

КУРСИВ



ЭКСПЕРТИЗА:

ТРУД БЕЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

стр. 6

ТЕХНОЛОГИИ:

АМЕРИКАНСКАЯ ИТ-КОМПАНИЯ
СЛИВАЕТСЯ С КАЗАХСТАНСКОЙ
PRIME SOURCE

стр. 7

ТЕНДЕНЦИИ:

COVID, ВОЙНА И ПРОЧИЕ
НЕПРИЯТНОСТИ

стр. 9

LIFESTYLE:

ПОПАСТЬ В ПРОБКУ

стр. 12

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

Шалтай-Болтай почти наигрался

Работа по очистке банковских балансов от необслуживаемых кредитов, которая стартовала параллельно с началом АQR, приносит очевидные плоды. По подсчетам «Курсива», за последние три года доля здоровых займов в секторе выросла с 69 до 86%. На рынке осталось только три игрока, у которых удельный вес дефолтных ссуд превышает 20% от портфеля.

Виктор АХРЁМУШКИН

Проведение процедуры АQR в 2019 году можно считать своеобразной линией водораздела между вербальными интервенциями чиновников на предмет необходимости улучшения качества кредитных портфелей в банковском секторе и попыткой решить данную проблему на системном уровне. Помимо лозунгов, была еще масштабная заливка дыр в капиталах отдельных БВУ государственными деньгами, чего можно было бы избежать при надлежащем уровне надзора (для чего, в свою очередь, необходима была соответствующая политическая воля). Надзорные меры тех лет, призванные исправить ситуацию с кредитными рисками, были неэффективны. Например, в бытность главой Нацбанка Кайрата Келимбетова (который, кстати, пролоббировал присоединение Агентства по финансовому надзору к Нацбанку, в результате чего последний с 2011 по 2019 год носил статус мегарегулятора) банкам было велено в административном порядке снизить долю безнадежной просрочки в портфеле до не более 10%. В ответ отдельные организации просто начали рисовать отчетность, реструктурируя кредиты проблемных заемщиков и превращая таким образом старые плохие ссуды в новые «хорошие». С тех пор показатель уровня NPL перестал объективно отражать реальное качество портфелей.

Точно, но мимо

В 2017 году, когда Нацбанком руководил Данияр Акишев, мегарегулятор инициировал и сам же профинансировал программу повышения финансовой устойчивости банковского сектора. На тот момент в своей недостаточной устойчивости (судя по их желанию принять участие в программе) признались Евразийский банк (получил 150 млрд тенге от Нацбанка), АТФ и Цеснабанк (по 100 млрд), БЦК (60 млрд).

> стр. 5



Фото: Илья Ким

Мопед не мой

Почему резко вырос рынок аренды мопедов и скутеров

Развитие сервисов быстрой доставки еды, продуктов и мелкогоабаритных товаров спровоцировало повышенный спрос на скутеры и мопеды со стороны курьеров. С начала пандемии предложение по прокату малообъемных мотоциклов выросло в РК в десять раз.

Анастасия МАРКОВА

Количество предложений аренды скутеров или мопедов, по данным платформы olx.kz, стремительно растет – за полгода 2022-го таких объявлений подали в два раза больше, чем за прошлый и позапрошлый годы вместе взятые.

Число поисковых запросов растет еще стремительнее. Если за весь 2020 год на olx.kz скутеры или мопеды искали в аренду 805 раз, то за первое полугодие 2022 года подано уже более 36,5 тыс. подобных поисковых запросов. Чаще всего арендовать такие транспортные средства желают в Алматы, Нур-Султане и Шымкенте.

Время – деньги

Основные арендаторы скутеров и мопедов – курьеры, их деятельность стала особенно востребована в пандемию, когда магазины и общепит оказались закрыты. И даже после снятия строгих карантинных ограничений рынок доставки продолжает расти, комментируют в Glovo, к чьей технологической платформе в Казахстане подключено более семи тысяч курьеров (60% из них – в Алматы и Нур-Султане).

> стр. 10

Добазарились

Чем закончился дивидендный сезон в Узбекистане

Из десятки самых торгуемых на фондовой бирже РУз компаний дивиденды заплатили только шесть. В числе тех, кто поделился с акционерами – ташкентский вещевой базар. Дивидендная доходность его бумаг оказалась самой высокой.

Вадим ЕРЗИКОВ

Для анализа итогов дивидендного сезона на фондовой бирже «Тошкент» «Курсив» выбрал де-

сятку акционерных обществ, с бумагами которых в первом полугодии 2022 года было проведено максимальное количество сделок. Мы сравнили, какие дивиденды эти компании выплатили по итогам 2021 и 2020 годов, и изучили, чем были продиктованы решения общего собрания акционеров (ОСА).

Дивиденд к дивиденду

Флагман черной металлургии республики «Узметкомбинат» возглавляет топ-10 самых торгуемых компаний. В прошлом году дивиденды по

простым акциям «Узметкомбината» составили 3,8 тыс. сумов, по привилегированным – 300 сумов. На тот момент это было 6,3 и 7,5% от рыночной цены акций соответственно.

В 2022 году вся прибыль «Узметкомбината» была направлена на капитализацию. Решение ОСА объяснимо: компания реализует инвестиционный проект «Строительство литейно-прокатного комплекса» на \$770 млн. Мощность комплекса – 1,04 млн тонн горячекатаного листового проката в год.

> стр. 4



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Flickr/Alamy

ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Сырьевые перспективы

Euromonitor опубликовал прогноз цен на агропродукцию, энергоносители и металлы

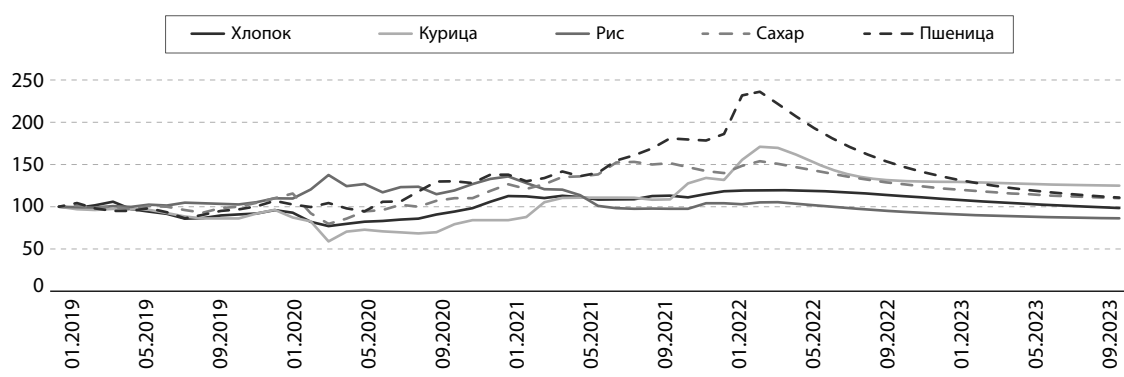
Цены на сельхозпродукцию взвинчены из-за увеличения ее себестоимости и растущего несоответствия спроса и предложения, считают аналитики Euromonitor International. Они напоминают, что дефицит производства, рост затрат на энергию и удобрения, а также сбои в поставках привели к росту цен на сельскохозяйственные товары в 2022 году. Наиболее заметно подорожали пшеница и кукуруза.

Рост цен на пшеницу – результат сбоев поставок из Украины, одного из ключевых мировых экспортеров. Птица подорожала из-за увеличившихся производственных затрат, в том числе на корма, логистику и энергию. При этом, например, цены

на рис остаются довольно стабильными, чему способствует устойчивый рост производства в Азии и достаточные мировые запасы.

По мнению Euromonitor, цены на сельскохозяйственные товары достигнут пика в середине 2022 года, а затем начнут снижение, поскольку перебои в производстве и поставках сойдутся. Тем не менее, оговариваются авторы прогноза, на перспективу может отрицательно повлиять ряд рисков – от неблагоприятных погодных условий для урожая до затянувшегося конфликта в Украине, на фоне которого подорожали удобрения и энергоносители, а следствием этого стали возросшие затраты на производство сельхозпродукции.

Индекс цен на сельскохозяйственные товары, 2019–2023



За 100% взят показатель января 2019 года.

Источник: go.euromonitor.com

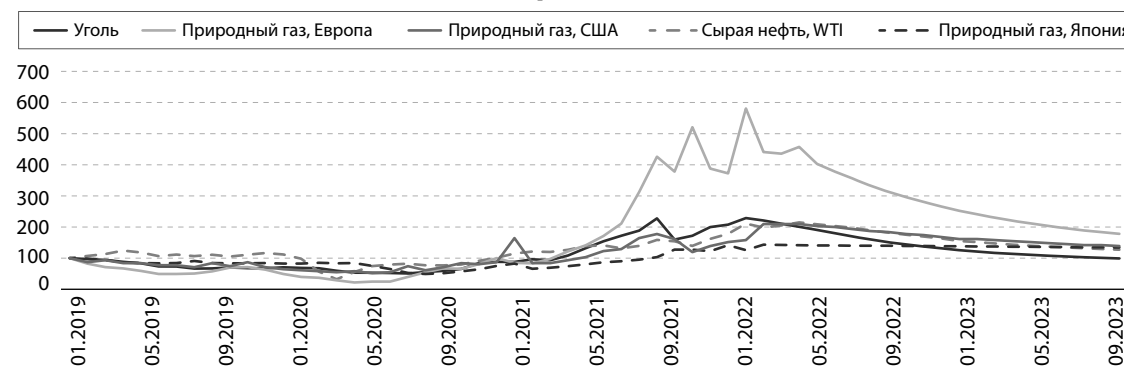
Цены на энергоносители достигнут резкого пика в середине 2022 года, но в среднесрочной перспективе должны упасть – еще один прогноз от аналитиков Euromonitor. Они напоминают, что цены на топливо в 2021 году неуклонно росли – потребление восстанавливалось, но ОПЕК продолжала ограничивать добычу и за счет этого сохраняла повышенный уровень цен до начала 2022 года.

Вторжение России в Украину привело к дальнейшему росту цен на сырую нефть и природный газ. Природный газ в Европе подорожал уже зимой 2021–2022 годов и резко подскочил в цене в

марте, поскольку лидеры ЕС обязались сократить импорт из России. Ожидается, что цены на газ в Европе будут постепенно снижаться в течение оставшейся части 2022 года и в 2023 году, но, оговариваются аналитики Euromonitor, природный газ останется значительно дороже, чем в предыдущие годы.

Цены на уголь в 2022 году также выросли, но он остается самым дешевым ресурсом тепла и электроэнергии. Цены на энергоносители, по мнению аналитиков Euromonitor, настроены на устойчивое снижение в краткосрочной перспективе.

Индекс цен на энергоносители, 2019–2023



За 100% взят показатель января 2019 года.

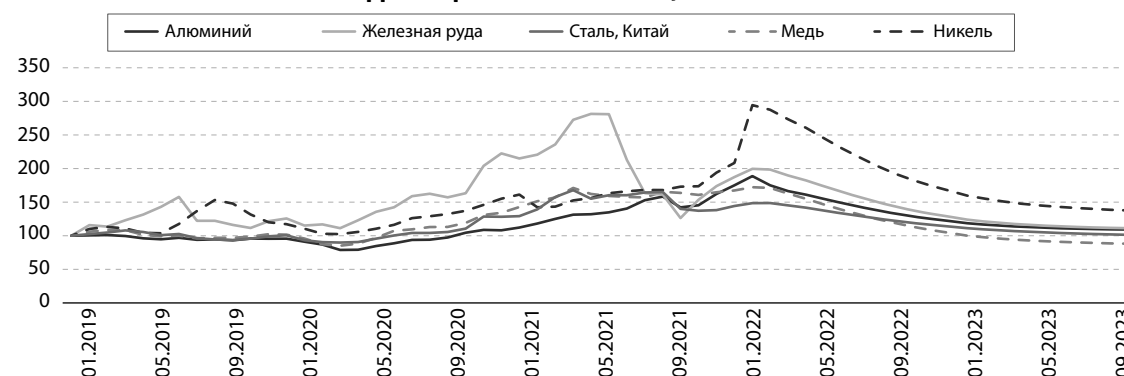
Источник: go.euromonitor.com

Замедление экономического роста поможет сдержать цены на металлы, но волатильность останется высокой, полагают авторы прогноза. Мировые цены на металлы начали расти в 2021 году на фоне восстановления экономики после пандемии. Сбои в цепочках поставок и высокие потребительские расходы на промтовары еще больше увеличили спрос на металлы и способствовали более быстрому росту цен.

Рынок металлов испытал дополнительный шок в I квартале 2022 года, после вторжения России в Украину. Обе страны являются важными поставщиками железной руды, стали и никеля. Перебои с поставками, а также проблемы с логистикой способствовали резкому росту цен на металлы.

Прогноз от Euromonitor предполагает, что мировые цены на металлы стабилизируются в 2023 году, вместе с ростом альтернативных поставок из других стран. Кроме того, ожидается, что слабые экономические перспективы ограничат доверие бизнеса и потребителей, что в свою очередь замедлит рост в обрабатывающей промышленности и строительстве. А более слабый спрос на металлы в сфере B2B ограничит рост цен. Но, опять же оговариваются аналитики Euromonitor, продолжающаяся война в Украине и перебои с логистикой продолжат вызывать волатильность на рынках металлов, что может привести к временным ценовым шокам. Увеличение объемов производства электромобилей также приведет к росту цен на никель и литий.

Индекс цен на металлы, 2019–2023



За 100% взят показатель января 2019 года.

Источник: go.euromonitor.com



Фото: Офелия Жакаева

Телеком с самим собой

Государству сложно развивать конкуренцию, одновременно являясь ключевым игроком телекоммуникационной отрасли.

Вадим НОВИКОВ, антимонопольный экономист

8 июля 2022 года из совета директоров «Казактелекома» были исключены два директора, представлявшие в нем интересы одной из структур **Кайрата Сатылбалды** (племянник **Нурсултана Назарбаева**). Эта структура недавно безвозмездно уступила государству около 30% акций компании. Консолидировав около 80% акций «Казактелекома» и вместе с этим контроль над «дочками» компании, мобильными операторами Kcell и Tele2, государство укрепило в качестве ключевого игрока на рынке телекоммуникаций.

При этом, находясь в роли регулятора, государство (по крайней мере, некоторые его представители) этой ролью как будто не вполне довольны. На комиссии по демонализации экономики в начале минувшего апреля ФНБ «Самрук-Казына» получил задание – в недельный срок проработать продажу «Казактелекомом» одного из мобильных операторов. До этого, в марте, Министерство цифрового развития объявило о проведении в мае аукционов на три лота с частотами для 5G, а весной прошлого года глава Агентства по защите и развитию конкуренции (АЗРК) **Серик Жумангарин** сообщил о содействии агентства в выводе на рынок мобильной связи оператора фиксированной связи приватизированного в те же месяцы «Транстелекома».

Инициативы как будто «тонут». «Транстелеком» все еще не получил необходимую лицензию (притом АЗРК в начале июля в ежегодном отчете о состоянии конкуренции сообщило, что для этого все еще сохраняются препятствия в нормативной базе). О проведении аукционов на частоты 5G неизвестно. Предложения ФНБ «Самрук-Казына» по приватизации сотового оператора также не стали достоянием общественности.

По всей видимости, мы имеем дело со «схваткой бульдогов под ковром». Споры идут, но нам не известны наверняка ни их участники, ни звучащие в споре аргументы. Ясно лишь то, что государству в роли регулятора особенно сложно действовать, когда оно само является участником рынка. Оно вынуждено «быть судьей в своем деле».

