

КУРСИВ



БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПОХВАЛИЛ ПИРАМИДУ –
СЕЛ В ТЮРЬМУ

стр. 6

ИНДУСТРИЯ:
МАРКЕТДЕЙС

стр. 7

ЭКСПЕРТИЗА:
НЕЧЕМ КРЫТЬ

стр. 8

LIFESTYLE:
ОНИ КОГДА-ТО БЫЛИ РЫСАКАМИ

стр. 12

kursiv.media

Стагфляция и хард-рок

Замаячившая перед мировой экономикой рецессия все больше напоминает стагфляцию 1970-х

Эксперты международных организаций спорят, куда пойдет мировая экономика в среднесрочной перспективе. Западные экономисты все чаще используют давно не выходящий за пределы учебников и исторических работ термин «стагфляция».

Предыдущую стагфляцию мировая экономика (точнее, капиталистическая ее часть) переживала в 1970-х, и стагфляция стала таким же феноменом того времени, как пилотируемые космические полеты, блокбастеры в кино, диско и хард-рок в музыке.

Сергей ДОМНИН

Макродежавю

К весне этого года в развитых экономиках обозначились две тенденции – замедление экономического роста, которое можно было отследить по оперативным данным (динамике PMI), а также ускорение потребительской инфляции. Фоном этого процесса стала активность ФРС, повысившей ставку дважды с начала года в общей сложности на 75 базисных пунктов. Такое развитие ситуации напомнило многим экспертам стагфляцию 1970-х.

Стагфляцией экономисты называют состояние экономики (как национальной, так и глобальной), при котором рост цен сопровождается замедлением темпов роста выпуска в экономике и растущей безработицей. Особенность инфляции при стагфляции в том, что рост цен вызван шоком со стороны предложения (то есть на рынке сокращается объем товаров), поэтому стандартная реакция правительств на кризисы – увеличение расходов и доступности капитала (то есть денег) – не улучшает, а усугубляет ситуацию.

В 1970-х стагфляция была вызвана нефтяным эмбарго, которое в 1973 году объявили арабские страны – экспортеры нефти в ответ на поддержку Западом Израиля в ходе войны Судного дня.

> стр. 2



Иллюстрация: Гамаль Сейтмуханов

Негерметично сообщающиеся сосуды

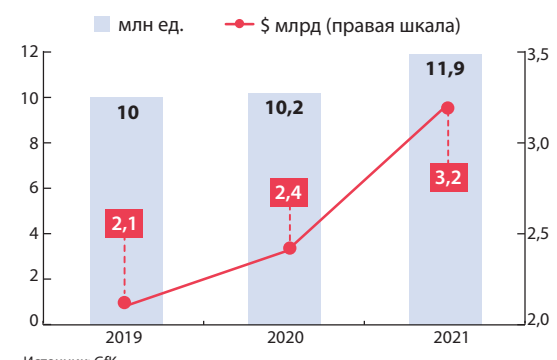
В апреле, после трех месяцев оттоков, вклады населения частично вернулись в банковскую систему, но этот прирост не компенсировал предыдущие изъятия. За период с начала года остатки на тенговых и долларовых счетах клиентов-физлиц в универсальных банках страны сократились на 7,9 и 7,5% соответственно.

Виктор АХРЕМУШКИН

Воспользоваться проблемами, возникшими в подсанкционных российских банках, и пополнить свою депозитную базу деньгами ушедших оттуда клиентов из числа внешне благополучных игроков удалось только единицам. Оттоки розничных средств из банковской системы РК начались еще в январе, до начала войны в Украине и, соответственно, до введения санкций в отношении российских банков и их дочерних структур.

> стр. 5

Объем рынка бытовой техники и электроники в Казахстане



Источник: GfK

Для быта нет кредита

Ретейлеры бытовой техники и электроники отмечают снижение спроса и сокращение объема рынка с начала 2022 года.

Анастасия МАРКОВА

В 2021 году объем рынка бытовой техники и электроники (БТИЭ) в Казахстане составил 1,35 трлн тенге, прибавив в денежном выражении сразу 38% относительно предыдущего года. В физическом объеме рост достиг 17% – продано 11,9 млн единиц товаров.

Вес телефона

Топ-5 самых покупаемых казахстанцами товаров – телефоны, телевизоры, ноутбуки, холодильники и стиральные машины. На эти категории приходится 78% всего объема продаж. Мобильные телефоны – самая весомая категория на казахстанском рынке БТИЭ – занимают 48% объема рынка. У ноутбуков (доля в общих продажах – 8,9%) самая высокая динамика роста – за два года категория поднялась с шестой на третью позицию на рынке. К активной покупке ноутбуков казахстанцев подтолкнул переход на «дистанционку» – в 2020-м их продажи в количественном выражении выросли в полтора раза.

«Мы считаем, что этот тренд сохранится и после пандемии, потому что большое количество клиентов были вынуждены впервые купить ноутбуки, и они от этого уже не откажутся. Таким образом пополнилась клиентская база, которая будет в последующем обновлять свои гаджеты», – предполагает коммерческий директор сети магазинов электроники и бытовой техники Evrika Данияр Сасыков.

> стр. 10



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Не корысти ради

Четыре способа увеличить бюджет строительства социальных объектов

Строителям переплатили по госконтрактам 34 млрд тенге – к такому выводу пришел Счетный комитет в ходе аудита. Сверхзатраты государства обнаружены при возведении школ, в том числе BINOM, ковидных госпиталей и других социальных объектов. «Курсив» ознакомился с итогами проверок и нашел четыре схемы, как девелоперы завышают стоимость стройобъектов, финансируемых государством.

Наталья КАЧАЛОВА

Счетный комитет обнаружил, что государство за три минувших года потеряло почти 34 млрд тенге: 26,8 млрд тенге – из-за плохого планирования, 6,9 млрд – из-за неэффективного использования бюджетных средств, 51,2 млн – из-за прямых экономических потерь и упущенной выгоды и 300 тыс. тенге – из-за финансовых нарушений при строительстве объектов за счет госинвестиций и средств квазигоссектора.

Государственный аудит нашел целый ряд системных проблем, позволяющих подрядчикам завышать стоимость, иногда до 64%.

Завышай после инвестпредложения

Частная компания может предложить государству построить социальный объект (школу, общежитие и т. п.) на основе партнерства (ГЧП). В этом случае инициатор получает ряд преимуществ. Например, его процентную ставку может субсидировать государственный фонд «Даму» – оплачивать за компанию часть банковского вознаграждения.

> стр. 3

ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

Не корысти ради

Четыре способа увеличить бюджет строительства социальных объектов

> стр. 1

Стоимость проекта ГЧП можно существенно увеличить по сравнению с заявленной в инвестиционном предложении. По закону проекты ГЧП не относятся к проектам с государственными инвестициями, поэтому при прохождении технико-экономической вневедомственной экспертизы госорганы смотрят сквозь пальцы на несоответствие стоимости в инвестиционном предложении и проектно-сметной документации (ПСД).

Проиллюстрируем на примере. Частные школы BINOM в столице – это ГЧП-проект акимата Нур-Султана и ТОО «BINOM Education» («дочка» BI Group). Государственный партнер утвердил стоимость инвестпроекта, рассчитанного на шесть школ, в размере 37 млрд тенге. Но при разработке ПСД стоимость выросла до 58 млрд тенге, или в среднем на 64% по каждой школе.

Незапланированные бюджетные 21 млрд тенге BINOM Education в основном потратила на современное оборудование. Вместо сейфов, СВЧ и кофемолок в кабинет директора подрядчик BI Global закупил smart-парты со встроенными ПК и web-камеры в кабинеты информационно-коммуникационных технологий.

Однако цена этого оборудования по сметам оказалась на 47% выше, чем цена закупки (по данным Комитета госдоходов). Выборочная проверка показала, что только в четырех действующих школах бюджет на такой наценке потерял минимум 456 млн тенге. Кроме оборудования цены оказались завышены и на инженеринговые услуги – на 121,8 млн тенге по трем договорам ГЧП.

Государство, точнее фонд «Даму», выделит 21,6 млрд тенге, чтобы субсидировать процентную ставку по кредиту BI Global (ставку уменьшили с 14 до 6%). По информации «Даму», к 1 апреля 2022 года подрядчик уже получил из этой суммы 946,1 млн тенге субсидий. Еще 92,1 млрд тенге BI Global получит в ближайшие несколько лет в качестве государственного образовательного заказа – за обучение школьников.

Продавай готовое

Когда частный инвестор разрабатывает и строит здание за свой счет, даже если позже передаст его государству, на объект не распространяется бюджетное законодательство. Достаточно

указать в источнике финансирования «негосударственные инвестиции», и не придется обосновывать сметную стоимость, а значит, можно завязать свои инвестиционные затраты.

Правда, купленное за счет бюджетных средств готовое сооружение должно попадать в активы, только когда фактические затраты или справедливая стоимость объекта подтверждена профессиональным оценщиком. Но на практике это не всегда происходит.

«По 14 приобретенным у ТОО «KAZPACO» модульным инфекционным больницам оценка профессиональными оценщиками не производилась, приобретение объектов осуществлялось на основании сумм, отраженных в проектно-сметной документации, и заключения комплексной вневедомственной экспертизы (КВЭ)», – приводит пример счетная комиссия.

КВЭ проводилась в ускоренном порядке и уже по фактически законченному строительству. В результате госаудит опять же выявил завышение сметной стоимости и, как следствие, бюджетные потери.

Например, при строительстве быстровозводимой модульной инфекционной больницы на 270 мест в Алматы подрядчик ТОО «KAZPACO» (входит в холдинг BI Group) указывал стоимость конструктивного материала в размере 1,26 млрд тенге, а фактические затраты на его приобретение, по данным КГД, оказались почти в два раза ниже – 690,2 млн тенге.

Аналогичную схему тот же KAZPACO применил при возведении школы на 110 мест в селе Тонкерис Акмолинской области. Областное управление строительства приобрело готовый соцобъект в декабре 2021 года за 1,5 млрд тенге из одного источника без проведения оценки готового сооружения. Но в проектной документации KAZPACO указывал расчетную стоимость на 961,3 млн тенге меньше – 537,7 млн тенге с НДС.

Всего Счетный комитет нашел среди объектов KAZPACO шесть проектов школ на 110 мест, суммарная стоимость по которым была завышена на 6,3 млрд тенге – в среднем по миллиарду на школу.

Игнорируй типовые проекты

Типовые проекты при их многократном применении позволяют уменьшить себестоимость на 30–65% – за счет снижения

затрат на проектирование. Поэтому законодатели обязали использовать во время строительства на госденьги типовые проекты – при их наличии. Но на практике соблюдение этого условия никто не контролирует.

Только за вторую половину 2020 года Счетный комитет нашел 32 случая проектирования социальных объектов без их привязки к имеющимся типовым проектам. В результате необоснованные затраты бюджета составили минимум 125 млн тенге.

Использование индивидуального проекта опять же позволяет подрядчику завышать сметную стоимость.

«Сметная стоимость по рабочему проекту «Строительство средней школы на 300 мест с. Даулет Талгарского района Алматинской области», разработанному в 2018 году, превышает стоимость по типовому проекту на 524,7 млн тенге, – приводят пример государственные аудиторы. – Общая сумма превышения сметной стоимости строительства по 27 индивидуальным проектам за 2017–2021 годы в сравнении со стоимостью типовых проектов составляет 9,9 млрд тенге».

Заявляй повышенную техническую сложность

Еще один способ завязать смету – указать в проектной документации повышенный уровень ответственности проектируемых объектов (к такому уровню относятся технические сложные, особо опасные и уникальные объекты).

В этом случае анализирует проект не государственная «Госэкспертиза», а частная аккредитованная экспертная организация (АЭО). АЭО нередко выдают положительные заключения по проектам с завышенной сметной стоимостью.

Анализ 15 проектов, где уровень ответственности был отражен недостоверно, показал, что бюджет потерял 3,2 млрд тенге.

Но в большинстве проектов посчитать удорожание оказалось невозможно, так как частные АЭО в ответ на запросы госорганов отправляют некорректную или неполную информацию.

«Деятельность аккредитованных экспертных организаций относится к предпринимательской, в связи с чем отсутствуют полномочия по требованию предоставления агрегированной или отчетной информации от аккредитованных экспертных организаций», – пояснили в Комитете по делам строительства МИИР РК.



Фото: Depositphotos/lineartvector

АЗРК и остальные

Развитие конкуренции требует усилий широкого круга госорганов, а не только антимонопольного ведомства



Вадим НОВИКОВ, антимонопольный экономист

Учитывая заявления, сделанные президентом Касым-Жомартом Токаевым после январских событий и после республиканского референдума, можно сказать, что конкуренция в экономике – одна из основных проблем, которые будут решать готовящийся в правительстве Казахстана «пакет структурных реформ в экономике». Зачастую развитие конкуренции связывается с работой антимонопольного органа. И действительно, Агентство по защите и развитию конкуренции (АЗРК) входит в число разработчиков пакета реформы органами, как правительство и Национальный банк.

Стоит ли возлагать именно на АЗРК ответственность за будущие успехи или неудачи готовящегося плана? Представляется, что нет. У АЗРК нет и не может быть полномочий, которые позволили бы агентству своими силами сделать экономику конкурентной, это под силу сделать только государству в целом.

Ричард Эпштейн в «Свободных рынках в осаде» отмечает, что первая задача в экономической политике – собрать «низковисящие плоды», то есть правильно решить относительно простые вопросы, которые обычно имеют основное значение для результата, и лишь затем разрешать сложные и противоречивые задачи.

В теме конкуренции таким простым вопросом является отношение к протекционизму.

Казахстан является одним из самых больших по площади государств мира, однако в экономическом смысле про Казахстан полезно думать как про «малую экономику» (small economy). В качестве таких экономик в экономической литературе рассматривается и экономика Швейцарии (ВВП страны – 0,9% от мирового ВВП), и иногда экономика России (3,1% от мирового ВВП). Такой является и экономика Казахстана (0,4%).

Чем меньше экономика страны, тем в большей степени дисциплинирующее действие конкуренции будет зависеть от иностранных компаний и тем меньше значение будет иметь уровень барьеров входа на внутренний рынок.

И если в целом вред от барьеров для внешней торговли, согласно опросам членов Американской экономической ассоциации, является предметом наибольшего профессионального консенсуса (лишь 5% не согласны с тезисом о вреде пошлин), то сама значимость этого вреда определяется раз-

мерами экономики (для малых экономик, а также масштабом самих барьеров. И если именно импортные пошлины в РК средние по мировым меркам и при этом не могут быть изменены без участия других членов ЕАЭС, то нетарифные барьеры, согласно докладу ВТО «Тарифные профили [стран] мира 2021», по охвату и частоте применения четвертые в мире по высоте.

Снижение этих нетарифных барьеров, в частности барьеров в области технического регулирования, – типичный «низковисящий фрукт» экономической политики, притом многое в отличие от пошлин здесь зависит от национальных властей, в частности от АЗРК как возможного инициатора снижения барьеров. Однако конечный результат будет зависеть от госаппарата в целом.

Ситуация «малой экономики» объясняет и то, почему зачастую обвинения АЗРК в бездействии необоснованны. В малых экономиках емкость внутреннего рынка не позволяет сложиться нескольким эффективным в смысле экономии на масштабе компаниям, тем более множеству таких компаний. Это и порождает высокую концентрацию на рынках, преодолеть которую без подорожания продукции можно лишь за счет обеспечения присутствия на внутреннем рынке страны транснациональных компаний.

К «сложным и противоречивым вопросам» в рамках максимизации Эпштейна стоит отнести антимонопольное правоприменение.

