документа. Российские СМИ писали, что ряд крупных банков просили снизить планку до 300–600 тыс. руб. Ассоциация банков «Россия» сообщала, что банки оценивают потери от неполученных комиссионных доходов за такие переводы в размере от 300 млн до 90 млрд руб. в год и в ответ на нерыночное регулирование комиссий могут повысить тарифы на другие продукты и услуги. Однако ко второму чтению законопроекта ежемесячный бесплатный лимит был, наоборот, увеличен до 30 млн руб. (около 150 млн тенге). Объясняя происхождение этой цифры, Анатолий Аксаков заявил следующее: «Бывают продажи квартир, земельные участки, когда люди продают за достаточно крупную сумму то или иное имущество и хотят перевести деньги из одного банка в другой, но, естественно, возникает вопрос комиссии. Поэтому решили дать максимально удобные условия для граждан и договорились о лимите в 30 млн руб.» (цитата по РБК).

Закон был официально опубликован 4 августа 2023 года и вступил в силу через 9 месяцев после этой даты. В настоящее время клиентам российских банков доступны бесплатные межбанковские переводы (как самому себе, так и другим лицам) с помощью СБП в размере до 100 тыс. руб. в месяц. При исчерпании данного лимита комиссия не должна превышать 0,5% или 1,5 тыс. руб.

Избегайте и экономьте

В Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) считают, что говорить о каком-либо «зарплатном рабстве» в Казахстане – явное преувеличение. Ни один банк не запрещает клиенту обслуживаться в другом финансовом институте, подчеркивают в АФК, иной аспект вопроса – это взаимоотношения работника и работодателя. «Допускаем, что работодатель может упорствовать на получении работником зарплаты через определенный финансовый институт. Хотя каких-либо норм в Трудовом кодексе, позволяющих работодателю единолично выбирать выплату зарплаты в определенном банке, нет. Это в лучшем случае договоренность между работником и работодателем. То есть проблематика лежит в области трудовых отношений, и ее нельзя перекладывать на финансовый рынок», – подчеркивают в ассоциации. По мнению АФК, «к сожалению, в последнее время слишком часто вопросы из других областей пытаются решить регулированием

на финансовом рынке, будь то налоговое администрирование, международная конкуренция на рынке электронной коммерции или расширение доступа новых госорганов к банковской тайне с обоснованием «для внедрения оперативных инструментов реагирования, в том числе в условиях риска социально-экономической дестабилизации и национальной безопасности».

По поводу комиссий за межбанковские P2P-переводы самому себе в АФК отмечают, что казахстанцы в среднем имеют три дебитные карты, что, главным образом, обусловлено желанием извлечь различные выгоды от их владения. В таком случае зачастую приходится переводить деньги с одной карточки на другую для получения соответствующих кешбеков и бонусов. При этом, продолжают в АФК, существует много способов избежать

картами, эмитированными одним и тем же банком, транзакции, как правило, бесплатны. Тарифы за переводы в другой банк разнятся (см. инфографику). Кроме того, в каждом БВУ есть свои лимиты, ограничивающие как размер отдельно взятого перевода, так и их максимально возможную сумму за сутки и за месяц.

Два крупнейших игрока, Халык и Kaspi, не присоединились к СМП. При этом в Халыке установлена единая комиссия в 150 тенге за исходящий перевод как по номеру карты, так и по номеру телефона. Из Kaspi в другой банк перевести деньги можно только по номеру карты. При переводе до 21 тыс. тенге комиссия Kaspi составляет 200 тенге, за операцию крупнее клиент начинает платить 0,95% от суммы. Это, пожалуй, самый высокий тариф на рынке. У трех банков (БЦК,

формация», а тариф «2%, min KZT 350» относится к «мгновенным переводам».

Государственный подход

В Агентстве РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) «Курсиву» сообщили, что тарифы за оказание услуг устанавливаются банками самостоятельно, а госорганы не вправе вмешиваться в деятельность банков (кроме случаев, прямо предусмотренных законом). Отвечая на вопрос, намерен ли регулятор, в чьи задачи входит развитие конкуренции и защита прав потребителей, инициировать законопроект, подобный российскому, в АРРФР отметили, что разработке законопроекта должна предшествовать масштабная работа по выявлению системной проблемы, сбору статистической информа-

ции (количество пострадавших, анализ причин), детальному исследованию и глубокому анализу ситуации для ее более полного понимания. И уже по итогам этой работы, с учетом всех минусов и плюсов от ожидаемых результатов, готовится заключение о необходимости внедрения новых законодательных изменений.

По информации АРРФР, в 2022 году в агентство поступило 18 тыс. обращений и жалоб, из которых только 17 касались комиссий и переводов. Во всех случаях нарушений со стороны финансовых организаций не выявлено. «В этой связи на данный момент объективные причины в срочном инициировании законопроекта по изменению регулирования и методологии межбанковских переводов и комиссий по ним отсутствуют», – заявили в пресс-службе регулятора. Дополнительно, для получения полной информации по запросу, АРРФР рекомендовало «Курсиву» обратиться в Нацбанк, в чью компетенцию входит в том числе регулирование и методология использования платежных систем.

Как сообщил «Курсиву» директор департамента платежных систем Нацбанка Ерлан Ашыкбеков, будучи коммерческими организациями, банки несут прямые расходы на разработку и поддержание инфраструктуры, информационных систем, каналов связи, обработку транзакций, обеспечение информационной безопасности и развитие новых сервисов. По его мнению, введение административного регулирования в целях снижения банковских комиссий может негативно отразиться на развитии рынка платежных услуг и приведет к таким отрицательным последствиям, как ухудшение качества сервисов и снижение инвестиций банков в инфраструктуру и новые сервисы.

В Нацбанке признают, что отечественный финансовый рынок нуждается в дальнейшем развитии конкуренции, повышении

любимой исходящий перевод 150 тенге. Несложно подсчитать, что начиная от 16 тыс. тенге это уже меньше 1% от суммы перевода».

Во-вторых, продолжает Елемесов, быстрый рост объема безналичных платежей, а также относительно маленькое («приблизительно поддесяток») количество банков, реально конкурирующих на рынке зарплатных проектов, делает бессмысленным перевод своих средств между банками для большинства жителей Казахстана, особенно для среднего класса: «Получив зарплату, некоторая часть населения сразу ее полностью снимает в банкоматах своего банка (часто с очень маленькой или нулевой комиссией), часть гасит кредиты, а часть тратит со своей платежной карты в течение месяца». В-третьих, «из-за роста закрежденности населения (в июле в стране были выданы рекордные 1,4 трлн тенге розничных кредитов) затраты на комиссии за переводы для значительной части клиентов банков являются неважными на фоне их платежей по процентам на полученных займы», – полагает финансист.










Председатель демократической партии «Ак жол» Азат Перуашев сказал «Курсиву», что не знаком подробно с законодательными новациями в России по поводу денежных переводов, но у возглавляемой им партии есть принципиальная позиция на этот счет: «Мы считаем и много раз поднимали эти вопросы, что комиссии банков – не только по переводам, но и с налогооблагаемых платежей предпринимателям – фактически являются элементом лоббирования интересов банков со стороны регулирующих органов».

По словам Перуашева, в партию поступает «очень много жалоб» от индивидуальных предпринимателей по поводу того, что при оплате клиентом товаров и услуг через POS-терминалы банковская комиссия доходит до 3%. «Государство обязывает предпринимателя работать именно через контрольно-кассовые аппараты. На сегодня это единственные законные платежи наряду с наличными до какого-то предела. Малый бизнес при работе по специальной налоговой режиму уплачивает 3% налогов, и сверх этого банки с каждого клиентского платежа, то есть с оборота ИП, дополнительно до 3% сдирают. То есть банки получают почти столько же, сколько получает бюджет от деятельности предпринимателей. Это не есть правильно и не есть справедливо, – возмущается политик. – Мы несколько раз официально предлагали банковскому регулятору обязать снизить комиссии по таким платежам хотя бы до 1%, но, к сожалению, не были услышаны».

Возвращаясь к теме денежных переводов, Перуашев заявил, что, по его мнению, межбанковские переводы для физлиц должны быть абсолютно бесплатными. «Как я понял, в России к этому пришли. Когда мы обсуждали этот вопрос с АРРФР, нам объяснили, что для этого нужна некая государственная система межбанковских переводов, которая бы не включала комиссии. Но я думаю, что банки и сами это могут сделать, просто они в этом не заинтересованы. У нас существует 5-6 банков, которые контролируют более 60% активов всего сектора, и очень затруднены условия к открытию новых БВУ. Банковский рынок, как и вся экономика, тоже монополизирован основными игроками, и они не допускают усиления конкуренции и появления новых игроков на этом рынке», – считает лидер ДПК «Ак жол».

Запрос «Курсива» в мажоритарии прошел через вице-спикера Альберта Рау (фракция Атапат) и поступил на исполнение председателю комитета по финансам и бюджету Мадит Такиеву (фракция Атапат). Последний полностью перенаправил его в АРРФР согласно ст. 65 АППК РК. Таким образом, в нижней палате парламента посчитали, что в ее полномочия не входит рассмотрение обращений СМИ о возможных (или невозможных) законодательных инициативах. В офисе партии Атапат (бывшая партия «Нур Отан»), контролирует 63% мест в мажоритарии, на запрос «Курсива» не ответили.

СКОЛЬКО СТОЯТ МЕЖБАНКОВСКИЕ ПЕРЕВОДЫ ПО КАЗАХСТАНУ ДЛЯ ФИЗИЦ*

	Комиссия за перевод в другой банк РК по номеру карты	Комиссия за перевод в другой банк РК по номеру телефона
 ForteBank	до 500 000 тенге в месяц – бесплатно; свыше – 0,9%, но не менее 150 тенге	8 тенге в рамках СМП**
 centercredit	до 300 000 тенге в месяц – бесплатно; свыше – 1%, но не менее 250 тенге	0 тенге в рамках СМП
 Eurasian Bank	до 50 000 тенге в месяц – бесплатно; свыше – 0,9%, но не менее 200 тенге	5 тенге в рамках СМП
 Halyk	150 тенге	150 тенге
 JUSAN	0,2%, но не менее 200 тенге	10 тенге в рамках СМП
 BANK RBK	250 тенге	0 тенге в рамках СМП
 FREEDOM BANK	0,2%, но не менее 250 тенге	10 тенге в рамках СМП
 Bereke Bank	услуга временно приостановлена	0 тенге в рамках СМП
 kaspi bank	0,95%, но не менее 200 тенге	услуга отсутствует

* Для держателей стандартных неперемещаемых и незарплатных банковских карт.
** СМП – Система мгновенных платежей 2.0 Национального банка РК.

Источник: официальные сайты и колл-центры банков

или по крайней мере сэкономить на комиссиях: «Небольшую сумму в пределах 100–300 тыс. тенге можно снять из банкомата одного банка и положить в другой, как правило, без комиссий. Если сумма – несколько миллионов тенге, то ее можно снять с депозита после 14 дней и положить куда угодно тоже без комиссий. Мы сомневаемся, что такие операции рядовым казахстанцам приходится делать часто. Напомним, что среднемесячная зарплата в моменте составляет 365,5 тыс. тенге, а медианное значение на 52% ниже – 240,8 тыс. тенге».

В АФК напомнили, что с середины прошлого года в стране действует созданная Нацбанком Система мгновенных платежей (СМП) по номеру телефона, к которой на сегодня подключены восемь БВУ (БЦК, Forte, Jusan, Евразийский, Bereke, Freedom, Bank RBK, Altyn) и Казпочта. Клиентам этих банков доступны P2P-переводы с комиссией не более 10 тенге, некоторые из банков комиссию обнулили вовсе. Предстоящее внедрение цифрового тенге, возможно, еще более упростит ситуацию, считают в АФК. «Во всех оставшихся случаях комиссии за переводы средней или медианной зарплаты не превысят 150–350 тенге, что нельзя считать каким-либо серьезным барьером, тем более при наличии способов их не платить. Поэтому особого смысла в законодательном снижении комиссий мы не видим, но всегда готовы обсудить конструктивные предложения для лучшего удовлетворения баланса интересов всех вовлеченных сторон: клиентов, банков и регуляторов», – резюмировали в Ассоциации финансистов Казахстана.

Двое из ларца

В условиях и тарифах казахстанских БВУ по обслуживанию платежных карточек такая опция, как «перевод самому себе», отсутствует в принципе. Между

Freedom и Bank RBK минимальная комиссия за перевод на 50 тенге дороже, чем у Kaspi, но все они являются участниками СМП, внутри которой операции почти бесплатны, а БЦК к тому же обещает своим клиентам ежемесячный бесплатный лимит на исходящие переводы в размере 300 тыс. тенге.

По данным Нацбанка, в рамках СМП банки-участники платят оператору комиссию в размере 1 тенге за перевод. В своем недавнем послании президент Касым-Жомарт Токаев назвал СМП (которая, по его словам, пока «работает в пилотном режиме») первым компонентом Национальной платежной системы (НПС) и поручил Нацбанку завершить процесс полноценного внедрения НПС до конца 2024 года. В Халыке и Kaspi на запрос «Курсива» о причинах неподключения к СМП не ответили.

В ходе переписки с банками на их страничках в Instagram у «Курсива» сложилось впечатление, что банки, подключенные к СМП, не стремятся активно продвигать эту услугу (либо консультанты некомпетентны, что еще печальнее). Отвечая на вопрос о размере комиссии по карточным переводам в другие банки, только консультант Bereke предложил воспользоваться бесплатным сервисом СМП (да и то, возможно, потому, что операции по номеру карты в бывшем Сбере временно приостановлены). Консультанты остальных БВУ сначала называли тарифы именно для переводов по номеру карты и только после дополнительного наводящего вопроса информировали о наличии переводов по номеру телефона. В одном из банков «Курсиву» сообщили, что комиссия для таких переводов составляет 2% и не менее 350 тенге, хотя на сайте банка указан тариф в размере 8 тенге за перевод. На вопрос, какому источнику доверять, консультант ответил, что «на сайте верная ин-

формация», а тариф «2%, min KZT 350» относится к «мгновенным переводам».

По информации АРРФР, в 2022 году в агентство поступило 18 тыс. обращений и жалоб, из которых только 17 касались комиссий и переводов. Во всех случаях нарушений со стороны финансовых организаций не выявлено. «В этой связи на данный момент объективные причины в срочном инициировании законопроекта по изменению регулирования и методологии межбанковских переводов и комиссий по ним отсутствуют», – заявили в пресс-службе регулятора. Дополнительно, для получения полной информации по запросу, АРРФР рекомендовало «Курсиву» обратиться в Нацбанк, в чью компетенцию входит в том числе регулирование и методология использования платежных систем.

