



Бесконтактные новости

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
А ВЕКТОРЫ ВРОЗЬ

стр. 2

НЕДВИЖИМОСТЬ:
«В» УПАЛО

стр. 8

ТЕНДЕНЦИИ:
ПЕРЕОЦЕНКА ЦЕННОСТЕЙ

стр. 11

LIFESTYLE:
ВЛАСТЬ ДРАГОЦЕННОСТЕЙ

стр. 12

kursiv.media

Прибыль турбулентного периода

Сколько заработали банки Узбекистана за первое полугодие

Банки РУз за январь – июнь 2022 года на 57% увеличили совокупную чистую прибыль относительно прошлого аналогичного периода. За последние пять лет это самый значительный рост в первом полугодии.

Вадим ЕРЗИКОВ

Депозиты

Наращивали депозитный портфель узбекистанские банки на фоне внешних шоков, которые вынудили ЦБ РУз поднять в марте основную ставку с 14 до 17%. Регулятор сделал это, чтобы предотвратить отток депозитов в национальной валюте. В I квартале сокращение совокупного объема вкладов составило 1,5%. Резкая мартовская девальвация (к середине месяца сум обесценился к доллару на 6,8% по сравнению с началом года) заставила граждан спешно переводить свои вклады из сумовых в валютные. Ажиотаж начал спадать после роста основной ставки. Доходность по сумовым депозитам пошла вверх, и к июню средневзвешенная ставка по срочным вкладам граждан составила уже 21% – максимальное значение за восемь лет. У юриц – 17,7%. Снижение инфляционных ожиданий и стабилизация курса сума подтолкнули регулятора опустить ставку сначала в июне (до 16%), а затем в июле (до 15%).

Депозитный портфель банков вырос за полгода до 185 трлн (+18%). Накопления физлиц прибавили почти 12 трлн (+32%), а юриц – 17 трлн (+14%). Сум девальвировал к доллару за шесть месяцев всего на 0,3%, поэтому валютная переоценка существенно не повлияла на это увеличение (41,1% депозитов в РУз – в иностранной валюте).

В абсолютном выражении банки смогли нарастить свои портфели на 28,9 трлн сумов за полугодие. В первой тройке по росту Узнацбанк (+14,77 трлн), Капиталбанк (+6,1 трлн) и Анор (+1,3 трлн). В относительном выражении первенство досталось Анору (+154%), за ним следуют Tenge (+77%) и Узнацбанк (+67%). Последний увеличил объем депозитов в основном благодаря корпоративным клиентам. Капиталбанк и Tenge росли за счет вкладов населения.

> стр. 6



Фото: Илья Ким

Старикам тут место

Доля пожилых людей будет расти и в мире, и в Казахстане

К 2050 году Индия станет самой населенной страной мира, доля стариков в ней вырастет до 16%, а мигранты станут ключевым источником роста ее населения. Эти выводы содержатся в подготовленном экспертами ООН прогнозе численности мирового населения – его пересмотрели впервые после пандемии коронавируса.

Сергей ДОМНИН

Китай пропускает

Главная новость прогноза – Индия обойдет Китай по численности населения уже в следующем году и к 2050-му станет безусловным лидером с населением в 1,7 млрд, каждый пятый человек на планете будет жителем Индии. Китай отойдет на второе место, его население сократится. Третью строчку сохранят США, в топ-5 также войдут Нигерия и Пакистан. В нынешнем году эти страны находятся соответственно на 6-й и 5-й позиции – через 28 лет они просто поменяются местами.

> стр. 4

Карьеры и барьеры

В первой половине года у пяти работающих в Казахстане банков сменились ключевые исполнительные руководители, и только в двух случаях эти перестановки можно напрямую связать с геополитикой и введенными против России санкциями. На фоне такой необычно высокой ротации «Курсив» решил составить своего рода рейтинг банковских топ-менеджеров высшего звена по продолжительности их нахождения в должности.

Виктор АХРЁМУШКИН

Невозможно сказать, как долго проработали бы на своих местах руководители дочерних Сбера и Альфы, если бы не санкции. В Альфе после ее продажи БЦК правление и совет директоров сменились полностью, но и в новом составе эти органы просуществуют недолго, как и сам банк, который будет поглощен материнской организацией. Сделка между Сбером и «Байтерекком» еще не заключена, но председатель правления российской «дочки» Ельдар Тенизбаев 1 июля оставил свой пост. «Курсив» не стал учитывать последние назначения в Альфе и Сбере: сведения по этим банкам приведены до наступления форс-мажорных обстоятельств. В периметр нашего рейтинга (см. инфографику) вошли 14 универсальных банков страны, совокупно занимающих подавляющую долю на рынке.

Иногда причины перестановок могут быть понятны без инсайда: самый очевидный кейс – смена владельца банка и формирование им собственной команды управленцев. Например, в конце 2020-го компания «Фридом Финанс» купила и затем переименовала банк Kassa Nova. Совет директоров Банка Фридом Финанс возглавил конечный контролирующий акционер Тимур Турлов, предправления была назначена Гулфайруз Ахметова. С тех пор состав СД не менялся, а в правлении произошло всего одно изменение из-за сокращения количества членов с пяти до четырех человек.

Походя ситуация в Bank RBK, единственным владельцем которого осенью 2017-го стал крупный акционер KAZ Minerals Владимир Ким. Правление банка, возглавляемое Натальей Акентьевой, не менялось с 2018 года. А вот в СД (куда сам акционер заходить не захотел) ротация происходила. В том числе в 2020 году сменился его председатель: вместо эксперта Торстена Пола это кресло занял бывший высокопоставленный чиновник Болат Жамишев.

> стр. 7



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

А поговорить?

Почему казахстанские банки не собираются полностью заместить операторов ботами

Один голосовой бот может заменить 70 и более операторов. Однако ни один из опрошенных «Курсивом» банков не планирует отказываться от людей в колл-центрах.

Татьяна ТРУБАЧЕВА, Фарид ВЕЛИЕВ

«Выберите цифру пять в меню, чтобы узнать условия автокредитования», – подобные предложения, которые присылают в мессенджерах и

соцсетях банковские чат-боты, стали обыденным явлением. Равно как и голосовые боты уже не удивляют клиентов БВУ. Вне поля зрения пользователей остаются проблемы, с которыми сталкиваются разработчики искусственных операторов – какого бота первым «представить публике» – текстового или голосового? Стоит ли новых помощников надевать интеллект? Нужно ли вообще переводить людей на общение с нелюдьми?

Эти и другие вопросы «Курсив» задал 14 универсальным банкам Казахстана. О своем опыте

внедрения ботов редакции рассказали восемь фининститутов.

Неестественный помощник

Причины, по которым банки начали внедрять виртуальных помощников, одинаковы: желание оставаться в авангарде технологических изменений, улучшить сервис для клиентов и освободить сотрудников от монотонной работы.

> стр. 9



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



Коллаж: Александр Хохлов

А векторы врозь Конец казахстанской многовекторности откладывается

Мир, каким мы его знали, подходит к концу. Ломаются международная система норм и правил, по которым государства торговали, воевали, заключали мирные соглашения. Одним из проявлений этой глобальной турбулентности стали учащившиеся призывы к Казахстану отказаться от многовекторности во внешней политике.

Николай КУЗЬМИН, политолог

Призывы эти не новы, они звучат практически с тех пор, как этот термин стал употребляться казахстанским руководством. Обычно обоснованием необходимости отказа служит тезис о том, что Казахстану необходимо сделать выбор – цивилизационный, геополитический, стратегический или какой-то еще.

Порой эти требования звучат безапелляционно и настойчиво, как реклама шампуня или зубной пасты – мол, все уже сделали свой выбор, давай и ты выбирай побыстрее то же самое. Иногда эти призывы звучат грустно и устало – «пора бы уже наконец-то сделать выбор», словно мать призывает сорочкалетнего сына жениться. Призывают в основном отечественные и зарубежные политики, из России и с Запада, либералы и «ватники».

Хочется успокоить и тех и других: Казахстан свой выбор сделал уже давно. Сделал его в пользу своих национальных интересов. Применительно к России, Китаю, США, Европе, Турции и всем другим государствам это означает то, что мы их интересы учитываем и с их позицией считаемся, но приоритетными для нас всегда будут собственные интересы.

Крупноблочный мир

Конечно, в условиях многополярности, к которой вроде бы двигался мир до недавнего времени, многовекторность выглядела логично. Но сейчас все изменилось. Обнаружилось, что институты глобального управления, прежде всего ООН, уже

не справляются со своими задачами. Все заговорили о новом мировом порядке, однако ничего принципиально нового создавать не стали, наоборот, отступили на хорошо укрепленные позиции времен биполярного мира и блокового противостояния. То есть стали создавать новые блоки и укреплять старые. Для борьбы с Китаем США создали блок AUKUS (Австралия, Великобритания, США) и блок Quad (Четырехсторонний диалог по безопасности в составе США, Японии, Австралии и Индии), для борьбы с Россией активизировали работу с G7, НАТО и Евросоюзом.

Китай и Россия в ответ стали расширять ШОС и БРИКС. В Шанхайскую организацию сотрудничества в этом году должны принять Иран, а к БРИКС хотят присоединиться Аргентина и тот же Иран. «Группа двадцати» (G20) стала полем битвы между странами, входящими в G7, и странами БРИКС (и те и другие – члены «двадцатки»). Члены «семерки» попытались добиться исключения из G20 России, Пекин выступил против, Индонезия, председательствующая в этом году, заняла сторону Китая. На встрече министров иностранных дел присутствовал Сергей Лавров, министры из стран «Большой семерки» его демонстративно игнорировали, однако все прочие бойкот не поддержали. Владимир Путин был приглашен на саммит «двадцатки», который состоится в ноябре.

Вероятно, следствием этих процессов станет разделение мировой экономики на два крупных блока. Первый, основанный на Вашингтонском консенсусе, будет состоять из англо-саксонского ядра и периферийной части – союзников США в АТР, Латинской Америке, Африке и на Ближнем Востоке. Второй блок будет включать в себя Китай и Россию, а также страны, критически зависящие от них (Кыргызстан, Мьянма, Пакистан, ряд африканских стран). Большая часть стран окажется в положении буферных государств, поддерживающих торгово-инвестиционные связи с обоими блоками.

Наиболее ярким образцом такой буферной страны является



Фото: Depositphotos/rokas91

Индия. Она близка к России, ориентирована на расширение присутствия в ЦА. При этом долгосрочный и имеющий глубокие корни конфликт с Китаем и Пакистаном подталкивает ее к сотрудничеству с США. Индия является членом прокитайского блока ШОС и антикитайского блока Quad одновременно. В схожей ситуации находятся страны, входящие в АСЕАН.

Анализ распределения торгово-инвестиционных потоков показывает, что казахстанская экономика с большой долей вероятности тоже будет буферной. С Западом нас связывают добыча и продажа нефти (добывают ее американцы, а покупают европейцы). С Россией и Китаем

– импорт готовой продукции и транспортные коридоры.

Геополитические факторы привязывают Казахстан к восточному блоку. Казахстан является членом ШОС, ОДКБ и ЕАЭС, предоставляет площадку для Астанинского переговорного процесса по Сирии. Если обратиться к институтам глобального управления, то мы увидим, что Казахстан приглашают участвовать в саммите БРИКС, а на саммит G7 его не зовут.

24 июня Касым-Жомарт Токаев по приглашению Си Цзиньпина принял участие в Диалоге высокого уровня по глобальной развитию БРИКС+. В качестве гостей на встрече присутствовали лидеры Алжира, Аргентины,

Египта, Индонезии, Ирана, Казахстана, Камбоджи, Малайзии, Сенегала, Таиланда, Узбекистана, Фиджи и Эфиопии. Устойчивого формата БРИКС+ нет, но многие из стран, главы которых приняли участие в недавней встрече, рассматриваются как вероятные кандидаты на вступление в клуб.

Новая многовекторность

С учетом того, что мир и правила игры в нем меняются, можно говорить о том, что настало время новой многовекторности. Как принцип выстраивания внешней политики она, конечно, не изменилась, но наполнилась новым содержанием. Она ока-

залась очень востребованной во внешнеполитической стратегии самых разных стран. Многовекторных подходов всегда придерживался Ташкент. Саудовская Аравия и ОАЭ заняли «равноудаленную» позицию по украинскому вопросу и по антироссийским санкциям.

Соединенным Штатам тоже приходится периодически прятать в дальний ящик свои ценности и идеалы и ориентироваться на национальные интересы. Президент Джо Байден встречается в теги, с кем он встречается и не хочет, да и не должен бы. Например, в мае на саммите АСЕАН – США в Вашингтоне он встречался с прокитайским премьер-министром Камбоджи Хун Сенем, возглавляющим свою страну уже 37 лет и именуемым в американской партийной прессе не иначе как диктатором. А в июле в ходе визита в Саудовскую Аравию Байден встретился с наследным принцем Мухаммедом бен Салманом, которого он сам обвинял в убийстве журналиста Джамали Хашогги.

Образцом многовекторности во внешней политике сегодня является президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган, который продает Украине «байрактары» и при этом ведет дружеские переговоры с Владимиром Путиным. Турецкая внешняя политика и сам Эрдоган регулярно подвергаются критике и в западных, и в российских медиа (одни считают ее пророссийской, другие – антироссийской). Однако, если судить по результатам (достижение договоренности о вывозе зерна из одесского порта), турецкая многовекторность не просто эффективна – она востребована и российской стороной, и западной.

И казахстанский МИД, насколько нам известно, от многовекторности отказываться не собирается. Не потому, конечно, что она стала быстро превращаться во внешнеполитический мейнстрим. А потому, что задача дипломатии – обеспечение независимости и реального суверенитета, а многовекторность создает условия для оптимального решения этой задачи.

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:
Меурет 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 БЕЗКОРОВАЙНА
Ирина ОСИПОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА

Корректурщик:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕДУЛЛИН

Коммерческий директор:
Ирина КУРБАНОВА
Tel.: +7 (777) 257 49 88
i.kurbanova@kursiv.kz

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

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

Представительство
в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, 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 РПИК «Джуль»
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 8 000 экз.

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

Почему импортозамещение не тянет на полноценную стратегию

Тема высокого импорта активно муссируется уже много лет, если не со времен обретения независимости. Из нее исходит логичный вывод о том, что государству следует сосредоточиться на политике импортозамещения. Причем эти разговоры присущи не только Казахстану, но и многим постсоветским и развивающимся странам.

А так ли все плохо с импортом в Казахстане?

1) Доля импорта во внутреннем потреблении значительно сократилась за 20 лет.

В пересчете на нынешние цены в 2000 году половина внутреннего потребления в Казахстане обеспечивалась импортом. В 2008–2014 годах показатель упал до 30% и с тех пор стагнирует.

Это как минимум говорит о том, что экономика не становится в динамике более зависимой от импорта. Речь скорее идет об отсутствии изменений.

2) Казахстан – «среднячок» по доле импорта в сравнении с другими.



Куаныш ЖАЙКОВ, руководитель НКО DESHT ITG

Так ли критична цифра 27% в 2021 году? В целом нет четкой зависимости импортозамещения от уровня развития стран – при низких доходах это 27%, при средних – 22%, при высоких – 28%.

Если рассматривать страны в регионе, то в Беларуси показатель достигает 61%, в Узбекистане – 33%, в России ниже – 22%. В территориально крупных и богатых странах также неоднозначно: 13% в США и 31% в Канаде.

На фоне всего этого Казахстан не выбивается, чтобы подчеркнуть его «катастрофическую» зависимость от импорта.

3) Импорт в Казахстане не связан с гражданами напрямую.

Если уж бороться с импортом, то точно не с потребительским – на него приходилось всего 23% из 18,7 трлн импорта в 2020 году. 40% – это промежуточное потре-

бление бизнеса при создании товаров и услуг, еще 37% – «валовое накопление» или инвестиции. Собственно, поэтому половина импорта в страну приходится на отрасли машиностроения, металлообработки и химической промышленности.

4) Импорт не так критичен даже внутри потребления домохозяйств.

Только 13% конечного потребления граждан связано с импортом, это 4,3 из 34,3 трлн. Безусловно, в бытовой технике, автомобилях, одежде, мебели и аналогичных товарах доля импорта может достигать 90%. Но в масштабах всех расходов 19 млн казахстанцев это всего 5–10%, или несколько миллиардов долларов.

Крупнейшими статьями расходов для домохозяйств остаются сельскохозяйственные товары и продукты питания – около четверти «денежной» корзины. Но здесь доля импорта «скромнее» – всего 17%. В чем же тогда эмоциональная сторона вопроса?

Все дело в отдельных товарах, которые часто потребляются, а значит – на «радар» СМИ, экспертов и госорганов. Например, в реализации сахара на внутреннем рынке это 58%, мяса птицы – 40%, колбас – 44%, соков – 46%, переработанных овощей – 83%. С другой стороны, доля импорта невысока в молочных продуктах – 15%, в яйцах – 6%, в муке – 1%, в крупах – 8% и во многом другом.

Как это влияет на государственную политику

Безусловно, от колебания курса, непродуманной внешнеэкономической политики и последующего роста цен на ряд продовольственных товаров страдают бедные слои населения. В их корзине это осязаемое давление, особенно больших семей.

Но в масштабах экономики это изменения на десятки и сотые

процентного пункта. Несмотря на это, попытки связать эти две истории не прекращаются.

Например, четыре года назад при разработке индустриальной политики наряду со стимулированием экспорта технологически сложных товаров начало продвигаться импортозамещение базовых потребительских. Противоречие не смутило госорганы и переросло в программу «Экономика простых вещей», хотя пищевая, легкая и мебельная промышленность не занимали и 10% импорта в страну.