Его возможности в любом случае крайне ограничены. По замыслу оно направлено на решение проблем на рынках с ограниченной конкуренцией, но само по себе не приводит на рынки новых участников, не побуждает их к инвестициям и инновациям.

При этом эффект от его применения не доказан. Так, в 2009 году экономист и одновременно глава американского антимонопольного регулятора, FTC, Уильям Ковачич подготовил развернутый доклад в связи со столетием FTC, посвятив восемь страниц измерению результатов правоприменения. В докладе обсуждалась возможность и сложности измерений, но сами измерения рассматривались как лишь желательные для проведения.

Еще более проблематично получить результаты антимонопольного правоприменения в развивающихся странах. В работе «Расцвет регуляторного государства» экономисты Эдвард Глезер и Андрей Шлейфер (по состоянию на май 2022 года занимают 1-е и 56-е место в мире по цитированию) отмечают нецелесообразность для развивающихся стран воспроизводить западное регулирование, применение которого будет с большой вероятностью искажено. При этом в качестве главной иллюстрации своего тезиса авторы избрали работу антимонопольного органа в России.

Про антимонопольное правоприменение в современной России известно, что искажения действительно велики. В правоприменении преобладают дела против малого и среднего бизнеса, а не крупнейших компаний, ключевые процедуры анализа рынка вроде «теста гипотетического монополиста» в качестве общего правила проводятся с нарушениями, если вообще проводятся. Нормы о злоупотреблении доминированием применяются для дел вроде «не пустили в туалет на автовокзале» и «в батарее вода не той температуры». Подобные сложности отмечались и в Украине.

Есть ли риск, что антимонопольное правоприменение в Казахстане осуществляется с искажениями? С определенностью это неизвестно. В отличие от России в Казахстане сплошная публикация решений антимонопольного органа и решений судов по антимонопольным делам отсутствует. Поэтому сведения о правоприменении лишь фрагментарны.

Однако мы можем говорить, во-первых, о том, что риск есть. АЗРК расследует в год количество дел, которое в ОЭСР характерно для ведомств с более высокими бюджетами, а это означает, что в расследование каждого дела вкладывается меньше средств, что повышает вероятность ошибок правоприменения.

Во-вторых, риск этот, вероятно, реализуется. Авторы обзора ОЭСР «Конкурентное право и политика в Казахстане» (2016) пришли к выводу, что «нет никаких признаков того, что какой-либо экономический анализ проводится либо для определения рынка, либо для более пристального изучения состояния конкуренции на рынке». Если полагаться на эту оценку, решения по делам оказываются – или еще недавно оказывались – результатом не столько анализа, сколько «интуиции».

Учитывая сказанное, приходится сомневаться, что именно антимонопольное правоприменение позволит стране достичь более высокого уровня конкуренции. По крайней мере, до момента, когда количество расследуемых дел снизится до уровня, который позволит обеспечить принятые в развитых странах стандарты доказывания. Этому могло бы, в частности, помочь предоставление АЗРК возможности отбирать дела (это же ОЭСР в прошлом году рекомендовала национальному антимонопольному органу ЕАЭС).

Подведем итоги. Развитие конкуренции потребует усилий множества органов власти. При этом вероятный вклад АЗРК в результат будет связан прежде всего с его ролью как защитника конкуренции перед другими органами власти. Это роль, которую руководство агентства выполняет и сейчас, указывая на побочные эффекты регулирования цен и проблему государственного фаворитизма.



Фото: Bi group.kz

Freedom без Finance

Глава холдинга Тимур Турлов рассказал о ребрендинге компании и представил годовой отчет

Freedom Finance представил обновленный бренд – теперь в названии группы не будет слова Finance. «Один бренд – тысячи возможностей» – новый слоган экосистемы. Это следующий шаг трансформации в полноценную экосистему, заявил главный исполнительный директор Freedom Holding Corp. Тимур Турлов на презентации годового отчета.

Ольга ФОМИНСКИХ

Экосистема, нейминг и ключевые направления

В последние несколько лет холдинг вырос в большую экосистему, и новый нейминг, по сути, означает выход компании за рамки финансовых услуг. По словам предпринимателя, успеха добивается тот, кто может не просто создавать различные бизнесы и расфокусироваться, а тот, кто умеет хорошо интегрировать их между собой. Именно такие системы, по его словам, всухую выигрывают у всех специализированных игроков.

На основе интеграции платформ и сервисов компаний, входящих в холдинг, клиент, например, банка автоматически сможет получить доступ и к другим продуктам компании: получить страховку, открыть брокерский счет, оформить кредит или рассрочку. Используя данные о поведении клиента, его кредитной истории, активности на рынке ценных бумаг и так далее, компания сможет предоставлять ему персональные условия кредитования или ставок по депозитам. «Собирая и обрабатывая данные, лучше понимая, что нужно нашим клиентам, мы сможем дать им гораздо более дешевые услуги, стать гораздо быстрее, предлагать более выгодные ставки», – отметил Турлов. По его словам, создавая и развивая экосистему, холдинг сможет драйвить и свою выручку.

У группы четыре ключевых направления: брокерские услуги, инвестиционный банкинг, банковская деятельность и инвестиционная деятельность. Холдинг активно поддерживает стартапы и постоянно ищет новые технологии и команды, которые будут служить для долгосрочного акционерного роста. Экосистема группы включает разные направления бизнеса,



которые могут успешно дополнять друг друга.

Страховой бизнес группы включает Freedom Insurance и Freedom Life, которые становятся ключевыми игроками на рынке, развивая цифровые решения. Freedom Insurance занимает более 10% рынка автострахования в Казахстане. «Но самое важное – компания изменила правила игры и создала новый стандарт продажи страховых полисов в интернете», – отметил бизнесмен. В планах страховщика – автоматизировать все процессы: выплаты, урегулирование убытков и услу-

ги для корпоративных клиентов. Компания Freedom Life позволит сделать страхование жизни массовым, а значит, доступным.

Набирающая обороты в сфере продажи смартфонов компания Freedom Mobile со временем станет не только площадкой для покупки гаджетов, но и офисом для финансовых и страховых услуг. Здесь клиенту помогут настроить мобильное приложение, разобраться в финансовых и страховых услугах.

По словам Тимура Турлова, если раньше наличие банковских отделений было большим преимуще-

ством, то сейчас ситуация изменилась. «Нам повезло, что у нас не было большой и дорогой сети отделений, поэтому мы строим легкие офисы, в которых можно купить смартфон в рассрочку, стать клиентом нашего банка или страховых компаний и начать торговать через нашего брокера», – добавил глава холдинга.

В прошлом году холдинг заявил о покупке Freedom Pay (которая ранее называлась Paybox.money). В рамках экосистемы интеграция платежного сервиса даст толчок росту продуктовой линейки – в интернет-эквайринге, рассрочке, кредитовании и прочих услугах. Freedom Pay занимает 25% рынка интернет-эквайринга Казахстана, оборот компании по итогам девяти месяцев 2021 года составил \$740 млн, а общее количество транзакций – более 82 млн.

Менять правила игры и встряхнуть рынок

Банковский бизнес – один из ключевых, который позволил в короткие сроки не только создать уникальные цифровые решения, но и предложить инвестиционные карты, которые напрямую привязаны к брокерскому счету. Сейчас Freedom Bank занимает первое место по рыночной ипотеке, второе – по программе «7-20-25».

«Мы докажем, что молодые игроки могут менять правила игры и встряхивать застывшие рынки, создавая новые стандарты, потому что они не боятся смотреть на процессы по-новому, обладают классной культурой и большим количеством высококвалифицированных специалистов», – отметил

Тимур Турлов. Однако, уверен он, расцвет кредитования в Казахстане произойдет после того, как ключевая ставка снизится, а проценты станут разумными.

Freedom Capital Markets станет первичным андеррайтером в США

Брокерский бизнес, когда-то созданный для того, чтобы дать возможность казахстанцам торговать на американских торговых площадках, остается флагманским в портфеле компании.

«Мы всегда знали, что в строительстве мостов между рынками лежит гигантский потенциал. Наша компания дает представителю среднего класса те же самые возможности, которые имеет представитель среднего класса в США», – отметил Турлов. То, что раньше было элитарным продуктом, стало доступным гораздо большему количеству людей благодаря современным технологиям.

С момента создания холдинга удалось построить цифрового брокера, с помощью которого сейчас можно пройти удаленную идентификацию, выпустить карту инвестора, получить доступ к брокерскому счету. По словам Тимура Турлова, инвестиционная компания – одна из немногих, кто дает доступ к американскому фондовому рынку, единственная в Казахстане с членством в Нью-Йоркской фондовой бирже, выстроенными клиринговыми отношениями, полноценной инфраструктурой Euroclear и прямым доступом к первичным размещениям.

Однако Freedom пошел дальше: теперь он планирует оказывать услуги инвестбанкинга

в США и выступать в качестве первичного андеррайтера для компаний, которые планируют выходить на IPO в Штатах. В скором времени, по прогнозам главы холдинга, Freedom Capital Markets появится на проспектах эмиссий иностранных компаний.

Вторым по величине рынком, где холдинг обслуживает более 110 тыс. клиентов, является Европа. Компания планирует дальнейшее расширение, включающее последовательное открытие представительств компании в Западной Европе. Недавно Freedom Finance Europe заявил об открытии представительства в Испании.

Куда будет направлена прибыль Freedom Holding

Чистая прибыль холдинга в прошлом финансовом году (завершенный для того, чтобы дать возможность казахстанцам торговать на американских торговых площадках, остается флагманским в портфеле компании.)

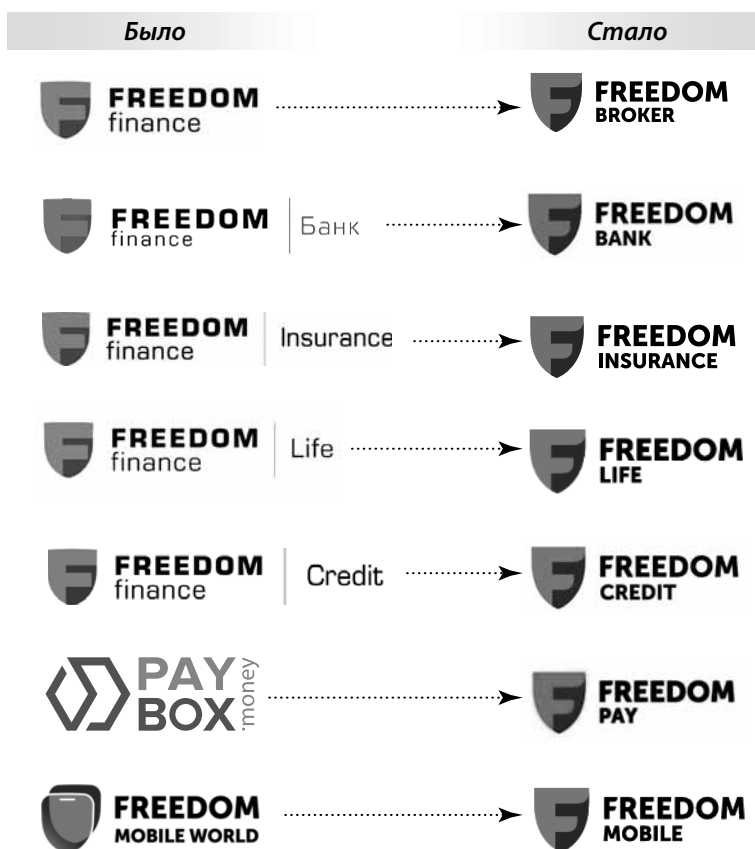
«Мы все равно не удивим никого своими дивидендами, покажем доходность выше, чем обычные американские компании, но не выше казахстанских», – сказал Турлов, добавив, что сегодня время для вложений в классные идеи, чтобы акции Freedom стоили в разы дороже.

Согласно данным годового отчета, прибыль на акцию холдинга, рассчитанная исходя из средневзвешенного количества акций в 59 млн штук, составила \$3,56. Годом ранее эта цифра составляла \$2,45. Этот показатель близок к цене, по которой Freedom размещался на IPO.

«Я уверен, что клиенты, которые покупали наши акции в последние годы, не пожалуют о своих инвестициях, мы сможем успешно пройти сегодняшние потрясения», – добавил бизнесмен.

Выручка компании в прошлом году составила \$565 млн, что почти на 60% больше, чем за предыдущий год. Процентный доход подскочил с \$31 млн до \$92 млн, а прибыль по торговым ценным бумагам выросла на 70%, с \$46 млн до \$78 млн. Активы холдинга увеличились почти на \$900 млн, обязательства – на \$670 млн.

«Капитализация холдинга составила \$2,6 млрд. С этой точки зрения мы обладаем хорошим капиталом в период, когда в Казахстане происходят изменения и открываются новые ниши и возможности, которые мы когда-то не могли себе представить», – отметил предприниматель.



Индексы Kursiv-10 и Kursiv-G38: возвращение в минус

В минувшие семь дней позиции 10 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-10, ухудшились. Значение индекса сократилось с 811,06 (по итогам торгового дня) до 805,74 пункта (по состоянию на 15:00 15.06.2022).

Аскар МАШАЕВ

Неделя выдалась неудачной для Yandex N.V. (-7,7%), «КазТрансОйла» (-4,4%), «Казатомпрома» (-3,7%), БЦК (-1,1%) и KEGOC (-0,2%). Эмитенты, которые закрыли период с плюсом: Народный банк (+3,4%), Kcell (+2,1%) и «Казхателеком» (+0,3%).

Неделя оказалась также неблагоприятной для индекса Kursiv-G38 (эмитенты из сектора KASE Global). Значение индекса уменьшилось с 461,53 (по итогам торгового дня) до 436,74 пункта (по состоянию на 15:00 15.06.2022).

Единственный эмитент, чьи бумаги прибавили в цене, – это Nike (+2,1%). Тройка аутсайдеров недели из этого сектора: Newmont (-25,6%), Advanced Micro Devices (-17,1%) и PayPal Holdings (-16,3%).

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 08.06.2022 по 15.06.2022.

Индекс Kursiv-10



KEGOC

4-е купонное вознаграждение получили держатели облигаций KEGOC3 на общую сумму 1,9 млрд тенге. Объем выпуска – 35 млрд тенге, номинальная стоимость одной бумаги – 1 тыс. тенге, текущая купонная ставка – 11%.

«КазТрансОйл»

Национальный оператор РК по магистральному нефтепроводу выплатил дивиденды по простым акциям за 2021 год. Напомним, 19 мая на годовом общем собрании акционеров было решено выплатить дивиденды за минувший год в размере 26 тенге за акцию. Общая сумма, подлежащая выплате, составила чуть более 10 млрд тенге.

Отметим, что за всю историю выплат (с 2012 года) это минимальный размер в абсолютном выражении. Например, по итогам 2020 года акционеры получили 132 тенге за одну бумагу, а общая сумма выплат тогда составила более 50,7 млрд тенге. Максимальный размер

дивидендов фиксировался по итогам 2017 года – 160 тенге за акцию, или 61,5 млрд тенге общей выплаты.

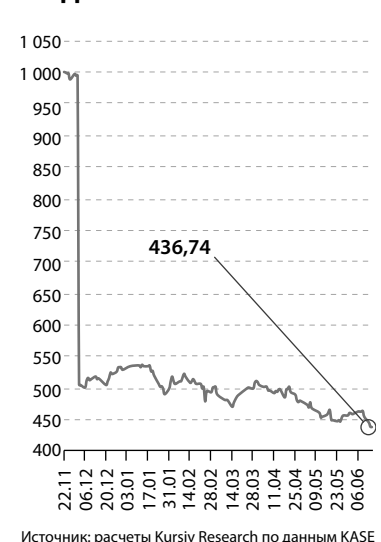
Банк ЦентрКредит

25-е купонное вознаграждение получили держатели облигаций CCBN23, общая сумма выплаты составила почти 403,5 млн тенге. Объем выпуска по этим облигациям – 10 млрд тенге, номинальная стоимость одной бумаги – 100 тенге, текущая купонная ставка – 11%.