Как сообщил «Курсиву» директор департамента платежных систем Нацбанка Ерлан Ашыкбеков, будучи коммерческими организациями, банки несут прямые расходы на разработку и поддержание инфраструктуры, информационных систем, каналов связи, обработку транзакций, обеспечение информационной безопасности и развитие новых сервисов. По его мнению, введение административного регулирования в целях снижения банковских комиссий может негативно отразиться на развитии рынка платежных услуг и приведет к таким отрицательным последствиям, как ухудшение качества сервисов и снижение инвестиций банков в инфраструктуру и новые сервисы.

В Нацбанке признают, что отечественный финансовый рынок нуждается в дальнейшем развитии конкуренции, повышении

финансовыми данными, а также получение доступа к финуслугам и сервисам в обслуживающем банке с помощью приложенной сторонних финансовых организаций». Третий проект – это цифровой тенге, «ключевая задача которого – повышение доступности финуслуг для всех групп граждан страны».

Параллельно, отметил Ашыкбеков, проводится работа по снижению комиссий за карточные транзакции в рамках международных платежных систем Visa, Mastercard и Union Pay. В результате соглашения, подписанного Нацбанком с этими игроками, ставки межбанковской комиссии (интерчейндж) в зависимости от типа платежных карточек будут поэтапно снижены вдвое (первый этап начнется 1 января 2024 года, второй этап – 1 января 2025 года), «что способствует дальнейшему снижению торговых комиссий банков». Таким образом, подытожил Ашыкбеков, Нацбанк проводит «системную работу по развитию рынка платежных услуг, направленную на создание комфортных условий не в рамках одного сервиса, а как комплексное формирование всего комплекса финуслуг с созданием сбалансированных взаимовыгодных условий, учитывающих интересы участников финансового рынка и потребителей».

Не в их компетенции

Директор филиала рейтингового агентства АКРА в МФЦА Аскар Елемесов считает, что в Казахстане нет необходимости в принятии закона о бесплатных переводах самому себе. В комментарии «Курсиву» он привел три аргумента в обоснование своей точки зрения. Во-первых, перечисляет эксперт, комиссию при переводе между разными банками сложно назвать высокой: «В среднем по банковской системе тариф не превышает 1%, но, по сути, он намного ниже. Например, один из двух крупнейших банков берет за

ЭКСПЕРТИЗА

K Kursiv Research
Ratings



Государственными молитвами

Благодаря госпрограммам и льготному финансированию рынок лизинга РК показывает рост

Исследование рынка лизинга по итогам 2022 года показало, что объем нового бизнеса вырос на 10%, портфель – на 25%. Ключевым фактором остается государственное стимулирование.

Аскар МАШАЕВ

В минувшем году экономическая конъюнктура благоприятствовала рынку лизинга: ВВП вырос на 3,2%, инвестиции в основной капитал прибавили 9,2%. Вместе с тем повышение базовой ставки привело к удорожанию ставки по лизингу – на этот фактор обратили внимание практически все респонденты нашего регулярного исследования рынка лизинга. Ухудшил ситуацию российско-украинский конфликт, из-за которого логистика стала дороже и продолжительнее. На этом фоне у игроков казахстанского рынка лизинга вырос объем как нового бизнеса, так и всего портфеля. Три из десяти участников нашего исследования в 2022 году незначительно уменьшили объем новых сделок, но портфель вырос у всех респондентов, следует из исследования рынка лизинга Казахстана, проведенного Kursiv Research в середине этого года.

Отсутствие официальной статистики за 2022 год затрудняет оценку рынка лизинга в полном объеме. Дело в том, что Бюро статистики РК с 2022 года исключило из перечня статистических форм, рассылаемых участникам рынка, «Отчет по лизинговой деятельности». Ожидается, что данную форму восстановят в следующем году, чтобы обследовать рынок лизинга уже по итогам 2023-го.

Охлаждение без морозов

В минувшем году выросли все ключевые показатели лизинговых компаний, которые стали нашими респондентами, но сократился темп прироста, если сравнивать с динамикой 2021-го.

Портфель лизинговых компаний в 2022 году прибавил 25% и составил почти 1,3 трлн тенге. Львиную долю этого объема (99,1%) занимает финансовый лизинг. Динамика роста портфеля опрошенных лизинговых компаний на конец 2021 года достигала 29%, в абсолютных цифрах – порядка 999 млрд тенге.

Совокупный объем нового бизнеса, с учетом финансового и операционного лизинга, составил 428 млрд тенге. За год компаниям удалось улучшить

показатель на 10%. Несмотря на это, отмечается снижение темпов прироста – по итогам 2021 года положительная динамика была на уровне 23%. Если рассматривать объем нового бизнеса в соотношении с совокупным текущим портфелем, то по итогам 2021-го этот показатель составил 34%, годом ранее – 38%.

Общее количество заключенных договоров сократилось на 5%, до 7831 сделки. С ростом объема нового бизнеса речь идет об удорожании предметов лизинга. Но увеличился объем полученных лизинговых платежей (показатель рассчитан без учета данных Фонда развития промышленности (ФРП), который достиг 117 млрд тенге (+16%). Динамика этого показателя также говорит о переходе лизинговых компаний на траекторию умеренного роста – объем полученных лизинговых платежей по итогам 2021 года составил почти 101 млрд тенге, продемонстрировав 29%-ный рост.

Одновременно с ростом ключевых показателей происходит сокращение уровня просроченной задолженности (не обслуживаемые более 90 дней займы). По сообщениям респондентов, за год она сократилась с 3,7 до 2,9%.

Госрука дает и забирает

Как и в предыдущие годы, тренд на рынке лизинговых услуг формируют государственные институты, а общим для рынка фактором роста остается прямая государственная поддержка через субсидирование процентной ставки лизинга и опосредованная – через предоставление льготных кредитов МСБ на инвестиционные цели и пополнение оборотных средств.

С учетом собранных нами данных, в 2022 году два государственных института – Фонд развития промышленности и «КазАгроФинанс» (КАФ) – сгенерировали 86% объема новых контрактов и 95% лизингового портфеля.

Из годового отчета ФРП за 2022 год следует, что госинститут был оператором сразу нескольких госпрограмм, среди них Концепция индустриально-инновационного развития РК на 2021–2025 годы и два нац-

Рейтинг участников рынка лизинга РК в 2022 году

Место по объему нового бизнеса	Компания	Объем нового бизнеса в 2022 году, млн тенге	Текущий лизинговый портфель, млн тенге		Место по количеству сделок в 2022 году	Количество заключенных сделок в 2022 году, ед.	Место по количеству сделок в 2022 году
			2021	2022			
1	Фонд развития промышленности*	196 494	624 135	774 846	1	200	5
2	КАЗАГРОФИНАНС	172 836	323 245	401 314	2	5 513	1
3	ASTANA MOTORS FINANCE	13 973	6 544	12 149	5	458	3
4	ForteLeasing	10 650	8 943	12 729	4	265	4
5	KIC Leasing	9 740	12 634	13 853	3	132	8
6	HALYK LEASING	8 132	5 987	9 114	6	137	7
7	LEASING GROUP	5 901	8 100	8 568	7	92	9
8	ВИРАЖ ЛИЗИНГ	5 261	6 094	8 263	8	812	2
9	cl group	4 829	2 853	3 820	9	160	6
10	МедЛизинг	379	328	491	10	47	10

* Данные годового отчета.
** Позиции обновлены.
Источник: Kursiv Research

проекта – «Устойчивый экономический рост» и «Сильные регионы – драйверы развития страны». Будучи оператором трех госпрограмм, фонд финансирует лизинг оборудования по льготной ставке в 5% для предпринимателей, реализующих инвестпроекты в приоритетных секторах экономики. Для малого и среднего бизнеса в продуктовой линейке ФРП – лизинг оборудования со ставкой 3% годовых. Лизинг оборудования для крупного бизнеса обойдется дороже, но с учетом уровня инфляции ставка остается отрицательной – 7% (минимальный авансовый платеж по двум продуктам составляет 15% от стоимости предмета лизинга). Помимо этого ФРП предоставляет лизинг для покупки автобусов и сельхозтехники по ставке 7% годовых. Для предпринимателей, которые покупают казахстанскую спецтехнику, фонд предлагает лизинг по ставке 3% годовых.

В минувшем году КАФ – государственный институт, перед которым стоит задача модернизировать агропромышленный комплекс, – продолжил предоставлять широкую продуктовую линейку, включая льготные

продукты. Сельхозтехника и спецтехника для мелиоративных и сельхозработ, а также транспортные средства для перевозки агропродукции предлагались в лизинг по ставке 7,5% годовых плюс базовая ставка Нацбанка РК. Но если заемщик получит субсидирование, то минимальная ставка стартует от 6%. Аналогичная ставка по лизингу сельхозтехники отечественного производства.

Фонд развития предпринимательства «Даму», госинститут, сосредоточенный на развитии МСБ, в 2022 году продолжил действовать лизинговыми компаниями. Повышение доступности финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства и создание условий для запуска и развития собственного дела – задачи «Даму». Поэтому фонд гарантирует подходящие под его условия лизинговые сделки, а также субсидирует ставку целевых лизинговых сделок. Последние несколько лет импульс рынку придает программа «Даму Лизинг», где партнерами, согласно актуальной дате написания материала, выступают четыре компании, ставшие респондентами нашего исследования:

ForteLeasing, «Халык-Лизинг», Leasing Group и Capital Leasing Group. По программе заемщик может оформить договор на сумму не более 500 млн тенге сроком до 7 лет, ставка начинается от 18%. «Даму» в 2022 году увеличил сумму гарантирования лизинговых сделок – не более 70% от стоимости предмета, которая не должна превышать 500 млн тенге.

Таким образом, рынок лизинга продолжает функционировать по старым лекалам: инструменты госгарантирования и субсидирования поддерживают привлекательность лизинга, в этих условиях частные компании пытаются участвовать в максимальном количестве госпрограмм. (О ключевых проблемах, почему частные компании не используют возможности для роста, пожалуйста, читайте в статье «Лизинговые субъекты».)

Село – колыбель лизинга

Кардинальных изменений структуры рынка за минувший год не произошло. В нашем исследовании отраслевой и региональной структуры, а также структура по категории заемщиков и источников фондирования

представлены без учета данных ФРП, поскольку предоставленные фондом цифры не удалось верифицировать. Чтобы сравнение было корректным, значения базового периода (2021 год) также приведены без учета данных ФРП.

По итогам 2022 года тройка наиболее популярных предметов лизинга выглядит так: сельхозтехника (78% от всех новых сделок), грузовой автотранспорт (9%), строительная и дорожно-строительная техника (4%). Сохраняется привлекательная структура портфеля, где вес сельхозтехники остается наибольшим – 88% по итогам минувшего года. На грузовой транспорт приходится 5% лизингового портфеля и 2% – на строительную и дорожно-строительную технику.

Поскольку административно-территориальная реформа прошла в середине 2022 года, географическая структура рынка представлена в старых границах. Многие регионы РК специализированы на отдельных отраслях, и географическая структура рынка воспроизводит отраслевую. В тройке три аграрных региона: Костанайская (13,9% от всех новых сделок), Северо-Казахстанская (11,9%) и Акмолинская области (11,1%).

Без данных ФРП, оператора льготного лизинга для крупного бизнеса, предсказуемой оказалась структура рынка по категории заемщиков. Малый бизнес оформил 76% новых сделок, 18% – средний бизнес. Новые контракты были профинансированы в первую очередь за счет привлечения долгосрочных кредитов (56%) и выпуска облигаций (22%). Доля собственных средств за год заметно снизилась – с 26 до 13% по итогам анализируемого года.

Государство и остальные

Лидером рынка по объему нового бизнеса (включая операционный лизинг) в 2022 году стал Фонд развития промышленности. ФРП, предоставляющий в лизинг железнодорожную технику и промышленное оборудование, а также специальную и даже сельскохозяйственную технику, за год, согласно последнему годовому отчету, профинансировал 215 лизинговых сделок на общую сумму 196 млрд тенге.

В сравнении с 2021 годом снизилось количество профинансированных сделок (–47%), но вырос объем финансирования (+1%). На этом фоне на 93%, до 982 млн тенге, поднялась средняя стоимость одного контракта.

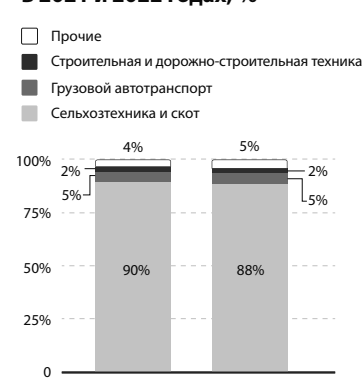
Второй номер рейтинга – «КазАгроФинанс» – прибавил 22% в объеме нового бизнеса, что составило 172 млрд тенге. Компания в 2022 году заключила 5513 сделок (71% всех контрактов участников исследования) и увеличила текущий лизинговый портфель на 24%, до 401 млрд

Отраслевая структура нового бизнеса компаний рынка лизинга РК (участники исследования, без ФРП) в 2021 и 2022 годах, %



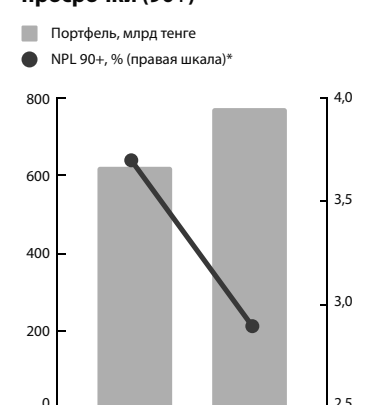
Источник: Kursiv Research

Отраслевая структура портфеля компаний рынка лизинга РК (участники исследования, без ФРП) в 2021 и 2022 годах, %



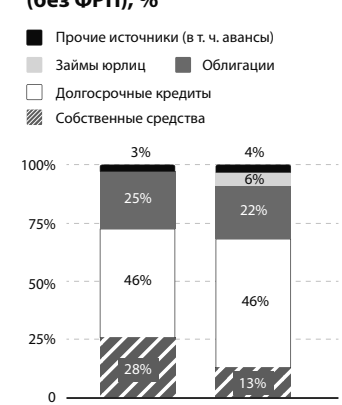
Источник: Kursiv Research

Портфель участников исследования рынка лизинга РК (без ФРП) и уровень просрочки (90+)



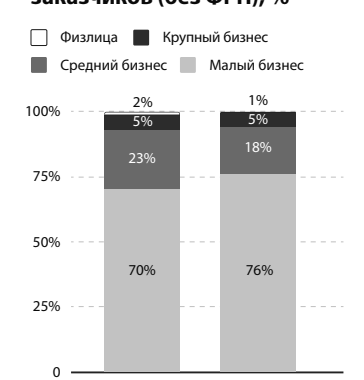
Источник: Kursiv Research

Структура источников финансирования компаний – участников рынка лизинга РК (без ФРП), %



Источник: Kursiv Research

Структура сделок рынка лизинга РК (финансовый и операционный) в 2021 и 2022 годах по размерам компаний-заказчиков (без ФРП), %



Источник: Kursiv Research

тенге. В КАФ отмечают, что на рост кредитного портфеля повлияли госинвестиции, которые были предоставлены компаниям в рамках постановления правительства РК. Документ подразумевает расширение финансирования лизинговых сделок по приобретению самоходной сельскохозяйственной техники, произведенной в РК.