В 2022 году импортозамещение уже называется «внутристрановой ценностью». На новую программу планируют направить рекордные 4,3 трлн тенге. Частные проекты заложены и в параллельной программе повышения доходов населения, что также объясняется целью «100% импортозамещения» ряда товаров, особенно продовольственных.

Живучесть темы импортозамещения можно рассматривать с разных сторон. Политики могут страдать от так называемого home bias – предубеждения среди инвесторов по переоценке привлекательности отечественного рынка и недооценке внешнего. Местная экономика кажется более понятной и «подконтрольной», просто потому мы в ней существуем.

Другое объяснение более прозаичное – оппортунизм. Де-факто любое производство в стране – это замещение импорта. Поэтому под этим флагом приоритетом для государственной поддержки может стать каждый, в отличие от конкурентоспособности на внешних рынках. Причем доля импорта не важна – даже если она низка, то обоснованием может послужить продовольственная и прочие виды национальной «безопасности».

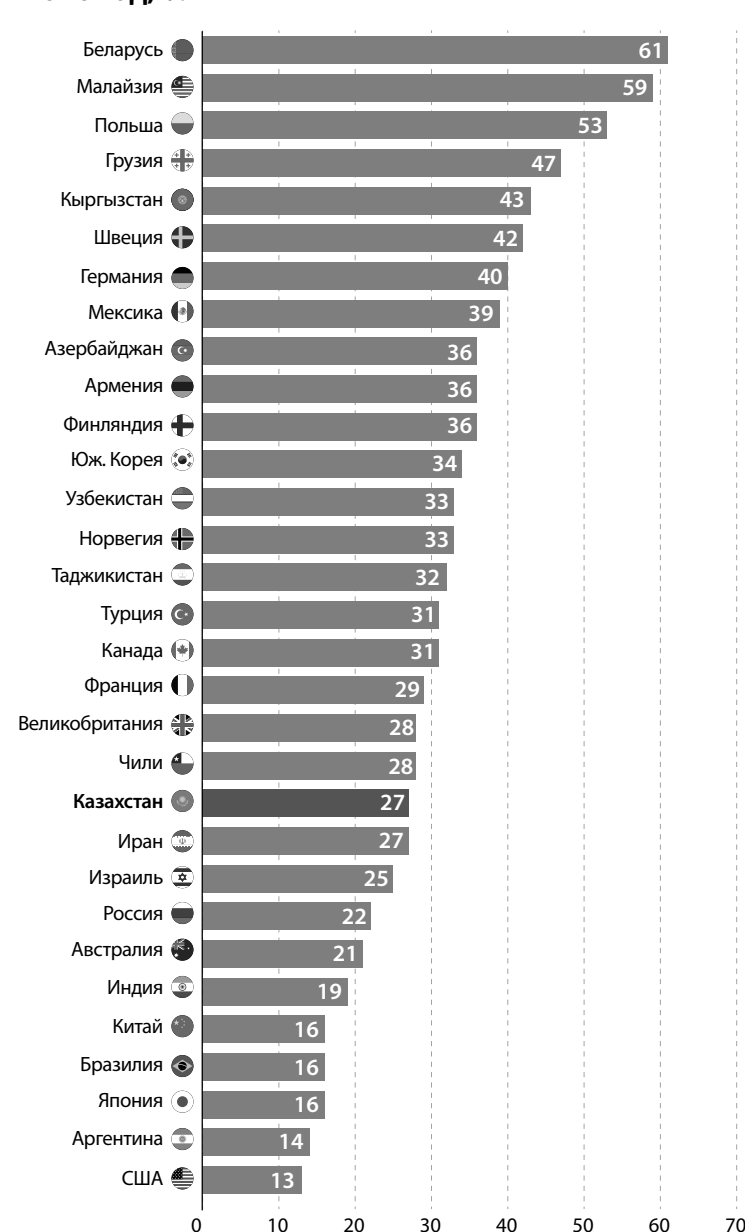
И все же цифры непреклонны. Импортозамещение хорошо

как тактический инструмент по очень ограниченному кругу стратегических товаров, например для военных целей или предотвращения массового голода.

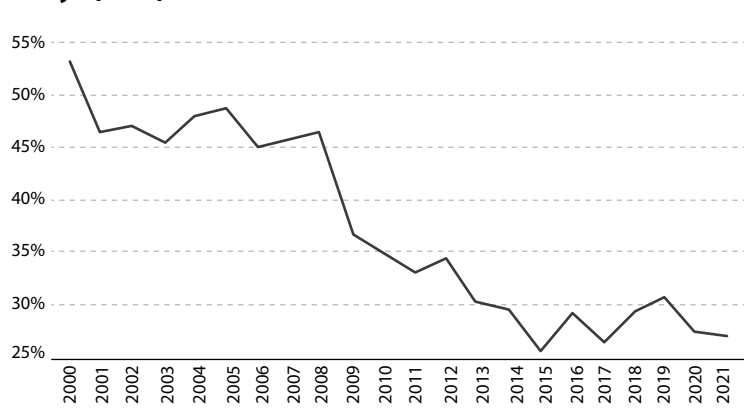
Но это точно не тянет на экономическую стратегию. Оно не вытянет людей из бедности, не выровняет валютный баланс и не прибавит международной

конкурентоспособности. Хуже того, оно удобно для разрушения внутренней конкуренции, коррупционно и открывает окно для отката к советскому Госплану. А дальше, как утверждал Фридрих Хайек, начинается связь с политикой: «Экономическое планирование приводит к диктатуре».

Доля импорта во внутреннем потреблении, 2020 год, %



Доля импорта во внутреннем потреблении РК, текущие цены



Трейд-маркетинг из бюджета

Как растут госзатраты на продвижение казахстанского экспорта

Рекордную за последние четыре года сумму – 11,1 млрд тенге – потратит в 2022-м Минторгвли на содействие продвижению казахстанских экспортеров несельскохозяйственных товаров.

Ирина ОСИПОВА

За последние четыре года Министерство торговли и индустрии (МТИ) на продвижение казахстанских товаров на внешних рынках суммарно выделило 36 млрд тенге. Нарастать расходы на эти цели начали еще в прошлом году.

«Затраты на 2022 год были увеличены для того, чтобы усилить меры поддержки экспортеров и продвигать казахстанские несельскохозяйственные товары на освобождающиеся рынки в постпандемический кризис», – сообщил в ответ на запрос «Курсива» руководитель аппарата МИТ Жанибек Нурипов.

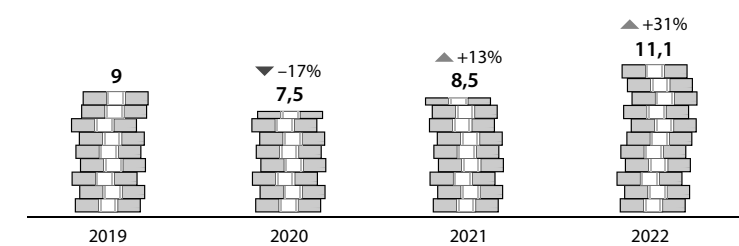
Госрасходы на продвижение казахстанского экспорта разделены на пять направлений. За счет бюджета оформляются национальные стенды на международных выставках, организуются торговые миссии за рубежом, финансируется вывод отечественных компаний на крупные международные электронные площадки (например, Alibaba), оплачиваются консультации и сервисная поддержка экспортно ориентированных предприятий. Основная статья, по которой произошло увеличение расходов в 2022 году, касается возмещения части затрат экспортеров (85% от всей суммы).

«Благодаря господдержке экспортеры могут уменьшить себестоимость на внешнем рынке, закупить необходимое

Бюджетные затраты на продвижение товаров казахстанских производителей за рубежом растут второй год подряд

Содействие продвижению экспорта казахстанских товаров на внешние рынки, млрд тенге

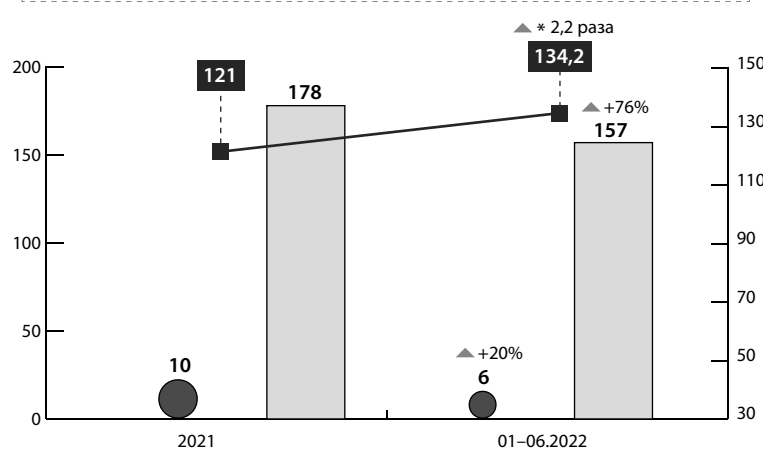
Динамика в процентах к предыдущему периоду



Источник: Министерство торговли и интеграции РК

Объемы контрактов, заключенных после торгово-экономических миссий за I полугодие, превысили годовой показатель 2021 года

Количество торгово-экономических миссий
Количество казахстанских компаний-экспортеров, принявших участие в миссиях
Объем заключенных во время торговых миссий экспортных соглашений, млрд тенге (правая шкала)
Динамика при сравнении I полугодия 2022 года и I полугодия 2021 года



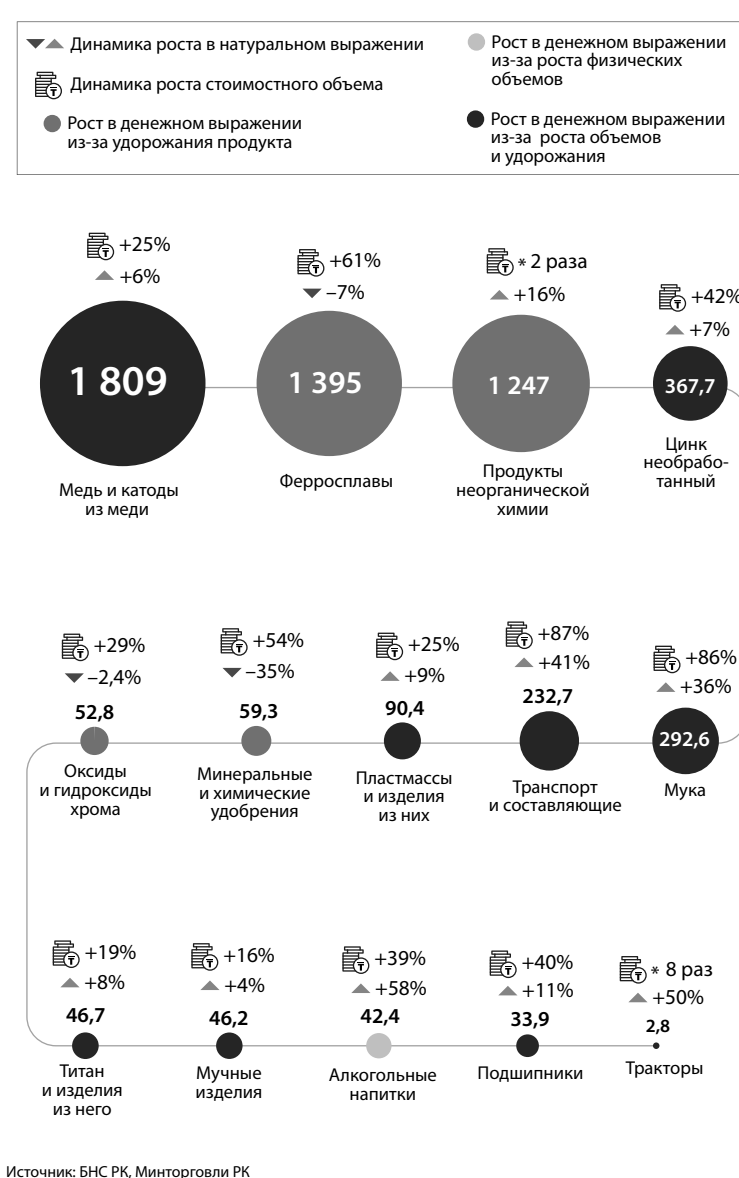
Источник: Министерство торговли и интеграции РК

сырье, модернизировать оборудование, профинансировать различные маркетинговые мероприятия. Компании в свою

очередь принимают на себя встречные обязательства, такие как увеличение объема экспорта, налоговых отчислений и

Экспорт несельскохозяйственных товаров в январе – мае 2022 года вырос на 35%

Объем экспорта, \$ млн



Источник: БНС РК, Минторгвли РК

количества рабочих мест», – объясняет Нурипов.

По плану МИТ ежегодно возмещение затрат будет финанси-

роваться госбюджетом для 110 компаний (до 2025 года). В прошлом году норматив был перевыполнен – возмещение получили

162 предприятия (в основном МСБ) на общую сумму 6 млрд тенге. В этом году желающих продвигаться на зарубежных рынках с помощью госсредств тоже было много – одобрены заявки 137 компаний на сумму 3,1 млрд тенге.

Один из целевых индикаторов нацпроекта «Устойчивый экономический рост» предполагает, что к 2025 году несельскохозяйственный экспорт удвоится. Продажи товаров обрабатывающей промышленности и услуг на внешние рынки через три с половиной года должны вырасти до \$41 млрд. По итогам 2021 года этот показатель был равен \$25,6 млрд.

В этом году статистика уже фиксирует рост несельскохозяйственного экспорта в стоимостном выражении. Динамика за январь – май: плюс 34,7% к аналогичному периоду прошлого года (\$9,7 млрд). Правда, казахстанские производители несельскохозяйственных товаров заработали больше не столько из-за продвижения продукции, сколько благодаря росту цен на мировых рынках.

Например, за продажу ферросплавов за первые пять месяцев этого года казахстанские производители получили \$1,39 млрд, что на 61% больше, чем в январе – мае 2021-го. При этом объемы поставок в натуральном выражении снизились на 7%. Аналогичная ситуация сложилась и с экспортом минеральных удобрений. Поставщики азотных, фосфорных удобрений из Казахстана продали за рубеж продукции на \$59,3 млн. Это на 54% больше по деньгам, хотя физически было отгружено на треть меньше.

В материале использованы открытые данные о расходовании бюджетных средств Министерства торговли и индустрии и Бюро национальной статистики РК.

4

«КУРСИВ», №29 (946), 28 июля 2022 г.

ЭКСПЕРТИЗА

Вес Нур-Султана, Алматы и Шымкента достигнет 36%

Прогноз региональной структуры населения РК, %

Год	Мегалополисы	Юг	Запад	Север	Центр и Восток
2020 факт	22	32	16	11	19
2030	27	31	16	10	16
2040	32	30	17	8	13
2050	36	30	17	6	11

Источник: ЦРТР

Рождаемость в мире снизится в 2021–2050 годах на 9%

Показатели рождаемости по макрорегионам мира, рождений на одну женщину

Макрорегион	1990	2021	2050
Мир	~2.5	~2.1	~1.8
Африка южнее Сахары	~5.5	~4.5	~3.5
Северная и Восточная Африка	~4.5	~3.5	~2.5
Центральная и Южная Азия	~4.5	~3.5	~2.5
Восточная и Юго-Восточная Азия	~3.5	~2.5	~1.8
Латинская Америка и Карибы	~3.5	~2.5	~1.8
Австралия и Новая Зеландия	~2.5	~2.1	~1.8
Европа и Северная Америка	~2.5	~2.1	~1.8

Источник: ООН

Лидерство в продолжительности жизни сохранит Австралия

Показатели средней ожидаемой продолжительности жизни от рождения по макрорегионам мира (оба пола), лет

Макрорегион	1990	2021	2050
Мир	~72	~75	~78
Австралия и Новая Зеландия	~82	~85	~88
Европа и Северная Америка	~80	~83	~86
Восточная и Юго-Восточная Азия	~75	~78	~81
Латинская Америка и Карибы	~75	~78	~81
Северная и Восточная Африка	~70	~73	~76
Центральная и Южная Азия	~70	~73	~76
Африка южнее Сахары	~65	~68	~71

Источник: ООН

Старикам тут место

Доля пожилых людей будет расти и в мире, и в Казахстане

> стр. 1

Из списка нынешних топ-10 опустятся ниже 10-й строчки Япония, Мексика и РФ.

Основные демографические тренды, которые выделяют эксперты ООН, – умеренный рост населения Земли на фоне продолжающегося роста среднего возраста.

В 2020 году темпы роста населения планеты сократились до уровня ниже 1% в год впервые после 1950 года. Уровень в 8 млрд человек мы можем прожить уже в ноябре этого года. В дальнейшем рост будет все более медленным – к 2030-му человечество достигнет отметки 8,5 млрд человек, а к 2050-му – 9,7 млрд. К пиковым значениям в районе 10,4 млрд человек выйти удастся не ранее чем к 2080 году. И значение будет удерживаться на этом уровне до начала XXII века.

Численность представителей возрастной группы старше 65 лет будет расти быстрее, чем других групп. В общей структуре населения Земли доля пожилых увеличится с 10% в 2022 году до 16% в 2050 году. «Ожидается, что к этому периоду число людей старше 65 лет будет вдвое больше, чем детей до 5 лет, и примерно таким же, как численность детей до 12 лет», – прогнозируют эксперты.

Многие страны пройдут через снижение рождаемости. Сокращение этого показателя будет уравновешено снижением смертности, однако не полностью компенсировано им: население 61 страны будет в период 2022–2050 годов снижаться в среднем на 1%.