Было также выплачено 29-е купонное вознаграждение по облигациям банка с кодом CCBN18 на общую сумму 248 млн тенге. Объем выпуска по этим облигациям – 5 млрд тенге, номинальная стоимость одной бумаги – 100 тенге, текущая купонная ставка – 13%.

Eco Center Bank («дочка» БЦК), чьи облигации в официальном списке KASE, намерен выплатить с 31 мая 2022 года дивиденды по простым акциям за 2019–2021 годы на общую сумму 50 млрд тенге. Напом-

Индекс Kursiv-G38



ним, что БЦК в начале мая 2022 года выкупил 100%-ный пакет акций казахстанской «дочки» российского Альфа-Банка и переименовал ее в Eco Center Bank.

«Казатомпром»

В аттравление национальной атомной компании вошел

Ержан Муканов. Он получил образование в КазНТУ имени К. И. Сатпаева (специальность «металлургия цветных металлов»), окончил аспирантуру при РКП «Институт металлургии и обогащения», а также Парижскую горную школу (специальность «экономическая оценка горных проектов»). В 2021 году Муканов завершил программу «Executive MBA – Стратегическое управление и лидерство» Санкт-Петербургского государственного университета.

В «Казатомпроме» он пришел в июне 2006 года, заняв должность инженера-технолога в СП «КАТКО». С 2012 по 2014 год Муканов работал координатором по производственному развитию в AREVA Mines. Далее занимал руководящие должности в дочерних и зависимых организациях «Казатомпрома»: СП «КАТКО», «Казатомпром-SaUgan», «Каратау», «Семизбай-U». В марте 2022 года был назначен на должность главного директора «Казатомпрома» по производству.

> стр. 1

Скорее всего, эти оттоки были вызваны январскими беспорядками в стране. Возможно, вклады забирали крупные клиенты, которые поняли, что в изменившихся политических условиях накопленные деньги лучше «перепрятать».

По данным Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД), на конец I квартала доля крупного сегмента (вклады физлиц на сумму свыше 50 млн тенге) в общем объеме розничных средств в банковских счетах составляла 31,3% (около 4,1 трлн тенге). Именно этот сегмент, говорится в ежеквартальном обзоре КФГД, продемонстрировал в отчетном периоде «наибольшую волатильность».

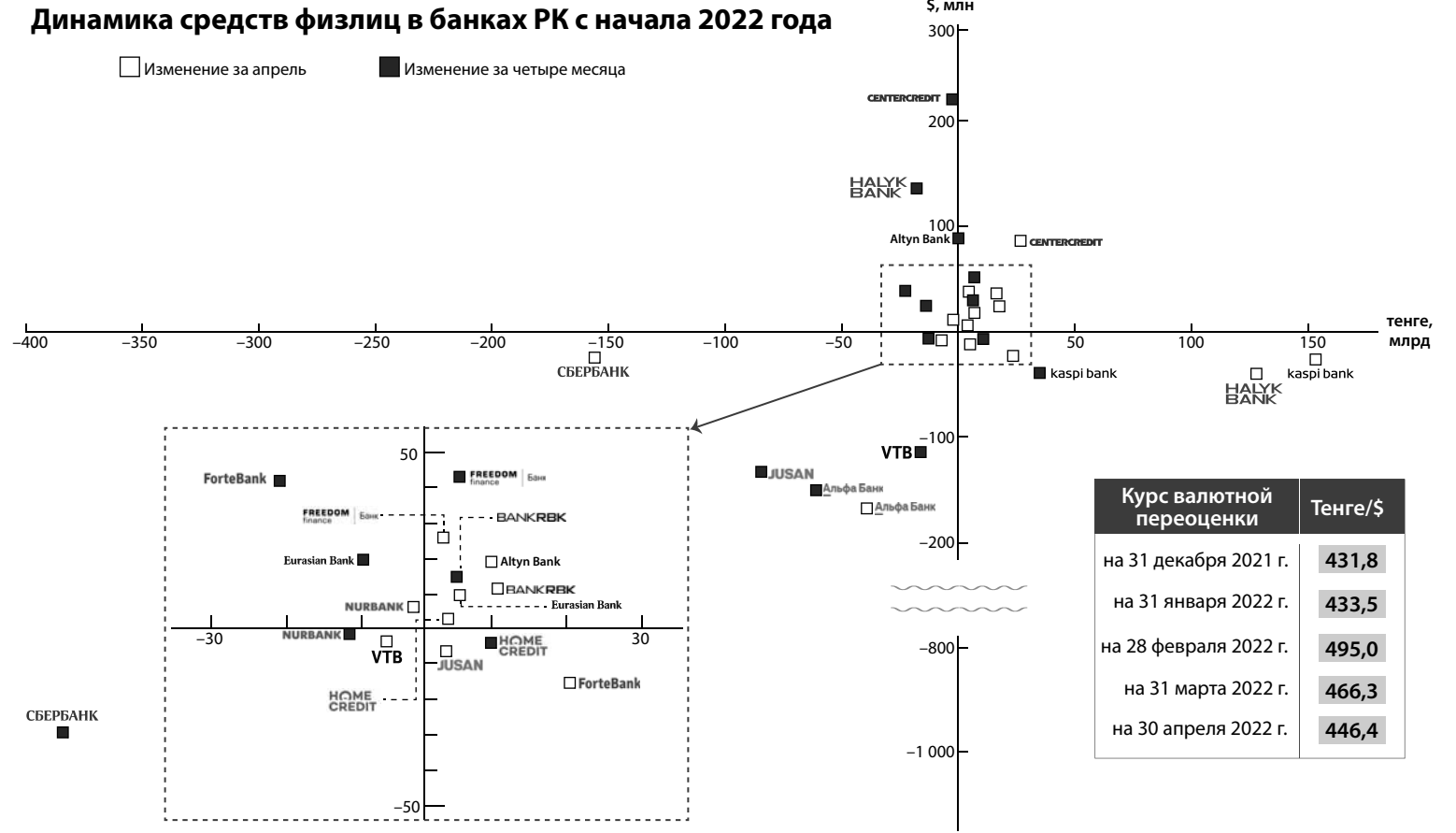
Тенговые остатки по крупным вкладам в I квартале сократились на 22,4% при незначительном (+0,3%) росте остатков на валютных счетах.

В конце февраля начались оттоки в Сбере и ВТБ. В марте эта ситуация усугубилась дефицитом наличной валюты в стране. Дефицит оказался временным, но

за это непродолжительное время запаниковавшие клиенты успели забрать из банков внушительную сумму, причем изымались вклады не только в иностранной, но и в национальной валюте (см. инфографику). Всего по итогам I квартала остатки на тенговых и долларовых счетах физлиц в основных универсальных банках страны (это 13 участников AQR и Банк Фридом Финанс) уменьшились на 10,2% (-713 млрд тенге) и 6,7% (-\$710 млн) соответственно. Расчеты произведены «Курсивом» на основе данных Нацбанка об объеме розничных средств в отдельных БВУ в разрезе валют.

В апреле продолжились оттоки из Сбера, плюс под блокирующие санкции попал Альфа-Банк. Однако в этом месяце совокупный объем розничных средств в универсальных банках продемонстрировал рост. Хотя долларовые вклады в апреле уменьшились еще на \$104 млн (с \$9,9 млрд до \$9,8 млрд), тенговые остатки выросли на 156 млрд тенге (что эквивалентно \$350 млн по курсу валютной переоценки на конец апреля), и этот рост существенно

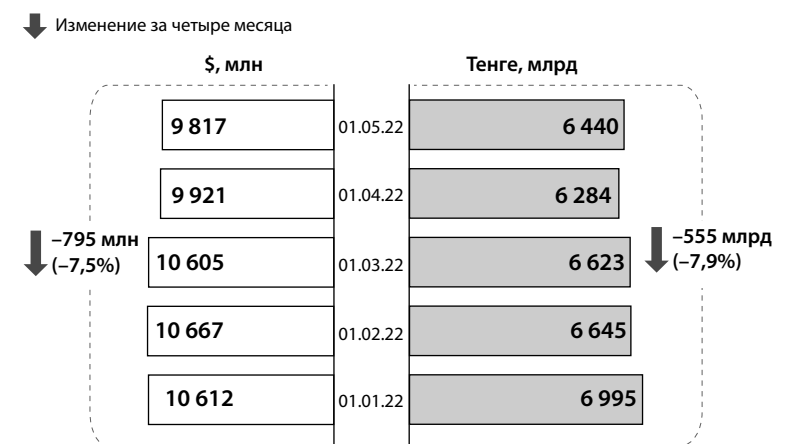
Динамика средств физлиц в банках РК с начала 2022 года



Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

| Курс валютной переоценки | Тенге/\$ |
|--------------------------|----------|
| на 31 декабря 2021 г. | 431,8 |
| на 31 января 2022 г. | 433,5 |
| на 28 февраля 2022 г. | 495,0 |
| на 31 марта 2022 г. | 466,3 |
| на 30 апреля 2022 г. | 446,4 |

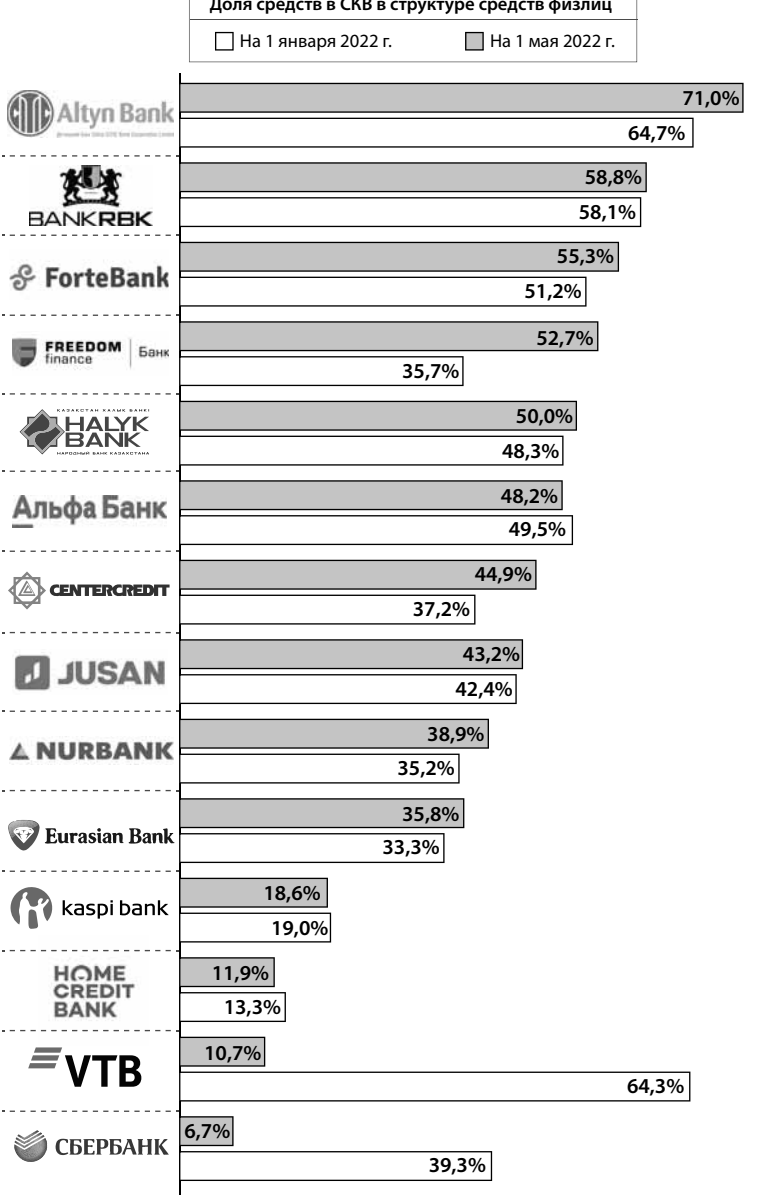
Как менялся объем розничных средств в казахстанских банках* с начала года



* Совокупно для 14 универсальных банков (13 участников AQR плюс Банк Фридом Финанс). Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Негерметично сообщающиеся сосуды

Как изменился уровень розничной долларизации в банках*



* Для 14 универсальных банков (13 участников AQR плюс Банк Фридом Финанс). Банки расположены в порядке убывания показателя на 1 мая 2022 г. Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

превышал долларовые оттоки (которые по факту могли быть не оттоками, а конвертациями валютных средств в тенговые внутри собственных счетов клиентов).

Свидания и расставания

Тому, что в апреле средства физлиц в банковском секторе от трехмесячного снижения перешли к росту, может быть несколько причин. Во-первых, в банки могли вернуться деньги, которые наиболее нервные клиенты забрали месяцем ранее в ходе паники, связанной с дефицитом наличных долларов и евро. В марте от набега вкладчиков (помимо Сбера, где исход клиентов был объективно вызван влиянием санкций) сильнее всего пострадали Kaspi (чистые оттоки составили 57 млрд тенге и \$65 млн за месяц) и Jusan (-33 млрд тенге и -\$64 млн). Jusan в апреле ничего не выиграл, но и ничего не потерял. Номинально (без учета валютной переоценки) розничные средства здесь снизились на 11 млрд тенге за месяц, но по факту тенговые остатки подросли на 3 млрд тенге при снижении долларовых на \$6 млн. Таким образом, в апреле банк остался практически при своих, что для него уже очень позитивный результат, поскольку с начала года банк работал исключительно «на вынос»: по итогам I квартала физлица забрали из Jusan на нетто-основе 84 млрд тенге (-21,7%) и \$132 млн (-19,8%). Это абсолютно худший показатель в секторе, не считая

подсанкционных российских «дочек». По динамике средств юрлиц (-86 млрд тенге за четыре месяца, в валютном разрезе банки эту информацию не раскрывают) Jusan также является четвертым среди худших после Сбера (-1,5 трлн тенге), Альфы (-315 млрд) и ВТБ (-286 млрд).

Что касается Kaspi, то туда розничные вкладчики действительно вернулись. В апреле этот банк стал лидером по номинальному нетто-притоку средств физлиц (+121 млрд тенге за месяц). В разрезе валют этот приток сложился из роста тенговых остатков на 153 млрд тенге и снижения долларовых на \$24 млн. Kaspi.kz посвятил этому факту публикацию в социальных сетях, в которой совладелец холдинга Михаил Ломтадзе поблагодарил клиентов за доверие. Этот жест выглядел логичным продолжением известного мартовского видеообращения «к любимым клиентам и недоброжелателям», в котором глава Kaspi.kz пришлось в очередной раз развенчивать слухи о якобы банкротстве холдинга. За период с начала года Kaspi занимает четвертое место среди универсальных банков (после Халыка, БЦК и Алтына) по номинальному приросту средств физлиц (+33 млрд тенге за четыре месяца). Внутри этой номинальной динамики тенговые остатки увеличились на 36 млрд тенге, в то время как долларовые сократились на \$44 млн, то есть в реальном выражении прирост розничных средств в Kaspi с начала года составил около 20 млрд тенге.