В 2022 году казахстанский рынок лизинга, по мнению аналитиков КАФ, сдерживали последствия геополитического кризиса, волатильность валюты и инфляция.

«В 2022 году на фоне изменения базовой ставки Нацбанка РК повысилась стоимость кредитных ресурсов», – отмечают в компании.

В группе средних компаний выделяется Astana Motors Finance (AMF), которая в отчетном периоде набрала динамику. Объем нового бизнеса увеличился почти до 14 млрд тенге (+48%), всего AMF заключила 458 сделок (+22%). Компания, заняв третье место, улучшила результат на одну позицию. Высокий спрос со стороны компаний, оказывающих услуги такси, обеспечил резкий рост объема и количества новых сделок.

В арсенале Astana Motors Finance два продукта: традиционный финансовый лизинг, где предметом сделки выступают легковой автотранспорт, оборудование, специальная и коммерческая техника, и оперативный лизинг, который предусматривает финансирование в целом автомобильного парка для компаний-заемщика.

Оперативный лизинг в Казахстане был менее популярным, но в последнее время бизнес интересуется автотранспортом с низким ежемесячным платежом, нулевым авансом и включенными в платежи дополнительными услугами (постановка на госучет, ежегодная оплата налога, полное страховое покрытие, а также техобслуживание). Сегодня, как отмечают в AMF, на такую конфигурацию сделки предъявляют спрос иностранные компании, предоставляющие услуги такси. Но, говорят в AMF, местный крупный и средний бизнес тоже начал проявлять интерес к этой услуге.

На четвертом месте компания ForteLeasing. 265 новых сделок (+47%) позволили нарастить объем нового бизнеса до 12,7 млрд тенге (79%). В качестве факторов роста в ForteLeasing отметили эффект восстановления после пандемии и улучшение финансового положения казахстанского бизнеса, что стимулирует спрос на лизинговые услуги. Дополнительный импульс, считают в компании, придали госпрограммы и стимулы со стороны правительства (субсидии и фондирование от фонда «Даму»), направленные в целом на поддержку предпринимательства. В то же время рынок лизинга сдерживала напряженная геополитическая ситуация, которая тормозит инвестиционные решения на фоне нестабильных поставок техники и оборудования и валютных колебаний.

Пятерку замыкает «Казахстанская Иджара Компания» (КИС), которая в 2022 году заключила 132 сделки (19%) на общую сумму 9,7 млрд тенге (-14%). Но, несмотря на это, портфель компании вырос на 10%, до 13,8 млрд тенге; по этому показателю «Казахстанская Иджара Компания» занимает третье место в нашем рейтинге. В компании отмечают оживление в таких

Суммарные показатели рынка лизинга (участники исследования) за 2020–2022 годы

Показатель	2020	2021	2022
Новый бизнес по финансовому лизингу за год, млн тенге	314 809	383 639	423 702
Новый бизнес по операционному лизингу за год, млн тенге	1 078	2 164	2 722
Количество новых заключенных договоров за год, ед.	6 690	8 238	7 816
Текущий лизинговый портфель на конец года, млн тенге	774 825	998 863	1 245 147
Объем полученных лизинговых (в т.ч. арендных) платежей за год, млн тенге*	78 097	100 772	117 042
Сумма просроченных платежей к получению, всего, по состоянию на конец периода, млн тенге*	14 835	15 664	15 429

* Без ФРП.
Источник: Kursiv Research

Динамика основных показателей рынка лизинга (участники исследования) в 2021–2022 годах, % г/г

Показатель	2021	2022
Объем нового бизнеса финансового лизинга	22%	10%
Текущий портфель лизинга	29%	25%
Количество заключенных договоров лизинга	23%	-5%

Источник: Kursiv Research

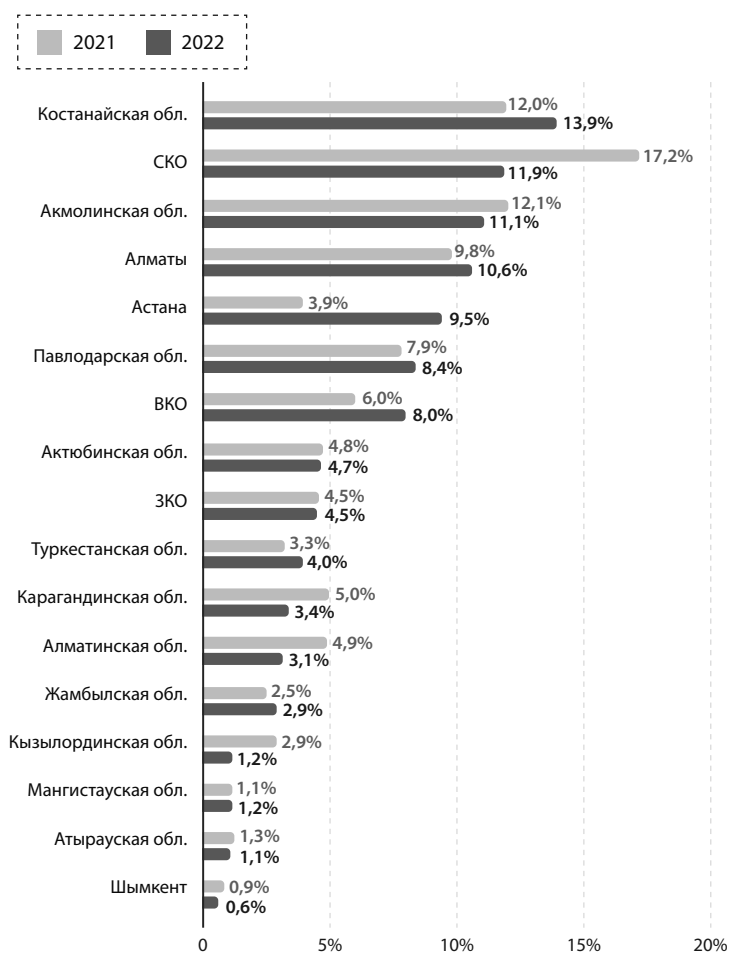
секторах, как строительство, логистика, грузоперевозки, АПК и обработка. «Основная часть активов, приобретенных и оборудования в 2022 году, приходится на данные сектора, их рост напрямую повлиял на рынок лизинга», – считают в компании. В оценке сдерживающих факторов аналитики КИС согласны с коллегами из других компаний. В 2022 году страна столкнулась с чередой таких потрясений, как январские события, вызванный российско-украинским конфликтом рост цен на сырье и топливо, рекордная инфляция как в РК, так и в развитых странах и активная борьба с ней, риск попадания Казахстана под вторичные санкции. Практически все перечисленные события так или иначе повлияли на рынок лизинга. «Значительно увеличились цены на товары,

на услуги перевозки, а также увеличились сроки поставки для импортных товаров», – отмечают в компании.

«Ближе к концу 2022 года перебои на пунктах пропуска и введенные ограничения на казахстанско-китайской границе также оказали негативное влияние на рынок лизинга, сроки поставки специальной техники и оборудования из Китая и из других стран (Япония и Южная Корея), которые приходят также через границу Китая, значительно увеличились, достигая трех-четырёх месяцев», – добавили в КИС.

Факторы, которые сдерживали рынок лизинга в минувшем году, остаются значимыми и в 2023-м. Между тем собранные в рамках исследования прогнозные оценки указывают на осторожный оптимизм участников рынка.

Региональная структура нового бизнеса рынка лизинга РК (участники исследования, без ФРП) в 2021 и 2022 годах, %



Источник: Kursiv Research

Методология

В периметр исследования рынка лизинга в Казахстане попадают лизинговые компании (или группы компаний), зарегистрированные как юридическое лицо на территории РК, осуществляющие деятельность по предоставлению оборудования и других объектов в финансовую аренду. Любые компании, соответствующие этим требованиям, могут принять участие в исследовании.

Исследование проводится на основе анализа анкетных данных, предоставленных лизингодателями – участниками исследования. Используются в исследовании термины означают следующее.

Объем нового бизнеса (объем рынка лизинга) – сумма заключенных за год сделок финансового лизинга и оперативного лизинга (по которым передано в лизинг вновь купленное оборудование).

В новые сделки финансового лизинга включаются сделки, по которым более раннее из двух событий – а) закупка оборудования для передачи в лизинг по договору лизинга, б) получение нулевого аванса от лизингополучателя – наступило

не ранее первого дня рассматриваемого периода и не позднее его последнего дня.

Объем полученных платежей – это общая сумма платежей по договорам лизинга, перечисленных на расчетный счет организации в течение периода.

Текущий портфель компании (объем лизинговых платежей к получению) – объем задолженности лизингополучателей перед лизингодателем по текущим сделкам. Показатели объема полученных лизинговых платежей и объема текущего портфеля характеризуют эффективность деятельности компании в предшествующих исследуемому периодах.

В исследовании рынка лизинга Казахстана по итогам 2022 года принимали участие десять компаний, анкеты были разосланы 13 компаниям. В исследовании использовались данные Фонда развития промышленности из годовых отчетов компаний, в частности объем портфеля и нового бизнеса. Для анализа рынка лизинга в различных структурных разрезах (география, отрасль) предоставленные фондом данные не были использованы из-за проблемы их верификации.

Лизинговые субъекты

Почему казахстанский лизинг не использует возможности для роста?



Адиль МАМАЖАНОВ, независимый эксперт

В последнее время на непубличных площадках активно обсуждается ряд мер, направленных на развитие лизингового рынка. Некоторые инициативы, исходящие от участников рынка, активно поддерживают как в экономическом блоке правительства, так и на уровне администрации президента, что соответствует декларируемой последнее время поддержке развития небанковских видов финансовых услуг.

Вот примеры таких инициатив: создание законодательных условий для лизинга физическим лицам; включение частных лизинговых компаний в государственные программы; наделение социально-предпринимательских корпораций правом передавать в лизинг оборудование и кредитовать агропромышленные инвестпроекты; выделение финансирования лизинговым компаниям объемом 100 млрд тенге.

В случае эффективной реализации этот комплекс мер позволит вывести лизинговые компании, которые смогут адаптировать свою бизнес-модель к новым условиям, на более высокий уровень и траекторию развития. Лизинг для физических лиц очевидно может привести к расширению потенциального рынка для лизинговых компаний, хотя важно понимать, что здесь успех не гарантирован – конкурировать нужно будет с привычными потребителю банковскими продуктами и самими банками.

Включение частных лизинговых компаний в государственные программы по развитию бизнеса звучит весьма многообещающе, однако и здесь есть свои подводные камни. Позиции двух профильных министерств – Министерства национальной экономики и Министерства промышленности и строительства – могут быть прямо противоположными. От того, как эта инициатива будет реализована на практике, будет зависеть уровень вовлеченности в госпрограммы частных лизинговых компаний.

Остановимся подробнее на вопросах фондирования. Рынок лизинга далек от полного раскрытия своего потенциала, и ключевым ограничением является фондирование. Компании квазигосударственного сектора решают проблему за счет фондирования через различные инструменты льготного финансирования, а также посредством заимствований на рынке ценных бумаг при высоком кредитном рейтинге, который позволяет привлекать средства по ставкам, близким к безрисковым.

Для банковских «дочек» вопрос фондирования частично решается за счет финансирования в материнских банках. Однако необходимость обеспечения собственной финансовой устойчивости диктует необходимость диверсификации источников фондирования и для этой группы лизинговых компаний. В настоящее время банковские «дочки» не являются активными участниками фондового рынка, однако по мере изменения макроэкономических условий и снижения базовой ставки можно ожидать активизации данных компаний в выпуске облигаций.

Независимые лизинговые компании таких возможностей не имеют, поэтому являются более активными участниками рынка облигаций. На Казахстанской фондовой бирже в настоящее время обращаются облигации «Лизинг групп», «ТехноЛизинг», Capital Leasing Group.

Решение о выделении льготных 100 млрд тенге на лизинг



Фото: Shutterstock/vectorart

и обсуждаемые 10 млрд тенге из них для частных лизинговых компаний в виде заемных средств по рыночным условиям участников, конечно, побуждают. Но эта мера – плохая замена системному решению вопроса с фондированием.

Учитывая, что государственная экономическая политика уже предусматривает субсидирование процентной ставки, необходимо также изучить механизмы субсидирования стоимости заемных средств для лизинговых компаний и гарантирования их выпусков облигаций институтами развития с целью трансляции этой субсидии в стоимость лизингового финансирования для лизингополучателей из приоритетных отраслей и МСБ. Это позволит увеличить льготное финансирование обновления основных средств наиболее значимых групп предприятий и отраслей.

Финансирование лизингового рынка как посредника в доведении денежных средств для обновления и приобретения основных средств МСБ особенно актуально, поскольку банковское кредитование преимущественно привлекается для финансирования оборотных средств. При этом к выходу на фондовый рынок МСБ не готов. Еще программой ДКБ-2020 было предусмотрено субсидирование ставки купона по выпускам облигаций МСБ, однако первое размещение облигаций по данной программе (ТОО «BRBAPK») осуществляется только сейчас.

Малому и среднему бизнесу привычнее и проще получать финансирование в БВУ и микрофинансовых организациях. Для расширения доступа к финансированию данному сектору экономики рационально использовать в качестве посредников наряду с БВУ и МФО и лизинговые компании. Тем более что лизинговые компании фактически и являются представителями МСБ по всем формальным критериям.

Условиями программы по субсидированию ставки купона по облигациям МСБ предусмотрена оплата 6% самим эмитентом, а разницы между ставкой размещения и этими 6% – субсидия. По факту получается, что 6% примерно соответствуют кредитному спреду для таких высокорисковых заемщиков, как МСБ, а размер субсидии покрывает безрисковую ставку.

