

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ИСКЛЮЧЕНИЕ ИЗ ПРАВИЛ

стр. 2

ИНВЕСТИЦИИ:
КАК ТРАНСФОРМИРУЕТСЯ РЫНОК
ПЕНСИОННЫХ АННУИТЕТОВ

стр. 4

ЭКСПЕРТИЗА:
ВНЕШНЕЕ СОЕДИНЕНИЕ
УСТАНОВЛЕНО

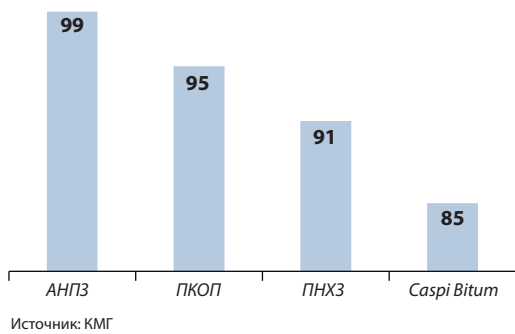
стр. 6

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
НАКЛИКАЛИ

стр. 9

kursiv.media kursiv.media kursiv.media kursiv.media kzkursivmedia

Загрузка НПЗ КМГ в 2023 году,
% проектной мощности



Топливо и конкуренция

Почему казахстанские НПЗ так и не отказались от процессинговой схемы?

Переход к маркетинговой схеме работы НПЗ – новация, с которой казахстанское антимонопольное ведомство связывало усиление конкуренции в отрасли, – по факту провалился. Заводы перерабатывают львиную долю нефти по старой процессинговой схеме. «Курсив» разобрался, с чем связано сохранение статус-кво на казахстанском рынке нефтепереработки.

Сергей ДОМНИН

Маленькое противоречие

Структурные реформы в РК экономисты – как международные, так и казахстанские – часто связывают с изменением регулирования на ряде отраслевых рынков страны. А именно – с демонаполизацией и деолигополизацией этих рынков, а это означает усиление позиций антимонопольного органа. Реализуя очередной пакет реформ, Акorda в сентябре 2020 года пошла на то, чтобы выделить антимонопольный орган из состава правительства – тогда было создано Агентство по защите и развитию конкуренции (АЗРК), подчиненное и подотчетное непосредственно президенту страны.

Ключевой ежегодно публикуемый документ ведомства – «Отчет о состоянии конкуренции на отдельных товарных рынках и принимаемых мерах по ограничению монополистической деятельности» – рассказывает о предложениях АЗРК и фактически принятых мерах, которые должны были способствовать построению более конкурентных отношений в казахстанской экономике.

> стр. 3



Иллюстрация: Илья Ким

Техническое падение

Продажи бытовой техники и электроники на минимальном уровне за последние пять лет

Рынок бытовой техники и электроники (БТиЭ) по итогам первого полугодия 2024 года просел как в физическом, так и в денежном выражении. Почему это произошло, ретейлеры рассказали «Курсиву».

Анастасия МАРКОВА

По данным NielsenIQ, за первые шесть месяцев 2024 года в Казахстане было продано 3,7 млн единиц бытовой техники и электроники. Это самый низкий результат за последние пять лет. По сравнению с аналогичным периодом 2023

года продажи снизились на 14%. В денежном выражении рынок оценивается в 503 млрд тенге (-11,5%), что отбрасывает его на уровень 2021 года. Притом, что средняя цена за единицу товара за это время выросла на треть.

Больше всего продажи падают в самом крупном сегменте рынка БТиЭ – так называемом телекоме (смартфоны и аксессуары к ним). В первой половине 2024 года телеком потерял 21% в деньгах и 25% в товарных единицах. Доля этого сектора в общих продажах снизилась с 46 до 41% в деньгах и с 31 до 27% в количественном выражении.

> стр. 9

Пиджак брендовый, бархатный

Аппетиты топ-менеджеров нацкомпаний, которые после Кантара и критики главы государства в адрес «Самрук-Казыны», казалось бы, поумерились, по прошествии двух лет восстановились и в ряде случаев даже обострились. «Курсив» подсчитал, как изменилось вознаграждение ключевых управленцев в квазигоссекторе по итогам 2023 года.

Виктор АХРЁМУШКИН

В периметр исследования «Курсива» были включены 15 организаций: собственно ФНБ «Самрук-Казына», 13 ключевых портфельных компаний фонда и «внучатое» АО «КазТрансОйл», которым фонд владеет через «КазМунайГаз». В 2022 году, когда после массовых январских беспорядков власти провозгласили курс на строительство нового справедливого Казахстана, так совпало, что подавляющее большинство нацкомпаний (10 из 15 рассматриваемых) урезало расходы на верховный менеджмент. Миновать эту чашу посчастливилось только самому ФНБ, «Эйр Астане», Qazaq Air, «Тау-Кен Самруку» и КМГ. Результирующее сальдо сложилось пусть символически, но отрицательным: суммарное вознаграждение топов 15 компаний снизилось на 0,7% (с 9,62 млрд тенге в 2021 году до 9,55 млрд в 2022-м).

В 2023-м управленцы решили наверстать упущенное. Не тотально: в трех компаниях сокращение расходов на менеджмент продолжилось. В «КазТрансОйле» оно составило 18%, в «Казхаттелекоме» – 15%, в «Казатомпроме» – 7%. В двух компаниях ситуация неизвестна: Qazaq Air и Samruk-Kazyna Ondeu еще не опубликовали свою годовую отчетность. Нет в публичном доступе и отдельной отчетности КМГ, зато есть консолидированная, согласно которой суммарное вознаграждение ключевых руководителей группы увеличилось на 5,3% (с 7,4 млрд тенге в 2022-м до 7,8 млрд в 2023 году).

И еще у девяти компаний из нашего списка затраты на топов возросли уже на неконсолидированной основе. Больше всех повезло боссам из QazaqGaz, чье суммарное вознаграждение увеличилось сразу на 153%. Высокий рост смогли себе позволить также управленцы КEGOC (+51%) и КТЖ (+37%). В самом ФНБ топы заработали (до вычета налогов) на 17% больше, чем в 2022-м, и на 39% больше, чем в 2021 году.

> стр. 5



Шанс на титул

Алматы может стать Всемирным городом мастеров

Алматы уже давно – город без титула. Как официального, столичного, так и неформального – «город яблок». Теперь есть надежда получить очень красивое звание – «город мастеров». В Алматы побывала комиссия Всемирного совета по ремеслам, чтобы оценить положение старинных ремесел и современных ремесленников в самом большом городе Казахстана.

Гульнар ТАНКАЕВА

Что такое Всемирный совет по ремеслам

Всемирный совет по ремеслам (World Craft Council, WCC) – международная некоммерческая организация, которая занимается сохранением, продвижением и развитием прикладного искусства и традиционных ремесел. Сегодня это миллионы мастеров и ремесленных сообществ в пяти географических регионах: Азиатско-Тихоокеанском, Латинской Америке, Северной Америке, Африке и Европе. Это фестивали, симпозиумы, конференции, выставки, недели моды, а еще это

премия WCC-Award of Excellence for Handicrafts («За выдающиеся достижения в области ремесел» – у нас принято переводить как «Знак качества») и программа «Всемирные города ремесел» (WCC-World Craft City), на участие в которой теперь претендует Алматы – о ней подробнее.

Программу запустили в 2014 году, и за 10 лет к ней присоединились больше 60 городов из разных стран: Бразилии и Китая, Ирана и Индии, Великобритании, Таиланда, Бангладеш и других.

> стр. 12

ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2024 года

Подписка через каталоги:

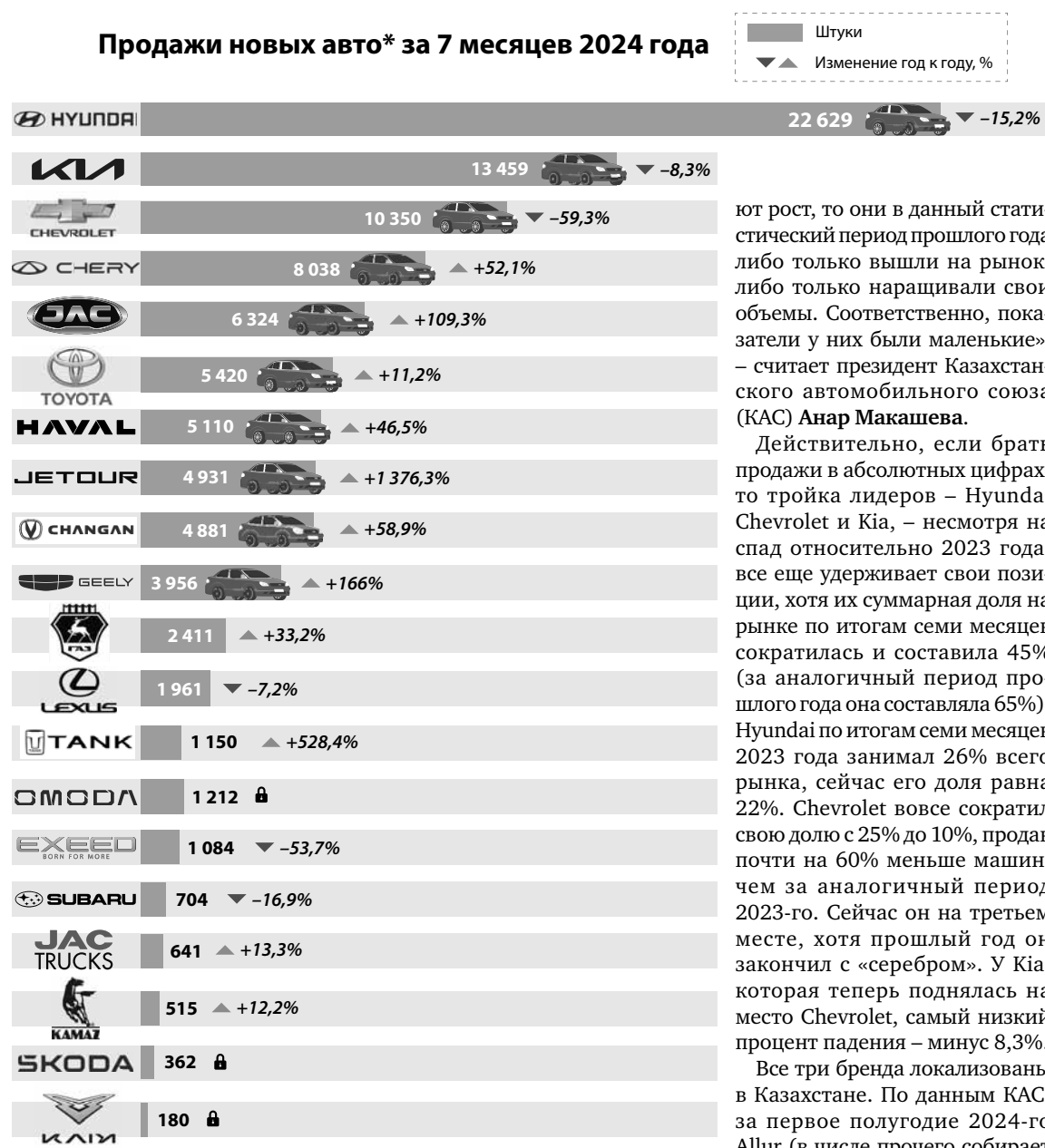
- ◆ АО «Казпочта»
- ◆ ТОО «Евразия Пресс»

Драконий аппетит

Китайские автобренды вытесняют лидеров казахстанского авторыннка

По результатам семи месяцев 2024 года продажи трех самых популярных автобрендов в Казахстане – Hyundai, Chevrolet и Kia – значительно сократились. Зато у «китайцев» двузначные темпы роста.

Анастасия МАРКОВА



ют рост, то они в данный статистический период прошлого года либо только вышли на рынок, либо только наращивали свои объемы. Соответственно, показатели у них были маленькие», – считает президент Казахстанского автомобильного союза (КАС) Анар Макашева.

Действительно, если брать продажи в абсолютных цифрах, то тройка лидеров – Hyundai, Chevrolet и Kia, – несмотря на спад относительно 2023 года, все еще удерживает свои позиции, хотя их суммарная доля на рынке по итогам семи месяцев сократилась и составила 45% (за аналогичный период прошлого года она составляла 65%). Hyundai по итогам семи месяцев 2023 года занимал 26% всего рынка, сейчас его доля равна 22%. Chevrolet вовсе сократил свою долю с 25% до 10%, продав почти на 60% меньше машин, чем за аналогичный период 2023-го. Сейчас он на третьем месте, хотя прошлый год он закончил с «серебром». У Kia, которая теперь поднялась на место Chevrolet, самый низкий процент падения – минус 8,3%.

Все три бренда локализованы в Казахстане. По данным КАС, за первое полугодие 2024-го Allur (в числе прочего собирает Chevrolet и Kia) произвел 38 691 автомобиль (-12,5% год к году), а Hyundai Trans Kazakhstan и Hyundai Trans Almaty – 19 330 (-22,4% год к году).

«Пока еще рано говорить о том, что китайские бренды, которые импортируются в Казахстан, завоевали наш рынок. Отечественные производители будут держать лидирующие позиции и в будущем. Сейчас у казахстанских производителей временное статистическое падение, потому что в прошлом году у них были очень высокие показатели. Это было связано с тем, что на рынке существовал отложенный спрос (из-за кризиса полупроводников

и других причин), который производителям удалось удовлетворить в 2023 году. А в 2024-м рынок уже возвращается в нормальное состояние со стандартными продажами. И поэтому в сравнении наблюдается падение. Но на самом деле у отечественных брендов все так же лидирующие позиции», – говорит Макашева.

По ее словам, отечественные производители столкнулись в этом году с некоторыми трудностями. Например, с задержкой комплектующих при производстве Chevrolet или со складами временного хранения (СВХ) для Hyundai.

«У Hyundai Trans Kazakhstan в июне и июле будут самые низкие показатели по производству. Это было связано с тем, что в первом полугодии 2024 года были внесены поправки по определению территориальности для таможенной очистки. Теперь если юрлицо является резидентом, например в Алматы, то оно должно растаможиваться и использовать СВХ только в городе Алматы. Hyundai Trans Kazakhstan находится в индустриальной зоне, им чисто территориально всегда лучше было пользоваться складами временного хранения Алматинской области. Но так как индустриальная зона юридически принадлежит городу Алматы, то они не могли использовать привычный СВХ», – объясняет спикер.

Почти два месяца, по словам президента КАС, завод Hyundai работал в одну смену вместо двух из-за проблем с поставками машинок, которые в буквальном смысле пришлось перевозить из одного СВХ в другой. Со слов Макашевой, ситуацию удалось урегулировать в августе, и с этого месяца производитель намерен наверстывать объемы.

Склады могут не быть заполнены под завязку и по другой причине: «Еще в прошлом году стало известно о запланированном на этот год обновлении некоторых моделей в линейке популярных некитайских брендов. Соответственно, к моменту вывода на рынок рестайлинговых авто или авто нового поколения игроки готовят склады, сокращая закупки и распродавая запасы пока еще актуальных моделей таким образом, чтобы затем сформировать запасы уже по моделям-новинкам. Чтобы показывать рост из месяца в месяц, надо активно пополнять

стоки по ключевым моделям, но пока дилеры поддерживают оптимальный для быстрой смены моделей запас, чтобы в нужный момент сформировать склад по новинкам», – предположил директор Агентства мониторинга и анализа автомобильного рынка Артур Мискарян.

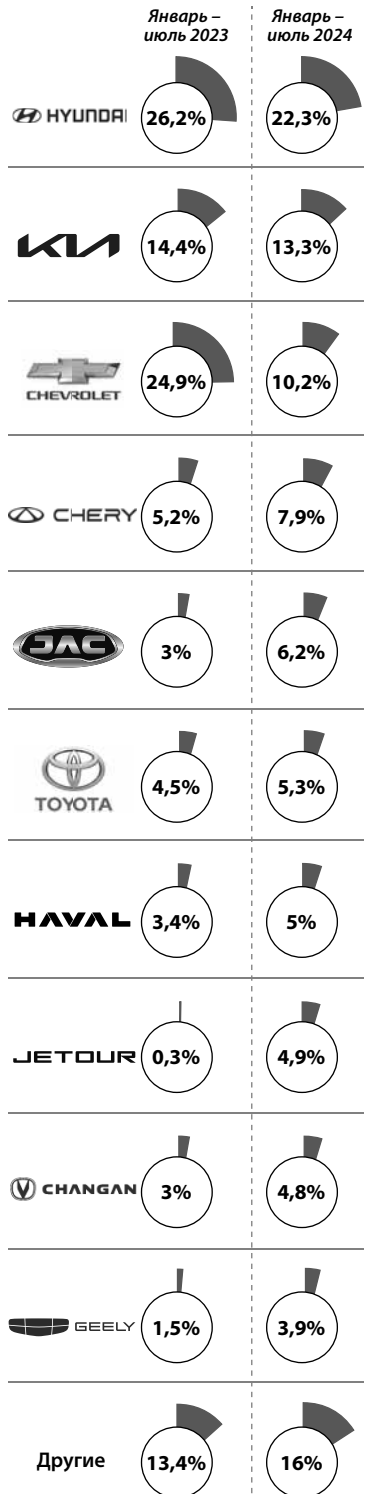
Купить долю рынка дешевой ценой

Помимо трудностей с локализованным производством некоторых брендов на распределение долей мог повлиять и непосредственно «китайский» фактор. Артур Мискарян во время форума KURSIV AUTO 2024, который проходил 10 июня в Алматы, прогнозировал более агрессивную экспансию китайских автобрендов в ближайшие годы из-за стагнации рынка КНР. В ходе того же форума директор департамента маркетинга и клиентского сервиса JAC Motors Казахстана Нариман Бектуров отметил, что «китайцы» наращивают свою долю за счет доступности в бюджетном сегменте, предлагая разнообразные пакеты финансовых продуктов, которые стимулируют продажи.

«Все вместе это дает такой взрывной рост именно бюджетного сегмента. Эту нишу должен был кто-то занять, и ее заняли «китайцы», потому что они просто бюджетные, достойные по качеству и хорошо продаются за свои деньги», – говорил Бектуров.

«Сегодня казахстанский покупатель почувствовал, что многие автомобили из КНР ни в чем не уступают своим более маститым конкурентам. Популярность китайских брендов растет за счет технологичности автомобилей и оптимального баланса между ценой и качеством. За вполне разумные деньги китайские производители предлагают стильный дизайн, большой набор опций, обеспечивающих комфорт и активную безопасность, а также передовые технологические решения. Кроме того, среди преимуществ можно отметить и привлекательные условия гарантии, а также широкую сеть авторизованных дилерских центров и наличие оригинальных запчастей. Вместе с тем на китайские бренды действуют привлекательные и выгодные финансовые программы», – комментирует рост продаж брендов из Поднебесной

Авторыннок в разрезе по долям 10 самых популярных брендов



Источник: Казахстанский автомобильный союз

на фоне остальных генеральный директор автомобильной группы Orbis Auto Динара Искакова.

Единственный китайский бренд, продажи которого за семь месяцев стали ниже по сравнению с прошлым годом, – Exeed (входит в портфель Orbis Auto). «Exeed является премиальным брендом, и снижение его продаж обусловлено выходом на казахстанский рынок новых брендов и моделей из КНР как в премиальном, так и в массовом сегменте. При этом в данном периоде мы наблюдаем на рынке тенденцию к росту продаж преимущественно в эконом-сегменте», – отмечает Искакова.

Минэнерго РК и Минэнерго РФ внесли изменения в Протокол Евразийского экономического союза, чтобы НПЗ «Конденсат» мог экспортировать бензин АИ-92 и АИ-95 за пределы ЕАЭС.

Татьяна НИКОЛАЕВА

НПЗ «Конденсат» получил право экспортировать до 90% объема произведенного бензина, «данное право обеспечит группе высокую маржинальность результатов операционной деятельности», – сообщает «Конденсат» в своей отчетности за 2023 год.

«Конденсат» заключил контракт на поставку нефти с ТОО «Бірінші шина компаниясы» (сейчас эта компания является мажоритарным акционером НПЗ). «Согласно данному контракту, ТОО «Бірінші шина компаниясы» обязуется поставить группе в 2024 году ежемесячно 30 тыс. метрических тонн дистиллята газового конденсата и сырой нефти. Данная загрузка сырья приведет к загрузке производственных мощностей завода группы по производству бензина на 90–95%, фиксируется в документе. В том же документе упоминается, что в последние два года загрузка НПЗ со-

Исключение из правил

«Конденсату» разрешили экспортировать бензин в обход запрета

ставляла 11–20% и из-за дефицита сырья предприятие было убыточным.

В отчетности сообщается, что в мае 2024 года Министерство энергетики РК совместно с Министерством энергетики РФ внесли изменения в Протокол Евразийского экономического союза от 6 мая 2019 года «в части исключения бензина АИ-92 и АИ-95, производства АО «Конденсат», из ограниченных экспорту за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза в 2024 году в объеме до 225 тысяч тонн» (орфография и пунктуация сохранены). Напомним, в Казахстане действует запрет на вывоз светлых нефтепродуктов железнодорожным транспортом за пределы таможенной территории ЕАЭС до конца 2024 года, а в автоцистернах – до октября 2024 года (этот запрет планируют продлить на 6 месяцев).

