

КУРСИВ



Бесконтактные новости

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
НАВЕРСТАЙ МНЕ УПУЩЕННОЕ

стр. 3

ЭКСПЕРТИЗА:
РЕЦЕПТ РОСТА

стр. 6

НЕДВИЖИМОСТЬ:
СТАЛО ТЕСНО

стр. 7

LIFESTYLE:
ЗАЧЕМ КАЗАХСТАНЦЫ ЕДУТ ЛЕТОМ
НА ГОРНЫЕ КУРОРТЫ

стр. 12

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

Капекс минус

Что означает сокращение инвестиций в основной капитал в I квартале 2024 года в масштабах экономики РК?

В первые три месяца года инвестиции в основной капитал в Казахстане сократились на 0,8%. Это не критичная просадка для показателя – на I квартал года приходится лишь 15% всего объема годовых капитальных вложений, – но она в очередной раз обращает внимание на несбалансированность казахстанской экономики и недостаточную устойчивость экономического роста, который пока складывается значительно ниже значений, ожидаемых высшим политическим руководством РК.

Сергей ДОМНИН

Ноль восемь

Инвестиции в основной капитал – рассчитываемый по косвенным данным показатель «вложения средств с целью получения инвесторами экономического, социального или экологического эффекта в случае нового строительства, а также расширения, реконструкции и модернизации объектов, приобретения машин, оборудования, транспортных средств, затрат на формирование основного стада, многолетние насаждения» (цитата по бюллетеню БНС АСПР РК).

Изменения данного показателя находятся на контроле у премьер-министра, министра национальной экономики и акимов областей. Объем инвестиций сегодня определяет экономический рост завтра, поэтому до тех пор, пока чиновники отвечают за рост ВВП, инвестиции в основной капитал также будут находиться в зоне их особого внимания.

За последние 20 лет в годовом выражении этот показатель снижался лишь дважды – в 2009 и 2020 годах на 3,0 и 3,9% соответственно. Именно поэтому сокращение инвестиций в основной капитал даже по итогам одного квартала – это событие.

По итогам января – марта 2024 года показатель сократился почти на процент. Судя по ретроспективе последних лет, это не самое серьезное снижение: по итогам I квартала 2021-го инвестиции упали на 9,6%. Но затем пошли вверх.

> стр. 2



Фото: Turar Kazangapov/Reuters

Поехали к шефу!

В новом Казахстане чрезвычайные ситуации стали еще и своего рода вольным или невольным состязанием бизнеса на щедрость. Так было после Кантара. Так происходит сейчас, когда на страну обрушилась аномальная стихия. «Курсив» систематизировал данные о том, как бизнес проявлял свою социальную ответственность в условиях нынешнего форс-мажора.

Виктор АХРЁМУШКИН

Экономические потери Казахстана от весенних паводков еще предстоит подсчитать: бедствие продолжается, а для оценки ущерба на местах не-

обходимо дожидаться, когда вода окончательно отступит. На днях власти пересмотрели бюджет и увеличили чрезвычайный резерв для ликвидации ЧС с 7 млрд до 59 млрд тенге (постановление размещено на сайте Минфина 17 апреля). Еще в резерве правительства заложено 433 млрд тенге на неотложные затраты. При этом весомую часть расходов по ликвидации последствий катастрофы возьмет на себя крупный частный бизнес. По наблюдениям «Курсива», предпринимателей, пообещавших сделать самые щедрые взносы, объединяет то, что каждый из них в числе прочего является владельцем банка. Судя по заявленным суммам, сообщая эти люди готовы потратить на восстановление регионов свыше 150 млрд тенге.

Пожертвования от банков либо их акционеров начали поступать с первых дней апреля (см.

инфографику). По мере того как ситуация с паводками усугублялась, три банка решили сделать повторный взнос. Kaspi.kz сначала перечислил 120 млн тенге собственных средств (плюс 80 млн от клиентов), а через неделю добавил еще 500 млн. Евразийский двумя траншами пожертвовал 450 млн. Больше всех заплатил Халык, который начал с 1 млрд тенге, а потом внес еще 450 млн, из которых 200 млн – однодневный заработок сотрудников. Среди БВУ, ограничившихся однократным взносом, щедрее прочих оказались акционеры Freedom и Forte (именно акционеры, ибо сами эти банки взносов не осуществляли), направившие 1 млрд и 680 млн тенге соответственно. Jusan пожертвовал 300 млн, Bank RBK – вдвое меньше.

> стр. 5



Стратегический листинг

Казахстанский фондовый рынок так и не стал вторым домом для российских компаний

Торги депозитарными расписками квазироссийских эмитентов на АИХ идут слабо: у инвесторов интереса к ним нет. Рекордные показатели только у Polymetal, который редомицилировался в Казахстан и продал российскую часть бизнеса.

Айгуль ИБРАЕВА

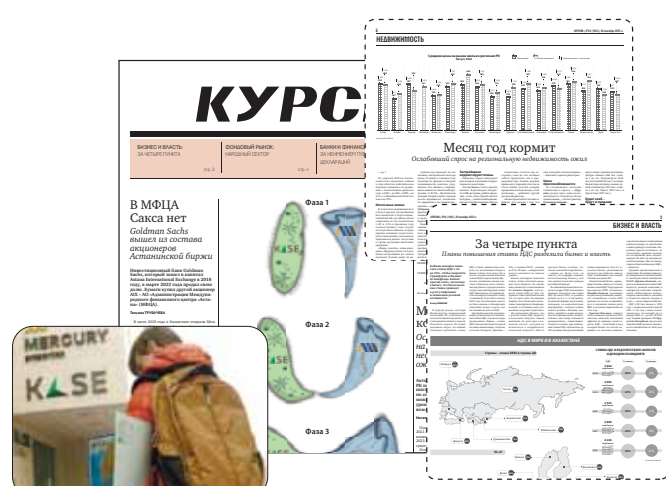
«Русagro», «О'Кей» и Ozon – торгов почти нет

Квазироссийские эмитенты (компании, которые ведут основную деятельность в России, но при этом зарегистрированы за рубежом) начали листинговаться на Астанинской международной бирже (АИХ) больше года назад. Но торги бумагами большинства таких компаний до сих пор можно назвать единичными. По состоянию на 23 апреля 2024 года по бумагам «Русagro» (допущены к тор-

гам в марте 2023 года) зафиксировано 45 сделок на \$7,9 тыс., по Ozon (допущены к торгам в июле 2023 года) – 73 сделки на \$19,9 тыс.

По депозитарным распискам «О'Кей» с даты начала торгов в марте 2023 года было осуществлено 66 сделок на \$2,66 тыс. При этом первые сделки были зафиксированы лишь в январе 2024 года – через десять месяцев после листинга.

> стр. 4



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

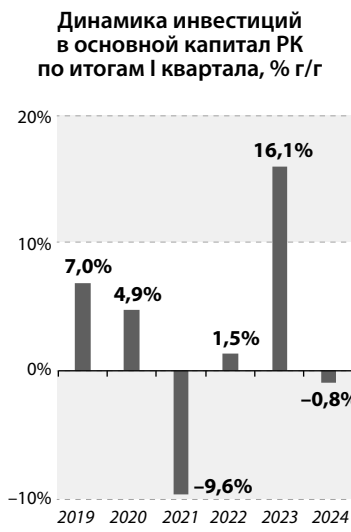
Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2024 года

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Спад капзатрат незначителен на фоне результатов 2021 года

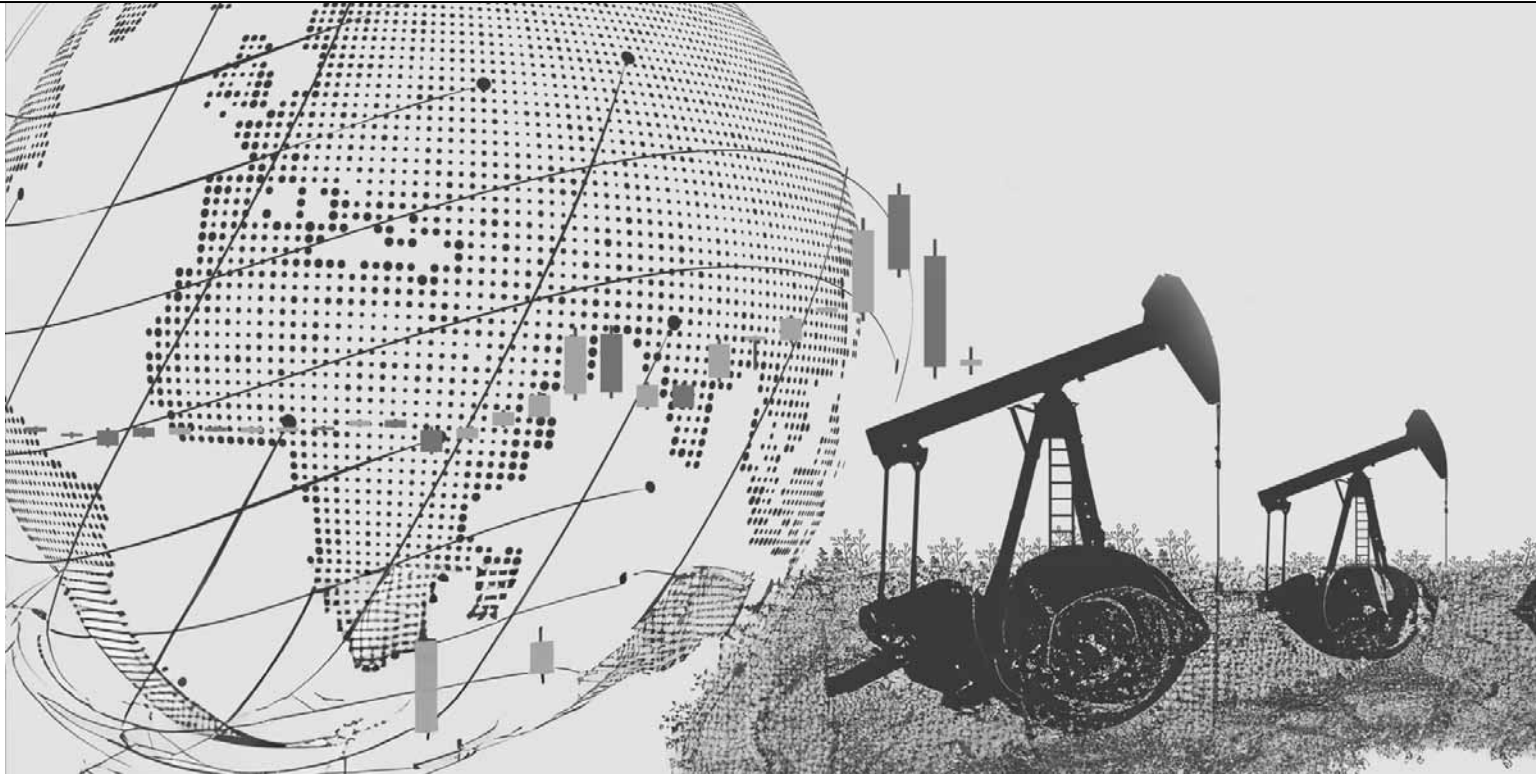


> стр. 1

В январе – марте 2022-го капзатраты в масштабах экономики показывали признаки восстановления (+1,5%), а в аналогичный период прошлого года наблюдался рост на 16,1%.

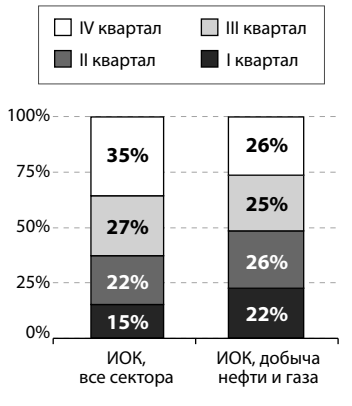
Аналитические разрезы, которые предлагает официальная статистика, позволяют делать выводы о самых разных факторах изменения итогового показателя. Разбивка по размерности предприятий показывает, что в I квартале этого года инвестиции в основной капитал сокращались из-за падения вложений крупных предприятий (-22%), на которые приходится около 37% всего объема. Региональный разрез свидетельствует о том, что спад наблюдался в шести регионах страны из 20, среди которых ключевые – Атырауская (-29,5% г/г), Мангистауская (-10,3%) и Актюбинская (-10,5%) – дают 28% республиканского объема.

Секторальный разрез показывает, что сокращались инвести-



В первые три месяца инвестируют лишь 1/6 годового объема инвестиций

Распределение объема инвестиций в основной капитал в течение 2023 года, %



Капекс минус

Что означает сокращение инвестиций в основной капитал в I квартале 2024 года в масштабах экономики РК?

ции в горнодобывающую промышленность (-23,7% г/г), операции с недвижимостью (-3,7%) сельское хозяйство (-18,2%), а также торговлю (-14,3%). В сумме четыре этих сектора дают 57% итогового объема, причем одна только горнодобыча формирует 47% общестранового капекса.

Опускаясь на уровень отдельных промышленных отраслей, мы подходим к главной причине спада – сокращение инвестиций предприятий, добывающих нефть и газ: в лучшие годы на них приходится до 30% объема инвестиций в экономику в течение первых трех месяцев года. Речь идет о крупных предприятиях, которые сконцентрированы в основном в Атырауской, Мангистауской и Актюбинской областях. В этом году нефтегазодобывающие компании сократили вложения на 31,6% г/г, а их доля в общем итоге сократилась до 20%. Однако снижаются инвестиции и у предприятий в других добывающих отраслях – угольной промышленности (-44,0% г/г) и добыче прочих полезных ископаемых (-66,2%).

Что это значит в масштабах экономики?

По данным БНС, краткосрочный экономический индикатор (показатель, который предвосхищает динамику ВВП страны) страны за первые три месяца года вырос на 4,7%. Рост экономики был обеспечен опережающим ростом в строительстве (+15,9%), связи (+9,3%) и транспорте и складировании

(+8,3%). Заметим, что предприятия этих секторов наращивали и капзатраты. Более слабая динамика фиксировалась в сельском хозяйстве (+1,6%), торговле (+3,3%) и горнодобывающей промышленности (+1,9%). В этих же секторах наблюдалось снижение объема инвестиций в основной капитал. Ухудшение текущей ситуации в секторах экономики зачастую прямо влияет на динамику капитальных вложений, ведь основной источник финансирования инвестиций в основной капитал казахстанских предприятий – собственные средства компаний (77% всего объема).

Спад в I квартале в масштабах экономики, и нефтегазодобывающей отрасли преодолим: на первые три месяца приходится лишь около шестой части всех республиканских инвестиций за год и чуть больше 20% инвестиций нефтегазодобывающих компаний. Учитывая благоприятную конъюнктуру на глобальном рынке, эти предприятия могут форсировать часть инвестиционных планов.

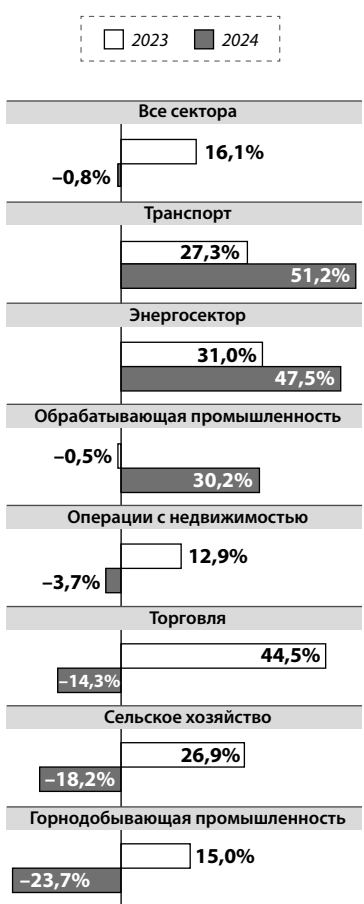
Но примечательно в нынешней ситуации с инвестициями другое. Несмотря на десятилетия реализации программ по развитию, с одной стороны,

с другой – малого и среднего бизнеса, общую картину задают крупные нефтедобывающие компании. Взрывная активность инвесторов в таких отраслях, как электромашиностроение (рост в 3,9 раза в I квартале 2024-го), автомобилестроение (рост в 6,8 раза) и производство одежды (рост в 8,7 раза), не позволяет в полной мере компенсировать просадку инвестиций недропользователей. Несмотря на 30-процентный рост, предприятия обрабатывающей промышленности обеспечивают лишь 11% всех республиканских вложений.

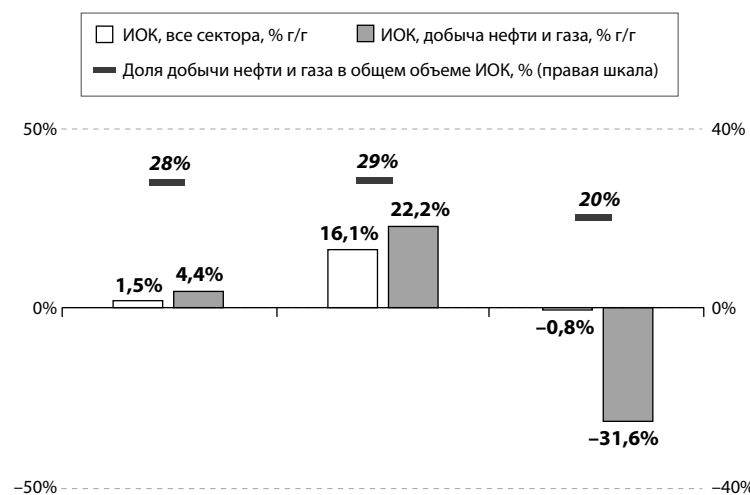
Динамика и качество инвестиций в основной капитал – одна из болевых точек казахстанской экономики, которую видят и в Акорде. В послании-2023 президент Касым-Жомарт Токаев указывал, что целью намеченных до 2029 года реформ будет «стабильный экономический рост на уровне 6-7%». На расширенном заседании правительства в феврале этого года президента указывал на слабые значения соотношения инвестиций в основной капитал к ВВП. В последние 10 лет показатель находится в диапазоне 15–18%, причем в последние три года – ближе к нижней границе. «Не может не беспокоить, что доля инвестиций в основной капитал в ВВП страны снижается. Другими словами, в экономику не вкладывается достаточно средств, чтобы в последующие годы хотя бы поддерживать текущие темпы роста», – сказал тогда Токаев.

Инвестиции сокращаются в горнодобыче, сельском хозяйстве и торговле

Динамика ИОК по ключевым секторам экономики РК в I квартале, %



Динамика инвестиций в основной капитал РК на фоне динамики капзатрат в добыче нефти и газа



Инвестиции в криптовалюту – одна из самых горячих тем среди тех, кто хочет заработать быстро. Высокая волатильность криптовалют действительно дает как шансы заработать, так и риски потерять инвестиции. Вместе с ростом популярности криптовалют как одного из вариантов инвестиций растет и количество финансовых криптовалютных пирамид. На начало апреля 2024 года Агентство по финансовому мониторингу РК зарегистрировало 21 дело по факту создания и руководства финансовой (инвестиционной) пирамидой (ст. 217 УК РК), из них четыре проекта финансовых пирамид связаны с криптовалютой.

Канат БАПИЕВ

Агентство по финансовому мониторингу РК (АФМ) первым делом напоминает, что любые операции с криптовалютой запрещены в Республике Казахстан, за исключением тех, что совершаются на территории Международного финансового центра «Астана». «В сети интернет предлагают услуги криптообменников. Также цифровые активы используются для торговли наркотиками, отмывания преступных доходов и

финансирования терроризма. Все эти действия незаконны и преследуются Уголовным кодексом», – комментируют в АФМ. Поэтому предложение «легкого пассивного заработка через инвестиции в криптовалюту», одно из часто встречающихся предложений мошенников, грозит поверившему в обещание не только потерей вложенных средств, но и нарушением законодательства – если он станет самостоятельно

Цифровые МММ

Как распознать криптовалютную пирамиду

приобретать криптовалюту в криптообменниках и делать взносы в виде криптовалюты.

Мошеннические криптовалютные пирамиды работают по классической схеме Понци. Схема Понци – это инвестиционное мошенничество, которое предполагает выплату доходов существующим инвесторам из средств, внесенных новыми инвесторами. Организаторы схем Понци привлекают новых инвесторов, обещая, что вложенные средства принесут высокие доходы с минимальным риском или без него. Привлечение денег от новых инвесторов позволяет какое-то время делать обещанные платежи вкладчикам «первых волн», но, конечно же, значительная часть средств сразу же выводится мошенниками.

Организаторы схем Понци часто используют отсылки к инновациям, новым технологиям и развивающимся отраслям, чтобы привлечь инвесторов и поддерживать этими отсылками обещания высокой прибыли.

С учетом того, что виртуальные валюты становятся все популярнее, а новости о высоких заработках на криптовалюте встречаются все чаще, предложения инвестировать в криптовалюты со стороны мошенников тоже становятся все распространеннее.

Вот несколько признаков, на которые следует обратить внимание, чтобы не попасть в криптовалютную пирамиду:

● Обещания высокой прибыли без всякого риска. Инвестиции всегда сопряжены с определенным уровнем риска, поэтому

гарантии высоких доходов без риска дают только мошенники.

● Принуждение к быстрому инвестированию. Мошенники часто пытаются заставить человека инвестировать быстро, не давая времени подумать, оценить риски или обратиться за советом к настоящему специалисту по финансам.

● Отсутствие прозрачности. Мошенническим схемам, как правило, не хватает прозрачности – они не предоставляют четкую информацию о том, как именно деньги вкладчика будут инвестированы или где они будут храниться.

Отсутствие информации о компании, которая предлагает делать инвестиции. У нее нет лицензии регулятора на соответствующую деятельность (проверяется на сайтах АРРФР и МФЦА).