В случае если аналогичную схему применить к выпускам целевых (использование средств от размещения которых будет направлено исключительно в сектор МСБ из приоритетных отраслей) облигаций лизинговых компаний, которые, как уже упоминалось выше, являются активными участниками фондового рынка, то получится привлечь в обновление и приобретение основных средств малого и среднего бизнеса средства при текущей базовой ставке около 7 тенге на 1 тенге субсидий, а когда и если базовая ставка будет снижена в район 7%, то рычаг составит 1 к 14. Это значительно лучше, чем выделять заемное фондирование.

Еще одним системным решением проблемы фондирования

может стать запуск секьюритизации активов лизинговых компаний (lease-backed securities). Структура портфеля лизинговых компаний в основном представлена оборудованием и транспортными средствами. Вторичный рынок автотранспортных средств близок к критериям совершенной конкуренции: на нем много покупателей и продавцов, автотранспортные средства стоят ничтожно мало относительно объемов рынка, отсутствуют барьеры на вход и выход. Транспортные средства представляют собой ликвидное обеспечение для сделок секьюритизации.

Сделки секьюритизации способны существенно повысить оборачиваемость лизингового портфеля, и это позволит частично решить вопрос фондирования. Однако для реализации такой возможности необходимо преодолеть ряд ограничений.

Лизинговые компании в Казахстане не могут похвастаться масштабами бизнеса. Рейтинговые агентства раз за разом фиксируют высокую концентрацию лизингового портфеля во всех оцениваемых компаниях. По оценкам Tengri Partners, которая в 2020 году организовала размещение секьюритизированных ипотечных облигаций, размер эмиссии должен составлять 40–50 млрд тенге, чтобы окупить все расходы на секьюритизацию. Такой объем эмиссии не под силу ни одной лизинговой компании, но для группы лизинговых компаний может быть приемлемым, если не сегодня, то в среднесрочной перспективе. Однако для этого рынку необходимо выработать единые стандарты андеррайтинга, оценки рисков, организации внутреннего контроля и качества корпоративного управления.

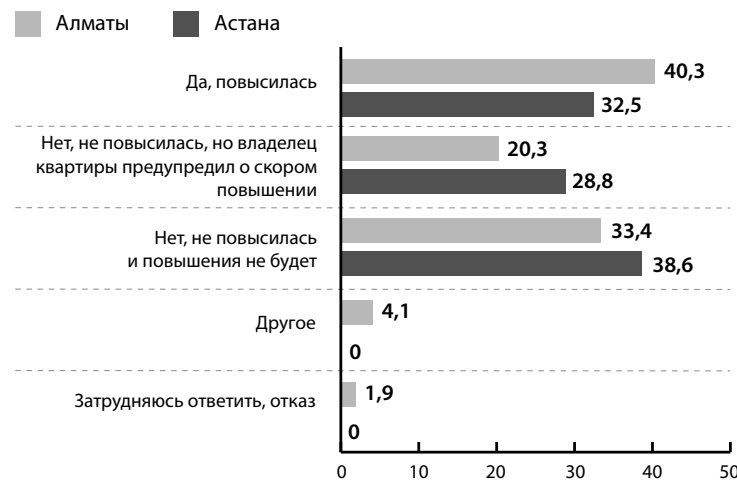
Учитывая, что данный вид деятельности является нерегулируемым, роль разработчика отраслевых стандартов должен взять на себя сам рынок. На сегодняшний день рынок пока не смог продемонстрировать способность к консолидации, что, вероятно, вызвано его крайней неоднородностью, небольшим количеством участников и разными условиями существования. В составе Ассоциации финансистов Казахстана действует комитет по лизингу, формальной целью которого является отстаивание интересов этой группы участников финансового сектора, но лишь пять лизинговых компаний являются членами данной ассоциации, а активно вовлечены в работу комитета всего три организации.

Судя по обсуждаемому сегодня инициативам по развитию рынка лизинга, чиновники готовы слышать рынок и реализовать декларируемую властью политику по развитию небанковских видов финансовых услуг, более того, и инициатива находится в их руках. Задача рынка заключается в том, чтобы суметь организовать и стать из объекта субъектом государственной политики, чтобы с максимальным эффектом для себя и всей экономики Казахстана реализовать появившиеся возможности.

Авторы исследования выражают благодарность участникам исследования за уделенное время и транспарентность.

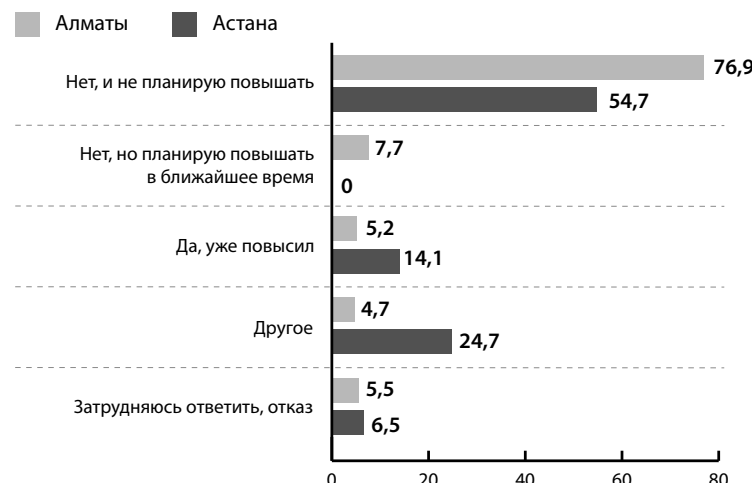
НЕДВИЖИМОСТЬ

Ваш арендодатель повышал ставки аренды за последние два месяца?



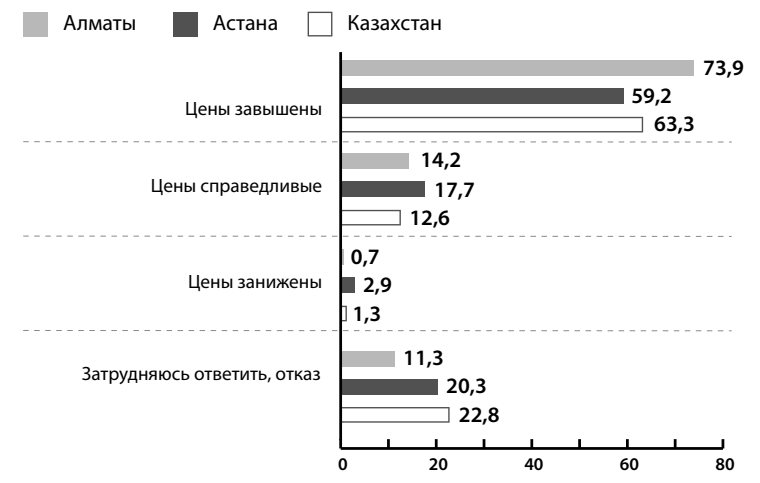
Источник: центр социологических исследований Kursiv Research

Повысили ли вы, как арендодатель, ставки аренды за последние два месяца?



Источник: центр социологических исследований Kursiv Research

Считаете ли вы текущие цены на аренду жилья справедливыми?



Источник: центр социологических исследований Kursiv Research

Студентам не беспокоить

К началу учебного года собственники жилья подняли не только цены, но и требования к арендаторам

Сезонное повышение цен на аренду жилья в Казахстане в 2023 году началось раньше обычного. Уже в июле темпы подорожания съемных квартир вдвое превысили обычные для этого месяца значения. Еще один усилившийся тренд – завышенные требования к арендаторам. Рассказываем, на каких условиях сейчас можно арендовать жилье в Астане и Алматы.

Наталья КАЧАЛОВА

Сезонный рост цен на аренду жилья в городах в конце лета – традиционное явление, связанное с приездом на учебу студентов. Но если раньше аренда жилья начинала заметно дорожать в августе, то в 2023-м рост цен начался уже в июле. По данным Бюро национальной статистики (БНС), стоимость съемного жилья в июле в среднем по стране выросла на 1,9%. Это самый высокий июльский прирост, по крайней мере, за восемь лет наблюдений. В августе арендное жилье прибавило в цене еще 2,3%.

Текущее подорожание аренды – одно из самых значительных за последние годы. Если исключить скачок цен 2022-го, вызванный релокацией россиян, ежемесячный рост цен в июле и августе в 2015–2021 годах не превышал 1%.

Ранний сезон

«В этом году запросы по аренде и покупке квартир для студентов начались раньше обычного. Уже в июле мы стали получать первые заявки. Некоторые арендодатели, видя возрастающий спрос, начали поднимать цены на одно-, двухкомнатные квартиры», – говорит ведущий специалист по недвижимости алматинского агентства RIA Light Александр Бикетов.

Алматы, где сосредоточено наибольшее количество вузов, выделяется на общероссийском фоне. Динамика роста аренды в южном мегаполисе в июле-августе в 1,6 раза превышала среднюю по стране. В июле арендное жилье в Алматы подорожало на 3,1%, в августе прибавило в цене еще 3,6%, свидетельствует Бюро нацстатистики.

О том, что владельцы жилья в последние два месяца лета подняли цену, заявили 40% арендаторов, опрошенных центром социологических исследований Kursiv Research. Еще 20% респондентов сообщили, что арендодатели предупредили их о скором повышении цен.

В Астане сезон аренды начался, как обычно, в августе, говорят столичные риелторы. Но уже в июле в Астане, по словам независимого риелтора Армана Абденова, резко вырос спрос на покупку одно- и двухкомнатных квартир, в том числе и благодаря студентам.

«Одно- и двухкомнатные квартиры в июле-августе зачастую приобретали для студентов. Кроме того, жилье покупали молодые семьи, много приезжает практикантов и молодых сотрудников из других городов. В меньшей степени, но тоже заметно спрос на покупку жилья вырос со стороны фермеров и бизнесменов, занятых в сельском хозяйстве. Они сейчас получают

выплаты с урожая, а деньги вкладывают в недвижимость для сдачи в аренду», – говорит Абденов.

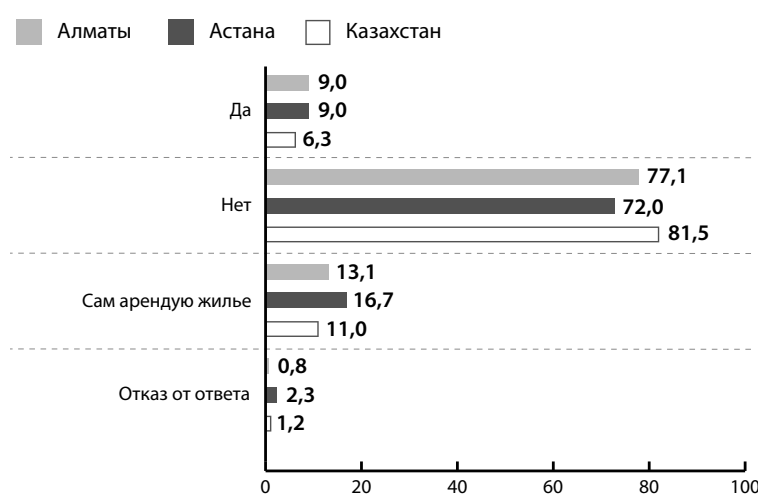
Данные риелтора подтверждает статистика. В июле количество сделок купли-продажи жилья в Астане выросло в 1,5 раза, в августе – еще на 4,6%. С показателем 6,68–6,98 тыс. сделок в июле-августе столице даже удалось обойти традиционного лидера по количеству сделок – Алматы. Наибольший спрос пришелся на однокомнатные (45% всех сделок) и двухкомнатные (34% всех сделок) квартиры.

Статистика БНС не зафиксировала роста цен на аренду в Астане ни в июле, ни в августе. Почти такие же данные получены Kursiv Research в ходе опроса столичных арендодателей – лишь один из девяти сообщил, что поднял цену на жилье за последние два месяца. Но среди тех, кто сам арендует жилье в Астане, на рост цен в июле-августе посетовал каждый третий. Еще почти треть (29%) столичных респондентов-арендаторов говорит о том, что владельцы жилья предупредили их о скором повышении цены.

Дефицитное предложение

На фоне повышенного спроса на Krisha.kz заметно снизилась доля объявлений об аренде бюджетных квартир (а именно

Есть ли у вас дополнительное жилье, которое можно сдавать в аренду?



Источник: центр социологических исследований Kursiv Research

Как много казахстанцев сдают в аренду свое жилье

Опрос Kursiv Research, проведенный в начале сентября среди более чем 1600 казахстанцев, показал, что подавляющее число респондентов (81,5%) не имеют жилья, которое бы они могли сдавать в аренду. Но каждый четвертый планирует его приобрести, чтобы получать рентный доход.

Среди тех, у кого есть дополнительное жилье для сдачи в аренду, меньше половины (45%) готовы заселить в него арендаторов. Среди причин каждый третий (32,2%) отмечает, что это жилье предназначено для проживания близких (детей и других родственников), почти каждый пятый (18,9%) говорит, что не имеет времени заниматься арендным бизнесом, каждый шестой (15,9%) не хочет, чтобы в его квартире жили и портили имущество посторонние люди. Пять процентов опрошенных опасаются проблем с налогами, а остальные отказались сообщить причины нежелания заниматься арендным бизнесом.

их обычно ищут студенты). За последние две недели августа предложение съемного жилья стоимостью до 250 тыс. тенге в Алматы сократилось на 40%, в Астане – на 15%.

«Очень сложно сейчас найти нормальное жилье в аренду. Новые квартиры с мебелью и техникой разбирают сразу, даже если это дорого стоит. Больше



Фото: Shutterstock/Vectorart

Готовы ли вы сдавать жилье в аренду студентам?



Источник: центр социологических исследований Kursiv Research

Среди опрошенных нашлось чуть более семи десятков человек, которые все же сдают в аренду свое жилье. Из них только 39% готовы заселить в свои квартиры студентов, причем половина – при выполнении арендаторами-студентами различных дополнительных условий. Хуже, чем в других мегаполисах, к студентам относятся собственники жилья в Шымкенте – 80% из них сообщили, что отказывают этой категории арендаторов. Среди опрошенных астанчан таких арендодателей 60%, а в Алматы – 24%.

На вопрос: «Считаете ли вы текущие цены на аренду жилья справедливыми?» утвердительно ответили только 12,6% опрошенных казахстанцев. Почти две трети (63,3%) респондентов считают, что цены на съемные квартиры завышены, всего 1,3% находят их справедливыми, остальные затруднились ответить. Чаще других о высоких ценах на арендное жилье говорят жители ЗКО (83,9%), Актюбинской области (78,6%) и Алматы (73,9%).

Арендодатели гораздо чаще полагают, что цены на рынке аренды жилья справедливы – так ответил каждый третий (32,7%) из тех, кто сдает жилье в аренду.

симости от квадратуры, локации, наличия мебели и техники.