На экспорт автобензина «Конденсат» собираются начать зарабатывать: в этом году руководство предприятия прогнозирует прибыль и положитель-

ные денежные потоки от операционной деятельности. Их должно хватить, чтобы «Конденсат» стал погашать задолженность перед Банком развития Казахстана. Напомним, НПЗ занимал у БРК в 2015–2018 годах на модернизацию производства, чтобы выпустить бензин и дизельное топливо экологического класса К5.

Задолженность, по данным самой компании, на 29 февраля 2024 года составляла \$62,6 млн и 20,6 млрд тенге. В марте 2024 года, сообщается в годовом отчете, группа вы платила БРК \$8 млн, в апреле – еще \$12 млн.

«Компания на дату выпуска настоящей финансовой отчетности продолжает переговоры с АО «Банк развития Казахстана» по реструктуризации займа», – зафиксировано в отчетности. Отчет был подписан аудиторами 31 мая 2024 года, а в конце июня «Конденсат» сообщил, что заключил с БРК крупную сделку, но подробности не раскрыл, ссылаясь на коммерческую тайну. Судя по всему,

было подписано очередное соглашение о реструктуризации займа.

Поскольку до этого «Конденсат» допустил просрочку по выплатам основного долга и начисленного вознаграждения БРК из-за нарушений условий кредитных соглашений, вся сумма обязательств по займам была классифицирована как текущие обязательства. В итоге в отчетности фиксируется, что чистый убыток компании за 2023 год составил 8,0 млрд тенге, текущие обязательства превысили текущие активы на 47,9 млрд тенге.

Также в отчете «Конденсат» сообщил, что конечной контролирующей стороной группы сейчас является Osprey Investment L.L.C., юридическое лицо, зарегистрированное в Дубае, ОАЭ. «Курсив» уже писал, что БРК, опубликовавший паспорт проекта, где «Конденсат» выступает заемщиком, конечным бенефициаром «Конденсата» указывал человека по имени Дзинтарс Пузак (Dzintars Puzaks), который, судя по профилю в LinkedIn, до работы в Osprey Investment L.L.C. трудился в «Татнефти».



Фото: Офелия Жакаева

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
 Собственник: ТОО «Аlteco Partners»
 Адрес редакции: АО507М5, РК,
 г. Алматы, ул. Желтоксан, 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
 Шэф-редактор:
 Татьяна НИКОЛАЕВА
 t.nikolaeva@kursiv.media

Редактор отдела «Финансы»:
 Виктор АХРЕМУШКИН
 v.akhremushkin@kursiv.media
 Редактор отдела «Недвижимость»:
 Наталья КАЧАЛОВА
 n.kachalova@kursiv.media
 Редактор Kursiv Research:
 Аскар МАШАЕВ
 a.mashaev@kursiv.media

Редактор отдела «Потребительский рынок»:
 Анастасия МАРКОВА
 a.markova@kursiv.media
 Обозреватель отдела «Фондовый рынок»:
 Аягерим КУЛЬМУХАМЕДОВА
 a.kulmukhamedova@kursiv.media
 Корректура:
 Светлана ПИЛЫПЧЕНКО
 Татьяна ТРОЦЕНКО
 Елена КОРОЛЕВА

Бильд-редактор:
 Илья КИМ
 Верстка:
 Елена ТАРАСЕНКО
 Мадина НИЯЗБАЕВА
 Дизайнер:
 Данара АХМУРЗИНА
 Фотограф:
 Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:
 Ирина КУРБАЛОВА
 Тел.: +7 (777) 257 49 88
 i.kurbanova@kursiv.media
 Административный директор:
 Ренат ГИМАДДИНОВ
 Тел.: +7 (707) 186 99 99
 g.renat@kursiv.media

Представительство
 в Астане:
 РК, 010000, г. Астана,
 ул. Сейфуллина, 31,
 Каб.: 203, 204.
 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 РПИК «Дэуір».
 РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
 Тираж 8 000 экз.

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

Топливо и конкуренция

Почему казахстанские НПЗ так и не отказались от процессинговой схемы?

> стр. 1

В отчете по итогам 2023 года, говоря об изменениях, способствующих развитию конкуренции на товарных рынках страны, авторы отмечают: «Принят закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам реализации отдельных поручений главы государства», в котором предусмотрено усиление требований к поставщикам нефти в части необходимости аффилированности с недропользователями; переход НПЗ от процессинговой к маркетинговой схеме; предоставление права недропользователям на переработку нефти и дальнейшую реализацию собственных нефтепродуктов; устранение «непродуктивных» посредников путем усиления требований к нефтебазам».

Под процессинговой (давальческой) схемой принято понимать модель взаимоотношений владельца нефти и нефтеперерабатывающего завода, при которой НПЗ оказывает услуги по переработке сырья, а собственником произведенных нефтепродуктов является владелец нефти. В рамках маркетинговой схемы НПЗ становится участником цепочки поставок, приобретая нефть самостоятельно и реализуя произведенные заводом нефтепродукты.

Закон, который упоминают эксперты АЗРК, был принят в конце 2022 года. «Данный закон, положительно повлиял на структуру рынка и субъектный состав в части доступа недропользователей к переработке нефти и реализации нефтепродуктов, а также устранения «непродуктивных» посредников», — подчеркивают авторы отчета.

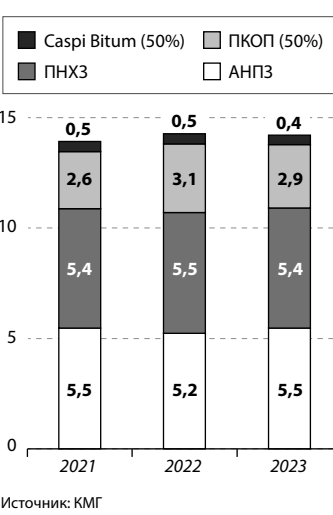
Напомним, что три крупнейших НПЗ страны (атырауский — АНПЗ, павлодарский — ПНХЗ и шымкентский — ПКОП), на которые приходится свыше 90% всей нефтепереработки РК, находятся в периметре полного или частичного контроля нацкомпании «КазМунайГаз».

Данные КМГ не подтверждают переход нефтепереработки на маркетинговую схему. «Казахстанские НПЗ оказывают только услуги по переработке нефти по установленным тарифам (процессинговая схема бизнеса), — указано в годовом отчете КМГ за 2023 год. — Поставщики нефти реализуют готовые нефтепродукты самостоятельно. НПЗ фокусируются на производственных вопросах, в результате чего оптимизируется деятельность по переработке и сокращаются издержки. Тарифы на услуги по переработке нефти НПЗ РК формируются исключительно из фактических операционных затрат на производство и инвестиционной составляющей (капитальные вложения на подержание текущего уровня производства, выплата займов, привлеченных на модернизацию)».

Переходим, но остаемся

«Курсив» обратился за разъяснениями в АЗРК. В официальном ответе, подписанном зампредом антимонопольного ведомства Болатом Самбетовым, подчер-

Консолидированные объемы переработки нефти на НПЗ «КазМунайГаза», млн тонн



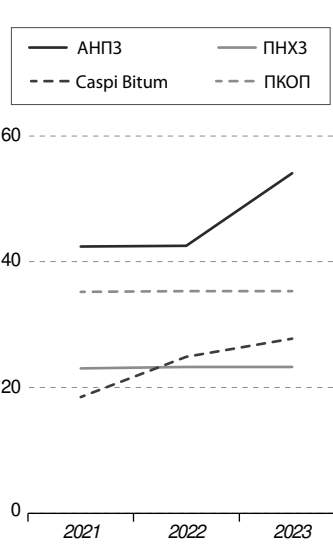
Источник: КМГ

кивается, что вступившие с конца 2022 года в действие нормы расширили список покупателей нефти на НПЗ. То, как на практике работает маркетинговая схема, в госоргане прокомментировать не смогли. «Для более подробной информации по вопросу применения маркетинговой схемы на практике рекомендуем обратиться в уполномоченный орган в области государственного регулирования производства нефтепродуктов — Министерство энергетики РК», — рекомендуют в АЗРК.

В Минэнерго «Курсиву» пояснили, что норма 2022 года действительно закрепила за НПЗ «право самостоятельной переработки нефти: так, на Атырауском и Шымкентском НПЗ осуществляется переработка нефти, приобретаемой самостоятельно у нефтедобывающих организаций».

Это же подтверждают издания в КМГ, уточняя, что объемы приобретаемого сырья на АНПЗ незначительны. Текущую ситуа-

Средняя стоимость переработки на НПЗ КМГ, тыс. тенге/тонна



Источник: КМГ

цию на рынке нефтепереработки в нацкомпании характеризуют так: «В условиях конкуренции на рынке нефтепродуктов, а также на рынке переработки нефти функционирует как процессинговая, так и маркетинговая модель переработки нефти. Здесь нет места для создания неконкурентных условий. Если для нефтедобывающей организа-



Фото: Shutterstock/Pavel Micheev

ции экономически эффективнее реализовать нефть заводу, нежели самостоятельно заниматься маркетингом нефтепродуктов, то заводы приобретают нефть при наличии прогнозируемого экономического эффекта и возможности получения дополнительной прибыли».

То есть корректнее говорить о ситуации, при которой работают обе схемы, а смена схем — «переход», о котором говорят в АЗРК, — не состоялась. В КМГ отмечают, что «полный переход НПЗ на маркетинговую схему сопряжен с рядом рисков, в том числе с необходимостью пополнения оборотного капитала, а также с рисками затоваривания резервуарных парков НПЗ в период профицита топлива на рынке и отсутствием спроса на внешних (экспортных) рынках».

«НПЗ РК готовы перейти на маркетинговую схему, но, по нашему мнению, это приведет к монополизации рынка в структуре КМГ и отсутствию конкуренции на товарных рынках», — резюмируют в «КазМунайГазе», замыкая цикл аргументов о пользе конкуренции на топливном рынке Казахстана.

По цепочке ниже

Разорвать замкнутый круг казахстанской нефтепереработки помогает смена оптики. Необходимо опуститься от НПЗ по цепочке поставок и посмотреть, как обстоит ситуация здесь.

Одним из крупнейших давальцев в РК является ТОО «Petrosun»: в КМГ оценивают его долю от переработки по итогам 2023 года соответственно в 66% от объемов ПКОП, 45% от ПНХЗ, 31% от АНПЗ. Компания, основанная в 2012 году, на протяжении 10 лет была подконтрольна китайской CNPC (51%) и структурам Тимура Кулибаева (49%), зятя первого президента РК Нурсултана Назарбаева. Летом 2022-го доля Кулибаева за 1 тенге ушла в собственность «КазМунайГаза». Новый актив, как указывают в

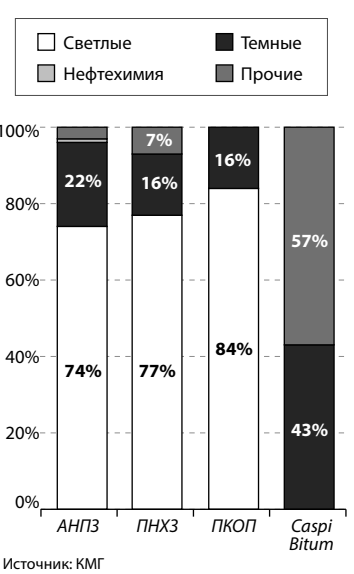
КМГ, позволил нацкомпании нарастить долю в распределении нефтепродуктов на внутреннем рынке до 80%. После сделки общая схема работы компании не изменилась: товарищество приобретает нефть у производителей, перерабатывает на НПЗ и реализует на внешнем и внутреннем рынках. Вот как обозначают цели Petrosun в КМГ: «эффективное оперирование на рынке нефтепродуктов РК, обеспечение энергетической безопасности и получение максимальной прибыли при реализации ГСМ на внутреннем рынке нефтепродуктов и на экспорт».

Petrosun — высоко rentable компания. По оценкам Kursiv

Research, основанным на данных КМГ, рентабельность продаж оптовика в 2023-м составила 7% (второй год подряд), рентабельность активов — 69% (в 2022-м — 39%). В том же году показатель ROS ПНХЗ находился на уровне 36% (правда, годом ранее всего 7%), ROA — 17% (в 2022-м — 2%). Данные финансовой отчетности Petrosun за предыдущие периоды недоступны, нельзя исключить, что ROS компании был значительно выше.

Природа высокой рентабельности оптовика могла заключаться в существенной разнице между ценами на нефть экспортных поставок и ценами на внутреннем рынке, которая возникает, как

Структура выпуска нефтепродуктов НПЗ КМГ в 2023 году, %



Источник: КМГ

неоднократно указывал антимонопольный орган, из-за ограничений доступа к трубопроводной инфраструктуре.

«В рамках реализации дерегулирования рынка и повышения инвестиционной привлекательности для частного рынка необходимо перейти к обеспечению внедрения механизма сбалансированного ценового регулирования на нефть и нефтепродукты с использованием ценовых индикаторов внутреннего (срочные контракты, фьючерсы, внебиржевые деривативы) и внешних товарных рынков (нетбэк), отказавшись от прямого регулирования цены государством», — отмечают в АЗРК.

Если доступ к трубопроводной инфраструктуре станет равным, а цены на внутреннем рынке равнодоходными с экспортными, downstream-сегмент нефтяного бизнеса (нефтепереработка) также станет привлекательным для инвесторов и маркетинговая схема, возможно, придется ко двору. Однако это перспектива 5–10 лет.

Процессинг или маркетинг?

Дискуссии вокруг того, какая модель работы НПЗ — процессинговая или маркетинговая — оптимальна, идут не только в РК, но и в РФ.

Аргументы экономистов и представителей отраслевых ассоциаций скорее против процессинга. «При процессинге в балансе НПЗ не учитываются полные затраты на производство, так как в этих затратах не отражается стоимость (цена) перерабатываемой нефти. Вследствие этого себестоимость производимых нефтепродуктов, равно как и их цена, определяется не на уровне НПЗ, а на уровне холдинга, что ведет к искажению реального объема затрат в перерабатывающем производстве», — подчеркивает в автореферате к своей диссертации российский кандидат экономических наук Анна Семенова. В результате применения процессинговой схемы НПЗ лишаются стимулов к снижению издержек и не могут аккумулировать средства для реализации инвестпроектов.

«Применение процессинга во многом обусловлено стремлением нефтяных компаний концентрировать в руках высшего менеджмента все денежные потоки, что, в частности, дает возможность проведения непрозрачных схем движения капиталов, ведущих к уклонению от налогообложения. Такого рода явления встречаются довольно часто и широко известны общественности, — указывает экономист. — Между тем отказ от процессинга не только не влечет никаких отрицательных деформаций в хозяйственном механизме, а, напротив, оборачивается положительными результатами,

в том числе прозрачностью в движении финансовых ресурсов».

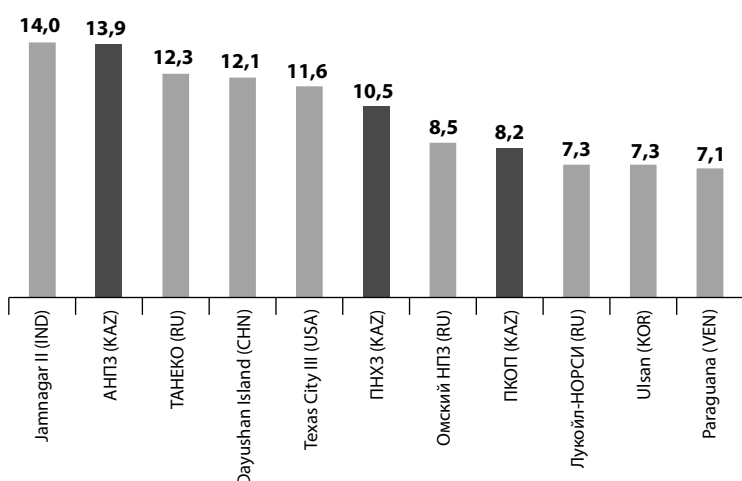
Схожее мнение высказывали и в российской Ассоциации нефтепереработчиков и нефтехимиков (АНН), прибавляя, что беспроцессинговая модель позволяет государству видеть более четкую картину с финансовой отчетностью НПЗ и объективнее оценивать реальную эффективность предприятий.

Тем не менее в последние годы примеры, когда нефтеперерабатывающие заводы уходят от беспроцессинговой модели к процессинговой, на российском рынке появляются, а обратных переходов нет.

В январе 2021 года на процессинг нефти перешли четыре НПЗ «Лукойла» (в Волгограде, Перми, Нижнем Новгороде и Ухте). Фактически произошло возвращение к схеме, от которой компания отказалась в 2005 году. Тогда в «Лукойле» посчитали, что беспроцессинговая схема предоставит «более четкую картину финансовой рентабельности НПЗ» и обеспечит «более легкое получение финансирования для их модернизации».

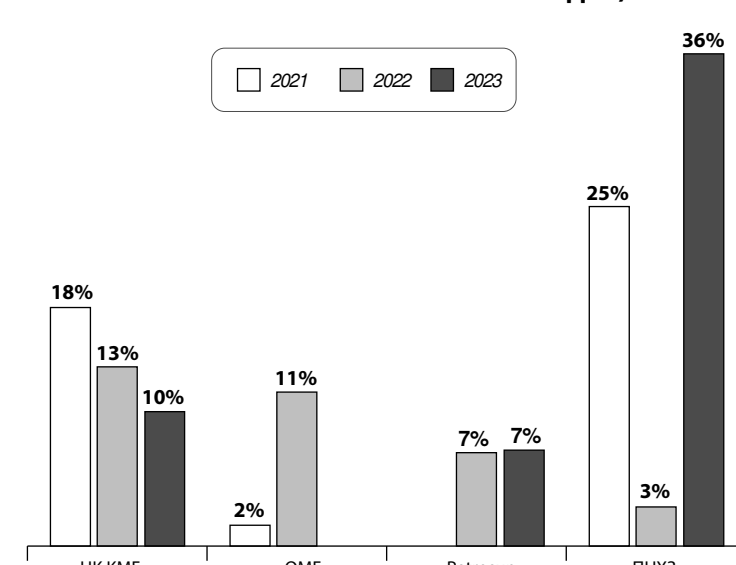
Но в июле 2023 года руководство российского нефтяного гиганта начало искать механизмы оптимизации организационных затрат, и одна из мер, которые были предложены, — возвращение к процессинговой схеме переработки. Теперь нефтеперерабатывающие мощности «Лукойла» работают с давальческим сырьем головной компании, возвращая ей готовые нефтепродукты.

Сравнительные показатели индекса Нельсона (NCI, отражает сложность переработки) на крупнейших мировых, российских и казахстанских НПЗ (2021–2023)



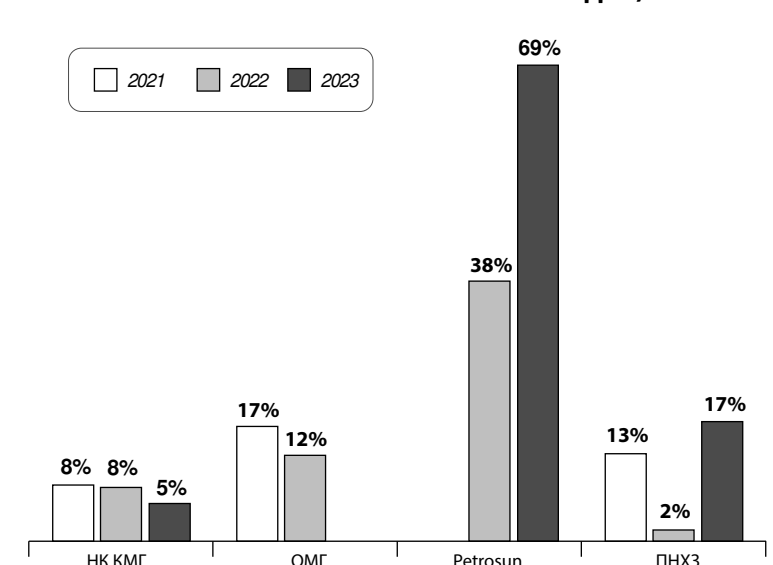
Источник: КМГ, Energybase.ru, Татнефть, OffshoreTechnology

Показатель ROS по отдельным дочерним компаниям КМГ в 2021–2023 годах, %



Источник: расчеты Kursiv Research по данным компаний

Показатель ROA по отдельным дочерним компаниям КМГ в 2021–2023 годах, %



Источник: расчеты Kursiv Research по данным компаний

ИНВЕСТИЦИИ

Как трансформируется рынок пенсионных аннуитетов

За первые полгода 2024-го казахстанцы заключили с КСЖ почти в 3 раза больше пенсионных аннуитетных договоров, чем в первом полугодии 2023-го. Более того, если в прошлые годы пенсионные накопления клиентов чаще переводились между компаниями – участниками рынка, то сейчас деньги перетекают из ЕНПФ в КСЖ.

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

В компаниях по страхованию жизни (КСЖ) за первое полугодие 2024-го заключили 18 058 аннуитетных договоров. Для сравнения: за первые шесть месяцев прошлого года КСЖ было заключено 6416 аннуитетных договоров. Рост премий тоже немного недотянул до трехкратного, премии по аннуитетам увеличились с 53,7 млрд тенге в первом полугодии 2023-го до 142,5 млрд тенге в аналогичном периоде 2024 года.