В таких условиях на национальные демографические тренды будет активно влиять миграция. По итогам первых 20 лет нынешнего столетия миграция обеспечила рост населения стран с высоким уровнем дохода на 80,5 млн человек (чистый прирост), что позволило им смягчить отрицательный баланс соотношения рождений и смертей –66,2 млн. Для этой группы стран миграция в следующие десятилетия станет единственным

Фото: Depositphotos/crealista

Страны с самым большим населением в 1990, 2022 и 2050 годах

2022 год – оценка, 2050 год – прогноз

1990 год			2022 год			2050 год		
Место	Страна	Население, млн чел.	Место	Страна	Население, млн чел.	Место	Страна	Население, млн чел.
1	Китай	1 144	1	Китай	1 426	1	Индия	1 668
2	Индия	861	2	Индия	1 412	2	Китай	1 317
3	США	246	3	США	337	3	США	375
4	Индонезия	181	4	Индонезия	275	4	Нигерия	366
5	Бразилия	149	5	Пакистан	234	5	Пакистан	317
6	РФ	148	6	Нигерия	216	6	Индонезия	231
7	Япония	123	7	Бразилия	215	7	Бразилия	215
8	Пакистан	114	8	Бангладеш	170	8	ДР Конго	215
9	Бангладеш	106	9	РФ	145	9	Эфиопия	213
10	Нигерия	94	10	Мексика	127	10	Бангладеш	204
11	Мексика	81	11	Япония	124	11		
12			12	Эфиопия	122	12		
13			13			13	Мексика	144
14			14			14	РФ	133
15			15			15		
16			16	ДР Конго	97	16		

Источник: ООН

источником роста населения. Донорами станут страны с низким и низким средним уровнем дохода.

Снижение рождаемости позволит увеличить долю людей трудоспособного возраста (между 25 и 64 годами), особенно в Азии, Латинской Америке и

Африке южнее Сахары. «Чтобы максимизировать потенциальный выигрыш, этим странам необходимо инвестировать в развитие человеческого капитала, обеспечивая доступ к качественному здравоохранению и образованию», – рекомендуют эксперты.

Если в 2022 году число мужчин и женщин на планете соотносится как 50,3 против 49,7, то к 2050-му будет достигнут паритет.

Эксперты ООН фиксируют несколько важных результатов по итогам периода пандемии. Главный из них – сокращение мировой ожидаемой продолжительности

жизни от рождения с 72,8 года в 2019 году до 71,0 года в 2021-м.

Страна мегалополисов

В Казахстане постковидный прогноз выпустили раньше, чем в ООН, почти на год: в августе 2021-го дочерняя структура Минтруда и соцзащиты насе-

Прирост в абсолютных значениях за 30 лет – 38%

Прогноз численности населения РК до 2050 года, млн чел. Среднегодовые значения

Год	Численность населения, млн чел.
2020 факт	~18
2030	~21
2040	~24
2050	~26

Источник: ЦРТР

ния РК Центр развития трудовых ресурсов обновил анализ долгосрочных демографических перспектив.

По этим расчетам население Казахстана к 2050 году достигнет 26 млн человек, причем отметку 20 млн страна преодолет к 2027 году, а 25 млн – к 2047-му. Общий рост населения в период 2021–2050 годов ожидается на уровне 7,2 млн человек. Причем наиболее бурный рост ожидается в возрастной группе до 46 лет (+5,7 млн), а также после 52 лет (+1,6 млн).

В региональной структуре будет нарастать вес мегалополисов, доля населения которых вырастет с 22% в 2020 году до 36% в 2050-м. Наибольший абсолютный прирост населения к 2050 году ожидается в Нур-Султане (в 2,7 раза), немногим хуже динамика Шымкента (рост в 2,4 раза), а также Алматы (+81%).

Отличие казахстанских трендов от мировых – в доминирующей роли рождаемости как драйвера роста населения. При этом ожидается отрицательное saldo миграции в 700 тыс. человек. Доля пожилых людей вырастет, однако очень умеренно: к 2050 году доля людей старше трудоспособного возраста увеличится с 11,2 (2020) до 13,4%. Средний возраст рабочей силы вырастет незначительно – с 39,2 года в 2020 году до 40,9 года в 2050-м.

Узнай больше на kz.kursiv.media

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу подписки

kz.kursiv.media

facebook.com/kzkursivmedia

instagram.com/kursiv.media

vk.com/kursiv.media

twitter.com/KursivMedia

t.me/kursivmedia

Что изменилось в работе БРК за полгода после критики Токаева

Руслан Искаков возглавил Банк развития Казахстана в феврале – буквально через месяц после заседания мажилиса, на котором президент Токаев назвал БРК банком для избранных и поручил перестроить его деятельность. О том, как происходит трансформация банка, какова финансовая ситуация в БРК, есть ли риски дефолта и что происходит с финансированием проектов тех, кого «мы знаем пофамильно», председатель правления БРК Руслан Искаков рассказал в интервью «Курсиву».

Канат БАПИЕВ

– Руслан Викторович, какие изменения произошли в банке за полгода?

– Банк переориентировался на частные проекты. Теперь финансирование не будут получать проекты квазигосударственных компаний и ГЧП. Для банка это глобальные изменения, поскольку раньше госпроекты занимали в портфеле БРК почти 40%. Мы пошли на это, поскольку у госкомпаний есть возможность самим привлечь деньги на рынке капитала или из бюджета.

Исключением могут стать только проекты с мажоритарным участием других кредиторов, то есть в случае софинансирования или при синдицированном финансировании. Кроме того, эти проекты должны соответствовать принципам ESG. Например, если будет принято решение о переводе алматинских угольных ТЭЦ на газ, понимая социальную, экологическую ответственность проекта, мы будем готовы взяться за проект, но только вместе с другими международными фининститутами.

Еще одно важное изменение – это полное раскрытие бенефициаров-заемщиков. Теперь при подаче заявки на финансирование потенциальный заявитель дает нам право раскрывать информацию о бенефициарах юридического лица, включая конечных бенефициаров. Параллельно мы ведем работу по получению аналогичных согласий и от действующих клиентов. Благодаря этому повышаются открытость и прозрачность кредитования: казахстанцы смогут видеть, кто стоит за компанией, реализующей тот или иной проект с участием БРК.

Также мы изменили перечень отраслей, которые можем кредитовать: под запрет попали все виды жилищного строительства и строительство торгово-развлекательных центров.

Это тоже поможет высвободить дополнительные ресурсы для финансирования промышленных проектов, которые создают ценность для казахстанской экономики и развивают несырьевой экспорт.

– Все эти изменения уже утверждены и взяты в работу? Насколько сложно было ломать систему?

– Да, они утверждены и закреплены в наших документах, в том числе в законе о Банке развития, и уже применяются на деле.

И мне лично было не сложно проводить работу по реформированию банка, поскольку здесь собралась профессиональная экспертная команда, которая давно была готова к изменениям. Сотрудники прекрасно знали, что и как нужно менять, но, вероятно, в прежних обстоятельствах не могли этого сделать. Мне повезло прийти в БРК тогда, когда эти реформы потребовались временем и стали возможными.

– Как эти нововведения скажутся на портфеле банка?

– В феврале в списке на рассмотрении и в проработке у банка были проекты на 1,8 трлн тенге, из них заявки на 1,3 трлн были исключены в связи с изменением мандата банка. Мы их просто перестали рассматривать.



Фото: Валерий Яялов

В итоге в списке потенциальных проектов на 2022–2024 годы остались проекты на 500–600 млрд тенге и был риск недостроения банком своих стратегических целей по кредитованию экономики. После того как прошла работа по повышению прозрачности банка и пересмотру процессов рассмотрения проектов, прошел открытый диалог с предпринимателями, ситуация выправилась.

Сейчас в пайплайне проекты на 1,8 трлн тенге. Грубо говоря, мы смогли полностью заместить проекты ГЧП и квазигосударственных компаний частными проектами.

– Банк останавливал финансирование по действующим проектам?

– Нет, кредитование проектов, по которым финансирование было начато ранее, мы не останавливали – это означало бы нарушение договорных обязательств и повлекло бы за собой скандалы, в том числе международные. К примеру, при отказе от оплаты оборудования или разрыве контрактов с иностранными подрядчиками.

И самое главное, что проекты, в которые уже инвестировано немало денег, остались бы незавершенными. Временные рабочие места на проектах строительства были бы сокращены, постоянные, которые появляются после запуска проектов, не созданы вообще, а банк остался бы с невозвратным кредитом.

Первостепенная задача банка – это завершение строительства инвестпроектов. В этом году мы уже запустили пять проектов. В их числе проекты по обеспечению сел доступом к широкополосному интернету, ветряная и солнечная электростанция в Костанайской и Карагандинской областях. На них создано 250 рабочих мест, а сумма займа БРК составила 97,5 млрд тенге при общей стоимости 214 млрд тенге. Последнюю цифру я выделяю, чтобы вы понимали: БРК дает часть денег на реализацию проектов, а не полностью оплачивает их.

Еще несколько предприятий начали работать в техническом режиме – это агломерационная фабрика и ферросплавный завод в Карагандинской области, тематический парк в Актау. Общая стоимость проектов – 96,3 млрд тенге, создано около 600 постоянных рабочих мест.

Каждый из этих проектов – это прежде всего рабочие места, импортзамещение и экспорт, налоговые поступления, возможность для сопутствующего развития МСБ. Смотря на эти проекты с экономической точки зрения, мы просто не могли остановить их кредитование.

– Значит, банк продолжит финансировать проекты «избранного круга лиц»?

– Нужно понимать один важный момент: в портфеле БРК было много проектов так называемых олигархов не потому, что банк намеренно кредитовал их в приоритетном порядке. По сути, структура кредитного портфеля БРК – это отражение структуры экономики Казахстана.

Поэтому не совсем корректно говорить, что банк выдавал деньги конкретным лицам. И непонятно, почему в СМИ в список «избранных» попал «Казахтелеком», который, по сути, является национальным оператором связи. Цель проекта – провести высокоскоростной интернет в отдаленные регионы страны. В результате интернетом обеспечено более 1200 сел. Как вы сами считаете, нужно ли было поддержать этот проект? Я считаю, что нужно. Более того, давайте посмотрим на сумму займа – 37 млрд тенге «Казахтелеком» получил от БРК при стоимости проекта в 107,6 млрд. Остальные 70,6 млрд – инвестиции «Казахтелекома».

Другой пример – реконструкция нефтеперерабатывающих заводов. Банк финансировал проекты по модернизации Атырауского и Павлодарского НПЗ. Нужны ли были эти проекты стране? Несомненно, да. Ведь раньше мы зависели от импортного бензина. В ноябре 2016 года в стране наступил коллапс, связанный с нехваткой топлива. Модернизация заводов решила эту проблему на тот момент.

Сейчас мы не только не возим топливо, но и экспортируем его на другие рынки. С 2018 года по 2020 год экспорт бензина вырос в четыре раза, без ущерба для внутреннего рынка. Благодаря второму этапу модернизации появился бензин стандартов «Евро-4» и «Евро-5», которых раньше не было.

Еще раз подчеркну: для банка главное – это бизнес-сторона проекта, а не его бенефициары. Если у проекта есть перспектива, есть хороший бизнес-план и понятные рынки сбыта, то мы выдаем кредит. Главное, во-пер-

вых, – обеспечить возвратность выданных займов, а во-вторых, обеспечить создание в Казахстане новых производств.

– Раз заговорили о топливном вопросе – в портфеле банка ведь есть четвертый завод?

– Один из наших действующих заемщиков – АО «Конденсат», расположенное в Западно-Казахстанской области – технически полностью готов производить топливо, но не может этого сделать, поскольку уполномоченным органом не решены вопросы по обеспечению завода сырьем. Надеемся, что в скором времени он заработает в полную мощность.

– Каковы основные операционные и финансовые итоги работы БРК за первое полугодие 2022 года? Какие проекты получили финансирование?

– Активы банка выросли на 110 млрд – до 3,85 трлн тенге. Чистая прибыль по итогам шести месяцев этого года составила 25,2 млрд. С начала года профинансированы проекты почти на 152 млрд тенге. В их числе шесть инвестиционных проектов на 71,14 млрд тенге в обрабатывающей промышленности, три проекта на 13,33 млрд – в инфраструктуре и 11 экспортных операций на 67,32 млрд тенге.

Среди проектов, например, расширение домостроительного комбината в столице, третья очередь Макинской птицефабрики в Акмолинской области и строительство каскада гидроэлектростанций на реке Баскан в Алматинской области.

Есть и много важных проектов по экспорту. Это завод «Кайнар-АКБ» из Талдыкоргана, который поставляет за рубеж аккумуляторы, Кентауский трансформаторный завод, «Баян-Сулу» с кондитерскими изделиями, «Проммашкомплект» из Экибастуза, который продает за рубеж железнодорожные колеса, «Шымкентмай», «КазЭнергоКабель» и другие предприятия.

– Какова доля государственного средства в БРК?

– В 2021 году мы привлекли фондирование на 647,2 млрд тенге, из которых 74,9% являются рыночными средствами и 25,1% – государственными. То есть на каждый 1 тенге средств БРК смог привлечь почти 3 тенге рыночного заимствования. Это деньги, которые мы привлекаем на открытом рынке и возвращаем, выплачивая проценты. И мы,

как институт развития, должны это делать, чтобы за счет своих высоких рейтингов и репутации получать долгосрочное фондирование и кредитовать проекты в Казахстане.

Сейчас мы микшируем средства: берем часть государственных денег, полученных нами под низкий процент, и рыночные заимствования, чтобы бизнес получил среднюю, подъемную для них ставку. Все прекрасно знают, что рыночные ставки очень высокие, и БРК, как и другие фининституты, не может привлечь деньги дешевле 14,5% годовых, то есть ниже ставки НБ РК.

За государственные средства мы готовы отчитываться и делаем это постоянно. Мы регулярно публикуем всю отчетность – не только годовую финансовую, но и по реализации всех программ кредитования – на своем сайте и площадке биржи KASE.

– В текущем году наступает срок погашения большого внешнего долга. Не угрожает ли банку дефолт?

– Да, в начале года стоял вопрос о том, сможет ли банк вообще погасить свои обязательства на 1,5 млрд долларов, из них 1,2 млрд в декабре 2022 года, потому что одновременно после критики главы государства наши рейтинги поставили на пересмотр в сторону ухудшения сразу все агентства. Начался конфликт между Россией и Украиной практически обнулил аппетиты международных инвесторов ко всему региону.

Первое, что мы сделали, – это убедили рейтинговые агентства подтвердить все рейтинги на самом высоком суверенном уровне. Это позволило нам в мае выйти на международные рынки. Мы были первыми и, судя по всему, пока единственными из так называемого региона СНГ, кто после начала российско-украинского конфликта успешно разместил еврооблигации. Нам удалось привлечь 500 млн долларов.

От американского J.P. Morgan привлекли еще 120 млн долларов под покрытие Датского экспортно-кредитного агентства, которое впервые взяло риск на Казахстан. В итоге мы досрочно погасили задолженность на сумму более 700 млн долларов.

Также мы смогли достичь договоренности с China Construction Bank об открытии кредитной линии на 300 млн долларов. Сейчас мы понимаем, как будет идти по-

гашение крупных обязательств, поэтому они не представляют значительных рисков для нашей работы.

Кроме того, банк проводил работу с заемщиками по досрочному погашению ряда кредитов, в том числе проблемных. В итоге таких погашений было на сумму более 80 млрд тенге. Часть из этих денег будет также направлена на погашение внешних обязательств, а часть – реинвестирована в проекты.

– Какие интересные проекты находятся на рассмотрении в банке?

– Сейчас у нас на рассмотрении 47 проектов. Среди них, например, заводы по производству соды. На сегодняшний день Казахстан полностью импортирует кальцинированную соду.

25 млрд тенге из досрочно погашенных мы планируем инвестировать по «Дорожной карте занятости» в проекты Туркестанской области – строительство тепличного хозяйства с центром для обучения персонала теплиц. Речь идет о формировании нового кластера в агропроме на юге страны с созданием большого количества рабочих мест для женщин. Женская занятость – актуальный для этого региона вопрос.

Также есть проекты по строительству птицефабрик, молочно-товарной фермы, заводов по производству радиаторов, алюминиевых профилей. Среди проектов металлургии – первая очередь завода комплексных сплавов, заводы по производству катодной меди, кремния и другие проекты.

– Если оценивать беспристрастно, нужен ли стране Банк развития как финансовый институт?

– Чтобы быть максимально объективными, давайте обратимся к цифрам и сравним. По состоянию на 1 июня 2022 года займы юридических лиц в банках второго уровня составляли 3,9 трлн тенге, а займы МСБ – 5,5 трлн. Итого порядка 9,4 трлн. Для сравнения: кредитный портфель БРК к концу первого полугодия превысил 2,1 трлн тенге. То есть это соответствует половине от корпоративного портфеля, или 20% от ссудного портфеля всех БВУ по всем юридическим лицам и МСБ.

При этом в каждом банке работают по несколько тысяч человек, суммарно – десятки тысяч, в БРК – 224 человека. В российском и китайском банках развития работают по 12 тыс. человек, в польском – 1600.

Если говорить о реализованных проектах, то при участии БРК за годы независимости в стране созданы десятки абсолютно новых производств. Например, Актюбинский рельсобалочный завод, без которого наши железные дороги полностью зависели бы от поставок рельсов из-за рубежа. Ферросплавный завод YDD с большим экспортным потенциалом, Казахстанский электродный завод, который, по сути, создал алюминиевый кластер, Тургусунская ГЭС, завод трансформаторов «АзияГрафо» и многие другие проекты.

На введенных в эксплуатацию предприятиях создано порядка 32 тысяч постоянных рабочих мест, не говоря уже о временных позициях и целых экосистемах из МСБ, которые формируются вокруг новых проектов.

