

КУРСИВ



Бесконтактные новости

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
КАЗНА КАК НА ДРОЖЖАХ

стр. 2

ИНВЕСТИЦИИ:
ИЗ РОССИИ С БОНДАМИ

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
АЗАРТНЫЕ ИГРЫ НА КАЧЕЛЯХ

стр. 7

LIFESTYLE:
СВЕТЛОЕ БУДУЩЕЕ ВЕЩЕЙ
С ИНТЕРЕСНЫМ ПРОШЛЫМ

стр. 12

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

Менялы сели на телегу

В Кыргызстане появился черный рынок наличной валюты

Банки КР ввели комиссию за обналичивание иностранной валюты, некоторые обменники стали работать только на покупку долларов. В это же время торговля долларами активно идет в telegram-каналах. В группах участники публикуют предложения по купле-продаже, а затем совершают сделки, порой прямо на улице.

Александра ВАСИЛЬКОВА

Ссылки на «продающие каналы» можно найти в разных группах Telegram. Редакция «Курсива», к примеру, нашла в сообществе, где обсуждается ситуация на валютном рынке Кыргызстана. Ссылка привела нас в ValutaTrade.KG.

«Зелень» только оптом

Присоединяющихся к ValutaTrade.KG встречает предупреждение администрации канала о том, что обмен валюты без лицензии является нарушением закона КР и что проводить операции по конвертации лучше всего в банках и обменных бюро. Впрочем, если судить по количеству участников группы – их здесь почти 5,8 тыс. человек, – возможные разногласия с законом мало кого волнуют.

Telegram-канал ежедневно публикует десятки объявлений с указанием продаваемой/покупаемой суммы валюты и цены, места, где можно осуществить обмен.

Мы выбрали объявление от пользователя «E M». Он продает \$2,2 тыс. по 84,6 сома за единицу, сделку предлагает совершить в районе столичной ТЭЦ. По указанному номеру берет трубку мужчина. На вопрос о том, продает ли он валюту, отвечает утвердительно. Объясняем, что хотим купить \$100–200.

«Написано же, что 2,2 тыс. продаю! Зачем звонишь, если не собираешься покупать?» – нервно говорит он и бросает трубку.

Другой продавец пишет о готовности реализовать \$35 тыс. по тому же курсу. В объявлении также указано пересечение улиц, где находится офис продавца, и что у торговца есть счетная машинка.

> стр. 6



Фото: Анеар Рахматов

Больше знаешь – хуже спишь

Образованные и работоспособные казахстанцы сильнее других страдают от стресса

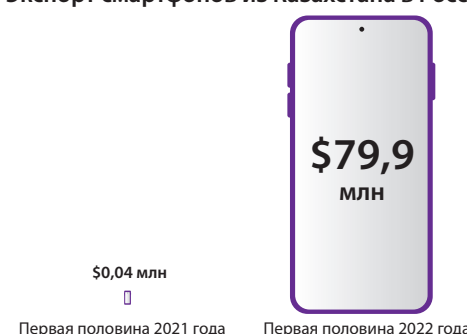
Как часто жители республики сталкиваются со стрессом, что его провоцирует и как они с ним справляются – исследование «Курсива».

Общая картина, которую показало исследование, внушает осторожный оптимизм. 60% казахстанцев ни разу за последние три месяца не попадали в стрессовую ситуацию. Для срав-

нения, в России, согласно опросу, проведенному Всероссийским центром общественного мнения в июле этого года, хорошей стрессоустойчивостью может похвастаться менее половины граждан. Однако около 25%, или каждый четвертый житель Казахстана, сталкивался с такими ситуациями довольно часто, несколько раз в месяц.

> стр. 11

Экспорт смартфонов из Казахстана в Россию



Перевалочный пункт

Казахстан многократно увеличил реэкспорт товаров в Россию

За полгода Казахстан нарастил поставки в Россию высокотехнологичных товаров, которые в РК не производятся. Их стоимостный объем превысил \$184 млн. Де-юре Евросоюз и США не запрещали реэкспорт бытовой и компьютерной техники из Европы через третьи страны. Однако Минфин США обратил на это внимание и включил Казахстан в число так называемых перевалочных пунктов, через которые проходят экспортные поставки из ЕС в Россию.

Ирина ОСИПОВА

Экспорт из Казахстана в Россию в денежном выражении за январь – июнь этого года вырос незначительно – всего на 0,5%, с \$3,37 млрд до \$3,38 млрд. Но изменилась структура внешней торговли с РФ: многократно вырос экспорт вычислительной, бытовой техники, некоторых электроприборов.

Анализ 16 выбранных товарных позиций (в инфографике) показал, что экспорт этой высокотехнологичной продукции в Россию за полгода вырос с \$15 млн до \$184 млн. По некоторым товарам поставки увеличились в две тысячи раз (в денежном выражении). Например, в первом полугодии прошлого года из РК в РФ вывезли 611 мобильных телефонов на \$40,6 тыс., а в январе – июне этого года их количество выросло до 199,9 тыс. штук на общую сумму \$79,9 млн.

> стр. 10



После прочтения – в дело

Почему новая концепция защиты конкуренции – еще не новая политика

Обновление государственной стратегии в сфере конкуренции – в документе закладываются более прогрессивные подходы к регулированию, чем применялись ранее – почти совпало со сменой руководства в антимонопольном органе.

Вадим НОВИКОВ

Уходящая неделя началась с перестановок в казахстанском правительстве: глава Агентства по

развитию и защите конкуренции **Серик Жумангарин** возглавил Министерство торговли и интеграции РК, одновременно заняв пост вице-премьера вместо **Бахыта Султанова**.

Перестановки в руководстве АЗРК начались через несколько недель после ввода в действие Концепции защиты и развития конкуренции на 2022–2026 годы. Указ о принятии документа, конкретизирующего заявленный в мартовском президентском послании курс на обеспечение «честной и открытой конкуренции» и искоренение

«искусственных монополий как в экономике, так и в политике», причем «навсегда», **Касым-Жомарт Токаев** подписал в конце июня. Показательно, что этот срок реализации концепции выходит за пределы срока полномочий действующего президента.

Регулятор против регулирования

Стоит ли ожидать, что за четыре года реализации концепции ситуация с конкуренцией изменится?

> стр. 3



**ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!**

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

Подписка через каталоги:

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

После прочтения – в дело

Почему новая концепция защиты конкуренции – еще не новая политика

> стр. 1



Вадим НОВИКОВ,
антимонопольный экономист

регулирование цен – одна из характерных особенностей.

Отметим, что мировая практика антимонопольного правоприменения позволяет ставить вопрос об оправданности ограничения цен применительно и к компания-монополистам. В США монополиям свободны в установлении цен. Запрещен лишь сговор. Считается, что высокая цена и связанная с ней повышенная прибыль – это и есть способ, благодаря которому новые компании получают сигнал о необходимости войти на рынок, и одновременно мотив для этого. То есть вместо консервации «нормальной» ситуации с «нормальной» прибылью и укоренившимся участником рынка предлагается позволить то, что иногда будет повышенной прибылью, но одновременно будут и перемены. Сейчас в Предпринимательском кодексе РК закреплено другое решение, и авторы концепции – отметим это для себя – не ставят его под сомнение.