Вот почему, если выбирать порядок решения проблем в сфере телекоммуникаций, целесообразно начать с приватизации. Нет причин, по которым государство должно владеть двумя операторами мобильной связи, либо одним, либо даже самим

«Казактелекомом». Это владение противоречит принципу «желтых страниц» (государство не должно предлагать услуги, поставщиков которых можно найти в телефонном справочнике), который многократно провозглашался официально, в том числе в виде президентского указа о моратории на создание новых государственных компаний. Но ведь нельзя обходить стороной и старые компании?

Хотя идея приватизации «Казактелекома» – а компания часто рассматривается как монополист – порождает у многих ощущение как минимум риска, в действительности ситуация прямо противоположна.

Во-первых, перестав быть собственником, государство останется регулятором. То, что оно может делать через инструкции своим представителям в совете директоров, оно может делать и через нормативные правовые акты.

Во-вторых, не участвуя в прибылях компании, государство станет более принципиальным регулятором.

В-третьих, даже если допустить, что государственного регулирования не будет или оно не сработает в должной степени, ожидаемая в таком случае сверхприбыль отразится на цене продаваемой компании и тем самым перекоцует в государственный бюджет (хотя это и не совсем то же самое, что вернется непосредственно потребителям).

При этом мобильными операторами предпочтительно продавать по отдельности. И дело не в том, что чем больше операторов связи, тем лучше для потребителя. Это не всегда так. Изначально объединение Kcell и Tele2 могло выглядеть рациональным. Их конкурент, Beeline, заметно нервничал по поводу объединения в 2018 году в группе «Казактелеком» двух операторов. Хотя это могло быть искренней заботой об общественном благе, нежеланием роста цен на рынке и собственной прибыли, в антимонопольной практике такое обычно принято трактовать как ожидание синергии сливающихся компаний и снижения цен, от которой прибыли Beeline бы пострадали. Однако и спустя годы получение этой синергии остается преимущественно планом, так что первоначальные надежды, видимо, оправдаться не смогут. Это видно и по курсу акций Kcell – сейчас компания стоит на треть меньше, чем в момент приобретения.

Приватизация компаний сама по себе – это еще не конкуренция, а ее предпосылка. Чем же будет определяться конкуренция? Ситуацией на рынке 5G. Подобно тому как традиционная фиксированная телефония в Казахстане сейчас дает в пределах 5% выручки в сфере телекоммуникаций, так в недалеком

будущем сойдут на нет и доходы от нынешних технологических связей. По недавней оценке агентства Juniper Research, в 2026 году 77% глобальной выручки телекоммуникационных операторов будут составлять услуги 5G.

Вот почему о конкуренции в телекоме стоит думать не как про долю «Казактелекома» на существующих рынках фиксированной связи или мобильной связи, а как про устройство будущего рынка 5G. Многое зависит от того, сколько полос частот будет выделено и сколько лицензий получат операторы связи.

Еще недавно, в конце 2018 года, Министерство обороны РК было готово выделить частоты только для одного оператора, сейчас речь идет уже о трех. Вполне определено, что для развития 5G, да и других гражданских технологий, можно найти и больше полос, если при распределении частот в большей мере полагаться на два рыночных механизма помимо уже обсуждаемых аукционов.

Первый из них – вторичный рынок радиочастот. Когда законодательство страны позволяет вторичный рынок частот, обладатель лицензии, который не нашел для нее удачного коммерческого применения, получает возможность передать ее более эффективному собственнику, иногда с изменением использования.

Да, в некоторой степени этих же результатов может добиваться и государство административно-командным методом отзыва лицензии при их неиспользовании. Однако этот способ обеспечит лишь то, что лицензии используются хоть как-то, а не то, что они будут регулярно передаваться в наилучшие руки.

Второй способ – назначение рыночной платы за использование радиочастот пользователям из государственного сектора, включая военных. Пока спектр broadcast, в отличие от практически всех остальных ресурсов, которые получает армия, военным нет нужды его экономить, а государство и налогоплательщики не видят, каков действительный оборонный бюджет. При введении платы для государственных пользователей бюджет не только заведомо не пострадает (ведь и получать ее будет тот же бюджет), но и выиграет. Государственные пользователи будут осведомлены о частоте для продажи частникам. Это в аналогичных условиях при введении платы (administered incentive pricing) делало, например, пользователи в Великобритании.

Подведем итоги. У развития конкуренции в телекоме есть будущее. Однако оно связано с более широкой ставкой на частную собственность и рыночные механизмы. Государству сложно развивать конкуренцию, пока оно является одним из основных конкурентов.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco Partners»
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.
Тел./факс: +7 (727) 339 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:
Меуерт СУЛТАНКУЛОВА
m.sultankulova@kursiv.kz

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

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

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

Редактор спецпроектов:
Татьяна ТРУБАЧЕВА
t.trubacheva@kursiv.kz

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

Обозреватель отдела «Финансы»:
Ольга ФОМИНСКИХ

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

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

Редакция:
Ксения БЕЗКОРОВАЯ
Ирина ОСИПОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА

Корректурщик:
Светлана ПЫЛИПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:
Ирина КУРБАНОВА
Тел.: +7 (727) 257 49 88
i.kurbanova@kursiv.kz

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

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДИНОВ
Тел.: +7 (707) 186 99 99
r.gimadinnov@kursiv.kz

Представительство
в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан, пр. Куняева, д. 12/1,
БЦ «На Водро-зеленом
бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203
Тел.: +7 (7172) 28 00 42
astana@kursiv.kz

Руководитель
представительства
в Нур-Султане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

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

Отпечатано в типографии
ТОО РПМК «Джури»
РК, г. Алматы, ул. Калдакова, д. 17
Тираж 8 000 экз.

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

Неподнадзорная труба

Сколько средств и времени уйдет на разработку маршрутов, альтернативных КТК?

Даже усиление существующих и появление новых маршрутов не способны заменить Каспийский трубопроводный консорциум на 100%. Однако развивать альтернативные направления необходимо. Зачем и сколько это займет времени и средств – в ответах экспертов из нефтегазовой отрасли.

Татьяна ТРУБАЧЕВА, Фарид ВЕЛИЕВ

С момента запуска в 2001 году до начала войны России с Украиной в феврале 2022-го КТК был надежным экспортным маршрутом: почти 80% казахстанской нефти – 53,1 млн из 67,6 млн т – уходит в другие страны через инфраструктуру консорциума.

Однако с февраля этот маршрут изрядно штормит. В марте консорциум сообщил, что два из трех ВПУ (выносное причальное устройство, через которое осуществляется налив нефти в танкеры) вышли из строя из-за шторма. В июне работу КТК приостановили, чтобы разминировать акваторию порта. В июле суд нашел документальные нарушения экологического законодательства и тоже хотел «закрыть вентиль». Позже решение о приостановке КТК заменили штрафом, и сейчас консорциум работает в плановом режиме.

Эти инциденты стали почвой для появления теории, что Россия намеренно срывает поставки нефти из Казахстана в ЕС, чтобы удерживать цены на высоком уровне и тем самым подрывать экономику Евросоюза, объявившего санкции против РФ. В Казахстане произошедшее спровоцировало обсуждение, каким образом теперь экспортировать нефть.

Сразу нарисовалось пять маршрутов: Казахстанско-Китайский трубопровод (ККТ), нефте-



Источник: Energy Monitor

Главный научный сотрудник Института экономики МОН РК доктор экономических наук Олег Егоров считает, что у КТК временные трудности: «Это понятно: политика, международная обстановка, санкции. Но каким-нибудь образом все утрясается, потому что в КТК участвуют в том числе американские и европейские компании».

«КТК останется самым оптимальным маршрутом для экспорта казахстанской нефти. Альтернативы КТК нет и не появится (инвесторы расширяют трубу с 67 до 83 млн т, – уверен генеральный директор Союза нефтесервисных компаний Нурлан Жумагулов. – Причины: самый скорый маршрут до моря, доступный тариф (\$38/т), банк качества и стабильные покупатели».

Для сравнения Жумагулов подсчитал, что стоимость логистики из Атырау в Актау составляет \$30 за тонну нефти, фрахта по морю – \$19/т, перевалки в Баку – \$8/т, тариф по трубе – \$32/т. «Итого \$90 за тонну. Долгий и дорогой маршрут», – резюмирует эксперт.

Нурлан Жумагулов: «При мощном Казахстано-Китайском нефтепроводе в 20 млн т в год мы используем лишь 1/3 потенциала трубы».

Около 10 млн т в год приходится на транзит российской нефти, из которой 5 млн т оседает в Павлодарском НХЗ. Этот объем, по словам Жумагулова, мы ком-

вый маршрут в СНГ, проложенный в обход России. Партнерами в проекте выступают, к примеру, британская BP (30,1%), венгерская MOL (8,9%), норвежская Equinor (8,71%), итальянская ENI (5%), французская TotalEnergies (5%), американская ExxonMobil (2,5%).

Хотя БТД и имеет значительную по сравнению с другими маршрутами пропускную мощность, там тоже есть свои подводные камни. Министр Акчулаков назвал проработку направления БТД «очень длинным процессом с точки зрения инфраструктуры».

«Нужно, во-первых, порт (в Актау) восстановить, нарастить. Второе – порт Курык нужно сделать: нефтепровод подтянуть, танкеры найти, которые будут ходить», – перечислил набор мер министр.

Нурлан Жумагулов остановился на проблеме узкого горлышка – пропускной способности порта Актау.

«Последние годы этот морской порт загружает в год по 2–2,5 млн т нефти на танкеры при мощности в 5–6 млн т. В теории Актауский порт способен на отгрузку нефти в 12 млн т в год, но для этого необходимо провести дноуглубительные работы и отремонтировать старые причалы. Более того, из-за мелеющего уровня Каспийского моря необходимы десятки новых нефтяных танкеров с дедевитом не более 12 тыс. т груза. Это уже от сотни до миллиарда долларов, в зависимости от объемов загрузки нефти», – озвучил предположительные вливания в БТД Жумагулов.

В своих вычислениях он опирается на потенциальную стоимость (\$2,2 млрд) трубопровода Ескене – Курык протяженностью 765 км. Этот проект для транспортировки от 23 (на начальном этапе) до 56 млн т нефти до портов в Мангистауской области договаривались строить в 2010-х «КазМунайГаз» и другие участники тенгизского консорциума. Ескене – Курык должен был стать частью Казахстанско-Каспийской транспортной системы (о ней ниже).

По словам Акчулакова, также остается открытым вопрос, примут ли в Баку столько нефти, сколько Казахстан захочет туда перегнать. Чтобы получить ответ на этот вопрос и достичь договоренностей о транзите между странами, понадобится время и непосредственное участие иностранных партнеров БТД – на это акцентирует внимание АЕРС.

Сергей Смирнов, независимый эксперт нефтегазовой отрасли, выделил два основных достоинства ККТ и БТД: обход РФ и возможность быстро их задействовать. «Те маршруты, что идут по российской территории, всегда могут быть закрыты. И не самой Россией, а сопредельными европейскими странами», – считает Смирнов.

К тому же это те редкие варианты (помимо железнодорожных маршрутов), которые можно реализовать в краткосрочной перспективе: «В тот же Китай можно направить дополнительный объем, потому что нефтепровод полупустой, и в Джейхан тоже можно: он не заполненный», – говорит он.

Хорошо забытое старое

7 июля, на следующий день после информации о приостановке работы КТК на месяц, президент Касым-Жомарт Токаев поручил «КазМунайГазу» проработать оптимальный вариант реализации Транскаспийского маршрута

– Джейхан, Баку – Супса, Баку – Новороссийск. Либо через другие нефтетранспортные системы Азербайджана, Грузии и Турции. Проект ККСТ включал в себя строительство уже упомянутого нефтепровода Ескене – Курык и создание Транскаспийской системы Курык – Баку, состоящей из нефтесливных терминалов на побережье Мангистау, танкеров и судов, нефтеналивных терминалов на азербайджанском побережье и соединительных сооружений с системой Баку – Тбилиси – Джейхан.

«Однако нужно учитывать расширение Тенгизского месторождения (дополнительно 12 млн т нефти в год) и двукратное увеличение кашаганской нефти при реализации II фазы Северокаспийского проекта. Транскаспийский маршрут как раз нужен для кашаганской нефти в будущем», – уверен спикер.

Он уточнил, что ККСТ должен стать не альтернативой КТК, а опцией для транспортировки дополнительных объемов нефти.



Фото: Depositphotos/kirkot

провод Баку – Тбилиси – Джейхан (БТД), Узень – Атырау – Самара, Казахстан – Туркменистан – Иран (КТИ), Транскаспийский маршрут, а также перевозка сырья по железной дороге в Узбекистан и Кыргызстан.

Путь к дракону

После первого выночка – проблем с ВПУ – министр энергетики РК Болат Акчулаков публично заявил: если поставки по КТК полностью прекратятся, то по альтернативным маршрутам удастся направить в месяц только 1,3 млн из 4,4 млн т. То есть 3,1 млн т просто выпадет.

«Альтернативу в одночасье найти нереально просто технически, – позже объяснил Акчулаков. – Чтобы такой объем развернуть, нужно не меньше трех лет примерно. Тот же маршрут на Китай – он всего лишь 20-миллионник (способен прокачивать до 20 млн т нефти в год. – «Курсив»). Мало того, что мы хотим его расширить. А возьмут ли с той стороны коллеги из Китая? Купят ли они столько нефти? Это тоже вопрос».

В АЕРС (Центр прикладных экономических исследований) считают, что экспортный нефтепровод Атырау – Алашанькоу, принадлежащий ККТ, лишь частично решает вопрос транспортировки сырья из КТК. Об этом же говорит генеральный директор Союза нефтесервисных компаний

пенсиреваем на участке Атырау, куда подходит также нитка с запада страны.

«Основная проблема низкой загрузки нефти по данному маршруту заключается в узком горлышке с запада страны до станции Атырау. Сейчас всего 6 млн т нефти идет с запада до Атырау. На юге страны есть Шымкентский НПЗ, который долгие годы обеспечивался нефтью Кумкольской группы месторождений, относящейся к Кызылординской области. В последние годы регион добывает все меньше нефти. К примеру, в этом году ожидается добыча всего 4 млн т, а буквально 10–15 лет назад добывали 9 млн т. Последние годы в сторону Китая Казахстан поставляет лишь по 1 млн т в год своей нефти», – говорит Жумагулов.

В среднесрочной перспективе (с 2025 года) планируется расширить пропускную способность части трубы от Кенкияка до Атырау до 15 млн т в год. Для этого необходима модернизация трубопроводов и строительство нескольких нефтеперекачивающих станций. Инвестиции, по подсчетам Жумагулова, могут составить не менее \$200 млн.

В обход медведя

Пропускная способность БТД, который транспортирует каспийскую нефть к турецкому порту Джейхан, превышает 50 млн т в год (заполнен на 45%). Это пер-



Источник: ср.г.ги

с возможностью привлечения инвесторов Тенгизского проекта.

Транскаспийский маршрут – это так и не реализованный проект Казахстанской каспийской системы транспортировки (ККСТ) нефти, говорит Нурлан Жумагулов. По ККСТ наша нефть должна была транспортироваться до порта Баку, а затем уходить на международные рынки по трем нефтепроводам Азербайджана: Баку – Тбилиси

За Самару страшнее

«Главная проблема с нефтепроводом Атырау – Самара заключается в том, что пропускная мощность маршрута составляет всего 17,5 млн т в год», – считают аналитики АЕРС.