Что повысило привлекательность досрочной пенсии

Пенсионное аннуитетное страхование – это продукт КСЖ, который позволяет вкладчикам ЕНПФ старше 55 лет начать получать пенсию раньше наступления пенсионного возраста (при условии достаточности пенсионных накоплений). В отличие от пенсии из ЕНПФ, выплаты из КСЖ осуществляются пожизненно. Внутри пенсионного аннуитетного страхования как класса есть подразделение на виды: пенсионный аннуитет и совместный пенсионный аннуитет. В свою очередь, внутри пенсионного аннуитета как вида есть также подразделение на подвиды: пенсионный аннуитет и отложенный пенсионный аннуитет.

Пока в портфелях КСЖ преимущественно договоры пенсионного аннуитета. Например, доля пенсионного аннуитета в продуктовом портфеле «Коммекс-Өмір» занимает 73%, совместного аннуитета – 0,3%.

Лидерство пенсионного аннуитета легко объяснимо: этот продукт на рынке существует третий десяток лет, говорит председатель правления «Халык-Life» Жанар Жубаниязова. «Однако первые договоры аннуитета вкладчики фондов начали заключать только в нулевых годах, когда на пенсионных счетах накопилась достаточная сумма для открытия аннуитетных программ в страховых компаниях», – напоминают в пресс-службе компании Standard Life.

В 2021 году минимальная выплата по пенсионному аннуитету была уменьшена до 70% от прожиточного минимума (до этого должна была быть не менее размера минимальной пенсии). Поскольку снизилась минимальная выплата, упали и пороги достаточности пенсионных накоплений для заключения договоров пенсионного аннуитета.

Совместный аннуитет (позволяет объединить пенсионные накопления семейной пары или близких родственников) законодательно оформился летом 2022 года, в силу новизны продукта таких договоров немного, говорит председатель правления КСЖ «Коммекс-Өмір» Олег Ханин. «Продажи только стартовали, и на их продвижение и формирование спроса у потребителя требуется определенное время», – полагает он.

Положение пенсионных аннуитетов подкрепило принятое АРПФР в прошлом году решение повысить минимальную ставку индексации с 5 до 7%, а максимальную ставку доходности – с 6 до 9%.

Кроме того, в 2023 году изменились условия заключения договоров пенсионного аннуитета для работников на вредных

производствах и для лиц с инвалидностью. Была введена так называемая таблица смертности, которая позволила актуариям более справедливо рассчитывать стоимость аннуитета, ранее при заключении договоров для таких клиентов применялись обычные значения средней продолжительности жизни для мужчин и женщин.

Куда идут за пенсионным аннуитетом, если разницы нет

По договорам пенсионного аннуитета все КСЖ работают на практически одинаковых условиях. «Условия едины, так как пенсионный аннуитет действует на основе Социального кодекса РК», – объясняют в КСЖ «Евразия».

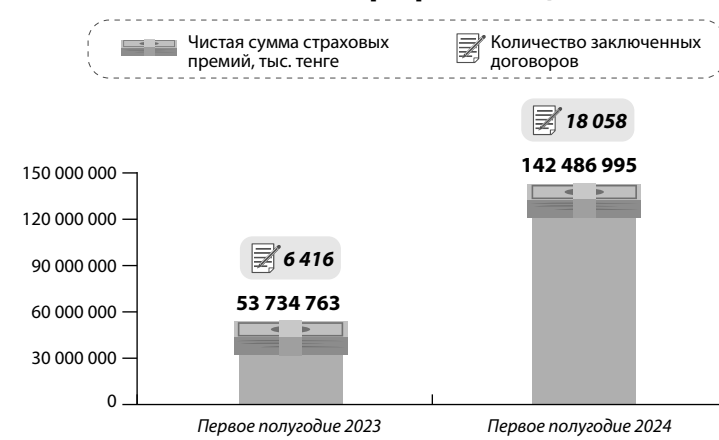
Как упоминалось выше, прошлыми поправками минимальная ставка индексации страховых выплат была повышена до 7%, максимальная ставка доходности – до 9%. Другими словами, закон не утверждает единую для всех КСЖ ставку, а дает возможность страховым компаниям выбрать свою в пределах установленных границ.

На практике все или почти все КСЖ предлагают клиентам одни и те же ставки: ставка индексации 7%, доходности – 8%. По мнению одного из участников рынка, пожелавшего сохранить анонимность, пока «клиентов хватает на все компании по страхованию жизни и большой стабильности в создании отличающихся условий между КСЖ нет».

Лидерами по собранным премиям по договорам пенсионного аннуитета за первое полугодие 2024-го стали «Халык-Life» (52,95 млрд тенге), Nomad Life (41,32 млрд тенге) и Freedom Life (26,2 млрд тенге).

В двух компаниях, которые суммарно собрали больше половины премий по аннуитетным договорам за первое полугодие, уверены, что выбор клиентов –

Договоры пенсионного аннуитетного страхования стали заключать почти в три раза чаще



при прочих равных условиях – основан на доверии. «Надежный и узнаваемый бренд внушает клиентам доверие и ощущение безопасности, что особенно важно в сфере страхования. Бренд и устойчивые финансовые показатели играют ключевую роль в формировании первых впечатлений и принятии окончательного решения», – говорит Жанар Жубаниязова из «Халык-Life». «Учитывая долгосрочный характер пенсионного аннуитета, клиенты стремятся выбрать максимально устойчивую компанию, чтобы не беспокоиться о своих накоплениях в будущем. Хотя сохранность накоплений гарантируется ФГСВ, при выборе долгосрочного партнера клиенты ориентируются на опыт работы и финансовые показатели компании», – комментируют в пресс-службе Nomad Life.

В относительном выражении – если сравнивать собранные премии по договорам пенсионного аннуитета за первое полугодие 2023-го и 2024-го – быстрее всего растут Standard Life (+302%), «Халык-Life» (+243%), «Евразия» (+162%) и Freedom Life (+142%).

«Евразия» и Freedom Life видят причины этого роста в обучении своих сотрудников. «Мы начали

более качественно обучать менеджеров, чтобы они в свою очередь более качественно доносили информацию до клиентов. Если раньше они планировали свою работу просто в ежедневнике, на бумаге, то теперь у них есть собственный кабинет в информационной системе компании, в которой есть напоминания, какому клиенту необходимо позвонить, как завершили предыдущие переговоры», – рассказывает директор департамента продаж и регионального развития КСЖ «Евразия» Рамай Курбангалев. «Клиентоориентированность – одна из главных составляющих нашего сервиса, что включает в себя индивидуальный подход к каждому клиенту. Freedom Life регулярно организует тренинги и семинары для своих специалистов, повышая их квалификацию, знания о продуктах и навыки работы с клиентами», – говорит председатель правления Freedom Life Азамат Ердесов.

КСЖ не имеют права использовать бонусы, чтобы привлечь клиентов. «В связи с тем, что пенсионный аннуитет является социальным видом страхования, по нему запрещено платить агентские комиссии и выплачивать страхователю бонусы и вознаграждения», – объясняют

в Nomad Life. Но примеры недобросовестной конкуренции еще встречаются – на рынке есть компании, которые предлагают щедрые бонусы при заключении договора пенсионного аннуитета.

Оздоровление рынка

По закону у человека есть право разорвать договор пенсионного аннуитета с КСЖ по прошествии двух лет с момента его заключения и заключить такой договор с другой КСЖ. Для этого у аннуитета должна быть достаточная выкупная сумма оставшихся пенсионных накоплений в первой КСЖ.

В первом полугодии 2023-го доля переводов пенсионных накоплений между КСЖ составила 82%, а доля переводов накоплений из ЕНПФ в КСЖ – всего 18%. В первом полугодии 2024-го произошло, как это называют сами игроки, оздоровление рынка: доля первичных переводов (из ЕНПФ в КСЖ) взлетела до 80%, вторичных (из КСЖ в КСЖ) – упала до 20%.

В «Евразии» объясняют, почему первичных переводов стало больше именно в этом году, а не в прошлом или позапрошлом, хотя пороги достаточности упали еще в 2021-м. В 2021–2022 годах казахстанцы воспользовались изменениями в пенсионном законодательстве и использовали «излишки» пенсионных накоплений для улучшения жилищных условий и оплаты лечения. Сейчас накопления выше порога достаточности на счетах в ЕНПФ восстановились, что дало возможность перевести их в КСЖ.

Правда, председатель правления Standard Life Галым Амерходжаев напоминает, что до 2021 года первичных переводов пенсионных накоплений также было больше, чем вторичных, – 65% рынка принадлежало переводам из ЕНПФ в КСЖ, остальные 35% приходились на мигрирующие аннуитеты.

Какие ПИФы принесли самую высокую доходность за первое полугодие

За первую половину 2024 года лучший результат по приросту стоимости пая в тенге и валюте показали ИПИФы BCC Invest. Тенговый «ЦентрКредит – Разумный баланс» вырос на 11,3%, а долларовой «ЦентрКредит – Валютный» – на 9,3%. Какие еще ПИФы показали высокую доходность и за счет каких инструментов – в материале «Курсива».

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

Топ-5 самых доходных фондов в тенге

Сразу два фонда от BCC Invest вошли в топ-5 по приросту стоимости паев за первое полугодие 2024-го. Стоимость пая ИПИФ «ЦентрКредит – Разумный баланс» выросла на 11,3% (самый высокий результат), BCC Elite – на 8,25% (четвертое место по приросту стоимости паев). Доходность считалась без учета дивидендов инвесторам-пайщикам. Управляющий директор BCC Invest Руслан Зерилов объясняет, что таких результатов удалось достичь за счет процентного дохода от некоторых инструментов в портфелях ПИФов и положительной переоценки активов на фоне ожиданий снижения базовых ставок центробанками. «В настоящее время мы позитивно смотрим на инструменты с фиксированной доходностью, со средней и длинной дюрацией для фиксации процентной ставки на длительный период и получения более высокой прибыли при изменении кривой доходности

на фоне ожидаемого снижения базовых ставок», – говорит Зерилов.

Управляющие ПИФами от BCC Invest будут оптимизировать структуру портфелей с учетом положительных данных по инфляции, снижения показателей рынка труда и роста экономики, не забывая при этом о рисках перегретости рынка и ожиданиях по рецессии.

Стоимость пая ИПИФ «Сентрас-Глобальные рынки» (инвестирует в ликвидные акции мировых компаний) выросла на 11,08%, приводит данные ведущий аналитик департамента управления активами Centras Securities Ильяс Мукажан. Он объясняет рост стоимости пая «Сентрас-Глобальные рынки» ожиданиями снижения процентной ставки ФРС на фоне замедляющейся инфляции. «Экономика США продолжала демонстрировать устойчивый рост, что поддерживало позитивные настроения на фондовых рынках. Потребительские расходы оставались на высоком уровне, а рынок труда оставался сильным, что также способствовало росту фондовых индексов», – добавляет Мукажан.

Аналитик также говорит о продолжающемся росте интереса к техсектору и ИИ как о факторе роста стоимости пая «Сентрас-Глобальные рынки». В I квартале в портфель фонда были приобретены акции Nvidia, которые показали восходящий тренд и во II квартале. Управляющие этим ПИФом также добавили в портфель акции Starbucks, Eli Lilly, Broadcom Inc и GDR Samsung Electronics, а от акций Beyond Meat, Asos, Warner Bros Discovery и GDR Народного банка Казахстана избавились.

Цена пая ИПИФ «GoodWill» от Freedom Finance поднялась на 10,98% за первую половину года. По этому показателю фонд GoodWill на третьем месте. По словам начальника отдела управления инвестиционным портфелем «Фридом Финанс» Жания Казыбековой, такая динамика сформировалась «за счет купонного дохода по облигациям, а также удешевления фондирования на рынке РЕПО в связи с понижением базовой ставки (стратегия фонда предполагает умеренное использование леввериджа для увеличения доходности)».

Как следует из отчета по ПИФу, сумма наличности на балансе существенно сократилась, более чем в 2 раза, а на эти деньги в портфель фонда были приобретены ГЦБ РК. Жания Казыбекова делится, что во Freedom Finance не планируют менять структуру портфеля, но оговаривается, что это будет зависеть от рыночной конъюнктуры.

Пятерку лидеров по приросту стоимости пая замыкает ИПИФ «haгMONEY» от Jusan Invest. Его цена увеличилась на 7,75% за период. На сайте инвесткомпания сообщает, что фонд инвестирует в акции системообразующих компаний.

Топ-5 самых доходных фондов в валюте

Лучший результат по приросту стоимости пая у ПИФ BCC Invest «ЦентрКредит – Валютный». За полгода его цена выросла на 9,36%. Влияние оказали те же факторы, о которых ранее упоминал Руслан Зерилов. Получение процентного дохода, повышение рыночных цен на активы, а также «новые инвестиционные возможности, открывшиеся перед инве-

сторами, которые были весьма успешно реализованы», привели к увеличению доходности паев.

ПИФ «TABYS Capital» и «SAQ Capital» от Forte Finance заняли второе (+5,53%) и пятое (+2,71%) места соответственно. Представитель инвесткомпания Нурлан Рахимбаев поясняет, что на результат повлиял рост глобальных и американских индексов, которые, в свою очередь, двинулись вверх за счет популярности ИИ и компаний технологического сектора. Еще один фактор влияния, говорит Рахимбаев, соблюдение правильного баланса. Портфель первого фонда был «тщательно сбалансирован как для роста рынка, так и для его возможных коррекций», в портфеле второго поддерживалась диверсификация между акциями и облигациями. Рахимбаев добавляет, что ИПИФ «SAQ Capital» выиграл в том числе благодаря повышению стоимости американских облигаций на фоне замедления инфляции и появления оснований для снижения ставки ФРС.

Портфели двух этих ПИФов сейчас проходят реструктуризацию. В Forte Finance объясняют, что стратегия инвестирования была пересмотрена. «Новый подход предполагает более эффективную балансировку приобретаемых активов, таких как акции и облигации. Он учитывает как рыночные ожидания, так и наши собственные прогнозы по отдельным активам, что помогло минимизировать риски и обеспечить уверенный рост портфелей», – комментируют в инвесткомпания. При сравнении рыночной стоимости портфелей ПИФ «TABYS Capital» и «SAQ Capital» на 1 января и 1 июля 2024 года можно также заметить

значительную просадку. Ее объясняют поведением пайщиков, которые, опасаясь повышенной волатильности на фондовых рынках, геополитической и макроэкономической неопределенности в первом полугодии 2024-го, продавали свои паи. «ПИФы ощутили отток вкладов, что привело к снижению размера активов ПИФов под управлением и, соответственно, рыночной стоимости обоих портфелей», – говорят в Forte Finance.

Фонды «Halyk – Сбалансированный» и «Halyk – Перспективные инвестиции» по росту цены пая расположились на третьем и четвертом местах. Прирост составил 3,5 и 3,23% соответственно. Аналитики инвесткомпания Halyk Finance поясняют, из каких соображений сейчас формируются актуальные портфели фонда. Так, например, акции Raytheon Technologies Corporation были проданы из портфеля «Halyk – Сбалансированный» для фиксации прибыли, а паи литиевого биржевого фонда – из-за замедляющихся в мире продаж электрических автомобилей, для производства которых необходим металл.

Взамен управляющие приобрели паи биржевого фонда (ETF) с фокусом на акции урановых компаний, поскольку по всему миру наблюдается рост выработки атомной энергии. Несмотря на отрицательную динамику акций Air Astana, в портфеле «Halyk – Сбалансированный» эти бумаги сохраняются (акции авиаперевозчика были приобретены на стадии IPO). «Менеджмент компании является одним из самых квалифицированных среди местных компаний, они успешно справляются с неблагоприятной макроэкономической средой не-

смотря на то, что инфляционное давление приводит к росту издержек и отрицательно сказывается на показателях рентабельности компании», – объясняют позицию в Halyk Finance.

С аналогичной целью фиксации прибыли акции LVMH Moët Hennessy были проданы из портфеля второго фонда «Halyk – Перспективные инвестиции», а облигации ABR – для получения ликвидности. Как уточняют в инвесткомпания, при наличии свободных денежных средств их размещают в казначейские ноты США и короткие облигации банков развития.

Портфельные управляющие инвесткомпания Halyk Finance ожидают смягчения монетарной политики ФРС США со снижением ставки не менее двух раз до конца года. В конце II квартала 2024 года на ожиданиях снижения ставки ФРС сложилась положительная переоценка облигаций, потому в Halyk Finance не собираются увеличивать дюрацию портфеля в ближайшее время.

В компании настроены умеренно оптимистично по рынку акций до конца 2024 года. «Настрой сохраняется на фоне низкого уровня безработицы в США (4,3% в июле), роста ВВП США (+2,8% г/г за II квартал) и узких спредов корпоративных облигаций США относительно исторических значений. При этом чувствительный к ставкам строительный рынок остается устойчивым, если оценивать его по количеству созданных рабочих мест», – приводит данные в Halyk Finance и добавляет, что управляющие фондами не планируют значимых изменений в структуре портфелей до конца 2024 года.

Пиджак брендовый, бархатный

> стр. 1

В «Самрук-Энерго» начисления руководству подросли на 16,3%, в Samruk-Kazyna Construction – на 14,3%, в «Казпочте» – на 12,7%, в «Эйр Астана» – на 9,5% (а за два последних года – на 30%). Совокупно для 12 компаний с доступной аудированной отчетностью ФОТ руководства увеличился с 8,3 млрд тенге в 2022-м до 9,2 млрд в 2023 году, или на 11,3%.

Исходя из общедоступных данных «Курсив» подсчитал средний заработок топ-менеджеров (членов СД и правления) в 15 рассматриваемых компаниях. Самым высокооплачиваемым управленцем в квазигоссекторе наверняка останется Питер Фостер, президент и единоличный член исполнительного органа «Эйр Астаны». Компания еще не разместила информацию о его вознаграждении за 2023 год, но в 2022-м он получал в среднем 33 млн тенге в месяц, а годом ранее – 26 млн. В целом «Эйр Астана» тратит на топов несопоставимо больше, чем материнская и «сестринские» компании (см. инфографику), однако их количество в отчетности не раскрывает.

Что касается выплат членам СД «Эйр Астаны», то изначально они полагались только независимым директорам и не полагались представителям совладельцев (ФНБ и британской BAE Systems). Накануне 2022 года акционеры решили, что глава СД (на тот момент это был Нуржан Байдаулетов из ФНБ) также заслуживает вознаграждения, и установили фиксированный размер. Зарплату за 2022 год он получить успел (сумма не раскрывалась, СД в целом тогда зарабо-

тал \$330 тыс.), но вскоре оставил пост: в сентябре 2023-го его сменил Айдар Рыскулов, а спустя всего три месяца СД компании возглавил сам председатель правления «Самрук-Казыны» Нурлан Жакупов. Кроме того, в сентябре ФНБ убрал из СД «Эйр Астаны» Ернара Жанадила, заменив его на Салтанат Сатжан, которая просидела в этом кресле всего три месяца и вышла из СД одновременно с приходом туда Жакупова. Вскоре после всей этой карусели авиакомпания провела молниеносное IPO, очень успешно для британских акционеров и пока крайне печальное для инвесторов из Казахстана, в том числе для миллионов вкладчиков ЕНПФ. Главе СД «Эйр Астаны» вознаграждение за 2023 год не выплачивалось.

Очень хорошим прошлый год выдался для топов QazaqGaz. В 2022-м, вскоре после Кантара, руководство в компании (в том числе такие тяжеловесы, как CEO Кайрат Шарипбаев и глава СД Адильбек Джаксыбеков) сменилось полностью, а средняя зарплата в правлении, по расчетам «Курсива», упала с 4,2 млн тенге в месяц до смешных для такого статуса 1,9 млн тенге. Зато в 2023 году она взлетела более чем втрое (до 6,2 млн). Известно, что вознаграждение топов в нацкомпаниях – это должностной оклад, премии и годовой бонус по результатам выполнения KPI. Последняя составляющая наиболее гибкая и способная сильнее всего влиять (как

вверх, так и вниз) на итоговый размер вознаграждения. Хотя нельзя исключать и возможность существенного повышения должностных окладов под конкретные персоналии. Так или иначе, стороннему наблюдателю понять, благодаря каким заслугам топы той или иной компании стали зарабатывать больше (и наоборот), невозможно. Например, в QazaqGaz чистая прибыль снизилась с 400 млрд тенге в 2021 году до 387 млрд в 2022-м и до 326 млрд в 2023-м. Очевидно, что никакой связи между динамикой прибыли и динамикой элитных зарплат в этой компании (как, пожалуй, и во всем квазигоссекторе) не существует.

Две другие компании с самым быстрым ростом средних топ-зарплат повторили траекторию QazaqGaz, но с менее драматичным градиентом. В правлении KEGOC они просели с 3,7 млн тенге в 2021 году до 3 млн в 2022-м, после чего поднялись до 5,4 млн в 2023-м, или на 80% за последний год. В КТЖ сначала было снижение с 4,8 млн до 4,5 млн, а затем рост до 7,2 млн, или на 58%.