В целом, чтобы не попасться мошенникам – создателям криптопиратид, совсем не обязательно иметь высокий уровень знаний о криптовалюте – гораздо важнее иметь высокий уровень знаний о мошеннических схемах в целом. По данным АФМ, за последние три года (период 2021–2023 гг.) в Казахстане по ст. 217 УК осуждено 36 организаторов 17 финансовых пирамид (24 уголовных дела). 32 человека были осуждены к лишению свободы от 3 до 10 лет, еще трое – к ограничению свободы от 3,6 до 4,8 года (дело против одного человека было прекращено в связи с его смертью). Размер гражданских исков по этим делам составил 6,2 млрд тенге – казахстанцы эти деньги добровольно отдали в руки мошенников.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г. Собственник: ТОО «Altco Partners» Адрес редакции: АО507М5, РК, г. Алматы, ул. Желтоқсан, 115, 5-й этаж. Тел./факс: +7 (727) 232 24 46 E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:

Эльмар МУРТАЗАЕВ

Главный редактор:

Мира ХАЛИНА

Редакционный директор:

Максим КАЛАЧ

m.kalach@kursiv.media

Шеф-редактор:

Татьяна НИКОЛАЕВА

tnikolaeva@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

Редактор отдела

«Потребительский рынок»:

Анастасия МАРКОВА

a.markova@kursiv.media

Редактор отдела «Инвестиции»:

Айгуль ИБРАЕВА

a.ibraeva@kursiv.media

Обозреватель отдела

«Фондовый рынок»:

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

a.kulmukhamedova@kursiv.media

Корректоры:

Светлана ПЫЛЫГЧЕНКО

Татьяна ТРОЦЕНКО

Елена КОРОЛЕВА

Бильд-редактор:

Илья КИМ

Верстка:

Елена ТАРАСЕНКО

Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:

Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:

Ирина КУРБАНОВА

Тел.: +7 (777) 257 49 88

i.kurbanova@kursiv.media

Руководитель по рекламе и PR:

Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Тел.: +7 (707) 950 88 88

sagabek-zade@kursiv.media

Административный директор:

Ренат ГИМАДИНОВ

Тел.: +7 (707) 186 99 99

grenat@kursiv.media

Представительство

в Астане:

РК, г. Астана, пр. Куняева, д. 12/1,

БЦ «На Водно-зеленом

бульваре», ВП-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

ТОО РПИЖ «Дәуір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17

Тираж 8 000 экз.

Информационная продукция данного

печатного издания предназначена

для лиц, достигших 18 лет и старше

Наверстай мне упущенное

К чему может привести появление требований об упущенной выгоде к иностранным разработчикам Кашагана?

Казахстан, по информации Bloomberg, увеличил арбитражные требования к оператору Кашагана NCOC – сумма претензий теперь превышает \$150 млрд. Республика к небоснованным затратам в \$13,5 млрд добавила \$138 млрд упущенной выгоды. Зачем Казахстан выдвигает «рекордные» требования и может ли это спровоцировать выход иностранных акционеров из Северо-Каспийского проекта?

Татьяна ТРУБАЧЕВА

А был ли мальчик?

В 2023 году Казахстан «руками» полномочного органа ТОО «PSA» (действует от имени Министерства энергетики РК) подал иск к оператору Северо-Каспийского проекта (NCOC), акционеры которого разрабатывают нефтяное месторождение Кашаган. Суть иска: Казахстан потребовал из суммы инвестиций в \$60 млрд вычесть \$13 млрд «несанкционированных расходов» 2010–2018 годов. К этому иску, по данным Bloomberg, Казахстан «прибавил» \$138 млрд упущенной выгоды.

Минэнерго, к которому Bloomberg обратился за комментариями, не опровергло и не подтвердило существование исковых требований об упущенной выгоде. В министерстве отказались раскрывать агентству Bloomberg какие-либо подробности, заявив, что «это чисто коммерческий спор, который стороны намерены разрешить в арбитражном порядке».

«Они – PSA и акционеры Кашагана – должны сами разбираться. От имени Минэнерго мы ничего не можем добавить. Любой наш комментарий может отразиться (на процессе), здесь лучше воздержаться», – сказал в разговоре с «Курсивом» советник министра энергетики РК Шынгыс Ильясов. Компания PSA перенаправила «Курсив» в Минэнерго.

Оператор NCOC ответил редакции, что Казахстан и подрядные компании по Соглашению о разделе продукции Северного Каспия (СРПСК), за исключением дочерней компании «КазМунай-Газа», имеют ряд спорных вопросов о применении определенных положений СРПСК.

«Подрядные компании считают, что они действовали в соответствии с СРПСК, законодательством РК и применимыми стандартами и передовой практикой, – высказал позицию

акционеров NCOC и добавил: – В связи с конфиденциальным характером разбирательства мы не можем предоставить дополнительные комментарии».

Shell Kazakhstan, один из разработчиков Кашагана, отреагировал в том же духе: «Учитывая условия конфиденциальности, на данном этапе мы не имеем возможности давать какие-либо комментарии».

Другие участники проекта не ответили на запросы редакции.

Так как не было официальных подтверждений о дополнительных требованиях ни от одной из сторон, директор общественного фонда Energy Monitor Нурлан Жумагулов не исключает, что этих требований и вовсе не существует.

В таком случае возникает вопрос: почему появилась информация о «довеске» в \$138 млрд?

Как работает «счетчик»?

Директор аналитической компании PACE Analytics Аскар Исмаилов предполагает, что это связано с поручением президента удвоить ВВП Казахстана к 2029 году.

«Нужно было понять, как Казахстан может это сделать. Один из выходов – переговорить с Кашаганом. Изначально они обещали начать добычу в 2005 году, но по факту начали в 2016-м. Если смотреть эти \$138 млрд по стоимости барреля, то это эквивалентно примерно 250 млн тонн нефти. Это добыча за 15–20 лет в условиях Кашагана. По крайней мере, у меня такая картина сложилась: давайте предьявим, что поздно начали добычу, и сможем удвоить ВВП», – выдвигает свою версию Исмаилов.

Нурлан Жумагулов думает, что, скорее всего, это заявление о дополнительных требованиях было сделано Казахстаном кулуарно, чтобы усилить свои позиции в арбитраже и дать четкий четкий сигнал инвесторам Кашагана: «Раз обещали – делайте».

Поясним, что арбитраж, о котором достоверно известно, направлен на уменьшение возмещаемых расходов на \$13 млрд. Так, по действующему СРП 80% добытой нефти на Кашагане – это «возмещаемая нефть» (cost oil). Она идет на компенсацию исторических затрат акционеров, а 20% – это «прибыльная нефть» (profit oil).

«Из этих 20% доля Казахстана всего 10%. А от всей нефти (cost+profit) у республики всего 2%. Казахстан получает эти 2% в виде натурального сырья. Его можно себе оставить, можно продать на экспорт. И также Казахстан получает дополнительные роялти, которое зависит от цен на нефть», – объясняет Жумагулов.

Он предлагает учитывать и тот факт, что все затраты инвесторы

умножают на банковскую ставку – сейчас, грубо, это 5%.

«То есть инвесторы говорят, что на Кашаган они потратили \$60 млрд, но на самом деле с учетом ставки там уже, наверное, затрат под \$80–90 млрд. Пока эти миллиарды не покроют казахстанской нефтью, Казахстан будет получать мало от Кашагана. Сейчас PSA бьется, чтобы снизить расходную часть на те самые \$13 млрд. Чем меньше затрат, тем быстрее повысится доля Казахстана по прибыльной нефти – и республика будет больше зарабатывать с Кашагана», – говорит Жумагулов.

Откуда взялась цифра в \$138 млрд? Это выплаты, которые Казахстан должен был бы получить за счет будущих фаз освоения Кашагана.

«К 11 января 2024 года, с момента добычи в 2016 году, месторождение достигло добычи 100 млн тонн нефти. Если брать цену нефти \$80 за баррель, то в совокупности месторождение произвело нефти на \$65 млрд. То есть это в два раза ниже, чем Казахстан сейчас предьявляет за упущенную выгоду. Почему

КМГ с 8,33% до 16,81%, были включены роялти в пользу Казахстана (от 3,5% до 12,5% при цене нефти от \$45 до \$195).

Кроме того, акционеры Кашагана обещали, что приступят к другим фазам развития месторождения и увеличат добычу нефти. «А чем больше нефти, тем быстрее наступит срок большей доли республики в прибыльной нефти, – напомнил Жумагулов. – Мы остановились на Фазе 1, а дальше уже ничего не идет».

Он говорит, что акционеры NCOC обещали построить газоперерабатывающий завод (ГПЗ) на 4 млрд кубометров, но не построили.

«Добычу нефти на месторождении ограничивает сернистый газ, – объясняет Жумагулов. – Газ надо либо закачивать опять в пласт, либо перерабатывать. Решили пойти по второму пути».

Так как NCOC не построил ГПЗ, Казахстан решил искать других инвесторов для проекта, вел переговоры, к примеру, с компаниями из Китая и Индии.

«Теперь катарцы придут и построят на 2,5 млрд кубометров ГПЗ и в будущем готовы постро-

Иски между Казахстаном и акционерами Кашагана

2020 год – акционеры Кашагана инициировали арбитраж против Республики Казахстан в отношении налоговой проверки, проводимой Министерством финансов. Акционеры называют проверку неправомерной. Казахстан считает своим суверенным правом проводить налоговые проверки согласно Налоговому кодексу.

2022 год – акционеры Кашагана инициировали экспертное разбирательство в отношении Годовой рабочей программы и бюджета на 2022 год. Акционеры оспаривают право Казахстана на утверждение Годовых рабочих программ и бюджетов, которые в результате приведут к существенному изменению баланса интересов Соглашения по разделу продукции.

2023 год – Казахстан назначил арбитра против акционеров Кашагана в отношении неурегулированных споров за период с 2010 по 2018 год на \$13 млрд.

но и хотят гарантий, продления контракта. Однако Казахстан говорит: сделайте то, что обещали, а к 2041 году сядем и поговорим».

Рекордные перспективы

Нурлан Жумагулов не берется давать прогнозы по разбирательству, но отмечает, что Казахстан занял очень хорошую позицию, не отмалчивается.

При этом он напомнил, что Казахстан и до этого активно отстаивал свои позиции в проекте. К примеру, в 2007 году действовавший тогда премьер Карим Масимов в интервью Wall Street Journal говорил, что инвесторы обещали Казахстану большую нефть, но вместо этого сдвигают сроки и увеличивают бюджеты.

«Если инвесторы не хотят выполнять обещания, то можно их заменить – такой сигнал давал инвесторам Масимов. Наши депутаты неоднократно заявляли, что нужно санкции применить к акционерам – и акционеры выплачивали штрафы ежегодно по \$50 млн с 2010 года, когда должна была, но не началась добыча на Кашагане», – напомнил Жумагулов.

Аскар Исмаилов не уверен, что \$138 млрд истцы смогут отстоять в суде: это огромная сумма, в два раза превышающая ВВП Казахстана (в 2023 году ВВП РК составил \$261 млрд).

«Но что-то сможет подтвердить и выиграть – это важно для имиджа страны и будет подспорьем для Казахстана», – говорит Исмаилов.

Поведение акционеров Кашагана тоже сложно прогнозировать. Теоретически уже прошлогодний иск на \$13 млрд мог сподвигнуть кого-то на выход из проекта. «Ведь когда такие иски начинаются, понятно, что государство закручивает гайки», – объясняет эксперт.

Кашаган уже покидали иностранцы, к примеру, СопосоPhillips, где работал Аскар Исмаилов.

«В 2012 году в СопосоPhillips мы проводили рискованные сессии и прогнозировали, что добыча

на Кашагане начнется в 2016 году (по факту так и получилось). Поэтому СопосоPhillips посчитал, что лучше забрать кешем и выйти из проекта, – вспоминает Исмаилов. – С учетом того, что все затраты на разработку Кашагана обязательны к возмещению, тот, кто захочет уйти сейчас, тоже внакладе не останется».

Если посмотреть на стратегии разработчиков Кашагана, то многие из них нацелены на переход к зеленой энергетике.

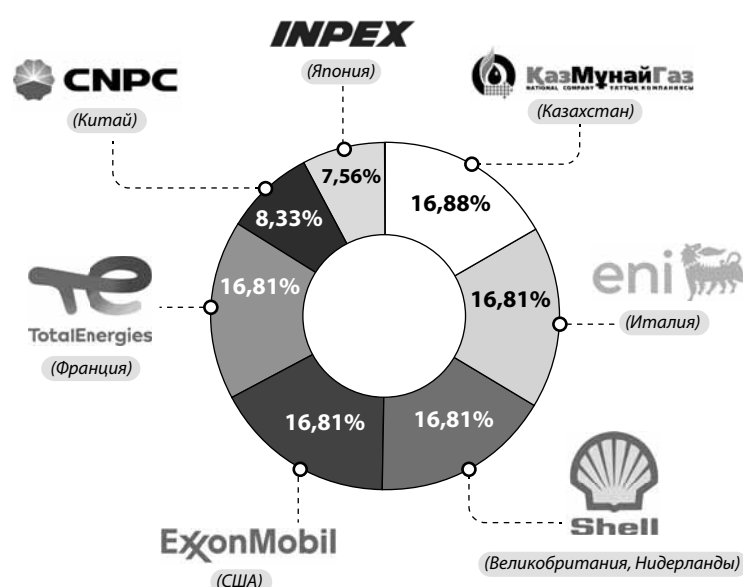
«Total за последние четыре года резко сократил капитальные вложения в нефтегазовые месторождения, и высвободившиеся суммы направили на развитие возобновляемой электроэнергии. То есть для них не будет критичным выход их Кашагана. ExxonMobil, может, тоже не очень интересно будет дальше присутствовать: у них забрали управленческие должности частью Кашагана», – говорит Аскар Исмаилов.

С другой стороны, если компания уйдет из Кашагана, на ее балансе произойдет снижение запасов, что негативно скажется на стоимости акций.

«Но по большому счету, Кашаган – очень сложный проект. Базово, с точки зрения бизнеса, не прибыльный, потому что себестоимость добычи составляет \$100 за баррель, а мы за все годы добычи и не доходили до этих цифр. Были, конечно, надежды, что запустят Фазу 2 и увеличат за счет этого прибыль, но по факту этого не произошло. Еще в этом году они будут ремонтировать слагкетчер (пробкоуловитель) – и добыча опять упадет. С учетом этого и арбитражных разбирательств одна-две компании могут начать выход из проекта», – не исключает Аскар Исмаилов.

Если же Казахстан сможет взыскать и упущенную выгоду, и несанкционированные расходы, то это, как заметил журналист Олег Червинский, станет самым крупным штрафом в истории мировой нефтедобычи. До этого только компания British Petroleum выплатила в США \$ 20,8 млрд за разлив нефти в Мексиканском заливе.

Акционеры Северо-Каспийского проекта (месторождение Кашаган)



ниже? Потому что упущенная выгода считается за весь срок контрактного периода, то есть до 2041 года. Более точно о расчетах сложно говорить, потому что стороны не разглашали подробностей», – поясняет Жумагулов.

Сколько лет ждут обещанного?

В 2007 году в Соглашение о разделе продукции по Северо-Каспийскому проекту были внесены изменения. Бюджет освоения Кашагана был увеличен в 2,5 раза – с \$57 млрд до \$136 млрд, сроки добычи были вновь перенесены, уже с 2008 на 2010 год (до этого сроки переносили с 2005 на 2008 год).

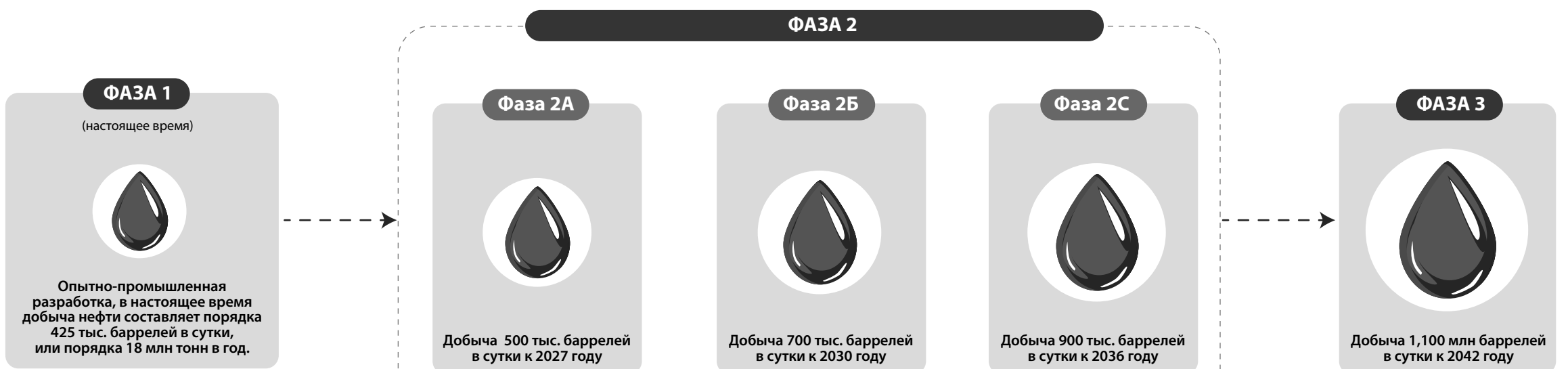
В качестве «отступных» за такие подвижки увеличили долю

ит «шестимиллиардник», – говорит Жумагулов.

Он предполагает, что акционерам невыгодно полномасштабное освоение Кашагана (сейчас осваивается 20% месторождения), поскольку СРП заканчивается в 2041 году, его не успеют «отбить», поскольку проект оказался очень дорогим.

«В нефти много сероводорода. Каспий мелеет – пришлось проводить дноуглубительные работы и купить судно на воздушной подушке. Оно производит большой шум, из-за чего, как говорят эоактивисты, происходит глушение рыбы – она гибнет. Там постоянно новые вызовы возникают, – говорит Жумагулов. – Акционеры вроде хотят вкладываться в проект,

ФАЗЫ РАЗРАБОТКИ КАШАГАНА



«К сожалению, данные прогнозы, скорее всего, не будут выполнены подрядчиком (акционерами Кашагана) в запланированные сроки по причине того, что, по нашему мнению, была выбрана «рискованная» концепция освоения Кашагана, предусматривающая поставку сырого газа так называемой третьей стороне», – заявлял в 2023 году генеральный директор ТОО «PSA» Бекет Избастин.

4

«КУРСИВ», №15 (1032), 25 апреля 2024 г.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

ОЗОН

- 17 апреля 2019: Polymetal International получил листинг на AIX
- 17 марта 2023: O'KEY GROUP получила листинг на AIX
- 20 марта 2023: ROS AGRO получила листинг на AIX
- Апрель 2023: Акционеры ROS AGRO утвердили возможность делистинга с LSE
- 14 июня 2023: Polymetal International утвердил листинг на AIX как основной
- 28 июля 2023: Polymetal International завершил редомициляцию с О. Джерси в МФЦА
- 7 августа 2023: Polymetal International объявил о завершении процедуры прекращения листинга на LSE
- 23 августа 2023: O'KEY GROUP получила листинг на Московской бирже
- 16 октября 2023: Fix Price Group получила листинг на AIX
- 20 октября 2023: Акционеры Fix Price проголосовали за редомициляцию компании в Казахстан
- 26 октября 2023: OZON объявил о добровольном делистинге с американской биржи Nasdaq
- 2 ноября 2023: OZON получил первичный листинг на Мосбирже
- 9 ноября 2023: OZON исключен из листинга на Nasdaq
- 23 ноября 2023: Polymetal объявил об обмене акций, заблокированных в результате санкций
- 20 февраля 2024: ROS AGRO подал документы в органы Кипра для редомициляции на О. Русский
- 4 марта 2024: Московская биржа перевела акции Polymetal из первого уровня листинга в третий
- 7 марта 2024: Polymetal International закрыл сделку по продаже российского бизнеса

Стратегический листинг

Казахстанский фондовый рынок так и не стал вторым домом для российских компаний

> стр. 1

В пресс-службе «О'Кей Групп» объясняют, что сделок не было из-за отсутствия маркетмейкера, который поддержал бы ликвидность торгов ценными бумагами. «Маркетмейкера мы искали и назначали, проходили договорной процесс, проверки и согласования в течение всего 2023 года. И вот в марте 2024 года был подписан договор с маркетмейкером. За 2023 год, таким образом, сделок не было через биржу», — отмечают представители «О'Кей». Какая именно брокерская компания стала маркетмейкером, компания не раскрывает, ссылаясь на правила биржи. В AIX комментируют, что в Казахстане уже сформировался пул брокеров, которые готовы работать с российскими ценными бумагами и поддерживать их ликвидность.

С марта 2024 года торги ГДР OKEY на Астанинской бирже идут с маркетмейкером, и компания работает над тем, чтобы бумага «расторговалась», а дневная ликвидность росла. Практика показывает, что на это требуется некоторое время, добавляют в пресс-службе группы.

Почему нет спроса на бумаги «Русагро», «О'Кей» и Ozon? «Подавляющее большинство ликвидности в данных бумагах сосредоточено на российской площадке, — отмечает Дмитрий Леснов, руководитель управления развития клиентского сервиса ФГ «Финам». — А там, где нет ликвидности, нет и инвесторов».

С Fix Price можно торговаться

Бумаги международной сети магазинов Fix Price получили листинг на AIX осенью прошлого года, и за это время (до 23 апреля включительно) по ним было совершено 569 сделок на \$334,9 тыс. Дмитрий Леснов не исключает, что относительно высокие объемы торгов могут быть связаны с предметным интересом к бумаге у одного или группы инвесторов, которые решили использовать нероссийскую торговую инфраструктуру для покупки акций этого эмитента. Действительно, 14 февраля 2024 года на AIX были зафиксированы четыре сделки с ГДР Fix Price на \$110,3 тыс., это треть всего объема торгов по бумагам с даты начала торгов.

«Мы видим относительно небольшие объемы по указанным

Динамика торгов акциями Polymetal International

Период	Объем торгов на AIX (млн руб.)	Объем торгов на MOEX (млн руб.)
I кв. 2023	\$2 953,86 тыс.	76 843,98
II кв. 2023	\$3 705,74 тыс.	98 192,80
III кв. 2023	\$10 632,58 тыс.	39 733,08
IV кв. 2023	\$23 029,48 тыс.	63 976,99
I кв. 2024	\$42 604,77 тыс.	26 734,04

Источник: AIX, MOEX

эмитентам. Торговая активность зависит от многих факторов, среди них ликвидность самого эмитента, то есть востребованность ценных бумаг на фондовом рынке. Здесь большую роль играют инвестиционная история компании и работа, которую эмитент проводит по взаимодействию со своей инвесторской базой. Со стороны биржи мы активно работаем над увеличением глубины рынка путем подключения новых региональных брокеров, у которых есть инвесторы, заинтересованные в инвестировании в финансовые инструменты из официального списка AIX, в том числе сюда входит наша инициатива Tabadul», — комментируют представители Астанинской международной биржи.