Потенциально существенная для успеха концепции черта – указание на ситуации, где конкурентная политика сталкивается с другими видами политики. Ограничение конкуренции со стороны государства чаще всего связано с тем, что оно преследует не вполне совместимые с ней цели. Чтобы получить больше конкуренции, эти цели нужно выявить и сознательно согласиться на то, что они не будут достигаться в прежней степени.

Потенциально существенная для успеха концепции черта – указание на ситуации, где конкурентная политика сталкивается с другими видами политики. Ограничение конкуренции со стороны государства чаще всего связано с тем, что оно преследует не вполне совместимые с ней цели. Чтобы получить больше конкуренции, эти цели нужно выявить и сознательно согласиться на то, что они не будут достигаться в прежней степени.

В концепции говорится о столкновении задач конкурентной политики с «фаворитизмом» (предоставлением компаниям отсутствующей у конкурентов поддержки), мерами отраслевой политики с ее «приоритетами», антидемпинговой политики (ввоз дешевого товара выгоден потребителям и может быть не связан с монополизмом) и инвестиционной политики. Говоря о последней, цель конкурентной политики во многом противоположна – заниматься тем, чтобы инвесторы не были защищены (от других предпринимателей). В экономике, как в политике: если государством заранее определено, кто должен выиграть, конкуренция является излишней и может быть только фиктивной.

Предложение для партнеров

Хотя в документе отмечается, что свобода внешней торговли «способствует развитию рыночного окружения и, соответственно, конкуренции», проблема протекционизма (частный случай «фаворитизма») в предлагаемых в концепции 36 мерах не затрагивается, по крайней мере напрямую.

Между тем в этой сфере обнаруживаются значительные резервы для решения актуальных для Казахстана проблем инфляции и поддержки малообеспеченных. Хотя Казахстан не отличается чрезмерно высоким средним уровнем таможенных пошлин (средневзвешенная по объемам торговли пошлина – 4,8%), тарифы на продовольствие существенно выше – в среднем 10,1%, и особенно высоки (медианная пошлина – 14%) тарифы на социально значимые товары (актуальный список утвержден постановлением правительства РК от 27.03.2017 № 137), хотя, казалось бы, социально значимые товары – это как раз те, где

интересы потребителя должны быть на первом месте.

Специфика ситуации Казахстана в том, что вопрос о пошлинах не сводится к общему вопросу о свободе торговли и протекционизме. Во многих случаях единые для стран ЕАЭС пошлины на социально значимые товары защищают не казахстанского производителя, а производителей из других стран ЕАЭС, в первую очередь из России. Не стоит ли Казахстану выдвинуть инициативу снижения этих пошлин перед властями Армении, Беларуси, Кыргызстана и России и попробовать пересмотреть невыгодные для страны договоренности? Дело стоит того. Снижение пошлин – одна из немногих мер экономической политики, которая сочетает максимальный консенсус среди экономистов в ее поддержку и быстроту получения возможного эффекта.

Итак, концепция ставит вопрос о пересмотре соотношения государства и рынка и предлагает расширить ставку именно на рыночные механизмы. Можно ли сказать, что решение о таком пересмотре уже принято, причем на высшем уровне? Возможно. Однако из текста концепции это не следует.

Список мероприятий – а именно он в наибольшей степени мог бы отражать реально принятые решения – показывает, что санкция пока дана в первую очередь на проработку предложений, а не на воплощение уже готовых идей. Из 36 мероприятий 14 предполагают предоставление информации в администрацию президента и 7 – передачу в АП предложений по теме. Лишь в одном случае непосредственным результатом мероприятия будет проект поправок в закон, и значит, уже сейчас можно говорить об изменении нормативного акта высокого уровня. Говоря конкретно, будет сокращено число

Импортные пошлины на социально значимые товары

| Товар (Код ТН ВЭД 2017) | Ставка пошлины вне квоты (основная), % от цены | Примечание по размеру ставки |
|---|--|--|
| Сахар белый – сахар-песок (1701 99 100 1) | | \$340/т (сейчас это около 60% от цены) |
| Говядина (лопаточно-грудная часть с костями) (0201 20 900 8) | 50 | не менее 1 евро/кг |
| Мясо кур (бедренная и берцовая кость с прилегающей к ней мякотью) (0207 13 600 1) | 25 | не менее 0,2 евро/кг |
| Кефир 2,5% жирности в мягкой упаковке (0403 90 510 2) | 15 | не менее 0,18 евро/кг |
| Масло подсолнечное (1512 19 900 2) | 15 | не менее 0,1 евро/кг |
| Масло сливочное (несоленое, не менее 72,5% жирности, без наполнителей и растительных жиров) (0405 10 110 0) | 15 | не менее 0,22 евро/кг |
| Молоко пастеризованное 2,5% жирности в мягкой упаковке (0403 20 110 9) | 15 | |
| Рожки (весовые) (1902 11 000 0) | 15 | не менее 0,06 евро/кг |
| Творог: 5–9% жирности (0406 10 500 2) | 15 | не менее 0,19 евро/кг |
| Яйцо куриное (I категория) (0407 21 000 0) | 15 | |
| Капуста белокачанная (0704 90 100 1) | 13 | |
| Морковь столовая (0706 10 000 1) | 12 | |
| Хлеб пшеничный из муки первого сорта (формовой) (1905 90 300 0) | 12 | не менее 0,12 евро/кг |
| Картофель (0701 90 500 0) | 10 | |
| Крупа гречневая (ядрица, весовая) (1104 29 170 0) | 10 | |
| Лук репчатый (0703 10 190 0) | 10 | |
| Мука пшеничная первого сорта (1101 00 110 0) | 10 | |
| Рис шлифованный (круглозерный, весовой) (1006 30 920 0) | 10 | не менее 0,03 евро/кг |
| Соль поваренная пищевая (кроме «Экстра») (2501 00 911 0) | 5 | |

Источник: КГД МФ РК

оснований для государственных закупок из одного источника.

Но пересмотр одного закона – сокращение оснований для закупок у одного источника – это еще не

смена курса. Произойдут ли более значительные перемены, зависит от взглядов нового руководства АЗРК, его административного веса и от общественного запроса.

Фонд «Қазақстан халқына» делает ставки на развитие сельских школ

Проект «Развитие потенциала опорных школ в сельской местности» – один из 11 уже действующих программ и проектов общественного фонда «Қазақстан халқына». Бюджет программы – 4,25 млрд тенге. Рассказываем, на что тратятся эти деньги и как обеспечивается прозрачность расходов.