Поэтому отвечаю откровенно: БРК стране нужен, в том числе и потому, что банковский сектор Казахстана пока не готов закрывать эту нишу.

– Почему крупные проекты не кредитуются коммерческими банками?

– Несмотря на наличие различных программ, таких как «Экономика простых вещей», банки не горят желанием кредитовать долгосрочные инвестиционные проекты. Если говорить о проектном финансировании, то они не берутся за них в том числе из-за отсутствия нужной экспертизы.

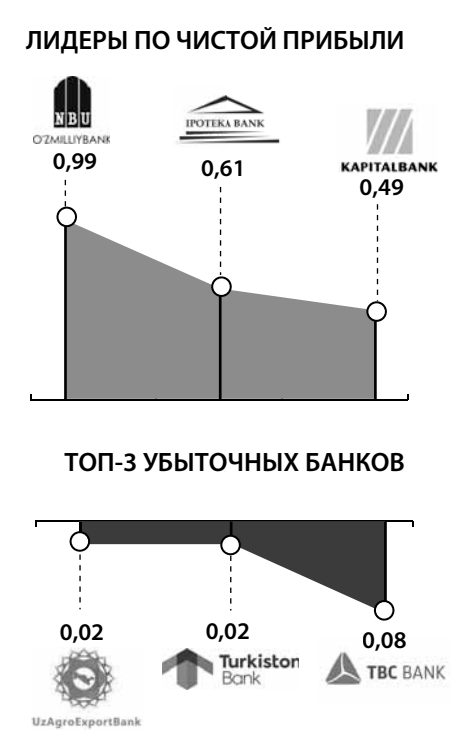
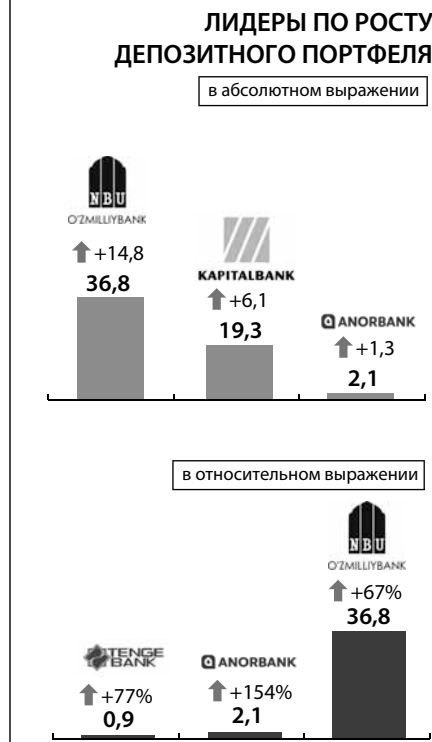
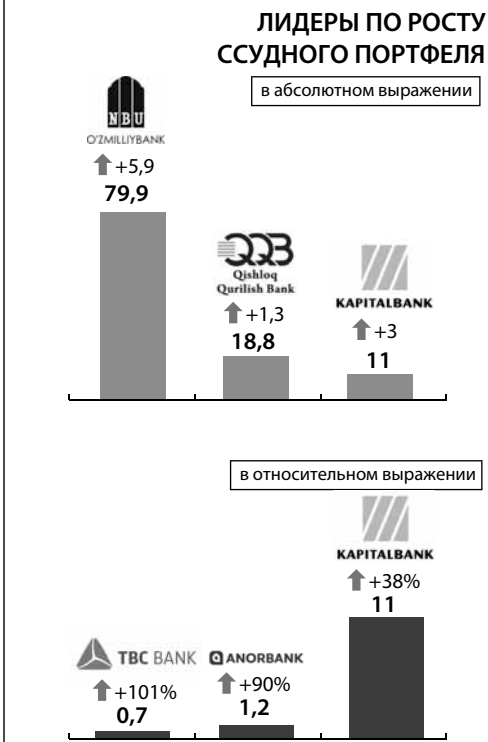
Мы со своей стороны открыты к сотрудничеству с БВУ, готовы делиться рисками и совместно финансировать проекты.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР УЗБЕКИСТАНА ПО ИТОГАМ ШЕСТИ МЕСЯЦЕВ 2022 ГОДА, трлн сумов

■ 01.01.2022 ■ 01.07.2022 ↓↑ Изменение 🔄 Доля неработающих ссуд

АКТИВЫ	КРЕДИТЫ	ДЕПОЗИТЫ	ПРОБЛЕМНЫЕ ССУДЫ	ДОЛЯ NPL В ССУДНОМ ПОРТФЕЛЕ	СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ
<p>■ 495,6 трлн</p> <p>↑ +11%</p> <p>■ 444,92 трлн</p>	<p>■ 343,6 трлн</p> <p>↑ +5%</p> <p>■ 326,4 трлн</p>	<p>■ 185,1 трлн</p> <p>↑ +18%</p> <p>■ 156,2 трлн</p>	<p>■ 16,8 трлн</p> <p>↓ -1,1%</p> <p>■ 16,97 трлн</p>	<p>■ 4,9%</p> <p>↓ -0,3%</p> <p>■ 5,2%</p>	<p>на 01.07.2022 → 4,75 трлн</p> <p>↑ +57%</p> <p>на 01.07.2021 → 3,03 трлн</p>



* Без учета банка Apelsin.
Источник: ЦБ Узбекистана, Единый портал корпоративной информации РУз

Прибыль турбулентного периода

Сколько заработали банки Узбекистана за первое полугодие

> стр. 1

У Анора обе группы клиентов делают депозитный портфель пополам и рост за полугодие был почти синхронным: у граждан и корпоратов прибавилось 639 и 638 млрд соответственно.

Кредиты

В абсолютном выражении рост кредитного портфеля банков был скромнее, чем депозитного, – на 17,2 трлн (+5%). Совокупное значение достигло 343,6 трлн. «Физики» внесли наибольший вклад в этот рост. У них прибавилось 11 трлн (+16%), а у юрлиц – только 6 трлн (+2,5%). Первая группа активно брала ипотечные кредиты. В данном сегменте можно наблюдать увеличение портфеля на 4,7 трлн, до 40,6 трлн (+13%). Микрозаймы подросли на 5,7 трлн (+60%), до 15 трлн.

Кредиты на рынке дорожали вместе с ростом основной став-

ки. Средневзвешенное значение для физлиц в марте было на уровне 21,8%, к маю оно поднялось до 23,5%, а в июне немного уменьшилось – до 23,3%. У юрлиц наблюдалась похожая ситуация: рост с 20,2 до 22,7, а затем снижение до 22,4%.

На передовой по росту портфеля в абсолютном выражении стоят Узнацбанк (+5,9 трлн), Капиталбанк (+3 трлн) и Кишлок курилиш банк (+1,3 трлн). В относительном выражении – ТВС (+101%), Анор (+90%) и Капиталбанк (+38%). У Узнацбанка львиная доля кредитов (90%) сосредоточена в корпоративном сегменте. На него и пришелся основной рост. Грузинский ТВС и местный Анор работали преимущественно с физлицами. Капиталбанк в начале года имел перевес в совокупном портфеле в сторону юрлиц. Однако за шесть месяцев ситуация поменялась благодаря бурному росту кре-

дитования граждан. Теперь 58% займов приходится на население. У Кишлок курилиш банка два сегмента делят портфель почти пополам.

По качеству совокупного кредитного портфеля банки чувствуют себя чуть лучше, чем в начале года. Объем просроченных кредитов снизился на 1,1% за полугодие – с почти 17 до 16,8 трлн. Доля NPL в портфеле сократилась с 5,2 до 4,9%. Основная часть банков имеют просрочку в пределах среднего значения. У тройки антилидеров почти все кредиты токсичные, это Туркистон (94,4%), Hi-Tech Bank (92,9%) и Узагроэкспортбанк (92,7%). Все они вошли в пул убыточных фининститутами в первом полугодии.

Прибыль

«Дочка» казахстанского Халыка (Tenge банк) в I квартале тоже уходила в минус по прибыли.

Такой результат был вызван тем, что оценка возможных убытков по кредитам и лизингу на 1 апреля у Tenge составила 59,6 млрд сумов. Это в 253 раза больше, чем было год назад. Банки отражают в этой статье резервы для потенциально проблемных активов. Повод для волнения у банка был: если на начало марта доля NPL составляла 2,6%, то к 1 мая поднялась до 8,9%. Зампредседателя банка Улугбек Таваккалов рассказывал «Курсиву», что финучреждение планировало выйти в прибыль во II квартале. Из свежей отчетности видно, что банку удалось это сделать и заработать 15,6 млрд. Правда, это более чем вдвое меньше, чем за тот же период прошлого года.

Банковский сектор Узбекистана за шесть месяцев получил 4,75 трлн (+57%) прибыли. В тройке лидеров по объему оказались Узнацбанк (986 млрд), Ипотека-банк (608,4 млрд) и Капиталбанк (486,8 млрд). У

первого игрока рост был вдвое, у второго – в 1,5 раза, а у последнего – втрое. В отличие от прошлого года в первую тройку попал частный банк (Капиталбанк), тогда как в прошлом году в лидерах были только государственные игроки.

По оценке «Курсива», частные финучреждения в РУз используют свои ресурсы для получения прибыли эффективнее, чем государственные. Рентабельность капитала (ROE) госбанков в целом составила 9,5% на 1 июля, а частных – 28%. Это значение показывает, сколько чистой прибыли генерирует финучреждение на 1 сум капитала.

На пресс-конференции 21 июля председатель правления ЦБ Мамаризо Нурмуратов на вопрос «Курсива» о такой разнице в эффективности работы банков ответил, что через «свои» банки государство реализует программы развития и это не всегда положительно

IS

Графический символ узбекского сума, который был выбран по итогам конкурса, объявленного Центробанком Узбекистана

сказывается на рентабельности. «Наши государственные крупные банки связаны с обслуживанием социально значимых государственных программ – развитие среднего предпринимательства, реализация инвестиционных программ. А там маржинальность меньше», – резюмировал глава ЦБ.

Сейчас в РУз работают 33 банка. Из них 12 являются государственными, в сумме они заработали за полгода 2,8 трлн сумов, а все частные банки – почти 2 трлн.

Центробанк РУз раскинул банкоматную сеть

На начало месяца в Узбекистане функционировали 9,7 тыс. банкоматов. В пятерку самых крупных держателей банкоматного парка попал Центробанк РУз. Зачем регулятору такой бизнес – в материале «Курсива».

Вадим ЕРЗИКОВ

Самый крупный оператор банкоматной сети в РУз сейчас Агробанк – у него 1614 устройств. На втором месте Халк банк, который оперирует 1418 банкоматами. И тот и другой принадлежат государству, которое через свои банки развивает те направления рынка, которыми не спешат заниматься другие. Например, в апрельском постановлении президента Халк банку (совместно с ЦБ) поручено везти до 1 октября 1,8 тыс. банкоматов. В первой тройке по числу устройств есть частный игрок – Капиталбанк. У него 845 банкоматов. У Ипотека-банка, тоже государственного, – 551. У Центробанка РУз сеть из 500 банкоматов.

Остальные банки соседней республики имеют более скромный банкоматный парк, а некоторые



Фото: Depositphotos/Syda Productions

вообще не занимаются установкой собственных устройств. Например, у молодых цифровых банков ТВС, Анор и Apelsin банкоматов нет, но их клиенты в любом случае создают спрос на наличные.

Регулятор подключился к расширению банкоматной сети в Узбекистане несколько лет

назад – тогда в республике было мало мест, где можно было обналичить деньги, а из-за роста числа карт такая потребность усиливалась.

«Буквально пять лет назад в стране практически не было банкоматов и банки только начинали создавать свою ин-

фраструктуру. Поначало банки неохотно на это шли», – ответил зампред ЦБ Ботир Захидов на вопрос «Курсива» о причинах выхода ЦБ на этот рынок. По словам Захидова, регулятор занялся установкой банкоматов для того, чтобы дать гражданам РУз доступ к финансовым услу-

Число банкоматов в Узбекистане на 1 июля 2022 г.

AGROBANK	1 614
XALQ BANKI	1 418
KAPITALBANK	845
IPOTEKA BANK	551
Центральный банк Республики Узбекистан	500
HANKORBANK	467
OZMILLYBANK	464
MIKROKREDITBANK	464
БАНК ИПАК ЙУЛИ	462
InfinBANK	384

Остальные банки - 2 544
Источник: ЦБ РУз

гам: «Мы взяли на себя такое обязательство и ввели определенное количество банкоматов, разместили их в тех местах, где они были бы не совсем рентабельными для коммерческих банков: в больницах, крупных учебных заведениях и т. д. Эта программа продолжается. Даже

менее рентабельные точки, они потихоньку становятся более рентабельными». Управляет принадлежащими Центробанку банкоматами «дочка» регулятора – ГУП «Республиканская служба инкассации». Именно эта организация и зарабатывает на комиссиях.

Карьеры и барьеры

> стр. 1

В январе этого года Жамишеву доверили руководство благотворительным фондом «Қазақстан халқына», созданным по инициативе главы государства после охвативших страну массовых беспорядков. В условиях тренда на строительство «нового Казахстана» такое совмещение может положительно повлиять на имидж банка.

В сентябре, если не случится ничего экстраординарного, первую годовщину на посту предправления Нурбанка отметит **Гульнара Мусатаева**. Ее назначение было следствием внутрисемейных решений акционеров. С осени 2015-го банком руководил **Эльдар Сарсенов**, сын конечного собственника **Рашига Сарсенова**. В прошлом году Сарсенов-старший переформил свою долю (88%) на сына. Получив статус крупного участника банка, Сарсенов-младший пересел в совет директоров, а свое кресло уступил Мусатаевой, которая проработала в правлении свыше 10 лет. Что касается председателя СД, то эту должность в Нурбанке уже 12 лет занимает **Раушан Ержанова**, и это пятое место по продолжительности в рейтинге «Курсива».

Когда руководство меняется при неизменном составе акционеров, банки стараются не раскрывать истинные причины перестановок и либо ограничиваются сухой констатацией факта, либо публикуют дежурные пресс-релизы, где акционер благодарит уходящего топ-менеджера «за вклад в развитие». Например, в Jusan Bank с момента покупки Цеснабанка сменилось два предправления. В феврале 2019-го, сразу после закрытия сделки с Цесной, банк возглавил **Бекжан Пирматов** (вместо **Ульфы Воккурки**). Спустя девять месяцев Пирматова сменил **Айбек Кайып**. В марте 2022-го, после того как Кайып попросил акционеров «перевести его на другую позицию, требующую меньшего вовлечения», правление возглавил **Нурдаулет Айдосов**.

Айбек Кайып приходит к племянником бывшему зампреду КНБ **Даулету Ергожину**, который сейчас находится под следствием вместе со своим шефом **Каримом Масимовым**. На сайте вышеупомянутого фонда «Қазақстан халқына» можно найти информацию, что Кайып пожертвовал туда 6 млн тенге. Аудированная отчетность Jusan за 2020 год была размещена на бирже с опозданием почти на девять месяцев. В ней в числе прочего сказано, что вознаграждение ключевых управленцев банка взлетело до 13,9 млрд тенге против 1,2 млрд в 2019-м. По подсчетам «Курсива», средняя ежемесячная зарплата топов Jusan в 2020 году (включая налоги) составила 128,7 млн тенге, или около \$312 тыс. в месяц.

Очень высокая ротация руководящих кадров характерна в последние годы для Forte (владелец – **Булат Утемурагов**). С февраля 2018-го правление этого банка возглавлял **Гурам Андроникашвили**. В середине прошлого года он пересел в СД как представитель мажоритарного акционера, а на его пост в качестве и. о. заступила **Шолпан Нурумбет** (которая вернулась в Forte из дочернего банка Kassa Nova после его продажи и была уполномочена курировать направление МСБ). С начала текущего года полноценным предправлением был назначен **Рейнис Рубенис** (до этого в течение пяти лет возглавлял латвийский Swedbank), а Нурумбет вернулась на позицию зампреда. Комментируя свое назначение, Рубенис заявил, что «с сегодняшнего дня мы будем строить Forte как европейский банк, которому доверяют и любят клиенты». Однако энтузиазма латвийского экспата не хватило и на полгода: в июне банк сообщил о его досрочном уходе «по личным обстоятельствам». Как объяснил Рубенис, «сильно поменявшийся геополитический ландшафт усложнил переезд семьи в Казахстан». 18 июля новым предправлением Forte назначен **Бекжан Пирматов** (тот самый, который в 2019-м в течение девяти месяцев возглавлял Jusan). Пикантность этому назначению придает тот

факт, что родной брат главы Forte **Галымжан Пирматов** с февраля этого года является председателем Нацбанка.

И это еще не все перестановки в исполнительном органе. 1 июля правление «по собственной инициативе» покинула **Нурумбет**, а чуть раньше, в начале марта, тоже сам уволился **Владимир Кирушко**. В предыдущем годовом отчете Forte Кирушко охарактеризован как «опытный специалист по развитию розничного бизнеса из Украины». Он успел проработать в правлении 14 месяцев. В целом количественный состав исполнительного органа Forte сократился с восьми членов на начало 2021 года до пяти человек на текущий момент.

Экс-председатель правления **Гурам Андроникашвили**, ровно год назад ушедший в совет директоров, надолго там не задержался. Не далее как 1 июня он был исключен из СД «по собственной инициативе», хотя на общем собрании акционеров 1 апреля его, как и других членов СД, переизбрали со сроком истечения полномочий в 2025 году. 7 июня его место в СД занял **Ерлан Оспанов**, генеральный директор группы «Верный Капитал», которая также принадлежит Утемурагову.