Эксперт нефтегазовой отрасли, автор Telegram-канала Energy Analytics Абзал Нарымбетов перечисляет три причины, по которым диверсифицировать нужно прежде всего

маршрут Атырау – Самара, а не КТК.

«Атырау – Самара не имеет банка качества и смешивается с российским сортом Urals, продаваемым с дисконтом более 30%. Нефть имеет себестоимость (в среднем \$50 за баррель для зрелых месторождений, таких как ОМГ, ЭМГ, ММГ), и маржа становится намного меньше при продаже со скидкой более 30%», – объясняет Нарымбетов.

Второе. Коэффициент баррелизации Urals составляет 7,2 барреля на ту, что на 10% меньше нефти КТК в баррелях. «Это добавляет дополнительные потери с точки зрения объема и прибыли», – добавляет автор канала.

Атырау – Самара дальше соединится с такими российскими портами, как Шехарис (Новороссийск) / Усть-Луга / Приморск (Ленинградская область). То есть этот маршрут с большей вероятностью, чем КТК (здесь только 10% нефти имеет российское происхождение), может попасть под запрет на поставку нефти в ЕС.

Иранский поворот

АЕРС, опираясь на открытые данные, подсчитал, что в 2021 году загруженность нефтепровода Узень – Атырау – Самара составила 12,1 млн т нефти при мощности 17,5 млн т. Атырау – Алашанькоу прокачал за тот же период 11 млн т, хотя может 20 млн т. По БТД прошло 26,4 млн т нефти.

«Учитывая недогруженность вышеупомянутых нефтепроводов, около 23 млн т нефти за год с КТК можно было бы транспортировать через БТД, около 5 млн т нефти – через Узень – Атырау – Самара и около 9 млн т нефти – через маршрут Атырау – Алашанькоу (ККТ). При этом в излишках все еще остаются около 17 млн т нефти, которые можно экспортировать через Иран», – считают эксперты АЕРС.

Сырье по маршруту Казахстан – Туркменистан – Иран можно переправлять танкерами. Из Исламской Республики оно уже станет попадать на международные рынки.

Нурлан Жумагулов напомнил, что у Казахстана есть исторический опыт по поставкам своей нефти в Иран по Каспию: «Мы поставляли 2–3 млн т нефти на иранский порт Нека и такой же объем нефти получали на портах Персидского залива».

Необходимость своп-операций, которые осуществлялись с 2005 по 2010 год, объяснил Олжас Байдильдинов, ведущий программы «Байдильдинов. Нефть»: «Северные регионы Ирана нуждаются в нефти, а основные добывающие активы находятся у Персидского залива. Казахстан поставлял нефть на север Ирана и получал такое же количество нефти по спову в Персидском заливе (с поправкой на качество нефти)».

Но, замечают в АЕРС, проблема в сохраняющемся эмбарго на нефть Ирана, которое, возможно, вскоре отменят.

Соседние «станы»

Перевозка нефти по железной дороге в Узбекистан и Кыргызстан, на их НПЗ, по мнению главного научного сотрудника Института экономики доктора экономических наук Олега Егорова, тоже является возможным вариантом.

«В Кыргызстане есть три китайских завода небольшой мощности, где-то до миллиона тонн в год примерно, но они вообще не обеспечены сырьем», – утверждает Егоров.

Нурлан Жумагулов отмечает, что Узбекистану много нефти не нужно, потому что 70% автотранспорта в этой стране управляется метан-газом (компримированный природный газ).

«Другой вопрос – по какой цене Узбекистан и Кыргызстан готовы закупать нефть? Явно не по мировым ценам, – считает Жумагулов. – А ведь Казахстан самостоятельно не занимается реализацией нефти. Казахстанскую нефть экспортируют частные и транснациональные компании».

ИНВЕСТИЦИИ

Топ-10 эмитентов по числу сделок на РФБ «Тошкент»

- Дивиденды по простым акциям
 Дивиденды по привилегированным акциям
 Капитализация прибыли
 Не выплачивались
 Решение еще не принято
 Число сделок за шесть месяцев 2022 года

7 498		Узметкомбинат		3 807,13		300	300
				2020	2021	2020	2021
4 938		Кизилкумцемент				Отсутствуют	
4 243		Кварц		244		Отсутствуют	
				2020	2021		
3 917		UZBEK COMMODITY EXCHANGE		1 100	1 650		Отсутствуют
				2020	2021		
3 906		ИПОТЕКА BANK				0,25	0,25
				2020	2021		
2 994		НАМКОРБАНК BIRGALIKDA YUKSALISH SARI				1,5	1,5
				2020	2021		
2 528		SQB Узпромстройбанк				4,37	4,37
				2020	2021		
1 321		Узторцветмет		361,86			Отсутствуют
				2020	2021		
1 266		Алмалыкский ГМК		7 450,75		489,25	
				2020	2021	2020	2021
836		CHILONZOR Buyum Savdo Kompleksi Aksiyadorlik Jamiyati		2,73	0,23		Отсутствуют
				2020	2021		

Источник: РФБ «Тошкент», расчеты «Курсива»



Фото: ОАО Узметкомбинат

Добазарились

Чем закончился дивидендный сезон в Узбекистане

> стр. 1

Вместо дивидендов акционеры получили 10 бонусных бумаг на каждую имеющуюся акцию еще в марте. Новость тогда настолько взбудоражила рынок, что фондовой бирже «Тошкент» пришлось останавливать торги сначала простыми, а затем и привилегированными акциями из-за резкого изменения котировок.

По префам «Узметкомбината» дивиденды выплачены будут из резервного фонда), снова в размере 300 сумов (это около 11,5% от рыночной цены).

Узбекская республиканская товарно-сырьевая биржа традиционно платит дивиденды. Можно сказать, это местный дивидендный аристократ. В прошлом году это были 1,1 тыс. сумов на одну акцию, в этом – в 1,5 раза больше, 1,65 тыс. (около 7% от рыночной стоимости). «Единственной компанией, от которой можно точно ожидать выплат дивидендов в будущем, является товарно-сырьевая биржа, которая стабильно направляет на эти цели минимум половину своей годовой прибыли уже не первый десяток лет», – комментирует исполнительный директор Freedom Broker Uzbekistan Евгений Можейко.

Директор брокера Premium Finance **Ойбек Кадыров** добавляет, что за 2021 год компания направила акционерам 88% чистой прибыли.

Дивиденды по простым акциям за 2021 год заплатил столичный вещевой базар «Чилонзор буюм савдо комплекси». В процентном отношении к рыночной стоимости доходность этих бумаг оказалась самой высокой из рассматриваемых – 23,1% (в 2020-м – 27,3%), хотя дивиденд за 2020 год составлял 2,73 сума на акцию, а за 2021 год – всего 0,23 сума. Такая разница в показателях объясняется прошлогодним сплитом акций компании. Одна бумага превратилась в 10, а номинальная стоимость каждой упала с 10 до 1 сума. Для сравнения: средневзвешенная доходность по государственным ценным бумагам в РУз сейчас равна примерно 18%.

Банковский сектор в этом году радовал только держателей префов, по простым акциям дивиденды не начислялись. В первую десятку самых популярных эмитентов на бирже «Тошкент»

попали Хамкорбанк, Ипотека-банк и Узпромстройбанк. Они выплатили 1,5; 0,25 и 4,37 сума на привилегированную акцию соответственно. Таким образом, доходность была 6,2; 11,74 и 12,49% к рыночной стоимости.

Причины не платить

Три эмитента ликвидных акций – «Кизилкумцемент», «Кварц» и «Узторцветмет» – разочаровали своих инвесторов в этом году, отмечает Ойбек Кадыров. У «Узторцветмета» собрание 30 июня не состоялось из-за отсутствия кворума, поэтому решение по дивидендам не принято. О новой дате пока не сообщалось, а опрошенные «Курсивом» эксперты сомневаются в щедрых выплатах из-за ухудшения финансовых результатов общества. Отчет за весь 2021 год еще не опубликован, но по итогам девяти месяцев прошлого

года мажоритарным акционером в этих обществах). Цементный завод также жаловался на падение давления газа в январе – феврале этого года, что сказалось на объеме производства. «Мы не ожидаем дивидендных выплат по приватизированным компаниям, так как частные инвесторы обычно понимают, что лучше реинвестировать деньги на увеличение мощностей, нежели выплачивать дивиденды самому себе», – прокомментировал Евгений Можейко.

«Кварц» пока контролирует государство, но 89,78% госдоли уже выставлены на продажу, заявки принимаются до 29 июля. На фоне предстоящей приватизации компания решила не выплачивать дивиденды.

После новостей об отказе от дивидендов котировки акций упомянутой тройки пошли вниз.



года чистая прибыль упала в 3,5 раза. А за три месяца 2022-го чистая прибыль «Узторцветмета» оказалась в 4 раза меньше, чем за тот же период прошлого года.

Похожая ситуация с «Кизилкумцементом», который отказался выплачивать дивиденды по итогам 2020 года, а в этом году на ОСА дивидендная тема вообще не поднималась. Компания ранее сделала объявление, что к данному вопросу вернется после стабилизации своего финансового положения. Чистая прибыль АО в 2021 году упала в 2,6 раза, а в I квартале 2022-го – в 47 раз.

«Узторцветмет» и «Кизилкумцемент» значительно ухудшили свои результаты после привати-

Если в прошлом году бумаги «Кизилкумцента» доходили до 8,4 тыс. сумов, то в июне 2022-го цена опускалась до 2,6 тыс. У «Кварца» цена снизилась с 5,3 до 3,1 тыс., а у «Узторцветмета» – с 19 до 12 тыс.

Алмалыкский ГМК в этом году еще не объявлял о проведении ОСА с повесткой дня о распределении чистой прибыли за 2021-й. В случае выплаты дивидендов весь доход по простым акциям уйдет в бюджет, поскольку этим пакетом владеет государство. Владельцы префов могут рассчитывать на поступление в любом случае: по закону они имеют право на определенные дивиденды независимо от наличия прибыли.

Шалтай-Болтай почти наигрался

> стр. 1

Хотел попасть в программу Нурбанк, но на него, судя по всему, у мегарегулятора не хватило денег из-за приключившегося осенью 2017 года дефолта в Bank RBK. Этот банк стал пятым и последним участником программы, получив от Нацбанка 244 млрд тенге. Во всех случаях деньги были выданы на 15 лет по ставке 4% годовых. «Указанные банки и их крупные акционеры представили планы мероприятий по повышению финансовой устойчивости, улучшению качества активов и снижению уровня неработающих кредитов, а также письменные обязательства по докапитализации», – рапортовал тогда Акишев.

Два игрока из этой пятёрки (АТФ и Цесна) не дожили до наших дней, несмотря на «письменные обязательства» их акционеров и полученную господдержку. Их обоих поглотил Jusan Bank, и обе сделки вновь потребовали колоссального влияния госсредств и реструктуризации предыдущих обязательств (подробнее см. статью «Чисто неорганически» в № 11–12 от 31.03.2022). Таким образом, в отношении двух из пяти участников программа повышения финансовой устойчивости продемонстрировала свою неэффективность.

В 2018 году банки перешли на МСФО 9, что сделало их кредитные риски более прозрачными для специалистов (при условии добросовестности внешнего аудитора). На смену применявшейся ранее модели понесенных убытков по обесценившимся финансовым инструментам (в рамках которой, как показала

мировая практика, банки создавали провизии в недостаточном объеме и с большим опозданием) пришла модель ожидаемых кредитных убытков (ОКУ). Согласно новому стандарту все выданные банком кредиты сортируются по трем корзинам в зависимости от уровня текущей платежеспособности заемщика. К первой стадии относятся здоровые займы, ко второй – займы с существенным увеличением кредитного риска, к третьей – займы, находящиеся в дефолте или имеющие объективные признаки обесценения. Распределение займов по корзинам (от которого зависит размер формируемых банками резервов под ОКУ) производится на основании субъективного суждения самих банков. Независимую оценку того, насколько обоснованы эти суждения, призван осуществлять внешний аудитор. Однако несменяемость аудитора, которую практикуют многие банки, влечет за собой риски вынесения недобросовестного аудиторского заключения. Как подчеркивал первый зампред АРРФР Олег Смоляков (в феврале этого года освобожден от должности), в рамках процедуры АQR «впервые после внедрения стандартов МСФО 9 в Казахстане была проведена объективная независимая оценка доли заемщиков, которых можно отнести к третьей стадии обесценения».

Финал усилий

АQR стартовала летом 2019 года, когда Нацбанк возглавлял Ерболат Досаев. Отчетной датой, на которую проверялись данные, было выбрано 1 апреля. Итоги ревизии были оглашены в феврале 2020-го. По результатам

АQR каждый из 14 банков-участников получил от регуляторов пакет индивидуальных мер и рекомендаций. Как отмечал Смоляков, сформированные планы мероприятий по банкам являются беспрецедентными в истории надзора в Казахстане, так как приводят к фундаментальной трансформации не только процессов расчета провизий и капитала, но также бизнес-процессов и процессов управления рисками. «Окончание программы АQR подводит итог усилиям регулятора по оздоровлению финансового сектора», – констатировал Смоляков.

В ходе АQR было выявлено четыре банка (АТФ, БЦК, Евразийский и Нурбанк), которые нуждались в допровизировании. Как дипломатично сказано в итоговом отчете Нацбанка, эти игроки «использовали возможность реализовать все необходимые меры по улучшению качества активов путем принятия на себя обязательств по докапитализации и ограничению рисков». АТФ, БЦК и Евразийский продолжили участие в программе повышения финансовой устойчивости с дополнительным инструментом защиты активов в виде безденежной платной гарантии от Фонда проблемных кредитов. Нурбанк был включен в эту программу и получил от Нацбанка 47 млрд тенге на тех же условиях, что и остальные участники в 2017 году.

В конце 2020 года регулятор совместно с банками предпринял еще один шаг по улучшению качества активов в секторе. АРРФР согласовало с банками индивидуальные планы, предусматривающие снижение объема стрессовых активов (включая забалансовые)

суммарно с 2,7 трлн тенге на 1 октября 2020 года до 0,9 трлн к 2026-му, то есть на 1,8 трлн тенге за пять лет. Как пояснял «Курсиву» директор департамента банковского регулирования АРРФР Олжас Кизатов (в феврале этого года назначен зампредом агентства), помимо безнадежной просрочки стрессовые активы включают в себя прочие займы, которые определены банками как проблемные и залогом по которым подлежат вовлечению в экономический оборот; сомнительные и безнадежные активы, переданные в ОУСА (в том числе жилая и коммерческая недвижимость), помимо безнадежной просрочки стрессовые активы включают в себя прочие займы, которые определены банками как проблемные и залогом по которым подлежат вовлечению в экономический оборот; сомнительные и безнадежные активы, переданные в ОУСА (в том числе жилая и коммерческая недвижимость), помимо безнадежной просрочки стрессовые активы включают в себя прочие займы, которые определены банками как проблемные и залогом по которым подлежат вовлечению в экономический оборот; сомнительные и безнадежные активы, переданные в ОУСА (в том числе жилая и коммерческая недвижимость), помимо безнадежной просрочки стрессовые активы включают в себя прочие займы, которые определены банками как проблемные и залогом по которым подлежат вовлечению в экономический оборот.

По ранжиру

Используя данные аудированной отчетности банков, «Курсив» подсчитал, как изменилось качество кредитных портфелей БВУ за последние три года: с 1 января 2019 года (то есть накануне отчетной даты АQR) по 1 января 2022 года. Расчеты произведены для 14 и 13 банков соответственно. Уменьшение числа банков связано с поглощением АТФ, которое Jusan завершил в сентябре прошлого года. Поскольку портфель АТФ перешел

в собственность Jusan, сравнение совокупных показателей 14 и 13 игроков является корректным.