Еще одной причиной апрельского прекращения оттоков могла послужить быстрая сделка по продаже дочерней Альфы казахстанскому БЦК. Сначала клиенты физически не могли забрать свои деньги из Альфы, поскольку 7 апреля (сразу после включения банка в санкционный SDN-лист, подразумевающий полную блокировку активов, связанных с финансовой системой США) банк ввел лимиты по снятию средств для вкладчиков. А уже 20 апреля объявился покупатель, который заявил, что поддержит Альфу дополнительной ликвидностью для исполнения всех обязательств перед депозиторами. Чистый отток розничных средств в Альфе в апреле составил 42 млрд тенге (-50,2% за месяц) и \$166 млн (-64,4%). Не все эти деньги мигрировали в БЦК: здесь тенговые и долларовые остатки выросли за месяц на 24 млрд тенге и \$91 млн. Тем не менее это позволило банку занять второе место после Kaspi по номинальному приросту в апреле (+48 млрд тенге) и второе место после Халыка по номинальной динамике с начала года (+113 млрд тенге). Любопытно, что в разрезе валют у БЦК за четыре месяца выросла только долларовая составляющая: вклады в национальной валюте сохранились на уровне 483 млрд тенге, в то время как долларовые увеличились с \$666 млн до \$891 млн. В результате долларизация розничных средств в БЦК выросла с 37,2 до 44,9%, что, впрочем, является далеко не самым высоким показателем в секторе.

Какая-то часть валютных вкладчиков Альфы могла перейти в Алтын и Фридом Финанс. Эти игроки похожи на Альфу относительно небольшим размером и акцентированной ставкой на цифровизацию в отношениях с розничными клиентами. Во Фридоме валютные вклады населения в апреле выросли на \$24 млн при несущественном росте тенговых остатков (+2 млрд тенге). Что до Алтына, то он в апреле сбалансированно прирос как в тенге (+10 млрд), так и в валюте (+\$19 млн). По номинальной динамике розничных средств за период с начала года Алтын занял третье место среди универсальных БВУ (+42 млрд в тенговом эквиваленте), Фридом - пятое (+25 млрд). В разрезе валют Алтын, как и БЦК, прирос исключительно в долларах (+4 млрд тенге и +\$43 млн). По уровню розничной долларизации на 1 мая эти банки занимают первое и четвертое место в секторе с показателями 71 и 52,7%

соответственно. Между ними расположились Bank RBK (58,8%) и Forte Bank (55,3%).

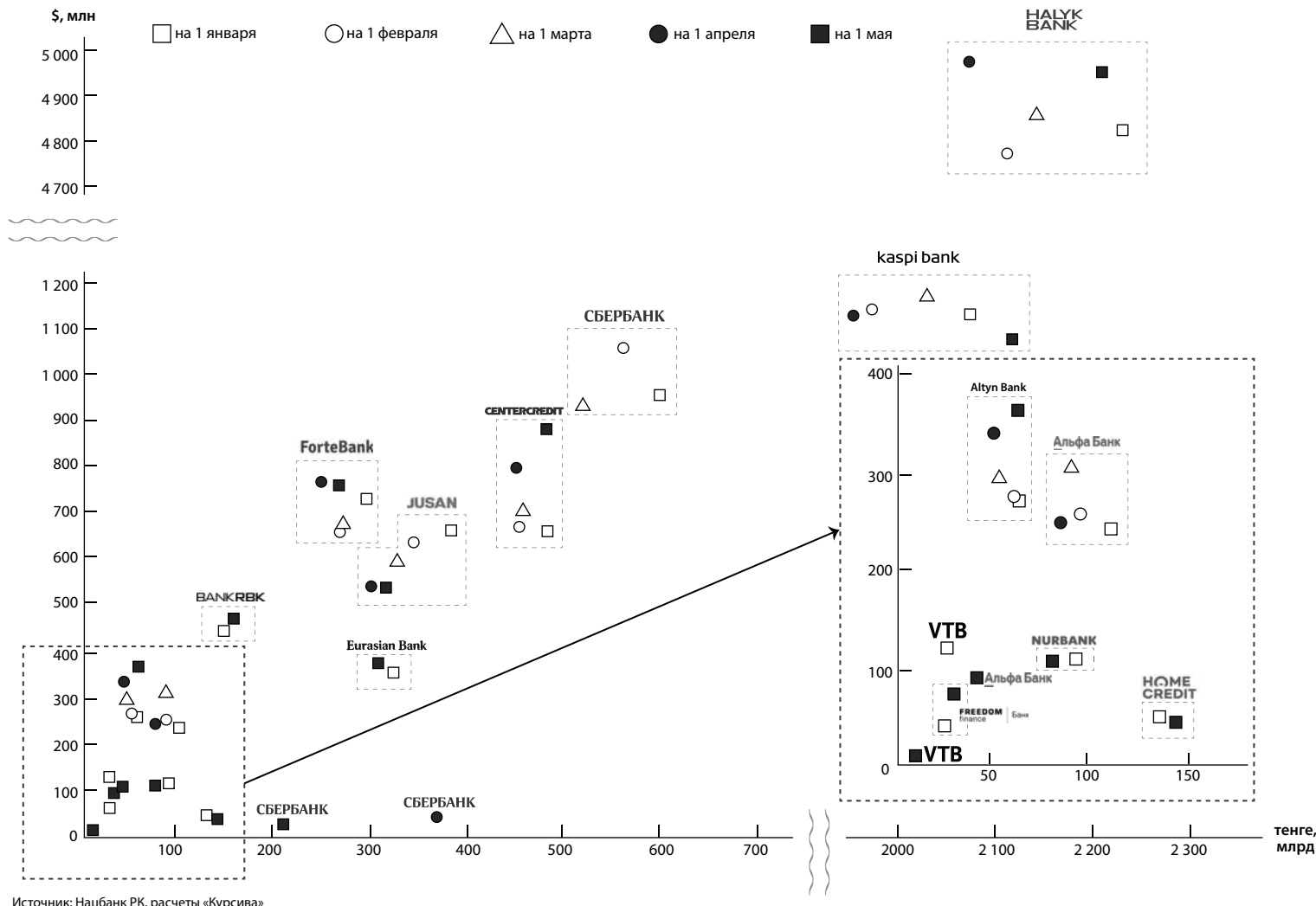
В крупнейшем банке страны розничные средства в апреле номинально выросли лишь на 12 млрд тенге, однако с учетом валютной переоценки портфель изменился достаточно заметно: остаток на тенговых счетах в Халыке за месяц увеличился на 128 млрд тенге, тогда как счета в СКВ сократились на \$36 млн. Ничтожный размер номинального прироста объясняется масштабностью валютного депозитного портфеля Халыка (\$4,96 млрд на 1 мая), который имеет свойство столь же масштабно дешеветь в случае укрепления тенге (и наоборот). За период с начала года средства физлиц в Халыке номинально выросли на 118 млрд тенге, что, казалось бы, ставит этот банк на первое место в секторе по динамике розничных вкладов. Однако валютный разрез этой динамики показывает, что в реальном выражении пальма первенства принадлежит БЦК (визуально это отчетливо видно на инфографике). В Халыке валютные средства с начала года увеличились на \$141 млн, при этом тенговые сократились на 15 млрд тенге. В БЦК же прирост валютных депозитов составил \$225 млн при нулевой динамике по тенговым счетам.

Оттоки бизнеса

Что касается средств юрлиц, то в разрезе отдельных банков данная статистика публикуется только в тенговом эквиваленте. С начала года совокупный объем остатков на корпоративных счетах в БВУ сократился на 3,6%, или на 452 млрд тенге (с 12,6 трлн до 12,1 трлн тенге). По данным АРРФР, доля средств в иностранной валюте в этом сегменте увеличилась с 39,8% на 1 января до 39,9% на 1 мая. Из этого следует, что с начала года чистый отток корпоративных средств из банковской системы составил 284 млрд тенге и приблизительно \$750 млн (если пренебречь счетами в нетвердых валютах).

Явным лидером по номинальному приросту бизнес-вкладов является Халык (+911 млрд тенге за четыре месяца). Относительно высокий рост демонстрируют также БЦК (+266 млрд), Сити (+155 млрд), Алтын (+137 млрд), Kaspi (+117 млрд) и Bank RBK (+100 млрд). И наоборот, у трех участников AQR (не считая дочерние российские банки) объемы средств юрлиц с начала года снизились. В эту тройку аутсайдеров вошли Jusan (-86 млрд тенге), Евразийский (-81 млрд) и Нурбанк (-14 млрд).

Объем средств физлиц в банках РК с начала 2022 года



Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Что же вы себя не бережете?

Почему в Казахстане низкий уровень проникновения страхования

В Казахстане страховые жизни стало популярнее и уже почти выровнялось с общим страхованием. Однако пенетрация страхования в республике все еще остается очень низкой.

Азамат КЕРИМБАЕВ

Объем страховых премий, собранных в Казахстане в 2021 году, увеличился на 36,7% по сравнению с 2020 годом и составил 699 млрд тенге. Из них объем страховых премий, принятых по прямым договорам страхования, – 638 млрд тенге.

На начало 2022 года отношение страховых премий к ВВП подошло к 0,9%, что на 25% больше показателя на 1 января 2021 года (0,72%). Страховая премия на душу населения составила 36 574 тенге, или \$85.

С 2015 по 2020 год проникновение страхования в развивающихся странах Европы и Центральной Азии показывало стабильные 1,7% (отношение страховых премий к ВВП). Развивающиеся страны (Россия, Китай, Индия и другие) также демонстрировали устойчивую динамику: если в 2016 году премии к ВВП достигли 3,1%, то в 2020-м – уже 3,4%. В развитых странах пенетрация страхования была значительно выше – 10%.

В развивающихся странах Европы и Центральной Азии размер премии на душу населения составляет \$159, а в развитых странах – \$4695.

Отличительной чертой рынка страхования в развитых государствах является одинаковое состояние двух отраслей – страхования жизни и общего страхования.

Из \$4695 (премии на душу населения) \$1994 приходится на отрасль страхования жизни. Тогда как в развивающихся странах Европы и Центральной Азии премия на душу населения в страховании жизни составляет всего \$41, это меньше, чем в отрасли общего страхования.

Несмотря на то что в развивающихся странах страховое жизни отстает от общего страхования, в Казахстане life insurance демонстрирует положительную тенденцию. Эта отрасль растет с 2016 года. Так, среднегодовой темп прироста за последние пять лет составляет 36%. Основной прирост дали два продукта:



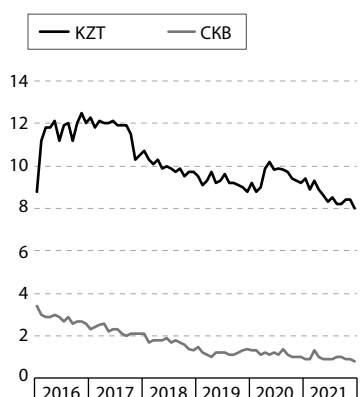
Азамат КЕРИМБАЕВ,
советник председателя
правления
Freedom Insurance

страхование жизни (+554% за пять лет) и пенсионный аннуитет (+462% за пять лет).

Причинами такого роста могут служить два фактора:

1. Активная дедолларизация экономики, начало которой как раз пришлось на 2016 год.
2. Изменения в страховом законодательстве и появление новых страховых продуктов.

Динамика депозитных ставок для физических лиц



Дедолларизация экономики Казахстана привела к тому, что банки перестали выдавать кредиты в иностранной валюте как бизнесу, так и населению. Однако у населения оставался спрос на валютные депозиты. Из-за отсутствия валютного кредитного портфеля и перекоса в валютной позиции банки стали снижать ставки по валютным вкладам.

Если в начале 2016 года ставка по депозиту в иностранной валюте составляла 3,4%, то в конце 2021 года упала до 0,8%.

Параллельно дедолларизации страховщики запустили новые продукты, сочетающие в себе опции страхования и инвестирования. Так при срочном страховании гарантировали высокую доходность в иностранной валюте.

Таким образом, в течение всего наблюдаемого периода происходил переток банковских клиентов в страховые компании, что положительно отразилось на сборах страховщиков.

Вторым фактором, повлиявшим на отрасль life insurance, стало внедрение продукта Unit-Linked. Это инвестиционный инструмент в виде полиса страхования жизни, который позволяет вкладывать деньги (страховую премию) в инвестиционные фонды. Страховщик предлагает клиентам на выбор несколько фондов.

Главным преимуществом данного продукта является его относительная простота. Страхователю не нужно открывать брокерский счет, банковские счета за рубежом и так далее. Достаточно заключить договор со страховой компанией, перевести деньги и выбрать инвестиционные фонды из предложенных.

Дополнительными преимуществами продуктов страхования жизни являются:

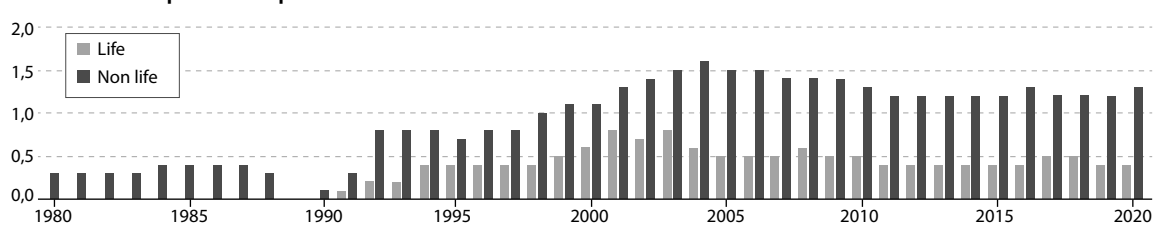
1. Возможность получить заем по низкой ставке под залог полиса.
2. Сведения о размере накопленных средств и произведенных вкладах, а также об иных условиях договора не подлежат огласке.
3. В период действия договора средства защищены от конфискации и не подлежат аресту.
4. Не подлежат разделу между супругами при разводе.
5. Защищены от претензий третьих лиц при имущественном споре.

Однако, несмотря на выравнивание двух отраслей страхования, пенетрация страхования в нашей стране остается очень низкой: 0,9% от ВВП против 9,9% в развитых странах. Например, даже по обязательному страхованию ответственности работодателя полисы имеют всего 52 тыс. компаний более чем из 500 тыс., зарегистрированных в РК. Более чем из 6 млн объектов жилой недвижимости сегодня застраховано 167 тыс. домов и квартир. Хотя пожары у нас происходят ежедневно.

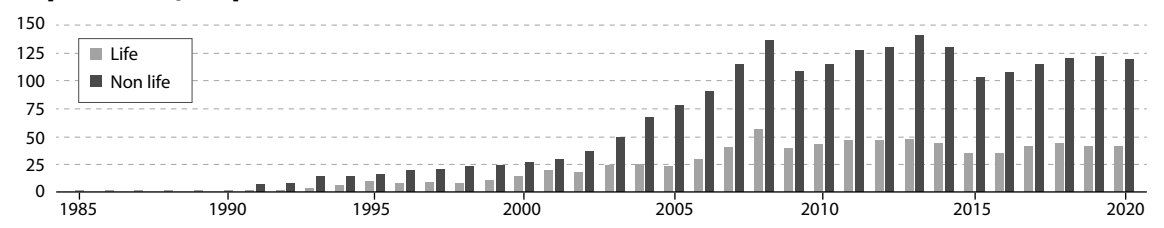
Главной причиной слабой пенетрации страхования является экономическая ситуация и низкая платежеспособность населения, а не низкая страховая культура, как обычно принято считать в нашей отрасли.