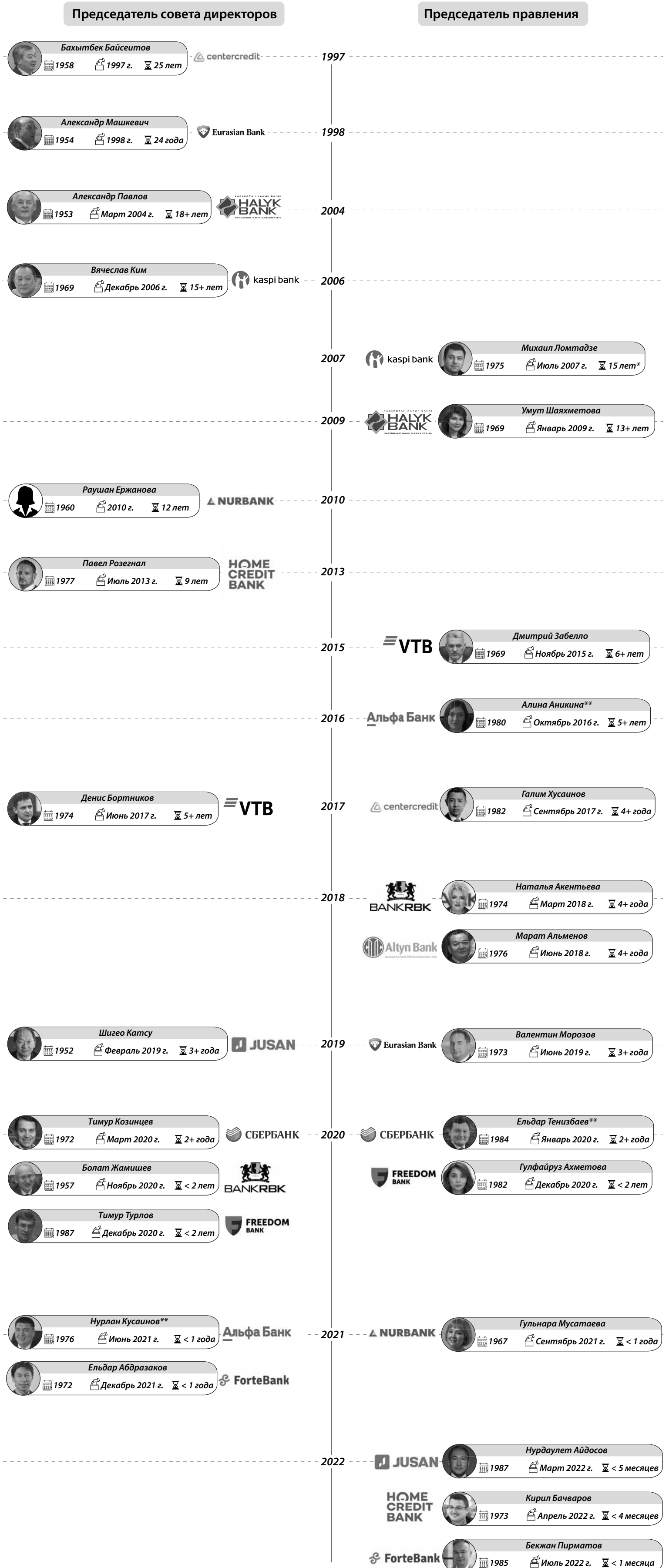
А в ноябре прошлого года в Forte сменился председатель СД: вместо **Марлена Мирзабекова** им стал **Ельдар Абдразаков** (владелец группы компаний Centras). Это была своего рода рокировка внутри органа управления. Абдразаков на момент своего избрания главой СД уже почти три года проработал там в качестве независимого директора. Мирзабеков остался в составе СД как представитель интересов акционера. В релизе банка по поводу данного назначения приводится следующая цитата Абдразакова (дословно): «Для нас это интересная инвестиция. Мы планируем инвестировать до 10% акций банка». «Курсив» тогда обращался с запросами в Forte и Centras, но там комментировать подробности сделки отказались (см. материал «Десятина Абдразакова» в № 46 от 02.12.2021). С тех пор доля Утемурагова в банке почти не изменилась: на 1 октября прошлого года она составляла 90,8%, на 1 июля нынешнего – 89,3% (данные KASE). Других акционеров, чья доля превышала бы 5%, у банка нет.

«Курсив» насчитал в секторе пять банков, где руководители СД беспрерывно занимают свои кресла более 10 лет. В эту пятерку вошли БЦК (**Бахытбек Байсеитов**), Евразийский (**Александр Машкевич**), Халык (**Александр Павлов**), Kaspi (**Вячеслав Ким**) и Нурбанк (**Раушан Ержанова**). В трех случаях (за исключением Халыка и Нурбанка) председатели СД одновременно являются крупными акционерами. Среди действующих председателей правления только двое (**Михаил Ломтадзе** из Kaspi и **Умут Шаяхметова** из Халыка) сумели преодолеть 10-летний рубеж. По совпадению или нет, но именно эти два банка генерируют наибольшую прибыль в секторе.

Изучая перестановки банковских топов за последние годы, «Курсив» обнаружил необычный кейс в Халыке. В апреле 2019-го вместо ушедшего из СД по собственной инициативе **Анвар Сайденова** независимым директором Халыка был избран **Антон Мусин** (соответствующее сообщение размещено на бирже). В мае 2020-го банк проинформировал об избрании нового состава СД в связи с истечением срока полномочий предыдущего состава. По факту изменения было только одно: Мусин исчез из СД, а вместо него появился **Петр Романовски**. В июне того же года Мусин был назначен первым зампредом Халыка, а через два месяца исключен. В октябре 2021-го Мусина возвращают в правление, но в феврале 2022-го вновь убирают. В одном из предыдущих годовых отчетов Халыка приводится краткая биография Мусина, где говорится, что он руководил командой консультантов из компании Accenture во время интеграции Халыка с Казкомом. В последнем годовом отчете (за 2021 год) сказано, что на посту зампреда Мусин курировал направление информационных технологий.

КАК ДОЛГО ЗАНИМАЮТ СВОИ КРЕСЛА БАНКОВСКИЕ ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ В КАЗАХСТАНЕ

📅 Год рождения 📅 Дата избрания/назначения ⌚ Срок нахождения в должности



* С учетом перехода на аналогичную должность в АО «Kaspi.kz» в ноябре 2018 года.
** До форс-мажорных кадровых решений, связанных с санкциями и продажей банка.
Источник: открытые данные по 14 универсальным банкам

НЕДВИЖИМОСТЬ

«В» упало

Офисы теряют клиентов и инвесторов

Рынок офисной недвижимости Нур-Султана и Алматы ожидает затишье – девелоперы переключаются на развитие складской и торговой недвижимости в регионах. К такому выводу пришли аналитики управляющей компании Property Management Group.

Наталья КАЧАЛОВА

Самый крупный сегмент офисной недвижимости в стране, на который приходится 70% всех площадей – класс В, теряет своих клиентов. Арендаторы, чей бизнес пострадал от военного конфликта России и Украины, сокращают бюджеты и переходят в класс С. Те, кто смог заработать, тоже переезжают, но уже в офисы высшего класса А. На фоне оттока арендаторов владельцы зданий класса В снижают арендные ставки, чтобы удержать клиентов, и из-за сокращения денежного потока вынуждены откладывать модернизацию БЦ.

В Нур-Султане введен БЦ SAT Towers и уже не первый год ожидается ввод офисных площадей гиганта «Абу-Даби Плаза» (107,5 тыс. кв. м).

Переток арендаторов

Переток арендаторов из класса В в классы А и С брокеры Нур-Султана начали фиксировать весной 2022 года. Заполняемость различных офисов класса В, по данным Property Management Group (PMG), во II квартале снизилась на 1,3% (с 95,43 до 94,12%), в то время как в офисах класса А и С эти показатели выросли.

«Такая тенденция означает, что компании из самого большого сегмента В либо перетекают в класс С, потому что не готовы платить повышенную арендную ставку, либо переходят в класс А для улучшения условий», – поясняет исполнительный директор PMG Константин Глушко.

За снижением популярности офисов класса В тут же последовала корректировка ставок, которые в среднем снизились на 4,3%, в то время как в других офисных сегментах ставки, наоборот, выросли (+7,8% в классе А и +2% в классе С).

В Алматы, где спрос на офисы стабильно высокий (заполняемость 95%, по данным Colliers Kazakhstan, при средней заполняемости в Европе и Москве около 92,5%), тенденция не так заметна. Но и здесь успешные компании стремятся поменять класс офисной недвижимости на более высокий. В 2022 году преимущественно переезжали представители фармацевтического, финансового и IT-сек-

тора, отмечают аналитики Colliers.

«В Алматы ввиду довольно устаревшего фонда объектов офисной недвижимости, а также из-за введенных ограничений по точечной застройке ощущается большая нехватка новых коммерческих объектов, соответствующих современным потребностям арендаторов. В связи с этим заполняемость по классам А и В на стабильно высоком уровне», – подтверждают в PMG.

Новые проекты «на стопе»

Сейчас девелоперы в основном завершают строительство ранее начатых объектов.

Так, в Алматы, по данным Colliers, в I квартале 2022 года в эксплуатацию введена первая очередь БЦ Esentai City площадью 57 тыс. кв. м (+2,4% к объему предложения на рынке офисной недвижимости), в следующем году ожидается выход на рынок проектов Deniz Park (47 тыс. кв. м), Esentai City (2-я очередь, 38 тыс. кв. м), БЦ на Аль-Фараби, 17 («Нурлы Тау», 6 тыс. кв. м).

В Нур-Султане введен БЦ SAT Towers и уже не первый год ожидается ввод офисных площадей гиганта «Абу-Даби Плаза» (107,5 тыс. кв. м).

Единичные новые проекты инвесторы планируют лишь в классе А.




«Сейчас инвесторам менее интересны проекты в классе В, потому что есть вероятность, что там не будет той заполняемости, которую они прописывают в финмодели. Они ориентируются на класс А, где ситуация более стабильна», – рассказывает Глушко.

Зачастую инвесторы и вовсе отказываются от вложения денег в бизнес-центры в пользу других секторов коммерческой недвижимости.

«В основном сейчас инвесторы уходят в торговую, складскую недвижимость. Рассматривают региональные проекты, – отмечает исполнительный директор PMG. – А более миллиона существующих квадратных метров в Нур-Султане и 700 тыс. квадратных метров в Алматы (речь идет о суммарном объеме офисных площадей класса В в двух городах. – «Курсив») теряют клиентов. И это именно те здания, которые требуют наибольшей модернизации. Ухудшение состояния существующих объектов, их аварийность мы увидим уже в следующем году».

В первом полугодии 2022 года, по данным Бюро нацстатистики, на строительные и ремонтные работы в офисных зданиях было потрачено 55,8 млрд тенге – это минимальное значение за последние четыре года. За шесть месяцев 2021 года, например, на эти цели ушло 79,7 млрд тенге.

Энергосбережение на примере офисного здания (GBA 5 тыс. м²)

Технология	% экономии	Годовая экономия*, млн тенге	Годовая экономия, МВт	% удорожания	Удорожание оборудования, млн тенге	Предполагаемый срок окупаемости, год
Вентиляция и кондиционеры 	Автоматизация вентиляционных установок	50%	1,7	64,2	20–50%	3,60
	Рекуперация тепла вытяжного воздуха	50–80%	4,0	969	30–50%	1,30
	Использование инвенторных компрессоров	50%	3	115,2	30–50%	2,50
	Использование компрессоров на магнитных подушках	70%	4,0	157,4	90%	3,40
Теплоснабжение и водоснабжение 	Оснащение всех двигателей мощностью от 5,5 кВт-частотным регулированием	30–50%	1,8	70	30%	0,9
	Оснащение всех отопительных приборов термостатическим регулированием	30%	1	241,9	50%	1,8
	Использование тепловых насосов	55%	1,7	422,4	70%	6,1
Электро-снабжение 	Использование LED-освещения	75%	4,3	164,3	100%	1,7
	Управление освещением в зависимости от времени суток и степени освещенности за окном	30%	1,4	55,4	100%	7

* Средний размер по сравнению с классическим методом.
Источник: презентация А. Деревяно, ассоциация Qaz Property

Почему бизнес-центры не внедряют энергоэффективные технологии

Владельцы офисных зданий только в Нур-Султане могли бы получить экономию 7,7 млрд тенге в год, внедрив энергоэффективные технологии. Такие расчеты сделали в ассоциации QazProperty. Но собственники бизнес-центров не стремятся к зеленой модернизации и хотят получить господдержку до того, как начнут экономить на энергоносителях.

Наталья КАЧАЛОВА

Главные потребители энергии в Казахстане, как и во всем мире, – промышленность и здания. За шесть лет, с 2014 по 2020 год, доля промышленности в общем мировом энергопотреблении сократилась с 45 до 31%. А доля зданий, наоборот, возросла – с 33,8% в 2014 году до 43,5% в 2020-м, и сейчас самый большой расход энергии в мире приходится именно на здания (данные исследования Всемирного банка).

Куда уходят мегаватты

Энергосберегающие технологии, по оценкам экспертов, позволяют владельцам зданий экономить до 80% на эксплуатационных расходах. В ассоциации управляющих и сервисных компаний QazProperty подсчитали возможности экономии на примере столичных бизнес-центров (БЦ). Самые крупные энергопотребители в БЦ – системы отопления, вентиляции и кондиционирования, которые съедают до 60% всей электроэнергии (самые большие расходы в северных регионах). Затраты на эксплуатацию этих систем при грамотном подходе к проектированию можно снизить на 30–80% от стандартных решений.

«Наиболее существенную экономию можно получить, используя системы рекуперации тепла и вытяжного воздуха – их установка позволяет сократить расходы на вентиляцию до 80%, – приводит пример директор инженерной компании «Грэйхаунд МА» Александр Деревяно. – При этом удорожание оборудования составит 30–50% и окупится менее чем за 1,5 года».

Еще один способ сэкономить – использовать LED-лампы. Затраты на освещение при этом можно сократить на 75%, а вложения окупить за 1,7 года, прикинули в QazProperty.

Если дополнить проект модернизации бизнес-центра другими энергоэффективными решениями (инвенторные компрессоры, тепловые насосы, автоматизация управления энергоприборами и т. д.), экономия на каждый квадратный метр офисных площадей составит 165 кВт, или 4290 тенге. Для офисного здания площадью 5 тыс. кв. м это 21,4 млн тенге в год.

Опираясь на эти расчеты, можно оценочно предположить: столичные офисы (суммарная площадь 1 788 597 м²) в год могут сэкономить 295 118 МВт, или 77% от всей энергии, потребляемой бизнес-центрами Нур-Султана. В деньгах это 7,7 млрд тенге.

Тем не менее энергоэффективных офисных зданий в РК – от силы три десятка.

Чтобы деньги сэкономили, нужно сначала их потратить

Без модернизации здания его собственник не получит многомилионную экономию. А модернизация обходится дорого. Тот же QazProperty рассчитал стоимость проекта повышения энергоэффективности офисного здания площадью 5 тыс. кв. м – получилось более 80 млн тенге инвестиций со сроком окупаемости (по разным единицам оборудования) от 1 до 7 лет.

При поэтапной модернизации затраты можно снизить, но и эффект от реализации проекта собственник получит позже. «Один из членов нашей ассоциации в 2014–2021 годах провел поэтапную модернизацию бизнес-центра. Для экономии электроэнергии здание было подключено к централизованной сетям теплоснабжения, установлены LED-освещение и датчики движения, заменены фанкойлы, термостаты. В общей

сложности на проект затрачено 378 млн тенге. Модернизация позволила собственникам сократить потребление электроэнергии на четверть (с 5,8 кВт в 2015 году до 4,3 млн кВт в 2021 году). За этот же период тарифы поднялись с 15 до 22 тт-кВт. Как результат, годовые затраты на электроэнергию остались на том же уровне – около 90 млн тенге в год», – приводит пример Александр Деревяно.

Неэффективный – ну и пусть

Большинство собственников казахстанских офисных зданий не мотивированы применять зеленые стандарты, считают в QazProperty. И выделяют несколько факторов влияния: с одной стороны, относительно невысокая стоимость энергии и отсутствие законодательных требований к энергоэффективности, с другой – высокие первоначальные затраты. Кроме того, участники рынка обращают внимание на недоработки в программах госстимулирования зеленых зданий.

«Мы обращались за льготным кредитованием по программе ПРООН на модернизацию здания торгового центра с применением зеленых технологий. Но нам отказали, так как ранее мы получили льготный кредит по «Дорожной карте бизнеса» (ДКБ). Хотя эти про-

граммы направлены на разные цели: ДКБ – на развитие предпринимательства, а ПРООН – на зеленые технологии», – сетует директор управляющей компании Property Management Group **Кайрат Кокенов**. Он объясняет, что система поддержки зеленых проектов со стороны государства есть – «Даму» по программе ПРООН субсидирует процентную ставку кредита на покупку энергоэффективного оборудования. Но программа распространяется на ограниченный перечень проектов. «Из перечня приоритетных секторов экономики государственной программы поддержки бизнеса в 2022 году был удален ОКЭД 68.2 «Аренда и управление собственной или арендуемой недвижимостью». Теперь владельцы зданий и управляющие компании, 90% которых работают по этому ОКЭД, не могут получать субсидии и другую поддержку, в том числе по зеленому строительству», – резюмирует Кокенов.

Льготы для зеленых офисов со сниженным энергопотреблением принесут пользу не только владельцам зданий, убеждают участники рынка. Города снизят углеродный след, а государство – энергодефицит. Если все офисы Нур-Султана станут энергоэффективными, то, подсчитали в QazProperty, общереспубликанский дефицит энергии снизится на 5%.