У членов правления материнской «Самрук-Казыны» жизнь (как минимум с материальной точки зрения) в последние два года только улучшается (особенно с учетом того, что двое из шести топов пришли в правление в марте 2022-го, а остальные четверо – с апреля по август 2023 года). Их среднее вознаграждение выросло с 4,6 млн тенге в 2021 году сна-

чала до 6,8 млн, а затем до 8,4 млн, или на 84% за два года. В рейтинге средних зарплат они уступают только коллегам из «Эйр Астаны» (где IPO они успешно организовали) и «Казатомпрома». При этом ФНБ продолжает содержать самый дорогостоящий совет директоров. В прошлом году независимые члены СД «Самрук-Казыны» (Болат Жамишев, Лука Сутера, Мохаммед Аль Рамахи и ушедший в отставку Джон Дудас) в среднем зарабатывали по 8,7 млн тенге в месяц.

Управленцы ФНБ могут получать зарплату не только в самом фонде, но и в портфельных компаниях в качестве руководителей или членов совета директоров. О введении подобной практики в «Эйр Астане» было сказано выше. С 2021 года такая практика существует в «Казактелекоме», где глава СД (вышеупомянутый Нуржан Байдаулетов) получает на руки 16 млн тенге в год (или 1,3 млн в месяц). В КТЖ до 2021 года включительно представители акционера в СД не имели права на получение вознаграждения. Начиная с 2022 года эта формулировка исчезла из правил, однако компания не раскрывает, платит она представителю ФНБ или нет. Одним из таких представителей был все тот же Байдаулетов, но в июне 2023-го его полномочия были досрочно прекращены.

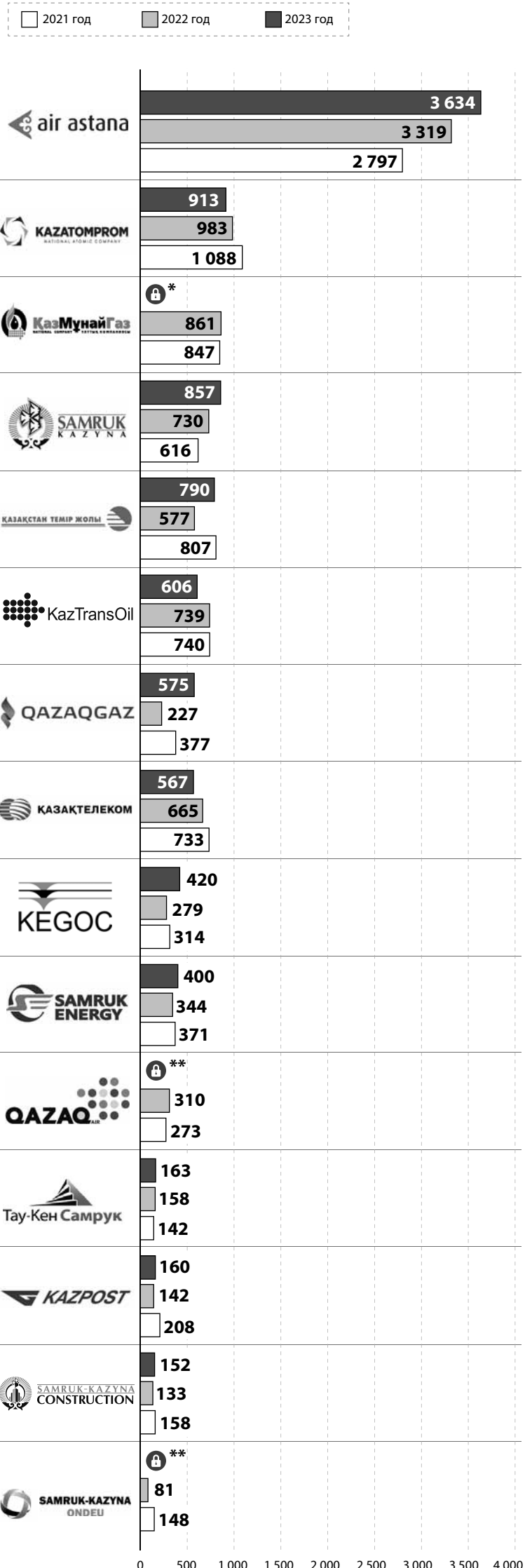
Члены правления КМГ занимают скромное 11-е место в рейтинге средних

зарплат (3,8 млн), но, возможно, компания публикует информацию о вознаграждениях в «очищенном» виде, то есть суммы указаны после вычета налогов и прочих обязательных платежей. Если это так, то среднее начисленное вознаграждение составляет примерно 6 млн тенге в месяц, что поднимает КМГ до 7-го места в рейтинге, которое он разделил бы с компанией «Самрук-Энерго».

Заметное сокращение средних топ-зарплат в 2023 году произошло у трех компаний: Qazaq Air (–49%), Samruk-Kazyna Construction (–38%) и «КазТрансОйл» (–22%). В случае с КТО коррекция произошла с очень высокой базы (8,1 млн тенге). Даже снизившись до 6,3 млн, средняя зарплата босса в КТО остается одной из самых высоких в квазигоссекторе (№5 в рейтинге). Что касается Qazaq Air, то до 2023 года она очень щедро платила своим управленцам: в среднем 7,6 млн тенге в 2021-м и 8,6 млн в 2022-м (больше платили только в «Эйр Астане» и «Казатомпроме»). Очевидно, что здесь причиной резкого сокращения стало увольнение дорогих экспатов. Летом 2022-го из правления компании был исключен его председатель Пламен Атанасов, а осенью такая же участь постигла главного организатора полетов Таноса Лазароса. Их заменили местными кадрами, и средняя топ-зарплата упала до 4,4 млн тенге. В мае этого года стало известно, что Qazaq Air договорились продать вьетнамцам.

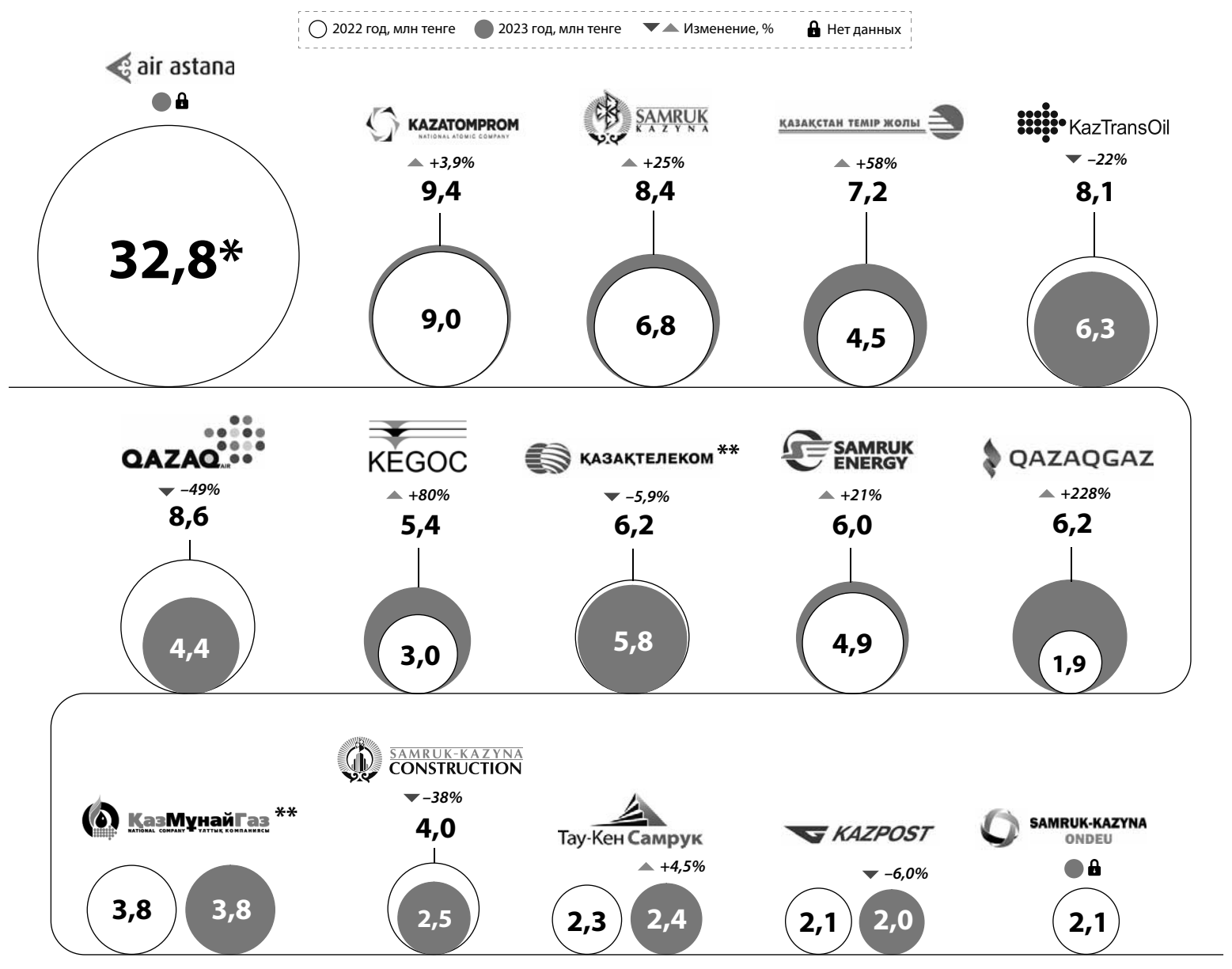
Во сколько обходится нацкомпаниям РК содержание топ-менеджмента

Суммарное вознаграждение ключевого управленческого персонала, млн тенге

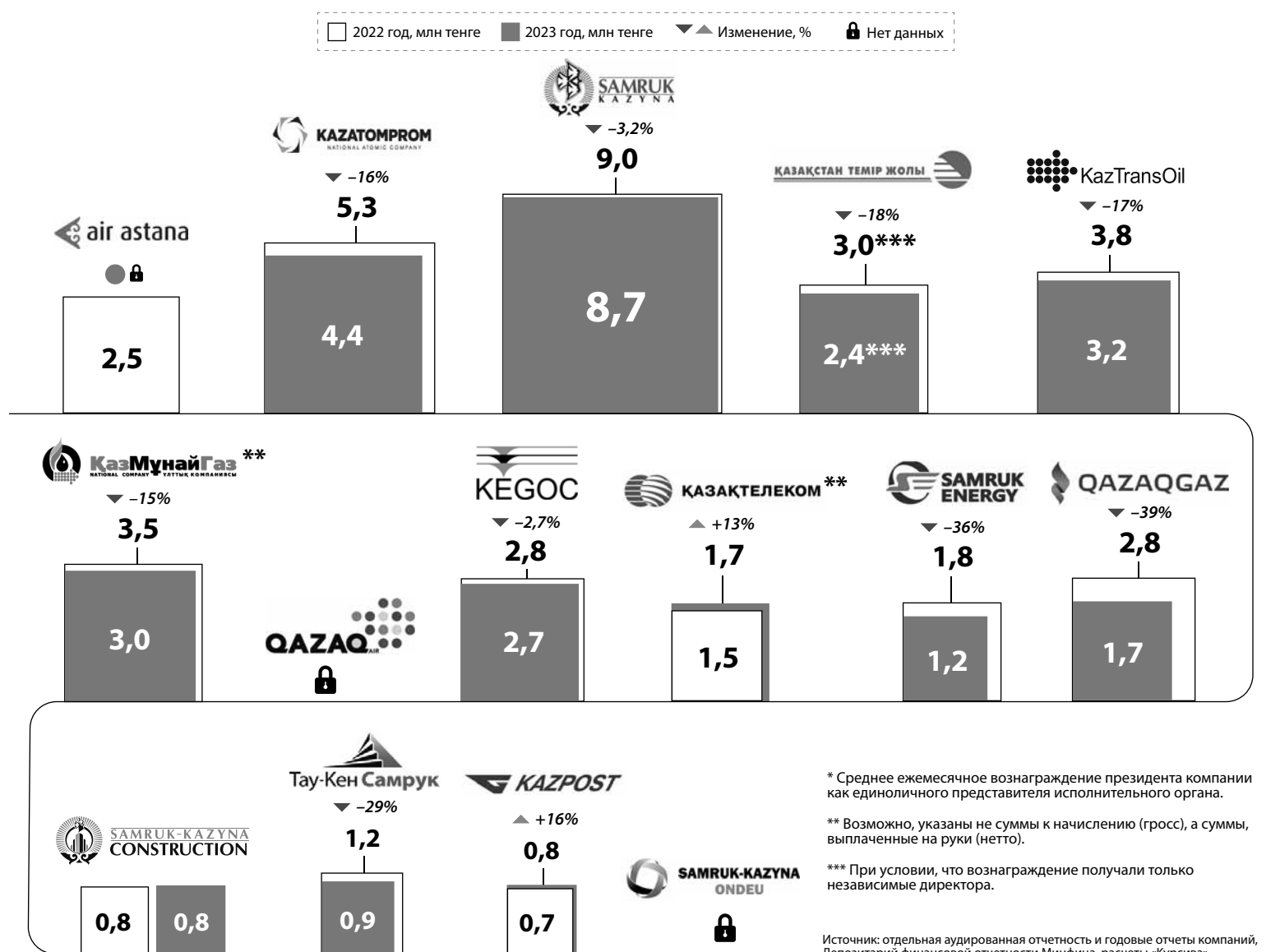


Сколько зарабатывают топ-менеджеры «Самрук-Казыны» и портфельных компаний фонда

Среднее ежемесячное вознаграждение члена правления



Среднее ежемесячное вознаграждение члена СД



* Неконсолидированная аудированная отчетность за 2023 год не опубликована на дату выхода материала.

** Аудированная отчетность за 2023 год не опубликована на дату выхода материала.

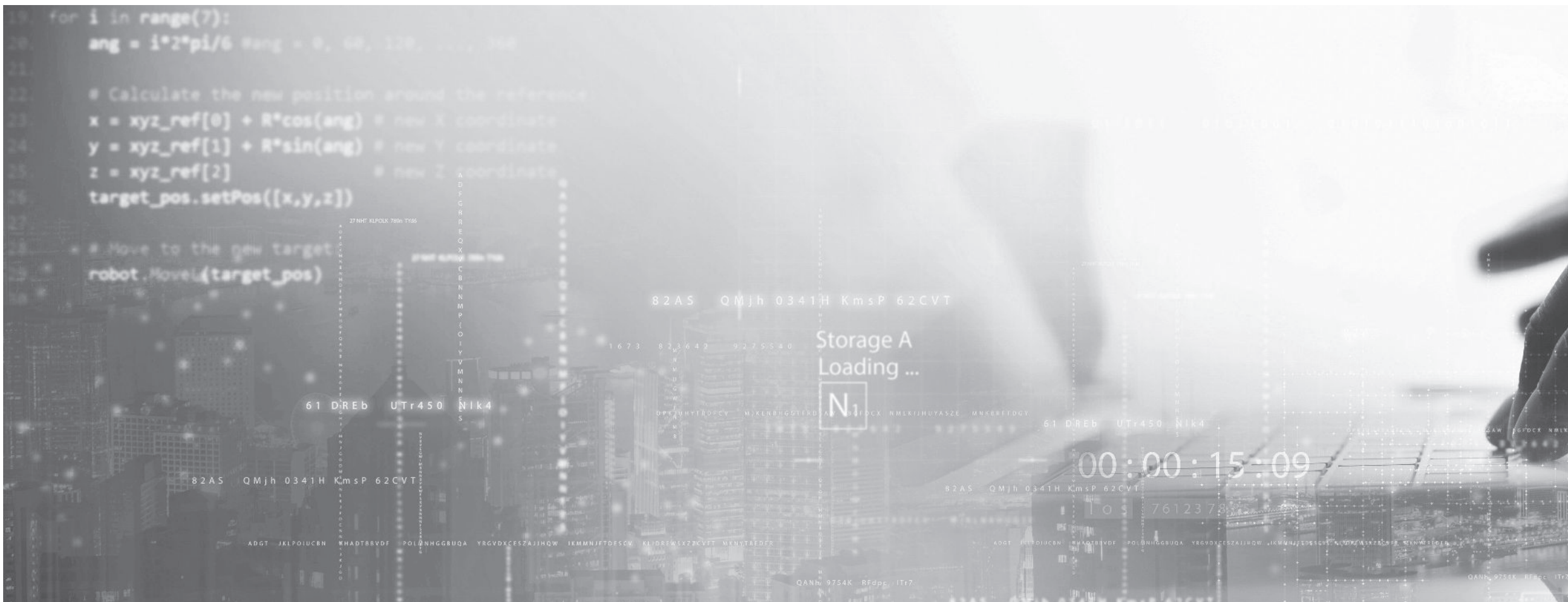
Источник: аудированная отчетность и неаудированные годовые отчеты компаний

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

** Возможно, указаны не суммы на начислению (гросс), а суммы, выплаченные на руки (нетто).

*** При условии, что вознаграждение получали только независимые директора.

Источник: отдельная аудированная отчетность и годовые отчеты компаний, Депозитарий финансовой отчетности Минфина, расчеты «Курсива»



Внешнее соединение установлено

Каким стал 2023 год для казахстанских разработчиков программного обеспечения?

K Kursiv Research Ratings

Отраслевые показатели и результаты рейтинга Kursiv Research указывают на то, что локальная IT-индустрия все больше интегрируется в мировую экономику. Пока что в роли исполнителя проектов для родственных структур из-за рубежа.

Аскар МАШАЕВ

Kursiv Research третий год публикует рейтинг значимых IT-компаний страны, разрабатывающих программное обеспечение, исходя из объема уплаченных налогов. Судя по динамике отраслевых показателей и по специализации новых участников нашего рейтинга, меняется общий ландшафт индустрии.

Изменения спровоцировала война между Россией и Украиной, которая вызвала миграцию российских программистов в том числе в страны СНГ. На IT-индустрию Казахстана это повлияло прямым образом: доля IT-услуг, которые были оказаны нерезидентам РК, выросла с 6% (или 38,7 млрд тенге) в 2021 году почти до 19% (или 260 млрд тенге) по итогам минувшего года.

Несколько слов о рейтинге значимых IT-компаний, определяемых по объему выплаченных налогов. Это нетипичный подход, поскольку в других странах ключевых игроков IT-индустрии выявляют с помощью такого универсального финансового показателя, как выручка. Однако казахстанские разработчики не обязаны публиковать свою финансовую отчетность в открытом доступе. В развитых странах составляются рейтинги крупнейших IT-компаний по размеру капитализации или стоимости рыночного бренда, но это невозможно в наших условиях, когда крупных и средних IT-компаний РК не больше трех десятков, они не представлены на бирже, а сама индустрия только развивается. Kursiv Research также не ориентируется на такие показатели, как количество

скачиваний и число пользователей, поскольку такой подход автоматически исключает из периметра исследования IT-компании, которые работают в сегментах B2B и B2G.

Подход, когда ключевые игроки выявляются за счет выплаченных налогов, имеет свои недостатки. Переход даже одного крупного проекта из одного налогового периода в другой может существенно повлиять на показатели по отдельному году. К тому же сумма выплаченных налогов может зависеть от финансовой оптимизации, объема инвестиций, который на этапе становления компании бывает существенным. Другими словами, эффективная с точки зрения финансового результата (выручки) и продуктовых решений IT-компания может оказаться в хвосте рейтинга.

Однако сопоставление результатов рейтинга Kursiv Research с общеотраслевыми процессами показывает, что наш подход отражает происходящие в индустрии изменения. К примеру, в текущем рейтинге стало больше IT-компаний, которые по сути являются локальными подразделениями, выполняющими заказы материнской структуры из другой страны. В предыдущих двух рейтингах была только одна компания с таким профилем – Eram Kazakhstan, структурное подразделение международной корпорации Eram Systems, штаб-квартира которой находится в американском Ньютауне. В этом рейтинге таких компаний как минимум три.

Софт на экспорт

В минувшем году компании сектора IT оказали услуги на 1,4 трлн тенге, прибавив в сопоставимых ценах 29,3%. Благодаря двузначному реальному росту, который наблюдается последние семь лет, IT-индустрия значительно улучшила свои позиции в сервисном сегменте.

Вместе с IT-отраслью еще в двух сервисных секторах фиксируется объем услуг, превышающий 1 трлн тенге: операции с недвижимостью (2,3 трлн тенге) и консалтинг в области архитектуры, инженерных изысканий и технических испытаний (почти 1,1 трлн тенге).

Впрочем, айтишникам удалось пройти эту отметку только в 2023 году. Был зафиксирован двузначный прирост в трех ключевых – как по объему, так и по сложности услуг – направлениях. Традиционно эти направления генерируют свыше 60% от всех IT-услуг в РК.

Объем услуг по разработке программного обеспечения увеличился до 383,9 млрд тенге, прибавив в сопоставимых ценах 31,6%. Прочие услуги в области информационных технологий и информационных систем, достигнув отметки 283,5 млрд тенге, прибавили 24,5% в реальном выражении. В минувшем году объем услуг по размещению приложений (прикладных программ) составил 229,1 млрд тенге, что больше предыдущего периода на 38,1%.

Бюро национальной статистики АСПР РК разбивает IT-индустрию на 14 подотраслей, из них только четыре в прошлом году продемонстрировали сокращение выпуска. Причем потери в абсолютных значениях минимальны: 9,2 млрд против 438,6 млрд тенге общего прироста.