В Алматы схожая ситуация. «В среднем и верхнем ценовом сегменте проблем с подбором (квартир в аренду. – «Курсив») нет, а вот в эконом-сегменте мы видим дефицит, особенно с учетом приезда в Алматы студентов», – описывает ситуацию в южном мегаполисе Александр Бикетов.

По словам директора алматинского агентства недвижимости Visit Ларисы Степаненко, сейчас ухоженное жилье в Алматы стоит от 250–300 тыс. тенге/мес., жилье в новостройках – от 400 тыс.тенге/мес. Если появляется предложение дешевле, оно уходит в течение суток. «Звонков бешено количество, но не всегда люди проходят по требованиям

собственников», – делится наблюдениями эксперт.

Смотрны арендаторов

«Сегодня как никогда арендодатели уделяют внимание портрету своего будущего арендатора, – отмечает Лариса Степаненко. – И здесь очень сложная ситуация как раз со студентами: в большинстве случаев арендодатели не соглашаются на таких арендаторов. Если раньше хотя бы девушек селили, то теперь и им отказывают. Среди причин – молодые, неаккуратные, без опыта жизни, без навыков ведения хозяйства, устраивают шумные вечеринки, из-за чего возникают проблемы с соседями. Кроме того, зачастую договор подписывают 1–3 человека, а живет в квартире гораздо больше людей», – перечисляет руководитель АН Visit.

Судя по результатам опроса Kursiv Research, сдавать жилье в аренду студентам не готовы 38,1% арендодателей в разных городах страны. При этом в Астане отказывают студентам более половины опрошенных собственников жилья, пригодного для аренды (60%), а в Алматы – каждый четвертый (24,2%).

Риелторы добавляют, что арендодатели также транслируют строгие ограничения для арендодателей с животными или детьми. «Дети, особенно дошкольного возраста, часто портят имущество – разрисовывают обои, ломают технику. Поэтому если даже заселяют с детьми, хозяин требует большой депозит за порчу имущества – от 100 тыс. тенге», – говорит участница рынка.

Арман Абденов, кроме прочего, отметил негативное отношение арендодателей к потенциальным клиентам из азиатских стран – Индии, Пакистана, Афганистана, Таджикистана, Туркменистана.

«Категорически отказываются сдавать жилье зарубежным студентам и приезжим. После проживания таких арендаторов квартира пропитывается специфическими запахами, что в дальнейшем сильно влияет на ее рыночную стоимость. Сдать или продать такое жилье потом будет очень тяжело», – объясняет Абденов и добавляет: «Арендодатель смотрит на человека, чтобы выглядел опрятно, вел себя адекватно при переговорах. Если ему понравится, он заселяет таких людей».

Риелторы полагают, что горячий сезон на рынке аренды жилья в Казахстане продлится до конца октября, пока все студенты не найдут себе крышу над головой. «Сейчас основной поток расселится (как всегда, на это уходит сентябрь-октябрь). В сентябре-октябре цены будут высокие, особенно на одно-, двухкомнатные квартиры. К ноябрю цены на аренду успокоятся», – прогнозирует Лариса Степаненко.

«Пик – сентябрь-октябрь, когда студенты заселяются. Потом с ноября спрос начнет снижаться. Зимой в Астане редко кто переезжает – холодно. Только если хозяин продал квартиру. Поэтому зимой цена упадет до прежних показателей, а потом, в конце весны, опять начнет потихоньку повышаться, достигнув пика с июля по октябрь», – описывает сезонную динамику Арман Абденов.

«Пока мы прогнозируем небольшой рост на уровень инфляции 5–10%», – добавляет Александр Бикетов.

КАЗАХСТАНСКИЕ ТОВАРЫ

С ДОСТАВКОЙ ОТ 1 ДНЯ

ЛИКВИДАЦИЯ
ТОВАРОВ
ОТДАЁМ
ПОЧТИ ДАРОМ!

РАСПРО
ДАЖИО2

ХИТЫ НЕДЕЛИ > успеете купить!

Новые товары
каждый день

Товар под прикрытием

Чем торгуют казахстанские продавцы на международных маркетплейсах

Казахстанские продавцы торгуют на иностранных маркетплейсах в основном неказахстанскими товарами. Почему так происходит и что мешает реальным отечественным производителям продавать на международных интернет-площадках – в материале «Курсива».

Анастасия МАРКОВА

Казахстанские товары made in China

Российский маркетплейс Ozon на главной странице выделил местные магазины в специальный раздел – «Казахстанские продавцы». Но казахстанские там только название – лишь около 15% продавцов из этого раздела торгуют товарами отечественного производства. Остальные перепродают товары, произведенные в других странах. «В данный момент с нами работают более 3000 активных продавцов из Казахстана. Чаще всего они продают товары, страной-изготовителем которых являются Китай, США, Вьетнам и Россия», – сообщили «Курсиву» в компании Ozon.

Активные всевозможные казахстанских продавцов покупают карты памяти и флеш-накопители китайского производства. Самыми популярными категориями являются «компьютерные комплектующие», «электронные носители информации» и «мобильные телефоны» – ничего из этого в республике не изготавливается.

Немного численные продавцы с товарами отечественного производства представлены преимущественно в категориях «товары для детей», «продукты питания», «сумки» и «учебная литература».

Еще более скудный ассортимент казахстанских брендов на другой платформе из России – Lamoda. Там их всего около 30. «Это как бренды с производством в Казахстане, так и бренды, чьи

фабрики расположены в других странах. На данный момент они продаются только на рынке Казахстана и пока не представлены в других регионах присутствия Lamoda», – сообщила пресс-служба интернет-магазина.

Другой крупный российский маркетплейс – Wildberries является площадкой для 40 тыс. предпринимателей из Казахстана, но сколько из них продают действительно казахстанские товары, в компании не сообщают. «Касательно товаров, произведенных за пределами Казахстана, больше всего местные предприниматели реализуют товары из России, Китая и других стран СНГ», – ответила пресс-служба Wildberries без уточнения цифр.

Среди востребованных категорий местных товаров, которые продают на площадке казахстанские продавцы, – «одежда», «продукты», «посуда и инвентарь», «косметика и парфюмерия», а также «товары для дома». Но действительно ли все эти товары, которые преподносятся как местные, таковыми являются? Например, если верить описанию маркетплейса, то в Казахстане изготавливают карандаши для губ популярного французского бренда декоративной косметики Vivienne Sabo. На фоне таких описаний информация made in Kazakhstan на площадке выглядит сомнительно.

«Аналитическая служба отслеживает карточки товара и регистрирует регистрацию. Что касается страны производства, продавцы самостоятельно указывают в карточке товара страну производства и обязаны иметь всю необходимую документацию для продажи товара, при этом они должны ее предоставлять не только самой площадке, но и покупателям по первому запросу. При выявлении любых нарушений Wildberries применяет санкции – от блокировки товара до полной блокировки продавца на площадке», – ответила «Курсиву» пресс-служба маркетплейса по этому поводу.

Продукты для Поднебесной

На китайских торговых площадках картина обратная: там меньшая часть продавцов из Казахстана – около 20% – перепродает товары из других стран, в основном из Европы. Остальные же либо сами являются производителями, либо перепродают товары отечественного производства.

«Определенного количества нет, но точно знаем, что более 60% всех поставщиков Казахстана на продают товары собственного производства (имеются в виду случаи, когда сами производители выступают продавцами)», – комментирует Мария Каданцева, генеральный директор компании MD Insight, официального сервис-партнера Alibaba.com в России и странах СНГ.

Самые ходовые категории товаров на китайских маркетплейсах – продукты из Казахстана. Наибольший спрос пользуются казахстанские мед, мясо, растительные масла, крупы.

Общее число казахстанских продавцов на китайских маркетплейсах не доходит и до полутысячи. Большинство из них представлены на площадке Alibaba.com в рамках программы по экспортной акселерации. Напомним, при поддержке Минторга казахстанским компаниям на год предоставляется преференциальный аккаунт «Золотой Поставщик» (Gold Supplier). Gold Supplier – это премиум-статус продавца на Alibaba.com. Его обладателям доступны комплексные методы продвижения своих товаров, включая приоритет в поисковой выдаче, возможность размещать любое количество товаров или услуг, отдельный мини-сайт продавца и другое.

На крупнейшей онлайн-платформе для продажи товаров и услуг в Китае Jd.com (Jingdong Mall) национальный павильон Казахстана появился в мае этого года. Пока там тоже в основном представлены производители продуктов питания.

Торгуют, но не везде

Одним из немногих казахстанских производителей, кто в течение года выставлялся на Alibaba не в категории «продукты питания», была компания «АГФ Групп» (бренд постельного белья ARUA). Несмотря на свой опыт международной торговли, в том числе и сотрудничество с IKEA, у бренда не получается попасть на некоторые российские маркетплейсы.

«Мы давно хотим открыть свой магазин на Wildberries и Ozon, но, к сожалению, мы, как казахстанское юрлицо, не можем получить DataMatrix-код (двумерный матричный штрихкод, используемый в российской национальной системе маркировки и прослеживания продукции – «Честный знак»). Дело в том, что все постельное белье, которое попадает в Россию, должно продаваться с этим кодом. «Казахтелеком» должен был сделать интеграцию с российским «Честным знаком» и выдать нам этот DM-код. Но этого не произошло до сих пор», – объясняет директор производственной компании «АГФ Групп» Гаухар Насырова.

Предпринимательница обращалась в Ozon с вопросами, может ли она торговать своей продукцией на их площадке без этого кода, но разъяснений не получила.

Сейчас казахстанское постельное белье ARUA продается на российский «СберМаркете» и «Яндекс.Маркете». «Эти поставщики идут в b2b-формате, то есть «СберМаркет» и «Яндекс.Маркет» покупают нашу продукцию как юрлица. Они сами заказывают DM-коды и присылают их нам. После покупки они становятся правообладателями этого товара и уже сами дальше распродают его. То есть мы выступаем просто как поставщики, а эти площадки сами на свой страх и риск занимаются реализацией товара».

Подать заявку на получение DM-кода имеет право только российское юрлицо, но открыть «АГФ Групп» не может, так

как является участником СЭЗ «Оңтүстік», по условиям которой иметь филиалы за рубежом нельзя.

Еще один отечественный производитель, также выставлявшийся на Alibaba, – бренд экоигрушек APOll, не выходит на Wildberries по другой причине. «На Wildberries для Казахстана недоступны очень многие маркетинговые инструменты. Например, таргетированная реклама. А без нее наш продукт органическим путем не может пробиться в топ. Потому что у нас недорогие игрушки, а также сама ниша еще достаточно новая для стран ЕАЭС», – рассказывает основательница производства Галина Шенберг. Она отмечает, что аудитория Wildberries в основном состоит из тех, кто нацелен на более дешевый продукт.

«У каждого маркетплейса есть определенная специфика товаров. Например, за дорогой продукцией человек не пойдет на Wildberries. Там он будет искать, наоборот, что-то недорогое и массовое», – соглашается с Галиной креативный директор казахстанского бренда нишевой парфюмерии Aura of Kazakhstan Юлия Лукьяненко. Свой товар она также не выставляет на Wildberries. Лукьяненко считает, что на этой площадке проще продавать что-то очень трендовое и недорогое, что сможет выйти в топ без рекламы, органическим путем. А продавать уникальные, качественные и дорогие продукты производителям из Казахстана там просто не имеет смысла. «Много сил тратится на то, чтобы заключить контракт с площадкой, чтобы ему соответствовать, чтобы сделать фотографии по требованию гайда, которые у каждого маркетплейса свои. Это трудозатратно, а по итогу выхлопа из этого не будет», – объясняет Юлия Лукьяненко.

Нас там не ждут

На иностранные площадки, где продукция среднего и выше среднего ценового сегмента была бы

уместна, местным магазинам попасть также не всегда возможно. В компании Aura of Kazakhstan поделились с «Курсивом» своим опытом выхода на западные маркетплейсы.

«Мы заходили eBaу. Это была тренировка, чтобы потом встать на Amazon. Но оказалось, что там очень много препон для стран нашего региона. Такие площадки рассчитаны в основном на европейских и американских производителей и дистрибьюторов. В основном там стоят дистрибьюторы, у которых огромный ассортимент магазинов. Мы там постоянно несколько месяцев и ушли в надежде, что когда-нибудь кто-то из наших западных дистрибьюторов (с которыми компания сотрудничает в офлайн-ритейле) выведет нас на эту площадку», – рассказывает Лукьяненко. Она добавляет, что требования на таких площадках очень жесткие: «Магазины могут заблокировать по жалобе любого человека. Апелляции они не рассматривают, на наши письма не отвечают. Они просто не нацелены на сотрудничество с нашим регионом».

В Министерстве торговли и интеграции сообщили «Курсиву», что QazTrade в рамках проекта ITC Ready4Trade Central Asia совместными усилиями с представителями других стран ЦА пытаются вывести предпринимателей из региона на электронные площадки eBaу, Foursource и другие.

«Мы пока смотрим на эти попытки со стороны. Когда увидим, что кто-то из казахстанских продавцов смог там закрепиться и поработать хотя бы год, тогда мы туда вернемся. Потому что я еще не видела никого, кто бы казахстанские продукты больше года там смог продавать. Магазины из Казахстана там буквально два три месяца работают и закрываются. Потому что эти площадки не заинтересованы в сотрудничестве с нашим регионом, у них все прекрасно и без нас», – заключает Юлия Лукьяненко.

Объявления

• ТОО «Детский сад Baby Stars, БИН 150140006696, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, 2-й мкр., д. 13, кв. 48. Тел. +7 747 678 35 25.

• ТОО «7 ТЕХНОЛОГИЯ», БИН 050640027100, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Победы, д. 63, кв. 40. Тел. +7 701 513 82 20.

• ТОО «Orstore», БИН 230540020455, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Толе би, д. 55, (оф.) 85. Тел. +7 705 431 56 77.

• ТОО «Мега Аграрий», БИН 200940016208, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Мангилик Ел, д. 49, кв. 97.

• ТОО «FinExpert KZ», БИН 171140025123, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Сейфуллина, д. 410, оф. 416. Тел. +7 707 268 66 74.

• ТОО «Батутный центр Jump», БИН 160640016633, сообщает о своей ликвидации. Пре-

тензии принимаются в течение двух месяцев со дня опубликования объявления по адресу: г. Алматы, ул. Сатпаева, 90/66, кв. 68. Тел. +7 776 670 07 07.

• ТОО «Klorant Leaders», БИН 120740013972, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Нур Алатау, ул. Коксарай, д. 21Б. Тел. +7 747 708 14 71.

• ТОО «Taxi City», БИН 120940012684, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Богенбай батыра, д. 18. Тел. +7 777 983 85 75.