Как государство поддерживает энергоэффективные проекты

В сфере энергосбережения малый и средний бизнес (МСБ) может рассчитывать на финансовую поддержку по трем программам.



Гаухар КОЙБАГАРОВА, национальный эксперт по развитию потенциала в области энергоэффективности, представитель ПРООН

Первая, и пока самая популярная программа, – это субсидирование проектов в области энергоэффективности «Устойчивые города для низкоуглеродного развития в Казахстане». Проект реализует ПРООН совместно с МИИР, Фондом развития предпринимательства «Даму» и Глобальным экологическим фондом (ГЭФ).

По условиям программы владелец здания/источника энергии или сервисная компания может претендовать на субсидирование 10% ставки вознаграждения по кредиту (при ставке не более 19%) на сумму не более 350 млн тенге, или до 40% от суммы основного кредита.

Участниками проекта не могут быть заявители с долей государства более 50%, за исключением проектов ГЧП.

Субсидия выплачивается после реализации проекта, на который инвестору выделяется 150 дней.

Если ставка по проекту уже была удешевлена за счет бюджетных средств по другим программам, в субсидии откажут. За 2015–2021 годы по программе одобрено 37 проектов на \$5,3 млн. Инвесторы, имена которых в ПРООН и «Даму» не называют, ссылаясь на банковскую тайну, получили субсидии на модернизацию котельного оборудования, систем освещения, замену электрических водонагревателей на геолоколлекторы, установку автоматизированных тепловых пунктов с погодным регулированием и установку нового освещения для взлетно-посадочной полосы аэропорта.

Вторая программа ПРООН-ГЭФ – «Снижение рисков инвестирования в ВИЭ» – реализуется совместно с Министерством энергетики РК. Удешевление финансирования в БВУ по этой программе пока получили лишь один проект МСБ – строительство солнечной станции мощностью 2 МВт в Туркестанской области.

Денежные средства на этот проект ПРООН-«Даму» привлек через выпуск и размещение зеленых облигаций.

Третья программа обеспечивает гарантирование до 85% от кредита на сумму не более 350 млн тенге для проектов в области энергоэффективности. По состоянию на июль 2022 года по этой программе одобрено предоставление кредитов по 10 проектам модернизации котельных в Северо-Казахстанской области на общую сумму \$1,2 млн.

Все поддерживаемые национальными институтами проекты должны обеспечивать минимум 15% энергосбережения в секторах тепло-, водоснабжения либо не менее 45% энергосбережения по проектам освещения.



Фото: Depositphotos/londondeposit

А поговорить?

Почему казахстанские банки не собираются полностью заместить операторов ботами

> стр. 1

«Мир не стоит на месте, и мы также идем в ногу со временем. Банк рассматривал искусственный интеллект с тех пор, как он появился на рынке», – выразили общую для всех мысль в Хоум Кредите.

Новые разработки позволяют оптимизировать процессы с точки зрения используемых ресурсов. Поэтому банки, по природе своей вынужденные вести обширные коммуникации, обратили внимание на технологии, которые могут брать на себя часть общения с клиентами.

К примеру, Сбербанк в последние годы активно развивает розницу. «Прибывшие» клиенты обращаются за помощью и консультациями через соцсети и в колл-центр. При возрастающей нагрузке на колл-центр очевидным решением кажется расширение штата, но Сбербанк пошел другим путем – «принял на работу» бота.

«Наш бот Сабина решил эту проблему, а также позволил нашим клиентам, не дожидаясь очереди, сразу же получить консультацию по банковским продуктам и услугам. Сабина может одновременно обслуживать до 100 запросов. На текущий момент Сабина обслуживает до 45% входящего трафика самостоятельно», – рассказали в банке.

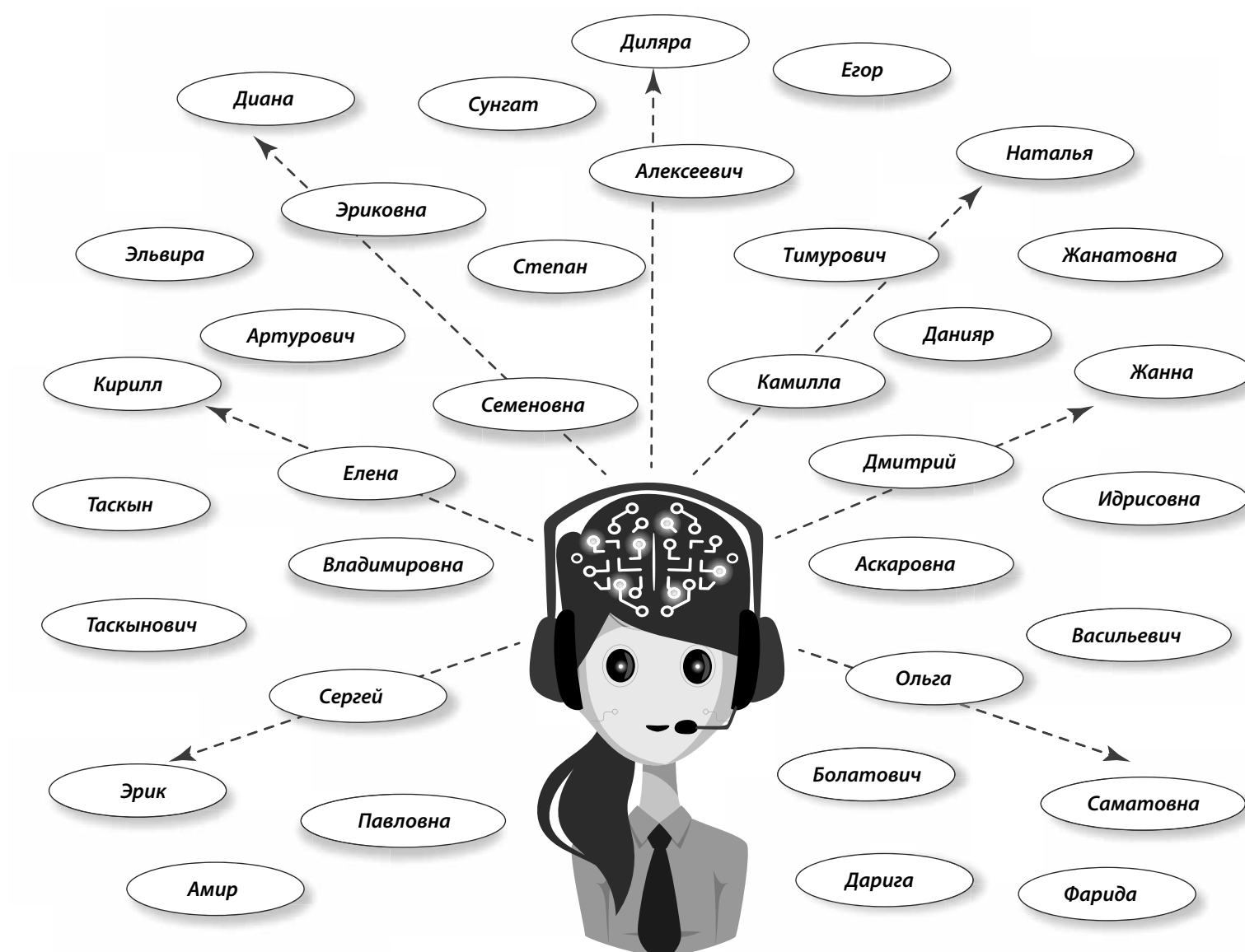
В Отбасы, Jusan и Халык банках также решили с помощью ботов снять нагрузку с операторов.

«В начале 2021 года голосовому роботу Айман перенаправлялось 10% звонков от общего потока при 52% успешно обслуженных роботом без соединения клиента с оператором. На данный момент роботу перенаправляется 24% звонков от общего потока и при 53% успешно обслуженных роботом. То есть поток на работа вырос больше чем в 2,4 раза, соответственно робот стал в 2,4 раза больше обслуживать клиентов», – посчитали в Халык банке и добавили: – За 2022 год робот в среднем заменяет 73 оператора».

Но это не значит, что Халык уволил семь десятков человек из-за одной Айман. «С развитием банка, с появлением новых продуктов нагрузка на колл-центр увеличивается, поэтому внедрение голосового робота не повлияло на количество сотрудников, оно лишь повлияло на задачи замененных операторов. Часть людей высвободилась от простых звонков и была перенаправлена на решение более сложных клиентских кейсов», – объяснили в Халыке.

Хоум Кредит банк 30% операторов после внедрения голосовых ботов перенаправил на решение других задач. «Голосовые боты помогают заменить операторов в простых массовых вопросах (голосовой помощник самостоятельно совершает до 60% всех исходящих звонков), в тех случаях, где нужно заключение или квалификация эксперта, бот бот бесценен», – констатируют сотрудники банка.

«У нас нет цели заменить людей ботами, – уточняют в Jusan. – Наша цель – помочь автоматизировать колл-центр, чтобы



В Хоум Кредит банке, чтобы дать боту возможность приветствовать клиентов персонализировано, было записано более 3 тыс. имен и 3 тыс. отчеств

клиента обслуживали быстро и качественно». В этом БВУ бот в месяц обрабатывает более 10 тыс. звонков. Это 30–35% от всех звонков, поступающих в колл-центр.

Во Freedom Bank искусственный интеллект взял на себя еще одну функцию операторов – голосовой бот связывается с клиентами и рассказывает о продуктах и услугах банка. «Это позволяет расширять клиентскую базу без необходимости увеличивать штат», – сообщили в банке.

С какой ноги встать?

Внедрение ботов в казахстанских банках происходило по-разному и в разное время. Отбасы банку текстового и голосового ботов запустил одновременно – в 2019-м, в апреле 2022 года фининститут внедрил интеллектуального голосового робота, который может строить диалоги, уточнять информацию и имитировать разговор. Халык банк в 2019-м сначала запустил чат-бота, а в конце года – голосового.

В Евразийском банке тоже пошли по схеме «сначала чат-бот, потом голосовой помощник». Логика такого подхода объяснила **Ева Ким**, исполнительный директор по обслуживанию клиентов Евразийского банка: «Мы изучали опыт множества компаний и заметили закономерность. Те, кто разрабатывает чат-ботов, в определенный момент начинают разрабатывать и голосового робота. Потому что чат-бот – это ядро, базовая часть, которой должен владеть

голосовой робот. В голосовом роботе в любом случае будет speech to text, как и text to speech (speech to text позволяет роботу понимать человеческую речь и преобразовывать ее в текст; text to speech – наоборот, позволяет озвучить прописанный ответ)».

По словам PR-менеджера Хоум Кредит банка **Диаса Бейсенбека**, летом 2020 года БВУ запустил голосовых помощников Айгерим и Айбека, и только в конце 2021-го – текстового бота.

У Jusan изначально, с 2021 года, был голосовой бот, который в первых порах действовал по заранее определенным сценариям, основываясь на ключевых словах, а затем был наделен интеллектом. «Простой бот без ИИ позволяет обслужить порядка 12–14% звонков, в то время как с внедрением наших цифровых разработок уровень автоматизации достиг 35–40%», – иллюстрируют эффективность работы технологии в Jusan.

Ботофермы

Как «вырастить» ботов? Эту проблему опрошенные «Курсивом» банки решали одинаково: закупили технологию у сторонних компаний, а дорабатывают и развивают уже сами.

«В банке не стоял вопрос о собственной разработке. Мы сразу доверили данный проект экспертам в своем деле для того, чтобы достичь поставленных целей в кратчайшие сроки», – так в Сбербанке объяснили причину, по которой не стали отдавать процесс на отработку собственному IT-отделу.

Евразийский банк также в первых порах использует вендоров и поставщиков. «Чтобы, в частности, не проходить через те же тернии, через которые проходят наши коллеги, – говорит **Ева Ким**. – Но в наших планах забрать эту разработку внутрь и уже дорабатывать роботов самостоятельно».

Разработчики Хоум Кредит банка, который купил виртуальных помощников у компаний с чешскими и греческими корнями, планируют дальнейшее развитие сервиса за счет внедрения робота на входящей линии банка, а также сбора оценки AP (оценка сотрудников) и NPS (индекс потребительской лояльности).

Jusan самостоятельно делает «стандартный купленный исходник» умнее: «У нас в банке были четыре эксперта с опытом работы с AI в NLP (Natural Language Processing – обработка естественного языка). Вдобавок к этому, у нашего партнера Nazarbayev University есть лаборатория ISSAI, это одна из лидирующих лабораторий в сфере ИИ для NLP. Можно сказать, звезды сошлись, и мы начали процесс по доработке существующего бота и наделению его интеллектом».

Сейчас команда работает над более сложной частью бота – синтезом речи на казахском языке. Они хотят «научить» бота генерировать любую фразу за 100 миллисекунд. «Кроме того, мы улучшаем распознавание казахского языка и смешанного языка (русская речь с казахскими фразами или казахская речь с русскими словами). Цель – по-

нимать клиента вне зависимости от выбранного им языка в начале разговора», – говорят в Jusan.

Не только время, но и деньги диктуют банкам поведение «купи у других – допиливай сам». Цена на банковского бота, как сообщили в Евразийском, начинается от 90 млн тенге. Рыночная стоимость решений, наподобие тех, что используют в Jusan, составляет порядка \$400–500 тыс. за лицензию. «То есть сам продукт можно оценивать от одного миллиона до нескольких миллионов долларов, в зависимости от функционала», – уточнили в Jusan.

Я вас услышал

Банки измеряют удовлетворенность клиентов, которые получали услуги через ботов. С момента запуска в 2020-м бота Сабина удовлетворенность ее обслуживанием выросла более чем в шесть раз. «Каждый день мы обучаем бота новым сценариям и анализируем текущие, насколько хорошо Сабина помогает клиентам решать их вопросы», – говорят в Сбербанке.

Халык измеряет, какое количество людей завершило звонки по собственной инициативе и по инициативе робота. Из самых важных показателей они выделяют, во-первых, востребованность сервисов робота и их соотношение к общему количеству звонков. Эта цифра помогает понять, насколько эффективно работают сервисы робота. Во-вторых, банк измеряет количество клиентов, кто звонил несколько раз и соединился с оператором. «Благо-

даря данному показателю мы можем выявлять вопросы, на которые робот не знает ответа», – рассказали в Халыке.

Как показывает опыт Freedom Bank, клиенты к звонкам робота относятся лояльно. В Хоум Кредит банке заверили, что их клиенты дают только удовлетворительные оценки работе робота: «По итогам мониторинга негативные реакции со стороны клиентов не замечены».

Берет за живое

Банковские боты показывают себя чуть ли не идеальными сотрудниками, способными даже предвидеть запрос клиента. «Представьте ситуацию, – предлагают сотрудники Jusan, – когда вы пытаетесь совершить перевод по номеру карты, а карта заблокирована или недействительна. Когда вы позвоните в Jusan, первый вопрос прозвучит так: «Уважаемый клиент, вы звоните по поводу неудачного перевода?» Сработав на опережение позволяет способность бота мгновенно анализировать данные звонящего и выявлять наиболее вероятную причину обращения.

Но даже несмотря на такие сверхспособности искусственных операторов, ни один из опрошенных банков не собирается заменять ими живых людей.

«Большую эффективность показало использование ботов и сотрудников вместе, просто на разных этапах, – заметили во Freedom Bank. – К примеру, когда требуется более детальная и полная консультация или быстрое решение проблемы, подключается сотрудник».

В Сбербанке также указывают на подобную причину: есть много нюансов при обслуживании, с которыми боты пока не могут справиться. «Боты пока не проявляют эмпатию, поэтому клиенты, столкнувшись с проблемой, предпочитают разговаривать с операторами», – обращают внимание на еще один аспект в банке.

«Наш подход – это предоставление быстрого, удобного, «человечного» сервиса. Если клиенту важно поговорить с оператором, мы не будем лишать его этой возможности», – объясняют свою позицию в Евразийском.

В Jusan уверены, что любого бота можно доработать до того, чтобы он обслуживал 99% звонков. «Но это чревато негативом со стороны клиентов, – указали на темную сторону AI сотрудники банка. – Пример чрезмерной автоматизации колл-центра – компания Google, в которой невозможно поговорить с оператором, если у вас редко встречающаяся проблема».

Нурбанк вовсе не пользуется услугами виртуальных помощников и не собирается их внедрять. «Особенность обслуживания клиентов и построения с ними взаимоотношений – в предоставлении персонального сервиса и индивидуального решении финансовых вопросов. Нурбанк занимает свою нишу в том числе и за счет ставки на «живое» общение с клиентами в офисах, по телефону, на сайте или посредством WhatsApp», – рассказали в пресс-службе.

Объявления

● Нотариус города Нур-Султана Изимова М. М. (лицензия №14004627, выдана МЮ РК 07.04.2014) разыскивает наследников Кайратовой Нургул Кайраткызы, умершей 08 февраля 2022 года. Обращаться к нотариусу по адресу: г. Нур-Султан, пр. Туран, д. 46/1, каб. 108. Тел. +7 775 157 02 25.

● ТОО «БАЙСОП-Павлодар», БИН 001240006553, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Павлодарская область, г. Павлодар, ул. Мира, д. 43, кв. 38. Тел. +7 747 420 34 51.

● ТОО «AST PREMIER», БИН 180240005181, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Момышулы, д. 2/3, н.п. 1. Тел. +7 775 122 99 33.

● ТОО «Fortunext», БИН 181040020428, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Бухар жырау, д. 30/1, кв. 91. Тел. + 7 775 694 93 18.