Алина ШАШКИНА

У каждого проекта или программы фонда «Қазақстан халқына» есть партнер, с которым проект реализуется. В проекте «Развитие потенциала опорных школ в сельской местности» таким партнером выступает общественный фонд «Фонд устойчивого развития образования» (ФУРО).

Цель этого проекта – повысить эффективность развития опорных сельских школ в тесном партнерстве с сильнейшими школами страны, а также оказать содействие сокращению разрыва качества образования по территориальному и социально-экономическому признакам за счет материально-технического оснащения сельских школ и создания равных условий в профессиональном развитии педагогов. Повышать качество образования в сельских школах за счет частных средств ФУРО начал в 2019 году в Катон-Карагайском районе Восточно-Казахстанской области. Всего ФУРО профинансировал пять школ в Восточно-Казахстанской и Акмолинской областях, и первые результаты позволили говорить о достаточно успешном опыте. Чтобы масштабировать этот опыт на все регионы Казахстана, ФУРО подал

заявку в общественный фонд «Қазақстан халқына». Экспертный комитет рассмотрел заявку, изучил опыт и принял проект. Фонд «Қазақстан халқына» выделил 4,25 млрд тенге на развитие 17 школ сельской местности. Планируется улучшить материально-техническую базу в сельских школах, расположенных в каждом регионе страны, за исключением городов Нур-Султан, Алматы и Шымкент.

Другие партнеры и участники проекта – Назарбаев Интеллектуальные школы (в том числе центр педагогического мастерства и центр образовательных программ), Минпросвещения РК, управления образования областных акиматов и компания Beeline Kazakhstan. 2 млрд тенге от донора будут вложены конкретно в этот проект.

«Мы рассматривали различные варианты и поняли: в устойчивом проекте должно быть три составляющих – общество, власть и бизнес. НИИШ заходит своими ресурсами, методологией, знаниями, опытом, который они транслируют в наших школах. Спонсор сюда заходит деньгами, материальную базу полностью оснащает, власть заходит тем, что это государственные школы, они бесплатные, мы против, чтобы в школы дети отбирались по принципу элитарности», – пояснил директор ФУРО Данияр Токтарбаев.

Схема, по которой работает проект

Проект «Развитие потенциала опорных школ в сельской местности» реализуется в несколько этапов. Первый – это анализ 17 школ по нескольким параметрам: от состояния зданий и кабинетов, остальной материальной базы до качества преподавания и оценок учеников.



Именно на то, чтобы школьная материальная база позволяла вести полноценное обучение, будут потрачены деньги из фонда «Қазақстан халқына». На каждую школу будет выделено до 250 млн тенге, причем средства направляются не в учебное заведение, а напрямую поставщикам. Каждая школа, участвующая в проекте, получит кабинеты новой современной модификации по всем предметам и направлениям образования, включая кабинеты дошкольной подготовки и робототехники, мультимедийный кабинет и STEM-лабораторию, кабинеты физики и химии с современной новой лаборантской и другие.

Материальное оснащение всех школ планируется завершить до декабря 2022 года.

На ремонт школ или строительство новых «Қазақстан халқына» не идут, не тратятся они и на модернизацию административных помещений – например, кабинетов директора, завуча, бухгалтерии. При необходимости этим займется сам ФУРО. Фонд устойчивого

развития образования также оплачивает командировочные, аренду офисов в регионах, транспортные расходы, операционные расходы для своих сотрудников и поездки сотрудников НИИШ – они непосредственные участники следующего этапа проекта.

Второй этап проекта – это обучение учителей, которое продлится три года. За часть, которая касается учебного процесса и повышения квалификации педагогов, отвечает НИИШ. Учителя, которые повысят свой уровень, занимаясь со специалистами НИИШ, смогут преподавать по новой, более сильной методике. ФУРО рассчитывает, что свои знания учителя опорных школ передадут и в другие, соседние школы, будут делиться опытом с коллегами. Таким образом, на самом деле проект охватит не 17 школ, а значительно больше.

«Мы в течение трех лет будем сопровождать эту школу. Сделать это сложно. Во-первых, эти школы, как правило, далеко находятся – до 500 километров от областного центра. Во-вторых, мы не можем учителя отрывать от

его основных обязанностей, работы. Все курсы будут идти только в свободное время учителей, это все будет по согласованию с учителем и школой», – рассказал директор ФУРО.

Ожидаемый результат

Три года – это тот срок, который необходим до первых результатов. Такой вывод сделали в ФУРО по итогам своих первых проектов. «У нас были очень крутые изменения в первый период, и до сих пор происходят в первых пилотных пяти школах. Это говорит о том, что изменения будут и в будущем, просто нужно их ждать, нужно работать над этим постоянно. Поэтому мы берем такой отрезок – три года методологического сопровождения», – поясняет Токтарбаев. Он добавил, что для более объективной оценки результата ФУРО делает своего рода замеры на начальном этапе и спустя время. Проверяется качество педагогического состава, оценки учащихся, процент качества образования, результаты ЕНТ, проводится срез для 4–8-х классов, опросы учеников, родителей и учителей. «Пройдя по нашим предыдущим школам, через три года мы видим очень крутые результаты. Школы, в которых дети не участвовали или редко участвовали в республиканских олимпиадах, сейчас активно участвуют даже в международных олимпиадах», – делится глава Фонда устойчивого развития образования.

В компании Beeline Kazakhstan тоже обещают отслеживать, как проект повлиял на успеваемость школьников и профессиональный рост учителей. «Вместе с партнерами мы знакомимся с каждой школой, нам важно понять индивидуальные потребности учебных заведений», – комментируют в Beeline, на средства которого будут оснаще-

ны 8 школ – участник проекта. Телеком-оператор пояснил, что выбрал участие именно в проекте «Развитие потенциала опорных школ в сельской местности» потому, что увидел перспективу равных возможностей. «Наш совместный проект по созданию опорных школ именно об этом. Высокая успеваемость – это хорошее достижение системы НИИШ, и к таким результатам следует стремиться и в сельских школах, чтобы дать и сельским детям доступ к качественному образованию, обеспечить интеллектуальное равенство с городскими школьниками при поступлении затем в вузы и колледжи», – резюмировали в Beeline Kazakhstan.

Напомним, что в сентябре 2022 года состоится Конференция национальной благотворительности, где будет принята новая концепция фонда «Қазақстан халқына» и Проспект благотворительных программ. Какие это будут программы, представители фонда сейчас обсуждают с общественностью, представителями власти и НПО на выездных совещаниях и онлайн. Для того чтобы собрать мнение как можно большего числа НПО по наиболее актуальным, по их мнению, направлениям деятельности общественного фонда «Қазақстан халқына», запущено онлайн-анкетирование для представителей неправительственных организаций.

Ответить на вопросы анкеты представители НПО могут, перейдя по QR-коду. Фонд «Қазақстан халқына» гарантирует конфиденциальность предоставленных ответов.