• ТОО «BATYS-KZN», БИН 190540007884, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Баллы Ахметовой, 23/1. Тел. +7 701 140 98 68.

• ТОО «ПолиГранула», БИН 220240017948, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: 050039, г. Алматы, мкр. Алтай-1, д. 29/1, кв. 51. Тел. +7 777 070 11 11.

• ТОО «ZEM LOMBARD», БИН 160840006514, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Таугуль, д. 2, кв. 7. Тел. +7 775 373 77 37.

• ТДО «ДжэнРей», БИН 230740010396, сообщает о реорганизации. Претензии принимаются в течение одного месяца со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Карсай батыра, д. 153, кв. 38. Тел. +7 707 364 05 38.

• ТОО «Успех МС», БИН 211240024783, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Розы Баглановой, 2. Тел. +7 778 334 70 33.

• ТОО «Jan'abilim», БИН 1711 4002 4274, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кошкарбаева, д. 46/1, кв. 237. Тел. +7 701 180 14 56.

• ТОО «ЖАН-логистика», БИН 191240016627, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Жамбылская обл. Кордайский р-н, с. Каракемер, ул. К. Шытабаева, д. 41. Тел. +7 775 209 42 82.

• ТОО «SULESHA», БИН 1704 4000 3011, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, Юго-Восток, ул. Сулутобе, д. 39. Тел. +7 705 797 95 55.

• ТОО «Иль-Мус», БИН 160340018748, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в

течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актау, 23-й мкр, здание 100, каб. 1. Тел. +7 707 527 06 16.

• ЖШС «Алма Tau Construction» барлық мүдделі тұлғаларға 22.09.2023 ж. бастап 5 жұмыс күніне дейін бірыңғай экологиялық порталда Алматы қаласы, Ауезов ауданы, Жандосов, Сүлейменов және Талдықорған көшелерінің орамында орналасқан «Көпсалалы тұрғын үй кешені» жұмыс жобасына «Қоршаған ортаны қорғау» бөлімі бойынша қоғамдық талқылау басталатынын хабарлайды. Қоғамдық талқылау сайты: <https://ecoportal.kz/> Барлық ақпарат үшін: +7 747 221 05 01; kazeco2302@gmail.com хабарласуға болады.

ТОО «Алма Tau Construction» доводит до сведения всех заинтересованных лиц, что с 22.09.2023 г. в течение 5 рабочих дней на Едином экологическом портале начнется публичное обсуждение по разделу «Охрана окружающей среды» к рабочему проекту «Строительство многофункционального жилого комплекса», расположенного в квартале улиц Жандосова, Сулейменова и Талдықорганская Ауэзовского р-на г. Алматы. Сайт публичного обсуждения: <https://ecoportal.kz/> За информацией обращаться: +77472210501; kazeco2302@gmail.com

ИНДЕКСЫ

В августе рейтинг потребительской уверенности жителей Казахстана (CCI) уменьшился на 1,2 пункта, замерев чуть выше границы оптимистичной зоны – на отметке 100,3 пункта. Рост цен вызывает меньшее беспокойство жителей, а проблема безработицы волнует больше. Изменения потребительских настроений в республике фиксирует новая волна ежемесячного исследования ЦИ Kursiv Research & Survey.



Потребительский оптимизм в Казахстане вновь сократился до минимума

Шаг вперед, два шага назад

Среди двух субиндексов значительно упал индекс оценки текущего состояния (минус 1,7 пункта). Индекс ожидаемых изменений увеличился, но существенно – всего на 0,3 пункта. Рост негатива в оценке экономической ситуации в августе стал основной причиной снижения композитного индекса CCI.

Наибольшее снижение среди частных показателей продемонстрировал индекс благоприятности условий для крупных покупок – он упал на 4,5 пункта. Это можно объяснить уменьшением индекса произошедших изменений личного материального положения, потерявшим 2 пункта. На 0,7 пункта уменьшился и индекс ожидаемых изменений личного материального положения. Наименьшее падение показал индекс ожидаемых изменений экономической ситуации в РК в краткосрочной перспективе – всего минус 0,1 пункта.

В июле текущего года Центр исследований Kursiv Research начал измерять новый показатель – индекс произошедших изменений в регионах. Участникам опросов предлагается оценить изменения экономической ситуации в регионах их проживания за последний год: стало лучше или хуже. За месяц этот индекс также снизился – с 85,1 пункта в июле до 84,3 пункта в августе.

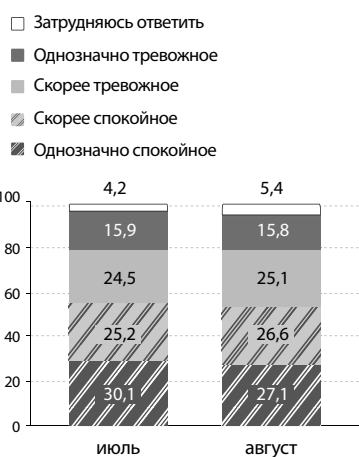
Вместе с тем позитивную динамику показал индекс произошедших изменений экономической ситуации в Республике Казахстан, он увеличился на 1,3 пункта. Казахстанцы продолжают с оптимизмом смотреть на перспективы национальной экономики в ближайшие пять лет – индекс ожидаемых изменений в долгосрочной перспективе вырос на 1,8 пункта.

Погрустнела молодежь

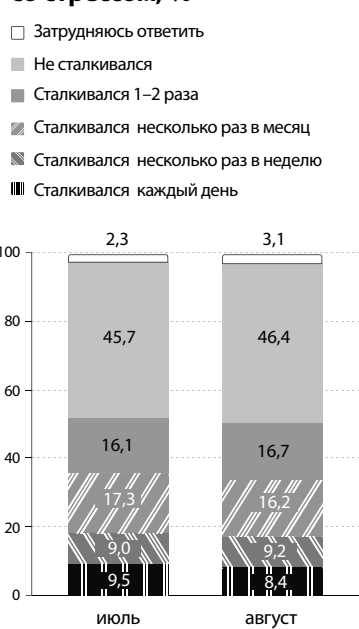
В конце лета снижение потребительской уверенности отмечено преимущественно у женской аудитории – индекс CCI среди женщин потерял 3,1 пункта. В то же время среди мужчин отмечен небольшой рост этого индикатора – на 0,9 пункта. В возрастном разрезе обращает на себя внимание увеличение индекса CCI в группе людей от 30 до 44 лет (прирост на 1,6 пункта). Тогда как все остальные возрастные группы стали чаще давать негативные оценки, причем наибольшее падение индикатора зафиксировано среди молодежи – минус 4,4 пункта.

Среди регионов наивысшее значение индекса потребительской уверенности по-прежнему демонстрирует Атырауская область, где этот показатель составляет 111,7 пункта. Что показатель, именно там отмечено и максимальное падение показателя за месяц – 17,1 пункта. Двухзначное снижение индекса также отмечено в Улытауской

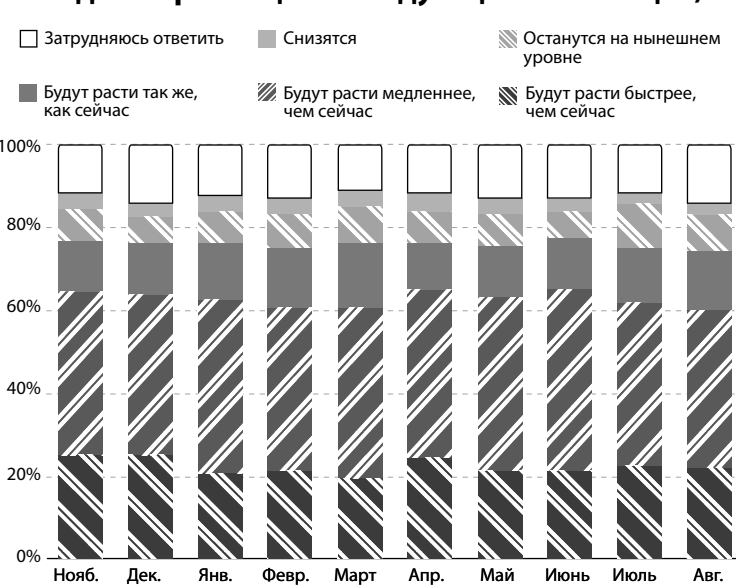
Уровень тревожности, %



Частота столкновения со стрессом, %



Ожидания роста цен в следующие 12 месяцев, %



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

(минус 15,3 пункта) и Жамбылской (минус 12,2 пункта) областях. Наименьшее абсолютное значение CCI зафиксировано в Восточно-Казахстанской области (87,6 пункта).

Месяц за месяц индекс потребительской уверенности в Восточно-Казахстанской, Карагандинской и Павлодарской областях остается ниже среднего по Казахстану. В то же время в Туркестанской области он стабильно выше.

В июле индекс CCI в Северо-Казахстанской области впервые за всю историю наблюдений превысил средний уровень по стране, но в августе снова упал ниже это-

го показателя. В Мангистауской области, напротив, индикатор вновь превысил среднереспубликанский уровень.

Меньше беспокоит инфляция, больше – занятость

На вопрос «Что вас больше всего волновало, вызвало наибольшее беспокойство?» почти треть участников опроса (31,9%) ответили «ничего». За месяц беспечных респондентов стало на 1,1% больше. Еще 5% опрошенных затруднились ответить.

Среди факторов снижения индекса CCI казахстанцы чаще всего называли финансовые трудности, нехватку денег, долги и низкие зарплаты (22,6%) – хотя за месяц доля таких респондентов сократилась на 2,6%, этот вариант ответа по-прежнему остается самым популярным за всю историю наблюдений. Вариант «инфляция, рост цен и тарифов» (11,3%) сместился на третью строчку, уступив вторую семейно-бытовому вопросам (12,6%). Следом идут проблемы со здоровьем и болезнями (10%), а также вопросы, связанные с работой, бизнесом или учебой (7,9%).

Помимо пяти традиционно острых для казахстанцев проблем большое беспокойство вызывали вопросы безработицы. Проблема увольнения и невозможности найти работу (3,7%) в августе стала волновать людей больше, чем инфраструктурные

последнего года – с 71% в мае до 63,1% в августе.

Значительное подорожание товаров и услуг традиционно чаще ощущают женщины, чем мужчины. Рост цен за последний месяц оказался чувствителен для половины опрошенных в возрасте от 45 до 59 лет (50,9%). Его наиболее остро ощутили жители Северо-Казахстанской (57,1%), Мангистауской (56,9%) и Алматинской (56,4%) областей, а также региона Атырау (56,1%), где по итогам месяца отмечено максимальное снижение индекса CCI.

а также растительное масло (23,3%).

Медианная оценка ожидаемой инфляции осталась на том же уровне, что и в августе – 20%.

Строй алармистов редет

Для конца лета характерна стабилизация инфляционных процессов в экономике Казахстана, а в оценках жителей преобладают оптимистические ожидания. Так, на 0,9% уменьшилась доля ожидающих резкого роста цен по итогам ближайшего месяца, на 0,6% – по итогам ближайшего

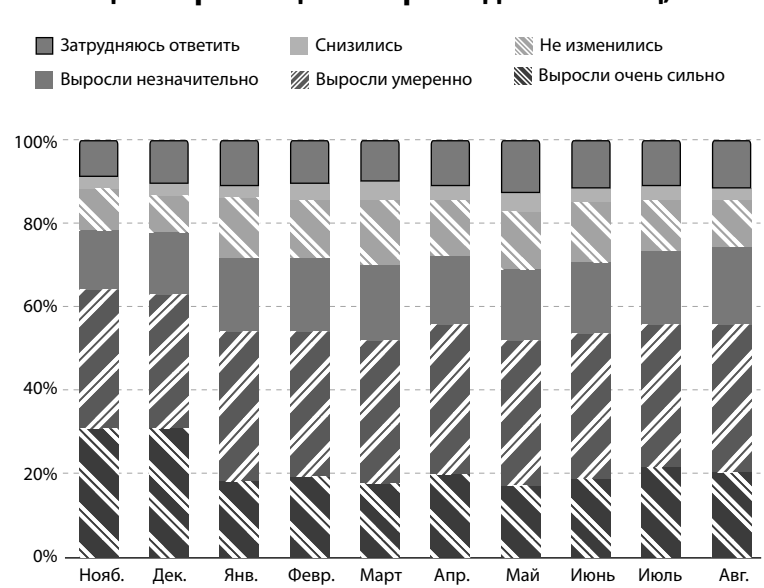
годовой инфляции в августе составил 13,5%, что на 0,4% выше фактического.

Более быстрого роста цен как в следующем месяце, так и по итогам года ждут женщины (22,7% в каждом случае) и респонденты предпенсионного возраста (21,3 и 21,6% соответственно). Группа сторонников быстрого роста цен выделилась и среди молодежи – почти каждый четвертый участник опроса до 29 лет (24,3%) считает, что в ближайший год цены будут расти быстрее, чем сейчас.

Больше других резкого роста цен в ближайший месяц опа-



Оценки роста цен за прошедший месяц, %



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

На подорожание жизни за последний год чаще указывают жители Улытауской (74,9%), Жетысуской (73,6%), Актюбинской (71,2%) и Карагандинской (70,2%) областей, а также города Алматы (72,2%).

Как и прежде, участники опроса наиболее остро ощущают рост цен на продовольственные товары первой необходимости. Они констатируют, что особенно сильно выросли цены на мясо и птицу (39,4%), крупы и макаронные изделия (35,8%), овощи и фрукты (35,5%), молоко и молочные продукты (34,3%), хлеб и хлебобулочные изделия (27,8%), сахар и соль (27,7%),

года. В случае с месячным прогнозом можно предположить переход алармистов в лагерь сторонников умеренного сценария – вариант ответа «цены будут расти так же, как сейчас» прибавил 1%. В случае с годовым прогнозом выросла неопределенность – динамику цен в перспективе 12 месяцев затруднилось предсказать на 2,6% респондентов больше (14,6%).

Рост неопределенности в ответах может быть связан с приближением осени, когда инфляционные процессы традиционно ускоряются (в оценках роста цен в следующем месяце доля «оптимистов» снизилась с 16 до 13,9%). Ожидаемый уровень

саются жители Мангистауской (29,8%), Жетысуской (29,3%) и Павлодарской (29,1%) областей. Худшие прогнозы на год дают респонденты из Улытауской (39,6%), Павлодарской (31,2%) и Актюбинской (30%) областей.