● ТОО «Оператор инфраструктуры ИЗА», БИН 211040018494, уведомляет своих кредиторов и заинтересованных лиц об уменьшении уставного капитала на 856 048 270 тенге. В соответствии с решением совета директоров АО «СПК «Алматы» от 21 июля 2022 года (Протокол #6) уставный капитал ТОО «Оператор инфраструктуры ИЗА» составляет 200 тыс. (двести тысяч) тенге. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Республика Казахстан, 050040, г. Алматы, Бостандыкский район, ул. Байзакова, д. 303, ТОО «Оператор инфраструктуры ИЗА», e-mail: izaoperator@gmail.com.

● ТОО «GETSITE», БИН 201240036488, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Есиль, ул. Бектурова, д. 4/6, кв. 118. Тел. +7 777 882 77 66.

● ТОО «SND Trade», БИН 210440020207, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская обл., г. Нур-Султан, пр. Женис, д. 75/2, кв. 63. Тел. +7 747 708 14 71.

● ТОО «Batys Bio Product», БИН 201040008574, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актөбе, пр. Санжибай батыра, д. 143. Тел. +7 776 305 19 57.

● Утерянный договор купли-продажи #7-4200 от 22.11.2019 на квартиру, находящуюся по адресу: г. Алматы, Бостандыкский р-н, ул. Си Синхая, д. 18, кв. 45, считать недействительным.

● ТОО «Star Cosmetics», БИН 190140022774, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Иманбаева, д. 8, оф. 88. Тел. +7 701 998 58 48.

● ТОО «LG Invest Holding», БИН 220140009557, уведомляет своих кредиторов и заинтересованных лиц об уменьшении уставного капитала до 8 тыс. (восемь тысяч) тенге. Претензии принимаются в течение одного месяца со дня публикации объявления по адресу: Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Жибек жолы, д. 135.

● ТОО «Nostra LEX», БИН: 190440016275, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Есиль, ЖМ Тельман, ул. Жайсан, д. 1А.

● ТОО «ДОС КЗ», БИН 150940014031, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, 070012, ВКО, г. Усть-Каменогорск, ул. Журбы, д. 91/2. Тел. +7 777 605 37 04.

● Утерянные 24 июля 2022 года кассовый аппарат «Меркурий 115ФКЗ», заводской номер N 000001271565, 2013 года выпуска и кассовый аппарат «Меркурий 115 ФКЗ», заводской номер N 000001397553, 2017 года выпуска, находившиеся по адресу: г. Косшы, ул. Республики, д. 3, зарегистрированные на ИП «БАЯРД», БИН 841105300771, считать недействительными.

● Утерянный 24 июля 2022 года кассовый аппарат «Меркурий 115ФКЗ», заводской номер N 000001397704, 2017 года выпуска, находившийся по адресу: г. Косшы, ул.

Республики, д. 3, зарегистрированный на ИП «АКО», БИН 861118499028, считать недействительным.

● ТОО «Ast SV», БИН 200740001341, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Алматы, ул. Петрова, д. 12/2, кв. 1. Тел. +7 776 707 07 08.

● ТОО «АЙЫРТАУ МОЛОКО 2017», БИН 170740033778, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: СКО, Айыртауский р-н, с. Саумалколь, ул. Полевая, д. 15.

● ТОО «ММТ-КЗ (ЭмЭмТэ-Кейзет)», БИН 220540045855, юридический адрес: Республика Казахстан, г. Алматы, Алмалинский р-н, ул. Толе би, д. 55, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Республика Казахстан, г. Алматы, Алмалинский р-н, ул. Толе би, д. 55. Тел. +7 707 742 76 25.

ИНДУСТРИЯ

Треть, а то и половина стоимости – столько могут накручивать на социально значимые товары посредники. Наценка зависит от количества производителей на рынке: чем их меньше, тем уже круг компаний, которые доводят этот товар до потребителя и тем выше у них соблазн пользоваться своим доминирующим положением на рынке.

Анастасия МАРКОВА

Правительство Казахстана не первый год и даже не первое десятилетие пытается удержать в узде цены на продукты, которые растут быстрее, чем зарплаты казахстанцев. Один из механизмов – отслеживание стоимости социально значимых продовольственных товаров (СЗПТ). Это перечень из 19 наименований продуктов (подсолнечное масло, говядина и т. д.), торговая наценка на которые не должна превышать 15%. За этим следят акиматы и другие госструктуры. Но цены на СЗПТ продолжают расти. Чтобы объяснить этот «феномен», Агентство по защите и развитию конкуренции (АЗРК) изучило уровень конкуренции на рынках продовольственных товаров за 2021 год.

Для анализа из 19 СЗПТ было выбрано 13 с наибольшим ростом цен, волатильностью и долей импортозависимости выше 20%. Подсолнечное масло, яйца, сахар, гречневая крупа, куриное мясо, хлеб, мука, говядина, молоко, картофель, морковь, лук и капуста – именно эти товары вносят основной вклад в рост цен на продовольствие.



Фото: Depositphotos/gsmr

Накинули сверху Сколько казахстанцы переплачивают посредникам за продукты

Концентрация внимания

Анализ показал, что существует корреляция между количеством предприятий-производителей товара и размером наценки на товар. Чем больше

производителей, тем ниже уровень концентрации рынка, и тем меньше наценка.

Самый низкий уровень концентрации рынка (на одного ведущего субъекта приходится менее 9% совокупных продаж) среди «овощников» и производителей говядины. На рынках яиц, молока, хлеба и муки – умеренно концентрированный уровень. То есть на одного ведущего субъекта приходится 10–20% продаж. При низком или умеренном уровне концентрации участники редко вступают между собой в ценовой створ. В таких случаях главными причинами роста цен являются «естественные» экономические факторы, такие как удорожание сырья.

При высоком уровне концентрации, когда на одного ведущего субъекта приходится более 20% совокупных продаж, у бизнеса больше соблазна воспользоваться своим выигранным положением. И здесь ценовые договоры случаются чаще. Высокий уровень концентрации наблюдается при продаже подсолнечного масла, куриного мяса, сахара и гречки. За эти товары в конечном счете казахстанцы платят самую высокую наценку.

Цепочки поставок продовольственных товаров в большин-

стве своем традиционно состоят из двух-трех звеньев – это производители или импортеры, оптовые поставщики или перекупщики, а также торговые сети или рынки.

Самая низкая конечная наценка из рассмотренных товаров – на муку и хлеб (от производителя до потребителя надбавка доходит до 18%), а также на молоко (15%). Это объясняется обилием производителей на внутреннем рынке. На муке и хлебе специализируется 76 предприятий, которые рассредоточены по 15 регионам республики, на молоке – 49 в 13 регионах. На этих рынках практически нет посредников: производители напрямую поставляют продукцию в магазины. Этим и объясняется низкая наценка.

На рынке яйца при большом числе производителей (35 предприятий в 15 регионах) наценка составляет 25%. Это можно объяснить тем, что между фабриками и конечными потребителями есть еще одно звено – дистрибьюторы, не принадлежащие производителям яиц. При этом что сами птицефабрики также работают с торговыми точками напрямую.

Сахар производят лишь четыре крупных предприятия, распо-

ложенные в двух регионах. По республике его распространяют 14 предприятий. В итоге наценка достигает 53%. Это самый высокий уровень наценки на СЗПТ, установленный АЗРК.

Штрафные наценки

Надбавка на СЗПТ не должна превышать 15%, а в крупных торговых сетях, таких как Magnum, Small, «Анвар», имеющих более 100 филиалов, – 10%. Цены на СЗПТ еженедельно контролируют акиматы, Минторгвлия, АЗРК и другие госорганы. Тем не менее даже при пристальном надзоре регулярно находятся желающие спекулировать на продуктах первой необходимости. Поэтому АЗРК периодически выявляет нарушения в ценообразовании, чаще всего в промежуточных звеньях поставок.

По данным Генеральной прокуратуры РК, за 2021 год за нарушение законодательства в сфере торговли СЗПТ было вынесено 91 предупреждение. За этот же период АЗРК вынесло 114 уведомлений в отношении производителей и оптовых поставщиков СЗПТ. Больше всего нарушений они установили при продаже куриного мяса (33) и яиц (32), сахара (19) и подсолнечного масла (11).



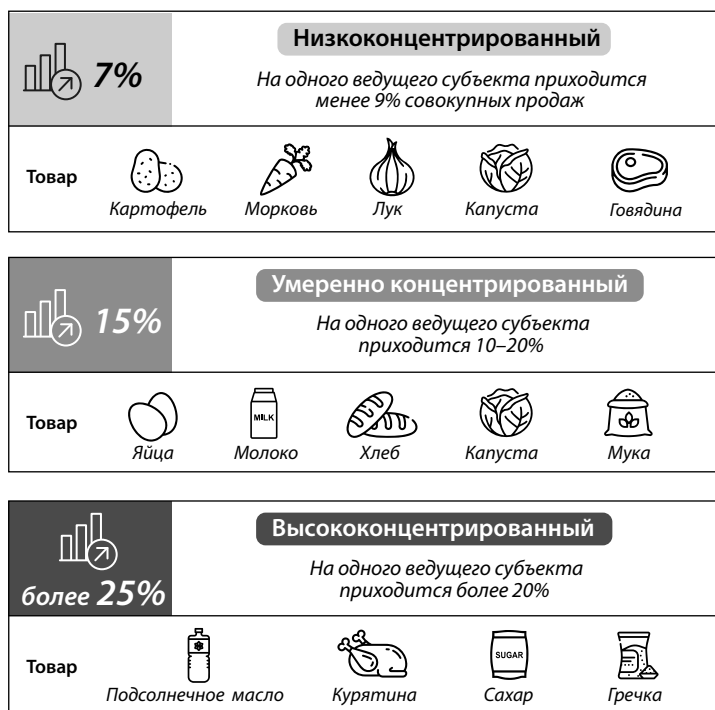
Источник: годовой отчет АЗРК

Самый распространенный вид нарушений, которые выявляет АЗРК, это необоснованное завышение цены на СЗПТ при согласованных действиях. То есть когда несколько фирм одновременно поднимают цены без объективной на то причины.

С начала 2021 года было назначено 16 расследований, два из которых уже завершились подтвержденными фактами. Одному производителю подсолнечного масла внесли предписание, второму назначили штраф в 150 МРП.

Уровень концентрации

Среднее значение СП



Источник: годовой отчет АЗРК

Экологические риски: игра на минималках

Особенности климата и структуры экономики определяют достаточно высокий уровень экологических рисков в нашей стране. Землетрясениями, наводнениями и авариями на предприятиях нас, к сожалению, не удивишь. Экологические происшествия мелькают в новостных лентах регулярно. Например, недавний случай на заводе минеральных удобрений «Казфосфат» в Жамбылской области, где произошел выброс отходящего газа, или взрыв на автозаправочной станции в Актюбинской области. Хорошо, не случилось трагедий с жертвами – в отличие от, скажем, взрывов боеприпасов в Арыси в 2019 году.

Можно предположить, что страхование экорисков играет существенную роль в страховой отрасли, но статистика говорит, что это не так. По данным за 2021 год, экологическое страхование занимает 0,3%, а страхование владельцев опасных объектов еще меньше – 0,1% рынка. Получается, что страхование эко-



Азамат КЕРИМБАЕВ, советник председателя правления Freedom Insurance, телеграм-канал @KerimbayevOnline

логических рисков и опасных объектов занимает всего 0,4% общего объема рынка. В абсолютных значениях за 2021 год было собрано 3 млрд тенге. Для сравнения: только ущерб от лесных пожаров весной 2021 года МЧС РК оценило в 6 млрд тенге. Это не считая техногенных аварий, наводнений и прочих происшествий.

Почему столь несоизмеримы страховка от рисков и ущерб? Ответ – в особенностях использования экологического страхования участниками рынка.

Если есть риск, должно быть страхование рисков. С одной стороны, страхование экологии и страхование опасных объектов относятся в Казахстане к обязательным видам страхования. Тут все должно быть однозначно: есть риск? Значит, есть четко определенные и обязательные условия страхования. Так, при экологическом страховании минимальная ответственность

страхователя (юридического лица) составляет 65 тыс. МРП, это порядка 200 млн тенге. При страховании опасных объектов максимальная сумма достигает 600 тыс. МРП, а это порядка 2 млрд тенге (минимальная ответственность – 1 тыс. МРП).

С другой стороны, ставки по страховке экологических рисков составляют от 0,72 до 2,2% от страховой суммы. Догадайтесь, какие ставки выбирают страхователи? На весь огромный Казахстан количество договоров по страхованию опасных объектов всего 1881, а самих объектов – 1893. Общая сумма ответственности по ним – 87,5 млрд тенге. По действующим договорам страхования сумма премий равняется 635 млн тенге, то есть 0,72%. Как видим, рынок предпочитает платить по нижней границе ответственности. При этом средний размер застрахованной ответственности составляет всего 46,5 млн тенге.

С одной стороны, страхователь выполняет предусмотренные законодательством условия страхования экологических рисков. Хорошо, что они вообще есть – тут надо сказать спасибо регулятору в лице Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка. Подозреваю, что если бы страхование экологических рисков не сделали обязательным, практически никто бы и не страховался.

С другой стороны, страхование по нижней границе лимитов

означает, что компании даже теоретически не допускают возникновение страхового случая, когда могут быть затронуты интересы третьих лиц (на них попросту не хватит страховых выплат).

Можно посмотреть самые крупные выплаты на рынке по экологическому ущербу. В 2019 году в августе была выплата 100 млн тенге (и потом еще две – 40 млн тенге и 20 млн тенге). За три года до этого, в 2016 году, была выплата в 100 млн тенге. Более крупных выплат по экологии за последние пять лет на казахстанском рынке у страховщиков не было. При этом по договорам КАСКО бывают выплаты по 15–20 млн тенге – за одну машину.

Могут предположить, что крупные выплаты в 2019 году были связаны с катастрофой в воинской части города Арыси летом того же года. С учетом более мелких выплат общую сумму выплаченных денег можно оценить в 170 млн тенге. При этом реальный ущерб оценивался в 173 млрд тенге. Разница – в тысячу раз.

Причина такой несоизмерности та же самая – страховки оформляются по нижней границе лимита. Пострадавшей стороной при этом обычно оказываются непричастные, например население. Возьмем тот же выброс газа на предприятии «Казфосфат». Нельзя сбрасывать со счетов риск, что часть жителей Тараза



Фото: Depositphotos/Gillitukha

столкнется с негативными последствиями, например заболеваниями дыхательных путей. Хватит ли лимитов по страхованию опасных объектов в этом случае, чтобы компенсировать издержки пострадавшим? Если компания страховала риски по нижнему лимитам, то вряд ли хватит. Конечно, будем надеяться на лучшее, но уверенности в этом лучше нет.

Для примера расскажем о подходе западных компаний. Если вы, как подрядчик, оказываете услуги для «Тенгизшевройла» и используете автотранспорт, вы должны быть застрахованы минимум на \$1 млн, в среднем страховая сумма составляет \$5–10 млн. Привозите вы кар-

тонные коробки, поставляете в аренду машины или еще как-то используете авто, вы должны быть застрахованы в среднем на \$5–10 млн. Это 2,5–5 млрд тенге – в десятки раз больше, чем были застрахованы риски в Арыси.

Почему подходы так различаются? Я думаю, причина в корпоративной ответственности. Пока наши компании не выработают в себе высокий уровень корпоративной ответственности (или их к этому не принудят иски пострадавших, которые пока что не особенно активно идут в суды защищать свои права), уверенности в том, что страховые контракты покроют ущерб для общества и природы, не будет.

Переоценка ценностей

Как меняются источники доходов казахстанских мультимиллионеров от поколения к поколению

Теория поколений предполагает, что люди, родившиеся в один промежуток времени, обладают схожими ценностями и жизненным опытом. Поэтому можно предположить, что и зарабатывать большие деньги они будут примерно в одних сферах.

Чтобы проверить эту теорию, «Курсив» сложил состояние казахстанских миллионеров из одного и того же «временного

отрезка» и посмотрел, в каких сферах заработаны эти деньги.

Наибольшая группа бизнесменов – 29 из 45* человек – относится к поколению X. Они более активно диверсифицируют свои источники доходов и отходят от ГМК и финансов.

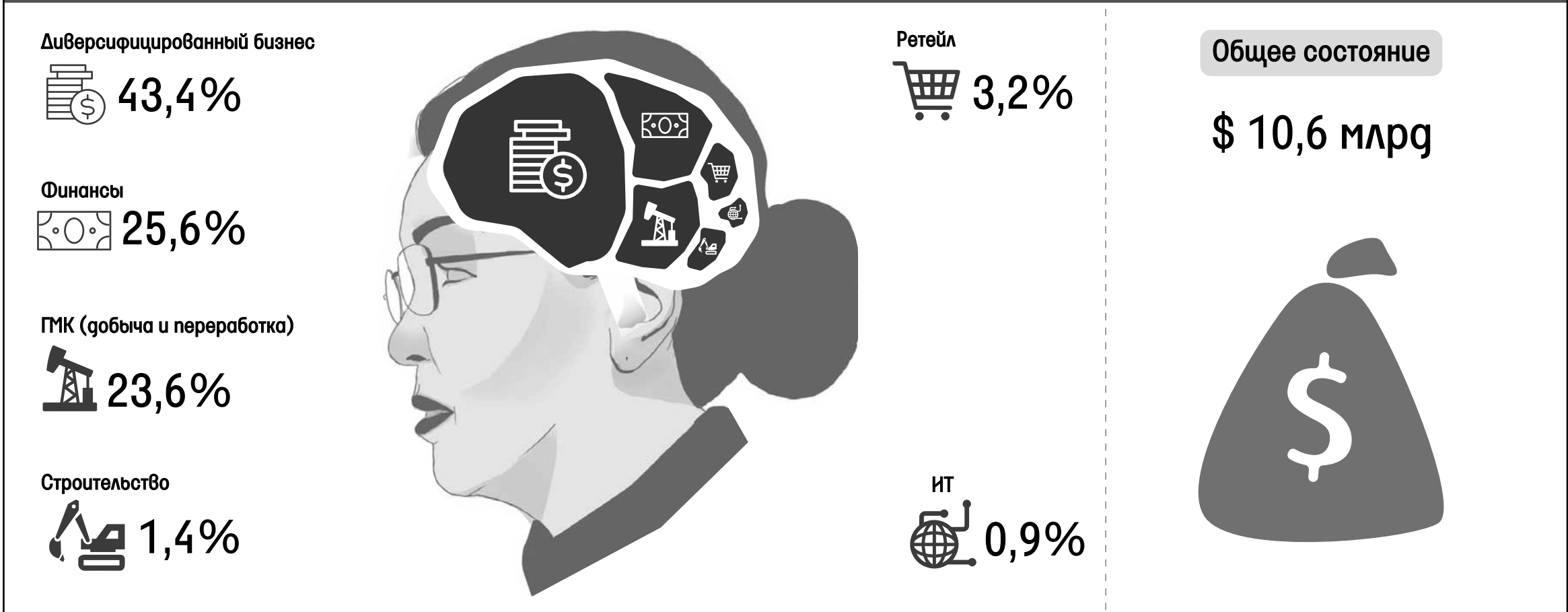
В двух последних областях «поднимали деньги» в основном беби-бумеры (12 че-

ловек), которые начинали накапливать капиталы в период приватизации, после распада Советского Союза.