Зачем квазироссийским эмитентам AIX?

Одна из причин выхода российских компаний на площадку МФЦА — сохранение листинга на Московской бирже. В начале 2022 года западные биржи начали приостанавливать торги бумагами российских компаний или объявлять о принудительном делистинге. Согласно общим правилам ЦБ РФ допуск бумаг иностранных компаний к организованным торгам на российских площадках (в частности, на Мосбирже) возможен только в том случае, если компании листингованы на иностранных площадках. То есть в случае утраты листинга на иностранной бирже автоматически должны быть прекращены торги и на Мосбирже (в конце 2022 года Банк России ввел мораторий до 30 сентября 2023 года на прекращение торгов такими акциями в России в случае их делистинга на недружественных площадках).

Для сохранения листинга на Мосбирже у эмитентов было три варианта. Первый — редомициляция (смена юрисдикции компании) в один из российских специальных административных районов. Второй вариант — разделение российского и международного бизнеса (такой путь выбрал Polymetal).

И третий вариант — получение листинга в дружественной юрисдикции, коей является биржа

МФЦА (в таком случае компании сохраняют международный статус, и при этом исключаются риски со стороны недружественных юрисдикций). Именно этот вариант выбрали «Русагро», «О'Кей», Ozon и Fix Price.

После выхода на биржу AIX «О'Кей» и Ozon получили первичный листинг на Мосбирже. Добровольный делистинг своих бумаг с «недружественных» площадок провели Polymetal International и Ozon. Решение по бумагам Ozon было принято после того, как Nasdaq отклонила обе апелляции эмитента на делистинг бумаг. Депозитарные расписки «О'Кей», «Русагро» и Fix Price все еще находятся в торговых списках Лондонской биржи, хотя торги по ним и приостановлены. О возможности делистинга с LSE летом прошлого года упоминал «Русагро», а в марте текущего года компания подала документы в органы Кипра для редомициляции на остров Русский (как раз российский специальный административный район).

Возможен ли перевод бумаг с иностранных бирж на AIX?

Другая причина переноса листинга бумаг квазироссийских эмитентов на AIX — ограничение на движение капитала, с которым столкнулись компании после введения Евросоюзом санкций против российского депозитария. Это затруднило перевод денег от операционных дочерних компаний на уровень материнского холдинга и стало основной причиной отказа от выплаты дивидендов российским акционерам. Перенос заблокированных в Euroclear ценных бумаг в депозитарий МФЦА должен решить эти проблемы.

В теории если между инвестором ГДР и Euroclear нет санкционных номинальных держателей (таких как, например, российский «Национальный расчетный депозитарий» (НРД), то бумага легко перевести между депозитариями — у AIX есть счет в Euroclear, что позволяет бирже иметь доступ к международному депозитарному контуру. «Это довольно несложно сделать, учитывая, что для AIX и всей инфраструктуры также действует английское право», — отмечают в пресс-службе «О'Кей». Далее

Квазироссийские ценные бумаги на AIX

Объемы сделок в I квартале 2024 года

Компания	Объем сделок, \$	Число сделок
POLYMETAL INTERNATIONAL PLC	42 604 773,05	6 609
FIX price	253 823,04	341
RUSAGRO	2 874,24	37
OZON	4 678,93	31
O'KEY group	334,57	51

* Компания официально переехала в Казахстан в августе 2023 года.

инвесторы могут покупать и продавать ГДР на AIX, то есть по-прежнему реализовывать свои акционерные права.

Однако если в цепочке есть НРД, то вывести бумаги не получится. Также биржевые сделки в отношении euroclearable ценных бумаг (ISIN которых начинаются с букв, отличных от KZ) 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.

При этом автоматический обмен информацией между депозитариями AIX CSD и Euroclear существовал и существует, но отсутствуют специальные настройки по автоматизации проверок конечных инвесторов по географической принадлежности, объясняют в AIX. В связи с тем, что объемы сделок с вышеупомянутыми ценными бумагами пока остаются незначительными в общих торговых объемах, вопрос автоматизации этой части по приоритету уступает другим инициативам биржи.

Polymetal, который смог

По данным AIX, самым торгуемым инструментом на долевом рынке биржи в 2023 году стали акции Polymetal International (31,1% от общего объема торгов акциями на AIX), существенно увеличившие свою долю по сравнению с 2022 годом (2,5%). Динамика сохранилась и в 2024 году: по итогам I квартала акции POLY занимают первое место по объему торгов и числу сделок среди всех бумаг биржи.

«Рост ликвидности связан с тем, что наши акционеры переводят свои акции на AIX и проводят сделки. Кроме того, после продажи российских активов ушел санкционный риск, что позволяет некоторым западным брокерам и инвесторам совершать операции с нашими бумагами», — указывают в Polymetal International.

В начале прошлого года Polymetal заявил о планах по

редомициляции и разделению бизнеса. Активы Polymetal были расположены в России и Казахстане, а остров Джерси, на котором была зарегистрирована компания, попал в список недружественных России юрисдикций. В мае 2023 года госдеп США ввел санкции против АО «Полиметалл» (российские активы), и выполнение обязательства по прекращению деятельности компании на территории Российской Федерации стало еще более критичным.

В апреле 2023 года компания утвердила листинг на AIX как основной, а уже в августе завершила редомициляцию с острова Джерси в МФЦА. Сделку по продаже российского бизнеса компания заключила 7 марта 2024 года.

Санкционные риски в отношении Polymetal International были устранены продажей российских активов и редомициляцией. Однако акционеры компании, чьи акции находились в номинальном держании российского депозитария, были ограничены в действиях, включая возможность получать дивиденды. По оценкам Polymetal, на момент наложения ограничений (в июне 2022 года) доля таких акций составляла около 22%. Перевести акции с MOEX в AIX напрямую нельзя: действуют санкционные ограничения. Решением проблемы стала программа обмена, которая позволила акционерам, чьи права затронуты санкциями, предъявить свои акции для обмена на новые, выпущенные на бирже МФЦА, в соотношении один к одному.

22 сентября 2022 года Polymetal объявил о первом обмене акций, отвечающих определенным критериям, на новые. Обмен завершился 11 октября 2023 года, было обменено 41 614 678 обыкновенных акций (приблизительно 8% от общего числа голосующих акций компании). Еще около 14% акций компании не отвечали условиям первого обмена, но при этом на эти акции также распространялись санкции против НРД и других российских депозитариев.

После редомициляции в МФЦА оставшиеся акционеры с «проблемными» акциями получили возможность принять участие в новом предложении по обмену акций. Программа была объяв-

лена 23 ноября 2023 года и продлится до 30 сентября 2024 года. 5 марта текущего года в рамках данной программы компания объявила о первом трансше акции в количестве 5 082 079 штук (1,07% от акций в обращении), выкупленных в обмен на новые, выпущенные на AIX.

Интерес к акциям Polymetal на Астанинской бирже растет от квартала к кварталу. В январе — марте 2023 года на AIX объем торгов акциями составил около \$3 млн. Во II квартале был отмечен небольшой рост — до \$3,7 млн. А уже в III квартале объем торгов возрос до \$10,6 млн. Далее последовало двукратное увеличение в IV квартале, до \$23 млн, в I квартале текущего года показатель достиг \$41,6 млн. На Мосбирже трафик, наоборот, снижается. В I и II кварталах прошлого года объемы торгов акциями Polymetal на MOEX составили 76,8 и 98,2 млрд рублей соответственно (\$1 и \$1,2 млрд по среднему курсу ЦБ РФ за период). В III квартале торги акциями на Мосбирже были приостановлены из-за редомициляции, поэтому объем торгов просел до 39,7 млрд рублей. В IV квартале 2023 года показатель составил 64 млрд рублей (\$689,41 млн), а в I квартале 2024 года он сократился уже до 26,7 млрд рублей (около \$300 млн). Однако, несмотря на снижение на Мосбирже, объемы торгов акциями Polymetal на AIX все еще в разы меньше.

Неравноценная замена

До приостановки торгов и делистинга торги на западных биржах составляли значительную часть трафика по ценным бумагам квазироссийских эмитентов. В частности, с марта 2021 года (с момента листинга) по март 2022-го объем торгов депозитарными расписками Fix Price на Лондонской бирже составил около \$500 млн, что сопоставимо с объемом торгов за этот же период на Мосбирже. Объем торгов бумагами «Русагро» на Мосбирже в 2021 году составил около \$720 млн (по среднему курсу рубля ЦБ РФ к доллару США за период), на LSE — около \$770 млн.

У «О'Кей» в 2021 году объем торгов депозитарными расписками компании на Мосбирже составил \$16,30 млн, на Лондонской бирже — около \$10 млн. По Polymetal International и Ozon данные по торгам на иностранных биржах отсутствуют ввиду делистинга с данных площадок.

Приостановка торгов на западных биржах положительно сказалась на статистике MOEX: в 2023 году объем торгов ГДР «О'Кей» на российской площадке вырос относительно объемов 2021 года в 5,6 раза — с 1,2 до 6,74 млрд рублей. Схожая динамика у «Русагро» и Fix Price, объемы торгов ценными бумагами данных эмитентов на Московской бирже за два года выросли на 106 и 35% соответственно. У Ozon и Polymetal, напротив, наблюдается снижение оборота на 37 и 54% соответственно.

Поехали к шефу!

> стр. 1

Самый поздний и один из самых скромных по размерам взнос (200 млн) сделал БЦК. Итого помощь в борьбе с паводками оказали восемь банков, то есть вся десятка крупнейших БВУ за минусом государственных Отбасы и Bereke.

Некоторые БВУ называли не только суммы, но и их конкретных получателей (это хороший пример прозрачности, поскольку в обществе всегда есть недоверие в отношении того, кому достаются деньги благотворителей и доходит ли помощь до конечного адресата). Kaspі.kz сообщил, что направляет деньги в фонд Biz Birgemiz Qazaqstan, Freedom выбрал для партнерства фонд «Демеу Казакстан коры», Евразийский сотрудничал с двумя фондами: «Қамқор-Ақтобе 2024» и «Мейірімділік.Kst».

Халык, БЦК, Jusan и Bank RBK в своих сообщениях не уточнили, кому направляют пожертвования. Из них Bank RBK конкретизировал, что деньги пойдут «на проведение восстановительных и противопаводковых работ, а также на поставку необходимых товаров для жителей регионов в зоне чрезвычайного бедствия». Остальные ограничились формулировками «в помощь пострадавшим от паводков казахстанцам» (Халык и Jusan) и «для помощи пострадавшим регионам» (БЦК). Из сообщений фонда «Қазақстан халқына» можно выяснить, что первый миллиард тенге Халык направил именно туда. Однако этот фонд решил, что в ситуации с паводками не будет финансировать оперативные мероприятия и неотложные нужды, а выделит 10 млрд тенге на постройку домов в сельской местности. Возможно, Халык посчитал нужным оказать именно ситуативную поддержку и поэтому организовал дополнительный сбор средств.

Побочный эффект

В одном случае благотворительная политика банка (вернее, ее проведение в ущерб маркетинговой) рискует негативно повлиять на лояльность клиентов. Неделю назад Евразийский банк объявил, что пересмотрел «праздничную программу», приуроченную к 30-летию фининститута, в пользу социальных проектов. Из-за паводков банк решил перенаправить ресурсы юбилейного маркетингового бюджета «на поддержку пострадавших и помощь тем, кто нуждается». В частности, банк «приостановил» действовавшую с начала года акцию, по которой клиенты получали 30% бонусов за покупки, совершаемые 26-го числа каждого месяца. «Решение принималось трудно, поскольку мы видели, насколько акция полюбилась клиентам. Однако мы уверены, что клиенты поддержат стремление банка сделать максимальный вклад в помощь тем, кто находится в трудной ситуации», – отметили в Евразийском, добавив, что «банк перечислил 450 млн тенге на поддержку жителей и ликвидацию последствий паводков, а также предоставляет отсрочки по кредитам пострадавшим заемщикам».

На страничке Евразийского в Instagram можно прочитать возмущенные комментарии пользователей, смысл которых сводится к тому, что помощь пострадавшим не должна осуществляться за счет интересов клиентов. Самые разочарованные подписчики выдвигают версию, что банк неправильно оценил уровень ажиотажного спроса, который предвзвигают клиенты ради получения обещанного кешбэка, а ситуацией с паводками якобы воспользовался как предлогом, чтобы свернуть чересчур подорожавшую акцию без потери имиджа. Консультанты Евразийского отвечают: «Мы на постоянной основе проводим различные акции и розыгрыши и всегда проводим их до конца. К сожалению, с нынешней ситуацией с паводками мы не смогли остаться в стороне».

Великолепная семерка

Вышеназванные суммы, пожертвованные банками по собственной инициативе, меркнут по сравнению с теми, которые их акционеры готовы потратить на восстановление затопленных земель. 16 апреля на встрече с жителями Костанайской области глава государства заявил о возрождении в стране своего рода

института шефства, но только не над социальными учреждениями, а над целыми регионами. «У нас есть очень крупные предприниматели. С ними будет проведена беседа. Они будут закреплены за каждой областью, районом, селением и отвечать поименно. Это и в их интересах, ведь они будут видеть результаты своих вкладов», – сказал Касым-Жомарт Токаев. Начиная со следующего дня и по 20 апреля в том, что на них возложена миссия шефства, прямо или косвенно признались семь бизнес-групп.

Евразийская группа (ERG) сообщила, что ее «акционеры-основатели» (именно так, без раскрытия имен) окажут помощь в ликвидации последствий паводков на дополнительные 40 млрд тенге. На сайте ERG в качестве основателей группы указаны только два человека: Александр Машкевич и Фаттах Шадиев. Сын покойного Аиджана Ибрагимова Шухрат подобным статусом не наделен. Логично предположить, что издержки по оказанию шефской помощи понесут именно двое старших партнеров. Два года назад ERG внесла самый щедрый взнос (30 млрд) в «Қазақстан халқына», и «Курсив» тогда отмечал, что это не совсем справедливо, ибо 40% компании принадлежат правительству Казахстана. На этот раз, как следует из текста сообщения, платить будет не предприятие, а его совладельцы.

Столько же (40 млрд тенге), но не от себя лично, а от подконтрольного бизнеса, жертвуют Владимир Ким и его младшие партнеры. Эту сумму в неназванных пропорциях соберут пять организаций: «Казхмыс», KAZ Minerals, «Алтыналмас», «Каражыра» и Bank RBK. Данная новость была размещена на сайте «Корпорации Казхмыс» и, как и в случае с «евразийцами», без раскрытия имен. Цитата со словами «мы как социально ориентированные компании не можем оставаться в стороне» тоже подписана анонимно: Совет Директоров компаний. Есть еще третье совпадение (помимо суммы и обезличенности) в сообщениях от ERG и «Казхмыса»: ни в том ни в другом не называется регион, за которым «закреплены» эти бизнесмены.

Тимур Кулибаев направит 30 млрд тенге на восстановление Атырауской области. Этот известный предприниматель не скрывал ни имени, ни подшефного региона. 18 апреля информацию об участии Кулибаева в кампании по ликвидации последствий паводков распространили почти все деловые и общественно-политические СМИ, но ссылку на первоисточник (БФ «Халык») дала только газета «Ак Жайык». При этом на сайте самого БФ «Халык» новости не обновлялись с осени прошлого года. В фонде «Курсиву» предоставили искомый пресс-релиз, а на вопрос, почему его нет на сайте, пояснили, что сайт находится на доработке.

За Вячеславом Кимом и Михаилом Ломтадзе, судя по сообщению Kaspі, закрепили Северо-Казакстанскую и Акмолинскую области. Они от себя лично пожертвуют 20 млрд тенге, или по 10 млрд на партнера. Кроме того, Ким «уже профинансировал проект строительства 5-этажного дома в Акмолинской области и выделил средства на восстановление населенных пунктов».

Булат Утемураев из фонда своего имени выделит 10 млрд тенге для Актыбинской области, говорит на сайте фонда. В сообщении напоминают, что 1 апреля фонд уже направил 680 млн тенге на борьбу с последствиями паводков и обеспечение первоочередных нужд пострадавших.

Личный взнос мажоритарного акционера БЦК Бахытбека Байсеитова, по информации банка, составит 5,5 млрд тенге. Средства пойдут на ремонт и строительство домов в Западно-Казакстанской области.

Некрупную сумму в 6,7 млрд тенге пожертвуют Галимжан Есенов и группа Jusan. По сообщению банка, эти деньги будут «перечислены казахстанцам, чье имущество пострадало от паводков». Если информация корректна, значит, власти намерены использовать взносы бизнеса не только на восстановительные работы, но и на прямые выплаты компенсаций гражданам.

КАК БАНКИ И ИХ ВЛАДЕЛЬЦЫ ЖЕРТВОВАЛИ ДЕНЬГИ НА БОРЬБУ С ПАВОДКАМИ

Компания / акционер	Сумма*, тенге	Цель и регион**	Дата
Галимжан Есенов и группа Jusan	6,7 млрд	Казахстанцам, чье имущество пострадало от паводков	20.04.2024
Александр Машкевич Фаттах Шадиев	40 млрд	На восстановление жилья и инфраструктуры	19.04.2024
Бахытбек Байсеитов	5,5 млрд	Западно-Казакстанская область; на восстановление и строительство жилых домов	18.04.2024
Булат Утемураев	10 млрд	Актыбинская область; на восстановление жизненно важной инфраструктуры, покупку и строительство домов для людей, оставшихся без крова	17.04.2024
Тимур Кулибаев	30 млрд	Атырауская область; на строительство и реконструкцию жилья, восстановление инфраструктурных объектов, поддержку пострадавшего населения	16.04.2024
Владимир Ким и партнеры	40 млрд	На восстановление инфраструктуры, строительство социальных объектов и жилых домов	13.04.2024
Вячеслав Ким Михаил Ломтадзе	20 млрд	Северо-Казакстанская и Акмолинская области; на восстановление, покупку и строительство жилья	12.04.2024
Токаев		За каждым пострадавшим регионом будут закреплены крупные предприниматели страны, чтобы преодолеть последствия наводнений	12.04.2024
Токаев отменил Международный форум Астана, чтобы перенаправить сэкономленные деньги на ликвидацию последствий паводков и оказание помощи гражданам			10.04.2024
Правительство РК	405 млн	На приобретение домов для пострадавших от паводков в Аркалыке	10.04.2024
Eurasian Bank	250 млн	Костанайская область; на ликвидацию последствий паводков и поддержку пострадавших	09.04.2024
Halyk	250 млн от банка 200 млн от сотрудников	На оказание помощи пострадавшим	08.04.2024
Qazaqstan halqyna	5 млрд и все пожертвования за апрель	На строительство домов (итого около 500) в сельской местности	06.04.2024
centercredit	200 млн	На восстановительные работы в пострадавших регионах	05.04.2024
Kaspі.kz	500 млн	На ремонт дорог, обеспечение работы спасательных вертолетов, закуп генераторов, насосов, надувных лодок и медикаментов	03.04.2024
SAMRUK KAZYNA	15 млрд	На ликвидацию последствий паводков	02.04.2024
Токаев		Все материальные потери пострадавших будут компенсированы соразмерно понесенному ущербу	02.04.2024
Eurasian Bank	200 млн	Актыбинская область; на ликвидацию последствий паводков и поддержку пострадавших	01.04.2024
BANK RBK	150 млн	На проведение восстановительных и противопаводковых работ, поставку необходимых товаров для жителей пострадавших регионов	31.03.2024
JUSAN BANK	300 млн	На оказание помощи пострадавшим	30.03.2024
Глава Минпрома Канат Шарпаев		Из государственного бюджета правительство планирует потратить по 22 млн тенге на строительство каждого дома, разрушенного паводками	26.03.2024
FREEDOM HOLDING CORP.	1 млрд	На оказание помощи пострадавшим	09.02.2024
Halyk	1 млрд	На оказание помощи пострадавшим	
Булат Утемураев	680 млн	На борьбу с последствиями паводков и первоочередные нужды пострадавших	
Kaspі.kz	120 млн от компании 80 млн от клиентов	Актыбинская и Костанайская области; на ремонт дорог, обеспечение работы спасательных вертолетов, закуп генераторов, насосов, надувных лодок и медикаментов	
Ассоциация финансистов Казахстана		Банки предоставят пострадавшим от паводков кредитные каникулы	
Токаев призвал бизнесменов, в том числе «Самрук-Казыну», оказать максимальную поддержку пострадавшим жителям и затопленным регионам			
Qazaqstan halqyna	5 млрд	На строительство около 200 домов в сельской местности	
Министр экономики Нурлан Байбазаров		Средства на возмещение ущерба пострадавшим будут выделены из резерва акиматов, а если их не хватает – из резерва правительства	
Президент РК Касым-Жомарт Токаев извинился перед казахстанцами за непрофессиональную работу на местах и заверил, что все пострадавшие получат материальную помощь			
СМИ начали публиковать многочисленные фото и видео с мест затоплений: стихия выходит из-под контроля			
Глава МЧС Чингиз Аринов сообщил о высоком риске масштабных паводков в 12 областях РК			

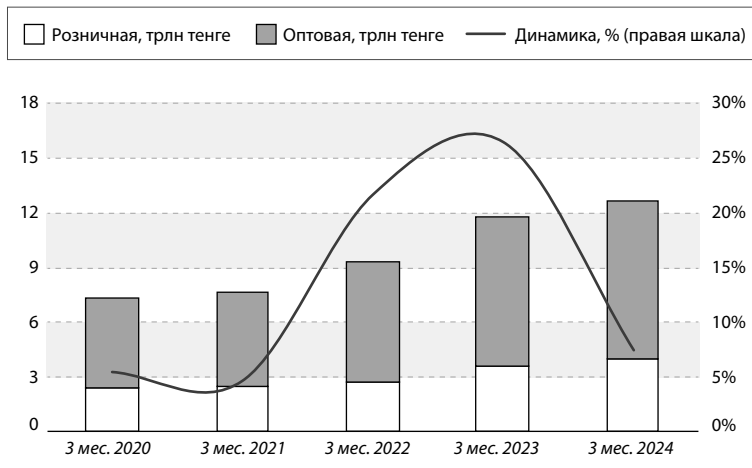
* Суммы, датированные начиная с 17 апреля и предназначенные для восстановительных работ, скорее всего, обещаны, но еще не выделены.
** Если регион был указан благотворителем.