ИНВЕСТИЦИИ

Казахстан действительно обсуждает вопрос о покупке доли российских акций в ЕАБР. Эту информацию, опубликованную Bloomberg со ссылкой на источник, подтвердил министр финансов РК Ерулан Жамаубаев. «Курсив» узнал, как усиление роли Казахстана в ЕАБР повлияет на бумаги банка.

Денис КАШИРСКИЙ

Республика Казахстан может стать держателем мажоритарного пакета ЕАБР, написал Bloomberg. «Россия планирует отказаться от контрольного пакета акций Евразийского банка развития, чтобы снизить риск того, что кредитор станет объ-

Структура акционерного капитала ЕАБР



ектом санкций, сообщили три человека, знакомые с планом», — отметило агентство.

«В целом такая риторика есть, — не стал отрицать министр финансов РК Ерулан Жамаубаев. — Но окончательного решения нет, поскольку все зависит от того, какая доля будет предлагаться и готовы ли другие страны купить определенную долю, в том числе и Казахстан, и насколько это будет накладно с точки зрения финансов».

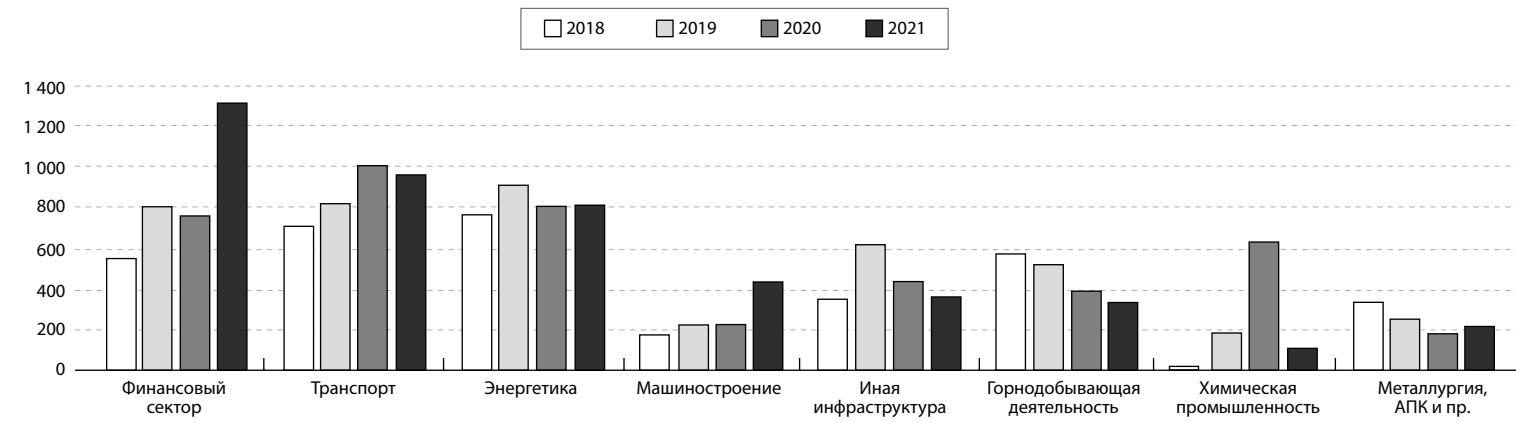
Жамаубаев признался, что сроков по принятию окончательного решения еще нет.

Два Гулливера

ЕАБР с уставным капиталом \$7 млрд был создан в 2006 году шестью бывшими советскими республиками. Кроме упомянутых РФ и РК участниками также стали Армения, Беларусь, Кыргызстан и Таджикистан. Цель организации «нарисована широкими мазками» — содействовать экономическому росту партнеров, развитию интеграционных процессов и расширению инвестиционной деятельности на евразийском пространстве.

Банк имеет нестандартную для международных институтов развития структуру собственности. Оригинальность заключается

Отраслевая структура текущего инвестиционного портфеля ЕАБР, \$ млн



Из России с бондами

Как увеличение доли РК в ЕАБР может отразиться на облигациях банка

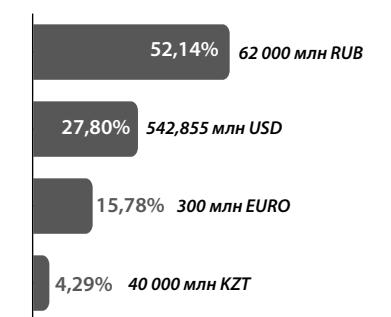


рублей (всего с 2009 года, когда прошла дебютная эмиссия бондов, было размещено 22 рублевых облигационных займа на общую сумму 125 млрд рублей). В настоящее время рублевые облигации ЕАБР компенсировали потери I квартала, связанные с введением международных санкций против России, и торгуются по доходности в диапазоне 8,26–9,35% годовых.

Например, самый короткий выпуск ЕАБР-001P-04 с погашением в январе 2023 года вернулся на уровни, отмечавшиеся до закрытия рынка в конце февраля. Так, сходя в апреле по доходности в область выше 25% (это была реакция российского облигационного рынка на повышение Банком России ключевой ставки с 9,5 до 20% годовых), сейчас он торгуется на уровне 8,26%, что соответствует значениям конца января. Аналитики считают, что премия по доходности облигаций ЕАБР к ОФЗ и казахстанским рублевым бумагам отчасти связана со структурой собственности банка.

Российские инвесторы по привычке продолжают считать облигации ЕАБР, номинированные в рублях, более рискованными инвестициями, чем ОФЗ, как и до введения санкций против России. Но такое отношение не совсем корректно, так как ситуация изменилась. После введения ограничений рейтинги у ОФЗ отозваны, а бумаги ЕАБР остались одними из немногих в рублевом сегменте (наряду с казахстанскими гособлигациями), эмитент которых имеет инвестиционный рейтинг от одного из агентств «большой тройки».

Облигационный долг ЕАБР в разных валютах

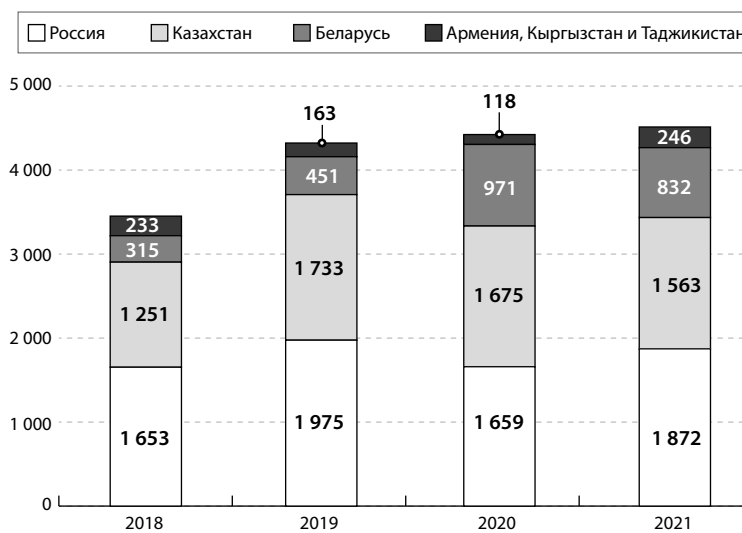


в том, что на двух участников — Россию и Казахстан — приходится 98,96% акций, вес всех остальных едва превышает 1%.