Два показателя – услуги нерезидентом РК и объем экспорта IT-услуг – указывают на то, что казахстанские IT-компании сильнее интегрируются в мировую экономику. В минувшем году объем оказанных IT-услуг вырос благодаря спросу со стороны ка-

захстанских компаний и заказам от нерезидентов РК. Из 438,6 млрд общего прироста первая группа обеспечила 281,9 млрд тенге, вторая – 128,7 млрд тенге. Впрочем, по относительному показателю выделяются нерезиденты РК, которые увеличили заказы на 74,6% в номинальном выражении, казахстанские юрлица – на 36,3%.

Причем нерезиденты РК обращаются к казахстанским компаниям за IT-услугами, выполнение которых требует значительных компетенций – разработка программного обеспечения (43% от всех IT-услуг для нерезидентов РК) и сопровождение программного обеспечения (17%).

В минувшем году за счет опережающей динамики наша страна впервые стала нетто-экспортером IT-услуг. Согласно данным Нацбанка РК, в 2023 году казахстанские программисты экспортировали свои услуги на \$529,1 млн, или на 57% больше, чем в предыдущем году. В пятилетней ретроспективе прирост выглядит еще внушительнее – в 24 раза. Экспортная выручка оказалась больше импортной на \$36 млн.

Улететь в теплые края

Цифровая трансформация бизнеса формирует спрос на IT-разработки; государство заинтересовано стимулировать диджитализацию, поскольку это в будущем сулит экономическое процветание. Но помимо этих факторов источник роста остается миграция из России отдельных специалистов, иногда целых компаний.

Согласно информации Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК (МЦРИАП РК), количество иностранных сотрудников в IT-отрасли Казахстана возросло с 227 в 2021 году до почти 5,3 тыс. в 2024-м. В конкуренции за программистов из России, которая славится сильной IT-отраслью, Казахстан предложил льготные условия для релокации, включая визовые и трудовые процедуры, а также налоговые льготы.

«Приток иностранных специалистов, в том числе российских, привел к повышению компетенций и навыков местных IT-специалистов, активному внедрению инноваций и новых технологий, укреплению международного сотрудничества, созданию новых рабочих мест и развитию образовательных программ. Эти изменения укрепляют позиции Казахстана на международном IT-рынке и развивают высокотехнологические отрасли», – отмечают в МЦРИАП РК.

В минувшем году зафиксирован опережающий рост количества населения, занятого в IT-индустрии. Если во всей казахстанской экономике количество занятого населения увеличилось на 1,2% (до 9,1 млн человек), то в IT-отрасли специалистов-профессионалов стало больше на 11,5% (до 78,6 тыс. человек), а специалистов-техников – на 40,1% (до 21,7 тыс. человек).

Начавшийся в 2022 году стремительный рост числа новых IT-компаний продолжился в минувшем. По итогам 2023 года число зарегистрированных компаний (по ОКЭД 62 «Компьютерное программирование, консультации и другие сопутствующие услуги») выросло до 10,4 тыс. (или на 15,7% больше, чем в 2022 году). За год наибольший прирост обеспечили компании с иностранным участием (+840 ед.) и компании без государственного и иностранного участия (+562 ед.).

Хаб для каждого региона

Государство определенно пытается развивать IT-отрасль. Представления чиновников о том, как следует развивать эту индустрию, нашли отражение в отраслевых программах, принятых в последние годы. Из последних можно упомянуть концепцию «Киберштит-2», госпрограмму «Цифровой Казахстан» и нацпроект «Технологический рывок за счет цифровизации, науки и инноваций». Последние два документа поставлены на утрату.

Их заменила утвержденная в прошлом году Концепция цифровой трансформации, развития отрасли информационно-коммуникационных технологий и кибербезопасности на 2023–2029 годы. Запланированные в рамках этой концепции проекты могут способствовать развитию IT-индустрии – либо за счет прямых заказов от государства, либо за счет эффекта синергии.

Перечислим некоторые из них. Государство намерено развивать сервис цифровых документов «для признания в БВУ, вокзалах, аэропортах, организациях образования и здравоохранения». Планируется, что представление данных будет осуществляться путем авторизации запросов гражданином с использованием унифицированных инструментов авторизации на базе цифрового согласия. «Это даст толчок развитию сложных продуктов, основанных на синергии данных и процессов государственных и коммерческих структур», – считают авторы документа.

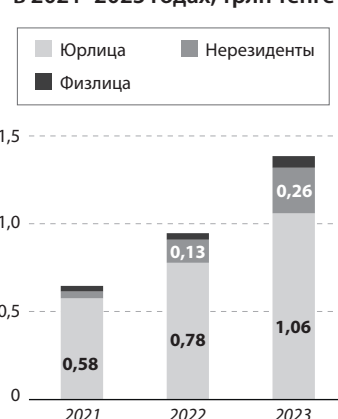
Власти не отказались от идеи Smart City, реализация которой затянется по разным причинам. Предполагается внедрение цифровых технологий в такие сферы жизнедеятельности городов, как ЖКХ, здравоохранение, туризм и экология.

Чиновники планируют создать региональные IT-хабы по примеру запущенного в 2018 году Astana Hub – как на базе частных и региональных технических организаций высшего и/или послевузовского образования, так и совместно с частным сектором. По информации МЦРИАП РК, уже запущены 15 IT-хабов в регионах РК (Семей, Кызылорда, Тараз, Талдыкорган, Туркестан, Усть-Каменогорск, Уральск, Актобе, Караганда, Костанай, Кокшетау, Павлодар, Актау, Конаев, Шымкент). В планах запуск в Атырау, Жезказгане, Петропавловске и Жанаозене.

В действующей концепции предлагается использовать инфраструктуру Международного финансового центра «Астана»

В 2023 году объем IT-услуг впервые превысил планку в 1 трлн тенге

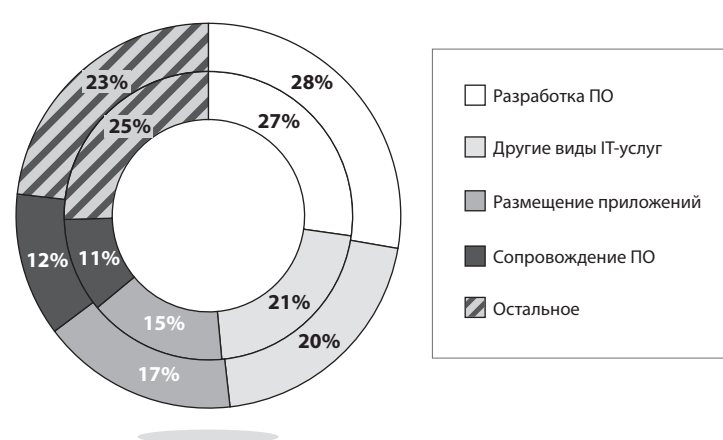
Объем IT-услуг в разрезе услугополучателей в 2021–2023 годах, трлн тенге



Источник: БНС АСПР РК

Более чем четверть IT-рынка занимают услуги по разработке программного обеспечения

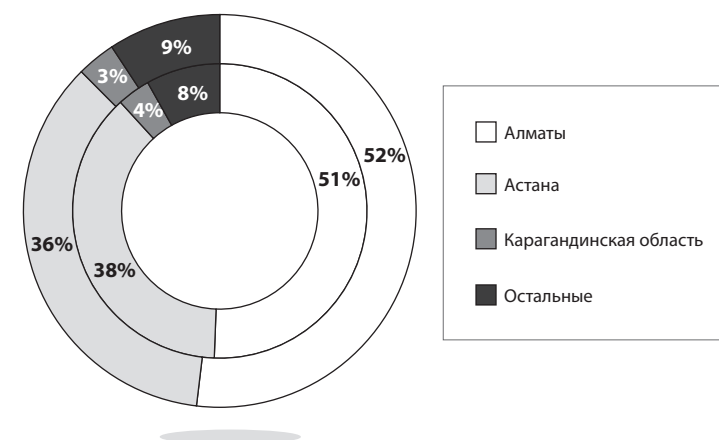
Объем IT-услуг в разрезе направлений в 2023 году (внутренний круг – 2022 год), %



Источник: БНС АСПР РК

Большее половины рынка IT формируют айтишники Алматы

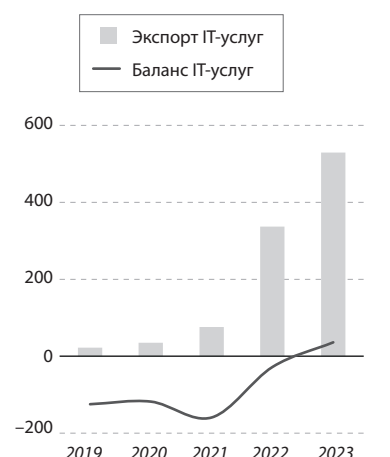
Объем IT-услуг по ключевым регионам РК в 2023 году (внутренний круг – 2022 год), %



Источник: БНС АСПР РК

Экспорт IT-услуг в 2023 году вырос на 57%

Экспорт IT-услуг и баланс IT-услуг в 2019–2023 годах, \$ млн

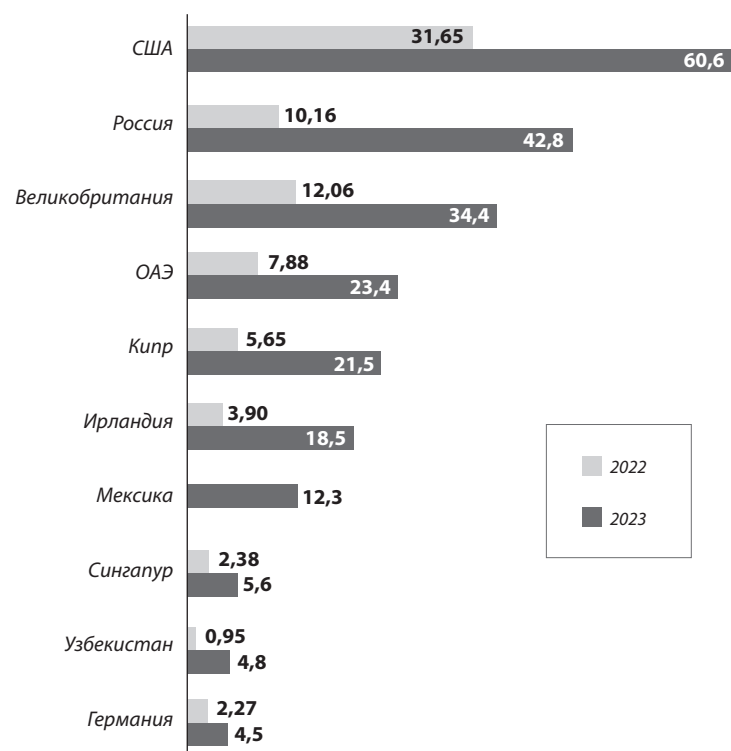


Источник: Нацбанк РК



США – ключевой заказчик для казахстанских программистов

Объем оказанных IT-услуг для нерезидентов по странам в 2022–2023 годах, млрд тенге



Источник: БНС АСПР РК

для развития венчурного финансирования. «Будет внедрена программа финансирования IT-проектов с необходимыми инструментами поддержки», – указано в документе. От реализации смелых планов государство ожидает, что в IT-отрасли инвестиции вырастут до 1 трлн тенге и что появится порядка 150 тыс. рабочих мест.

Семерка безлготников

Kursiv Research изучил доступную информацию с тем, чтобы выявить значимых игроков отрасли. С помощью регистра БНС АСПР РК были отобраны крупные и средние компании, которым присвоен код ОКЭД 62011 («Разработка программного обеспечения»), поскольку они выделяют наибольший вкладом в добавленную стоимость интеллектуальной составляющей. По этой причине были исключены IT-компании с остальными ОКЭД, среди которых сопровождение ПО (62012), консультации в области информационных технологий (62021), проектирование коммерческих информационных систем (62022).

Не рассматривались компании из других отраслей (банковская сфера, телеком), которые в силу цифровизации их бизнес-процессов также разрабатывают собственные IT-системы, а в медиа-пространстве позиционируют себя как новых технологических игроков, но в официальной статистике учитываются по другому ОКЭД.

В предварительный список попали 25 крупных и средних компаний. Лонг-лист был ранжирован по объему налоговых отчислений, что позволило выявить крупнейших игроков. В отличие от предыдущего рейтинга в нынешнем два списка компаний.

В первом собраны компании, которые не являются участниками Astana Hub, во втором – резиденты этого технопарка. Последние освобождены от уплаты КПП, НДС, ИПН за работников – резидентов РК и соцналога за работников-нерезидентов. Но при этом у них сохраняются обязательства по уплате налога на имущество, роялти, соцналога за работников-резидентов и ИПН за работников-нерезидентов.

Из 25 крупных и средних IT-компаний только семь находятся за периметром технопарка Astana Hub. И в этой когорте лидирует Business & Technology Services (BTS), который в прошлом году заплатил в бюджет 4,4 млрд тенге, или на 124% больше, чем в 2022 году. Эта компания по сути является IT-подразделением Eurasian Resources Group – в ее учредителях флагманы казахстанской промышленности, входящие в эту группу: «Казхром», «Алюминий Казахстана», ССГТЮ и другие. Соответственно, BTS сосредоточен на цифровой трансформации предприятий группы ERG.

Из собственных разработок компания считает удачными систему оперативного управления производством MES Metallurgy (на базе генеративного искусственного интеллекта), платформу qollab и маркетплейс ERG. Система MES Metallurgy помогает плавильщикам контролировать производственный процесс, быстро оценить ситуацию «здесь и сейчас» на основе более 7 тыс. первичных параметров, боль-

Ренкинг средних и крупных IT-компаний по размеру налогов в 2023 году (нерезиденты технопарка Astana Hub)

Место (2023 г.)	IT-компания	КПП	Налоги (2022 г.), млн тенге	Налоги (2023 г.), млн тенге	Динамика к 2022 г.	Участник Astana Hub
1	Business & Technology Services	крупный	1 987	4 445	124%	нет
2	7Generation	средний	259	956	269%	нет
3	«Коркем Телеком»	средний	385	663	72%	нет
4	Astana-Plat	крупный	904	601	-33%	нет
5	«1С-Рейтинг»	средний	330	589	78%	нет
6	«Банковское сервисное бюро НБ РК»	средний	481	529	10%	нет
7	Sergek Technologies Ltd.	средний	-	65	-	нет

Источник: расчеты Kursiv Research по данным КГД МФ РК, astanahub.com

шая часть которых поступает автоматически напрямую. Она включает в себя цифрового ассистента на базе искусственного интеллекта MES Alina, который помогает открывать экраны и отчеты системы MES, также получает значения некоторых свойств у оборудования по запросу пользователя. Сейчас цифровой ассистент доступен для сотрудников Актюбинского завода ферросплавов. «В целом система MES будет внедрена на всех объектах группы в 2025 году», – отметили в пресс-службе BTS.

Платформа qollab совмещает в себе корпоративный портал, рабочую область для выполнения производственных и офисных задач, внутреннюю социальную

сеть и личный кабинет, она доступна для 60 тыс. сотрудников. Маркетплейс ERG интегрирован в qollab, с помощью которого ремонтный персонал заказывает инструменты и комплектующие в несколько кликов, обходя долгие закупочные процедуры.

На втором месте компания 7Generation, которая в 2023 году заплатила налогов на 956 млн тенге. Выплаты за год выросли на 269% – и по динамике роста 7Generation лидирует среди IT-компаний не из технопарка Astana Hub.

Компания 7Generation зарегистрирована частными лицами в 2020 году. На корпоративном сайте указано, что она разрабатывает продукты для операторов

связи, которые помогают последним выполнять требования рызаксных мероприятий (COPM): Pulsar Voice – перехват голосовых и текстовых сообщений исключительно в границах действующего закона, Pulsar CDR – сбор и хранение биллинга всех абонентов, Pulsar HTTP – законный перехват интернет-трафика, Pulsar IPDR – сбор и хранение интернет-статистики всех абонентов.

Тройку замыкает компания «Коркем Телеком», которая перечислила в бюджет 663 млн тенге, за год увеличив выплаты на 72%. Компания специализируется на цифровой телефонии и макро-АТС, развертывает интеллектуальные call-центры

и предоставляет комплексные POS-решения для ресторанов и гостиниц. Но она больше известна как разработчик интеллектуальной системы общественной и дорожной безопасности, знаковой каждому автолюбителю страны, – «Сергек». Добавим, что в нашем рейтинге присутствует компания Sergek Technologies (7-е место), которая связана с «Коркем Телеком». За неполный 2023 год (компания зарегистрирована в апреле 2023-го) выплаты Sergek Technologies составили 65 млн тенге.

Astana-Plat – единственная IT-компания вне технопарка Astana Hub, которая в отчетном году сократила налоговые отчисления. Объем налогов в 2023 году составил 601 млн тенге (-33% в годовом выражении). Она разработала цифровую начинку для сети платежных терминалов, которая на территории Казахстана работает под торговой маркой «Касса 24».

Резиденты хаба

Из резидентов технопарка Astana Hub по объему налогов, уплаченных в 2023 году, лидирует компания ONE Technologies. Выплаты составили 937 млн тенге, что на 36% больше, чем в 2022 году. Сейчас статус компании в Astana Hub значит как «не активно», поскольку свидетельство о регистрации участника технопарка истекло в июне 2024-го; однако в минувшем году для нее действовали налоговые преференции.

Единственным акционером компании является ForteBank, и по сути компания является техническим подразделением банка, которое в прошлом разработало банковскую экосистему из таких элементов, как ForteID (единая точка входа в экосистему), ForteApp (мобильный интернет-банкинг для физических лиц), ForteBusiness (мобильный интернет-банкинг для юридических лиц), ForteMain (весь фронт сайтов forte.kz), ForteKassa (кассовое решение для магазинов и маркетов), ForteFood (сервис по доставке продуктов на дом), маркетплейс ForteMarket и так далее. В портфеле ONE Technologies также BPM-система и продукт ForteLogistics, благодаря которому осуществляется доставка банковских карт, товаров и продуктов ForteMarket, ForteFood и ForteMobile.

Компания MX Credit Systems – новичок нашего рейтинга, который занял второе место среди резидентов технопарка. MX была зарегистрирована в июне 2022 года и за короткое время значительно нарастила налоговые выплаты: по итогам минувшего года до 696 млн тенге (+567%). Компанией руководит Данил Анисимов, а учредителем выступает иностранная Different Technologies. На корпоративном сайте Different Technologies указано, что компания специализируется на предоставлении цифровых финансовых услуг в Мексике. Среди ее топ-менеджеров значится и Анисимов, выпускник МГУ по специальности «математика», начал карьеру в Тинькофф Банке (с 2010 по 2022 год). Он успел дать интервью казахстанскому Forbes, в котором рассказал, почему он и его партнеры решили развивать неонбанк в Мексике.

Можно предположить, что компания MX Credit Systems выполняет заказы по разработке программного обеспечения для материнской компании из другой страны. БНС АСПР РК по итогам 2023 года зафиксировало, что локальные разработчики предоставили услуги резидентам Мексики на 12,3 млрд тенге, или 4,7% от всех IT-услуг, оказанных внешним заказчикам. Причем в предыдущие два года Мексика не числилась среди стран, с которыми сотрудничали казахстанские айтишники.

Тройку замыкает «Феникс Тех» – еще один новичок рейтинга, а также лидер по темпу прироста. Компания с иностранным участием заплатила налогов на 648 млн тенге, что в 41 раз больше выплат за 2022 год.

В числе новых участников нашего списка значимых IT-игроков также QazCode (6-е место), MyTona KZ (7-е место) и MIT Software (10-е место). Компания QazCode была зарегистрирована в 2023 году, по результатам которого заплатила в бюджет 205 млн тенге. Она является дочерней организацией «Beeline Казахстан», соответственно, входит в глобальную группу VEON.

«У нас более 750 сотрудников с экспертизой в автоматизации бизнес-процессов, геймификации, управлении клиентским опытом, финтехе, телекоме и искусственном интеллекте», – отметили в пресс-службе QazCode. Наиболее известные продукты решения компании: различные сервисы (к примеру, «Игры» и «Награды») в суперприложении «Мой Beeline»; Simply – неонбанк с виртуальной картой; IZI – развлекательная платформа «все в одном» с фильмами, шоу, радио, музыкой и так далее; Hitter – приложение с музыкальным стримингом треков от казахстанских и мировых исполнителей; Smart NPS – решение для проведения опросов и аналитики обратной связи от клиентов.

MyTona KZ – локальное подразделение международной группы MyTona, которая специализируется на разработке игр, – флагманами считаются Seekers Notes и Cooking Diary. Штаб-квартира группы находится в Новой Зеландии, в 2022 году группа открыла четыре подразделения – в Армении, Грузии, Сербии и Казахстане. MyTona KZ по итогам 2023 года заплатила в бюджет 170 млн тенге, что больше предыдущего результата на 6%.

Ключевых игроков IT-индустрии РК можно условно поделить на несколько групп. Первая – это компании, которые по существу являются IT-подразделением материнской структуры (BTS, One Technologies, QazCode, MIT Software). Второй тип по большей части адаптирует софт иностранных вендоров (характерный представитель – «1С-Рейтинг»). Третий тип – игроки по сути с одним, но крайне востребованным внутри страны продуктом («Коркем Телеком», Aviata). Четвертый класс – «дочка» международного игрока, заказы на разработку программного обеспечения которой спускаются из-за границы. Если в предыдущих рейтингах эта категория была представлена только Eram Kazakhstan, то теперь она расширилась такими игроками, как MX Credit Systems и MyTona KZ.