Как показывают расчеты, качество совокупного ссудника за рассматриваемый период улучшилось существенно. Валовая балансовая стоимость займов (до вычета провизий) выросла за три года на 33,7% (с 12,98 трлн до 17,35 трлн тенге), при этом объем кредитов Стадии 1 увеличился на 65,9% (с 8,97 трлн до 14,89 трлн). Доля здоровых займов в совокупном портфеле поднялась с 69,1 до 85,8%, или почти на 17 п. п. Удельный вес кредитов второй стадии снизился с 6,8 до 3,1%, третьей стадии – с 24 до 11,1%.

У пяти банков доля здоровых ссуд по состоянию на начало года превышала 90% или вплотную приблизилась к этому рубежу (см. инфографику). Лучшее качество портфеля продолжает демонстрировать Алтын (98,3% займов Стадии 1). Второе место занимает Kaspi (93,6%). Далее расположились российские «дочки» Альфа (92,1%) и ВТБ (91%). Замкнул пятерку лидеров Bank RBK (89,7%), от которого незначительно отстал Сбербанк (89,1%).

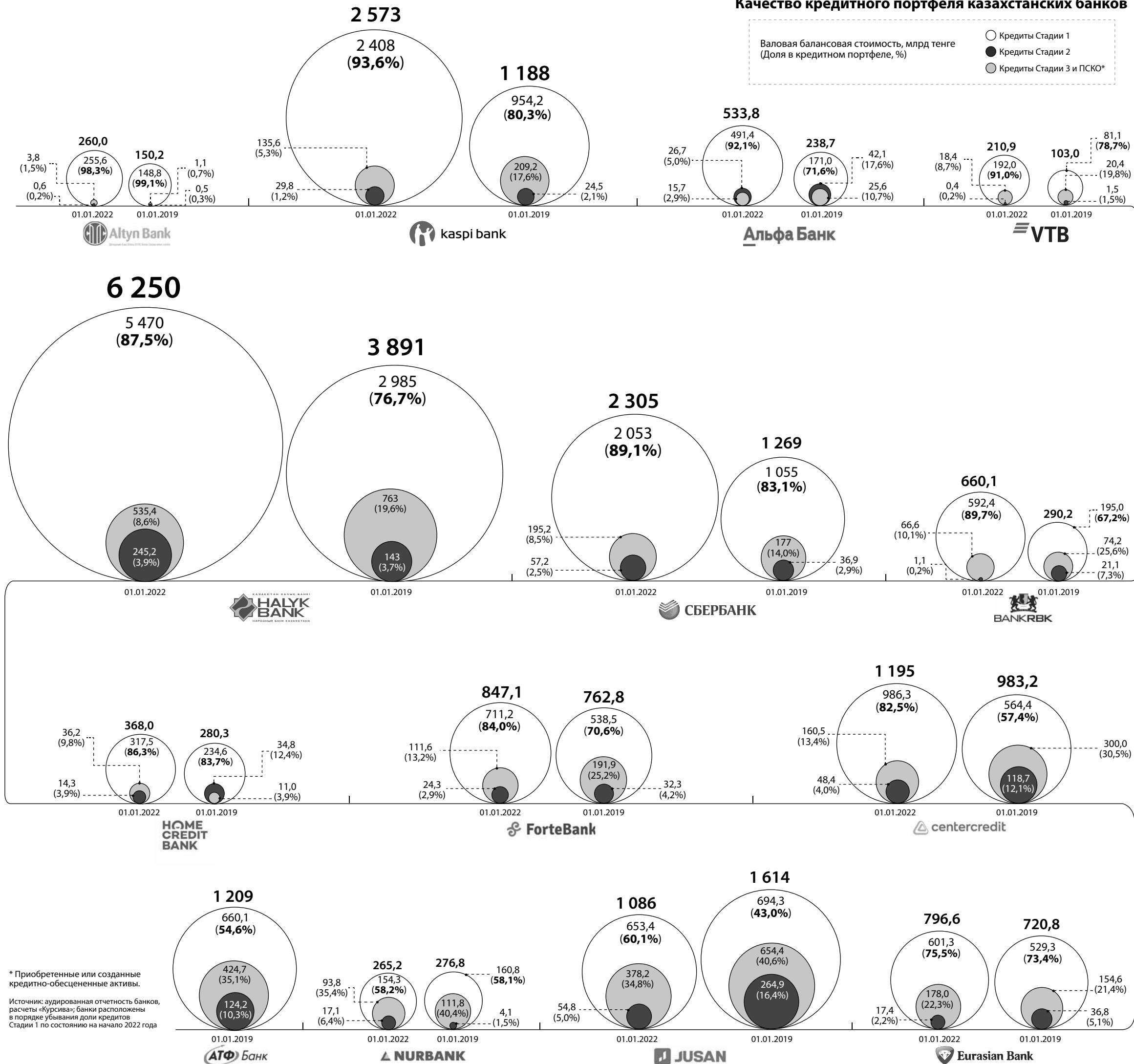
У крупнейшего банка страны доля здоровых кредитов составляет 87,5% от валовой балансовой стоимости портфеля. Пятерка в 80% покорилась еще трем игрокам: Хоум Кредиту (86,3%), Forte (84%) и БЦК (82,5%). Все вышеперечисленные игроки за прошедшие три года добились заметного улучшения качества портфеля, за исключением Алтын Банка – по той простой причине, что его портфель по качеству был и без того всегда близок к идеальному.

У трех игроков (Нурбанк, Евразийский и Jusan) качество портфеля выглядит слабее, чем у конкурентов. Из них прогресс демонстрирует только последний благодаря беспрецедентному уровню господдержки. Например, летом 2019 года Jusan с подачи Нацбанка был выпущен из программы финансовой устойчивости «в связи с исполнением плана мероприятий». Это не помешало структуре Нацбанка в рамках «завершающего этапа стабилизационного пакета мер». Доля займов Стадии 1 в портфеле Jusan выросла за три года с 43 до 60,1%.

В Евразийском банке уровень здоровых займов повысился с 73,4 до 75,5%, при этом доля дефолтных ссуд тоже выросла – с 21,4 до 22,3%. В текущем году банк показывает высокие темпы кредитования (+23,3% за пять месяцев). Сохранение этих темпов позволит банку улучшить качество портфеля даже без списаний при условии, что новые выдачи будут дисциплинированы обслуживаемыми заемщиками.

Нурбанк, в отличие от Евразийского, пока не демонстрирует способности наращивать бизнес. За три года его ссудник не только не вырос, но и сократился с 277 млрд до 265 млрд тенге и продолжает сокращаться в этом году. Из 13 участников АQR Нурбанк имеет наименьшую долю благополучных кредитов (58,2%), и за три года этот показатель улучшился лишь на 0,1 п. п. По доле дефолтных займов (35,4%) Нурбанк также является аутсайдером сектора, более чем втрое превышая среднерыночный показатель.

Качество кредитного портфеля казахстанских банков



ЭКСПЕРТИЗА

Труд без производительности

Слабая динамика производительности труда указывает на структурные проблемы

Динамика производительности труда третий год подряд отстает от прироста зарплат. Другими словами, экономика РК еще до коронакризиса перешла в фазу, когда мы меньше производили, но больше зарабатывали. Такой дисбаланс толкает цены вверх, формируя дополнительные условия для высокой инфляции.

Аскар МАШАЕВ

Высокая инфляция не единственная проблема, возникающая на фоне низкой производительности. Слабая продуктивность указывает на структурные проблемы в экономике. KURSIV Research изучил официальную статистику, чтобы выявить причину торможения производительности труда.

Сделаем важную оговорку. Бюро статистики рассчитывает производительность труда как отношение валовой добавленной стоимости (ВДС) к числу занятых. Такой подход не всегда отражает реальное положение дел в нефтезависимых экономиках (о нюансах в методологии см. «Другая сторона производительности»), поскольку рост нефтяных котировок положительно отражается на агрегированной производительности труда, маскируя проблемы в этой области. Именно поэтому уместен разбор важнейших компонентов производительности труда – технического прогресс, рост фондовооруженности, качество рабочей силы и эффективность

Анализ реальных темпов роста также отражает положительные сдвиги: с начала 2010 года реальная динамика капиталовложений оказывалась в зоне отрицательных значений два раза: в 2010 году (–3%) и 2020 году (–3,9%).

Накопление капитала опережало динамику занятости. За счет этого возросла фондовооруженность – еще один важный фактор роста производительности труда. Поскольку рабочие, лучше вооруженные средствами производства, трудятся более продуктивно. В 2010 году на одного занятого приходилось 1,9 млн тенге основных средств, по итогам 2020 года (данные за прошлый год еще не опубликованы) показатель вырос почти до 8 млн тенге (прирост в 4,3 раза).

Умные мозги – к станкам

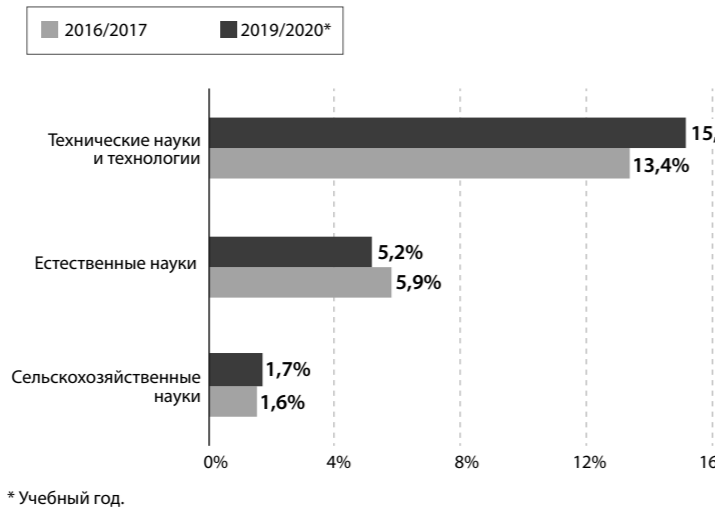
Для работы на новом оборудовании необходимы специалисты с современными навыками и компетенциями. Поэтому образование и профессиональная подготовка относятся к числу важнейших факторов роста производительности. Приведем несколько простых показателей, которые могут свидетельствовать о динамике трудовой квалификации (но без оценки качества получаемого образования).

За годы индустриализации заметно увеличился охват высшим образованием (рассчитывается как отношение количества обучающихся в колледжах и вузах к общей численности населения в возрасте 18–22 года) – с 49,5% в 2010 году до 64,1% в 2020-м.

К тому же у молодежи растет интерес к техническим специ-

За пять лет выросло число выпускников технических специальностей

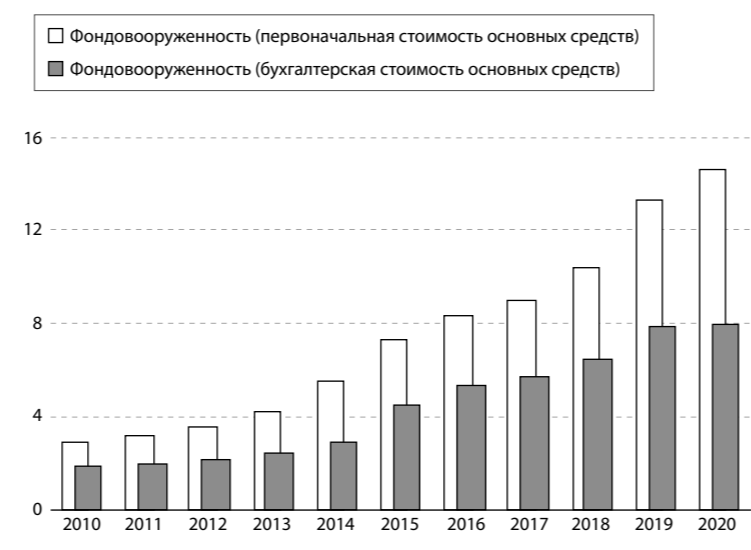
Доля выпускников бакалавриата по группам специальностей, %



Источник: БНС АСТР РК (статистический сборник «Образование в РК», 2021)

Фондовооруженность за 10 лет выросла в 4,3 раза

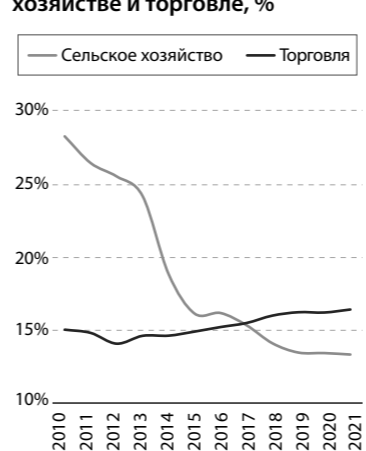
Фондовооруженность, млн тенге на одного занятого



Источник: БНС АСТР РК

С 2010 по 2021 год доля занятых в сельском хозяйстве сократилась на 14,9%

Доля занятых в сельском хозяйстве и торговле, %



Источник: БНС АСТР РК

В 2021 году доля инновационной продукции в экономике РК составила 1,75%

Доля инновационной продукции к ВВП и доля предприятий, активных в области инноваций



Источник: БНС АСТР РК

Но такой эффект не наблюдается в казахстанской экономике. В 2010–2021 годах значительно сократилось количество занятых в сельском хозяйстве – на 1,1 млн человек (с 28,3 до 13,4%). Но высвободившаяся рабочая сила не перешла массово в обрабатывающую промышленность – там число занятых увеличилось всего на 20 тыс. человек (в долях фиксируется сокращение на 0,3%). Современное производство менее трудоемкое, поэтому наблюдается слабый переход занятых из низкотехнологичных индустрий в высокотехнологичные.

За анализируемый период наблюдается переход в менее технологичные отрасли: образование (+303,8 тыс. человек), торговля (+227,7 тыс.), предоставление прочих услуг (+210,2 тыс.). Заметно увеличилось число занятых в госуправлении (+107,6 тыс.). В то же время количество занятых в телекоммуникационной отрасли и ИТ-сфере – они сегодня главные источники высокой производительности – выросло только на 52,4 тыс.

Все дело в спросе

Стабильный поток инвестиций позволил экономике РК накопить основной капитал и нарастить фондовооруженность. Тем самым создан потенциал для роста производительности труда. Дополнительный резерв улучшения этого показателя заложен в постепенном увеличении количества технических специалистов.

Но качество инвестиций в физический и человеческий капитал оставляет вопросы. Слабая инновационная составляющая в выпускаемой продукции сдерживает рост производительности. Несмотря на увеличение доли инновационно активных предприятий и производства инновационной продукции, казахстанская экономика по большей части ориентирована на производство товаров с невысокой технической сложностью. Анализ инновационной продукции в разрезе отраслей показывает, что львиную долю таких товаров поставляют наши базовые отрасли – нефтепереработка и металлургия – в 2020 году 32,2 и 11,7% соответственно.

К тому же, по данным Наубака РК, средневзвешенный уровень загрузки производственных мощностей в IV квартале 2021 года составил 54,2%. Причем в разрезе отраслей ситуация более настораживающая. В горнодобыче доля предприятий с максимальной загрузкой (более 90%) больше, чем в других отраслях – 20,7%, тогда как в обрабатывающей промышленности таких компаний всего 8,7%.

Динамика производительности труда, которая, напомним, рассчитывается как отношение ВДС к числу занятых, может резко возрастать на фоне высоких нефтяных котировок и в целом отражает тревожное положение дел на этом направлении.