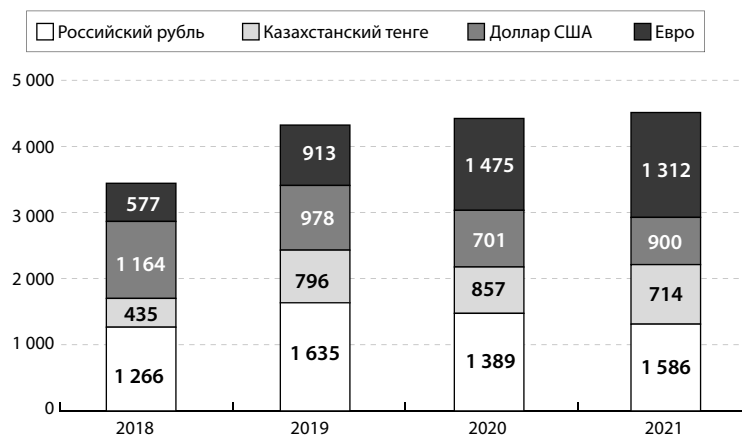
Такой расклад может измениться. Россия собирается сократить свою совокупную долю с Беларусью до менее чем 50% от акций ЕАБР, сообщил Bloomberg. Это сделают для того, чтобы снизить санкционные риски, которые «вносит» Россия. Отметим, что на ЕАБР не распространяются международные ограничения, наложенные на РФ, но риск их введения все-таки существует.

Инвестиционный портфель ЕАБР (на 31.05.2022) составляет \$4,4 млрд, распределенных

Страновая структура текущего инвестиционного портфеля, \$ млн

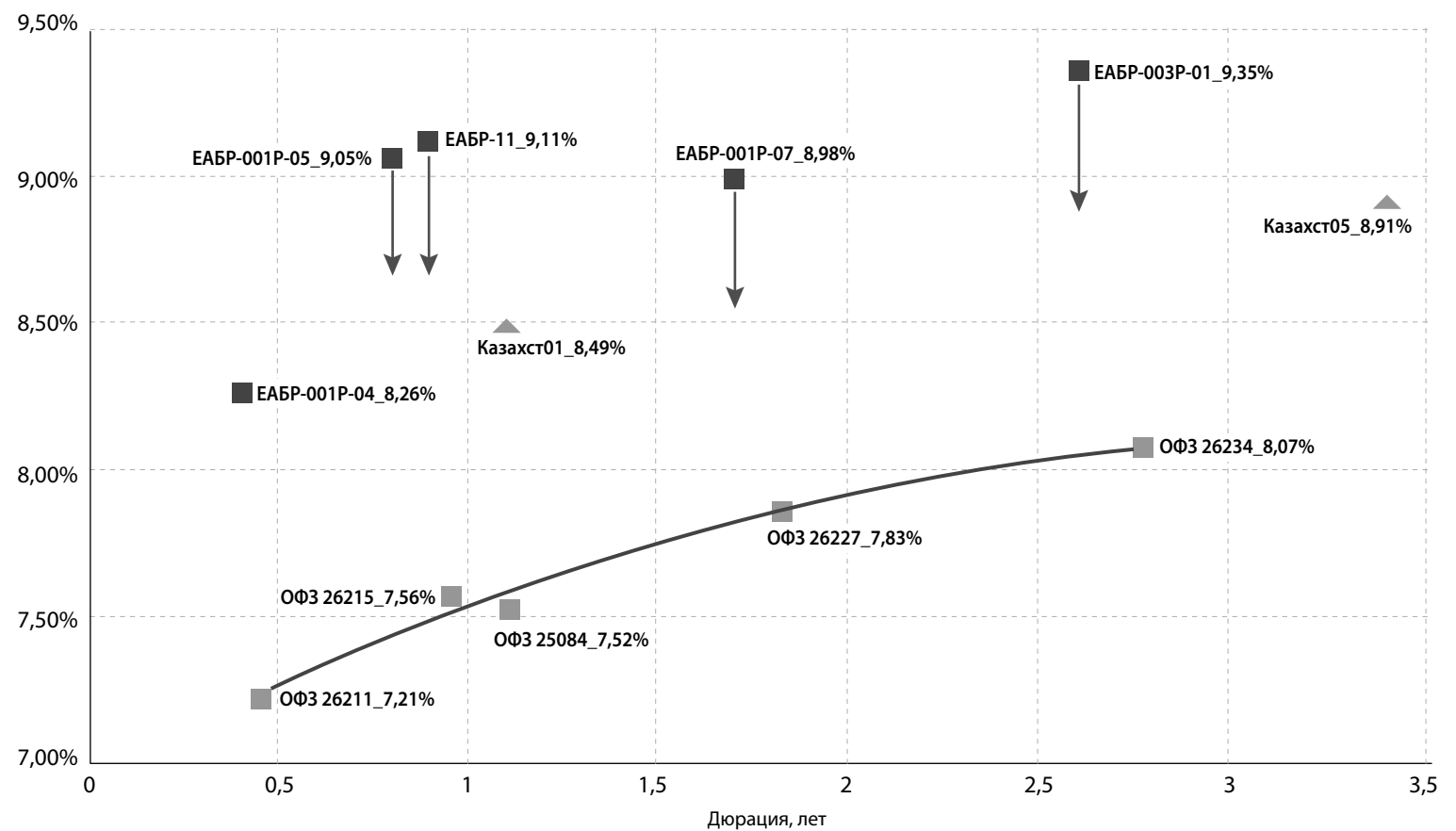


Валютная структура текущего инвестиционного портфеля ЕАБР, \$ млн



На конец 2021 года на долю проектов, финансирование которых осуществляется в национальных валютах, приходилось 56,7% балансового портфеля (на конец 2021 года — 54,3%)

Карта рынка рублевых облигаций ЕАБР, рублевых гособлигаций Казахстана и ОФЗ



между 79 инвестпроектами в шести государствах-участниках. На конец 2021 года в страновой структуре портфеля банка традиционно наибольшую долю занимали проекты в России (43,1%) и Казахстане (35,1%). Такая ситуация вызвала критику со стороны премьер-министра Кыргызстана Акылбека Жапарова.

В феврале 2022-го он заявил: «Этот антикризисный институт должен работать, и это не единжды подчеркивалось президентом Российской Федерации Путиным Владимиром Владимировичем — для выравнивания экономик таких стран, как Армения, Кыргызстан и Белоруссия, а не для поддержания экономики России и Казахстана».