Ренкинг средних и крупных IT-компаний по размеру налогов в 2023 году (участники технопарка Astana Hub)

Место (2023 г.)	IT-компания	КПП	Налоги (2022 г.), млн тенге	Налоги (2023 г.), млн тенге	Динамика к 2022 г.	Участник Astana Hub
1	ONE Technologies	средний	688	937	36%	не активно*
2	MX Credit Systems	средний	104	696	567%	активно
3	«Феникс Тех»	крупный	16	648	4001%	активно
4	EPAM Kazakhstan	крупный	2 226	504	-77%	активно
5	ЦИТ «ДАМУ»	средний	155	220	42%	активно
6	QazCode	крупный	-	205	-	активно
7	MyTona KZ	средний	161	170	6%	активно
8	BI Digital	средний	14	151	1000%	активно
9	Aviata	средний	107	144	34%	активно
10	MIT Software	средний	18	139	675%	активно

* Срок действия завершен в июне 2024 года. Источник: расчеты Kursiv Research по данным КГД МФ РК, astanahub.com





Kursiv Research

Аналитика республиканского делового еженедельника «Курсив»

Отраслевая аналитика Казахстана и Центральной Азии



Kursiv Research Ratings

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



Kursiv Research

ЦЕНТР СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Всестороннее изучение общественного мнения

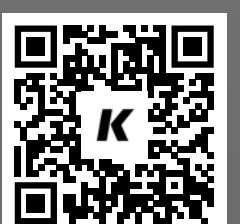


Kursiv Research Report

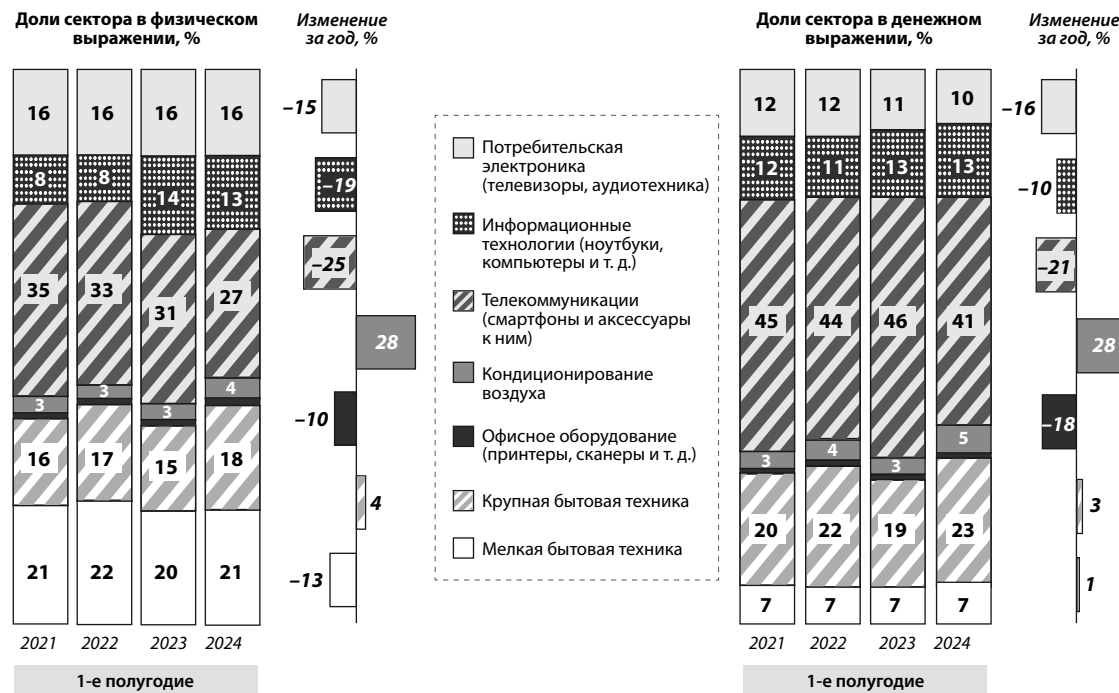
Комплексные обзоры рынков, регионов и направлений, бизнес-кейсы



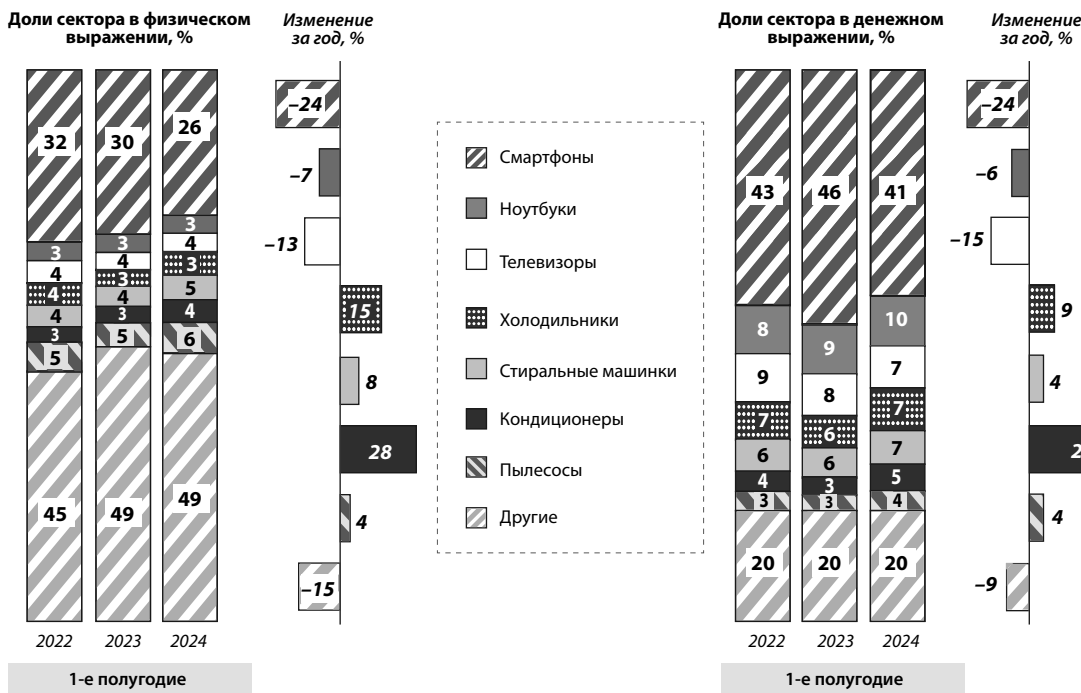
Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу Kursiv Research



Продажи БТиЭ в разрезе по секторам



7 самых крупных категорий товаров на казахстанском рынке БТиЭ



Источник: NielsenIQ

Источник: NielsenIQ

Техническое падение

Продажи бытовой техники и электроники на минимальном уровне за последние пять лет

Кроме телекома значительное падение продемонстрировал сегмент, который NielsenIQ называет «информационные технологии» (речь идет о ноутбуках, стационарных компьютерах, планшетах). У этого сегмента минус 19% в единицах и минус 10% в деньгах. Еще один падающий сегмент – потребительская электроника (телевизоры, аудиотехника): она потеряла 15% в количестве и 16% в денежном выражении.

Лишь два из восьми сегментов рынка БТиЭ продемонстрировали рост: крупная бытовая техника и кондиционеры. Причем рост продаж в последнем сегменте был двузначный – плюс 28% (как в денежном, так и в физическом выражении).

охватывают весь рынок как в разрезе игроков, так и в разрезе товарных категорий», – говорит коммерческий директор сети Мечта Евгений Ланг.

Однако, по его словам, реальное снижение продаж все же наблюдается, и тому есть несколько причин. Среди них – замедление темпов роста продаж недвижимости и неопределенность на рынке недвижимости, считает Ланг,

привели к снижению потребительской активности, что в свою очередь негативно сказалось на продажах бытовой техники и электроники.

Низкие доходы в аграрном секторе в 2023 году, по мнению спикера, также влияют на рынок БТиЭ. Сельскохозяйственный сектор, который традиционно является важным драйвером потребительского спроса, испытывал сложности, что ограничи-

ло покупательную способность значительной части населения.

Другими причинами, повлиявшими на снижение продаж, в сети Мечта называют высокую базовую ставку и ужесточение условий кредитования, которые сдерживают спрос на товары длительного пользования.

Финансовый директор группы компаний Evrika Азиз Теймуров считает, что фактически рынок БТиЭ в стране не падает, а уходит в серую зону. По его мнению, в Казахстане растет доля несете- вых игроков, продающих товар, завезенный в обход необходимых таможенных процедур, и этот товар в итоге не отражается в официальной статистике.

«Если с начала 2010-х годов доля авторизованных сетевых ретейлеров и официального импорта росла, а доля серого рынка (завоз оригинального товара в обход официальному процессу импорта, без уплаты НДС и таможенных пошлин) падала, то сейчас процесс пошел в обратную сторону. Сетевые игроки исторически имели ряд преимуществ над серыми игроками: развитая инфраструктура, наличие лучших офлайн-точек продаж, доставка, а также возможность продажи в кредит или рассрочку. Но сегодня за счет наличия маркетплейсов, предоставляющих полную инфраструктуру

для продажи товара и льготного налогового режима, растет доля несете- вых розницы», – сетует Теймуров.

В качестве примера он приводит разницу в цене на популярную игровую консоль Sony PlayStation-5. Таможенная пошлина на нее составляет 10%, а НДС при импорте – 12%. В итоге авторизованные игроки имеют цену на полке минимум на 22% дороже несете- вый розницы, которая все еще возит товар без уплаты соответствующих налогов.

«Текущий Налоговый кодекс позволяет бизнесу с оборотом до 2 млрд тенге в год, работающему по розничному налогу, покупать и продавать товар за наличный расчет и никак не отчитываться по источнику происхождения товара. Предлагаемая версия Налогового кодекса на 2025 год не решает данную проблему, так как она нацелена в большей степени на уплату налогов с доходов, но не борется с неуплатой пошлин и НДС при ввозе. Таким образом, несмотря на уплату налогов с дохода, несете- вые розница недоплачивает по меньшей мере 20% от стоимости товара. Как итог, мы видим падение официального рынка, притом что фактическое потребление в сегменте БТиЭ в Казахстане остается без изменений, как и во всем мире», – отмечает Теймуров.

По данным этой сети БТиЭ, в Казахстане растет доля авторизаций смартфонов, завезенных по серому импорту. Причем среди популярных брендов она достигает более 50%. «По нашим оценкам, только смартфонов в страну ежегодно в обход таможи завозится не менее чем на \$800 млн, а государство недополучает в виде НДС не менее \$96 млн», – говорит финдир сети Evrika.

«Некоторые производители, отслеживая активацию устройств на территории Казахстана, отмечают, что количество активаций остается на уровне прошлого года, что может говорить о неучете официальных продаж», – добавляет Евгений Ланг.

Именно смартфоны являются самой крупной товарной группой на казахстанском рынке БТиЭ. На их долю приходится 41% продаж (–5 п.п. год к году). Также просели относительно первой половины 2023 года еще две группы – персональные компьютеры и телевизоры.

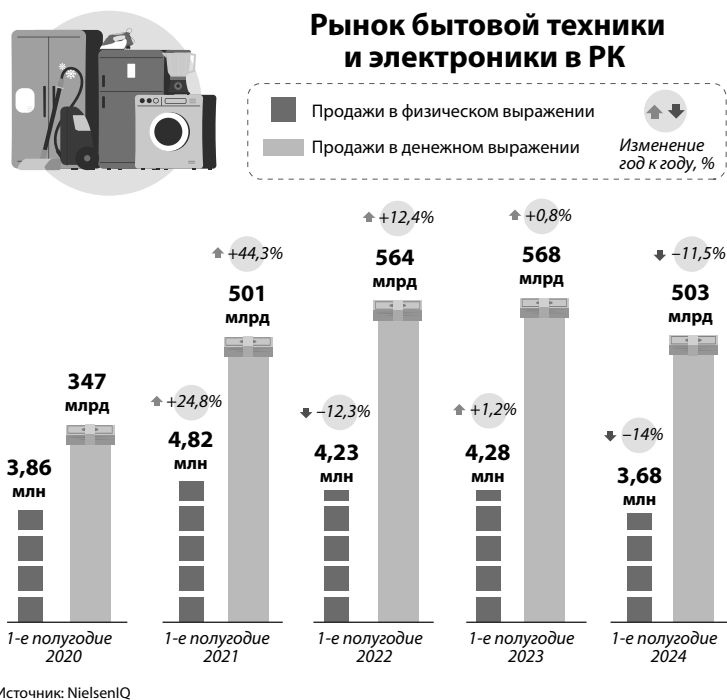
«По нашим оценкам, данный тренд продолжится. Мы не видим усиления налогового законодательства, которое заставило бы платить таможенные пошлины и НДС всех, кто завозит в страну БТиЭ. Также не наблюдается усиление таможенного контроля. Таким образом, официальный рынок БТиЭ в Казахстане, скорее всего, продолжит свое падение и завершит год на 20–25% относительно 2023-го», – прогнозирует Азиз Теймуров.

Прогнозы сети Мечта более позитивные. Там ожидают, что падение во втором полугодии будет значительно менее выраженным, так как в 2023 году уровень продаж уже начал снижаться.

Почему снижаются продажи?

Ситуация на казахстанском рынке не является отражением глобальной картины. По данным NielsenIQ, за I квартал 2024 года продажи бытовой техники и электроники на мировом рынке, наоборот, выросли (+0,3% год к году, составив \$197 млрд). И основным драйвером стал именно телеком (+3,9%).

«В 2024 году структура рынка начала претерпевать значительные изменения. В частности, наблюдается активное развитие небольших продавцов на маркетплейсах, которые благодаря более низким издержкам могут предложить покупателям более привлекательные цены. В результате часть спроса переместилась в этот сегмент, и многие из этих продаж не учитываются в данных NielsenIQ, которые не



Источник: NielsenIQ

Онлайн-торговля достигла 32% денежно-го оборота на рынке бытовой техники и электроники (БТиЭ) в Казахстане по итогам первого полугодия 2024 года. Несмотря на падение рынка в целом, доля электронной коммерции в нем, наоборот, растет, прибавив 4 п.п. год к году.

Анастасия МАРКОВА

Онлайн-продажи растут повсеместно, и, по данным NielsenIQ, на них приходится уже 35%* глобального денежного оборота на рынке бытовой техники и

Накликали

E-sot занял уже треть казахстанского рынка БТиЭ

электроники (+1,5% год к году). Лидерство среди исследуемых регионов принадлежит Восточной Европе – 47%. На втором месте Китай – 45%. Казахстан с его 32% демонстрирует один из лучших темпов прироста: +4 п.п. год к году за первое полугодие 2024 года и +5 п.п. за аналогичный период 2023 года.

Главным генератором онлайн-заказов в стране, по данным NielsenIQ, являются Алматы

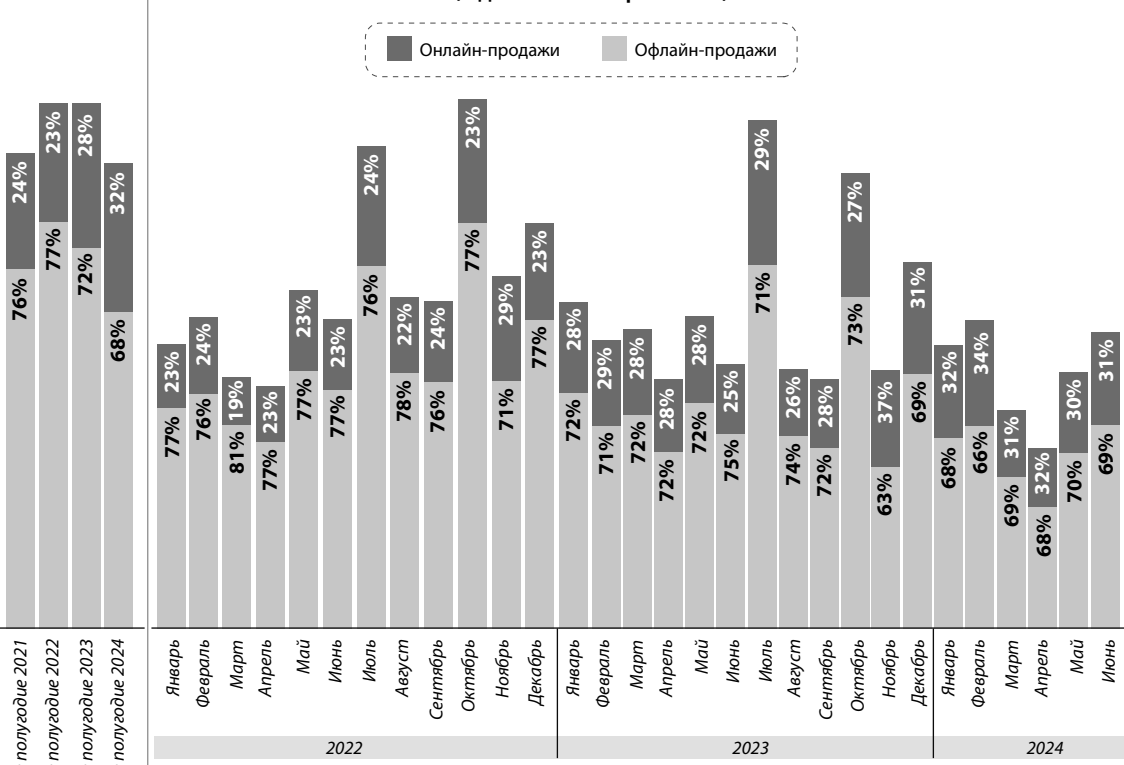
и Алматинская область. Это самый крупный регион по продажам техники в Казахстане в целом (32,5% от всего рынка) и в электронной коммерции в частности. Почти половина, 46%, денежного оборота от продаж БТиЭ в Алматы и Алматинской области приходится на онлайн-каналы.

Второй по величине регион – это север, включая Астану. Он занимает долю в 25% от общего рынка. Вместе с тем является еще и самым быстрорастущим в онлайн: плюс 4,9 п.п. в сравнении с первым полугодием 2023 года. Самый низкий процент онлайн в Восточном Казахстане – 22,1% от общего оборота в регионе.

Безусловно, на e-sot сильное влияние оказывают маркетплейсы, в том числе банковские, и финансовые продукты, которые они предлагают. Особенно это заметно в разбивке продаж по месяцам. В 2022–2023 годах всплеск продаж бытовой техники и электроники приходился на июль и октябрь (в эти месяцы проводились акции «Kaspi Жұма» от Kaspi Bank).

«Это эффект рассрочек от банков второго уровня, которые предлагают длинные рассрочки на 24 месяца, без первоначального взноса и переплаты. Обычно мы видели по две рассрочки в год. Это июль и октябрь, ти-

Соотношение онлайн- и офлайн-продаж на рынке БТиЭ (в денежном выражении)



Источник: NielsenIQ

личные месяцы для рассрочек. Однако за первое полугодие 2024 года в Казахстане было уже четыре длительные рассрочки 0-0-24», – сказала менеджер по работе с розничными партнерами NielsenIQ Алия Сытова на презентации исследования потребительских трендов.

Как результат – в первом полугодии 2024 года всплесков продаж (которые наблюдались ранее) не было. «Все чаще банки начали запускать рассрочки,

но эффект от них сейчас стал гораздо меньше. Мы не видим такого всплеска продаж, не видим заинтересованности со стороны покупателей. Продажи больше размыты и разбавлены по месяцам, люди уже привыкают к тому, что скоро будет рассрочка. И помимо этого для потребителей начали выпускать рассрочки на отдельные категории. Например, рассрочка на смартфоны или на кондиционеры в жаркий сезон. Они тоже, к сожалению, прино-

сят кратковременный эффект и забирают продажи из будущих периодов на себя, то есть каннибализируют», – добавила она.

При этом NielsenIQ прогнозирует дальнейший рост онлайн-сегмента на рынке БТиЭ (даже с учетом того, что в течение года может и не быть явных всплесков продаж).

*Данные по глобальному рынку на I квартал 2024 года без учета Северной Америки.

Соотношение онлайн- и офлайн-продаж на рынке БТиЭ в разрезе по регионам РК (в денежном выражении)



Источник: NielsenIQ

ИНДЕКСЫ



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

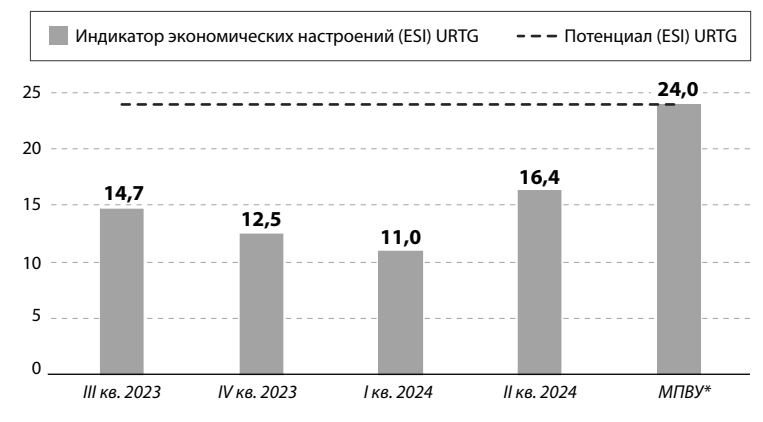
Это четвертая публикация из тематической серии, посвященной ежеквартальной оценке экономических настроений казахстанцев на рынке конечного потребления (B2C Economic Sentiment) без учета крупного бизнеса. Будучи опережающим индикатором, основанным на результатах опросных исследований, данный показатель позволяет не только замерить то, что происходило с участниками рынка в рассматриваемом периоде, но и, что более важно, продемонстрировать наметившийся краткосрочный тренд на локальном рынке.