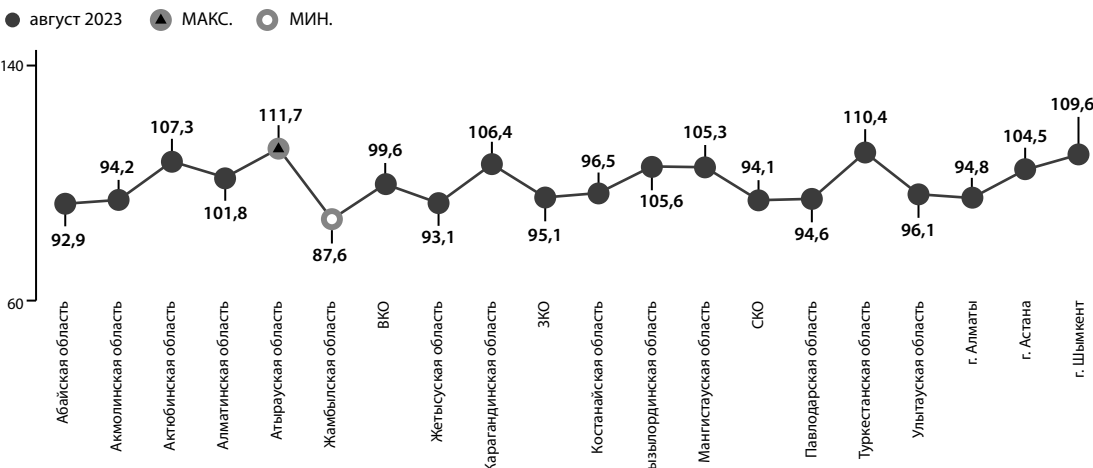
Доллару веры больше

В августе курс тенге по отношению к доллару ослаб на 3% и в последний день лета составил 461,44 тенге за единицу американской валюты. На этом фоне второй месяц подряд растет доля тех, кто считает, что через год доллар будет стоить больше, чем сейчас (52,2% в июле и 54,7% в августе).

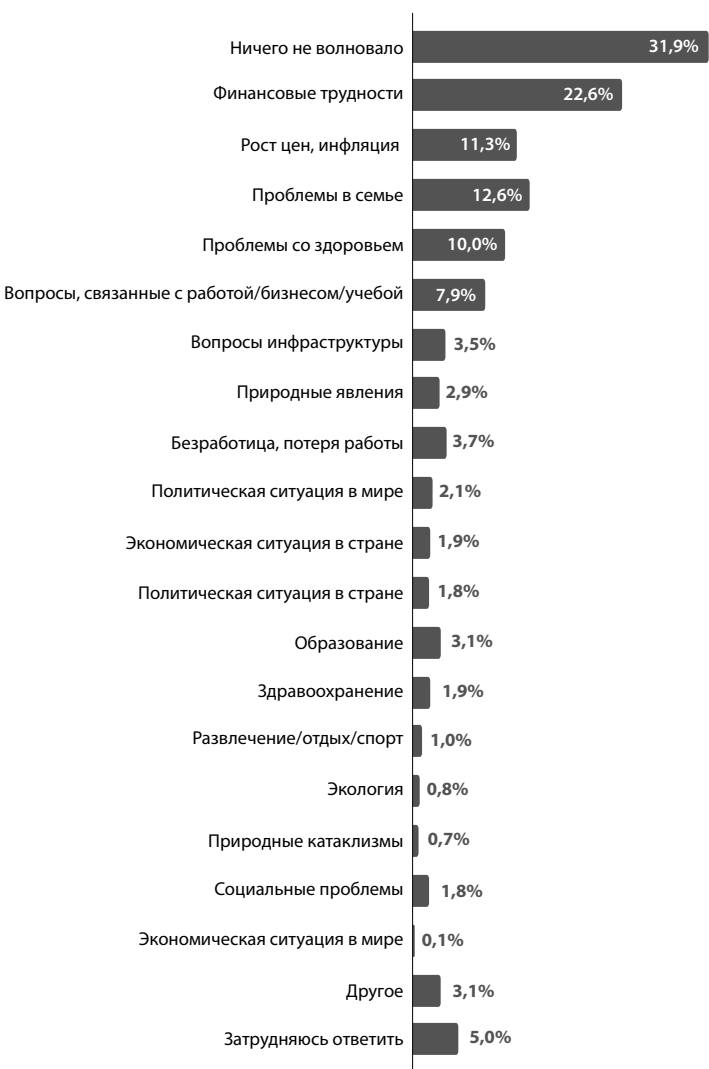
В перспективе доллара больше верят мужчины (58,1%), чем женщины (51,3%). Среди возрастных групп повышательные настроения по-прежнему больше всего распространены среди молодежи (67,1%), причем их доля по сравнению с прошлым месяцем выросла на 4,4%. Чем старше респонденты, тем реже они прогнозируют укрепление американской валюты по отношению к тенге. На региональном уровне в предстоящий рост доллара через год больше других верят жители Кызылординской области (69%), таких респондентов за месяц стало на 27,8% больше.

На 5,2% выросло и число тех, кто ждет роста курса доллара через месяц (с 28,8 до 34%). Наиболее пессимистичные для тенге прогнозы на месяц также дают респонденты из Кызылординской области (54,1%).

Индекс потребительской уверенности по регионам



Что вас больше всего волновало, вызывало беспокойство?



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

Небывалый страх безработицы

Говоря об индексе ожидания безработицы, нужно помнить, что этот показатель находится в обратной зависимости от уровня страха перед проблемами на рынке труда – повышение индикатора говорит о том, что проблема занятости теряет актуальность, и наоборот, снижение индекса сигнализирует о росте беспокойства.

В августе индекс ожидания безработицы упал сразу на 3,1 пункта – до минимального уровня за все время наблюдений значения в 70,3 пункта. Это тревожный сигнал, который говорит о росте страха безработицы в обществе.

Доля пессимистов, которые считают, что через год безработных в Казахстане станет больше, увеличилась на 0,7%, до рекордных за время наблюдений 42,1%. Оптимистам же, считающих иначе, за месяц стало меньше на 2,3% (12,5%).

Негативные ожидания, связанные с рынком труда, особенно распространены среди респондентов предпенсионного возраста (46,7%). Наиболее пессимистично настроены жители Кызылординской (53,6%), Атырауской (52,8%) и Туркестанской (51,5%) областей.

Тут не занимать

Мы уже говорили о максимальном среди частных индикаторов падении индекса благоприятности условий для крупных покупок. В текущей ситуации казахстанцы также все меньше готовы брать деньги в кредит. Индекс кредитного оптимизма жителей республики в августе сократился на 1,8 пункта, составив 35,6 пункта.

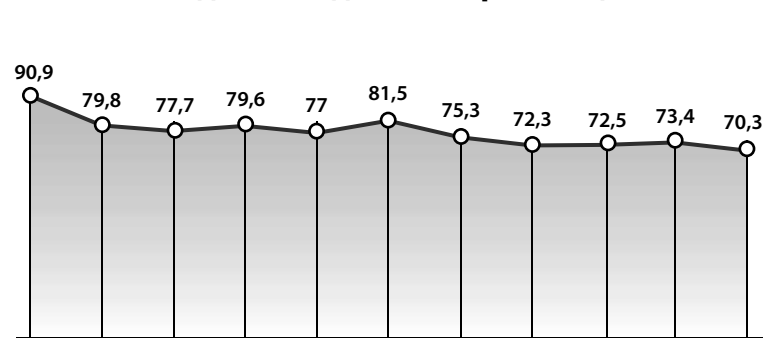
В региональном разрезе наибольшую готовность привлекать заемные средства демонстрируют респонденты из Туркестанской (42,1) и Атырауской (41,4) областей, а также Шымкента (37,3). Менее других брать кредиты хотят жители Мангистауской (29,3), Алматинской (32,4) и Восточно-Казахстанской (32,8) областей. Среди возрастных групп наибольшую лояльность к кредитованию по-прежнему испытывает молодежь (37,8).

Участников опроса также спросили, не планируют ли они в течение года брать кредит или покупать что-либо за заемные

средства. Подавляющее большинство участников опроса (78,8%) ответили, что не намерены этого делать. Более других планируют воздержаться от кредитования жители Акмолинской (86,3%), Абайской и Павлодарской областей (85,5% в каждом случае).

Еще один показатель, демонстрирующий восприятие потребителями текущего момента, – это индекс депозитного оптимизма. Он показывает готовность людей делать банковские вклады. В августе индекс депозитного оптимизма вырос, но крайне незначительно – на 0,1 пункта, составив 53,2 пункта. Большее доверие к банковским вкладам продемонстрировали женщины, чем мужчины (54,8 против 51,4). Среди возрастных групп наибольшая готовность

Индекс ожидания безработицы



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

делать вклады отмечена у молодежи (60,1). Среди регионов самый высокий показатель индекса зафиксирован в Улытауской области (59,4), самый низкий – в Жетысуской области (45,2).

Стресс, тревоги да степной бурьян

Еще одним новшеством июльского опроса Центра исследований Kursiv Research стало исследование уровня тревоги и стресса в обществе. Сейчас можно выделить первые сравнительные выводы по этим показателям. Так, в августе число людей, считающих, что их окружают однозначно спокойные настроения, уменьшилось на 3% (до 27,1%). Общая доля респондентов, заявивших о спокойных настроениях в их окружении, снизилась с 55,3 до 53,7%. На 0,6% больше респондентов (25,1%) назвали ситуацию скорее тревожной. Доля

затруднившихся дать ответ также выросла – на 1,2% (до 5,4%).

Тревога чаще окружает женщин (45,5%), чем мужчин (35,7%). Среди возрастных групп больше других волнуются респонденты предпенсионного (44,7%) и пенсионного (49,4%) возрастов. Тревожные настроения преобладают в Жетысуской (57,8%), Улытауской (52,7%) и Кызылординской (51,5%) областях.

Также ЦИ Kursiv Research попытался выяснить, как часто казахстанцы сталкиваются со стрессом. По результатам августовского опроса 46,4% респондентов заявили, что не сталкивались со стрессовыми ситуациями. На 1,1% за месяц сократилась доля тех, кто сталкивается со стрессом ежедневно (8,4%). Число респондентов, испытывающих стресс не реже нескольких раз в месяц, сократилось на 2,1% (до 33,8%).

Со стрессом чаще сталкиваются женщины (55,1%), чем мужчины (45,4%). В этом признаются более половины опрошенных всех возрастов (51,1–56,6%), за исключением респондентов пенсионного возраста (37%). Опыт стрессовых ситуаций чаще всего отмечают жители Мангистауской (68,3%), Жетысуской (58,4%), Павлодарской (56,3%) областей. А также население городов республиканского значения: Алматы (57%), Шымкента (56,2%) и Астаны (55,1%).

Послесловие

В августе индекс потребительской уверенности жителей Казахстана сократился на фоне снижения оценок произошедших изменений личного состояния, люди стали меньше планировать крупные покупки и хуже оценивать собственные финансовые перспективы. При этом более позитивные представления об экономике Казахстана и ее потенциале не дали индексу CCI опуститься ниже границы оптимистичной зоны. На фоне продолжительного замедления инфляции проблема цен теряет актуальность, зато появляются новые вызовы, связанные с падением доверия к тенге и страхом безработицы.

В текущей экономической модели потребительские настроения жителей Казахстана балансируют вокруг водораздела оптимистичной и пессимистичной зон в зависимости от текущей



Фото: Офелия Жакаева

Стимулируя потребительскую уверенность в период пандемии COVID-19:

фискальная политика, ограничения и бюджетные стимулы

Анастасия САБЛИНА, аналитик Центра исследований Kursiv Research & Survey

В предыдущих статьях (их можно прочитать, если перейти по QR-кодам в конце текста) мы рассматривали факторы, влияющие на уровень потребительской уверенности и потребительское доверие – преимущественно в негативном ключе. В этой же – рассмотрим, какие меры или факторы могут способствовать увеличению уровня потребительской уверенности и, соответственно, потребительских расходов.

Еще **Дж. М. Кейнс**, английский экономист начала XX века, в своей основополагающей работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) отмечал, что фискальные стимулы, вводимые государством, способны сократить профилактические сбережения населения, привести к повышенному спросу на рынке и росту потребительских рас-

привести к профилактическому сберегательному поведению.

Бюджетные стимулы в период пандемии COVID-19

Возвращаясь к потребительской уверенности в период пандемии коронавируса, затрагиваемой в предыдущей статье, мы отмечали, что в такое время важно увеличивать уровень доверия и уверенности потребителей, стимулируя локальный бизнес, занятость и рынок.

Исходя из данных Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Международного валютного фонда о введении дополнительных методов фискальной и денежно-кредитной политики в период пандемии, бюджетные стимулы были направлены преимущественно на улучшение потребления домохозяйств и бизнес-инвестиций – хотя масштабы вводимых мер значительно отличались в разных странах. Например, разви-

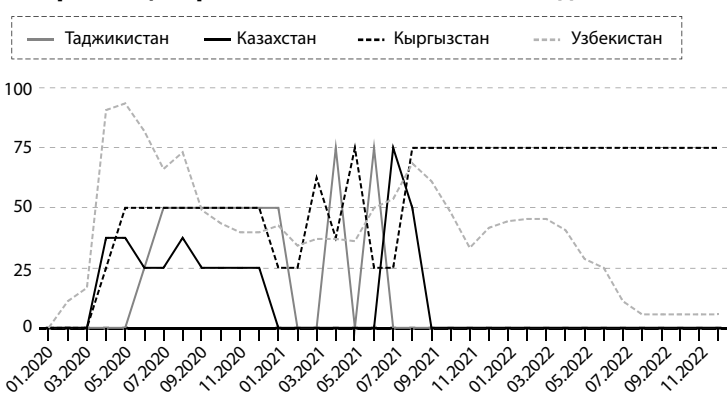
(ESI) ряда государств, можно отметить, что страны с развитой экономикой в более долгосрочной перспективе оказывали государственную экономическую поддержку домохозяйствам и бизнесу. Эмпирические исследования демонстрируют, что вводимые бюджетные стимулы положительно повлияли на доверие потребителей и их расходы в течение месяца после введения мер поддержки – при увеличении экономической поддержки растет и уровень потребительской уверенности.

При этом влияние государственных мер поддержки более ярко проявляется в странах с развивающейся экономикой – особенно эффективными определяются политики по облегчению долговых обязательств населения и бизнеса, в то время как для развитых стран более эффективными оказываются меры по поддержке доходов бизнеса и, опосредованно, населения.

Обращаясь к данным индекса экономической поддержки (ESI) по странам Центральной Азии, можно отметить отсутствие consistency государственной экономической поддержки в Казахстане, Узбекистане, Таджикистане и Кыргызстане (данные по Туркменистану отсутствуют). Вводимые меры поддержки в большей степени распространялись на 2020 год, в то время как в 2021 году носили локальный и отчасти волнообразный характер – при том что для подкрепления потребительской уверенности необходима последовательная и комплексная политика стимулов.