Последние три года индекс производительности труда отстает от реальных темпов зарплат

Индекс производительности труда и реальной зарплаты, %



Источник: БНС АСТР РК

Продуктивность экономики РК зависит от колебаний нефтяных котировок

Динамика индекса производительности труда и стоимости марки Brent



Источник: БНС АСТР РК



Фото: Илья Ким

распределения различных ресурсов. Анализ позволяет выявить структурные изменения в этом направлении, которые произошли за последние десять лет – период активной индустриализации.

Вооружиться фондами

Технический прогресс связан с появлением новых знаний и научных открытий, благодаря которым по-новому комбинируются располагаемые ресурсы. Но он также тесно связан с накоплением капитала: технический прогресс невозможен без инвестиций в новые машины и оборудование.

Индустриализация казахстанской экономики стартовала в 2010 году, и с тех пор инвестиции в основной капитал падали лишь один раз – в 2020 году, в разгар коронакризиса. В остальные годы капиталовложения прибавлялись: с 2010-го по 2021 год объем инвестиций в основной капитал вырос почти в 3 раза в абсолютных значениях – с 4,7 до 13,2 трлн тенге в год.

Аналогичным темпом увеличился объем капиталовложений в промышленность, без учета добычи сырой нефти и природного газа (с 1,3 до 3,8 трлн тенге). Индустриализация подразумевает стимулирование обрабатывающей отрасли, и в этом сегменте наблюдался рост номинального объема капиталовложений – с 413,1 млрд тенге до 1,5 трлн тенге.

аляностям. Из статистического сборника «Образование в РК» (данные с бюджетными развитиями) следует, что за пять лет, с 2016 по 2020 год, выросло число бакалавров технических наук на 1,8 п.п., магистрантов в этой области – на 5,7 п.п.

Между расходами на НИОКР и производительностью существует неясная связь, так как сами по себе расходы на НИОКР мало что говорят о результатах научных открытий. С другой стороны, новые промышленные образцы и патенты успешно коммерциализируются. Как бы то ни было, добавленная стоимость у производителей выше, соответственно, выше и производительность. Успешные индустриальные страны стали таковыми благодаря производству и экспорту сложной продукции. Поэтому на проблему роста производительности труда взглянуть следует и с этой стороны.

Статистика свидетельствует как об очевидных провалах, так и о неочевидных успехах в этой области. С одной стороны, по результатам двух пятилеток сократился долг внутренних затрат на НИОКР ко всему объему ВВП (то есть расходы самих предприятий на инновации). Если в 2010 году показатель был на уровне 0,15% (более свежие данные еще не опубликованы). Причем еще в 2008 году, за два года до запуска программы индустриализации,

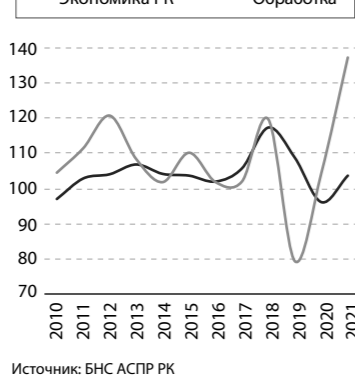
расходы были на уровне 0,22%.

Однако на фоне сокращения расходов предприятий на инновационную деятельность, стало больше компаний, которых Бюро статистики считает активными в области инноваций: с 4,3% в 2010 году до 10,5% в 2021 году. Все больше компаний занимаются инновациями, но тратят на это все меньше денег.

В 2021 году только доля инновационной продукции составила всего 1,8%. Причем основная часть этой продукции не востребована на внешних рынках. В 2010 году казахстанские предприятия реализовали инновационной продукции на 139 млрд

С 2010 года реальная динамика капиталовложений выросла в 3,8 раза, указываясь в зоне отрицательных значений

ИФО инвестиций в основной капитал, %



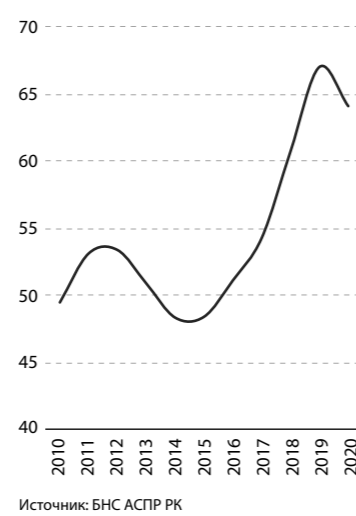
Источник: БНС АСТР РК

тенге, из которых 52% ушло на экспорт. За годы индустриализации вырос объем реализованной инновационной продукции (по итогам 2021 года до 1,3 трлн тенге), но упала доля поставок на экспорт (всего лишь 16,3% от этого объема).

Эффективное распределение ресурсов ведет к росту производительности труда. Для стран, которые успешно провели индустриализацию своей экономики, характерен переход рабочей силы из сельского хозяйства, где производительность низкая, в обрабатывающую промышленность, где производительность заметно выше.

С 2010 года охват высшим образованием повысился на 14,6 п.п

Охват высшим образованием, %



Источник: БНС АСТР РК

Как подсчитали

Какие методологические нюансы надо знать, анализируя производительность труда



Куаныш ЖАЙКОВ, руководитель НКО DESHT ITG

Еще в пяти отраслях результаты схожи, например, в обрабатывающей промышленности, электро- и водоснабжении, торговле.

Что же спровоцировало такой прирост зарплат? Например, в бизнес-услугах, сфере обслуживания и транспорте рост оплаты труда на 10–20% произошел на фоне падения производительности до 20%. Но рекордсменами являются два социальных сектора – образование и здравоохранение. Здесь прирост реальных зарплат дошел до 60% за три года. И это объясняет практически половину прироста по всей экономике.

Третье – методика расчета. В идеале сравнивать нужно сопоставимые вещи, или, как говорится, «яблоки с яблоками». На деле имеются небольшие, но чрезвычайно важные расхождения. При расчете производительности участвуют 8,8 млн граждан, так как это макроиндикатор. При расчете зарплат, вероятнее всего, 3,8 млн человек, или меньше половины. Причина – не учитывается легальная занятость на малых частных предприятиях и значительный нелегальный сектор. Для понимания: в расчет не берется 85–95% занятых в торговле и сельском хозяйстве, а только это 2,3 млн человек. Образование и здравоохранение занимают 19% в общей занятости и 40% в занятости для расчета зарплат. Неудивительно, что они

искажают процесс сопоставления двух показателей. Четвертое – цены. Реальные цифры предполагают корректировку на них, но в двух показателях используются разные индексы. В зарплатах – это инфляция, она одинакова для всех отраслей и составляет 23% роста за три года. Дефляторы отраслей, то есть рост цен на производимые товары и оказанные услуги, варьируются от 4 до 92% за три года. Крупнейшее расхождение между дефлятором и инфляцией приходится на те же здравоохранение и образование. Здесь прирост реальных зарплат дошел до 60% за три года. И это объясняет практически половину прироста по всей экономике.

Проблема этой методики в том, что она заставляет нас мыслить категоричными гостями в виде однородной промышленной продукции (выплавка стали). Объем услуг в социальном блоке сильно не изменился – не сталократно больше пансионатов и учебных заведений. Но изменилось качество услуг, сервис, разнообразие – те немалые преимущества рыночной экономики, которые не видны за «индексом физического объема» и сливаются в «дефлятор», или рост цен.

Что касается мер, которые могут способствовать росту производительности труда. Опять же, мы продолжаем мыслить сточки зрения производства, а не продаж. Как у Адама Смита в XVIII веке, где один ремесленник мог сделать 20 булавок, а при массовом производстве – 4800. Или та же выплавка стали на одного работника на заводах «Арселор».

Производительность, в рамках которой все рассуждают, строится на валовой добавленной стоимости в тенге, а не физическом объеме продаж. Это обратная сторона продаж предприятия. Если они падают, то якобы падает и производительность – работники могли бы сделать больше, да незначем.

По этой причине индекс производительности ниже всего именно в кризисные годы, когда падает спрос на казахстанскую продукцию за рубежом или ее невозможно доставить из-за пандемии.

Поэтому меры по росту производительности очень слабо касаются инвестиций в само производство и связанных государственных программ. При недостаточности предприятий производительность повышается меры по организации продаж. И, как ни странно, развитие сектора профессиональных услуг (ИТ-автоматизация и учет, финансы, консалтинг), которые помогают остальным отраслям масштабироваться.



Фото: Depositphotos/librestack

Американская ИТ-компания сливается с казахстанской Prime Source

Крупная по местным меркам сделка на казахстанском ИТ-рынке должна быть закрыта в ближайшее время, сообщил «Курсиву» информированный источник. По его словам, американская публичная ИТ-компания FatBrain AI успешно завершила переговоры с одним из ключевых отечественных игроков – Prime Source. Редакция «Курсива» нашла в открытом доступе документы, подтверждающие сказанное.



Фото: Илья Ким

Полина ВИКТОРОВА

Prime Source, по данным KURSIV Research, входит в ятерку крупнейших казахстанских разработчиков программного обеспечения и является самым большим независимым игроком в отрасли. Программное обеспечение Prime Source используется, например, для противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма, это так называемые AML-системы, и установлено, судя по заявлениям руководства, в девяти из десяти крупнейших банков Казахстана. Продукты Prime Source позволяют оптимизировать бизнес-процессы с помощью программных роботов, интегрировать разрозненные хранилища данных и так далее. Портфель охватывает более 400 проектов в финансовой сфере, телекоммуникациях, промышленности и госсекторе.

Американская сторона

Согласно документам, найденным на портале SEC (Комиссия по ценным бумагам и биржам США), сделка заключается с американской LZG International, Inc. (OTC: LZGI), ведущий бизнес как FatBrain AI. В конце 2021 года руководство FatBrain AI, планируя расти и ориентироваться на новых клиентов, приобрела LZGI, чтобы докапитализировать компанию на рынке и получить возможность расширить деятельность, которая прежде уже велась с такими клиентами, как IBM, Bank of America, Pilgrims Pride и Comcast. В сообщении говорится, что «приобретение компании FatBrain AI ИТ-активов включает программное обеспечение, использующее искусственный интеллект, которое помогает автоматизировать циклы принятия корпоративных решений».

Акции LZGI обращаются на американском рынке в феврале 2021 года. В США по инвентарному обороту находится почти половина всех ценных бумаг – акции компаний малой капитализации, в частности компаний новой экономики, теоретически способных превратиться в крупные корпорации.

Счит отметить, что в управленческую команду FatBrain AI, судя по всему, входят люди с богатым корпоративным и пред-

среднего бизнеса облачными решениями с поддержкой ИИ, делающими количественную оценку и помогающими при принятии решений. Крупный бизнес прибегает к услугам McKinsey, Bain, BCG и «большой четверки» – Ernst & Young, PwC, Deloitte и KPMG. Как правило, МСБ пока довольствуется инструментами совета по облачным технологиям, а также был основателем и руководит компанией Observable Networks, занимающейся сетевой безопасностью как облачной услугой с поддержкой AI/ML. Последняя в итоге была приобретена Cisco. Кроме того, вместе с главным операционным директором Шомом Кэри они вместе основали и возглавили FatBrain AI, не имеет в своем распоряжении достойных цифровых платформ, помогающих принимать решения. Количество доступных данных растет, дефицит времени также увеличивается, вариативность при принятии программных решений все больше. FatBrain AI, похоже, пытается решить эту проблему и стать чем-то вроде автоматизированного McKinsey для среднего бизнеса, применяя искусственный интеллект для количественной оценки, выработки рекомендаций и используя множество открытых данных и информацию самих клиентов в качестве источника. Все это в конечном итоге помогает, например, оптимизировать цепочку поставок или финансовые потоки компании. Или, допустим, определить наилучшую политику вознаграждения персонала. Или использовать сервис для анализа рисков, причем в динамике. В целом, судя по сайту FatBrain AI, компания пытается создать своего рода облачный цифровой мультитул для МСБ.

В начале весны LZGI приобрела компанию IntellAgents, специализирующуюся на стратегической оценке рисков на различных уровнях и временных шкалах.

Общий прогноз

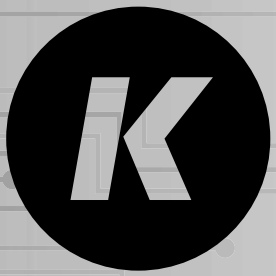
FatBrain AI выбрала в качестве своего слогана «Искусственный интеллект для всех». Судя по сайту компании и пресс-релизам, команда поставила перед собой чрезвычайно амбициозную цель – заполнить нишу услуг для малого и более чем двухсотмиллионно-

лучшей оценки рисков и корректировки ценообразования, полагаются на альтернативные данные для принятия решений, увеличивая скорость вывода продуктов на рынок и ускоряя бизнес-процессы. Очевидно, это хорошо согласуется с общей стратегией FatBrain AI и текущей позиции компании в страховом секторе.

И, наконец, в недавнем отчете, обнаруженном на портале SEC, говорится, что LZGI объявила, что заключила соглашение с Евгением Щербинным и Виктором Назаровым о приобретении Prime Source – казахстанской корпорации, в которую входят также дочерние компании Prime Source Innovation, Digitalism – Analytical Systems, Digitalism и InFin-IT Solution. Одним из основных направлений деятельности FatBrain AI является автоматизация с использованием искусственного интеллекта для противодействия отмыванию преступных доходов – профиль бизнес с Prime Source. В целом похоже, что компании довольно сильно пересекаются. В релизе о сделке говорится: «Масштабы ИТ-инжиниринга Prime Source совместно с FatBrain AI и доступной моделью подписки позволяют десяткам миллионов компаний на Ближнем Востоке, в Центральной и Южной Азии присоединиться к облаку и совершить революционные изменения, используя искусственный интеллект».

Генеральный директор Prime Source Евгений Щербинин ответил на запрос «Курсива» следующее: «Сделка действительно имеет место быть. На следующей неделе мы собираемся провести пресс-конференцию в Алматы по этому поводу, где раскроем детали. По сути, создается международная корпорация, которая будет создавать продукты как для Казахстана, так и для международного рынка. Все наши существующие контракты остаются в силе. Prime Source работает в прежнем режиме, остаются юридические казахстанской компании. В то же время, объединив усилия с нашим американскими партнерами, мы выйдем на глобальные рынки. Для всех сторон открывается масса новых возможностей».