Пенетрация страхования в развивающихся странах Европы и Центральной Азии

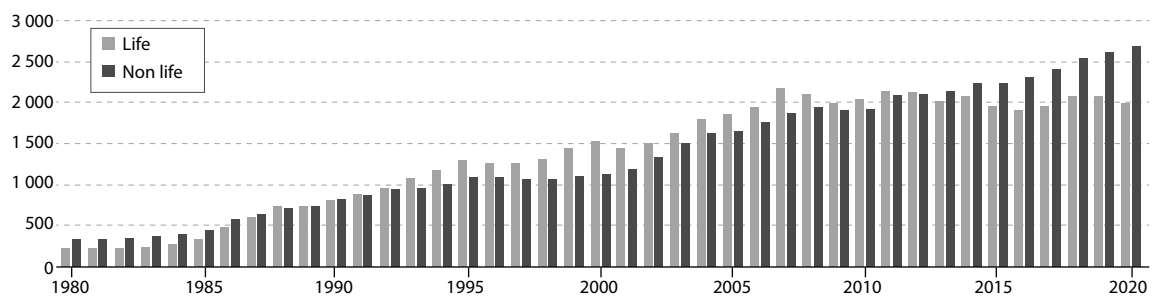
Отношение страховых премий к ВВП



Размер страховой премии на душу населения в развивающихся странах Европы и Центральной Азии

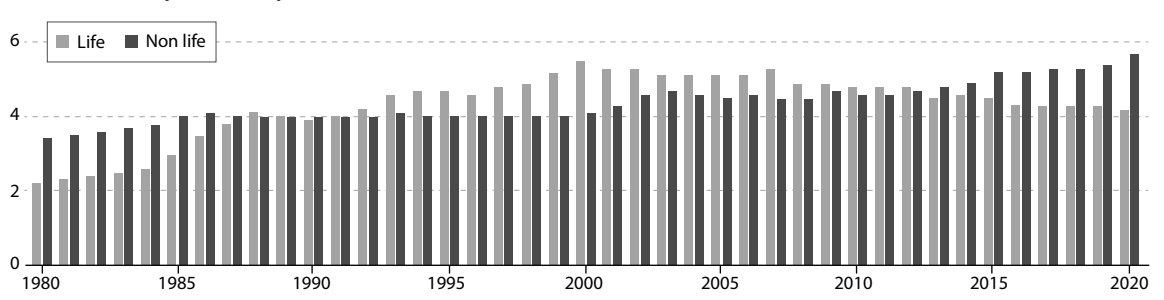


Размер страховой премии на душу населения в развитых странах

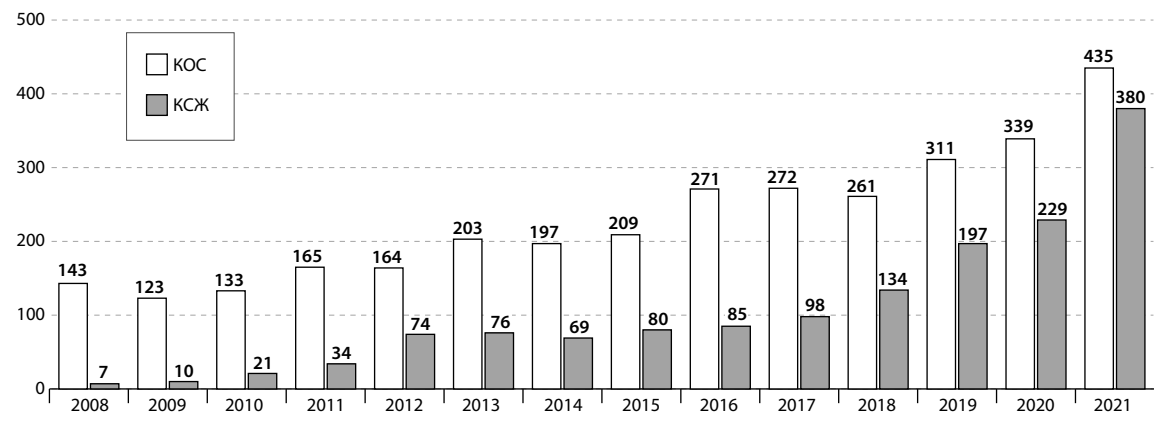


Пенетрация страхования в развитых странах

Отношение страховых премий к ВВП



Страховые премии по отраслям страхования жизни и общего страхования, Казахстан, млрд тенге



Похвалил пирамиду – сел в тюрьму

В Казахстане криминализируют рекламу финансовых пирамид

Мажилис парламента Казахстана во втором чтении одобрил законопроект, который не только ужесточает уголовную ответственность за создание финансовых пирамид, но и вводит уголовную ответственность за их рекламу.

Полина ВИКТОРОВА

Уголовный кодекс РК дополнен статьей 217-1 «Реклама финансовых (инвестиционных) пирамид». Под такой рекламой подразумевается личное и непосредственное распространение в любой форме информации финансовых (инвестиционных) пирамид, повлекшее вовлечение в них лиц». При отсутствии признаков соучастия за рекламу финпирамид грозит штраф от 1 тыс. до 3 тыс. МРП (то есть от 3 млн 63 тыс. до 9 млн 198 тыс. тенге), либо привлечение к общественным работам на срок до 800 часов, либо ограничение свободы на срок до двух лет, либо лишение свободы на тот же срок, с конфискацией имущества. «Те же деяния, совершенные:

- 1) неоднократно;
- 2) лицом с использованием своего служебного положения;
- 3) с использованием средств массовой информации или электронных информационных ре-



Фото: Depositphotos/realjupiter

сурсов, – наказываются ограничением свободы на срок от двух до пяти лет либо лишением свободы на тот же срок, с конфискацией имущества, с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет».

Главным аргументом в пользу криминализации рекламы

финпирамид от депутатов – разработчиков законопроекта: сейчас такой рекламой борются через административное законодательство и успешной эту борьбу назвать сложно. По статданным, за последние три года к административной ответственности привлечены всего четыре человека. Представители Генпрокуратуры еще в

прошлом году объясняли, почему так происходит. Пока по закону привлечь к административной ответственности за рекламу финпирамид возможно только при признании организации финансовой пирамидой. Но расследование таких дел и вступление по ним приговора в законную силу занимает длительное время,

а срок привлечения к административной ответственности – всего два месяца.

Поскольку реклама финансовых пирамид теперь попадает под уголовную ответственность, поправки внесены и в Уголовно-процессуальный кодекс: мерой пресечения для таких «рекламщиков» станет содержание под стражей.

Определение финансовой (инвестиционной) пирамиды появилось также в законе «О государственном регулировании, контроле и надзоре финансового рынка и финансовых организаций», а в законе «О рекламе» – запрет на «рекламу физическими и/или юридическими лицами деятельности, связанной с привлечением денежных средств и (или) иного имущества физических и (или) юридических лиц в пользу лиц, не обладающих правом на ее осуществление».

В действующем законе «О рекламе» такого запрета нет, и в соцсетях, мессенджерах, телеграм-каналах, на сайте OLX.kz активно идет незаконная рекламная деятельность по привлечению денежных средств или иного имущества физических, юридических лиц в пользу лиц, которые не обладают соответствующими лицензиями. Даже несмотря на то, что, согласно пункту 3 статьи 715 ГК РК, гражданам и юридическим лицам запрещается

привлечение денег в виде займа от граждан в качестве предпринимательской деятельности и такие договоры являются ничтожными, отмечают разработчики законопроекта.

Ужесточение законодательства стало ответом на серию резонансных дел, связанных с ТОО «Mudarabah Capital», ТОО «Astex.kz», ТОО «ACD technology». В числе известных личностей, которые рекламировали эти компании, блогеры Мейржан Туребаев, Азизжан Саидбаев и Мейрхан Шерниязов, продюсер Баян Алагузова. В апреле женщина, вложившая миллионы в Mudarabah Capital, совершила самопожог в Нур-Султане у здания МВД.

Выбранный депутатами способ борьбы с рекламой финансовых пирамид можно назвать взвешенным в отличие от предложения Генпрокуратуры. В прошлом году надзорный орган просил изменить КоАП и в принципе запретить гражданам рекламировать финансовые организации – под этот запрет автоматом попадали бы и банки, и страховые компании, и брокеры. Это предложение до законопроекта не дошло. Но поправки в КоАП все-таки будут – под статью 150 «Рекламирование деятельности финансовой (инвестиционной) пирамиды» будут попадать только те, чьи действия не содержат признаков уголовно наказуемого деяния.



Маркетфейс

Кто владеет крупнейшими рекламными компаниями Алматы

Алматы – главный рекламный рынок страны. По итогам прошлого года на южную столицу пришлось почти 85% всего объема денежного оборота в отрасли. Это сотни миллионов тенге. Здесь же сосредоточена почти половина всех рекламных компаний Казахстана. Мы выбрали 15 из них по объему уплаченных налогов в бюджет и рассказываем вкратце о каждой.

Кирилл МИТРОФАНОВ, Фарид ВЕЛИЕВ

• **АО «РТС ДЕКО»** – крупнейшая компания наружной рекламы в Алматы. Это совместное предприятие с французским транснациональным холдингом JCDecaux Group. Через свою «дочку» JCDecaux Asia Holding семья Деко контролирует 50% в совместном с казахстанцами предприятии. В выписке на сайте eGov бенефициарные владельцы компании скрыты. Согласно последнему доступному на сегодняшний день аудиторскому отчету СП за 2020 год, остальные доли распределены между совладелецей Lancaster Group Гаухар Капаровой (15%), ее партнером Гульнар Досаевой (15%), а также бизнесменами Дауреном Блиевым и Арманом Кагаровым, которым принадлежит по 10%.

• **ТОО «Cheil Kazakhstan»**. Локализованный представитель Cheil Worldwide, крупнейшего в Южной Корее маркетингового агентства, входящего в состав Samsung Group. Корейской группе принадлежит 100% в казахстанском ТОО.

• **ТОО «Импакт Медиа»**. Учредитель – Есен Сарсембаев. Он также числится руководителем еще в двух рекламных агентствах: Advance Digital Kazakhstan и TMA Kazakhstan. Учредителем ТМА является Саида Сагандыкова, она же учредитель агентства Navas Media Kazakhstan, которое входит в состав глобальной маркетинговой и коммуникационной группы Navas.

• **ТОО «KeyPro»**. Компания специализируется на печатной, полиграфической продукции и на производстве наружных рекламных конструкций. Первый руководитель – Светлана Тен, владелец компании – Татьяна Пак.

• **ТОО «Promotax»**. Рекламное агентство полного цикла, работающее со всеми видами рекламы и ее носителями. В частности, конструкции компании стоят на горнолыжном курорте «Шымбулак». Учредитель компании – Ларида Исмаилова. Она же руководит еще одним агентством – Adimax, бенефициарным владельцем которого числится Владимир Пак.

• **ТОО «Salem Social Media»**. Казахстанская компания по производству и дистрибуции

медиаконтента в социальных сетях и на видеохостингах, куда интегрируется и рекламный контент. Владеет собственной сетью интернет-каналов и продакшн-студией в Алматы. Руководит компанией известный казахстанский продюсер Рустам Юсупов. Единственный учредитель компании – ограниченное партнерство Eurasian Digital

• **ТОО «Marketing LAB»**. В основном компания специализируется на проведении маркетинговых и социологических исследований. Согласно выписке с сайта eGov, владелец компании – Айдархан Бектыбаев. Его полный тезка (совпадает и дата рождения) проходил в качестве обвиняемого по шумевшему делу Рахата Алиева о похищении

похищенных банкиров, а также разрешил одному из них связаться с родственниками. Кроме того, полный тезка Айдархана Бектыбаева числился в 2018 году директором ТОО «Дуние-Агро» племянника Елбасы Кайрата Сатыбалды, в настоящее время находящегося в СИЗО по обвинению в хищениях и злоупотреблении служебным положением.

Шабанов. У него также есть несколько юридических лиц в Москве с аналогичным профилем деятельности.

• **ТОО «Vitaman»**. Компания также специализируется на продвижении медикаментов. Ее учредитель – Ренат Гераев.

• **ТОО «Регион-Медиа»**. Компания была создана в 2003 году для работы с рекламным

а их конечными бенефициарами – Сергей Рычков и Валерий Сафонов. Последний руководит также ТОО «TV Media Advertising Agency», которому принадлежит 3,94% телеканала КТК. Контрольным пакетом КТК (91,35%) владеет Фонд Нурсултана Назарбаева, учредителем которого является Елбасы. Дарига Назарбаева занимает в фонде кресло директора.

• **ТОО «Production ADV»**. Рекламное агентство широкого профиля деятельности: от оформления торговых площадей до наружной рекламы и текстильного производства. Входит в группу ADV с офисами в Алматы, Москве и Дрездене. Учредитель – Василиса Шлюттер.

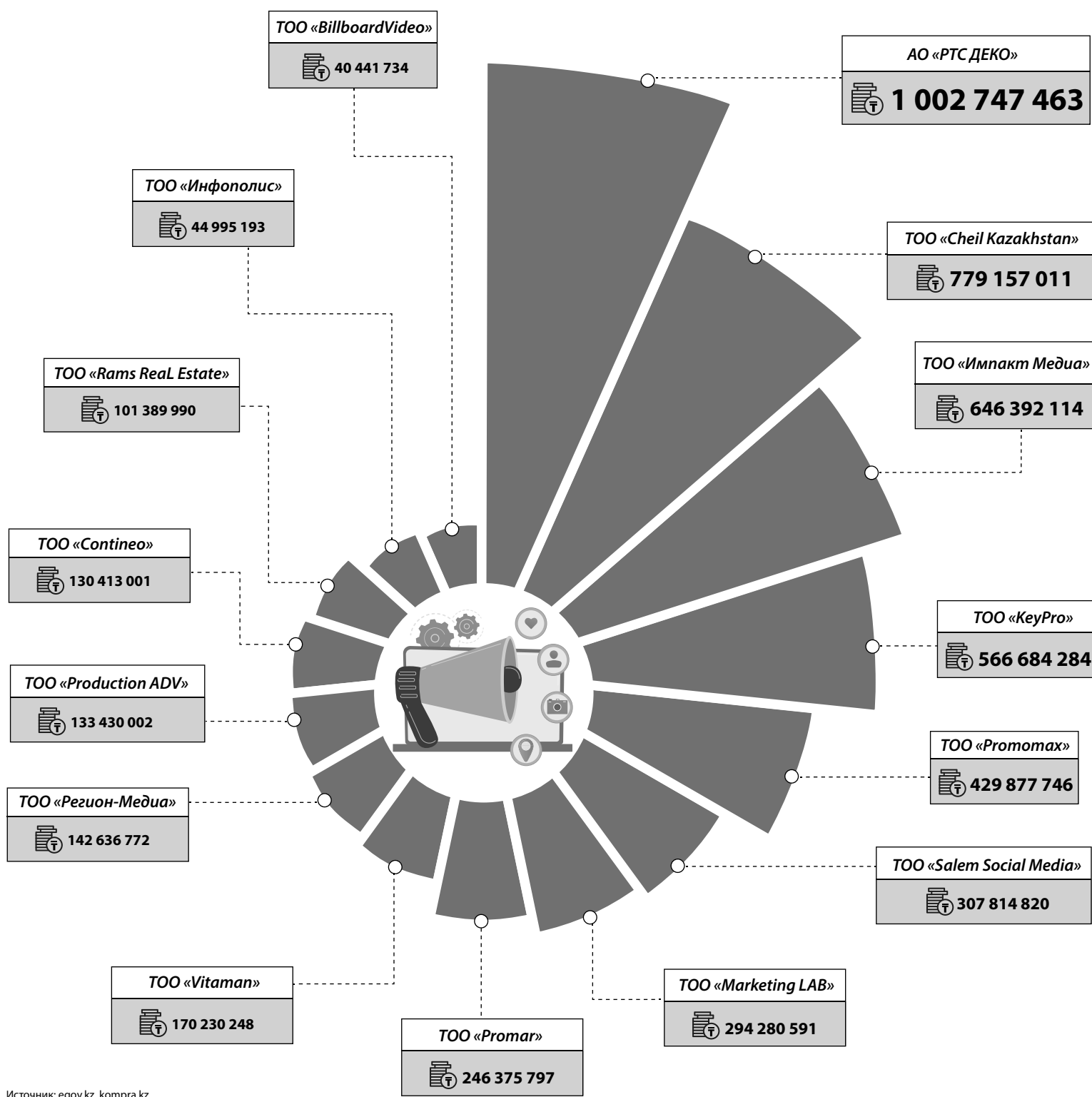
• **ТОО «Contineo»**. Основано в 2011 году. Основной профиль деятельности – трейд-маркетинговые мероприятия. Работает в сферах FMCG, фарминдустрии, банковском секторе и других. В штате компании более 600 сотрудников. У компании три учредителя: Виктор Макеев, Александр Креницкий и Антон Буравлев. Господин Буравлев числится руководителем еще одного ТОО – Dasm Group International. Это транснациональная группа рекламных компаний, работающих в Казахстане, странах Центральной Азии, Кавказа и в Украине.