Потребительские настроения приводятся на основании результатов ежемесячного исследования «Потребительская уверенность (CCI) в Казахстане» от Freedom Finance Global (FFG), основанного на опросе 3600 респондентов. Ситуация в бизнес-среде – на основании ежеквартального исследования «Бизнес-барометр МСБ Казахстана» (ББ МСБ) от исследовательской компании United

Research Technologies Group (URTG). В рамках ББ МСБ опрашивается 500 представителей микро-, малого и среднего бизнеса из отраслей торговли, услуг, промышленности (добывающей и обрабатывающей), строительства и сельского хозяйства. Оба исследования основываются на комплексной методологии URTG.

Очередные результаты исследования демонстрируют заметное квартальное восстановление экономических настроений в стране после серьезной просадки в первые три месяца года. Драйвером такого роста послужило сезонное оживление внутреннего рынка. Это позволило отраслям, более всего ориентированным на конечное потребление, выйти на довольно высокий уровень своей деловой активности. Одновременно с этим в предприятиях промышленности и строительства не случился эффект сезонного прорыва. Более того, в промышленности продолжилась динамика на снижение.

Квартальная динамика экономических настроений



* МПВУ – максимальный потенциально возможный уровень экономических настроений согласно модели.

Экономические настроения в Казахстане в сегменте B2C

Позитивный разворот после череды квартальных снижений

Таким образом, индикатор экономических настроений по итогам II квартала составил 16,4 балла из 24 возможных, с приростом за квартал на 5,4 балла. Это лучший результат за последние четыре квартала непрерывных замеров экономических настроений по нашей методике. Но несмотря на такое оживление, необходимо понимать, что сезонный тренд может завершиться уже в ближайшее время, корректируя настроения участников рынка вниз. Рассмотрим подробнее факторы, формирующие настроения потребителей и бизнеса.

Переход от количества в качеству или снижение выживаемости МСБ

Согласно официальным данным, влияние МСБ на экономику страны продолжает расти. Выпуск продукции малыми и средними предприятиями в первые три месяца года (последние доступные данные) составил 16,8 трлн тенге (три месяца 2023-го: 13,8 трлн тенге), а валовая добавленная стоимость (ВДС) – 9,8 трлн тенге (три месяца 2023-го: 8,7 трлн тенге), что привело к росту доли ВДС МСП до 37,7% (+1,2 п. п. за квартал) от странового.

При этом наметилась тенденция увеличения объема оборотов на один субъект МСБ. Это связано с резким сокращением числа новых зарегистрированных бизнесов (5-кратное уменьшение в первом полугодии по сравнению с аналогичным периодом 2023 года: с 197 до 40,1 тыс.), что привело к общему количеству зарегистрированных МСП на 1 июля 2024 года в 2219,1 тыс. (годом ранее: 2223,5 тыс.). Также наблюдается значительное снижение перехода вновь зарегистрированных бизнесов в статус действующих (-7,4 раза полугодие к полугодью, с 196,3 до 26,6 тыс.), с общим числом действующих МСП на 1 июля 2024 года в 2028,8 тыс. (годом ранее: 2015 тыс.). Наиболее выраженные изменения произошли в I квартале.

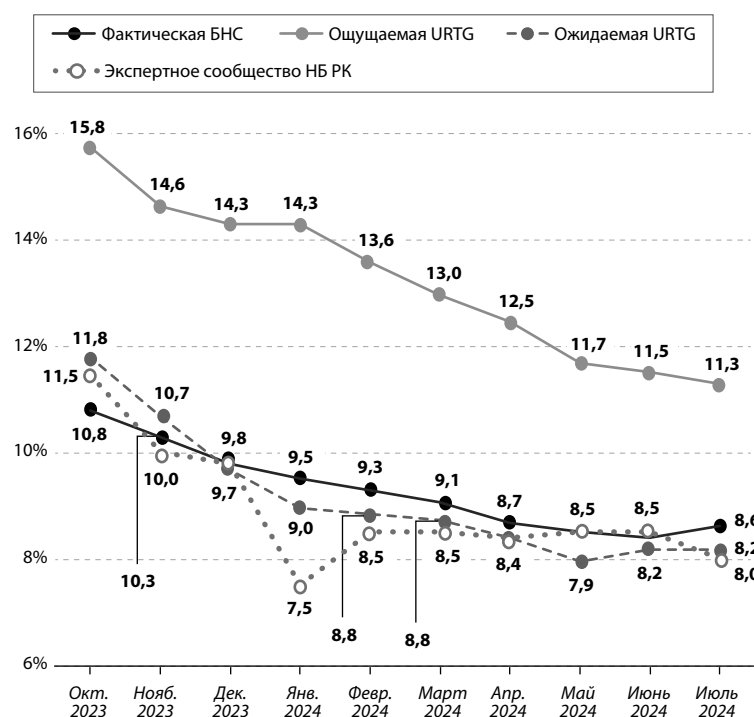
Такая отрицательная динамика может быть связана как с усилением фискального контроля с начала 2024 года (мониторинг мобильных переводов с признаками предпринимательской деятельности и новые этапы

Индексы цен в разрезе секторов экономики

Индексы цен	II кв. 2024 г.	
	к I кв. 2024 г.	к II кв. 2023 г.
Индекс потребительских цен на товары и услуги	101,9	109
Индексы цен оптовых продаж товаров, продукции, классифицированных по конечному назначению	101,2	103,6
Индекс цен производителей продукции сельского хозяйства	99,6	98,7
Индекс цен и тарифов на услуги для юридических лиц (аренда ком. помещения; транспортировка; почтовые и курьерские; связь/интернет)	100,0–101,2	100,1–104,1
Индекс цен производителей обрабатывающей промышленности	102,1	101,6
Индекс цен производителей в горнодобывающей промышленности и разработке карьеров	101,5	109,9
Индекс цен в строительстве	100,2	103,3

Источник: собрано URTG по данным БНС

Инфляция годовая, месяц к месяцу, %



Источник: БНС, НБ РК и расчеты URTG на основании исследования FFG CCI

декларирования), так и с вероятным увеличением числа закрытий и банкротств. Однако эту ситуацию также можно рассматривать как положительный тренд, отражающий переход от количества МСБ к качеству, с

акцентом на более конкурентоспособных участников рынка, которые готовы адаптироваться в условиях неопределенности и высокого давления, а также обеспечивать большую прозрачность финансовых потоков.

Динамика потребительской уверенности

Факторы потребительской уверенности	Результаты		Комментарий
	среднее 3 волн: январь – март 2024	среднее 3 волн: апрель – июнь 2024	
Индекс потребительской уверенности (CCI)	99,7	101,2	Переход в зону оптимизма
Субиндекс оценки текущего состояния	80,1	83,2	Нейтрально (улучшение, с сохранением в зоне пессимизма)
Субиндекс потребительских ожиданий	129,5	128,5	Нейтрально (снижение, с сохранением в зоне оптимизма)
I. Оценка текущего состояния			
Изменений личного материального положения	99,7	102,7	Переход в зону оптимизма
Изменений экономической ситуации в РК	73,9	74,1	
Благоприятных условий крупных покупок	66,5	73,0	Нейтрально (улучшение, с сохранением в зоне пессимизма)
Изменений экономической ситуации в регионе	84,5	86,4	
Индекс кредитного доверия	35,2	36,5	Нейтрально (несмотря на рост индекса, отрицательно настроенные в 3,3 раза превышают положительно настроенных)
Индекс депозитного доверия	54	54,6	Улучшение (положительно настроенные в 1,5 раза превышают отрицательно настроенных)
Индекс тревожности	111,2	113,9	Улучшение
II. Оценка ожиданий			
Изменений личного материального положения	129,8	129,8	Удерживается в зоне оптимизма
Изменений экономической ситуации в РК в краткосрочной перспективе	128,4	126,4	Нейтрально (снижение, с сохранением в зоне оптимизма)
Изменений экономической ситуации в РК в долгосрочной перспективе	130,4	129,4	
Индекс ожидания безработицы	73,2	72,2	Усугубление проблем занятости
Планы в ближайшие 12 месяцев покупать что-либо в кредит или брать банковский кредит	Доля тех, кто не собирается брать: 77,7%	77,9%	Усугубление пессимизма
Ожидания относительно изменения курса доллара по отношению к тенге через месяц	Обесценится: 28,6% респондентов Без изменений: 47,7%	31,0% 44,3%	Усугубление пессимизма (рост голосов за обесценение, за счет ранее нейтрально настроенных)
Ожидаемая инфляция через 12 месяцев	8,80%	8,20%	Нейтрально (снижение, но выше таргета)

* Для всех (суб)индексов в настоящем исследовании значение выше 100 – позитивно, ниже 100 – негативно.
Источник: исследование FFG, расчеты исследовательской компании URTG

Показатели деятельности МСП (январь – март 2024 г.)

Сектор	Доля выпуска продукции (ВП) по видам экономической деятельности	Доля занятых по видам экономической деятельности	Доля действующих МСП по видам экономической деятельности	«Результативность» сектора* (ВП в млн тенге на 1 субъект МСП)
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	3%	11%	15%	1,9
Промышленность	16%	10%	6%	23,5
Строительство	13%	8%	5%	21,6
Оптовая и розничная торговля	31%	30%	36%	7,2
Услуги, все	36%	41%	39%	7,8
Всего, в том числе:	16,8 трлн тенге	4,2 млн человек	2 017,4 тыс. единиц	Среднее 8,3
МП	10,1	1,7	362,7	27,9
СП	2,7	0,4	3,0	905,8
ИП	3,8	1,8	1385,3	2,8
К/ФХ	0,1	0,3	266,5	0,5

* «Результативность» сектора или сегмента – условный расчетный показатель URTG.

Источник: собрано и рассчитано URTG на основании последних данных БНС АСПР РК

Последнее благоприятно с точки зрения социально-экономической ответственности. Тем не менее такой отбор может быть не совсем естественным (несовершенство в законодательстве все еще остаются, несмотря на ряд государственных инициатив по развитию МСБ), повышая барьеры для входа новых игроков и снижая предпринимательскую активность в стране.

Наилучшая «результативность» (условный расчет URTG, основанный на данных официальной статистики и показывающий, сколько валовой продукции в денежном выражении пришлось на одно предприятие) сохраняется в промышленности и строительстве, наихудшая – в сельском хозяйстве. Сервисные сектора (услуги и торговля), имея наибольшие обороты, демонстрируют существенное разведение средней выручки на субъект бизнеса. В разрезе размерности продолжают лидировать СП. Но с начала года наметилась тенденция на усиление позиции ИП, с ростом их доли в выпуске продукции (до 22,8% против 12,2% годом ранее) за счет МП (доля последних упала до 60,3% против 69,2%).

Сезонный всплеск деловой активности

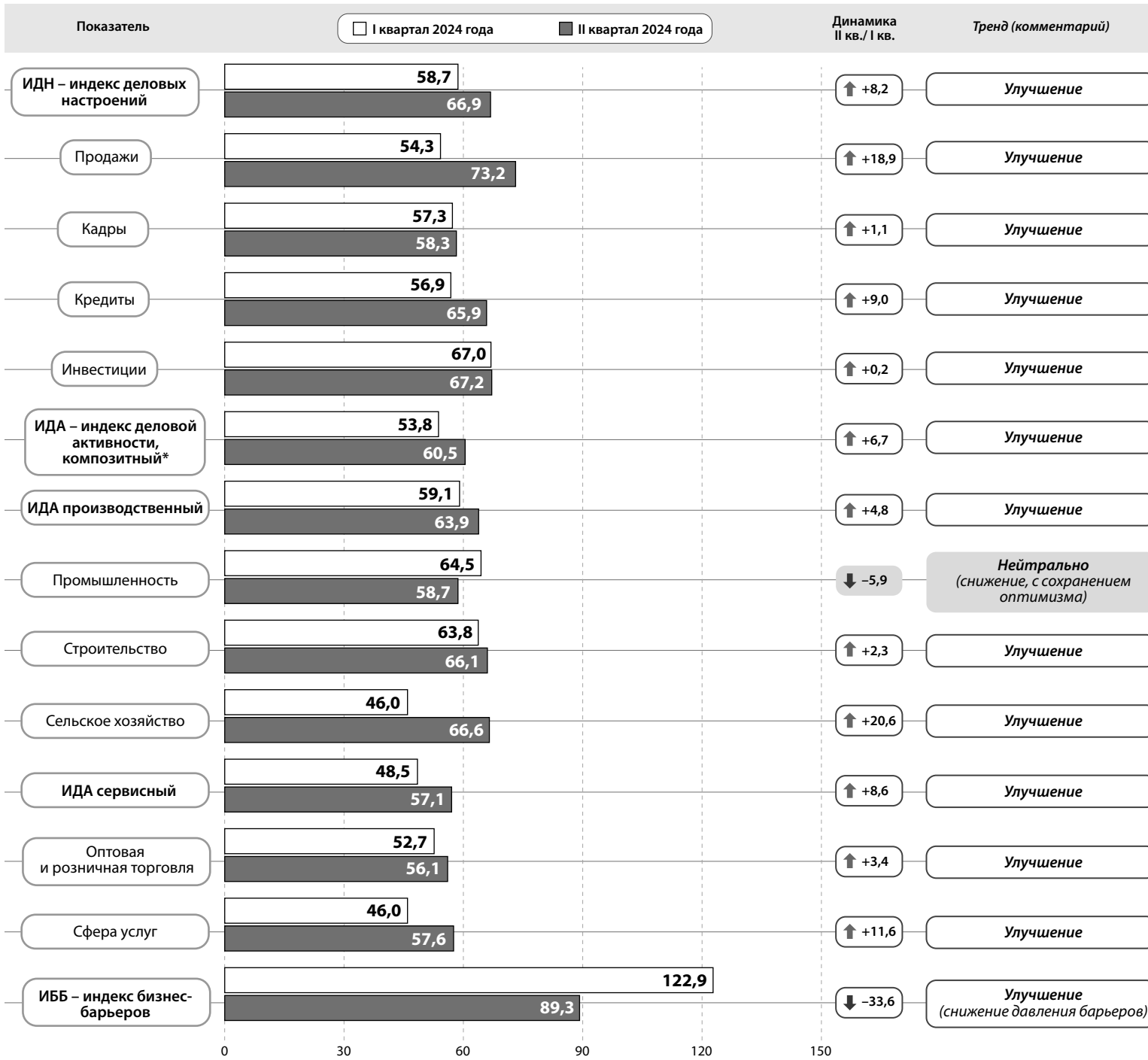
Во II квартале все деловые индексы URTG, входящие в исследование «Бизнес-барометр МСБ Казахстана» (ББ МСБ), показали значимый рост. Участники рынка еще в начале года высказывали высокие ожидания по поводу II квартала.

Исследование ББ МСБ является комплексным и состоит из трех независимых групп индексов. Первый из них – композитный индекс деловых настроений (ИДН, включает субиндексы «Инвестиции», «Кредиты», «Продажи» и «Кадры»). ИДН строится на ответах МСБ об изменениях деятельности за прошедшие и ожидаемые три месяца. Второй индекс – индекс деловой активности (ИДА) – фиксирует изменения последнего месяца по таким показателям, как новые заказы, объемы производства и закупок, сроки поставок, запасы, цены закупок/реализации и другое. Для ИДН и ИДА: нейтрально – 50 пунктов, выше – оптимизм, ниже – пессимизм. Третий индекс – индекс бизнес-барьеров (ИББ) – факторы, сдерживающие бизнес, где выше 100 пунктов – усугубление барьеров, ниже – ослабление.

В структуре деловых индексов наиболее сильные положительные изменения произошли в показателях, характеризующих выручку. Особенно значительным ее рост был в сельском хозяйстве, где субиндекс «Продажи» удвоился за квартал, достигнув 81,6 пункта. В сфере услуг выручка увеличилась на 23,2 пункта, до 73,3 пункта, в торговле – на 14,7 пункта, до 68,8 пункта. Наименьшая активность наблюдалась в строительстве (+9 пунктов, до 76,9 пункта) и промышленности (+3,7 пункта, до 71,8 пункта).

К сожалению, не представляется возможным в моменте провести сравнительный анализ результатов опроса (исследование ББ МСБ) с данными официальной статистики в разрезе отраслей, поскольку статистика по некоторым отраслям выходит с опозданием, а по другим – не является сопоставимой. Тем не менее можно рассмотреть оперативные данные от БНС по объему реализации оптово-розничной торговли МСП (в рознице, включая ИП). Тем более, что именно субиндекс «Продажи» показал самое значимое квартальное увеличение. Также отметим, что обороты МСП занимают до 90%

Деловые индексы URTG, входящие в исследование «Бизнес-барометр МСБ Казахстана»



* ИДА композитный – условный показатель, рассчитанный как среднее от ИДА производственного и ИДА сервисного.

Источник: собрано на основании исследований FFG и URTG

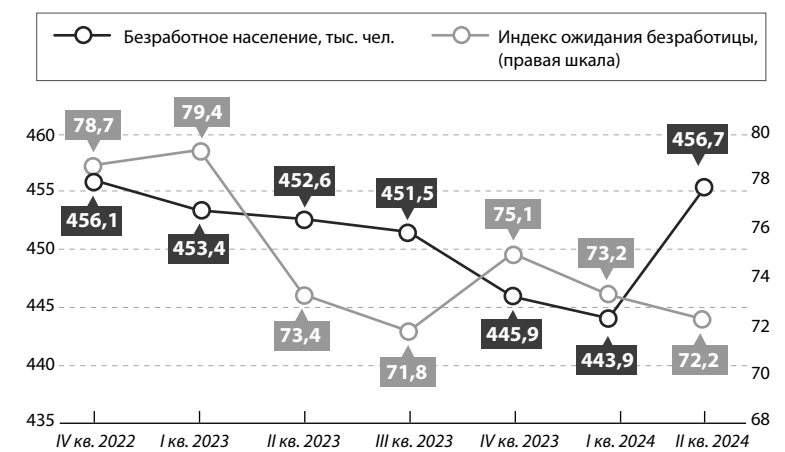
Стоимость затрат и реализации

II квартал показал разнонаправленную динамику в индексах цен относительно I квартала. Замедление темпов роста инфляции наблюдалось в услугах для юридических лиц, оптово-розничной торговле (включая услуги населению) и сельском хозяйстве. Ускорение произошло в промышленности и строительстве.

Исследование ББ МСБ указывает на наличие проблем маржинальности во всех секторах. При этом ситуация более удручающей выглядит среди производственных предприятий, которым в меньшем количестве случаев удавалось отразить затраты в ценах реализации по сравнению с сервисными. Так, условный коэффициент, выражающий соотношение выручки к затратам, составил у «сервисников» – 0,85 (т. е. рост цен на выпускаемую продукцию произошел только у 48,6% опрошенных при росте цен на сырье и материалы у 57% опрошенных). У «произ-

синхронно с ростом доверия населения к депозитам (НБРК на 1 июля: +7,4% за квартал, до 21,7 трлн тенге). При этом наибольший прирост фиксируется по вкладам до востребования и текущим счетам (+14,2%, до 15,2% доли), где в начале года наблюдалась отрицательная динамика, что указывает на рост объема быстрой доступности средств. Потребительские кредиты также росли (+6% за квартал, до 11,6 трлн тенге, или 63,2% от всех кредитов населению) и более ускоренно, чем ипотечные займы и займы на прочие цели. При этом все больше респондентов (+0,2 п. п., до почти 80%) отмечают неготовность к приобретениям в кредит в horizonte ближайших 12 месяцев. Совокупность всех этих факторов может указывать на обесценение доходов населения, вынужденного все чаще прибегать к заемным средствам, а также стремление действовать в короткую – совершать покупки в моменте, не откладывая на неопределенный срок.

Показатели безработицы (опрос, статистика)



Источник: расчеты URTG по данным БНС и исследования FFG по СС1

от совокупных продаж (с учетом крупного бизнеса).

Так, результаты статданных демонстрируют согласованность с результатами опроса в части квартальной динамики внутри текущего года (розница: +20% за квартал и опт: +18,3%). Но в целом годовая динамика оказалась отрицательной (-1,5% по всем каналам продаж ко II кварталу 2023 года), что связано с сокращением продаж в рознице (-12,2%), тогда как оптовая торговля – в плюсе (+3,2%).

Одновременно с этим можно наблюдать замедление темпов реализации физического объема (с учетом крупного бизнеса). Так, ИФО (индекс физического объема – относительный показатель, характеризующий изменение количественного объема товарооборота в текущем периоде по сравнению с базисным) розничной торговли в среднем за апрель – июнь составил 105,3 против 109,5 годом ранее, а ИФО оптовой торговли – 102,2 против 111. С одной стороны это указывает на усиление инфляционных процессов в экономике в целом, с другой – на большой виток цен в оптовой торговле, чем в розничной. Что также говорит о снижении маржинальности на рынке конечного потребления.