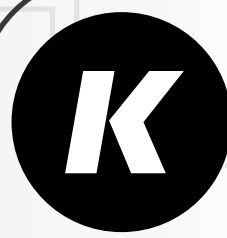
ТЕХНОЛОГИИ



Kursiv Research

Аналитическое подразделение республиканского делового еженедельника «Курсив»

Отраслевая аналитика Казахстана и Центральной Азии



Kursiv Research Report

Комплексные обзоры рынков, регионов и направлений, бизнес-кейсы



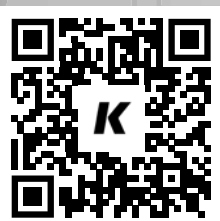
Kursiv Research Ratings

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



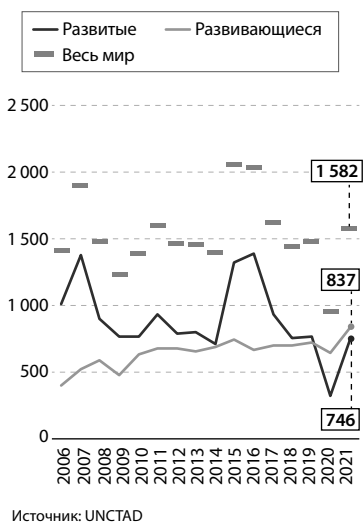
Kursiv Research Index

Важнейшие композитные индикаторы, отражающие состояние рынков и отдельных отраслей



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

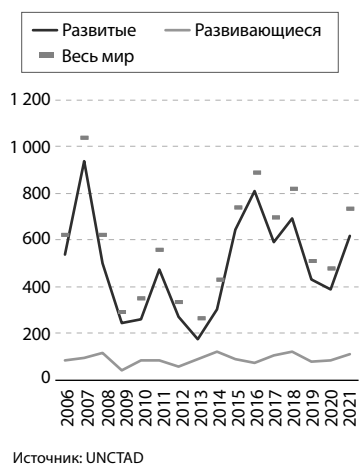
Чистый приток ПИИ по группам стран, \$ млрд



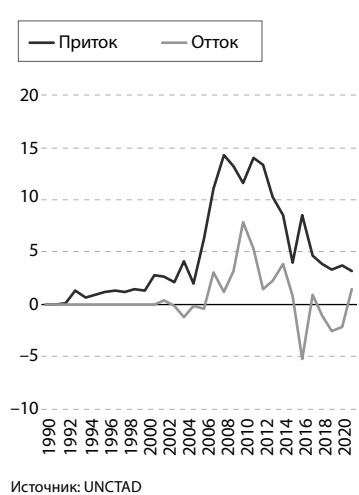
Динамика ПИИ по регионам мира в 2021 году (к 2020 году), %



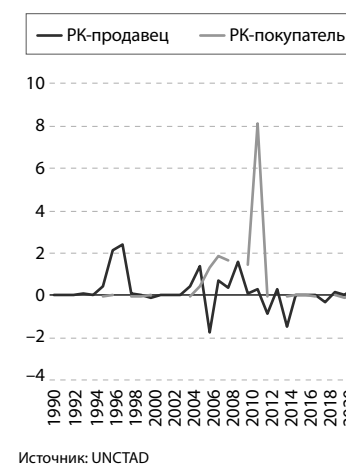
Глобальный объем транснациональных M&A по группам стран-продавцов, \$ млрд



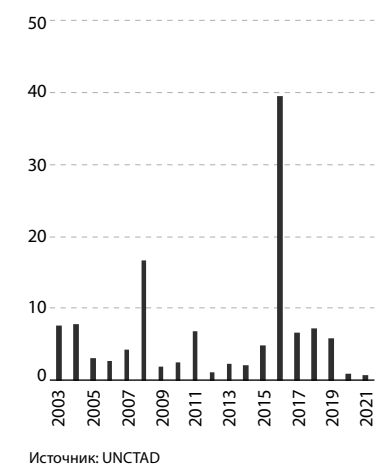
Объем чистых притока и оттока ПИИ по Казахстану, \$ млрд



Чистый объем сделок M&A, где Казахстан выступал продавцом и покупателем, \$ млрд



Объем анонсированных гринфилд-проектов с участием ПИИ в РК, \$ млрд



COVID, война и прочие неприятности

Почему глобальные ПИИ бросает то в жар, то в холод?



Страновая структура чистого глобального притока ПИИ в 2021 году, %

23,2%	11,4%	8,8%	3,8%	3,2%	2,8%
			Канада	Бразилия	Индия
8,9%	8,9%	6,3%	2,6%	2,5%	2,4%
			ЮАР	Виргинские острова	Россия
8,9%	8,9%	6,3%	2,0%	1,7%	1,6%
			Германия	Швеция	Австралия
8,9%	8,9%	6,3%	1,9%	1,6%	1,6%
			Израиль	Кайманские острова	Япония
8,9%	8,9%	6,3%	1,7%	1,6%	1,3%
			Великобритания	Бельгия	ОАЭ
8,9%	8,9%	6,3%	1,7%	1,3%	1,1%
			Ирландия	Юж. Корея	Ирландия
8,9%	8,9%	6,3%	1,2%	1,0%	1,0%
			Саудовская Аравия	Вьетнам	Вьетнам
8,9%	8,9%	6,3%	1,0%	1,0%	1,0%
			Индонезия	Ирландия	Ирландия
8,9%	8,9%	6,3%	1,0%	1,0%	1,0%
			Сингапур	Сингапур	Сингапур
8,9%	8,9%	6,3%	1,0%	1,0%	1,0%
			Прочие	Прочие	Прочие
8,9%	8,9%	6,3%	1,0%	1,0%	1,0%
			США	США	США

вого притока ПИИ фиксирует достаточно стабильный уровень. Дело в том, что все крупные казахстанские нефтяные проекты – основные магниты для прямых иностранных инвесторов, и главный из них Кашаган – вошли в стадию промышленной разработки месторождений, и инвесторы начали изымать доходы, тогда как в 2008–2013 годах те же концессионеры на Кашагане только вкладывали. Чистый приток ПИИ в РК по итогам 2021-го – \$3,2 млрд (-14% г/г). Собственно казахстанские инвесторы особой активности в прямых инвестициях в другие страны (отток ПИИ) похвастаться давно не могут: в последние

После короткого оживления в 2021 году поток мировых прямых иностранных инвестиций (ПИИ) может вновь пересохнуть. Исторический обвал ПИИ в 2020-м из-за пандемии COVID-19 в нынешнем году вряд ли повторится, однако эксперты UNCTAD в ежегодном выпуске доклада о мировых инвестициях на 2022 год прогнозируют понижающую траекторию основных метрик.

Сергей ДОМНИН

Глобально всё нормально

Совокупный объем глобального чистого притока ПИИ в 2021 году составил \$1,6 трлн и за год вырос на 64%. Наиболее активный рост фиксировался в развитых экономиках – туда пришло почти в 2,5 раза (+134%) больше капитала, чем в 2020-м. В Европе приток увеличился более чем вдвое (+171%), но и ключевые североамериканские игроки – США и Канада – получили ощутимый рост притока ПИИ (+145%). Улучшило положение ослабление карантинных мер, быстрое восстановление экономики, а также активность правительства и бизнеса, инвестирующих в «зеленый» переход – прежде всего в инфраструктурные проекты.

Развивающиеся страны также получили ощутимый прирост притока ПИИ (+30%), а наибольшая динамика была отмечена в Африке (+113%). ПИИ в Латин-



Фото: Depositphotos/northpole

скую Америку выросли на 56%, Юго-Восточную Азию – на 44%, Восточную Азию – на 16%.

Кризис 2020 года, похоже, окончательно оформил новую реальность – больше половины объема ПИИ теперь направляется не в развитые (47,1% всего объема притока ПИИ в 2021-м), а в развивающиеся страны (52,9%), а именно – в Юго-Восточную Азию, на которую приходится по итогам 2021 года 31,9% всего притока глобальных ПИИ. Однако самую большую долю капитала прямых инвесторов по-прежнему получают США – 23%, за которыми идут Китай и Гонконг (11 и 9% соответственно), Канада (3,8%) и Бразилия (3,2%). Доля крупнейших 10 стран составляет 67%,

топ-20 агрегирует уже 84% всего чистого притока ПИИ в мире, а топ-25 стран – 90%.

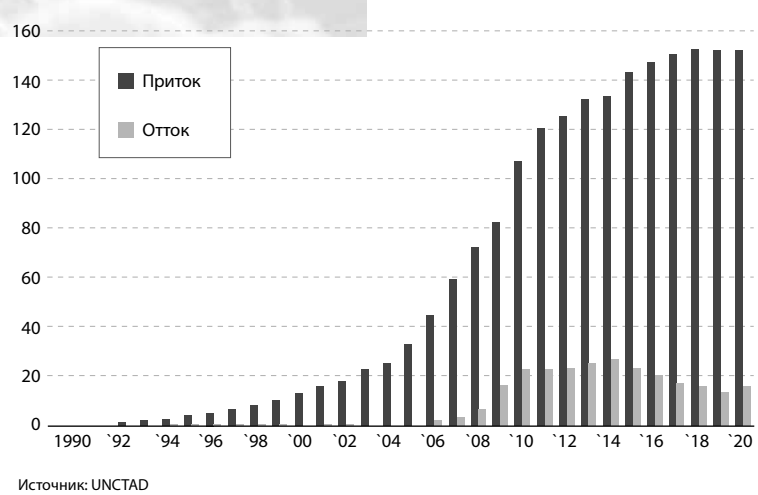
Глобальный объем трансграничных сделок по слиянию и поглощению (M&A) в 2021 году составил \$728 млрд и вырос на 53% после падения на 6% годом ранее. Объем анонсированных глобальных гринфилд-проектов с участием прямых иностранных инвесторов в минувшем году эксперты UNCTAD оценили в \$659 млрд – большая их часть (80%) сконцентрирована в развитых странах.

«Среда для международной деловой активности и трансграничных инвестиций ухудшается, испытывая удар тройного кризиса – продовольственного, топливного и финансового. Рас-

тущая неопределенность может стать причиной существенного понижающего давления на глобальный ПИИ в 2022 году», – отмечают эксперты UNCTAD. В числе причин, вызывающих ухудшение ситуации в нынешнем году, авторы отдельно выделяют войну на территории Украины.

Глобальные потоки ПИИ в 2022 будут, вероятнее всего, снижаться (конкретных прогнозов в выпуске этого года эксперты не дают): по предварительным данным за I квартал 2022 года, количество объявленных гринфилд-проектов в годовом выражении упало на 21%, а объем фактического финансирования международных проектов сократился на 4%.

Накопленные объемы притока и оттока инвестиций по Казахстану, \$ млрд

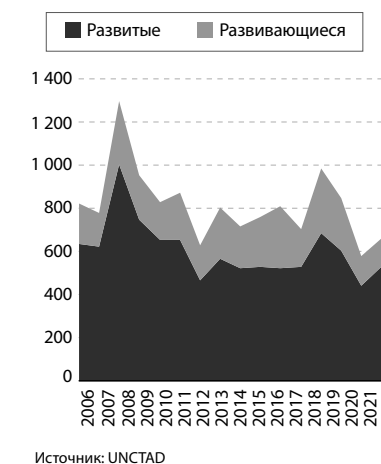


Страна притока

На рынке ПИИ Казахстан исторически занимает роль страны, в которую притекает больше свободного капитала, чем утекает. Накопленный объем ПИИ в последние годы остановился на уровне \$152 млрд тенге, причем не менее двух третей этой суммы приходится на крупные нефтегазовые проекты. Накопленный объем казахстанских инвестиций в другие страны (чистый отток ПИИ) откатился с \$26,8 млрд в 2015 году до \$15,7 млрд в 2021-м.

Если анализировать чистый приток ПИИ, то активность иностранных инвесторов в казахстанской экономике в последние годы заметно ниже, чем в период 2007–2013 гг. Значения чистого притока ПИИ в последние четыре года не превышают \$4 млрд, тогда как, например, в 2008 году фиксировался чистый приток в \$14,3 млрд. Причина не в растущем спросе иностранных инвесторов – показатель валово-

Глобальные гринфилд-проекты с привлечением ПИИ по группам стран, \$ млрд



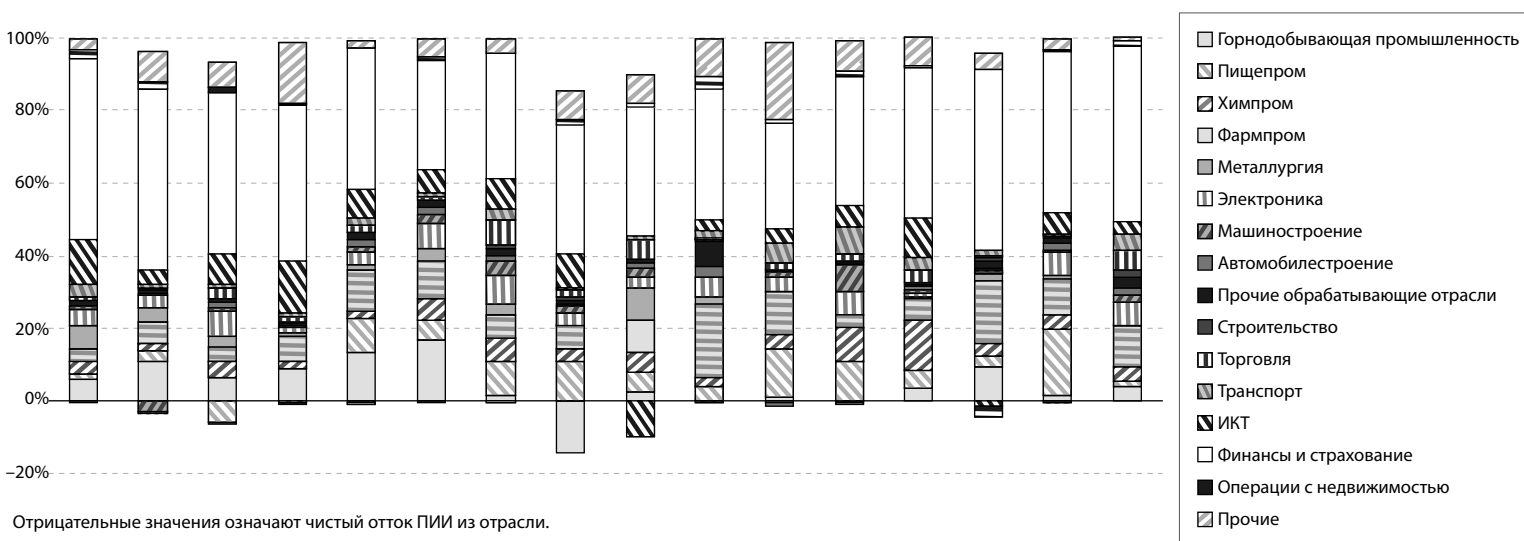
Источник: UNCTAD

пять лет они в основном изымали средства из-за рубежа.

Если говорить об активности на рынке слияний и поглощений с участием резидентов РК, то последний всплеск активности здесь наблюдался в 2011 году, когда нацкомпания «КазМунай-Газ» вошла в долю консорциума на Карачаганакском газоконденсатном месторождении, получив от инвесторов 10% в счет будущих денежных потоков.

Пора больших гринфилдов с привлечением иностранного капитала с прямым его участием, похоже, тоже завершается. Пики, зафиксированные экспертами UNCTAD в 2008 и 2016 годах, относятся к анонсам двух крупных нефтегазовых проектов – Кашаганского (подготовка к промышленной фазе освоения) и Тенгизского (проект ПБР/ПУУД). В последние два года заявленные гринфилды с участием прямых иностранных инвесторов в РК по совокупной стоимости не превышают \$1 млрд.

Структура транснациональных M&A по отраслям продавцов, % от общего объема



Отрицательные значения означают чистый отток ПИИ из отрасли.

Источник: расчеты по данным UNCTAD

Впервые за последние пять лет ежегодные затраты на научные исследования в Казахстане выросли на 22,8%. Несмотря на рост финансирования в 2021 году, наукоемкость экономики осталась на крайне низком уровне. Затраты на науку составляют всего 0,13% от ВВП и лишь каждый четвертый проект из числа прикладных исследований доходит до этапа коммерциализации. «Курсив» опросил экспертов и узнал, почему создать что-то новое в Казахстане легче, чем зарегистрировать изобретение и вывести его на рынок.