• **ТОО «Rams Real Estate»**. Корпоративное рекламное агентство строительной компании Rams, одного из крупнейших застройщиков в Казахстане. Бенефициарный владелец компании – Фарук Булбул. Он же является генеральным директором компании Rams Qazaqstan.

• **ТОО «Инфополис»**. Владеет информационным порталом informburo.kz (бывшая газета «Мегаполис»). Конечным бенефициаром компании через ТОО «First Media Time», ТОО «Media Management Systems» и ТОО «Direct Technology Company» является Булат Утемурагов. Компания также является подрядчиком по размещению рекламных блоков и сюжетов на телеканале 31 канал, также контролируемом группой «Верный Капитал» Булата Утемурагова.

• **ТОО «BillboardVideo»**. Компания владеет брендом CITIX и позиционирует себя не как рекламное агентство, а скорее как IT-компания по развитию городской среды. Создает инновационные IT-продукты в сферах smartбордов, которые работают под управлением собственного запатентованного программного обеспечения. Компания запомнилась запуском первой в Казахстане 3D-рекламы совместно с брендом Coca-Cola. Учредитель компании – Яна Шойбекова. В начале февраля стало известно, что основатель и владелец Freedom Holding Corp. Тимур Турлов приобрел 30% доли в CITIX.

НАЛОГИ КРУПНЕЙШИХ РЕКЛАМНЫХ КОМПАНИЙ АЛМАТЫ ЗА 2021 ГОД, тенге



Источник: egov.kz, kompra.kz

Ventures I Limited Partnership. Конечной контролирующей стороной компании является Eurasian Resources Group, 40% которой принадлежит Министерству финансов РК, а оставшаяся доля распределена между бизнесменами Александром Машкевичем, Патохом Шодиевым и семьей скончавшегося в прошлом году Аиджана Ибрагимова.

и убийстве топ-менеджеров Нурбанка Жолдаса Тимралиева и Айбара Хасенова. По итогам судебного расследования бывший начальник службы безопасности Нурбанка Айдархан Бектыбаев в январе 2008 года был приговорен к шести годам лишения свободы с конфискацией имущества. Суд учел, что он не участвовал непосредственно в избиваниях

• **ТОО «Promar»**. Компания специализируется на маркетинговом продвижении лекарств международной группы World Medicine. Ее фармацевтическая продукция, как следует из информации на сайте, представлена более чем в 35 странах мира. Общая численность персонала составляет свыше 2500 человек. Учредителем Promar – Эхтирам

размещением на телеканалах и радиостанциях в регионах Казахстана. Имеет представительство почти во всех областях республики. Штаб-квартира находится в Алматы. Руководит компанией Геннадий Ващенко, бывший президент радиостанции «Европа Плюс Казахстан». Учредителями компании являются два юридических лица,



Коллаж: Илья Ким

В апреле 2020 года кредитование сократилось на 7,2%

Новые кредиты юрлицам и их доля в совокупной выдаче



Источник: Нацбанк РК

показывает тревожную тенденцию. Соотношение долгов и капитала у средних предприятий из обрабатывающей и горнодобывающей отраслей оба раза было в проблемной зоне (неоптимальные и критические уровни). А это те отрасли, на которые опирается правительство РК в своих промышленных политиках, суть которых, сильно упрощая, заключается в использовании сырьевых доходов для индустриального скачка.

Некапиталисты

Из анализа официальной статистики выясняется, что неоптимальное соотношение долга и капитала – привычное положение дел в сегменте средних компаний. По всей видимости, дела в сегменте малого бизнеса обстоят также.

Kursiv Research предложил экономическим аналитикам порассуждать о том, следует ли считать собственный капитал недостаточным для активного кредитования, а если так, то

какие факторы (экономические и институциональные) не позволяют субъектам малого и среднего предпринимательства наращивать капитализацию.

Однозначно утверждать о недостаточности капитала – это вполне себе сильное допущение, считает руководитель DESHT ITG Куаныш Жаиков. Но если принять этот тезис в качестве бесспорного, продолжает он, то можно выделить три причины.

Первая – и, по его словам, самая маловероятная – МСБ просто не успел накопить капитал в предыдущие годы. Поскольку во время бурного экономического роста в начале 2000-х доля чистой прибыли и смешанных доходов в ВВП составляла в среднем 49%. А это, подчеркивает Жаиков, сотни миллиардов долларов за 22 года.

«Вторая причина – активы находятся не у тех. Происхождение капитала имеет значение, в этом один из смыслов рыночной экономики. Сложно ожидать, что в Казахстане прибыли распределяются в экономике на конку-

рентной основе, без коррупции, монополий и рейдерства. Иначе запустился бы иной механизм инвестиций», – считает экономист.

В основе третьей причины также лежит институциональная логика. Возможно, рассуждает Жаиков, предприниматели не желают инвестировать собственные средства. С одной стороны, это связано с высокими барьерами для входа на рынок, с другой – заемный капитал выступает некой защитой актива: всегда можно вывести деньги из предприятия и оставить его с долгами.

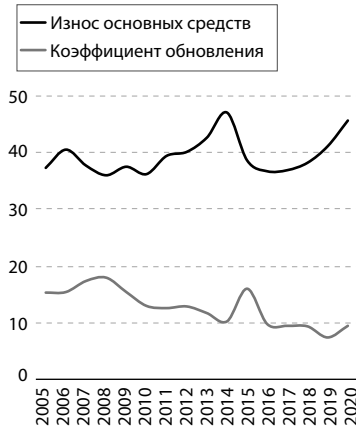
Чтобы ответить на вопрос о размерности капитала, Ирина Кушнарева, первый зампред Ассоциации финансистов Казахстана, предлагает взглянуть на структуру МСБ. Из 1,5 млн субъектов МСБ почти миллион – индивидуальные предприниматели, 354 тыс. действующих малых фирм, 6,3 тыс. средних компаний, из которых 57% работают в сфере образования, торговли и строительства. Также, напоминает Кушнарева, более половины средних компаний являются государственными.

«И если за последние 10 лет количество малых предприятий увеличилось вдвое, то средних предприятий стало больше только на 10%, и не факт, что за счет частных», – подчеркивает Кушнарева. По ее словам, из структуры и отраслевой разбивки становятся очевидными две причины низкой капитализации МСБ.

Во-первых, судя по доле частных компаний, динамика прироста средних предприятий и их «возрастной» структуре (78% средних предприятий старше 10 лет и 90% – старше 5 лет), не происходит естественного роста малых предприятий и перехода в средние компании с достаточным заработанным и/или

Износ основных средств предприятий в 2020 году составил 45,7%

Износ основных средств и коэффициент обновления, %



Источник: Нацбанк РК

инвестированным капиталом и развитием сферы деятельности.

Во-вторых, в секторах услуг и торговли, где занято большинство субъектов МСБ, как правило, нет необходимости в существенном собственном капитале, а оборотные средства финансируются за счет авансов и займов. С учетом наличия госпрограмм со ставками ниже уровня инфляции использовать собственный капитал при его наличии было бы в два раза дороже.

Экономический аналитик Эльдар Шамсутдинов, перед тем как рассуждать о достаточности или недостаточности собственного капитала, предлагает взглянуть на проблему с другой стороны.

«В первую очередь необходимо понять, чего государство хочет от МСБ – занятости, налогов или всего вместе? Исходя из этого уже решать, каким образом финансировать отрасль – банковское кредитование не единственный инструмент развития. Например, институ-

ты развития могут заходить в капитал и разделять проектный риск с заемщиком», – считает он.

Аузан в Казахстане

Все три спикера сходятся в аналитической трактовке – факторами, которые мешают капитализации, они назвали институты. Соответственно, рецепт для устранения дисбаланса видится в институциональном подходе.

«Нужно создавать среду, справедливые суды, обеспечить равный доступ к инфраструктуре, закупкам, развивать культуру банкротства», – считает Шамсутдинов. При создании горизонтальных мер поддержки, убежден спикер, предприниматель будет нацелен на увеличение прибыли и развитие компании.

«Необходимо существенное улучшение институциональной среды для частного бизнеса в целом, сокращение административных издержек, предсказуемость и стабильность налоговой политики», – говорит Ирина Кушнарева.

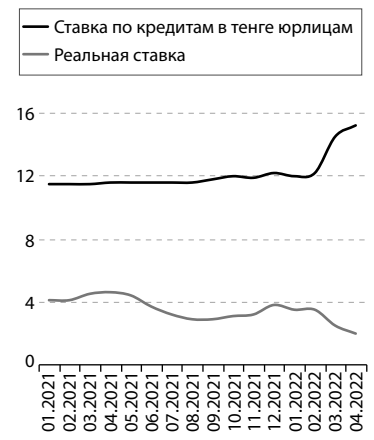
Важно продолжать институциональные реформы, связанные с верховенством права, развитием конкуренции и разгосударствлением, считает Жаиков. По его мнению, последнее нужно даже не столько для роста доли частного сектора, сколько для снижения рисков для первых двух. «Волшебной пилюли нет, этим нужно заниматься постоянно», – убежден спикер.

Верховенство права – важная институциональная основа для наращивания капитализации МСБ, считает Куаныш Жаиков. Напомним, Казахстан занимает 100-е место по верховенству права (Heritage Foundation).

Из-за слабой правовой среды привычный шаблон оценки привлекательности бизнес-проекта, который работает в развитых странах, у нас на практике дает сбой. «Да, есть стоимость капитала, объем инвестиций, прогноз

За год кредит для бизнеса подешевел на 2,6 п.п.

Ставка по кредитам в тенге юрлицам и реальная процентная ставка, %



Источник: расчеты на данных БНС АСПР РК и Нацбанка РК

доходов и расходов, NPV и IRR. Но это при хороших институтах», – говорит Жаиков.

Но при не очень хороших институтах возникают дополнительные вопросы. «Что, если я попросту лишусь инвестиций из-за неправомерных действий, когда государство не может гарантировать мои права на них, а суды с полицией не защитят? Что, если я не выйду на ожидаемые доходы, если мои конкуренты выдают по цене, обложившись льготной поддержкой? Что, если я не выйду на ожидаемые доходы, если правительство и акиматы начнут регулировать мои цены или запретят экспорт? Что, если появятся неучтенные расходы, например, на проверяющих из госорганов или новые отчисления на ФОТ?», – говорит Жаиков.

И как только правильные институты снизят сумму неопределенности из «что, если», горизонт планирования казахстанского предпринимателя увеличится в разы, вместе с этим – инвестиции и кредиты в экономике.

Объявления

• ТОО «МAM SLIM», БИН 201040003355, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Кабанбай батыра, 11. Тел. +7 701 527 23 21.

• ТОО «Казбиофарм», БИН 090740002532, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Жарокова, 275, оф. 53. Тел. +7 707 710 57 95.

• ТОО «GxP Logistics», БИН 200540006494, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Абая, 10а, БЦ А&F, оф. 208.

• ТОО «Kanat & Co», БИН 210140025359, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Казахстан, Павлодарская обл., г. Павлодар, ул. Жаяу Мусы, д. 1, кв. (офис) 284. Тел. +7 775 580 85 55.

• ТОО «Shakir Amir Group (Шакир Амир Групп)», БИН 210640004707, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Ратушного, 94/1, кв. 159.

• ТОО «Amir Sh.», БИН 210640006816, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Ратушного, 94/1, кв. 159.

• Утерян договор купли-продажи земельного участка от 28 июля 2017 года на земельный участок, расположенный

по адресу: г. Алматы, Медеуский район, ул. 4, участок 23, кадастровый номер 20-315-937-415, принадлежащий на праве собственности Касимову Чингизу Киншагалиевичу, удостоверенный нотариусом Керимовой Хасимат Кайсаровной.

• ТОО «KISS CATERING», БИН 151240007849, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Есиль, пр. Мәңгілік ел, 17, нп. 147.

• ТОО «Advertcon», БИН 2109400044939, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Шевченко, 118, офис 233. Тел. +7 777 081 67 67.

• ТОО «ФинИнвестЦентр», БИН 090640017226, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации

объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Ауэзова, д. 39, офис 32.

• ТОО «РК-Бизнес», БИН 071140005465, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Кабанбай батыра, д. 11, офис 7.

• ТОО «ТехЭконом-Инновация», БИН 170940022145, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Суворова, д. 14, офис 15.

• ТОО «Vertex krg», БИН 211240000934, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, пр. Шахтеров, д. 36/2, кв. 99.

• ТОО «Кен Дала Азия», БИН 121040010549, сообщает о своей лик-

видации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Казахстан, г. Нур-Султан, р-н Есиль, пр. Кабанбай батыра, д. 48/1, кв. 5. Тел. +7 701 989 69 69.

• ТОО «ADATA.KZ» («Адата.кз»), БИН 220140027733, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Касыма Кайсенова, 2, офис 5. Тел. +7 771 505 74 30.

• Организационный комитет регистрируемой партии Namys информирует о внесении изменений и дополнений в объявление в газете «Курсив» от 19 мая 2022 года: слова «17 июня 2022 по адресу: г. Алматы, ул. Тимирязева, 42, Бакшасарай» заменить словами «18 июня 2022 года в 12:00 по адресу: г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 1, «Ритц Палас», этаж 4».

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Для быта нет кредита

> стр. 1

Самые высокие продажи бытовой техники и электроники – в Алматы. В прошлом году объем рынка составил здесь 426 млрд тенге, прибавив за год сразу 55% – сказался бум на рынке недвижимости, люди покупали в новые квартиры новую технику.

товаров сократились сроки, на которые выдавались рассрочка или кредит, комментируют представители Evrika. Чем короче рассрочка, тем выше ежемесячная денежная нагрузка на клиента. Это снижает его шансы получить положительное решение после банковского скоринга.

БТиЭ сеть объявила о закрытии двух точек в регионах, где продажи практически встали, и масштабировании в Алматы. «Мы видим, что основными рынками сбыта потребительской электроники являются Алматы и Нур-Султан. И поэтому сетям важно присутствовать в этих



IT для сети

Зачем казахстанские торговле-развлекательные центры и FMCG-ритейлеры содержат отделы IT-разработки и что получают клиенты от технологий big data и machine learning? Несколько кейсов с рынка торговли – в материале «Курсива».

Анастасия МАРКОВА

Участники ритейл-рынка Казахстана используют данные о своих продажах, чтобы составлять персональные предложения покупателям, прогнозировать спрос и управлять потоком посетителей. Применяемые в ритейле IT-решения можно условно разделить на две категории: те, что помогают взаимодействовать с покупателями, и те, что оптимизируют внутренние процессы. Альтернативный вариант деления – на решения, которые ритейл-компании разрабатывают самостоятельно, и готовые от вендоров.

От лояльности – к экосистеме

Программы лояльности используют несколько крупных участников казахстанского рынка ТРЦ, в том числе Dostyk Plaza, Mega и Esentai Mall. Принцип работы программы: клиент совершает покупки в ТРЦ, загружает в приложение чеки и получает за это бонусы. Бонусы можно потратить в том же ТРЦ – на оплату парковки, билетов в кино и других покупок.