Жапаров пообещал, что в мае на Совете глав государств ЕАЭС Кыргызстан поднимет вопрос об увеличении средств, выделяемых ЕАБР странам — участникам Союза с менее сильной экономикой. Однако на майском мероприятии этот вопрос не поднимался.

Если говорить об отраслевой структуре портфеля, то за 2021 год она претерпела некоторые

изменения. Увеличилась доля проектов в финансовом секторе (с 17,3 до 29,2%) и машиностроении (с 5,0 до 9,4%), сократилась доля проектов в химической промышленности (с 14,4 до 2,3%). Изменения в иных отраслях были незначительными. Существенные доли в портфеле, кроме упомянутой финансовой сферы, занимают также проекты по развитию транспорта (21,3%) и энергетики (18%).

Банковский детокс

ЕАБР привлекает заемное финансирование за счет эмиссии облигаций, главным образом в российских рублях. Это связано с тем, что основная часть кредитов института является рублевой, а также большей емкостью российского долгового рынка по сравнению с долговыми рынками стран-участниц. К тому же из всех стран — участниц ЕАБР только Россия и Казахстан обладают достаточно развитыми финансовыми рынками, что позволяет банку привлекать долговое финансирование в этих странах.

Кредитные рейтинги ЕАБР по международной шкале

| Агентство | Рейтинг | Прогноз |
|------------|---------|------------|
| S&P Global | BBB- | Негативный |
| АКРА | A- | Стабильный |

Облигации ЕАБР относятся к инструментам, попадающим под положение ЦБ РФ, которое предусматривает инвестирование в них пенсионных накоплений и резервов. Все выпуски включены в первый уровень листинга и доступны для неквалифицированных инвесторов. Несмотря на то что эмитент имеет инвестиционный кредитный рейтинг, большинство выпусков характеризуются невысокой ликвидностью, так как инвесторы приобретают их в свои инвестиционные портфели до погашения.

Сейчас на Московской бирже торгуется 9 выпусков облигаций ЕАБР общим объемом 62 млрд

С учетом высоких кредитных рейтингов и международного статуса банка отказ РФ от контрольного пакета акций в пользу Казахстана может улучшить инвестиционный кейс облигаций ЕАБР, номинированных в рублях. Смена главного акционера нивелирует санкционные риски для самого банка, что может выразиться в снижении G-спреда облигаций ЕАБР к кривой ОФЗ (в прошлом году бумаги ЕАБР торговались с премией к кривой ОФЗ порядка 50–70 б. п.).

Редактор текста
Татьяна ТРУБАЧЕВА

FRHC нанимает новых аудиторов и меняет структуру

CFO Freedom Holding Corp. Евгений Лер рассказал о реструктуризации холдинга

Взаимные санкции Запада и РФ сделали невозможной работу публичных бизнесов с западными деньгами в России. Компании вынуждены искать другие пути развития, продавать свои активы. В такой же ситуации оказался листинговый на NASDAQ Freedom Holding Corp. (FRHC), имеющий бизнесы в России, Украине, Казахстане и многих других странах. О том, как происходит трансформация холдинга, рассказывает финансовый директор FRHC Евгений Лер.

Александр ВОРОТИЛОВ

– Евгений, каковы основные показатели холдинга за последний квартал?

– Чистая прибыль Freedom Holding Corp. (FRHC) составила \$59 млн, показав рост на 7,2% и по итогам I квартала 2023 финансового года, который закончился 30 июня 2022 года. За аналогичный период 2021 года чистая прибыль составила \$55 млн. Наш отчет опубликован на сайте Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC).

Прибыль на акцию по сравнению с аналогичным периодом 2021 года выросла и составила \$0,99 (ранее – \$0,93), прочий совокупный доход вырос с \$59 млн до \$83 млн. Выручка холдинга за квартал выросла на 56%, до \$227 млн.

За квартал активы и обязательства холдинга увеличились на \$620 млн и \$559 млн соответственно. По состоянию на 30 июня 2022 года количество брокерских клиентских счетов холдинга составило 479 тыс. (рост 17% к 31 марта 2022 года).

– Что повлияло на рост выручки FRHC?

– У нас выросли комиссионные доходы на 36%, до \$132 млн, за счет увеличения количества клиентских счетов. Процентный доход вырос на 96%, до \$49 млн, за счет увеличения общего размера торгового портфеля и количества облигаций в нем, а также роста количества выданных займов. Доход от страховой деятельности вырос на 71%, до \$24 млн.

Мы получили прирост нашего комиссионного бизнеса во многом потому, что в нашем регионе из-за снижения конкуренции со стороны российских участников рынка многие компании стали испытывать инфраструктурные сложности, и на этом фоне мы нарастили объем бизнеса, потому что мы смогли сохранить имеющуюся инфраструктуру.

– Какие причины роста вашего бизнеса, в том числе сегмента по торговле потоком клиентских заявок?

– Наш бизнес по предоставлению доступа к торговле финансовыми инструментами на локальных торговых площадках динамично развивается на фоне

растущего интереса к иностранным фондовым рынкам у клиентов. На текущий момент существенную часть выручки нашего европейского брокера составляет доход от торговли потоком клиентских заявок. (О том, как работает этот бизнес, можно прочитать, перейдя по QR-коду в конце текста. – «Курсив»). Сейчас мы переводим этот бизнес по торговле потоком клиентских заявок из Европы во Freedom Finance Global, который зарегистрирован в Международном финансовом центре «Астана» (МФЦА), где он будет полностью прозрачным и под надзором ASFA.

Выручка от связанных сторон, указанная в нашем последнем квартальном отчете, составляет около \$102 млн. Данные доходы отражаются в финансовой отчетности холдинга как комиссионные доходы нашего европейского брокера от маркетмейкера, работающего с нашим пулом клиентов и клиентских ордеров.

– Согласно отчету, холдинг за квартал увеличил расходы на 84%. Почему?

– Во-первых, рост операционных расходов на \$32 млн связан с затратами по заработной плате из-за роста холдинга: мы наняли новых сотрудников, у нас выросли расходы по вознаграждению, выпуску ограниченных грантов на акции ключевым сотрудникам; увеличились затраты по рекламе, благотворительности и спонсорским расходам.

Во-вторых, рост процентных расходов на \$29 млн произошел из-за увеличения объема краткосрочного финансирования за счет соглашений РЕПО по ценным бумагам и процентных расходов по депозитам, что стало результатом роста депозитных счетов клиентов.

– Расскажите подробнее о требованиях к аудиту холдинга.

– Американские «дочки» и головная компания FRHC готовят финансовую отчетность по принципам, стандартам и процедурам бухгалтерского учета публичных компаний США (US GAAP) согласно общим требованиям биржи NASDAQ, американской Комиссии по ценным бумагам и биржам (SEC) и Управления по регулированию финансовой индустрии (FINRA). Дополнительно дочерние организации FRHC за пределами США составляют финансовую отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, МСФО (IFRS) согласно требованиям местного законодательства.