Источник: открытые данные. Суммы, заявленные фондом «Самрук-Казына» и общественным фондом «Қазақстан халқына», приведены для сравнения с суммами, заявленными банками и их акционерами

ЭКСПЕРТИЗА

Номинальный рост всего товарооборота составил 7,5%

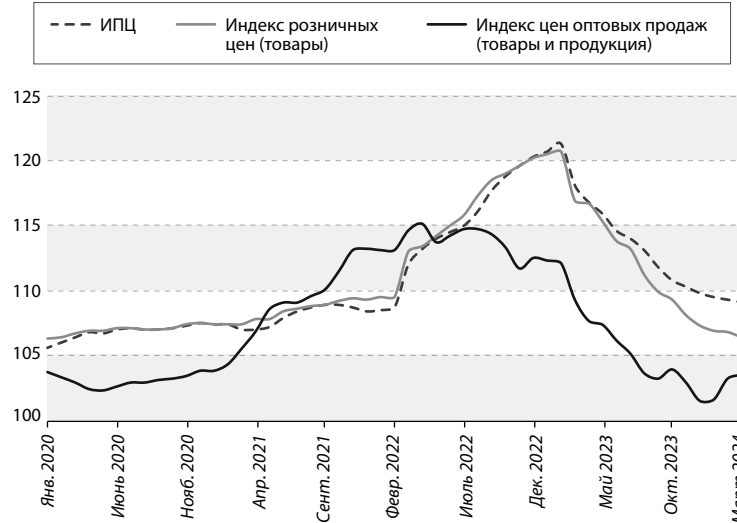
Внутренняя торговля РК по направлениям и номинальная динамика всего товарооборота



Источник: БНС АСПР РК

В марте 2024 года инфляция снизилась до 9,1%

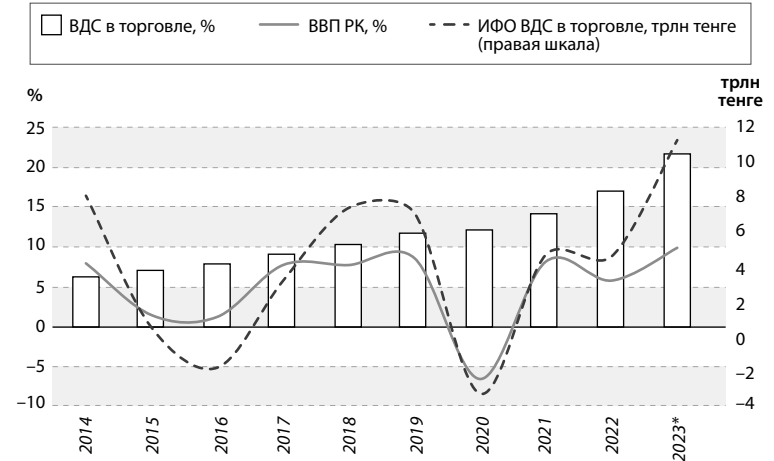
Индекс потребительских, розничных и оптовых цен, %



Источник: БНС АСПР РК

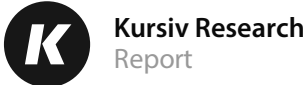
В шести из последних десяти лет ВДС в торговле выросла более чем на 1 трлн тенге

Темп реального прироста ВВП РК и ВДС в торговле и объем номинальной ВДС в торговле



* Предварительные данные.

Источник: БНС АСПР РК



Рецепт роста

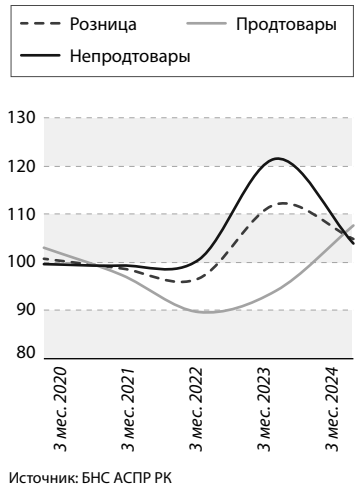
Как кабмин собирается поддержать положительную динамику в торговле?

Kursiv Research продолжает анализировать сферу торговли, состояние которой можно рассматривать как один из опережающих индикаторов, сигнализирующих о трендах в экономике РК раньше других показателей.

Аскар МАШАЕВ

Розница прибавила 4,9% в реальном выражении

ИФО розничной торговли и ее компонентов, %



Источник: БНС АСПР РК

Продажи продовольственных товаров растут на фоне восстановления динамики реальных денежных доходов населения. Замедляется оборот непродовольственных товаров. Если в розничной торговле продажи выросли незначительно, то в оптовой – ушли в минус. В результате общий товарооборот достиг 61 трлн тенге, прибавив в номинальном выражении 20,4%.

В феврале 2024 года в ответ на президентское поручение обеспечить ежегодный экономический рост не ниже 6% состоялась расширенная коллегия Министерства торговли и интеграции РК. Выступления чиновников на ней не только иллюстрируют то, как по различным ведомствам расширяется президентское поручение, но и фиксируют план инициатив профильного ведомства, которые будут реализованы в торговой сфере в среднесрочной перспективе.

Еды побольше

Розница намного меньше оптового товарооборота, ее доля традиционно занимает треть всей торговли. Но именно в этом сегменте складываются факторы, которые в конечном счете влияют на оптовую торговлю.

По итогам I квартала 2024 года розничный товарооборот чуть превысил 4 трлн тенге. За последние пять лет по темпу прироста результат стал вторым как в номинальном значении (+11,9%), так и с учетом инфляции (+4,9%). Пятилетний максимум зафиксирован в аналогичном периоде предыдущего года, тогда розница выросла в номинале на 33,8%, в реальном выражении – на 12,1%.

В первые три месяца 2024-го выросли оба компонента розничной торговли. Но сравнение темпов прироста за аналогичный период предыдущих пяти лет говорит о разном характере положительной динамики. Если продажи продовольственных товаров восстанавливаются, то оборот непродовольственных

товаров после бурного роста вышел на умеренную траекторию. Продажи продовольствия, достигнув почти 1,2 трлн тенге, прибавили в реальном выражении 7,6% – наибольшая динамика за аналогичный период в последние пять лет. Причем в предыдущие три года стабильно наблюдалось сокращение оборотов, максимум падения пришелся на 2022 год: –10,3%.

Текущий рост розничных продаж продовольственных товаров произошел на фоне восстановления реальных денежных доходов населения и замедления инфляции. Индекс реальных денежных доходов по итогам февраля 2024 года прибавил 3,2%. Инфляция замедляется 13 месяцев кряду и по итогам марта 2024 года снизилась до 9,1%, приблизившись к результату февраля 2022-го. Причем индекс розничных цен сократился еще больше: в марте текущего года он составил 6,4% – такой уровень последний раз фиксировался в феврале 2020-го.

По итогам I квартала 2024 года продажи непродовольственных товаров – второй компонент розничной торговли – достигли 2,9 трлн тенге, что больше показателей аналогичного периода предыдущего года на 10,3% в номинале; прирост в реальном выражении составил 3,9%. По сравнению с январем – мартом 2023 года, когда оборот непродовольственных товаров вырос на 21,6%, речь идет о переходе этого сегмента на умеренную траекторию роста.

Потребительское кредитование – важный фактор, поддерживающий розничный оборот непродовольственных товаров длительного пользования. Объем потребкредитов, вновь выданных населению в первые два месяца 2024-го, превзошел 2,2 трлн тенге, что на 53% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года.

Опт споткнулся на бизнесе

Оптовая торговля по итогам трех месяцев 2024 года достигла 8,6 трлн тенге, увеличившись в сопоставимых ценах на 2,6% (номинальный прирост составил 5,6%). Если сравнивать с результатом за аналогичный период предыдущих двух лет, когда экономика РК восстанавливалась после коронакризиса, то нынешнюю динамику можно охарактеризовать как замедленную.

Увеличение спроса на продукты питания закономерно привело к росту оборота продовольственных товаров в оптовом сегменте сразу на 21,6%. Но картину в оптовой торговле делают продажи непродовольственных товаров, поскольку они традиционно занимают порядка 80% в этом сегменте.

Напомним, компонент непродовольственных товаров в оптовой торговле шире и включает в себя товары производственно-технического назначения. А это сырье, материалы, топливо, комплектующие, инструменты, машины, запасные части и полуфабрикаты, спрос на которые формирует бизнес. Доступная статистика, к сожалению, не позволяет выявить точную долю этих товаров в опте, но она значительна. На это указывает разница в оборотах между розницей и оптом, а также тот факт, что стоимость товаров производственно-технического

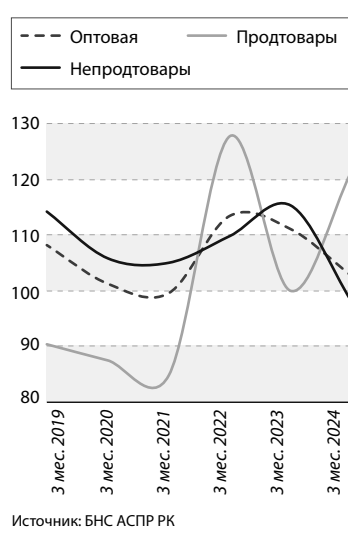
назначения намного дороже бытовой продукции.

В январе – марте 2024 года оптовые продажи непродовольственных товаров сократились на 1,9% в реальных ценах. За последние пять лет это первый раз, когда итоги первых трех месяцев оказались отрицательными.

Причиной этого могло стать сокращение объема капиталовложений, которые среди прочего отражают деловую

Опт вырос на 2,6% в реальном выражении

ИФО оптовой торговли и ее компонентов, %



Источник: БНС АСПР РК

активности в экономике. Инвестиции в основной капитал в I квартале 2024 года составили 2,8 трлн тенге, что на 0,8% меньше показателя аналогичного периода 2023-го. Среди отраслей с наибольшим объемом инвестиций в основной капитал период с минусом закрыли горнодобыча (779,5 млрд тенге, или –23,7%) и операции с недвижимым имуществом (604,2 млрд тенге, или –3,7%).

С другой стороны, оптовый оборот непродовольственных товаров поддержало кредитование. Сумма новых кредитов, выданных бизнесу в январе – феврале 2024 года, составила 2,7 трлн тенге, что почти в 2 раза больше, чем в аналогичном периоде 2023-го.

Рецепт для торговли

В феврале 2024-го президент РК Касым-Жомарт Токаев потребовал от кабинета обеспечить рост экономики страны к 2029 году до \$450 млрд. Эту планку можно взять, если ВВП ежегодно будет расти не ниже 6%. Значение торговли в экономическом росте РК сложно переоценить. Достаточно будет сказать, что доля торговли в ВВП страны по итогам 2023 года составила 18%; ближайшие преследователи – горнодобыча (12,9%) и обработка (12,1%). Если экономика РК в прошлом году выросла на 5,1%, то 1,87% этого роста обеспечила торговля. После нее идут промышленность (+1,21%) и строительство (+0,7%).

Поэтому состоялась расширенная коллегия Министерства торговли и интеграции РК, на которой чиновники рассказали, что будут делать, чтобы поддержать дальнейший рост во вверенной им отрасли. Глава ведомства Арман Шақкалиев начал свое выступление с целевого ориентира в торговле в свете поставленной президентом задачи: «Необходимо увеличивать долю индекса физического объема валовой добавленной стоимости в оптовой и рознич-

ной торговле на 9% или на 1 трлн тенге ежегодно».

Если министр подразумевал номинальный прирост валовой добавленной стоимости, то выбран вполне достижимый целевой ориентир: в шести из последних десяти лет ВДС в торговле росла больше чем на 1 трлн тенге; добавим, что в 2024 году этот показатель прибавил сразу 4,6 трлн тенге.

Представленный главой МТИ рецепт для роста валовой добавленной стоимости в торговле составлен из четырех ингредиентов (в этом материале описаны лишь те, что касаются внутренней торговли): увеличение объема капиталовложений, повышение товарооборота, улучшение ситуации с защитой прав потребителей, безопасности и качества продукции, а также снижение теневой торговли.

Инвестиционные кнуты и пряники

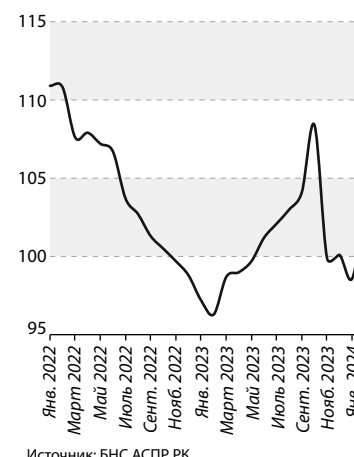
Первый и, по всей видимости, важнейший ингредиент – это рост инвестиций в основной капитал в отрасли. На расширенной коллегии первый вице-министр торговли и интеграции РК Айжан Бижанова, которая курирует вопросы внутренней торговли и защиты прав потребителей, обозначила целевой ориентир – к 2027 году привлечь инвестиции в объеме 1,6 трлн тенге, «то есть удвоить текущий объем привлекаемых инвестиций», и добавила, что это амбициозная задача.

В действительности перед профильным ведомством стоит более амбициозная задача, чем думают в МТИ: в 2023 году объем капиталовложений составил 489,8 млрд тенге, что меньше планки в 3,3 раза. И все это на фоне сокращения капиталовложений в торговую отрасль по итогам первых трех месяцев 2024 года сразу на 14,3%.

Но оптимизм чиновников возник не на пустом месте. С января 2026 года завершится затянувшаяся модернизация рынков. Почти десять лет назад кабмин

Реальные доходы населения в феврале 2024 года стали положительными

Индекс реальных денежных доходов населения, % (г/г)



Источник: БНС АСПР РК

внес изменения в закон, обязав модернизировать рынки Астаны, Алматы и Шымкента к 2018 году, оставшихся городов – к 2020 году. Правительство пыталось цивилизовать и урегулировать работу рынков по важнейшим для себя направлениям: налоги, безопасность, санитарное состояние, аренда и трудовые отношения. В документе был сформулирован минимальный набор объектов, из которых должен состоять тор-

говый рынок, а также универсальный и специализированный торговые рынки. Появились категории стационарных торговых объектов в зависимости от площади и набора дополнительных элементов (такие как склады, стоянки, общепит). Включены в закон и требования к предпринимателям-торговцам: у них должны быть регламентированные договоры аренды, а у арендодателей – реестры договоров аренды.

Не все рынки прошли модернизацию, а вступление в действие части норм переносилось три раза. Например, в начале 2023-го МТИ приняло дорожную карту, по которой рынки мегаполисов должны были быть модернизированы до конца того года. Профильное ведомство, чтобы растормозить предпринимателей, даже пригрозило закрыть рынки, которые не проведут реконструкцию в срок.

Но вместо этого МТИ в конце 2023-го инициировало продление дедлайна до конца 2025 года для всех рынков, которые подлежат модернизации. В тот момент, когда проект продления сроков еще находился в сенате, министр Шақкалиев сказал, что «это окончательный срок и рассчитывать на очередное продление владельцам рынков не стоит». Напомним, к началу 2023-го модернизации подлежали 68 рынков, из них 18 – в городах республиканского значения, 50 – в остальных регионах.

Высокие ожидания чиновников также вызваны постепенным расширением электронной торговли. Для ее развития необходимо выстраивать дополнительную инфраструктуру – бондовые склады и фулфилмент-центры, а это дополнительные вложения со стороны бизнеса.

Оптимизма чиновникам добавляют новые правила финансовой поддержки бизнеса, которые были приняты в конце 2023 года. Согласно документу бизнес в торговой сфере может рассчитывать на субсидирование ставки кредита и гарантирование займа. Причем бюджет для субсидирования и гарантирования будет распределяться в следующем соотношении: половина – на обрабатывающую отрасль, треть – на сферу услуг, включая торговлю, пятая часть – на поддержку субъектов микропредпринимательства.

Повышение прозрачности – дополнительная настройка, которая должна способствовать росту инвестиций. «Необходимо уже в I квартале завершить ревизию всех торговых объектов, их классификацию, разработать стандарты и утвердить нормативы обеспеченности торговыми площадями в разрезе регионов. Все это должно быть отражено в цифровой карте торговых объектов, разработку и запуск которой также необходимо завершить в этом году. Доступ к этой информации повысит прозрачность и привлекательность отрасли для инвесторов, а также улучшит систему планирования», – заявил на расширенной коллегии МТИ Шақкалиев.

Больше оборота, меньше тени

Второй ингредиент – обеспечение роста товарооборота. На расширенной коллегии МТИ было заявлено, что в прошлом году ведомство совместно с USAID и ОЭСР провело исследование по оценке делового климата и

упрощению процедур торговли. Выяснили, что «большую роль в товарообороте страны играет эффективность мер, регулирующих порядок торговли»; от корректности настроек они либо снижают, либо повышают издержки бизнеса.

«Одним словом, необходимо повысить «скорость оборачиваемости средств в торговле», убрать все «тромбы», которые препятствуют движению товаров и увеличивают издержки бизнеса. Для увеличения товарооборота и снижения издержек совместно с министерствами транспорта и финансов необходимо проработать вопросы сокращения барьеров, упрощения таможенных процедур, повышения эффективности логистики, межведомственной координации», – заявил Шақкалиев.

Третий ингредиент – усиление защиты прав потребителей, повышение безопасности и качества продукции. К этому делу чиновники хотят подключить общественность, которая в рамках социального проекта «Сапалы өнім» должна взаимодействовать с региональными штабами по техническому регулированию.

Сокращение теневой торговли – четвертый компонент, который поможет нарастить ВДС в указанной отрасли. В этом вопросе чиновники из МТИ намерены «активнее вовлечь потенциал цифровых инструментов». Речь идет о Национальной системе прослеживаемости товаров, которая, по словам Айжан Бижановой, «позволит оцифровать движение СЗП от товаропроизводителя до конечного потребителя». Благодаря этому инструменту, как считают в министерстве, будут выявлены непродуктивные посредники и определены реальные барьеры, что, в свою очередь, позволит точно бороться с инфляцией и эффективнее применять механизмы по стабилизации цен.

Ведомство положительно оценивает результаты маркировки товаров. И эта работа будет про-

Выдача новых потребкредитов выросла на 53%

Выдача потребкредитов банковского сектора (январь – февраль)



Источник: Нацбанк РК

должна. По мнению Бижановой, этот инструмент рекомендовал себя как эффективный в борьбе с контрафактом и полностью поддерживается добросовестным бизнесом. И еще один инструмент, который должен способствовать сокращению теневого оборота, – биржевая торговля, которую министерство намерено развивать, но не обозначило основных лекала, как это будет делать.

Стало тесно

В Казахстане растет площадь строящихся логистических «квадратов»

Ставки аренды на качественные склады выросли вдвое в Алматы за последние три года. Тренд, судя по всему, сохранится: предложение по-прежнему не успевает за растущим спросом. По оценкам экспертов, в пятилетней перспективе Алматы потребуются в два раза больше складов, чем есть сейчас.

Наталья КАЧАЛОВА

В мегаполисах Казахстана наблюдается устойчивая тенденция превышения спроса на качественные склады над их предложением. Доля свободных складских площадей уже около трех лет находится на минимуме. По словам представительницы отрасли, вакансии на качественных складах не просто нулевая – клиенты буквально стоят в очереди. Причина заключается в стремительном росте объемов e-commerce и транзитного грузопотока, а также в приходе на рынок Казахстана зарубежных игроков, в то время как новые свободные складские площади практически не появляются.

Кратный рост

На четверть могут взлететь арендные ставки на качественные склады в главном логистическом хабе страны – Алматы – к концу 2024 года по сравнению со ставками конца 2023 года, прогнозируют в IBC Real Estate. Это внушительный, но не рекордный рост. В минувшем году аренда складской недвижимости в мегаполисе, на который приходится более 60% площадей современных логистических комплексов, по разным оценкам, стала дороже на 30–44%. А в 2022-м годовой рост ставок эксперты Colliers Kazakhstan оценивали в 68%. Брокер Bright Rich | CORFAC International сообщает, что за последние три года арендные ставки на склады класса А в Алматы удвоились.

Аналитики и брокеры сходятся в том, что аренда серьезно дорожает, при этом разбор данных у них существенный. На закрытом рынке информативности эксперты собирают собственными методами. А в ситуации, когда вакансии стремятся к нулю, игроки,

4,5–5,0 тыс. тенге за 1 кв. м, а к концу 2024-го эксперты прогнозируют рост ставок до 5,8–6,0 тыс. тенге за «квадрат» в месяц.

«Основные причины роста ставок – повышенный спрос на размещение при практически полном отсутствии свободных складских площадей и невысокий объем ввода в эксплуатацию качественных объектов», – объясняет партнер, региональный директор департамента индустриальной и складской недвижимости NF Group Константин Фомиченко.

«Такой скачок цен обусловлен дефицитом предложения при повышенном спросе», – вторит ему член совета директоров, руководитель департамента по работе со складскими и производственными помещениями, генеральный директор IBC Real Estate в Казахстане Евгений Бумагин.