Ирина ОСИПОВА

Наука на холостом ходу

Почему не все проекты НИОКР в Казахстане доходят до стадии производства

В мировых рейтингах по инновациям РК не может соревноваться с развитыми государствами мира. Если в 2020 году Казахстан занимал 59-е место из 60 в рейтинге инновационных стран, который готовит Bloomberg, то в прошлом году республику просто не включили в этот список. В другом рейтинге – Global Innovation Index – Казахстан в 2021 году занял 79-е место из 132.

Слабые позиции страны объясняются многими факторами, начиная от малого числа ученых, низкого уровня их зарплат, небольшого количества технологических компаний и заканчивая расходами на НИОКР. Этот показатель в Казахстане в течение последних пяти лет находился на крайне низком уровне.

В прошлом году на научные исследования и опытно-кон-

структорские работы (НИОКР) от ВВП. Чтобы увеличить долю расходов на науку хотя бы до 1% (а мировой показатель – 2,2%), дополнительные вливания должны исчисляться не десятками, а сотнями миллиардов тенге. Например, из расчета ВВП 2021 года финансирование науки в объеме 1% должно составлять 822 млрд тенге.

Изобретения не для отчетов

Главная боль казахстанской науки связана с низкой степенью коммерциализации изобретений. В ответ на запрос «Курсива» вице-министр образования и науки Куаныш Ергалиев сообщил, что в прошлом году, благодаря грантам, в стране реализовывали 1,3 тыс. научных проектов, по другим каналам финансирования проходили еще более 260 научно-технических программ. Не-

соотношении удельный вес этих затрат за последний год уменьшился.

Хотя ученые и конструкторы готовы предлагать свои проекты для грантовых программ коммерциализации, одобрение получают далеко не все заявки. В новой Концепции развития науки до 2026 года специалисты ведомственного министерства упоминали, что последние несколько лет количество поступивших заявлений на гранты превышало число одобренных проектов в восемь раз.

«Отмечается перекос в финансировании в сторону научно-исследовательских работ (НИР) во вред опытно-конструкторским. Результаты научных проектов, не доведенные до экспериментальных разработок, остаются в виде отчетов, не реализуются в виде опытных образцов продукции. Как следствие, они не представляют интереса для производственных предприятий», – отметили аналитики министерства.

Это и есть вторая причина низкой коммерциализации – отсутствие заинтересованности со стороны бизнеса, что подтверждает снижающаяся доля затрат предпринимателей на НИОКР. За последние два года именно госбюджет стал основным источником финансирования науки, его доля в 2021 году составила 58%. Хотя в предыдущие два года ведущим инвестором для науки оставался бизнес.

Согласно выводам аналитиков министерства, научная экосисте-

ма находится в отрыве от реальных потребностей индустрии и национальных задач, встречное движение со стороны бизнеса по заявкам на научное исполнение каких-либо задач не активное.

Сначала – аудирюй

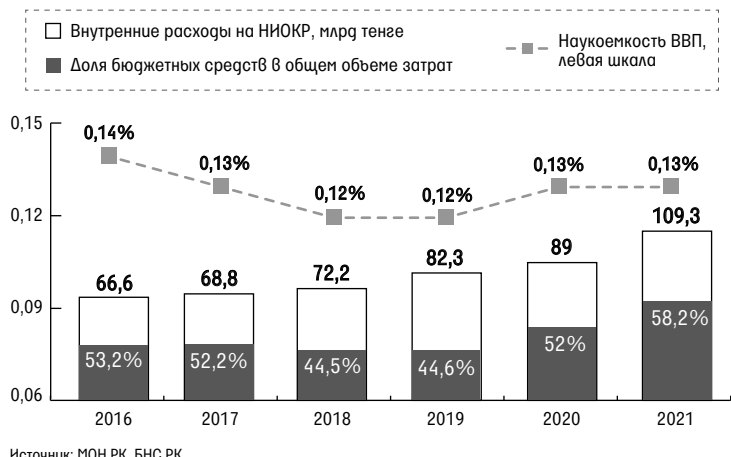
Первое, что предлагает сделать профильное министерство для повышения статуса и эффективности НИОКР в ближайшие четыре года, это аудит. Чиновники намерены проверить не только техническое состояние НИИ, их

оснащенность (эту работу не проводили с 2013 года), но и составить представление об их КПД. Будут проведены мониторинг научных изданий, форсайтные исследования в сфере администрирования науки. Есть планы по апгрейду лабораторий и научных центров по программам как грантового, так и целевого финансирования.

Для поднятия статуса ученого предлагается уже с этого года повысить зарплату исследователям и конструкторам в три-четыре раза и разработать специальный социальный пакет (включение в жилищные, лечебно-оздоровительные и другие программы).

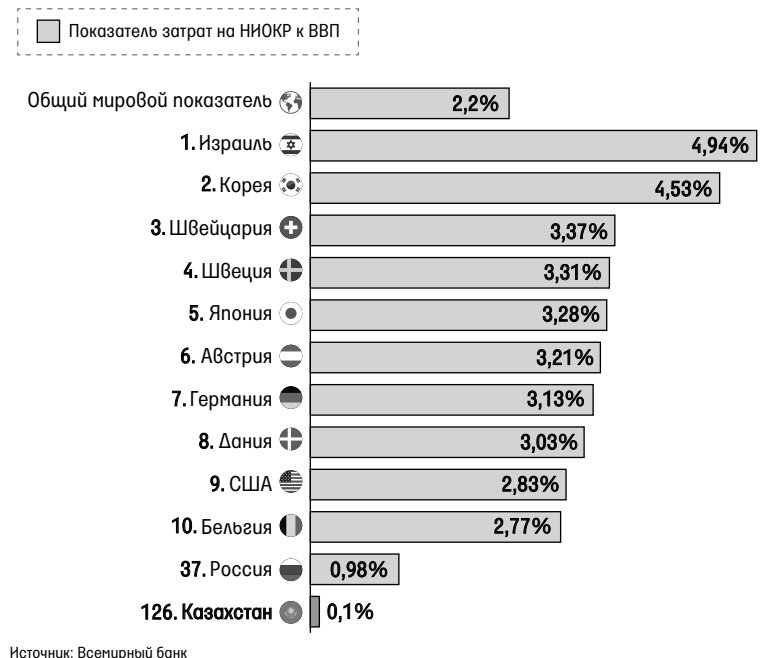
С 2023 года Миннауки начнет цифровизацию всех этапов НИОКР, будет выделять мегагранты на научные проекты, оказывать финансовую поддержку исследовательским коллективам. Чтобы активизировать работу по выводу инноваций на рынки, в следующем году хотят создать Национальный научный совет по коммерциализации, увеличить объемы грантов для проектов, имеющих коммерческий потенциал. Помимо увеличения госфинансирования, планируется полностью централизовать обязательные затраты недропользователей на НИОКР (1% от их затрат на добычу полезных ископаемых), которые будут поступать напрямую в республиканский бюджет. По расчетам экспертов, все это позволит увеличить ежегодное финансирование науки на 25%.

Затраты на НИОКР в Казахстане



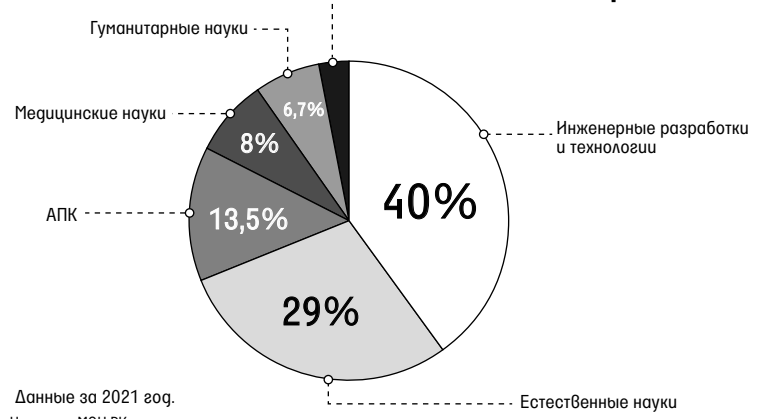
Источник: МОН РК, БНС РК

Рейтинг стран по наукоемкости ВВП



Источник: Всемирный банк

Финансирование проектов НИОКР по направлениям



Данные за 2021 год. Источник: МОН РК

структорские работы (НИОКР) в РК было потрачено 109 млрд тенге (в 2020-м году – 89 млрд тенге). В сравнении с динамикой последней пятилетки рост был головокружительным, финансирование увеличилось почти на четверть. На общий показатель наукоемкости экономики эти дополнительные 20 млрд тенге не оказали никакого влияния. И в 2020-м, и в 2021-м затраты на НИОКР были равны 0,13%

смотря на то, что инновационных идей предлагается достаточно, далеко не все научные проекты имеют коммерческий потенциал и могут дойти до экспериментальной площадки.

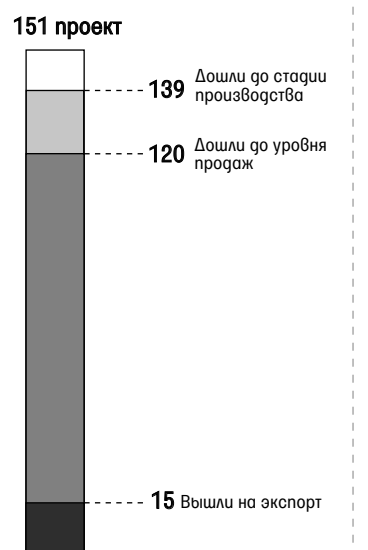
С 2019 года показатель коммерциализации прикладных исследований увеличился с 20 до 26,1%, а это значит, что по-прежнему «колоссальное количество результатов НИОКР не востребованы и не внедрены в произ-

водство», делают вывод эксперты Министерства науки и высшего образования. Причин называют несколько.

«Отмечается перекос в финансировании в сторону научно-исследовательских работ (НИР) во вред опытно-конструкторским. Результаты научных проектов, не доведенные до экспериментальных разработок, остаются в виде отчетов, не реализуются в виде опытных образцов продукции. Как следствие, они не представляют интереса для производственных предприятий», – отметили аналитики министерства.

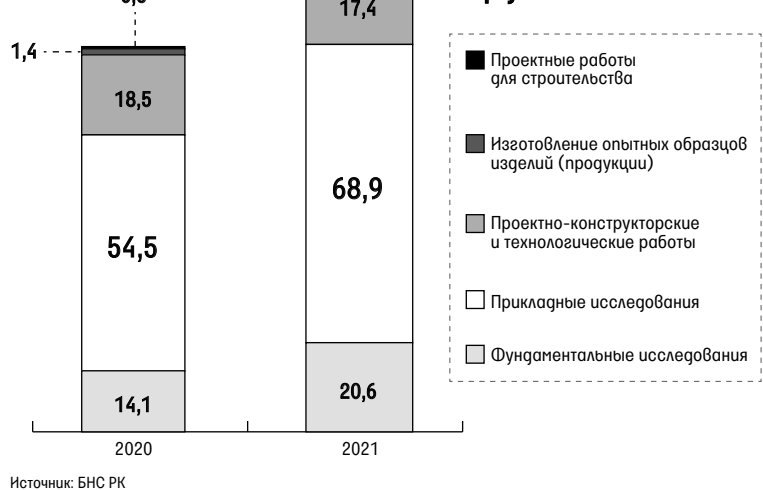
Это и есть вторая причина низкой коммерциализации – отсутствие заинтересованности со стороны бизнеса, что подтверждает снижающаяся доля затрат предпринимателей на НИОКР. За последние два года именно госбюджет стал основным источником финансирования науки, его доля в 2021 году составила 58%. Хотя в предыдущие два года ведущим инвестором для науки оставался бизнес.

Коммерциализация проектов НИОКР через АО «Фонд науки»



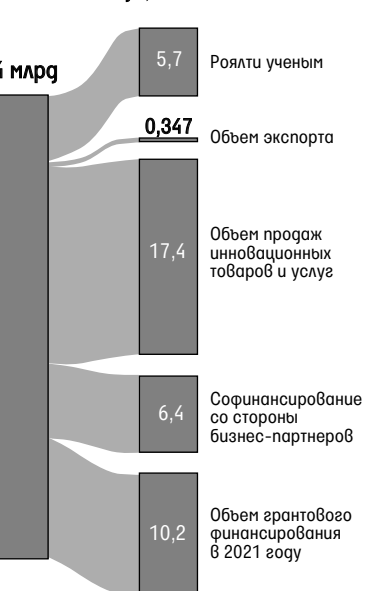
Источник: МОН РК, АО «Фонд науки»

Затраты на НИОКР по секторам, млрд тенге

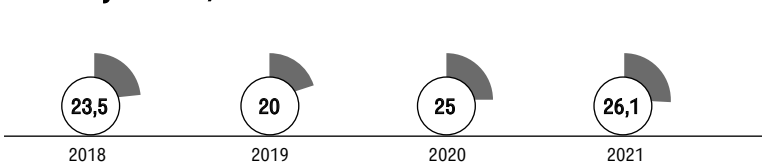


Источник: БНС РК

Объем грантового финансирования (2016–2021 годы)



Доля коммерциализации проектов прикладных исследований, %



Источник: МОН РК, АО «Фонд науки»

Мнение изнутри

Оператором грантового финансирования проектов коммерциализации в Казахстане является Фонд науки. По данным пресс-службы организации, за 2016–2021 годы фондом реализован 151 проект. Из них 139 разработок дошли до стадии производства, 15 предприятий начали экспортировать свою продукцию за рубеж. Объем грантов на все проекты за пять лет превысил 34 млрд тенге, доход от продаж инновационных товаров составил 17,4 млрд тенге.

О трудностях, с которыми пришлось столкнуться при выводе своих научных проектов на рынок, «Курсиву» рассказали сами участники грантового финансирования.

Создание каталитических нейтрализаторов для автомобилей и промышленности

«У нас не было особых проблем в процессе научных исследований, промышленных испытаний или производства, а вот с реализацией все оказалось не так просто. Совместно с Фондом науки при институте был открыт цех по выпуску каталитических нейтрализаторов для автомобилей и промышленных установок. Сейчас наше предприятие является единственным производителем таких блочных устройств», – рассказывает сотрудник Института топлива, катализа и электротехники им. Д. В. Сокольского, кандидат технических наук Болатбек Хусаин.

Казахстанские нейтрализаторы уже защищены патентами, получили декларацию соответствия ЕАЭС. Действующие образцы сделаны на заказ и установлены на нескольких промышленных предприятиях, автотранспорте, дизельных и газогенераторах компаний-недропользователей, других предприятиях. Теперь актуальная проблема для предприятия – отсутствие достаточных объемов сбыта.

«Изначально проект был разработан под импортзамещения. Мы не создавали велосипед, каталитический нейтрализатор давно придуман, он стоит на каждом автомобиле. Но через определенное время, когда он забывается, его необходимо менять, и мы готовы предложить автопаркам отечественный вариант. Сейчас на нашем предприятии производится около пяти тысяч нейтрализаторов в год, но при необходимости производство легко масштабируется. Мы готовы автоматизировать процесс и идти дальше. Но, видя, что процесс реализации продвигается медленно, мы пока идем маленькими шажками», – продолжает Болатбек Хусаин.

Цель номер один для института – стать поставщиком нейтрализаторов для отечественного автопрома, тогда речь уже может идти о больших объемах. Ученые института написали свои предложения автопроизводителям и в Министерстве индустрии и инфраструктурного развития. Отклик получили от компании Hyundai Trans Kazakhstan. Сейчас идут переговоры по сотрудничеству с этим предприятием, а также с представителями автобусных парков.