Инвестиции

Согласно официальным данным, инвестиции в основной капитал в первом полугодии составили 6,7 трлн тенге (-0,9% г/г). Замедление темпов было более выраженным во II квартале, особенно из-за крупных предприятий. В то же самое время МСП демонстрируют рост, особенно МП (+49,3% к объемам I квартала при +6,8% у СП).

При этом результаты исследования ББ МСБ показывают, что среди представителей СП 52% опрошенных отметили планы по расширению, тогда как микро- и МП упоминали об этом в среднем на 1,4 раза реже (в среднем по ним: 38,5%). Планы на III квартал, наоборот, более скромные у СП (28,7%), чем у микро- и МП (в среднем 40,5%).

Главным источником инвестиций в основной капитал и расширение бизнеса остаются собственные средства (72% и 76,8% соответственно).

Согласно статистическим данным, наибольшие объемы инвестиций по видам экономической деятельности сохраняются в горнодобывающей промышленности (23,5%), операциях с недвижимым имуществом (21,5%), а также транспорте и складировании (16,1%). Наибольший годовой прирост – в информации и связи (+243% г/г), с сокращением в промышленности. Схожая

ситуация наблюдается в результатах опроса МСБ («факт» за II квартал), с наибольшими субиндексами в промышленности (67,8 пункта) и услугах (67,2 пункта) и наименьшими в строительстве (63 пункта).

О ликвидности

Во II квартале кредиты, выданные банковским сектором экономике, заметно выросли (+1,3 раза за квартал, до 2,6 трлн тенге) до 45% доли). СП также показали хороший рост (+25,3%, или 118,5 млрд тенге, до 13%), хотя и уступили в денежном выражении крупному бизнесу (+7,3%, или 126,5 млрд тенге, до 41%).

Основная часть выданных кредитов во II квартале – краткосрочные (МП: +6 п. п., до 51% и СП: +11 п. п., до 81%). Однако долгосрочная текущая задолженность на 1 июля оста-

ется преобладающей (83% и 72% соответственно).

Смещение в сторону краткосрочного заимствования можно объяснить как более высокими ставками «длинных» денег, так и ростом потребности в оборотных средствах. Так, для МП среднеквартальная ставка в тенге по «коротким» займам снизилась до 19,4% (-0,5 п. п. к среднему I квартала) и для СП – 17,7% (-0,6 п. п.). В то же время ставки по «длинным» займам для МП выросли еще больше (+0,5 п. п., до 24,1%), хотя для СП – без особых изменений и относительно ниже (17,6%). Краткосрочные займы на приобретение оборотных средств во II квартале в 7,8 раза превосходили объемы долгосрочных займов, тогда как в I квартале такое соотношение составляло 3,7.

Подтверждают вышеприведенные выводы и результаты конъюнктурного опроса, проведенного URTG в июле. Более 38% из 500

опрошенных МСБ отметили, что предпочли бы не брать кредиты в текущих условиях, но проявили готовность к займам с господдержкой (35% опрошенных), что свидетельствует о высокой чувствительности к процентным ставкам и высокой потребности в заемных средствах. При этом долгосрочные займы предпочитали краткосрочным (19% против 7%), что указывает на вынужденное обращение за краткосрочными на фоне высоких ставок по ним.

При этом результаты исследования ББ МСБ указывают на лучшую удовлетворенность кредитами в строительстве и промышленности. Хуже всего – в торговле, представители которой больше других отметили высокие ставки и закредитованность. При этом менее всего о высоких ставках беспокоились в сельском хозяйстве, что, вероятно, связано с большей вовлеченностью отрасли в программы субсидирования.

водственников» – 0,71 (52% к 73%), с наибольшим диссонансом в промышленности (0,67). Данные по промышленности выглядят несколько противоречивыми относительно данных статистики по индексам цен, особенно в обрабатывающей промышленности.

Потребительская уверенность: инфляция, курс, покупки

Уверенность потребителей, выражаемая через индекс СС1, в последние месяцы демонстрирует стабильный тренд на восстановление. Постепенно стали уходить весенние стресс и тревожность, с достижением в летние месяцы одних из наилучших показателей по спокойствию в этом году. Индекс СС1 в июне достиг шестимесячного максимума в 103,7 пункта (в июле – семимесячного, с 104,2 пункта), оттолкнувшись от мартовского дна в 95,1 пункта, когда был зафиксирован абсолютный минимум с начала исследований (ноябрь 2022 года).

В основном рост уверенности потребителей последних месяцев можно связать со снижением инфляционного давления. Так, при снижении официальной инфляции в среднем за II квартал на 0,8 п. п. (до 8,5%) произошло снижение ощущаемой (-1,5 п. п., до 11,5%) и ожидаемой (-0,6 п. п., до 8,2%) инфляции, рассчитываемых URTG. Но обращает на себя внимание продолжающееся большое расхождение между ощущаемой и официальной инфляцией, хотя это расхождение в среднем за II квартал снизилось на 1 п. п., до 3,4 п. п.

Уверенность же населения относительно силы национальной валюты заметно снизилась в конце квартала вслед за июньским обесценением (+3,3% к среднему за май, до 455,2 USD/KZT среднемесячного значения). Однако уровень июня был все еще лучше среднего показателя последние были пробыты в первой декаде августа. Респонденты продолжают ожидать большего пессимизма в horizonte одного года (+0,8 п. п., до 51,1%), чем в ближайшей перспективе (через месяц: +2,4 п. п., до 31%). Укрепления ожидают крайне малое количество респондентов (5,7-7,3%, в зависимости от горизонта ожидания).

Готовность к крупным покупкам сохраняется в зоне пессимизма, несмотря на квартальное улучшение в этом показателе (+6,4 пункта в среднем за II квартал, до 73 пунктов). Отмеченное улучшение идет

Занятость и безработица

Индекс безработицы во II квартале из-за серьезной просадки в мае-июне (практически до уровня «паводкового» марта, когда индекс серьезно падал до 71,1 пункта при среднем историческом значении в 75,3 пункта) снизился до 72,2 пункта (-0,9 пункта за квартал). Так, все больше респондентов ожидают роста безработицы (41,5%) с сокращением ожидающих улучшения (13,8%).

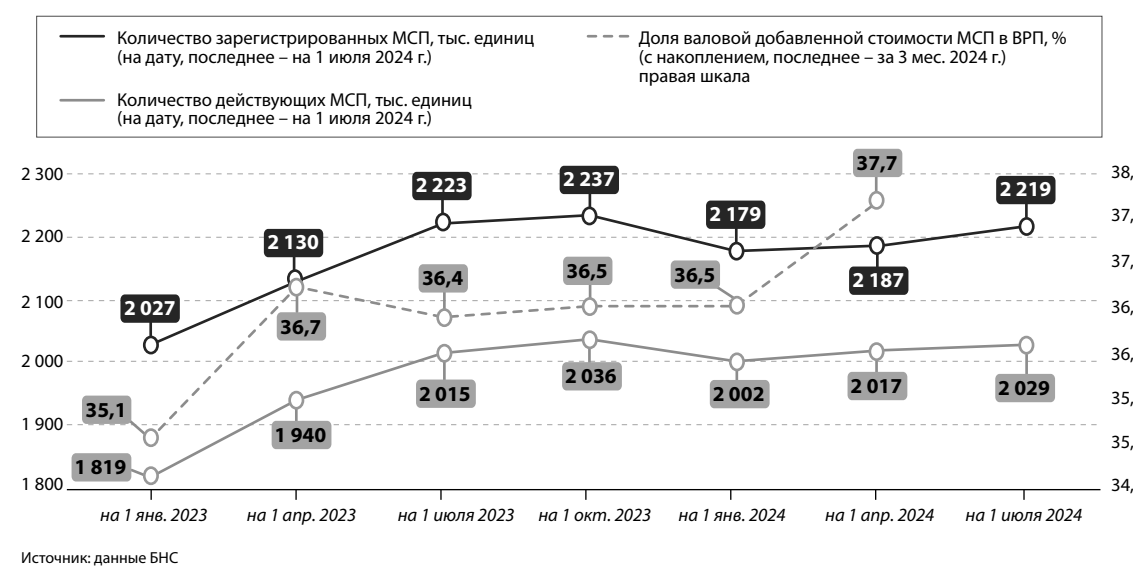
Структура ответов населения выглядит более пессимистично на фоне результатов опроса бизнеса и данных статистики. Согласно БНС, количество безработного населения в последние месяцы увеличивалось (июнь: 458 тыс. человек, что на +1% выше значения марта и в среднем за квартал на +0,9%), а темп роста безработицы превалировал над темпом роста занятого населения (июнь: 9,3 млн человек с +0,8% к марту и +0,7% за квартал).

Представители МСБ со своей стороны демонстрируют стремление к стабилизации, все меньше закладывая какие-либо изменения в штат. Так, в планах на III квартал из 500 опрошенных доля таковых увеличилась до 70,3% против 59,4% кварталом ранее. Соответственно, сократились доли планирующих расширение (до 26,6% с 33,6%) и сокращение (до 1,9% с 8,5%). Единственная отрасль, которая демонстрирует увеличение ожидаемых сокращений – это торговля (4,2% против 3,1% кварталом ранее), где наряду с услугами и строительством ожидается менее всего расширений. При этом промышленность, имевшая более депрессивной настрой в ожиданиях на II квартал (10,6%), показала заметное улучшение в ожиданиях на III квартал (2,3%).

Перспективы

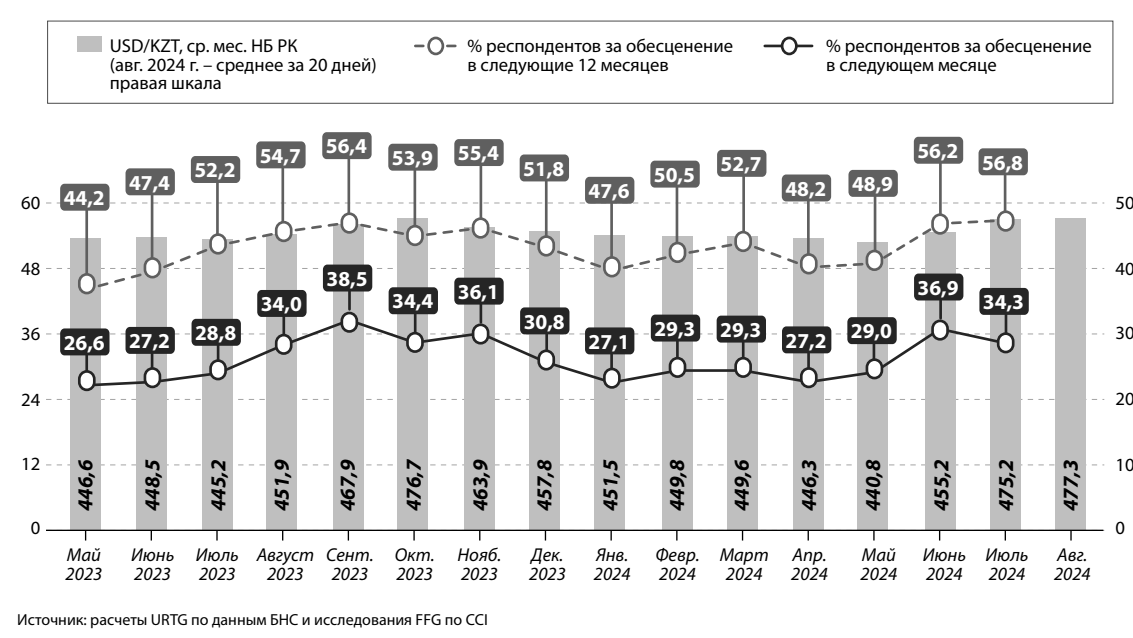
Объединенные результаты исследований в части потребительской уверенности и деловой активности показали улучшение экономических настроений. Но некоторые факторы, составляющие основу потребительского рынка, могут стать триггерами снижения экономических настроений в средней или даже краткосрочной перспективе. Это слабое материальное положение населения, проблемы ликвидности и снижения доходности бизнеса, а также актуальное для обеих сторон – рост обеспокоенности экономической ситуацией в стране, сохраняющееся инфляционное давление, зависимость от заемных средств и рост задолженности.

МСП в экономике страны (статистика, поквартально)



Источник: данные БНС

Курс USD/KZT и ожидания населения в horizonte 1 мес. и 12 мес.



Источник: расчеты URTG по данным БНС и исследования FFG по СС1

LIFESTYLE

> стр. 1

Что касается постсоветского пространства, то здесь фаворит Узбекистан – во Всемирный список городов ремесленников вошли Коканд, Бухара и Маргилан; за ним идет Кыргызстан (Иссык-Кульская и Нарынская области); и в прошлом году первым из казахстанских городов к этой программе присоединился Тараз. Всемирный совет по ремеслам оценил местные изделия из шерсти и войлока: For Wool and Felt – сказано на сайте WCC в информации о древнем казахском городе.

Алматы претендует на признание по двум другим видам ремесел: изготовление народных музыкальных инструментов и традиционных казахских украшений. И здесь должен быть хештег #наконец-то: наконец-то великое наследие степных ювелиров-зергеров, о котором музейные эксперты даже в советское время рассказывали легенды в среде профессионалов, признают официально и (см. выше) на международном уровне. И #наконец-то в мире больше узнают о казахском кобызе: в прошлом году на знаменитом фестивале ремесленников в Санта-Фе (США) инструмент работы нашего знаменитого мастера **Жолаушы Турдыгулова** называли не иначе как magic – волшебный.

Впрочем, «раздачей слонов» программа WCC-World Craft City не ограничивается: составляя этот своеобразный рейтинг, Всемирный совет по ремеслам создает динамичную сеть городов мастеров по всему миру – в полном соответствии с принципами креативной экономики.

Какая роль у ремесленников в мировой экономике

Согласно отчету UNCTAD (Конференция ООН по торговле и развитию)

одному шаблону два сувенирных войлочных верблюда получаются разными. Это ручная работа.

Кстати, о войлочных верблюдах, магнитиках с надписью I Love Almaty и шоперах с орнаментом – том, что у нас в стране ассоциируется со словом «ремесло»: «коллаборация» ремесленной и туристической отраслей на самом деле имеет место быть, но в мире только сувенирами вклад мастеров в экономику не ограничивается. Скажем, очень популярный в США и Канаде бренд предметов интерьера West

и поддержкой государства: **Гульмира Уалихан**, основательница студии лоскутного шитья в технике құрак, автор курса по лоскутному шитью и многолетняя мама, отвечая на вопросы комиссии Всемирного совета по ремеслам, просто констатировала, что единственная организация, которая ее поддерживает – это Союз ремесленников Казахстана. Председатель союза **Айжан Беккулова**, сама мастерица и художница, в свое время помогла Гульмире Уалихан купить необходимое оборудо-



В студии Гульмиры Уалихан



На выставке-ярмарке «Алматы – Всемирный город ремесел» в Центральном государственном музее РК

Шанс на титул

Алматы может стать Всемирным городом мастеров



В Авторском доме Zerleu Айжан Абдубаит

вание. Гульмира Уалихан продолжила эту «эстафету ремесленной помощи» и бесплатно обучает многодетных мам и пенсионерок.

Кстати, ремесло во всем мире называют «крупнейшим работодателем для женщин»: в отличие от офисного труда, ремесленный дает им больше возможностей развиваться и зарабатывать «без отрыва» от дома и детей.

Юрта для международной комиссии

Вопрос о господдержке – лишь один из большого списка в Руководстве о присвоении статуса города ремесел WCC. Каковы социальные условия у мастеров; существует ли стандартная ставка оплаты труда, и если да, то какая; предоставляется ли им медицинское обслуживание; каковы пенсионные выплаты; какое сырье используется; как ремесленники изучают ремесло; есть ли школы дизайна и дизайнеры, которые

музее РК. Она так и называлась, «Алматы – Всемирный город ремесел», хотя для получения статуса надо пройти еще один, финальный, этап.

Первый этап – это подача заявки, и, если все в порядке, ее рассмотрение. У Алматы все было в порядке.

Второй этап – это приезд комиссии World Craft Council: президента WCC International **Саада Хани Аль-Каддуми** (Кувейт), президента Всемирного ремесленного совета Азиатско-Тихоокеанского региона **Азиза Муртазаева** (Узбекистан), заместителя генерального секретаря Ассоциации китайских художественных и ремесленных изделий **Ма Сяньг** (Китай), вице-президента Всемирного ремесленного совета Азиатско-Тихоокеанского региона **Айдархана Калиева** (Казахстан).

В отличие от многих других международных комиссий, эксперты Всемирного ремесленного совета не ограничились встречей с акимом города **Ерболатом**

инструментов, и, конечно, мастерские ювелиров – **Серика Рысбека**, **Сериккали Кокенова**, **Нурдоса Алиаскара**. У каждого из них – длинный послужной список, участие в международных выставках, награды и звания, но главное, как справедливо заметили эксперты, их работы. Очень высокого уровня. «Я бы что-нибудь приобрел», – признался Саад Хани Аль-Каддуми на пресс-конференции.

И, возвращаясь к процедуре получения статуса Всемирного города мастеров: «После визита комиссии составляются отчеты двух видов», – пояснил президент Всемирного ремесленного совета Азиатско-Тихоокеанского региона **Азиз Муртазаев**. – Первый – индивидуальный отчет каждого члена комиссии. Второй, консолидированный отчет, будет вынесен на рассмотрение совета правления WWC. В этом отчете все, что мы увидели, наши отзывы, рекомендации и т. д. Его рассмотрение займет месяц-полтора, и, в случае положительного решения, World



Украшения работы Сериккали Кокенова

Украшения работы Серика Рысбека

Саад Хани Аль-Каддуми (слева) и Ма Сяньг (справа) в мастерской ювелира Серика Рысбека

Кимешек (головные уборы замужних женщин) работы Тілек Султана

за 2021 год, креативная экономика, охватывающая ремесленные отрасли, составляет 3% мирового ВВП. Ремесленный рынок во всем мире оценивается более чем в \$400 млрд и насчитывает больше 4 млн продавцов только на платформе Etsy. И еще одна цифра: по данным Межамериканского банка развития, если бы ремесленный сектор был страной, это была бы четвертая страна в мире по численности рабочей силы. Сотни миллионов мастеров каждый день вяжут войлок, выдувают стекло, плетут корзины, ткют ковры и делают еще тысячи операций, создавая единственные в своем роде вещи: даже сделанные по

Elm сотрудничает с более чем 20 группами ремесленников в 15 странах. Или знаменитая шведская IKEA – на нее работают сельские мастера по всему миру. Не говоря уже о модных брендах, которые регулярно обращаются к ремесленникам: в мужской коллекции весна-лето 2020 знаменитой испанской марки Loeewe использовались плетеная ткань из Буркина-Фасо и вручную окрашенный хлопок из Бангладеш – не в первый раз, кстати.

Казахстанские мастера пока не могут похвастаться большими контрактами с зарубежными или отечественными компаниями. Равно как и вниманием

работают с мастерами; и, конечно, историей и статистикой.

Сегодня в Алматы работают больше 350 мастеров, сказала на пресс-конференции **Дамели Жанашева**, заместитель председателя Алматинской палаты ремесел (именно она много лет проводит международные ярмарки на проспекте Жибек Жолы).

Во время приезда комиссии World Craft Council в Алматы по инициативе Союза ремесленников Казахстана и Алматинской ремесленной палаты при поддержке Управления туризма города Алматы тоже провели выставку-ярмарку – в Центральном государственном

Досаевым и посещением музеев (кроме Центрального, они побывали в Музее музыкальных инструментов имени Ыхласа). Три дня знакомств и общения с ремесленниками в их мастерских, студиях и настоящей юрте со старинным убранством – ее ставит каждую весну мастер вышивки, этнодизайнер **Тілек Султан**.

Студия эксклюзивной одежды из войлока **Assyl Mura** от **Улбосын Даулен**, Авторский дом **Zerleu Айжан Абдубаит** (традиционное золотое шитье), студия лоскутного шитья **Гульмиры Уалихан**, мастерская **Жолаушы Турдыгулова**, изготовителя традиционных музыкальных

Craft Council проведет мероприятие, где выдаст сертификат о включении Алматы во Всемирный список ремесленных городов. А дальше уже решение акимата, будут ли они проводить инаугурацию или сообщат эту новость как-то по-другому. Мы же всегда рекомендуем, чтобы уже на въезде можно было прочесть, что вы въезжаете во Всемирный город ремесленников».

...Например, можно написать так: «Добро пожаловать в Алматы – город мастеров!». Звучит даже лучше, чем «в город яблок».

Фото: Гульнар ТАНКАЕВА

БИЛЕТЫ В КИНО
со скидкой 15%
по промокоду: FREEDOMTICKETON

Димаш Кудайберген в Астане
Astana Arena, 13–14 сентября, 20:00

First Fest в Алматы
OFFTOP CLUB, 24 августа, 16:00

IL Divo в рамках мирового тура 20th Anniversary Tour в Алматы
Дворец Республики, 1 октября, 19:00

Спектакль «Эйнштейн и Маргарита»
Алматы – 6 октября
Астана – 8 октября

FREEDOM TICKETON

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

Концерты Валерия Меладзе
Астана – 27 сентября
Алматы – 29 сентября