Мобильное приложение Smart Plaza (ТРЦ «Dostyk Plaza») было запущено в ноябре 2018 года. Изначально все загруженные туда чеки обрабатывались вручную. «В связи с большим количеством транзакций приложение перестало справляться с нагрузкой. Поэтому мы стали применять машинное зрение и научили компьютер читать чеки. Примерно 40% чеков машина не могла прочитать, и они по-прежнему обрабатывались людьми. С внедрением компьютерного зрения увеличилась скорость обработки чеков и произошел прирост в программе лояльности», – рассказывает архитектор цифровой среды Dostyk Plaza Майя Батырбекова.

Со временем Smart Plaza переросла функции просто программы лояльности и стала IT-экосистемой, которая собирает информацию о продажах от арендаторов, обрабатывает заявки арендаторов, делает предиктивную аналитику для расчета арендных ставок и т. д. Это позволило оптимизировать все процессы управления в ТРЦ.

«Мы можем соединять разные компоненты экосистемы. Например, скрестить программу лояльности и сбор продаж от арендаторов. Исходя из полученных данных, мы с помощью машинного обучения можем делать прогнозы и влиять на продажи», – объясняет Батырбекова. Например, если в программе лояльности начислены повышенные бонусы за покупку билетов в кино, то можно увеличивать поток клиентов в кинотеатр Cinemax. Этот принцип работает в разных вариациях и с разными брендами, расположенными в ТРЦ.

У Dostyk Plaza есть собственный отдел IT-разработки. Еще одно его решение – платформа TS Online, которая используется для оптимизации внутренней

работы в ТРЦ. С помощью этой платформы были полностью оцифрованы внутренние бизнес-процессы управления ТРЦ и почти к нулю сведены «бюрократические проволочки». «Арендаторам, чтобы завезти какую-либо продукцию в ТРЦ, больше не надо ходить в администрацию, собирать подписи и печати. Теперь достаточно оставить заявку онлайн в централизованной базе, доступ к которой имеет и администрация, и служба безопасности. Если раньше на согласование уходило минимум три дня, то сейчас этот процесс обрабатывается день в день», – комментирует Майя Батырбекова.

Спрос рождает цену

Программа лояльности есть и у торговой сети Magnum, крупнейшего казахстанского FMCG-ритейлера. В приложении Magnum Club клиентам также начисляются бонусы за покупки (бонусы можно тратить на товары в той же сети), кроме того, алгоритм анализирует историю покупок пользователя и предлагает товары, которые могут быть интересны именно ему. Рекомендательная модель пока тестируется, полномасштабный запуск запланирован на конец года.

Magnum, как и Dostyk Plaza, разрабатывает IT-решения для своих нужд самостоятельно. «Не на все задачи имеет смысл привлекать в штат разработчиков – где-то можно воспользоваться промышленным решением, где-то – привлечь стороннюю компанию. Но есть ключевые области, в которых нужно развивать компетенцию внутри компании. И рекомендательная модель, которую мы разрабатываем, бесспорно, является таковой», – комментирует руководитель направления big data Magnum Сакен Шаяхметов.

В сети Magnum искусственный интеллект также помогает ритейлерам при формировании цен. Сакен Шаяхметов объясняет, что в основе инструмента ценообразования лежат данные об истории продаж (каким спросом пользовался товар на разных временных горизонтах), ценовая чувствительность покупателей (в разных филиалах покупательский спрос отличается), а также цены конкурентов. Алгоритмы вычисляют, как изменить цены, расположенные в магазине, промо-акции, сезонность влияют на продажи товара в разных филиалах. Исходя из этого, программа предлагает ту цену, которая будет оптимально подходить и для покупателей, и для компании.

«Поскольку наша задача – максимизировать обороты и повысить удовлетворенность покупателей, мы с помощью этого инструмента находим баланс по цене. Для некоторых групп товара работает одна логика, для других – другая. По нашим данным, продуктовая корзина в магазинах Magnum на 5–7% дешевле, чем в среднем по Казахстану. Это заслуга, в том числе, и инструмента ценообразования», – считает Шаяхметов.

Ритейлеры тоже покупают

Персонализированные предложения – must have онлайн-ритейлеров. Такие решения достаточно универсальны и на рынке предлагаются несколькими вендорами, поэтому многим ритейлерам в этом случае проще покупать готовый IT-продукт.

Например, продавец бытовой техники и электроники «Белый Ветер» использует в своем онлайн-магазине Retail Rocket. Сервис помогает составлять персонализированные товарные рекомендации с учетом предпочтений и истории взаимодействия с сайтом каждого отдельного пользователя.

«В основе сервиса лежит искусственный интеллект, который подстраивает сайт, приложение или рассылки в реальное время и показывает покупателю нужные товары. Искусственный интеллект считывает поведение и историю покупок каждого покупателя и постоянно обучается. Например, человеку, который приобрел смартфон, сервис покажет в блоках рекомендаций подходящие аксессуары – наушники, пауэрбанк и т. д. тем самым стимулируя оформить новый заказ», – поясняет интернет-маркетолог «Белого Ветра» Роман Кошелев. До этого на online-витрине «Белого Ветра» использовались товарные рекомендации, настроенные вручную, которые отображались одинаково у каждого пользователя, не учитывая его предпочтения.

Также «Белый Ветер» с помощью Retail Rocket делает персонализированную email-рассылку – сервис рассчитывает наилучшее время отправки письма для каждого отдельного пользователя, то есть то время, когда подписчик с большей вероятностью откроет и прочтет письмо.

Компания использует Retail Rocket с 2017 года. За это время, по собственной оценке ритейлера, с помощью сервиса удалось увеличить выручку в отдельных категориях на 27%, количество оформленных на сайте заказов некоторых товаров – на 10%, а письма в email-рассылках стали открываться на 40% чаще.

Роман Кошелев считает, что за персонализацией будущее ритейла. «Использование технологий машинного обучения при формировании подборки товара, внешнего вида сайта, отображения баннеров помогает выиграть время. Чем быстрее система, сайт или приложение покажет человеку нужную именно ему информацию, тем с большей вероятностью он сделает покупку здесь и сейчас», – заключил он.

Торговая сеть METRO тоже приобрела уже готовый IT-продукт – для улучшения логистики. «Наша компания работает в 10 городах Казахстана, управляет шестью торговыми центрами, а также шестью оптовыми складами, поэтому нам важна хорошая логистика, чтобы не только сохранить базу своих клиентов, но и увеличить ее размер. Для улучшения процессов доставки мы в феврале 2019 года решили внедрить программу Relog», – сообщили в сети. Relog – это программа, которая составляет оптимальные маршруты на основе детальной аналитики всех логистических и важных коммерческих процессов.

«За счет того, что Relog эффективно распределяет заказы между водителями и правильно планирует маршруты по городу, водители эффективнее используют время, и мы успеваем отгружать товар гораздо большему количеству заказчиков. Помимо сокращения времени доставки, мы наблюдаем оптимизацию транспортных расходов», – добавили в METRO.

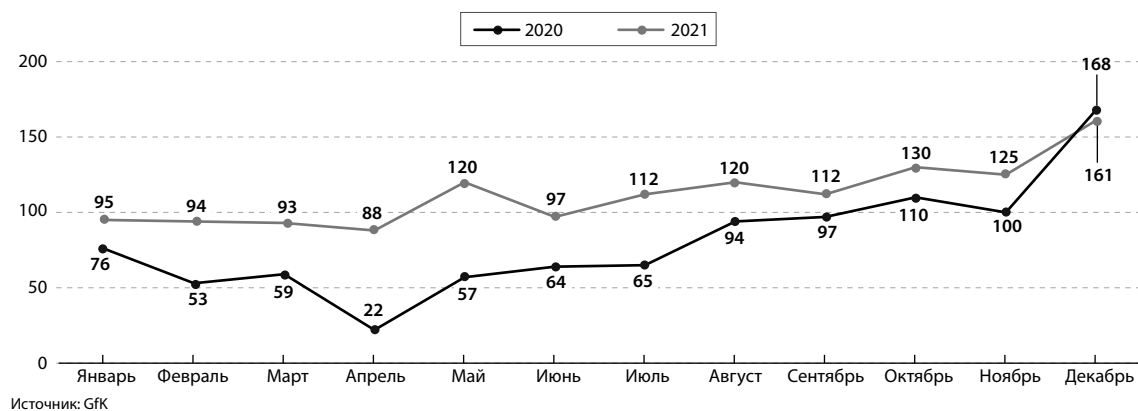
С юга на юг

Магазины сети Evrika родом из Шымкента и исторически сконцентрированы в южных регионах республики, где доля покупок в кредит доходит до 90%. На фоне спада на рынке

городах», – заявил Данияр Сасыков.

Решение начать агрессивную экспансию в сторону южной столицы в компании приняли несколькими годами ранее, но реализацию отложили из-за

Продажи бытовой техники и электроники в Казахстане, млрд тенге

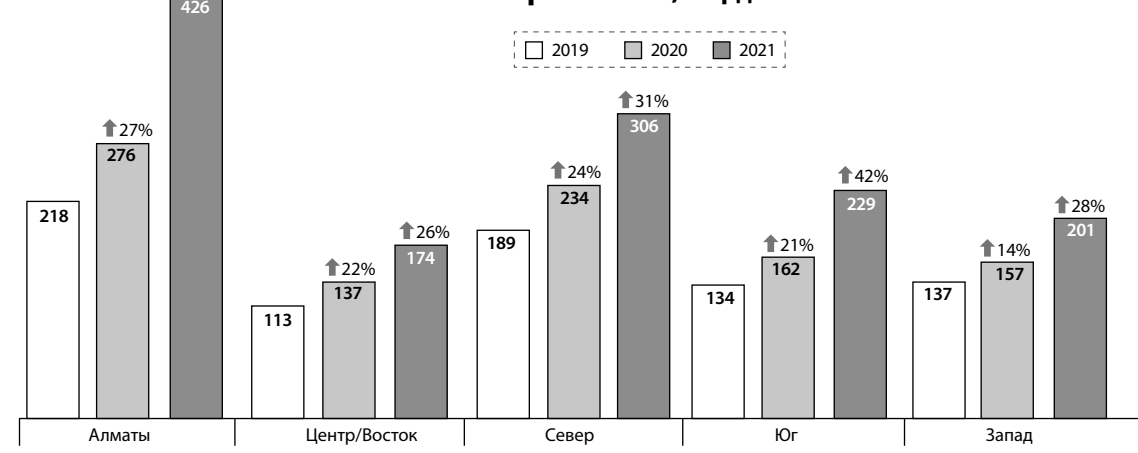


Источник: GfK



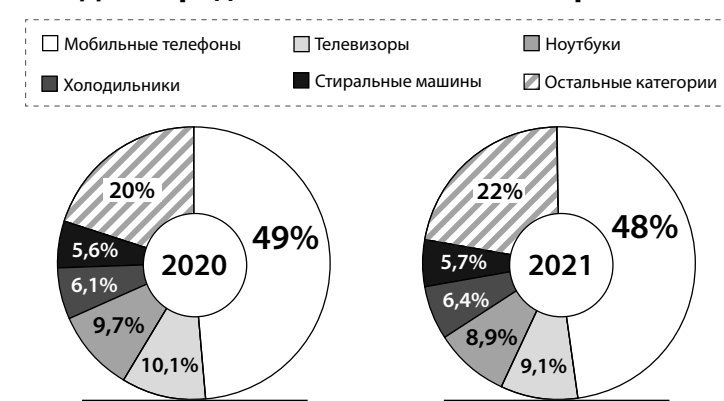
Фото: Илья Ким

Продажи бытовой техники и электроники по регионам, млрд тенге



Источник: GfK

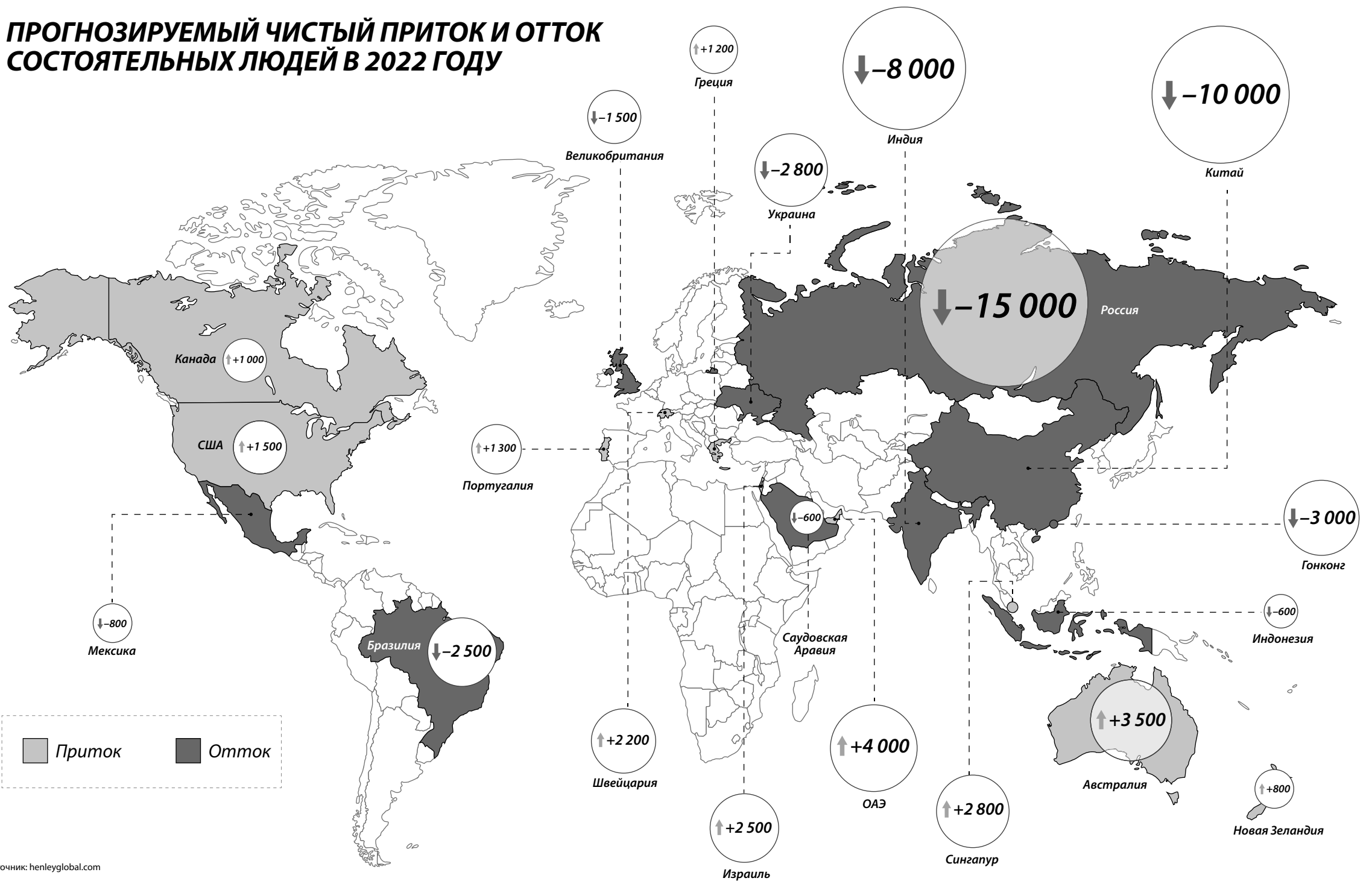
Доля продаж по основным категориям



Источник: GfK

пандемии. На высококонкурентном рынке Алматы Evrika видит свое преимущество в IT-решениях – smart-подход сеть применяет в управлении товарными запасами и складской логистикой, сервисами собственной доставки – благодаря этому у компании в ряде городов получается доставка день в день. Для Алматы это только в планах – здесь у сети еще нет своего распределительного центра и таких возможностей, как в родном Шымкенте.