Создание медицинских титановых имплантов для позвоночника и черепа

Для команды ученых Центра опережающего развития Veritas Восточно-Казахстанского техникуниверситета, печатающих на 3D-принтере титановые имплантаты для травматологии, ортопедии и челюстно-лицевой хирургии, сдерживающим фактором для коммерциализации является время. Дело в том, что все проекты, связанные с медициной, проходят не только стандартные для научных проектов этапы, но еще доклинические и клинические испытания.

Проект по созданию медицинских протезов (межпозвоночные кейджи, бедренные пластины из титанового сплава) был профинансирован три года назад и сейчас находится на стадии сертификации. Он задуман не только для импортзамещения дорогих медицинских материалов, но и для их усовершенствования. Кейджи, изготовленные на промышленном 3D-принтере, отличаются от импортных тем, что имеют пористую структуру для лучшего прорастания костных тканей. По мнению авторов проекта, это позволит имплантам лучше вживляться. Ученые центра напечатали 35 таких межпозвоночных кейджей и передали врачам Национального научного центра травматологии и ортопедии им. Н. Д. Батпеннова (Нур-Султан). 17 из них уже установлены пациентам. Медики будут наблюдать за состоянием каждого больного в течение года после операции, только после этого клинические испытания могут быть признаны успешными.

«Есть свои нюансы с коммерциализацией, но мы идем по этому пути. Сфера, которой мы занимаемся, на самом деле очень емкая, ее невозможно охватить за короткий период. Большие ресурсы нужны, как временные, так и финансовые. То оборудование, которое у нас сейчас есть, только на 40–50% покрывает производственные нужды для создания имплантов. Нужны еще аппараты для контроля качества, раскрой материала, обрабатывающие станки. Для таких специфических протезов необходимо создавать особые медицинские инструменты», – говорит автор проекта, PhD Багдат Азаматов.

И хотя этот проект еще не дошел до этапа массового производства, он уже прославил университет в медицинском сообществе РК. В центр Veritas стали самостоятельно обращаться врачи разных научных центров страны с просьбой изготовить для них на заказ титановые имплантаты и медицинские инструменты. Например, для челюстно-лицевых хирургов КазНМУ им. С. Д. Асфендиярова ученые из Усть-Каменогорска создают титановые винты для пластин крианиопластики, пластины для крианиопластики, которые будут использовать при обширных дефектах черепа, конструкции орбиты глаза, замещении части челюсти. Для Медуниверситета Семейа новаторы создают пластины для травматологии и ортопедии, а также роботизированное устройство – гексапод – для лечения сложных околоуставных переломов. Еще одним из направлений центра является разработка и изготовление опытных образцов дентальных имплантатов.

Все эти новые направления также будут проходить долгие этапы согласования, начиная от испытаний и заканчивая клиническими исследованиями. Лишь после этого изделия могут быть зарегистрированы в медицинских реестрах, сертифицированы и готовы к массовому производству.

Создание зубных пломб из яичной скорлупы

Растянулся во времени проект по созданию зубных пломб из яичной скорлупы. В 2015 году его разработали ученые лаборатории энергоемких и наноматериалов Института проблем горения (Алматы). Они научились получать гидроксипатит кальция – ценный материал для пломбировочного материала – из биологических отходов.

Автор оригинальной идеи – ученый-стоматолог, профессор кафедры стоматологии Казахского медуниверситета непрерывного образования Максут Темирбаев отмечает, что проект создавался для замещения дорогих импортных материалов. 1 грамм вещества, которое за рубежом получают из костей животных, обходится в 40–50 тыс. тенге. Казахские ученые готовы сделать его более доступным для пациентов.

«Экспериментальная часть завершена, материал готов, сертификаты для производства уже получены. Две недели назад мы направили документы в госкомиссию по регистрации лекарственных средств и медизделий. Ждем разрешения и тогда сможем запустить проект по производству на полную мощь. Медицинское сообщество стоматологов хорошо восприняло нашу идею, думаю, они нас поддержат», – комментирует Максут Темирбаев.

LIFESTYLE

Вроде бы нелепый вопрос: зачем бутылку с вином закупоривают пробкой? Ответ кажется простым и очевидным – чтобы не пролилось! Но почему тогда пробки бывают столь разными и зачем, например, в ресторане их показывают заказчику? Как правильно открыть бутылку вина и убедиться в том, что пробка, а с ней и вино не болеют? Давайте разберемся во всем этом.

Дмитрий МОСТОВОЙ

ПОПАСТЬ В ПРОБКУ

Как правильно открывать бутылки с тихими и игристыми винами

Разумеется, основная функция пробки – предотвращение пролива вина при хранении и транспортировке. Но она же и наиболее примитивная. Не менее важна защита напитка от контакта с окружающим миром – в первую очередь, с воздухом и пылью, бактериями и прочими микроорганизмами. Ведь вино (кроме его крепленых вариантов) – это действительно живой организм, которому нужно время на развитие, часто немалое, а в отдельных выдающихся случаях – по-настоящему продолжительное.

Продукт Средиземноморья

Наиболее «историчная» и одновременно хорошо всем знакомая пробка – натуральная. Она же и наиболее престижная. Натуральные пробки изготавливают из коры пробкового дуба (*Quercus suber*), или просто – пробкового дерева, произрастающего, по большей части, в Средиземноморье. Основные производители – Португалия (32% рынка), Испания (22%), Алжир (18%), Марокко (15%) и Тунис (менее 10%).

Первыми закрывать сосуды с вином корковой пробкой стали, конечно, древние римляне. Тогда речь шла исключительно об удобстве хранения и транспортировки, потому что ни ткань, ни воск не были надежны, а вот закупорка пробкой показала себя гораздо лучше.

Производство натуральной пробки – процесс долгий и трудоемкий. Когда дереву исполняется примерно 25 лет, и оно отрастает слой коры достаточной толщины, ее срезают и отправляют на обработку. Чтобы вырастить новый слой, дубу понадобится около 10 лет, а живут такие деревья более полутора веков.

Главные свойства такой коры, и позволившие делать из нее винные пробки, – эластичность, мельчайшая пористость и способность максимально сжиматься. Последнее легко заметить по тому, как мгновенно расправляет пробку только что открытого хорошего игристого и по невозможности закрыть своей же пробкой недопитую бутылку тихого вина. В последнем случае могут поделиться лайфхаком: не пытайтесь впихнуть пробку в горлышко – это нереально сделать вручную (если мы говорим именно о натуральной пробке), подрежьте ножом один из концов, и дело пойдет.

Дышите, но в меру

Срезанную кору несколько месяцев высушивают, затем варят, режут на полосы и проводят дезинфекционную обработку. Из полос вырезают цельные пробки – они наиболее дорогие и престижные. Цена зависит и от длины – чем длиннее пробка, тем лучше она предохранит вино, и тем большее количество лет сможет пролежать бутылка. Самые отборные образцы подвергают еще и полировке – для лучшего прилегания к горлышку бутылки. Если вы возьмете пробку от дорогого вина, она будет невероятно гладкой и чрезвычайно приятной, будто шелковой на ощупь.

Обрезь и крошку от полос отправляют на производство клееных или прессованных пробок – менее ценных, чем цельные, но тоже очень популярных. Как и в жизни, кстати, есть «средний класс» – на некоторые клееные пробки с обеих сторон добавляют круги цельной коры.

Микроскопические поры в корковой пробке позволяют мизерному количеству воздуха попадать внутрь бутылки и способствовать развитию вина. Состояние, близкое к вакууму, для вина в бутылке тоже не очень хорошо (как и чрезмерный контакт с воздухом), никто не будет закрывать дорогое вино синтетической пробкой, используемой на рынке все чаще.

Главный враг корковой пробки – сухость. В том числе поэтому вина принято хранить в горизонтальном положении

заказали разработку альтернативной пробки – она получилась алюминиевой с пластиковой вставкой внутри.

Спустя почти 40 лет на винтовые пробки стали переходить и в Старом Свете, включая топовых производителей. Наиболее активно – в необремененных зашоренными традициями Германии и Австрии. «Винты» удобны, надежны, пробковая болезнь не страшна, а цена привлекательна. Так что, если кто-то вам скажет, что металлическая пробка – это плохо и предназначено для вин эконом-варианта, не верьте.

Стеклянная пробка, как и винтовая, проста в открытии, плюс это красиво, необычно, функционально (возможность неоднократного использования), но дорого. Хотя почему «но»? Скорее, можно рассматривать стеклянную пробку как шанс показать престижность вина и способность производителя вкладываться даже в такие детали.

Ну и самое новомодное явление – кронпробка, или попросту пивная пробка. Пока ею закрывают только бутылки с главным винным трендом последних лет – петнатями: молодыми игристыми, которые плотно вошли в моду и никак из нее не выйдут. Сокращение петнат образовано от французского *petillant naturel* – «игристое натуральное». Это исторически первый, или, как его иногда называют, деревенский стиль производства игристых вин. Петнаты пьют моло-

с пробкой легкими вращательными движениями вытаскивается из бутылки. Так забавляющего всех звука, обычно сопровождаемого фразой из анекдота «Добрый вечер!», надо избежать – опять же это ошибка и не по этикету. Но если для веселья очень хочется, то можно. Не в ресторане, конечно.



Фото: Depositphotos/littleworld

– чтобы пробка контактировала с жидкостью и не рассохлась, в противном случае она перестанет плотно прилегать к стенкам горлышка, воздух попадет в бутылку, и вино погинеет.

А главный недостаток натуральной пробки – один из главных возможных дефектов вина, пробковая болезнь. Но о нем поговорим позже.

Мифы о металле

«Бастард» натуральной пробки, клееная – пожалуй, самый распространенный вид. Для вин с недолгим потенциалом хранения она подходит отлично, а стоит гораздо дешевле. Но как бы ни старался производитель, пробковая крошка будет или чрезмерно, или недостаточно спрессована, и, соответственно, вино получит недостаточно или слишком много воздуха, что на длинном временном отрезке может стать фатальным.

Третий вид пробки – синтетическая, о которой я уже упоминал, но рассказывать о ней много незачем. Как правило, это символ дешевого вина и скряги-производителя. К тому же, вино с такой пробкой сложно открыть эстетично – она буквально прилипает к горлышку бутылки.

Один из самых молодых и одновременно прогрессивных видов пробки – винтовая. Та самая металлическая пробка, открываемая руками без особых усилий, и с которой связано много мифов. Два главных: винтовая пробка – это непростительно и характеризует вино не с лучшей стороны; вино под ней не сможет храниться долго.

Винтовая пробка появилась только в 1970-х годах в Австралии. Местные производители стали слишком часто сталкиваться с пробковой болезнью в поставках из Европы – а отдаленные регионы Нового Света вроде Австралии и Новой Зеландии тогда считались винным третьим миром. Достаточно натерпевшись, тамошние виноделы

Потенциал хранения вин под такими пробками – дискутируемый вопрос. Кто-то считает, что это нереально, кто-то не согласен, а материала для выводов слишком мало, учитывая молодость данного вида пробки и недостаточность времени изучения его поведения.



Фото: Depositphotos/dewald@dewaldkirsten

Стекло и петнаты

Еще один новичок на рынке – стеклянная пробка. Ее разработали в Чехии, но наибольшее распространение она получила во Франции, прежде всего, на юге, где делают знаменитые розовые вина Кот де Прованс.

дыми, они по определению непригодны для долгого хранения, так что тратить на них хоть сколько-нибудь дорогую пробку нет смысла.

«Легким движением руки...»

А как вообще правильно открыть вино? С винтовыми, стеклянными и кронпробками все понятно. Как быть с корковыми?

Сейчас появилось множество приспособлений для их извлечения, включая навороченные электрические варианты. Все они – для домашнего использования. В ресторане сомелье или исполняющий его функции официант возьмет в руки так называемый нож сомелье, в наших краях часто именуемый нарзанником. Помимо основы-рукоятки, он состоит из трех частей: небольшого зазубренного клинка, штопора и упора (чаще двухступенчатого).

Установив бутылку на стол, необходимо, держа ее одной рукой, другой при помощи клинка надрезать двумя движениями капсулю, закрывающую горлышко бутылки, – вокруг и под чуть выпирающей части у верха этого самого горлышка. Затем сделать еще один, диагональный, надрез – от первого к центру горлышка, там, где пробка. Верхняя, надрезанная часть капсулы снимается. Зачастую производители пропускают под капсулой специальную ленточку, дернув за кончик которой можно избавиться от описанных выше манипуляций, но это дома, не по винному этикету и не в ресторане.

В ставшую видной пробку по центру вкручивается штопор. Тут важно не проткнуть пробку с противоположной стороны – это ошибка, которая может добавить в ваше вино ненужную порцию корковой крошки. Поэтому штопор вкручивается аккуратно, лучше остановиться на середине последней спирали; если вино дешевое, а значит, пробка короткая – желательно и раньше.

После этого пробка снимается со штопора, ее нужно осмотреть и понюхать. Убедившись, что с пробкой все в порядке, сомелье передает ее гостю, заказывавшему вино. Не на память. Гость тоже должен убедиться в хорошем состоянии пробки. Если только это не какой-то старый винтаж, пробка не может быть глубоко пропитана вином – в противном случае, значит, пробка некачественная, или вино хранилось не должным образом, и пробка рассохлась. На ней не должно быть следов плесени и т. п., но главное – запах.

Мокрый картон и сабраж

И тут мы возвращаемся к той самой пробковой болезни. По последним оценкам, ею страдают не менее 3% вина, производимого в мире. Ее источник – трихлоранализ, выделяемый грибами в коре пробкового дерева. При недостаточной обработке сырья, да и просто по теории вероятностей, грибки могут сохраниться в пробке и развить болезнь. И ладно, если пострадала одна пробка и, соответственно, одна бутылка. Но бывают случаи, когда дефектной оказывается партия пробок, и, соответственно, партия вина. И – вспоминаем, кто использует натуральную пробку – вина хорошего.

Определить после открытия пробковую болезнь легко и сложно одновременно. Неопытный человек способен не заметить ее, но, обнаружив раз, ошибиться больше невозможно. У пробковой болезни запах мокрого картона. Как будто вы хранили вещи в подвале или гараже в коробках, а их затопило. Если вам этот «аромат» незнаком, ради эксперимента попробуйте замочить кусок картона и через пару-тройку часов понюхайте его.

Но главная проблема даже не в самом запахе, а в том, что он убивает всю остальную ароматику вина. Никаких ноток спелой черной смородины, темного шоколада и черничного подлеска после утреннего дождя. При пробковой болезни вино (та самая «доза», что наливают сомелье в бокал, чтобы заказчик попробовал) не пахнет ничем – только мокрым картоном, а слабо или сильно, тут уж как повезет.

И в заключение об открытии бутылок с игристыми. Поначалу все так же: снимается верхняя часть капсулы, а потом аккуратно раскручивается и убирается мозле – сдерживающая пробку провололочная штука, из которой взрослые в моем детстве любили выдвигать разные фигурки. После пробка аккуратно вытаскивается из бутылки – опять-таки звуков и хлопков должно быть минимум. Хлопки уместны только по особому случаю или в качестве приметы.

В алматинских и не только заведениях все чаще «балуются» с сабражем – вещь эффектной, но не самой безобидной. Гусарский стиль открытия игристого саблей (опытный сомелье способен сабражировать бутылку и подставкой бокала) лучше оставить профессионалам. Если возникнет желание попробовать самим – хотя бы посмотрите обучающие ролики и потренируйтесь на открытом пространстве. Многие ошибочно считают, что задача – отрубить горлышко. Вовсе нет. В принципе, метод не самый сложный, однако там есть несколько важных тонкостей, без соблюдения которых вы будете долго и безуспешно долбить клинком в горлышко бутылки.