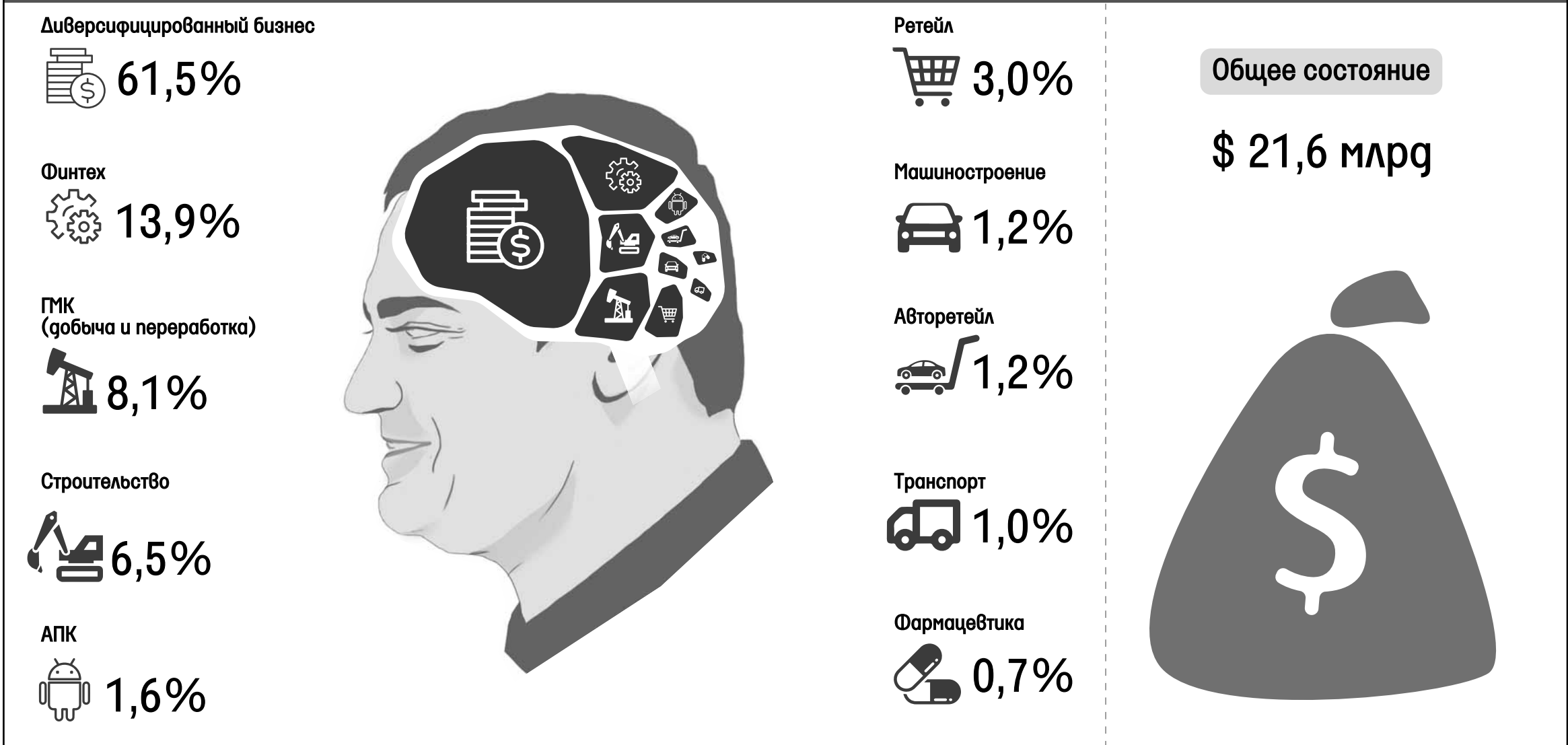
Миллениалы – пока самая малочисленная группа (4 человека) – отчасти похожи на первых капиталистов Казахстана тем, что состояние им приносит тоже финансовая сфера и связанный с ней финтех.

**За основу взят рейтинг богатейших бизнесменов, составленный Forbes Kazakhstan в 2022 году. Список включает 50 мест. Однако пять семей, входящих в рейтинг, не включены в инфографику, так как их невозможно «разложить» на поколения. Также были укрупнены некоторые категории, используемые Forbes Kazakhstan. К примеру, FMCG включен в категорию «ритейл», птицеводство – в «АПК», банки – в «финансы».*

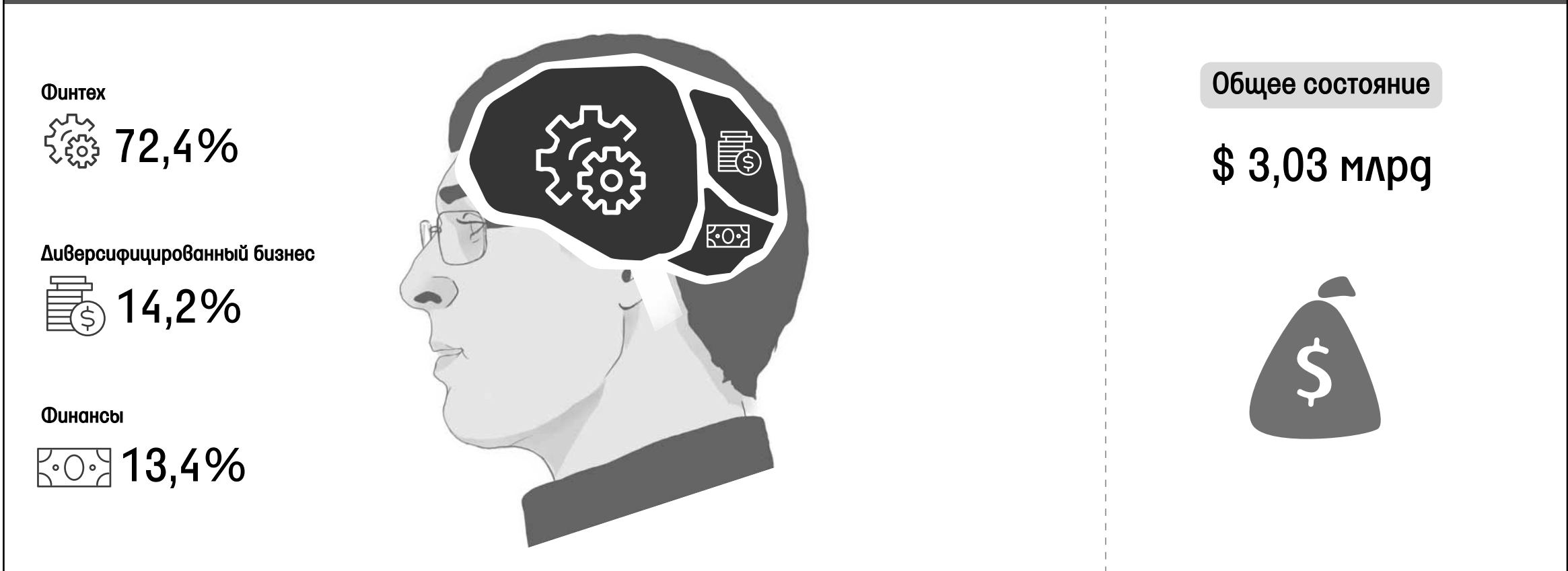
Поколение беби-бумеров, 1946–1964



Поколение X, 1965–1980



Поколение миллениалов, 1980–1995



Власть Драгоценностей

Какую роль играют украшения в политике

«Мир сошел с ума», – примерно так отреагировали владельцы ювелирного дома Nardi на негласное табу на изображение людей с темным цветом кожи. Почти 100 лет итальянская компания выпускала свои знаменитые броши с головой мавра в драгоценном тюрбане, но в конце 2017 года разразился скандал, когда принцесса Кентская неосмотрительно надела это украшение на рождественский прием в Букингемском дворце, где впервые на правах члена семьи присутствовала Меган Маркл. «Курсив» рассказывает, как украшения вмешиваются в политическую жизнь.

Самира САТИБЕВА



«Броши Елизаветы II – Дональд Трамп. 3:0»

Случай с колье Vote – не первая ювелирно-политическая история с участием четы **Обама** и **Дональда Трампа**. Впрочем, в «предыдущей серии» в кадре были не сами Барак и Мишель Обама, а украшение, подаренное ими **Елизавете II** – небольшая брошь из желтого золота с бриллиантами и мховым агатом. Именно ее королева Великобритании надела в первый день официального визита Дональда Трампа в Виндзорский дворец летом 2018 года.

СМИ назвали это «ювелирным намеком» на поддержку предыдущего президента США и его политики, поскольку, как известно, королева не может открыто говорить на политические темы. Журналисты подчеркивали, что эта брошь была личным подарком супругов Обама, они купили ее на собственные, а не государственные деньги, и выбрали, соответственно, сами.

Не менее прозрачным был ювелирный намек второго дня: брошь-снежинка, подаренная Елизавете II правительством Канады, с которой у Трампа тогда были непростые отношения.

И, наконец, в третий день Ее Величество выбрала брошь королевы-матери **Елизаветы Боуз-Лайон**, которую та надевала на похороны своего мужа и отца Елизаветы II **Георга VI**. Не самое радостное украшение в коллекции королевы.

«Броши Елизаветы II – Дональд Трамп. 3:0», – написала The Guardian после визита президента. И, несмотря на то что официальных комментариев от Букингемского дворца не последовало, вряд ли кто-нибудь поверил в случайный выбор именно этих трех брошей. В конце концов, королева научилась говорить на языке украшений еще в молодости, когда во время своего первого посещения Канады в 1951 году приколотила к воротнику бриллиантовый кленовый лист – подарок короля **Георга V** его супруге королеве **Марии** по случаю их официального визита в Страну кленового листа.

Кстати, когда в 2011 году в Канаду отправились принц **Уильям** и герцогиня Кембриджская, Елизавета II одолжила эту брошь своей невестке. Пусть тоже учит ювелирный язык.



Фото: @Chari Cutlbert

Предвыборные золотые подвески Мишель Обамы

Самое откровенное ювелирное политическое заявление последних лет сделала **Мишель Обама**. Во время предвыборной кампании 2020 года жена экс-президента США выступила на национальном съезде Демократической партии с осуждением политики **Дональда Трампа** (тогда – действующего президента) и призывом голосовать за его конкурента **Джо Байдена** (вице-президента в администрации **Барак Обама**).

Причем сделала это не только словами, но и украшением: буквы-подвески на тонкой золотой цепочке на шее Мишель Обамы складывались в короткое слово vote – «голосуй».

Уже в последний час партийной конференции самым популярным запросом в американском Google стали слова «necklace Vote» (колье «Голосуй»). Поиск выдал желающим название бренда – **ByChari** и цену украшения – \$295.

Впрочем, как сообщило позже издание The Daily Beast, колье

для бывшей первой леди США было сделано по заказу. «Но мы понятия не имели, куда она собиралась его надеть», – сказала основательница бренда **ByChari**, дизайнер **Чари Катберт** журналистам. «Моя мама прислала мне отрывок выступления Обамы на телеканале CNN. Я не могла в это поверить...».

Самое интересное, что **Чари Катберт** создала это украшение еще перед выборами 2016 года, когда действующим президентом был как раз **Барак Обама**. Понадобились четыре года и еще одна предвыборная кампания, чтобы колье стало мегапопулярным и вошло в список «17 вещей, определивших год», по версии американского Vogue. Его и сегодня можно купить на сайте **bychari.com** в белом, желтом или розовом 14-каратном золоте, с буквами-подвесками разного размера – на выбор. Цена для Казахстана на момент написания текста: 180 200 тенге.

Мадлен Олбрайт: «Читайте мои броши»

Главным знатоком «языка украшений» считается **Мадлен Олбрайт**, первая женщина – госсекретарь США и постоянный представитель Америки при ООН. Она даже написала книгу «Читайте мои броши: истории из дипломатической шкатулки», уже в первых строках которой честно рассказала о том, кто подтолкнул ее к коллекционированию украшений – **Саддам Хусейн**.

Это произошло после ее выступления в ООН в 1994 году, где Олбрайт раскритиковала лидера Ирака. Иракские СМИ отреагировали «восточной поэзией», опубликовав практически поэму, в которой Олбрайт называли «змеей». На следующую встречу с участием дипломатов Ирака американка пришла с золотой брошью-змеей.

Как она написала потом в своей книге: «Я подумала, что будет неплохо, если я приду на встречу с этой брошью. Я тогда не думала всерьез о каком-то дипломатическом жесте. И я сомневалась, что иракцы поймут, в чем дело. Но когда телевизионные камеры крупным планом взяли брошь, я улыбнулась и сказала, что это мой способ делать политические заявления. А потом я пошла и накупила себе украшений, которые демонстрировали бы мое настроение».

Настроения политика были разнообразны: к окончанию карьеры в коллекции Мадлен Олбрайт насчитывалось больше 200 брошей. В 2017 году они выставлялись в Президентской библиотеке **Линдона Б. Джонсона** в Остине (Техас), и на встрече с журналистами во время открытия выставки Олбрайт сказала, что использовала броши как дипломатический инструмент, чтобы «завести раз-

говор, сломать лед, отметить особенное значение и задать настроение на день».

Главное – ей почти всегда это удавалось. В 2000 году она надела на российско-американские переговоры по ядерному оружию брошь-стрелку дизайнера **Лисы Вершбоу** (работает в стиле «ювелирный авангард»). «Это один из ваших ракетных перехватчиков?» – спросил Мадлен Олбрайт министр иностранных дел РФ **Игорь Иванов**. «Да, и, как вы можете заметить, мы знаем, как сделать их очень маленькими. Так что нам лучше договориться», – ответила госсекретарь США.

В том же году (время второй чеченской войны) Мадлен Олбрайт надела на московскую встречу с **Владимиром Путиным** брошь с тремя обезьянками, где одна закрывает глаза, другая – уши, и третья – рот («ничего не вижу, ничего не слышу, ничего никому не скажу»).

«Когда мы заходили, – рассказала в 2016 году Олбрайт в интервью EuroNews, – он сказал **Клинтону**: «Мы всегда обращаем внимание на броши Мадлен Олбрайт, почему сейчас на ней три обезьяны?». И тогда я ответила: «Это мой ответ на вашу политику в Чечне». Он тогда очень разозлился, что можно понять... Но сейчас я бы тоже надела брошь со злыми обезьянами, так как думаю, что политика Путина основывается на зле».

Приезжая на Ближний Восток, Олбрайт каждый раз надевала брошь-голубя: это украшение ей подарила **Лея Рабин**, вдова убитого премьер-министра **Израиля Ицхака Рабина**. Во время одного из ее приездов в Иерусалим Рабин сделала Олбрайт еще один подарок – ожерелье с такими же голубями. В письме вдова израильского политика писала: «Есть поговорка: «Одна ласточка не объявляет весну». Возможно, и одному голубю, чтобы создать мир, нужно подкрепление».



Фото: Lauren Bulbin



Фото: jevel.ru



Фото: @nardivenezia

Впрочем, далеко не всегда брошь на лацкане высокопоставленной дамы означает какое-то важное сообщение. Возвращаясь к «неполиткорректному» украшению, которое, по мнению журналистов и политиков, могло обидеть **Меган Маркл**: в отличие от Мадлен Олбрайт или королевы **Елизаветы II**, принцесса **Мария Кристина Кентская**, похоже, вообще не думала о политике, прикалывая к своему пальто историческую брошь в виде головы мавра – один из символов Венеции. Но британская радикальная общественность рассудила по-другому, и на королевский дом посыпались обвинения в том, что жена двоюродного брата Ее Величества намеренно надела «расистскую» брошь, стремясь обидеть невесту принца Гарри.

«Эта брошь оскорбительна, потому что изображает чернокожего как слугу или раба», – писали в комментариях на сайтах.

Реакция итальянского ювелирного дома **Nardi** была незамедлительной. «Написано много чуши, и я хочу защитить предмет с богатой историей и уникальный для Венеции», – сказал **Альберто Нарди**. – На броши изображен венецианский принц-мавр».

Тем не менее в компании **Nardi** решили «покончить с этническим аспектом», и теперь головы мавров делаются из бирюзы, янтаря, лазурита и коралла. «Я хочу сосредоточиться на эстетике, а не на политике», – сказал **Альберто Нарди**.