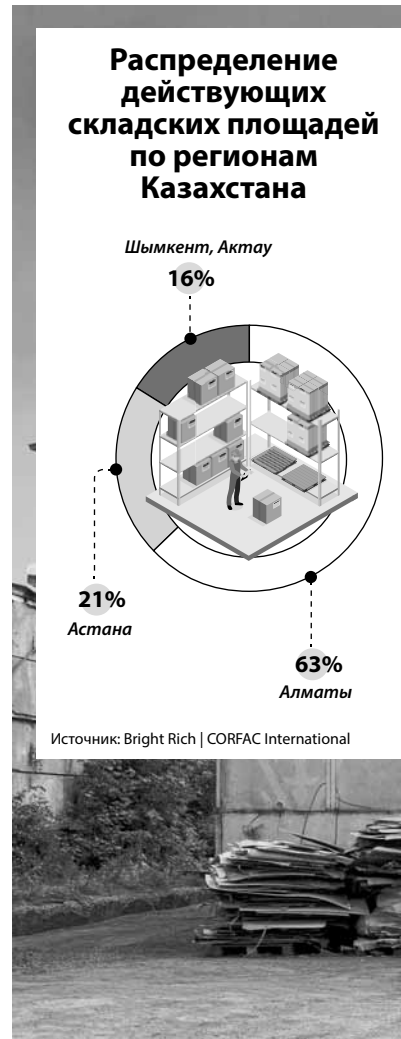
«Ставки растут вследствие недостатка готового предложения, а также высокой ключевой ставки и стоимости строительства, что отражается на ставке аренды объектов built-to-suit», – добавляет сооснователь и партнер Bright Rich | CORFAC International Евгений Титаренко.

При отсутствии вакантных площадей практически единственным реальным решением для крупных арендаторов становятся проекты формата built-to-suit (BTS), когда складской объект строится под конкретного заказчика, с учетом его специфических требований, или built-to-rent (BTR), когда после завершения строительства объект сдается заказчику в долгосрочную аренду. А те, кому экономически невыгодно вкладываться в строительство склада, обращаются к ЗРЛ-операторам.

Гуттаперчевый ЗРЛ

«Собственники действующих складских объектов, как правило, не рассматривают арендаторов на площади менее пяти тысяч квадратных метров, а ЗРЛ-операторы не столь избирательны. За счет гибкости подхода такие компании готовы зайти практически на любую свободную площадку и предложить услуги ответственного хранения», – объясняет специфику дефицитного складского рынка Казахстана Евгений Титаренко.

ЗРЛ-провайдеры оперативны в своих решениях и активно занимают как небольшие, так



ги, складское оборудование, квалифицированных специалистов, объединяя множество клиентов на одной площадке.

«Воспользоваться ЗРЛ-услугами для нас оказалось выгоднее, чем арендовать склад самостоятельно», – подтверждает исполнительный директор компании – дистрибьютора офисной техники GTC Андрей Романенко.

Устойчивый спрос на услуги ЗРЛ в первую очередь формируют международные компании, работающие в сфере e-commerce. Так, российские компании, выходящие на рынок Казахстана, как правило, интересуются площадками до 10 тыс. кв. м под свои нужды и свыше 20 тыс. кв. м – с инвестиционными целями, говорят в Bright Rich | CORFAC International.

В ответ на растущий спрос логистические провайдеры расширяют мощности на услуги ответственного хранения, рассчитанные на аренду малых площадей (до 100 кв. м) на короткий срок. Практически все заявленные к



Общий объем рынка качественных складских площадей в Казахстане

Источник: Bright Rich | CORFAC International

стах. На конец 2023 года стоимость палето-места, по данным Bright Rich | CORFAC International, составила 4,6 тыс. тенге в месяц.

Критический дефицит

В Казахстане, по оценкам аналитиков, 1,3 млн кв. м качественных складов (классы А и В). Это в разы больше, чем в Узбекистане, Кыргызстане и Таджикистане, вместе взятых. Но обеспеченность складской недвижимостью (0,07 кв. м на человека) в нашей стране существенно ниже, чем в России (0,32 кв. м), не говоря о Китае (0,81 кв. м) или европейских странах, где на каждого жителя приходится 4–4,6 складского «квадрата».

Развитие сегмента в РК несколько лет буксовало из-за ограниченного ввода в эксплуатацию новых объектов. «Высокая стоимость строительства снижали потенциальную доходность девелоперов», – объясняет Евгений Бумагин.

Постепенное снижение базовой ставки и сохраняющийся высокий спрос со стороны арендаторов в 2023-м сдвинули рынок с мертвой точки – интерес инвесторов к сегменту начал расти. Сейчас в Казахстане строится около 550 тыс. «квадратов» качественных складских помещений – более трети от объема существующего предложения. Это в разы больше, чем было заявлено в начале 2023 года.

На рынок выходят новые игроки, а действующие наращивают объемы.

В стране активно продолжают развиваться российские сетевые ретейлеры. В дополнение к складу для OZON площадью 38 тыс. кв. м, построенному в 2023-м в Астане, в алматинском лоопарке Focus Aksengir для российского сетевого ретейлера строится логистический комплекс на 100 тыс. кв. м. Фулфилмент-центр такой же площади вблизи Алматы возводят и для Wildberries. Часть этого объема (40 тыс. кв. м) будет введена в 2024 году.

Еще один российский девелопер, по словам Бумагина, планирует начать строительство нового логистического парка площадью около 100 тыс. кв. м в районе Капшагайской трассы.

Кроме российских компаний интерес к казахстанскому рынку проявляют представители Юго-Восточной Азии – Китай, Индия, а также арабские страны.

Но, несмотря на внушительные цифры, подавляющая часть планируемого в этом году ввода уже законтрактована, поэтому вопрос с дефицитом площадей на рынке новые проекты не решат. Тем более что при большом объеме заявленных предложений реализуются они, по словам Евгения Бумагина, медленно.

«Дальнейшее снижение ключевой ставки и, как следствие, стоимости заемного финансирования будет способствовать началу строительства ранее заявленных объектов и появлению новых», – уверен Евгений Бумагин.

В перспективе складской рынок Казахстана (как и арендные ставки) будет только расти, сходятся во мнению эксперты. Среди предпосылок к этому низкая обеспеченность качественной складской недвижимостью, рост экономики страны и объема e-commerce, а также дальнейшее увеличение транзитного грузопотока между странами ЕАЭС и регионами Южной Азии, Восточной Африки и Ближнего Востока. Потенциальный рост в перспективе ближайших пяти лет, по прогнозам IBC Real Estate, превышает 1,5 млн кв. м.

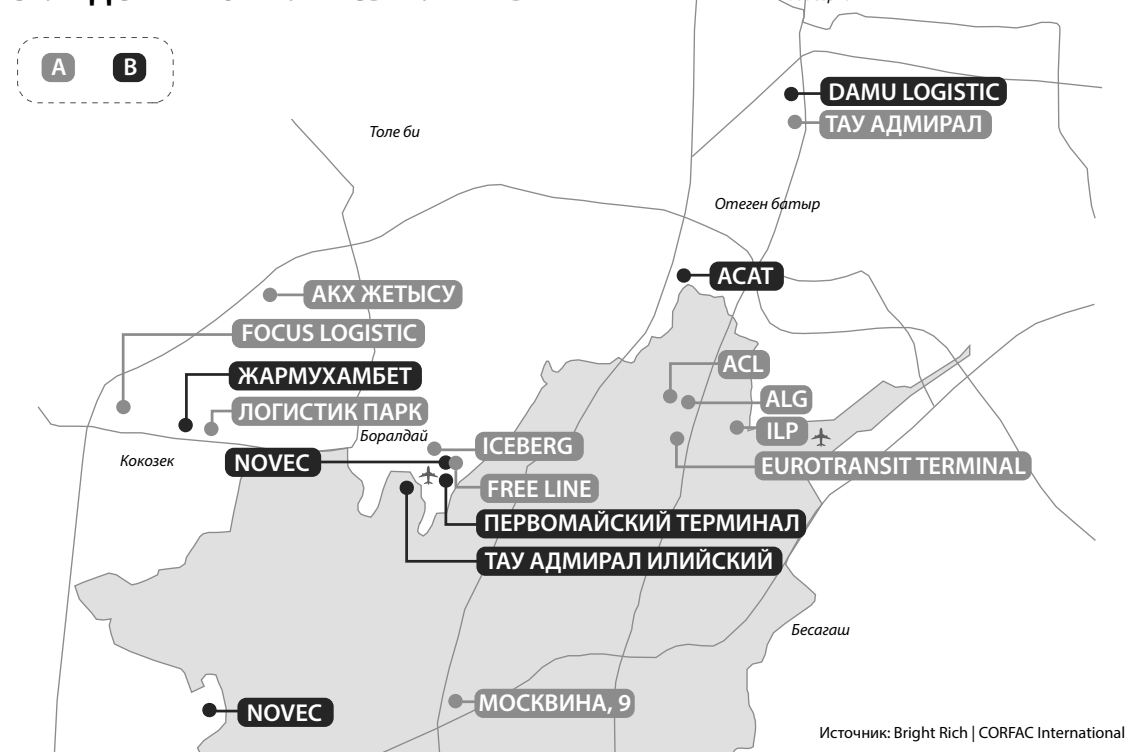
«У рынка складской недвижимости Казахстана есть большой потенциал для дальнейшего развития. И сотрудничество с сопредельными странами в части разработки новых транспортных проектов и организации грузовых перевозок будет только ему способствовать», – отмечает Константин Фомиченко.

«Понимание ключевых драйверов спроса еще формируется. Начало цикла снижения базовой ставки способствует стремительному росту интереса инвесторов к сегменту: объем заявленных проектов за последние месяцы значительно вырос», – добавляет Евгений Бумагин.

По прогнозу Bright Rich | CORFAC Int., в 2024–2025 годах Казахстан ожидает увеличение объемов нового строительства, выход на рынок зарубежных девелоперов и сохранение на высоком уровне спроса на услуги логистических операторов. Дефицит качественного предложения на складском рынке сохранится, так как объем спроса по-прежнему будет превышать имеющееся предложение.

«На мой взгляд, рынок Казахстана только набирает обороты. Большие логистические цепочки все еще перестраиваются, и постепенно, по ходу этой перестройки, спрос на республику как логистический хаб будет расти», – резюмирует Евгений Титаренко.

СКЛАДСКИЕ КОМПЛЕКСЫ АЛМАТЫ



имеющие свободные площади, фактически диктуют цены. Так, некоторые арендаторы сообщали о росте ставок аренды в 2022 году в 1,5–2,5 раза. Один из экспертов на условиях анонимности рассказал «Курсиву», что для отдельных международных компаний арендодатели применяют официальную (прописанную в договоре) и неофициальную часть арендной ставки, а другие компании, напротив, платят по ставкам ниже рынка.

Сейчас средние ставки аренды складских площадей класса А в Алматы в IBC Real Estate оценивают в 5,5 тыс. тенге за «квадрат» (с учетом операционных расходов и без НДС и коммунальных платежей). В конце минувшего года сделки на новые объекты закрывались по ставкам в районе

и крупные складские площади, как только те появляются на рынке. Так, на прошлой неделе была анонсирована сделка по аренде на семь лет ЗРЛ-оператором Unigroup более 23 тыс. кв. м в строящемся в формате BTS складском комплексе FOCUS AKSENGIR (девелопер проекта – Focus Logistics, входит в группу компаний Bazis). По данным IBC Real Estate, вся площадь сделки уже зарезервирована под конкретного поклажедателя. А CEO Focus Logistics Диас Галиев добавляет, что сделка с ЗРЛ-оператором Unigroup была заключена еще на этапе проектирования складского комплекса.

Профессиональный провайдер ЗРЛ способен снизить риски и затраты бизнеса за счет шеринга расходов на транспортные услу-

вводу логистические объекты в Казахстане предполагают наличие сервиса ЗРЛ, говорят в Colliers Kazakhstan.

Лидерами рынка ЗРЛ в Colliers Kazakhstan называют компании ILP, Damu Logistics, ALG Company в Алматы и ТЛЦ «Астана», AIE Logistics, «Астык Логистик» в Астане. Появляются и новые игроки. Например, российский фулфилмент-оператор СДТ совместно со SPARK запустил в 2023 году в Алматы фулфилмент-центр площадью 22 тыс. «квадратов». Он нацелен на обслуживание местных интернет-магазинов и маркетплейсов, а также селлеров, работающих на площадках Kaspi, Wildberries, OZON, «Яндекс.Маркет» и так далее.

Ставка аренды на таких объектах тарифицируется в палето-ме-

Основные потребители складов

Драйверами рынка, помимо e-commerce, выступают логистические операторы, дистрибьюторы и классические ретейлеры



Источник: Bright Rich | CORFAC International

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА

Президент подписал закон о криминализации домашнего насилия. Что изменится?

В Казахстане приняли закон о криминализации бытового насилия. Это вторая попытка решить проблему, которая сейчас стоит особенно остро: вся страна следит за громким процессом над бывшим министром экономики Куандыком Бишимбаевым. Его обвиняют в жестоком убийстве собственной жены, а в прессе едва ли не каждый день рассказывают о новых случаях насилия над женщинами и детьми.

Канат БАПИЕВ

Согласно статистике Генеральной прокуратуры РК, представленной в ноябре прошлого года, в результате бытового насилия в Казахстане ежегодно погибает не менее 80 женщин, а в полицию ежедневно поступает порядка 300 заявлений по фактам бытового насилия. В 2023 году в результате семейно-бытового насилия погибли 69 женщин и семеро детей, поступило более 99 тыс. обращений по фактам семейно-бытового насилия, совершено 2452 преступления против детей.

Как принимали закон?

В сентябре 2022 года президент Касым-Жомарт Токаев отменил необходимость криминализации семейного насилия.



Фото: Shutterstock/viatruck

«Нам нельзя закрывать глаза на многочисленные случаи семейно-бытового насилия. Безнаказанность дебоширов развязывает им руки, фактически оставляет их жертв беззащитными», – сказал он.

В январе 2024 года закон передали на рассмотрение в мажилис. Принятию закона предшествовала широкая общественная кампания.

«Глава государства поручил ужесточить наказание за любые формы насилия в отношении несовершеннолетних, а также институционально усилить в образовательных учреждениях службу

психологической поддержки, организовать единый телефон доверия и разработать действенную программу помощи жертвам насилия и буллинга, что нашло отражение в представленных к рассмотрению законах», – рассказала депутат сената Жанна Асанова.

15 апреля 2024 Касым-Жомарт Токаев подписал закон. До этого его одобрили в сенате сразу в двух чтениях. Документ называется «О внесении изменений и дополнений в Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях по вопросам обеспечения прав женщин и безопасности детей».

Что изменится?

Поправки направлены на совершенствование правовых, социальных, институциональных и иных основ государственной семейной политики, усиление защиты прав женщин и безопасности детей, ужесточение административной и уголовной ответственности за нарушение их безопасности, профилактику насилия в семейно-бытовой сфере.

В документе прописано несколько важных пунктов:

- криминализация насилия, уголовная ответственность за побои и причинение легкого, среднего и тяжелого вреда здоровью;

- отнесение их к категории уголовных правонарушений публичного обвинения;

- ужесточение наказания и исключение примирения сторон за все формы насилия в отношении детей.

Кроме того, закон предусматривает профилактические меры для борьбы с домашним насилием. Такие, как создание инфраструктуры помощи семьям и детям (открытие центров поддержки семьи, центров психологической поддержки детей) и особые требования в Уголовном кодексе, в том числе психологическую работу с агрессором.

К совершившим уголовное преступление теперь будут устанавливаться особые требования: в УК вводится статья 98-3. Она гласит, что по решению суда или ходатайству сторон уголовного процесса подозреваемый должен обратиться за психологической помощью. Кроме того, для него частично или в полном объеме устанавливается запрет на розыск, преследование, посещение, попытки вступать в контакт с потерпевшим, если последний не давал на это согласия, приобретение, хранение, ношение и использование огнестрельного и других видов оружия, употребление алкоголя, наркотических и психотропных веществ.

Принятие закона о криминализации наказания за бытовое насилие прокомментировала **Микаэла Фриберг-Стори**, постоянный координатор ООН в Казахстане.

«Это шаг вперед на пути искоренения гендерного насилия», – сказала она.

Введя уголовную ответственность за бытовое насилие, Казахстан, по словам Микаэлы Фриберг-Стори, дает понять, что такое поведение неприемлемо, «знаменует собой значительный шаг на пути к искоренению всех форм гендерного насилия. Это законодательное решение подчеркивает приверженность Казахстана соблюдению прав человека, особенно защите женщин, детей и уязвимых групп населения от бытового насилия».

Бизнесмены в регионах высоко оценили программу «Ауыл Аманаты»

В селе Успенка Павлодарской области депутаты фракции **Аманат** проверили работу производственного кооператива, который получил финансирование в рамках проекта «Ауыл Аманаты» на модернизацию и развитие бизнеса.

Сельскохозяйственный производственный кооператив «Аубакиров и К» получил средства, которые планировал осваивать в два этапа. Первый из них был направлен на приобретение холодильной камеры и электронных весов для убойной площадки, второй – на строительство магазина-цеха с приобретением морозильника и мясорезки.

Депутаты фракции посетили новый магазин-цех, который уже сейчас предоставляет сельчанам свежее мясо, а также продукты и товары народного потребления.

«Мы реализуем шужык, говядину, фарш. Раньше мы ездили на ярмарки в Астану и Павлодар. Сейчас благодаря открытию магазина можем спокойно работать в теплом месте недалеко от дома», – отмечают участники проекта «Ауыл Аманаты».

Программу кредитования сельских предпринимателей представители СПК «Аубакиров и К» оценивают положительно. По их словам, за счет поддержки специалистов им легко дались все этапы оформления необходимой документации.

«Мы считаем, что 2,5% годовых – это очень выгодные условия. Государство сегодня оказывает большую поддержку бизнесу. Мы приняли участие в программе и можем уверенно говорить, что результат есть. Рекомендуем всем, кто давно хотел попробовать реализовать свои идеи и проекты, принять участие в проекте «Ауыл Аманаты», – рассказали местные бизнесмены.

Казахстанцы готовятся к получению высшего образования с госпрограммой «Келешек»

Накопительная система «Келешек» позволит сделать высшее образование более доступным для всех казахстанцев.

Ее главная цель – аккумулировать средства из различных источников (родители, страховая компания, государство) в единую накопительную систему, давая возможность каждому ребенку в будущем получить высшее образование. В следующем году на счета каждого пятилетнего ребенка государство отправит определенную сумму. Сохранится она, если счет будет продолжать пополнять семья: за год надо отправить не менее 80 тыс. тенге.

Таким образом, подчитали в правительстве, к моменту завершения учебы в школе будущие студенты будут иметь на счетах не менее 3 млн тен-

ге. Эти деньги абитуриенты смогут направить на оплату учебы в вузе.

Пополнять образовательный счет будут не только родители: в источники финансирования также входят государственные премии, инвестиционные доходы банков и компаний по страхованию жизни, средства из Национального фонда. Напомним, в рамках реализации инициативы президента страны «Национальный фонд – детям» каждому ребенку будет идти накопление средств. Это ежегодное начисление 50% от инвестиционного дохода Нацфонда.

Родителям, желающим стать участниками системы «Келешек», необходимо обратиться с документами своими и ребенка в соответствующие страховые компании, где можно заключить договор образовательного накопительного страхования.

Стартовал сбор заявок для участия в аукционах по ВИЭ на строительство ГЭС и ВЭС



Фото: Shutterstock/Pavel Mikhayev

В апреле в Казахстане открыли регистрацию участников аукционных торгов на строительство проектов гидроэлектростанций и ветряных электростанций.

Организатором аукционных торгов выступает АО «Казахстанский оператор рынка электрической энергии и мощности». Процесс регистрации был запущен 22 апреля и будет проходить до 31 мая 2024 года включительно.

Затем, в период с 10 по 17 июня, в соответствии с графиком проведения аукционных торгов на 2024 год, утвержденным приказом министра энергетики РК №105 от 7 марта 2024 года, пройдут аукционные торги по отбору проектов возобновляемых источников энергии на строительство ГЭС, ВЭС, зон Единой электроэнергетической системы Республики Казахстан, уточняет казахстанский оператор рынка электрической энергии и мощности.

Объявления

- ТОО «The Territory Business», БИН 200840012063, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Абая, д. 44. Тел. +7 707 333 5594.

- ТОО «ТСП CORP», БИН 210240007888, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Байдибек Карашаулы, д. 39. Тел. +7 747 614 04 14.

- РА ООО и СОХ «Кансонар» сообщает о ликвидации ТОО «QANSONAR MARKET», БИН 181240004532. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Д. Кунаева, д.12/1. Тел. +7 705 862 05 51.

- ТОО «Евразийское Сельскохозяйственное Развитие», БИН 150940003859, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Тауелсиздик, 56/3, д. 46. Тел. +7 701 820 4492.

- ТОО «TERMO-KLIMAMK», БИН 171140005446, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, д. 13, кв. 1. Тел. +7 775 177 7342.

- ТОО «Hanbit Health Company», БИН 120440003324, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Валиханова, д. 170. Тел. +7 701 434 1555.

- ТОО «Shipagerlife», БИН 220840011782, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Байконыр, пр. Республики, д. 42, оф. 2/2. Тел. +7 775 230 5636.

- ТОО «Imperator ZK», БИН 210740000949, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. И. Каримова, 69.

- ТОО «MA Inc», БИН 210140000145, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются

в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Жибек жолы, д. 135. Тел. +7 777 773 1614.

- Утерянное служебное удостоверение члена палаты N255 на имя Абушахмановой Асель Курмашевны считать недействительным.

- Утерянные оригиналы договора мены №2809, договора купли-продажи доли в уставном капитале ТОО «Da Le S» (Да Ле С) №2813, договора купли-продажи доли в уставном капитале ТОО «STETSON» №2815 от 16.08.2017 г. считать недействительными.

- Уведомляем о возбуждении производства по делу о реабилитации на казахском и русском языках по ТОО «ОптикаПлюс», БИН 171140018597, юр. адрес: г. Астана, р-н Алматы, жилой массив «Юго-Восток» (правая сторона), ул. Балкантау, 35. Тел. +7 700 60 555 55.

- ТОО «Фридом кафе», БИН 130340010589, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: 398, Казахстан, 6007, Алматинская обл., г. Алматы, пр. Абылай хана, д. 104/63, оф. 2. Тел. +7 727 264 64 35.