В период кризисов экономическая поддержка населения необходима для поддержания средств к существованию домохозяйств и стимулирования потребления населения. Эмпирические исследования демонстрируют, что предоставление поддержки домохозяйствам хоть и ведет к повышению инфляции, в средне- и долгосрочной перспективе позволяет экономике страны быстрее возвращаться к докризисному уровню.

Показатели индекса экономической поддержки (ESI) в странах Центральной Азии в 2020–2022 годы



Источник: Oxford COVID-19 Government Response Tracker (OxCGRT)

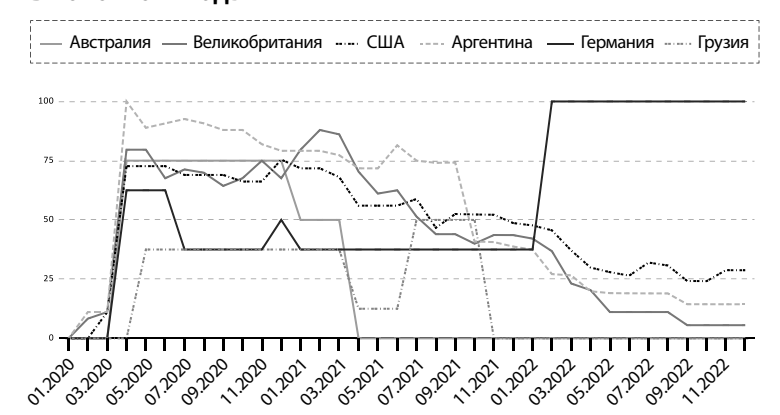
ходов. Активно критикуя идею регуляции безработицы свободным рынком в период Великой депрессии, Кейнс предлагал введение фискальных стимулов как меру поддержки внутренней экономики и повышения уровня доверия потребителей.

Какие меры фискальной политики способны увеличить потребительскую уверенность?

Предыдущие эмпирические исследования, проводимые в развитых и развивающихся странах, продемонстрировали, что снижение прямых налогов с населения и предприятий положительно влияет на настроения потребителей и бизнеса и приводит к увеличению их расходов, стимулируя рынок. И потребителями, и бизнесом позитивно воспринимается снижение налогов (которое трактуется как временная мера поддержки экономики), а вот государственные инвестиции и стимулирование фонда заработной платы государством оказывает скорее негативное влияние – так как в долгосрочной перспективе предполагается, что благодаря данной политике налоговая нагрузка будет увеличена из-за роста государственного сектора. На уверенность потребителей и бизнеса оказывает влияние и экономическая политика в целом – ожидаемый дефицит может в значительной степени сократить доверие и

твые страны с высокими доходами чаще вводили более масштабные меры фискально-бюджетной политики, а также отреагировали на пандемию значительно быстрее, вводя меры поддержки населения и бизнеса ранее других государств. При этом бюджетные стимулы являлись критическими для развивающихся стран, поскольку там локальные рынки труда в большей степени

Показатели индекса экономической поддержки (ESI) в 2020–2022 годы

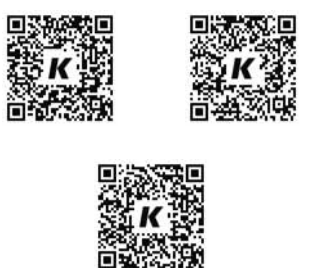


Источник: Oxford COVID-19 Government Response Tracker (OxCGRT)

нуждлись в стабилизации благодаря поддержке уязвимых групп населения.

Государственная экономическая поддержка в период пандемии

Анализируя данные индекса экономической поддержки



Вечно живой:

История «Франкенштейна» в кино

> стр. 1

Сейчас в разработке находится как минимум еще один крупный проект по мотивам произведения Мэри Шелли. Мэгги Джилленхол занимается ремейком классического фильма «Невеста Франкенштейна» с Кристианом Бэйлом в роли ученого, который также должен представить некую альтернативную точку зрения на знаковую историю.

«Франкенштейн, или Современный Прометей», впервые опубликованный в 1818 году без имени автора (вопрос гендерной принадлежности был острым с самого начала – читатели сперва почитали, что книгу написал мужчина), спустя два столетия по-прежнему открыт для новых трактовок в диапазоне от комической, как у Лангтмоса, до трагической. Его смыслы варьируются от аллюзий на библейские сюжеты до нехитрой морали в духе «один – плохо, друг – хорошо», высказанной устами самого культового исполнителя роли монстра **Бориса Карлоффа** в «Невесте Франкенштейна».

Мать «Франкенштейна»

Легенда о создании «Франкенштейна» стала не менее известной, чем сам роман. Летом 1816 года поэт **Перси Биши Шелли**, его невеста **Мэри Уолстонкрафт-Годвин**, ее сводная сестра **Клэр Клэрмонт** и врач **Джон Полидори** гостили на вилле лорда **Байрона** в Швейцарии. Из-за последствий извержения вулкана Тамбора погода в тот год в Европе была аномально холодной, поэтому гости коротали время дома, устроив конкурс страшных историй. 18-летней Мэри Шелли приснился сон, в котором она увидела бледного студента-ученого и собранное им из разных частей существо с желтыми глазами, – образ стал основой для рассказа, а затем книги.

Считается, что к сюжету о воскрешении из мертвых писательницу подтолкнула реальная жизнь: мать девочки умерла через несколько дней после ее рождения, и взаимоотношения Франкенштейна и его создания считаются как связь родителя и

чада (еще одно возможное объяснение неутраченной популярности романа). Через несколько месяцев после сочинения истории покончила с собой двоюродная сестра Мэри Шелли, а в течение следующих лет погибли ее дети и почти все участники литературного вечера, включая мужа писательницы (позже это, например, нашло отражение в ее другом романе «Последний человек», посвященном загадочной эпидемии в XXI веке).

Судьба Мэри Шелли несколько раз становилась основой для художественного вымысла. Так, в 2017 году вышел достаточно аккуратный, но не слишком удачно адаптированный байопик «Красавица для чудовища» с **Эль Фаннинг** в главной роли.

В 1986 году этой историей заинтересовался **Кен Рассел**, и его обвинить в сухости и академизме гораздо сложнее. Британский режиссер, эксцентрик и провокатор прославился скорее псевдобайопиками – кичевыми и гротескными историями о жизни великих людей (например, **Петра Чайковского** и **Густава Малера**). Его «Готика» – разнузданная фантазия, где до конца непонятно, посещают ли на самом деле героев призраки. Так или иначе, оба фильма связывают создание «Франкенштейна» с личной жизнью писательницы.

В классическом фильме ужасов «Невеста Франкенштейна» 1935 года, сиквеле и одновременно своеобразном ремейке первой части, вышедшей четырьмя годами ранее, есть иронический пролог, где сама писательница пересказывает события оригинала и предлагает друзьям продолжить историю – так студия Universal, заручившись «авторским благословением», обыграла финал «Франкенштейна», где монстр погибает. Мэри Шелли сыграла **Эльза Ланчестер**, которая появляется в фильме и в образе той самой Невесты, созданной монстром в пару, чтобы тот не скучал в одиночестве.

Подобные «перевертыши» позднее станут частью франкенштейновского канона. Самым знаменитым примером, конечно, является театральная постановка **Дэнни Бойла** с **Бенедиктом Камбербэтчем** и **Джонни Ли Миллером**, которые менялись ролями, поочередно примеряя образы доктора, то монстра. А в 1950-е годы вышла полупародийная версия «Франкенштейн-1970», где потомка Виктора Франкенштейна сыграл **Борис Карлофф**: по сюжету в его замок приезжает съемочная группа, чтобы... сделать фильм о его предке и создании чудовища; в результате все участники погибают от рук ученого, работающего над новым экспериментом.

Отец «Франкенштейна»

Старые фильмы с **Борисом Карлоффом** – «Франкенштейн» и «Невеста Франкенштейна» – внесли свой вклад в популяризацию этой истории. Основанные не столько на романе, сколько на его сценической версии, они закрепили в общественном сознании знаменитую сцену с воскрешением с помощью удара током, криком «оно живо!», старинной мельницей и, конечно, внешним видом монстра: большая голова, серая кожа, характерная прическа и болты в шее. Права на созданный художником **Джеком Пирсом** грим до сих пор защищены студией Universal до 2026 года, одна

ко сама история о Франкенштейне находится в общественном достоянии.

Эти фильмы выходили на экраны во время Великой депрессии в США, как считают некоторые исследователи, стали для зрителей своеобразным утешением – ужасы реальной жизни меркли по сравнению со сверхъестественным злом. Режиссер **Джеймс Уэйл** наряду с Мэри Шелли стал соавтором мифа о Франкенштейне.

Успешная карьера Уэйла в 1930-е годы оказалась прервана: по одной версии, из-за его сексуальной ориентации, по другой – из-за его экранизации антивоенного романа **Эриха Марии Ремарка** «Дорога назад» в 1937 году: содержание фильма было изменено студией под давлением правительства Германии, где книги Ремарка были тогда запрещены, а Уэйл фактически потерял работу.

В 1998 году про Уэйла был снят байопик «Боги и монстры» с **Иэном Маккелленом** в главной роли и **Бренданом Фрейзером** в роли его вымышленного садовника. Перед смертью Уэйла (он утонул в собственном бассейне) между ними завязывается дружба, сравниваемая в фильме с отношениями ученого и создания. Неуклюжий, но физически развитый садовник с большой головой и характерной стрижкой напоминает Уэйлу о созданном им для фильма образе монстра, поэтому тот напоследок дарит ему свой первый набросок с лицом чудовища Франкенштейна.

От мейнстрима к артхаусу

Впоследствии монстр Франкенштейна стал героем циклов фильмов: сначала Universal, которая выпустила «Сына Франкенштейна», «Призрака Франкенштейна», «Франкенштейн встречает Человека-Волка» и другие кроссоверы с популярными героями хорроров, а затем британской киностудии Hammer, которая в 1950-е и 1960-е годы выпускала свои версии классических канонов – Дракулы, Мумии и других. В них чудовище, которое, в частности, сыграл **Кристофер Ли**, оставалось таким же бессловесным и похожим на зомби, а акцент был сделан на бароне Франкенштейне, показанном скорее аморальным преступником, нежели потерявшим голову идеалистом, каким он нередко изображался раньше.

В этот период популярность монстра Франкенштейна только растет: он появляется в ситкоме «Семейка Монстров», заглядывает с небольшими кадрами в психоделическую «Желтую подводную лодку» «Битлз» и безумную «неофициальную» экранизацию «Казино «Рояль» (одного из злодеев там сыграл **Вуди Аллен**), сталкиваясь лицом к лицу с Джеймсом Бондом, и становится героем японских фильмов про дайкайдзю, которые рассказывают о противостоянии гигантских монстров.

В 1965 году режиссер оригинальной «Годзиллы» **Исиро Хонда** сделал его противником доисторического чудовища Баргона: по сюжету нацисты перевозят сердце монстра Франкенштейна в Хиросиму, где оно мутирует после атомных бомбардировок – так на улицах Японии появляется новое

дитя атома (еще долго не отпускающий японских кинематографистов сюжет).

«Франкенштейн» неизбежно актуализировался, меняясь в соответствии с тенденциями. Во время бума блэксплотейшна (особого поджанра «крутого» кино с чернокожими актерами) выходит «Блэкенштейн», глэм-рок провоцирует появление культового «Шоу ужасов Рокки Хоррора» с монстром в образе блондина-бодибилдера, а реакцией на многочисленные экранизации становится пародийный «Молодой Франкенштейн» **Мэла Брукса** и вызывающе «Тело для Франкенштейна» от протестного **Энди Уорхола** **Пола Моррисси**.

Однако признанным киноведами и кинокритиками шедевром франкенштейнианы стала картина, на деле мало имеющая отношение к готической жутке и экспериментам безумного ученого. Это испанский фильм «Дух улья» **Виктора Эрисе**, вышедший в 1973 году, то есть в конце режима **Франсиско Франко**, который Эрисе критикует, пользуясь аллюзиями, чтобы обойти цензурные ограничения; одной из них стал образ монстра Франкенштейна.

В маленькую деревню начала 1940-х годов привозят фильм Уэйла. Среди зрителей – маленькая девочка Ана, которая начинает верить, что монстр из фильма, которого она представляет добрым духом, живет поблизости. Сказка продолжается до тех пор, пока в нее не вмешивается гражданская война. Место монстра в сюжете можно трактовать по-разному (например, в одной из сцен Ана представляет монстром своего отца), однако Эрисе заимствует и мотивы романа Шелли, говоря об одиночестве, семье и взрослении.

Впоследствии «Духом улья» вдохновился **Гильермо дель Торо** при создании «Лабиринта фавна», где действие также происходит во франкистской Испании. Также дель Торо не оставляет надежды снять полноценную экранизацию «Франкенштейна» и называет его «величайшей подростковой книгой» – из-за чувств, которые он вызывает.

Уже в XXI веке этим вечным сюжетом воспользовались **Корнел Мундруцо** для венгерской фестивальной драмы «Любящий сын Франкенштейн» о проблемах несчастливой семьи и **Лаки Макки** для предтечи современных экранизаций «Франкенштейна» – вариаций романа становится только больше. Скрупулезное переложение же не обязательно будет успешным: не случайно фильм 1994 года с **Робертом Де Ниро**, по сей день считающийся одной из самых точных экранизаций, в итоге собрал слабую кассу и не очень хорошую критику.



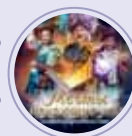
24 КАЗАН ОКТЯБРЯ 19:00

ALMATY THEATRE

CACTUS

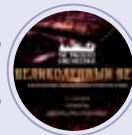
РЕНАТА ЛИТВИНОВА УЧАЩИХСЯ / ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
МЫСЛИ ЗЕМОФИРА РАМАЗАНОВА
КОСТЮМ.ДЕП. / КОСТЮМЫ БЕЖИНА (BALENCAGA)

ТИКЕТОН



Семейный шоу-спектакль
«Мечты, меняющие мир»
в Алматы

ТЮЗ им. Н. Сац,
7, 14, 15 октября



Ne prosto orchestra
«Великолепный век»
в Алматы

Дворец Республики,
30 сентября, 19:00



Коуч-сессия
А. П. Ситникова
в Алматы

Almaty Theatre, 5 октября,
19:00



Alessandro Safina
в Алматы

Дворец Республики,
29 ноября, 19:00

ТИКЕТОН



Наведи камеру телефона
на QR-код и перейди на страницу



ENIGMA в Алматы

Almaty Arena, 28 октября,
20:00