Более того, дочерние компании холдинга в Казахстане, Европе, РФ и Украине аудируются по МСФО для национальных регуляторов в своих юрисдикциях.

– Кто ваши аудиторы?

– Информация о нас публична, мы работаем со всей «большой четверкой» в рамках услуг по аудиту МСФО отчетности, аудиторским обзорам, услуг, связанных с нашими M&A активностями, налоговых и юридических консультаций.



Фото: Тимур Эпов

Компании холдинга представлены в 11 странах мира, при этом ключевыми сегментами являются лицензированные брокеры, банки и страховые компании, которые по регуляторным требованиям обязаны проходить внешний аудит. Например, казахстанский сегмент бизнеса FRHC – банк, брокеры, страховые компании – аудиторы Deloitte. Европейский брокер – KPMG.

Аудит для американской биржи проводится компанией WSRP в соответствии со стандартами Наблюдательного совета по ведению финансовой отчетности публичных компаний США (PCAOB). WSRP имеет аккредитацию для проведения аудиторских проверок компаний, акции которых находятся в свободной торговле в США.

В рамках правил PCAOB холдинг проходит отдельный аудит

системы внутренних контролей в отношении подготовки финансовой отчетности FRHC по требованиям закона Сарбейнза – Оксли (Sarbanes-Oxley Act, SOX). Этот документ регламентирует соответствие стандартам управления рисками по концепции COSO (Комитет организаций – спонсоров Комиссии Трудюэ). Сегодня стандарт внутреннего контроля COSO используют большинство крупнейших компаний мира для построения и оценки надежности и эффективности своих систем внутреннего контроля.

– Холдинг раньше аудировался компанией FRHC. Почему меняете аудитора?

– Аудитора приняли решение менять и уведомили его о том, что откажемся от его услуг в следующем году. После этого мы попросили аудиторов поддер-

живать нас еще один квартал, потому что big4 ушли из России.

Мы с ними работали много лет по US GAAP. Компания WSRP участвовала в создании и становлении FRHC. Вместе с ними мы создали холдинг, наше сотрудничество оказалось плодотворным и эффективным. WSRP всегда успевала за нашим ростом, эксперты компании оказывали поддержку бизнесу холдинга, жестко соблюдая требования по раскрытию информации и к проведению аудита.

Мы понимали, что с ростом бизнеса нам необходимо перейти на глобальный аудит одной из компаний «большой четверки». Это требование глобального рынка капитала: требуют все крупные инвестбанкиры, рейтинговые агентства.

Дополнительно наши партнеры поменяли профиль, уйдя в государственные и некоммерческие аудиты. Также аудит FRHC требует большого количества человеческих ресурсов, тогда как WSRP испытывала существенные сложности с персоналом на фоне общего тренда потери интереса со стороны молодых специалистов к профессии. Вообще, спрос на услуги аудиторов в штате Юта, где находится WSRP, в настоящее время большой, потому что много бизнеса мигрирует в этот штат из соседней Калифорнии.

Процесс перехода FRHC к новому аудитору из «большой четверки» мы начали год назад, до российско-украинского конфликта. Требования глобальных аудиторов изменились, они сами прошли через реструктуризацию и ушли из России. Разумеется, процесс смены аудитора трудоемкий – и с административной стороны, и с технической.

Сегодня мы проходим процедуру по принятию со стороны комитетов по комплаенсу, этике и рискам, готовим документацию, отвечаем на вопросы заинтересованных сторон.

– Как обстоят дела со сделками по страховым компаниям в Казахстане?

– В течение отчетного квартала мы официально закрыли все юридические и регуляторные процедуры по приобретению страховых компаний Freedom Finance Insurance и Freedom Finance Life.

– FRHC находится в процессе реструктуризации. Расскажите, что происходит.

– В нашем последнем квартальном отчете сказано: «В свете российско-украинского конфликта и последовавших за ним экономических санкций США, Великобритании и Европы, а также российских контрсанкций мы стремимся продать наши доли в двух наших российских дочерних компаниях – Freedom RU и Freedom Bank RU. Любая сделка, проводимая нами по продаже наших российских дочерних компаний, должна соответствовать санкциям США и соответствующим рекомендациям OFAC, а также российским контрсанкциям, действующим на момент продажи и любой связанной с ней сделки».

5 августа 2022 года Россия ввела запрет, ограничивающий возможность инвесторов из «недружественных государств» выводить инвестиции из российских предприятий определенных отраслей, что может ухудшить способность продать наши российские дочерние компании.

До тех пор, пока к нам не обратится желающий и способный покупатель, который будет соответствовать требованиям законодательства США и не нарушать санкции США, мы будем оказывать финансовую помощь только для «поддержания» наших российских дочерних компаний в соответствии с нашей ранее установленной практикой и для поддержки ранее существующих проектов и операций в соответствии с инструкциями OFAC. Мы не будем участвовать в финансировании новых проектов или расширении существующих проектов наших российских дочерних компаний».

– Появился ли покупатель на российский бизнес?

– Да, нами получены и рассматриваются предложения по продаже российского сегмента бизнеса – это брокерская компания и банк. Предстоящая сделка также должна быть согласована Центральным банком РФ. Новым владельцем российского бизнеса будет не связанный с нашей группой инвестор. Этот брокер будет развиваться на российском фондовом рынке, а российский банк будет специализироваться на расчетно-кассовом обслуживании и других банковских продуктах.

Мы и наши партнеры заинтересованы в скорейшем завершении реструктуризации холдинга. Как только появится возможность, мы публично расскажем о сделке с раскрытием всех деталей.

– А что происходит с казахстанским бизнесом?

– Большой частью нашего казахстанского сегмента владеет российский бизнес, так было изначально. Это было связано с особенностями регулирования владения финансовыми организациями в Казахстане, наличием определенных требований к рейтингам, капиталу.

Планируется, что прямым владельцем казахстанского сегмента бизнеса FRHC будет американский холдинг. На данный момент мы находимся в процессе подачи документов в Агентство по регулированию и развитию финансового рынка РК (АРРФР) для согласования холдинговой компании FRHC как крупного участника казахстанского сегмента бизнеса (банк, брокер, страховые компании).

Прочитать, что такое плата за поток ордеров и почему эта модель востребована на фондовом рынке, можно, перейдя по QR-коду



Плата за поток ордеров (payment for order flow, PFOF) – распространенная практика в брокерской индустрии. Брокеры направляют ордера клиентов не на биржу, а напрямую маркетмейкеру и получают за это комиссии. В США сейчас более 60% всех сделок с акциями проходит вне основных бирж.

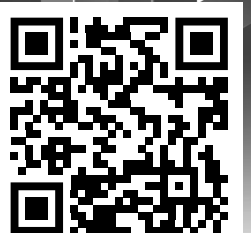


Маркетмейкеры – крупные фирмы, которые выступают в качестве продавцов и покупателей на бирже. Фактически именно они и создают рынок – без маркетмейкера инвестор мог бы очень долго ждать, когда появится встречное предложение и его ордер будет выполнен.