Табиғи монополия субъектісінің қызметі туралы есепті өткізу туралы

«Қазақтелеком» АҚ байланыс операторлары мен мүдделі тұлғалардың назарына 2024 жылғы 30 сәуірде сағат 12.00-де кәбiлдiк кәрізді мүлiктiк жалдауға (жалға алуға) немесе пайдалануға беру қызметтерi бойынша табиғи монополия субъектiсi ретiнде «Қазақтелеком» АҚ-ның 2023 жылға қызметi туралы есеп өтетiнiн жеткiзедi.

Есеп бейне-конференцияға арналған қосымша арқылы онлайн форматта өткiзiлетiн болады. Сiлтеменi алу үшiн электрондық адреске: hambar.b@telecom.kz хабарласыңыз.

О проведении отчета о деятельности субъекта естественной монополии

АО «Казахтелеком» доводит до сведения операторов связи и заинтересованных лиц, что 30 апреля 2024 года в 12:00 состоится отчет о деятельности АО «Казахтелеком» за 2023 год как субъекта естественной монополии по услугам предоставления в имущественный наем (аренду) или пользование кабельной канализации.

Отчет будет проведен в формате онлайн посредством приложения для видеоконференции. Для получения ссылки просим обращаться на электронный адрес: hambar.b@telecom.kz.

Семки есть

Что мешает казахстанским производителям нарастить долю семечек на казахстанском рынке

Отечественные предприниматели готовы конкурировать за место на магазинных полках с крупным российским брендом, занимающим большую часть рынка.

Анастасия МАРКОВА

Выпустить Джинна

«Когда мы только выходили на этот рынок (2019 год. – «Курсив»), «Джинн» уже был на нем абсолютным лидером, – вспоминает **Денис Кулькин**, основатель компании Aksay Group (бренд семечек «Культурные»). – По нашим подсчетам, сейчас он занимает долю в 92% и имеет выручку около 40 млрд тенге в год».

Своей оценкой отечественного рынка семечек Кулькин поделился с «Курсивом». «По Алматы мы приблизительно знаем, какая у «Джинна» выручка, знаем, сколько торговых представителей у них работает, сколько точек обслуживает каждый представитель, какую примерную кассу приносит один представитель в месяц. Соответственно, по проведенным нами подсчетам мы видим, какую долю занимает «Джинн», и транслируем это на весь Казахстан. Так как Алматы – это крупный город, в котором сосредоточено около 20–25% всей торговли. И он отражает ситуацию по всей стране», – считает Кулькин.

«Да, есть небольшие города, где с «Джинном» успешно конкурируют отечественные бренды. Например, в Усть-Каменогорске это компания «Изнавр» (бренды

Quzyq, Jaz, «Изнавр»). Но таких городов немного. И в основном преимущество в разной степени остается за «Джинном» – в зависимости от города», – добавляет он.

По словам Кулькина, доля примерно в 4% принадлежит другому российскому бренду – «Семечкам от Мартина». И лишь около 4% – казахстанским производителям.

Чего не хватает местным производителям?

Завоевать рынок «Джинну» помогла отнюдь не магия. Помимо высокого качества сырья в этом бизнесе критично важна правильно выстроенная дистрибуция. Несмотря на то что производители указывают срок годности в шесть месяцев, семечка может начать преть уже спустя два месяца, особенно в летнюю жару. «Джинну» удалось построить быструю систему доставки по всему Казахстану, несмотря на то, что свой товар они производят за пределами нашей республики. Второе – российская компания выкупила и выставила собственные полки, особенно в магазинах у дома, что тоже выгодно выделяло ее на фоне остальных брендов.

«Этот бизнес очень капиталоемкий и требует денег в первую очередь на оборудование, во вторую очередь – на торговую команду. Большую роль в продажах играет то, как выставлен продукт в магазине. Семечки продаются только со своих полок, которые должны стоять в определенном месте», – считает Кулькин.

Также, по его мнению, отечественным компаниям не хватает знаний в маркетинге: как продвигаться, когда на рынке уже существует абсолютный лидер.

«Есть компании, которые появляются, но через полгода-год исчезают. Самая распространенная ошибка – неправильно выстроенная дистрибуция: если она работает плохо, ничего не получается. Второе – это маркетинг. Например, выходит казахстанская компания на рынок Алматы и весь город завешивает билбордами. Но при этом еще не выстроив дистрибуцию. Хотя по всем правилам сначала нужно охватить 65% торговых точек и только потом запускать внешнюю рекламу. В итоге покупатель видит рекламу семечек, идет в магазин, а их там нет. Такие ошибки совершаются нашими производителями», – отмечает спикер.

Сами же «Культурные» смогли закрепиться на рынке за счет того, что изначально начали продавать те сорта, которых не было в портфеле «Джинна», – полосатые семечки. Другие игроки делают акцент на патриотизм, например семечки «Местные» (производятся в Талгаре). Третьи берут ценой – так, «Добрая семечка» из Петропавловска стоит в два раза дешевле «Джинна» (при одинаковых качественных и весовых характеристиках).

Что посеешь

Преимуществом казахстанских производителей семечек может стать собственное сырье. Однако пока на рынке нет большого выбора сельхозпроизводителей, готовых предоставлять



Фото: Илья Ким

качественное очищенное сырье по приемлемой цене. По данным Бюро нацстатистики, в прошлом году аграрии собрали 1,35 млрд тонн семян подсолнечника. Но львиная доля урожая приходится на масличные сорта, из которых в последующем делают подсолнечное масло.

«Казахстанский производитель жареных семечек занимает маленькую долю рынка и не представляет для фермера большого интереса. Для фермеров есть риск, что они не продадут свое сырье. И не все готовы за это браться. Плюс к этому если мы говорим о полосатых семечках, то технология их выращивания и очистки другая. Поэтому мало кто пробует рисковать», – говорит Кулькин.

Также, по его словам, качество казахстанского сырья уступает китайскому. В частности, после казахстанских аграриев приходится повторно очищать семечки от примесей и листочков.

И тем не менее Aksay Group продолжает закупать сырье в Шымкенте и ВКО. Потому что это дает 70%-ную скидку на НДС как для переработчика отечественной сельхозпродукции. Также при работе с местными поставщиками есть возможность лично приехать на поле, заключить офтейк-контракт.

«Когда мы только начинали, было четыре фермера, которые выращивали полосатые семечки. По прошествии 4,5 года таких фермеров стало около 20. Поэтому рано или поздно найдется

такой фермер, который сможет дать качество китайского уровня. Или же мы сами станем таким фермером», – говорит он.

По его мнению, вертикальная интеграция в этом бизнесе – самый выгодный путь. «Если мы сами вырастили, сами почистили, пожарили, сами отвезли в магазин – в таком случае это сверхприбыльный бизнес. Но управлять всеми этими процессами одновременно очень сложно».

К слову, у Aksay Group уже был неудачный сельскохозяйственный опыт. Кулькин признается, что они допустили много ошибок – начиная от посадки подсолнечника и заканчивая поливом. После чего компания пока отказалась от «собственноручного» выращивания подсолнечника.

Стратегии выживания

На чем сэкономили казахстанцы в 2023 году

Семь из десяти казахстанских покупателей в конце 2023 года предпринимали активные попытки, чтобы сэкономить, рассказала коммерческий директор NielsenIQ Kazakhstan Мадина Сейсенгалиева.

Анастасия МАРКОВА

Рекордный рост цен, наблюдавшийся в прошлом и позапрошлом годах, продолжает оставаться одной из главных причин для беспокойства казахстанцев и влияет на их покупательские привычки. Как именно – показали результаты опросов NielsenIQ Kazakhstan. Ежеквартально агентство проводит онлайн-опрос 500 респондентов из разных городов Казахстана, выявляя индекс потребительского доверия.

«С марта 2022 года мы наблюдаем двузначные темпы роста инфляции, которая каждый месяц нарастала и достигла своего пика (21,3%. – «Курсив») в феврале 2023 года. С тех пор инфляция тяготеет к снижению. Рост цен немного замедлился. И к началу этого года, в феврале, мы имели инфляцию 9,3%. Однако это все еще очень близко к двузначным показателям», – напомнила **Мадина Сейсенгалиева** во время ивента для FMCG-ритейлеров и поставщиков, организованного

NielsenIQ Kazakhstan совместно с Efes Kazakhstan. Она отметила, что по поводу роста цен на продукты питания переживает треть опрошенных покупателей.

Второй по популярности (28%) причиной для беспокойства являются долги и кредиты. «С ростом инфляции объем потребительского кредитования тоже начал расти. В феврале 2024 года объем потребительского кредитования для физлиц вырос на 29% в сравнении с февралем 2023 года. То есть мы видим, что опасения наших покупателей не напрасны», – добавила Сейсенгалиева.

На третьем месте (25%) среди причин, по которым чаще всего переживали казахстанцы, было здоровье. Замыкают пятерку уровень цен на товары и услуги, а также семейное благополучие. При этом около половины респондентов настроены пессимистично и не ожидают улучшения экономической ситуации в 2024 году.

Беспокойство казахстанцев, вызванное самыми разными факторами, влияет на их покупательские привычки. NielsenIQ Kazakhstan поделился с «Курсивом» расширенным исследованием изменения поведения покупателей по итогам 2023 года. В мае-июне проводился опрос 1600 респондентов (по 500 в Алматы и Астане и по 300 – в Шымкенте и Караганде) касательно изменения их покупательских привычек.

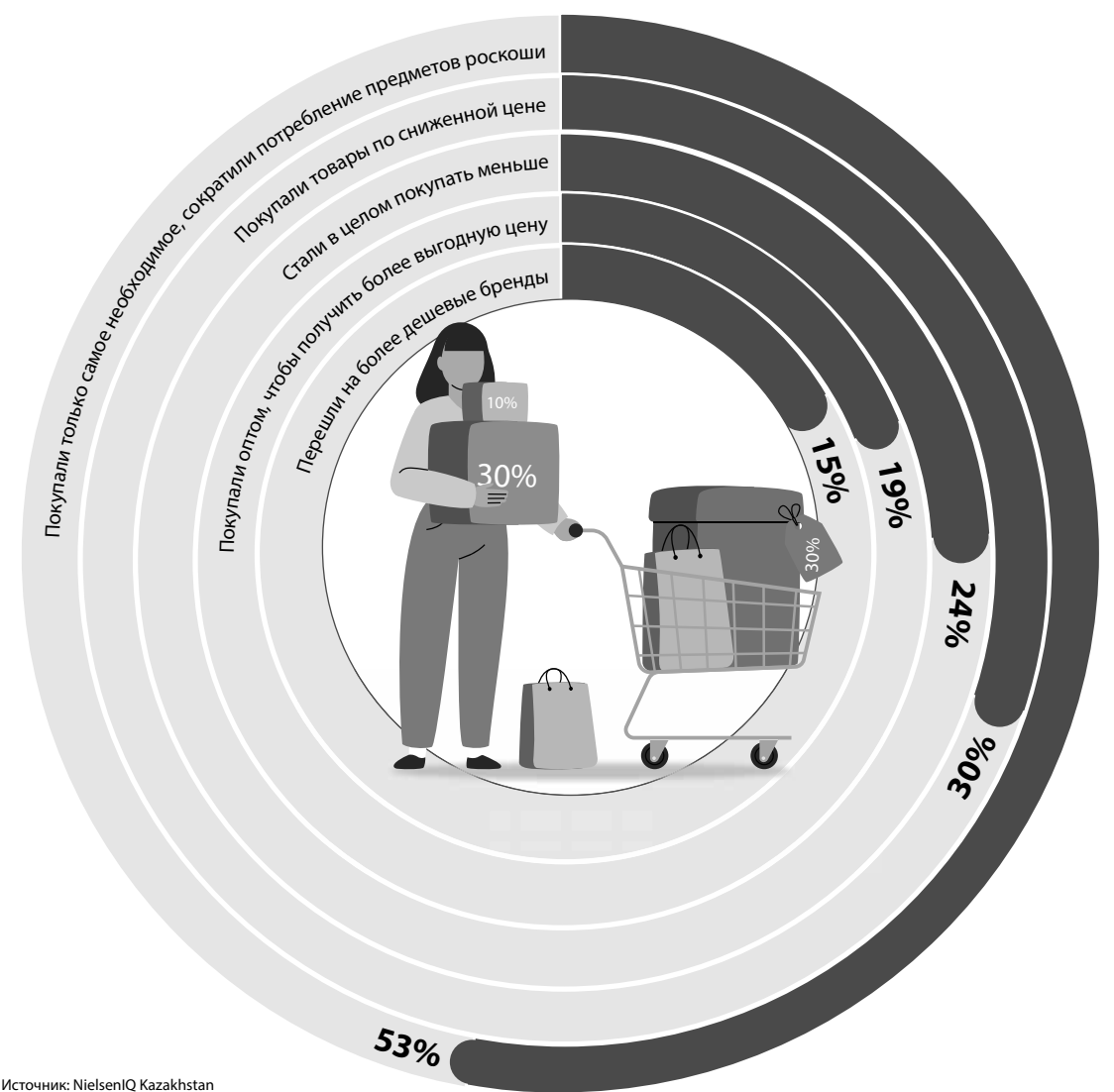
По данным компании, 76% опрошенных изменили покупательские стратегии. Например, при покупке товаров повседневного спроса ограничивались только самым необходимым и сокращали траты на излишества (53% опрошенных). Второй по популярности (30%) стратегией экономии были скидки и акции. 24% респондентов ответили, что в целом сократили свою корзину. Также распространенным способом сохранения бюджета, к которому прибегало 19% опрошенных, была закупка товаров оптом. Замыкает пятерку стратегий (15%) переход на более дешевые бренды.

Категории, в которых самое большое число покупателей готово перейти на более дешевые бренды (при условии, что качество будет не хуже привычного бренда), – это крупы и макароны, кулинария и замороженные продукты.

Если говорить о повседневных тратах в целом, не ограничиваясь только FMCG-сегментом, то чаще всего казахстанцы экономят на покупках новой одежды, питании вне дома и развлечениях вне дома.

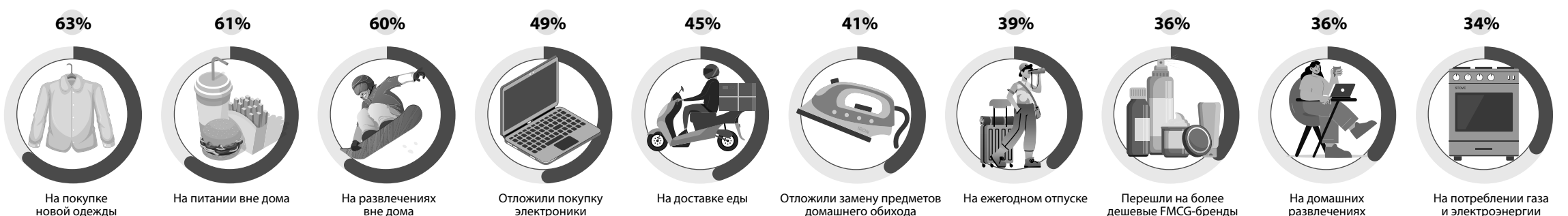
По прогнозам NielsenIQ Kazakhstan, основанным на опросе покупателей, даже при улучшении экономической ситуации привычка казахстанцев экономить на развлечениях и питании вне дома сохранится в долгосрочной перспективе.

Какие стратегии выбирали покупатели, чтобы сократить затраты на товары повседневного спроса в 2023 году?



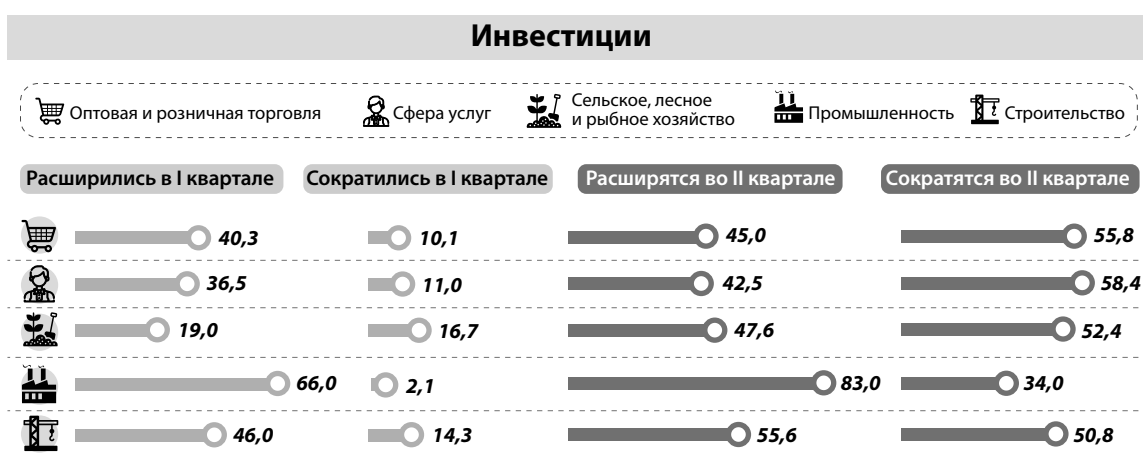
Источник: NielsenIQ Kazakhstan

На чем сэкономили казахстанцы?

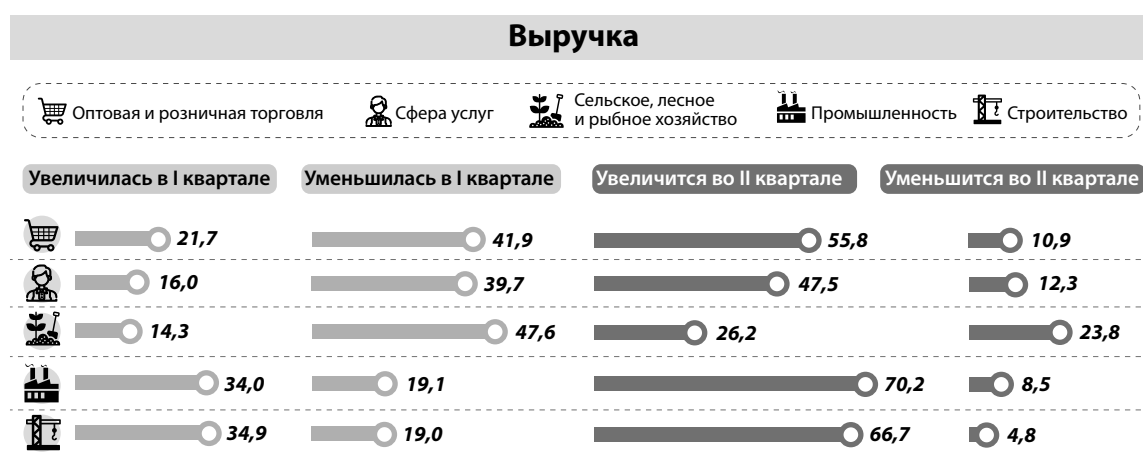


Источник: NielsenIQ Kazakhstan (отросс за IV квартал 2023)

ИНДЕКСЫ



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

Где остановился бизнес-барометр МСБ Казахстана: итоги I квартала и краткосрочные ожидания в период неопределенности и новых вызовов



Салтанат МУХАМБЕТАЛИЕВА, аналитик-макроэкономист исследовательской компании United Research Technologies Group

Казахстанский МСБ в I квартале столкнулся с широким спектром проблем. В моменте сошлось все – рыночные, регуляторные и природно-климатические вызовы. Вероятно, последние события еще не отразились в полной мере. В настоящем материале сделан анализ того, как бизнес оценивает не только результаты I квартала, но и видит свое развитие в краткосрочной перспективе в отношении таких ключевых показателей, как изменения в оборотах, персонале и источниках финансирования, а также какие барьеры более всего ограничивают развитие бизнеса. На основании полученных данных были рассчитаны три основные группы индексов, демонстрирующие настроения и активность бизнеса, а также уровень барьеров. Дополнительно к этому представители бизнеса были опрошены относительно того, как изменения в Налоговый кодекс РК, введение всеобщего декларирования и контроль за мобильными переводами уже отразились на их доходах и повлияют в будущем. Расширенная версия статьи – в электронном формате на страницах Kursiv Research.

В чем сила и слабость деловых настроений

Первый из индексов, входящий в состав комплексного исследования ББ МСБ, – индекс деловых настроений (ИДН), состоящий из четырех субиндексов («Инвестиции», «Кредиты», «Продажи» и «Кадры»), показал квартальный прирост в 1,1 пункта, увеличившись до 58,7 пункта, и это максимальный за последние три квартала уровень.

Несмотря на разнонаправленную динамику субиндексов в течение рассматриваемого квартала, все они находятся на отметке выше 50 пунктов, что указывает на превалирование позитивных настроений бизнеса. Основным драйвером роста индекса настроений остается субиндекс «Инвестиции», сохраняющий не только наибольший уровень среди субиндексов, но на этот раз также показавший более сильную динамику роста (+4,7 пункта за квартал, до 67 пунктов). В росте оказались и «Кадры» (+1,2 пункта, до 57,3 пункта). В то же самое время незначительно откатили назад «Продажи» (-0,4 пункта, до 54,3 пункта) и «Кредиты» (-0,6 пункта, до 56,9 пункта).