ПРОГНОЗИРУЕМЫЙ ЧИСТЫЙ ПРИТОК И ОТТОК СОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ В 2022 ГОДУ



Миллионеры в бегах

Как изменился отток состоятельных людей в разных странах мира

Состоятельные люди покидают Россию, Украину, Великобританию и США. Бенефициаром бегства капиталов становятся Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ).

Маргарита ЛИХАНОВА

Такая картина вырисовывается в новом отчете компаний Henley & Partners Global Citizen и New World Wealth. Отчет содержит прогнозы по чистым притокам и оттокам долларовых миллионеров в 2022 году (разница между числом тех, кто переехал, и тех, кто уехал из страны). Цифры касаются только людей с состоянием от \$1 млн и тех, кто переехал на постоянное место жительства в новую страну и проживает в ней не менее полугода.

Уже сейчас понятно, что Россия столкнулась с самой большой эмиграцией миллионеров. К концу 2022 года прогнозируемый отток составит 15 тыс. человек – 15% от всех граждан с высоким уровнем дохода. Это на 9500 человек больше, чем в 2019 году.

Военные действия между Россией и Украиной также спровоцировали резкий отток состоятельных людей из Украины. Страна, по прогнозам, потеряет самое большое количество миллионеров за свою историю – 2800 человек (42% ее населения с крупным капиталом), что на 2400 миллионеров больше, чем в 2019 году. Точные данные за 2020 и 2021 годы недоступны из-за ограничений на путешествия, связанных с COVID.

Первые и последние

Прогнозные данные показывают, что в первую десятку стран с точки зрения чистого притока состоятельных людей в 2022 году войдут ОАЭ, Австралия, Сингапур, Израиль, Швейцария, США, Португалия, Греция, Канада и Новая Зеландия. Ожидается, что большое количество миллионеров переедет в «три М»: Мальту, Маврикий и Монако. С другой стороны, 10 стран, в которых прогнозируется самый высокий чистый отток high-net-worth individuals (HNWIs), – это Россия, Китай, Индия, Гонконг, Украина, Бразилия, Великобритания, Мексика, Саудовская Аравия и Индонезия.

Йорг Штеффен, исполнительный директор Henley & Partners, отмечает, что состоятельные люди активно мигрировали в течение последнего десятилетия, пока их перемещения не стали препятствовать ковидные ограничения 2020–2021 годов. «Прогноз на 2022 год отражает крайне нестабильную обстановку во всем мире. Ожидается, что к концу года 88 тыс. миллионеров переедут в новые страны, что на 22 тыс. меньше, чем в 2019 году, когда переехало 110 тыс. человек. В следующем году прогнозируются крупнейшие миграционные передвижения миллионеров – 125 тыс. человек. Это связано с переустройством глобального порядка, постковидным миром и фоновой климатической угрозой», – объясняет Штеффен.

Эндрю Амоилс, руководитель отдела исследований New World Wealth, говорит, что данные о миграции HNWIs являются отличным барометром здоровья

экономики: «Состоятельные люди чрезвычайно мобильны, и их перемещения могут быть предвестником будущих изменений в том или ином государстве. Страны, которые интересны богатым людям, как правило, экономически и политически устойчивы, безопасны, привлекательны с точки зрения бизнеса и налоговой нагрузки».

Гиганты теряют могущество

Направления, которые традиционно привлекали состоятельных инвесторов, теряют свой магнетизм. Из Великобритании с ее репутацией мирового финансового центра продолжается отток миллионеров – в 2022 году «чистый убыток» может составить 1500 человек. Эта тенденция началась пять лет назад в связи с Брекзитом и повышением налогов. С 2017 года в королевстве зафиксирован чистый отток примерно 12 тыс. миллионеров.

Привлекательность другого финансового гиганта, США, также тает на глазах. Сегодня Америка менее популярна среди мигрирующих миллионеров, чем до пандемии. Возможно, это связано с угрозой повышения налогов. Однако страна по-прежнему привлекает больше состоятельных людей, чем теряет из-за эмиграции: на 2022 год прогнозируется чистый приток в 1500 человек. Отметим, что это на 86% меньше по сравнению с уровнем 2019 года, когда чистый приток составил 10 800 миллионеров.

Звездный час ОАЭ

В 2022 году у Эмиратов может оказаться самый высокий



Фото: Depositphotos/matchmaker

чистый приток HNWIs в мире – 4 тыс. человек. Это 208%-ный рост по сравнению с чистым притоком 1300 человек в 2019 году и рекордный показатель за всю историю наблюдений. Это связано прежде всего с тем, что в последние пять лет ОАЭ делает большие шаги к адаптации и смягчению иммиграционных правил для привлечения частного капитала и талантов.

Чистый приток HNWIs также растет в Израиле. В 2022 году «чистая прибыль» может достичь 2500 человек – на 79% больше по сравнению с 2019 годом. Австралия неизменно привлекает немалое количество HNWIs: по оценкам, за последние 20 лет в страну переехало более 80 тыс. долларовых миллионеров. В этом году чистый приток может составить 3500 человек – второй по величине показатель в мире. Соседняя Новая Зеландия, как

ождается, получит чистый приток в 800 HNWIs.

Главный центр богатства Азии, Сингапур, продолжает привлекать миллионеров – в государстве ожидается приток 2800 человек, что на 87% больше, чем показатель 2019 года в 1500 миллионеров.

Группа проигравших

В 2022 году Китай может столкнуться с чистым оттоком в 10 тыс. состоятельных людей. Это связано с замедлением общего роста благосостояния и ухудшением отношений с Австралией и США.

В Гонконге отток HNWIs продолжается, хотя и более медленными темпами. Отток миллионеров в 2022 году достигнет 3 тыс. человек (падение на 29% по сравнению с 2019 годом). Та же тенденция наблюдается в Бразилии: отток 2500 HNWIs, что на 79% больше, чем в 2019

году. Индия также понесет «чистый убыток» примерно в 8 тыс. HNWIs в 2022 году, что на 14% превысит показатель предыдущего года, составлявший 7 тыс. человек. При этом важно отметить, что пока каждый год Индия «рождает» гораздо больше новых миллионеров, чем теряет из-за миграции.

Чемодан – вокзал – чужбина

В I квартале 2022 года компания Henley & Partners получила наибольшее количество запросов по программам инвестиционной миграции за всю историю – рост на 55% по сравнению с предыдущим кварталом, который сам по себе стал рекордным. Основные клиенты – граждане России, Индии, США, Великобритании и впервые граждане Украины.

Доминик Волек, руководитель группы по работе с частными клиентами Henley & Partners, говорит, что многие состоятельные люди получили вид на жительство или гражданство, но при этом не собрались менять страну проживания.

«Сейчас все больше инвесторов рассматривают варианты переезда для своих семей в другие государства по целому ряду причин: от безопасности до образования и здравоохранения, устойчивости к изменению климата и даже криптобезопасности. Важно отметить, что девять из десяти стран с наибольшим прогнозируемым чистым притоком HNWIs в 2022 году реализуют официальные программы приобретения гражданства или вида на жительство через инвестиции», – отметил Волек.

QAZAQ AIR предлагает услугу пассажирских чартерных рейсов и групповых перевозок по межрегиональным направлениям и приграничным территориям соседних государств

Перевозка группы пассажиров от 10 человек

Корпоративные вылеты

Туристические группы

Сакральные места Казахстана

Пакет «Құғалық»

Пароборная информация

+7 727 356 3563

sales@flyqazaq.com

Сертификат эксплуатанта РК Комитета гражданской авиации Министерства по инвестициям и развитию АОС КЗ-01/014 от 16.06.2021

QAZAQ AIR

LIFESTYLE

Renault теперь – это «Москвич». Французский концерн ушел с рынка России, оставшийся завод власти Москвы взяла на баланс города и теперь собираются производить авто под брендом «Москвич». И хотя сейчас «Москвич» с «Жигули» ассоциируются с дедушкиной машиной, которая плетется в правом ряду и до отказа набита картошкой, было время, когда советские легковушки лидировали на самых престижных ралли планеты.

Николай ИВАЩЕНКО



Они когда-то были рысаками

Как советские машины с триумфом побеждали на мировых ралли

Зачем Стране Советов нужно было участвовать в капиталистических забавах? Ровно по той же причине, по какой этим занимались и занимаются автопроизводители со всего мира – ради рекламы своих детищ. В 1960–1970-х экспорт авто был важной статьёй доходов для СССР. Поэтому выступление на всемирно известных гонках считалось отличной PR-акцией. И важна здесь была даже не победа, а факт пересечения финишной черты, что говорит о надежности техники.



квичи» и их суровые пилоты в мгновение стали знамениты на весь мир.

Лебединая песня «Жигулей»

Неужели тольяттинцы спокойно смотрели на то, как все лавры пожинают гонщики АЗЛК? Отнюдь нет. С самого момента запуска Волжского автозавода его команда активно включилась как в автоспортивную жизнь страны, так и в международные соревнования.

Уже в 1971 году (ВАЗ работает всего год) «Жигули-2101» наделали шуму на этапах «Тура Европы». Справедливости ради отметим, что раллийные «копейки» частично были собраны на итальянских комплектующих, да к тому же оснащены иностранным тюнингом: карбюраторами Weber, амортизаторами Kopi, покрышками Pirelli и многим другим.

Итак, на том «Туре Европы» советская команда выставила пять «Москвичей» и три «Жигули». Главные соперники – Ford, Volvo, Volkswagen. Итог – полный триумф Страны Советов: московские гонщики завоевали Золотой кубок, а Серебряный кубок отпраздновал в Тольятти.

До середины 1970-х «Москвичи» да «Жигули» почти безраздельно правили на раллийных спецучастках. Но вместе с прогрессом автоиндустрии закончилась и золотая эра советских легковушек. Иностранные авто стремительно совершенствовались, мощность их моторов стала доходить до 300 лошадиных сил, а машины из «страны развитого социализма» оставались практически прежними. Победы в ралли стали редкостью.

К концу 1980-х появилась надежда на новый ВАЗ-2108. Помимо доработок штатной машины, инженеры создали на базе «восьмерки» настоящего монстра: мотор по примеру суперкаров переехал в заднюю часть, привод вместо переднего стал полным, а мощность достигала 250–300 лошадиных сил. Увы, техрегламент международных соревнований поменялся, и такой ВАЗ поучаствовать в гонках не успел. А потом уже Советскому Союзу стало не до гонок.

Тем не менее триумфы «Волг», «Жигулей» и «Москвичей» достигли цели, которая ставилась изначально. Рекламные буклеты госпредприятия «Автоэкспорт» пестрели рассказами о раллийных победах. Безусловно, это добавляло популярности советским легковушкам за рубежом – долгое время они успешно продавались даже в капиталистических странах, пока отрыв от конкурентов не превратился в пропасть.



Волга на Лазурном берегу

Впрочем, немалую роль играло и стечение обстоятельств. Легендарное ралли Монте-Карло, которое проводится с 1911 года, начинается со сбора участников в одном из городов Европы, а уже оттуда команды едут на юг Франции. В 1964 году выбор организаторов пал на Минск. Отказывать князю Монако в Советском Союзе не стали, но озадачился вопросом репутации: дескать, соберутся у нас гонщики отовсюду, а своего экипажа не будет. Непорядок!

Было решено отправить на гонку и советскую команду, которую возглавил многократный чемпион страны Вячеслав Мосолов. Сомнений в выборе машин для советских пилотов не было – им дали «Волги» ГАЗ-21. Флагманская модель отечественных легковушек на тот момент, к тому же в 1958 году она получила Гран-при Всемирной выставки вместе с другой советской продукцией. На чем же, если не на «Волге», ехать в Монте-Карло?

С самого начала советским раллистам пришлось нелегко. По пути во Францию были разбиты две машины, выполнявшие функции «техничек». Запчасти, провизию и прочий скарб пришлось грузить в «бое-

вые» авто. Из-за лишней нагрузки и без того не самые быстрые «Волги» сильно потеряли в динамике, да и управляемость на коварных серпантинах была не эталонной.

По ходу самой гонки советским штурманам пришлось ориентироваться по устаревшим военным (!) картам. Неудивительно, что «Волги» сильно отстали от победителей ралли – британских Mini. Тем не менее провалом это поражение тоже считать нельзя: вся советская команда, кроме упомянутых «техничек», добралась до финиша. Этим же могли похвастать только 174 машины из 342 стартовавших! Среди «выживших» были авто марок Porsche, Renault, Ford и других именитых концернов.

«Москвичи» против кенгуру

Эпизод с ралли Монте-Карло знаковый, но не дебютный для советских раллистов – первым выступлением международного уровня стала серия «1000 озер» 1958 года в Финляндии. За честь страны бились скромные «Москвичи-407» без каких-либо серьезных доработок. И не просто бились как статисты – заняли третье место в командном зачете!

Хотя рядовые советские водители больше уважали продукцию ВАЗа, именно у АЗЛК была наиболее результативная раллийная команда. Конечно, полностью штатными такие «Москвичи» назвать нельзя: гонщики своими силами разбирали по винтикам стандартный авто и заново скрупулезно собирали его, устраняя заводские недостатки. Попутно появлялся разнообразный тюнинг в виде более производительных карбюраторов, импортной резины, многоточечных ремней безопасности (перешивали из авиационных), сдвоенных амортизаторов и прочего.

Пожалуй, два самых знаменитых выступления «Москвичей» – межконтинентальные ралли с гигантской дистанцией. В 1968 году прошел марафон Лондон – Сидней, который еще до старта окрестили ралли века. Действительно, марафон пролегал через 11 государств, а протяженность составляла 16 тыс. км.

От СССР на нем выступили четыре новых на тот момент «Мос-

квича-412». Советская команда произвела фурор: мало того, что все машины добрались до финиша, так еще и заняли четвертое место в общем зачете. О сложности гонки говорит тот факт, что половина из 98 экипажей сошла с дистанции.

Кстати, забавная деталь: чтобы не погубить машину в столкновении с кенгуру на территории Австралии, технарям пришлось в полевых условиях наваривать силовые дуги над передним бампером. По сей день подобная доработка зовется в народе «кенгурятником».

Через два года окрыленные успехом организаторы решили повторить марафон, сделав его еще длиннее и сложнее. Маршрут пролегал от Лондона до Мехико через 25 стран, деля крестом всю Европу, Южную Америку и заканчиваясь в Центральной Америке. Общая протяженность – 26 тыс. км! Для сравнения, маршрут знаменитого «Дакара» в 2021 году составил «всего» чуть более 7,6 тыс. км.

Со стадиона «Уэмбли» стартовало 96 экипажей – и среди них было пять «Москвичей-412». О бескомпромиссности борьбы говорит тот факт, что даже на европейском участке маршрута из гонки выбыло 24 экипажа. Однако все самое сложное началось в Америке. В Аргентине, на высоте более 4 тыс. метров над уровнем моря, нелегко было и людям, и технике. Один из «Москвичей» свалился в пропасть, второй сняли из-за отставания. Остальные машины гонщикам и штурманам приходилось чинить в спартанских условиях во время перерывов между участками: у команды не было отдельного подразделения механиков.

В итоге к финальному отрезку ралли пробилось всего 26 автомобилей. Выбыли все Porsche, по одной машине осталось у Mercedes-Benz, Peugeot и Citroen, а «Москвичей» было три. Показав удивительную живучесть, советские машины заняли второе, третье и четвертое места в классе с двигателями до 1,6 литра. «Мос-