1. Акцент на реинвестиции

Как показывают результаты исследования, планируют увеличивать инвестиционные потоки в свою деятельность практически все сферы бизнеса. Так, в предстоящие три месяца бизнес намерен увеличить инвестиции в 1,3 раза по сравнению с фактически осуществленными в течение I квартала 2024 года, в то время

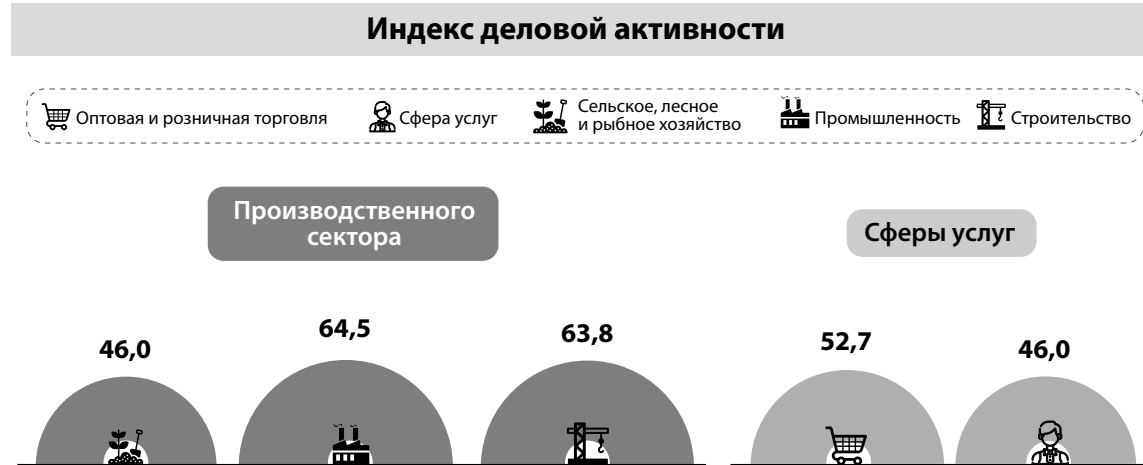
United Research Technologies Group (URTG) запустило исследование «Бизнес-барометр МСБ Казахстана» (ББ МСБ) с I квартала 2024 года. Методология проводимого исследования основана на наилучшей мировой практике (включая, но не ограничиваясь – IHS Markit (Великобритания), Европейская комиссия и другие). Метод сбора данных – телефонный опрос (CATI). В каждой волне исследования ежеквартально опрашивается 500 представителей малого и среднего бизнеса производственных и непромышленных отраслей. Выборка построена с учетом региональных (20 регионов) и отраслевых (торговля, обрабатывающая и добывающая промышленность, сельское хозяйство, строительство и услуги) квот и размерности бизнеса, отражающих количество субъектов бизнеса в генеральной совокупности и его вклад в ВВП страны. Квартальный анализ дополнялся результатами исследований Freedom Finance Global, находящихся в открытом доступе на сайтах Freedom Finance и Kursiv: за III квартал 2023 года – <https://ffin.kz/research/7-biznes-barometr-msb-kazakhstan-naostoeniya-aktivnosti-barery>, <https://kz.kursiv.media/2023-10-26/print1008-rzbv-ida/> и за IV квартал 2023 года – <https://ffin.kz/research/13-biznes-barometr-msb-kazakhstan-kak-predprinimateli-otsenivayut-zavershenie-2023>, <https://kz.kursiv.media/2024-01-25/print1020-rzbv-msb/>.

как кварталом ранее (исследование FFG за IV квартал) такое соотношение составляло 0,9 (то есть планы уступали факту). Отметим, что замеры фактических оценок также являются результатами опроса, а не внешними статистическими данными. Основной источник расширения бизнеса – по-прежнему собственная прибыль, доля которой в инвестициях, по ожиданиям бизнеса, составит 77,5%, тогда как внешние заимствования всего 22,5%. При этом за квартал произошло смещение в сторону внешних заимствований (+4,7 п. п.) за счет роста ожиданий сельского хозяйства (+16,7 п. п., до 16,7%) и промышленности (+16,6 п. п., до 23,4%), что, в том числе, связываем с поддержкой институтов развития.

В разрезе секторов в расширении бизнеса лидируют (суммарно за счет собственных и заемных средств) представители промышленности: в I квартале – 66% (из числа опрошенных в рассматриваемом секторе) и планирующих во II квартале – 83%. Рост перспектив в обрабатывающей промышленности может быть связан с планами государства на 2024 год по запуску 180 проектов, направленных на импортозамещение и повышение экспортного потенциала казахстанских товаров и услуг (1,5 трлн тенге). За ними с большим отрывом следуют представители строительства, также планирующие вкладывать больше, чем уже вложили (55,6% против 46%). Отдельно стоит сказать про сельское хозяйство, которое в отчетном периоде было более всего склонно к сохранению бизнеса без изменений (64,3% против 19% тех, кто инвестировал), но с серьезным изменением планов на ближайшую перспективу – инвестиции ожидаются уже в 47,6% случаев против 35,7% не планирующих расширения. Ожидания «агро» связываем как со стартом весенне-полевых работ, на которые вместе с субсидиями работами правительством на 2024 год было запланировано 140 млрд тенге льготного финансирования, так и с планами по выделению 100 млрд тенге на крупные проекты АПК. При этом именно в сельском хозяйстве, как и прежде, сохраняется большое количество планирующих сокращение бизнеса в будущем (14,3% против 4,3–7,3% в других отраслях). Не сильно изменились планы представителей торговли

и услуг, которые не производили и не планируют производить каких-либо значимых изменений в расширении или сокращении бизнеса – в среднем по 47% нейтрально настроенных.

По факту сильнее всего масштабировались средние предприятия (60% из всех опрошенных в категории средних). Менее всего – микробизнес (37,2%). Лучше всего у Жамбылской (55,6%) и Туркестанской (52,1%) областей. К слову, данные регионы, где довольно хорошо развито животноводство, ча-



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

стично пострадали от паводков, вызванных обильными весенними дождями. В антилидерах по инвестициям – основные зерносеющие регионы – Костанайская (6,3%), Северо-Казахстанская (11%) и Акмолинская (15,4%) области, сильно пострадавшие от паводков вместе с западными регионами. Более того, СКО, наряду с Абайской областью, показала максимальное количество сокращений инвестиций (33% и 35,7% соответственно) против 0–21% в других регионах страны. При этом основные зерносеющие регионы не указывали среди источников инвестирования внешние заемные средства, за исключением Акмолинской области, но и здесь процент внешних заимствований довольно низок.

2. Пределы роста: высокие ставки, действующие кредиты

«Кредиты» – единственный из субиндексов, показавший по результатам исследования FFG рост в IV квартале, на этот раз снизился. Все сектора, и более всего компании из сельского хозяйства, строительства и сферы услуг, заявляли, что в I квартале им дополнительного финансирования не было нужно (33% от 500 опрошенных предприятий). Более всего таких предприятий было в Атырауской и Акмолинской областях и Алматы (46–56%). Не пытались из-за высоких ставок почти все сектора (24%), за исключением промышленности. Больше всего сетовали на высокие ставки Улытауская и Кызылординская области (40–44%).

Из не обращающихся в банки за дополнительными займами по причине уже действующих кредитов (19%) более всего представителей промышленности и сельского хозяйства. Заметный квартальный прирост в данной категории связан со сферой услуг и сельского хозяйства. Лидеры по действующим кредитам – западные регионы (33–36%).

Предприятия, которые все-таки обратились за кредитом, что было более характерно для строительства и промышленности, разделились поровну в части полученных результатов: одобренные заявки – 9,4% (более всего в Улытауской области, 20%) и отказы – 9,5% (Акмолинская область, 23%).

3. «Торговый» оптимизм МСБ, агросектор в зоне риска сферы услуг?

Выручка МСБ снижается второй квартал подряд, что видно из сквозной аналитики совмещенных результатов исследований FFG и URTG, достигнув наименьшего значения среди всех субиндексов – 54,3 пункта. В зону пессимизма (с учетом фактических и ожидаемых результатов) ушло сельское хозяйство (41,1 пункта). Практически до нейтральной линии опустились услуги (50,1 пункта). Значимое падение наблюдается и у промышленников, тем не менее сохраняющих высокую самодостаточность (68,1 пункта). В росте – строительство (67,9 пункта) и торговля (54,1 пункта).

Снижение субиндекса связано с фактически произошедшими изменениями, тогда как перспективы видятся участникам бизнеса в лучшем свете. Так, увеличилось число компаний, отметивших снижение выручки

в I квартале до 33,5%, тогда как о росте заявило всего 24,2%. При этом увеличения выручки ожидают 53,3%, а снижения – 12%.

Отдельно стоит отметить агросектор, где не только наблюдались самые низкие результаты по выручке (в 47,6% случаев против 19–42% в других секторах), но и больше других ожидали ее падения (в 24% случаев против 5–12%). Это может быть связано не только с фактором сезонности и большей чувствительностью к природно-климатическим условиям, но и с высокой разницей в доступности ресурсов и условиях операционной деятельности в зависимости от размерности компаний (средний бизнес по сравнению с микро- и малым бизнесом), чего, как правило, не скажешь о других секторах экономики.

За агробизнесом следовали торговля и услуги, зафиксировавшие уменьшение выручки в 42% и 39,7% случаев. Но их отличие в том, что они ожидают заметного роста продаж уже в следующие три месяца (55,8% и 47,5% случаев, соответственно).

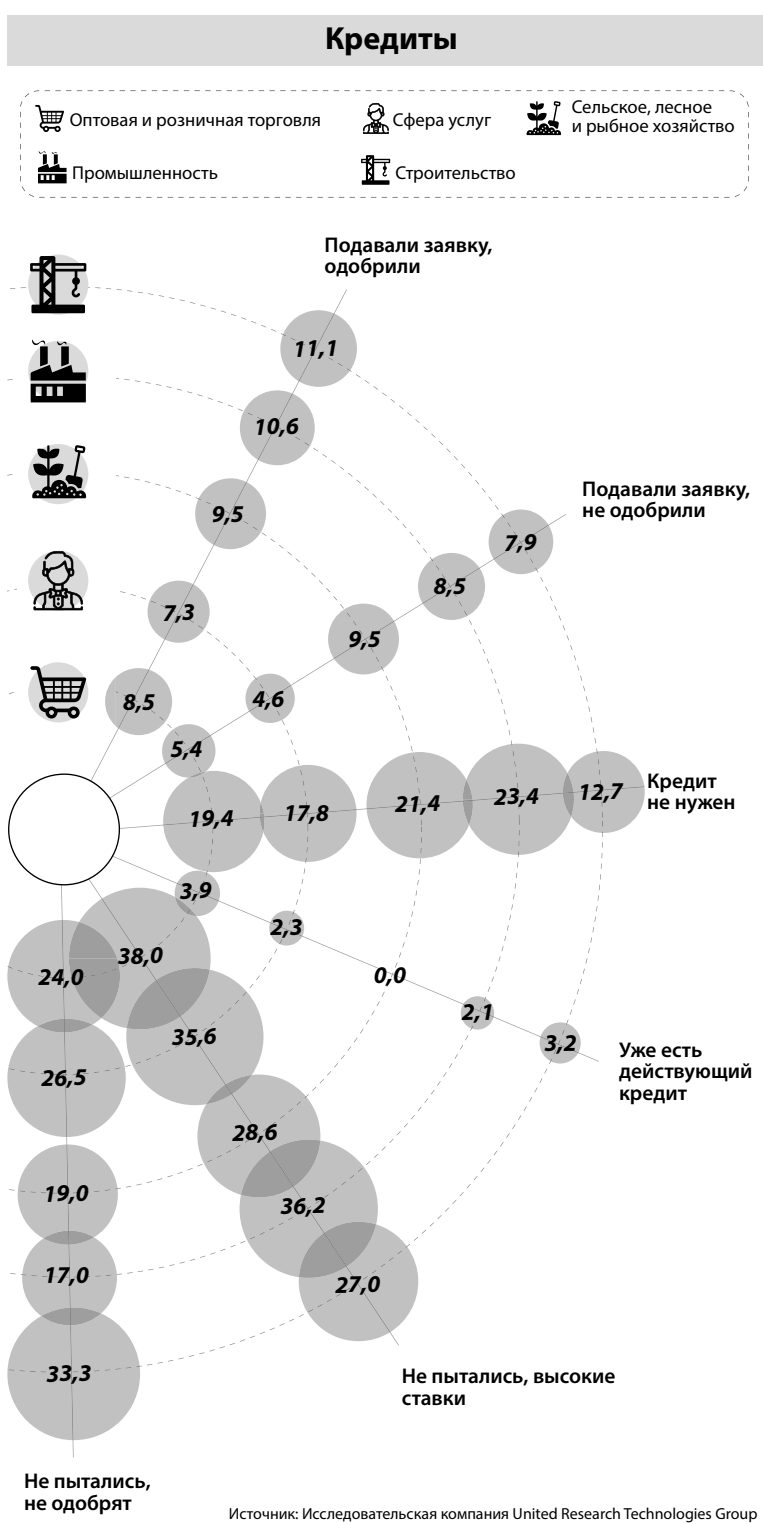
Довольно стабильно генерировали прибыль в I квартале строительство и промышленность, у которых выручка либо сохранялась на прежних уровнях (44–45% случаев), либо росла (34–35% случаев). В данных отраслях также наблюдается улучшение прогноза развития (67–70% случаев).

Из других наиболее заметных тенденций можно указать нестабильность продаж, сформировавшуюся в течение I квартала у предприятий с уровнем дохода 1,1–1,4 млрд тенге в год (верхняя граница исследования). Так, за квартал сильно упало количество компаний, показавших рост выручки (до 7,7%), с увеличением доли ее сокративших (до 38,5%). Но перспективы выглядят диаметрально противоположными: ожидают роста – 38,5% и снижения – 7,7%.

В разрезе регионов более всего в I квартале выручка росла в Туркестанской (50%) и Кызылординской (44%) областях. Максимально сократилась – в Актюбинской и Павлодарской областях (по 71,4%). Будущее видит оптимистичным практически все регионы, за исключением Абайской, Акмолинской и Атырауской областей.

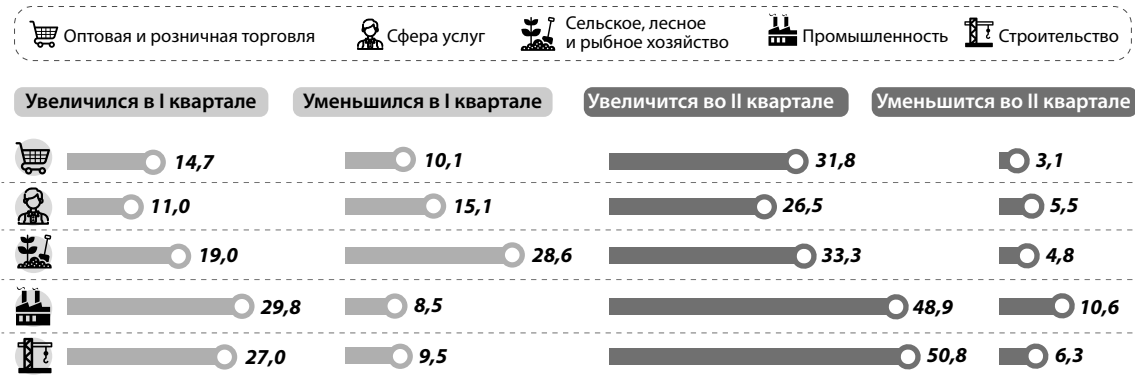
Перспективы занятости: сглаженный рост

Штат сотрудников растет второй квартал подряд. В I квартале о росте персонала заявило 20,3%, тогда как о снижении – 14,4%. У остальной части опрошенных



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

Штат



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

вопрос кадров не претерпел серьезных изменений (65,1%). Планы на ближайшую перспективу гораздо оптимистичнее, с ожиданием увеличения штата в 28,3% (+18 п. п. к факту) предприятий из 500 опрошенных, тогда как сокращать собираются только 6,1% (-2,3 раза к факту). Не планируют изменений – 54%.

Наибольший рост сотрудников зафиксирован в промышленности (29,8%) и строительстве (27%), а сокращение – в сельском хозяйстве (28,6%). В части планов на ближайшую перспективу промышленность начинает выглядеть менее стабильно. Так, одновременно с высокими ожиданиями по увеличению штата (в 49% случаях) планируются и наибольшие сокращения (10,6% против 3,1–6,3% в других секторах). Как ожидается, в зоне оптимизма продолжит оставаться строительство, с предполагаемым увеличением штата почти в 51% случаев. Наиболее стабильно на фоне остальных выглядят сфера услуг и торговля (без изменений: 64–67% против 40–59,5% в других).

Чаще всего увольнения и приемы на работу происходили у среднего бизнеса (по 25%), с сохранением высокого уровня

В I квартале оба индекса находились в ниспадающей динамике и в целом не показали каких-либо противоречий с результатами ИДН, рассмотренными выше. Резкое падение показал производственный ИДА, но удержавшийся в позитивной зоне – 59,1 пункта (-5,1 пункта за квартал). ИДА сферы услуг ушел в отрицательную зону, при меньшем квартальном изменении – 48,5 (-2,6 пункта). Что же предшествовало таким изменениям? Рассмотрим отдельно каждый индекс деловой активности.

1. Разнонаправленный ИДА производственных секторов

Основное квартальное падение производственного ИДА было связано с ухудшением условий в субиндексе сельского хозяйства (46 пунктов). Субиндекс промышленности также показал снижение, но тем не менее эта отрасль, которая сохраняет в себе наибольший потенциал роста (64,5 пункта). Стабильно растет субиндекс строительства, занявший второе место (63,8 пункта). Падение активности показали микро- и средний бизнес. Малый бизнес выглядел более стабильно, но с сохране-

Субиндекс оптовой и розничной торговли все еще удерживается в позитивной зоне, несмотря на некоторое снижение (52,7 пункта). Увеличились сроки поставок и сократились запасы. Тем не менее объемы реализации показали небольшой, но рост, также росли и новые заказы. Соотношение роста закупочных цен и цен реализации не сильно разнилось, хотя цены последних, как правило, не поспевали за первыми, временами ставя под вопрос получение прибыли. В целом ситуация в торговле складывается несколько лучше, чем в агробизнесе и услугах.

В части будущих перспектив в торговле и услугах оптимистичные настроения превышают пессимистичные. Но это соотношение не так ярко выражено, как в промышленности и строительстве. Требует внимания ситуация в микробизнесе, где падение деловой активности носит длительный характер (46,8 пункта). Проявляет некоторую устойчивость малый бизнес (52,5 пункта). Представители среднего бизнеса чувствуют себя значительно увереннее, с перспективой роста в будущем (60,7 пункта).

хозяйстве – резкий рост (до 26,2 пункта).

Следующие сектора по уровню барьеров – сфера услуг (128 пунктов) и торговля (120 пунктов). Для них тормозящими бизнес, помимо экономической политики в целом, оказались финансы, спрос и аренда. Промышленность и строительство чувствовали себя относительно хорошо (96,8 и 140,8 пункта, соответственно), с беспокойством о финансах.

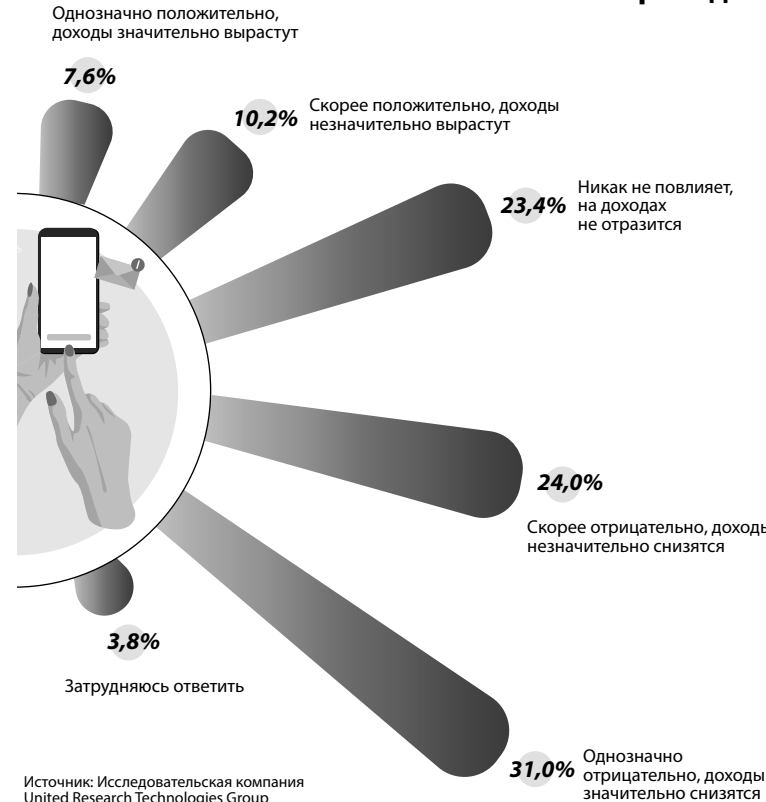
Более всего барьеров в микробизнесе (129,8 пункта против в среднем по 106 пунктов в малых и средних предприятиях). Наиболее стрессовый регион – СКО (231,1 пункта), с преобладающим во всем относительно спроса.

Усложнение налогообложения

Увеличение ставки НДС с 12 до 16% в I квартале так и не произошло, но негативно настроенных к изменениям в Налоговом кодексе представителей бизнеса стало больше (59% от числа участников опроса). Среди причин отмечают: «изменения еще больше усложнят и без того сложный процесс налогообложения для субъектов МСБ» (23%), «налоговая нагрузка на субъекты МСБ сильно вырастет» (16,2%) и «инфляция вырастет в связи с изменениями тарифов НДС» (13,2%). При этом почти пятая часть опрошенных оказалась не знакома с изменениями. Позитивно настроены – 12,4%, нейтрально – 8,6%.

Разброс настроений в разрезе секторов и размерности компаний небольшой, с преобладанием пессимизма в торговле и среди микробизнеса. Более всего позитивно настроенных – в сельском хозяйстве и в среднем бизнесе.

Отношение к введению контроля и ограничений мобильных переводов



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

нововведением представители услуг (58%) и промышленности (57,4%). Неоднозначное сложилось мнение в сельском хозяйстве, представители которого набрали меньше всего положительных голосов (всего 7% против 15–28% в других секторах), но также и менее других настроены отрицательно (45% против 49–58%), по большому счету относясь к данным изменениям нейтрально (41% против 11–27%). Вероятно, позиция агробизнеса может быть объяснена меньшей доступностью интернета в отдаленных районах, а также спецификой взаиморасчетов.

Отношение МСБ к всеобщему декларированию

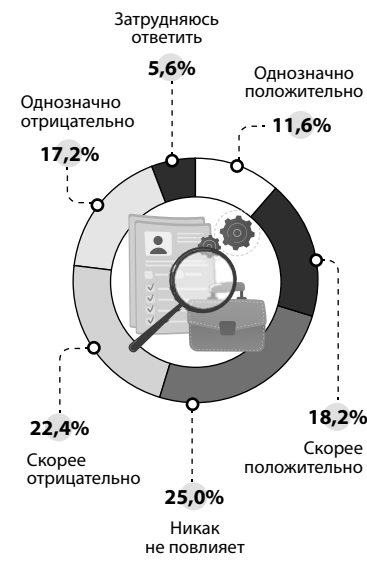
В части оценки влияния на деятельность МСБ всеобщего декларирования распределение голосов выглядит следующим образом: отрицательно – 40%, где более всего представителей микробизнеса; положительно – 30%, с преобладанием среднего бизнеса; нейтрально – 25%, с большинством из малого бизнеса.

Наиболее определившимися в своих ответах оказались представители промышленности, чьи голоса поровну распределились между положительно и отрицательно настроенными – по 44,7%, и это наибольшие значения показателей в разрезе секторов. В остальном значимых различий от общей тенденции в разрезе секторов и размерности предприятий не выявлено. Регионально более всего отрицательно настроенных в Павлодарской и Карагандинской областях (60–64%). Благоприятно настроенных – в Жетысуской области (57%).

Выводы, или Барометр надежд МСБ

Исследование показало, что бизнес в I квартале был вынужден работать в условиях возросшей неопределенности. На этот раз к вызовам рыночного характера, начавшимся ранее, к которым бизнес все еще пытается приспособиться, добавились регуляторные и природные факторы. Так, к

Отношение к влиянию всеобщего декларирования на деятельность МСБ в РК



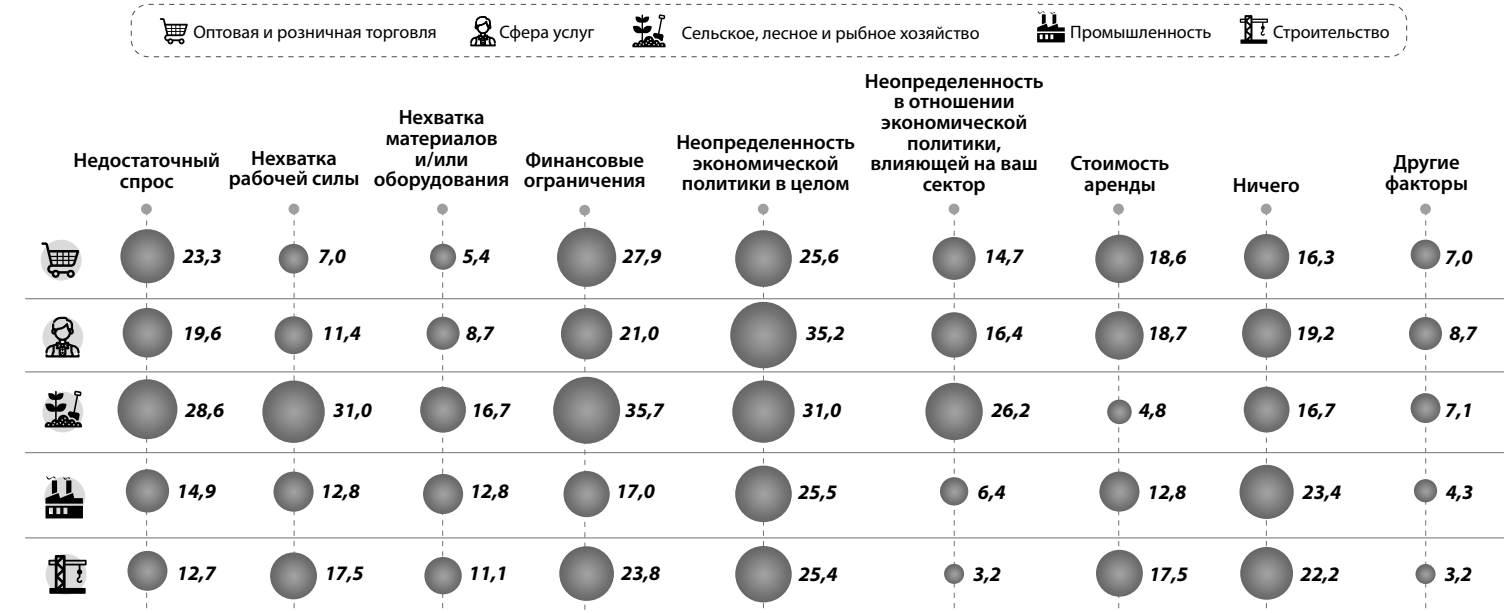
Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

недостаточности свободных денежных средств, нестабильному внутреннему спросу, политике налогообложения присоединились обеспокоенность в части контроля мобильных переводов и поэтапного ввода декларирования. Бизнес все больше полагается на внутренние ресурсы, реинвестируя прибыль. Представляется, что источниками инвестиций могут быть и влияния институтов развития, особенно это относится к обрабатывающей промышленности среднего бизнеса и некоторым представителям сельского хозяйства. В целом именно рост инвестиций позволил основным индексам удержаться в зоне оптимизма.

В части кратко- и среднесрочных перспектив почти все представители бизнеса смотрят в будущее с оптимизмом, вновь полагаясь на инвестиции. Тревогу вызывает падение деловой активности в сфере услуг и агросекторе, где пессимистичные настроения не только преобладали в прошлом, но, как ожидается, продолжатся и в будущем. Ситуация усугубляется паводками, коснувшимися многих хозяйств/предприятий в регионах подтопления. Представляется, что стихийное бедствие еще не отразилось в ответах многих респондентов, либо из-за отложенного эффекта для тех, кто не находился непосредственно на пострадавших территориях, либо недоступности пострадавших. Также есть вероятность, что часть последних была опрошена до начала стихийных событий, так как опрос в рамках исследования стартовал в последние дни марта, а завершился в начале апреля.

Учитывая вышесказанное, хочется верить в то, что отечественный бизнес справится с возникшими трудностями и воплотит в жизнь свои перспективные планы, а кто-то даже сможет выйти из зоны пессимизма. Но нарастающие барьеры и неопределенность, наряду с вызовами природного/техногенного характера, сохраняют риски для МСБ на высоком уровне. Представляется, что сгладить напряженные условия для некоторых из них без участия государственной (в том числе, изменение экономической политики и условий ведения бизнеса для МСБ) и иной внешней помощи будет практически невозможно или отложено на долгосрочную перспективу.

Барьеры



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

текучести в перспективе (рост штата – 40%, сокращение – 10%).

В прошедшем периоде регионы были практически распределены поровну в части роста и сокращения штата сотрудников, но перспективы на ближайшие месяцы выглядят оптимистично практически повсеместно. Здесь стоит отметить Мангистаускую область, которая заняла первое место по увеличению найма в I квартале (в 42% случаев) и планирует самое большое расширение штата в будущем (63,2%). Сокращения преобладают над расширением штата в Абайской и Павлодарской областях.

Тревожные сигналы индексов деловой активности

Деловая активность МСБ замедляется двумя самостоятельными индексами: производственным индексом деловой активности (ИДА) и ИДА сферы услуг. Первый индекс включает в себя такие отрасли, как промышленность, строительство, а также сельское, лесное и рыбное хозяйство. Второй – оптовую и розничную торговлю и сектор услуг. Представители бизнеса в рамках ИДА отвечают на вопрос о том, насколько и как (к лучшему, худшему, остались без изменений) изменились условия их деятельности за прошедший месяц в части: производства, новых (экспортных) заказов, новых (импортных) закупок, незавершенных или невыполненных заказов, цен на сырье и материалы, цен на выпускаемую продукцию или предоставляемые услуги, занятости, остатков готовой продукции, а также ожиданий и/или прогнозов коммерческой деятельности предприятия.

нием индекса на самом низком уровне.

В агробизнесе в отрицательную зону попали все показатели. Наиболее драматичным в данном секторе стало снижение цен на выпускаемую продукцию (в 14% случаев цены росли при снижении в 43%) на фоне серьезного роста цен на сырье и материалы (в 62% случаев цены закупок росли и снижались в 14%). Среди других отягчающих факторов – проблемы реализации на экспорт, увеличение сроков поставок, вынужденное сокращение персонала, а также пессимизм в прогнозах. В промышленности причиной падения субиндекса также стал ценовой фактор. Тревогу вызывают рост сроков поставок и увеличение остатков готовой продукции. Среди явных плюсов – рост новых заказов и ожидание лучших перспектив. Строительство в целом чувствует себя довольно хорошо, там цены на сырье не росли так активно, как у агросектора и промышленности. Вызывает обеспокоенность рост незавершенных заказов.

2. Преобладающий пессимизм в ИДА сферы услуг

ИДА сферы услуг ушел в отрицательную зону (48,5 пункта) в основном за счет субиндекса сектора услуг. Последний снижался два квартала подряд (до 46 пунктов). Проблемы снижения прибыли также не обошли стороной представителей сектора – затраты росли быстрее, чем поднимались цены на предоставляемые услуги. Снижались объемы оказываемых услуг и новые заказы, но предприниматели старались выполнить взятые на себя обязательства в срок.

Барьеры в фокусе экономической политика, финансы и спрос

Индекс бизнес-барьеров (ИББ) увеличился до 122,9 пункта (+0,7 п. п. за квартал), демонстрируя рост напряженности. В течение квартала усугубились «неопределенность экономической политики в целом (налогов, государственных расходов, регулирования, политики Нацбанка)» (30,2 пункта), «финансовые ограничения» (20,4 пункта), «недостаточный спрос на внутреннем рынке» (20 пунктов) и «нехватка сырья/материалов/оборудования» (9,2 пункта). Последнее резко усугубилось за последний квартал (в 1,5 раза против 6–18% в части других барьеров). Одновременно с этим произошло ослабление следующих факторов: «нехватка рабочей силы/кадров» (12,8 пункта), «неопределенность экономической политики в секторе» (14,2 пункта) и «стоимость аренды» (16,8 пункта).

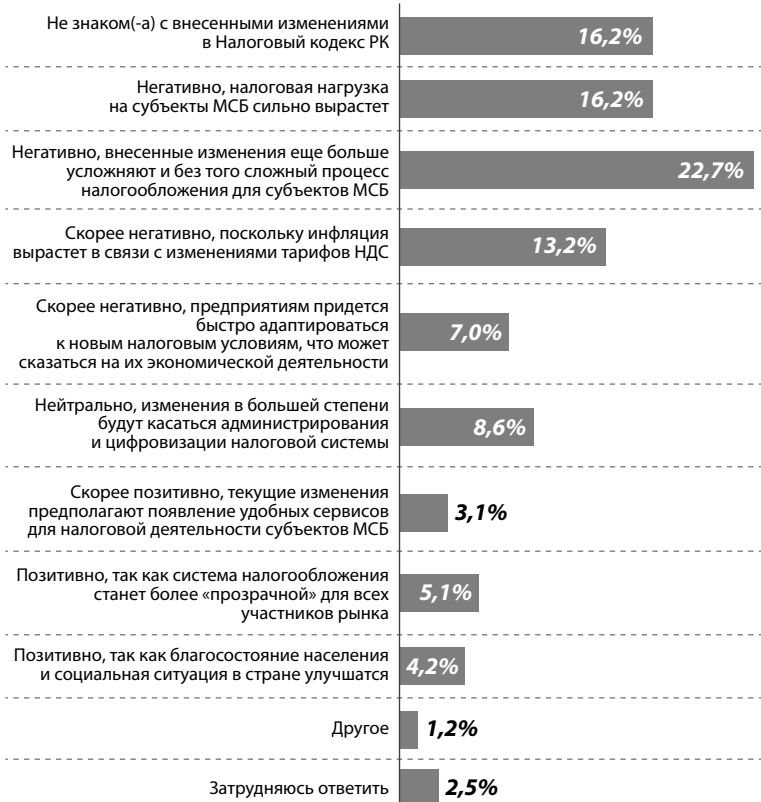
И без того сложные условия ведения бизнеса в сельском хозяйстве за квартал усугубились еще больше (до 161,4 пункта). Так, без учета такого фактора, как «неопределенность экономической политики государства в целом», который в части проблематики стоит на первом месте у всех отраслей (25,4–35,2 пункта, в зависимости от отрасли), барьеры агробизнеса более всего были связаны с финансами, кадрами, спросом и неопределенностью экономической политики в самом сельском хозяйстве (26–36 пунктов). При этом, если последний фактор в других секторах показал снижение (до 3,2–16,4 пункта), то в сельском

Ограничение мобильных переводов может снизить доходы МСБ

Вопрос, связанный с возможным влиянием на уровень доходов МСБ ограничений мобильных переводов, также оказался резонансным. Более половины респондентов считают, что это снизит их доходы – 55%. Нейтрально настроенные – 23,4%. Ожидающих улучшений всего 17,8%.

Более всего беспокоятся о снижении доходов в связи с данным

Отношение к изменениям в Налоговый кодекс РК



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

LIFESTYLE



Фестиваль воздушных шаров «Роза Хутор» / Shutterstock



Горнолыжный курорт «Шахдаг» / Shutterstock

Зачем казахстанцы едут летом на горные курорты

Россия, Азербайджан и Узбекистан традиционно входят в десятку популярных стран, куда казахстанцы отправляются на летний отдых. Об этом свидетельствуют данные ежегодных опросов Kursiv Research.

В 2024 году провести свой отпуск в России собираются 28,8% респондентов из тех, кто в принципе планирует летний отдых за границей. А в Азер-

байджан и Узбекистан намерены отправиться 11,1% и 10,9%, соответственно. В этих странах популярен историко-культурный и гастрономический туризм. Кроме того, все они развивают культуру летнего отдыха в горах. «Курсив» узнал, чем можно заняться в жару на горных курортах.

Наталья КАЧАЛОВА



Культурно-этнографический центр курорта «Роза Хутор» / Shutterstock

«Роза Хутор», Россия

По словам заместителя генерального директора по международным отношениям и туризму курорта «Роза Хутор» **Сергея Хворостяного**, казахстанцы стабильно занимают вторую строчку (после белорусов) по посещениям иностранцами курорта «Роза Хутор». За год на курорт приезжает от нескольких сотен до почти полутора тысяч наших соотечественников. Летом – больше, так как из Казахстана в Сочи в сезон отпусков есть прямые авиарейсы.

Ручки газа вперед до упора, разгон до 40 км/час. Выраж, перегрузка, еще выраж. В ушах свистит ветер, а вокруг – фантастические горные пейзажи.

Круглогодичный аттракцион родебан на «Роза Хутор» – одно из любимых развлечений гостей горного курорта. Двухместные сани, движущиеся по рельсовому треку с тремя кольцами-виражами, оборудованы ручным тормозом, контролем скорости и сближения, а также автоматическим подъемом на точку старта. Вечером трасса подсвечивается сотнями ламп. Кроме родебана, «пощекотать себе нервы» можно пройдя над пропастью по деревянному подвесному мосту, посетив веревочный Йети-парк или испытав чувство невесомости и полета над облаками на качелях, установленных на краю ущелья. А если и этого недостаточно, отправляйтесь в вейк-парк на горное озеро или на вертолетную экскурсию.

Ми-ми-мишные впечатления на «Роза Хутор» раздают на «Хаски Хуторе», в этно-хуторе «Шишин двор», на оленьей ферме или в парке альпак «Пача мама», где пушистые аборигены из Перу так и норовят уткнуться мокрыми любопытными носами в ваши ладони в поисках вкусняшек.

«Спрос на услуги курорта высок. Ежегодно нас посещают от 1,5 до 2 млн человек. Если раньше большой спрос был зимой, то сейчас курорт не менее популярен и летом», – говорит генеральный директор «Роза Хутор» **Александр Белокобыльский**.

После олимпиады в Сочи курорт «Роза Хутор» ассоциировался исключительно с горнолыжным отдыхом. Первое, что сделали на российском курорте, чтобы люди поехали туда летом, – организовали 110 подготовленных пешеходных троп с навигацией и местами отдыха. Один из самых популярных маршрутов – парк водопадов «Менделиха». Ежедневно его посещают 2–3 тыс. человек. За два часа неспешной прогулки по тропам, оборудованным в субтропическом лесу, туристы могут полюбоваться видами хребта Аибга с десятка смотровых площадок, увидеть семь водопадов и вернуться к подъемнику. Сейчас курорт разрабатывает не только однодневные, но и многодневные маршруты с приютами, где можно перекусить, помыться и отдохнуть. И возможно, вскоре вереницы туристов вновь потянутся по популярному в советское время пятидневному маршруту из Красной Поляны в Абхазию, на озеро Рица.

Горный туризм не отменяет пляжный. Жарким летом вполне можно жить в горном отеле и хоть каждый день ездить на пляж. «Мы арендуем пляж в Адлере, там есть лежаки, полотенца. Туристы по браслету пользуются услугами шаттла бесплатно. На море +36 градусов и очень большая влажность. Меньше часа в пути (47 км) – и вы в горах, где низкая влажность и на 7–10 градусов прохладнее – можно спокойно отдыхать», – рассказывает Сергей Хворостяной.

Еще одна фишка курорта – интерактивный этнопарк «Моя Россия». На берегу реки Мзымта под открытым небом возвели 11 тематических зданий, демонстрирующих традиции и быт разных народов России. За один-три часа туристы могут «побывать» в Сибири с деревянными избами из сруба, пройтись вдоль мраморных колонн набережной Питера, посмотреть на Московский и Казанский кремли, демидовские заводы Урала и посетить бурятский буддийский храм.

«Амирсой», Узбекистан

В топ-3 иностранцев, приезжающих на «Амирсой», казахстанцы на втором месте. Первое – у россиян, а третье – у кыргызстанцев.

«Основная наша ценность – это шикарнейший воздух, – уверен генеральный директор узбекского курорта «Амирсой» **Саидвали Саидходжаев**. – Гости на неделю, на месяц покупают проживание. Им нравится – прекрасно спят, спасаются от жары. Летом температура у нас на 15 градусов ниже, чем в Ташкенте».

Горный курорт, расположенный на территории Угам-Чаткальского национального парка, на 90% принадлежит швейцарской компании, поэтому здесь по-европейски строго следят за экологией и биоразнообразием. Кеклики, козули, фазаны и краснокнижные белолобые орланы на территории «Амирсой» не редкость, и с каждым годом птиц и животных становится больше.

Детей на «Амирсой» тоже учат бережно относиться к природе. Для них запустили специальный проект – кружок юного туриста «Высота». В рамках проекта городские дети проводят на горном курорте две недели – занимаются скалолазанием, ходят в походы, учатся безопасности в горах, GPS-ориентированию и экологической грамотности. «Это нестандартный лагерь со своей философией, где детям рассказывают все, что касается горного туризма, учат не мусорить, ухаживать за деревьями. Проект хорошо заходит, планируем расширять», – рассказывает Саидходжаев.

Остальные активности – стандартный набор для горных курортов – пешие и конные походы, роллердром, веревочный городок, зиплайн, квадроциклы и бассейны.

Далеко не все туристы пока «распробовали» «Амирсой» как убежище от летнего зноя. Если зимой курорт в выходные посещают до 10 тыс. человек в день, то летом – в пять раз меньше.

«Шахдаг», Азербайджан

В основном на «Шахдаг» едут туристы из ОАЭ, Саудовской Аравии, Индии, России – тех стран, с которыми налажено прямое авиасообщение. Казахстанцев на азербайджанском горном курорте пока встретишь не часто.

На «Шахдаге» лето только начинается конкурировать с зимой. Поэтому в период отпусков здесь относительно тихо и немногочисленно. Конечно, если не брать в расчет дни проведения фестивалей. К примеру, в минувшем году на горном курорте шумели байкеры. Двухдневный МотоФест собрал около 300 азербайджанских мотоциклистов, которые пили пиво на скорость, состязались в армрестлинге и демонстрировали самые громкие звуки своих «железных коней».

Из более спокойных мероприятий, поддерживаемых курортом, – фестиваль трейлраннинга среди взрослых и детей. «Хотим переходить на международный уровень. Есть много атлетов, которым нравится заниматься трейлраннингом и попутно восхищаться красотами нашего курорта», – рассказывает председатель правления «Шахдага» **Рустам Наджафов**.

Есть на «Шахдаге» и свой «джентльменский набор» из 29 горных активностей, среди которых родебан с перепадом высот 200 метров, квадроциклы, маунтинбайки, бобкарты (четырёхколесные гравити-машины с тормозом без газа), стендовая стрельба и прогулки на лошадях. «Люди специально приезжают к нам из Баку, чтобы прокатиться на родебане. Раньше он развивал скорость до 70 км/ч, но в целях безопасности мы уменьшили ее до 42 км/ч», – говорит Наджафов.

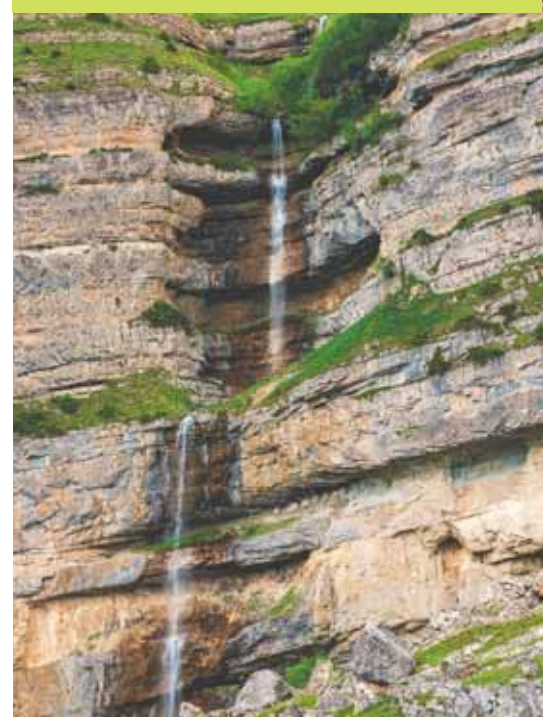
Чтобы искупаться в жаркий летний день или покататься на катамаране, не нужно покидать горы. С прошлого года на «Шахдаге» оборудовано озеро для купания – воду здесь очищают и подогревают (при необходимости), а на берегу установлены шезлонги.



Угам-Чаткальский национальный парк / Shutterstock



Ежегодный байк-фестиваль на курорте «Шахдаг» / shahdag mountain resort



Водопад близ курорта «Шахдаг» / Shutterstock