ЦЕНТР СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

- ▶ ВСЕСТОРОННЕЕ ИЗУЧЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ
- ▶ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ И ОЖИДАНИЙ
- ▶ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ И МОТИВАЦИИ ЦЕЛЕВЫХ АУДИТОРИЙ
- ▶ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ КОММУНИКАЦИОННЫХ КАМПАНИЙ

K Kursiv Research



БАНКИ И ФИНАНСЫ

Менялы сели на телегу

В Кыргызстане появился черный рынок наличной валюты

> стр. 1

В этот раз решили «поднять ставки» – покупаем \$500. Но собеседник вежливо отказывает, уточняя, что проводит сделки начиная с \$20 тыс.

«Поиските в «телеге». Там много объявлений, может, кто-то и такую сумму продает», – советует он.

Делаем еще два звонка. В одном объявлении пользователь под никнеймом Сагынбек предлагает купить \$4,1 тыс. прямо в Бишкекском ЦУМе, в другом – «Бека офф» сообщает, что продаст 3850 единиц американской валюты в районе рынка «Дордой». Оба разговора заканчиваются ничем, поскольку собеседники нацелены на продажу именно указанной суммы и никак иначе.

Сейчас продавцы наличных долларов легко могут диктовать свои условия, потому что в республике – острый дефицит американской валюты.

Дефицит, однако

Причиной дефицита стала «новая геополитическая реальность» и меры, которые приняли монетарные власти соседних с Кыргызстаном стран. Так, после начала военной операции на территории Украины Россия и Казахстан ввели тотальный запрет на вывоз валюты, Кыргызстан ввел запрет только для коммерческих банков, обменников и микрокредитных организаций. Власти КР посчитали, что «всеобщее вето» может негативно отразиться на экономической стабильности и благосостоянии населения.

Объяснения этому решению власти не давали, но можно предположить, что оно связано с особенностями экономики КР. В ее структуре велика ненаблюдаемая доля – 20,8% к ВВП по итогам 2020 года, по оценкам Нацстаткома. В этом сегменте по сделкам рассчитываются наличными долларами, введение ограничений привело бы к потерям в теневом секторе, сокращению доходов значительной части населения, росту безработицы.

Понятно, что в республике проводится постоянная работа по выводу бизнеса из тени. Но



на радикальные меры власти идти опасаются, так как «удар по доллару» может привести к социальному коллапсу.

Однако даже при отсутствии запрета на вывоз валюты у граждан КР все равно возникли сложности с покупкой валюты в банках и обменных бюро.

«Ситуация с дефицитом наличного доллара наблюдается и в других странах региона. Основными поставщиками наличных долларов на рынок Кыргызстана были Россия и Казахстан. Однако, учитывая внешнеполитическую ситуацию, объем поступлений наличных долларов снизился. Закрытие рынков РФ и РК привело к тому, что на открытом рынке КР сформировался повышенный общественный спрос на иностранную валюту» – так «Курсиву» объяснила ситуацию официальный представитель Нацбанка КР **Аида Карабаева**.

Усугубили положение и спекуляции по ввозу и переводу в Кыргызстан рублей и безналичных долларов. В КР рубли преворачивают в доллары, безналичные доллары обналичивают и вывозят за пределы республики. В Нацбанке говорят, что такие операции позволяют получить доход за счет разницы стоимости доллара в КР и РФ. Например, в июле в Кыргызстане можно было купить доллар за 66,98 рубля, а в России он в то же время на черном рынке продавался в среднем по 69,97 рубля.

Для борьбы со спекулянтами Нацбанк КР ввел временные ограничения: с апреля денежные переводы выдаются только в валюту страны-отправителя или в сомах. То есть сейчас отправленный из России в долларах или евро перевод можно получить только в рублях или сомах, перевод из Казахстана выдадут в тенге или сомах.

Помимо этого для предотвращения сговора между банками и обменными бюро Нацбанк установил ограничение для банков на продажу валюты обменным пунктам в пределах суммы оборотных средств «обменюк». Все это происходит на фоне уже действующего запрета на вывоз наличных долларов за пределы страны коммерческими банками, обменными бюро и МФО. Сколько времени будет действовать это ограничение, неизвестно, поскольку решение введено с формулировкой «до стабилизации ситуации».

Другие юристы, а также граждане под ограничения не попали, так как Нацбанк имеет право принимать меры только в отношении контролируемых им субъектов. Ввести запрет на вывоз валюты «для всех остальных» может правительство.

Но кабинет к подобным мерам прибегать не торопится. Во всяком

случае, проект постановления «О мерах по обеспечению экономической безопасности Кыргызской Республики», предполагающий запрет на вывоз наличных резидентами и нерезидентами, появился на сайте правительства еще в апреле, но постановление до сих пор не принято.

Дорогая обналичка

Дефицита безналичных долларов в банках нет. Однако проблемы с обналичкой влияют и на простых людей, и на предпринимателей, утверждает руководитель Национального альянса бизнес-ассоциаций (НАБА) **Искендер Шаршеев**: «В частности, для экспортеров она катастрофична. Да, какие-то операции можно производить в безналичной форме. Но для того, чтобы выплатить, например, зарплату рабочим, нужна наличка».

Дело в том, что кыргызские экспортеры проводят сделки в основном в долларах. Безналом они могут рассчитаться при покупке оборудования или расходных материалов за рубежом. Но чтобы оплатить кредит внутри страны и выдать зарплату, нужно обналичивать доллары.

Раньше бизнесмены снимали наличные в банках и меняли на сомы в обменниках, где был более выгодный курс. «Сегодня, чтобы обналичить доллары в банке, нужно оплачивать комиссию. Это дополнительная нагрузка на бизнес», – указывает Шаршеев.

Комиссию за обналичивание иностранной валюты с июля ввели все банки КР. В Нацбанке нововведение объясняют так: «Раньше приток наличных долларов и евро шел в Кыргызстан преимущественно из России. Сейчас банки вынуждены налаживать поставки из разных стран по альтернативным каналам. Логистика валютных поступлений усложнилась, в связи с чем финансово-кредитные учреждения за счет комиссии покрывают расходы на поставку наличной валюты в страну», – сказал в ходе пресс-конференции заместитель председателя Национального банка **Нурбек Жениш**.

Представители регулятора считают, что коммерческие банки Кыргызстана имеют полное

право брать комиссию за обналичивание валютных депозитов и счетов, если они пополнялись в безналичной форме. Как сообщил начальник управления банковского надзора Нацбанка **Сейтек Чалбаев**, комиссия в этом случае является оплатой за услугу банка по предоставлению валюты. «Если депозит пополнялся наличными долларами, их можно обналичить без комиссии», – уточнил Чалбаев.

Сегодня минимальный размер комиссии за обналичивание долларов в коммерческих банках Кыргызстана составляет 0,4% от суммы снятия, максимальный – 5%. БВУ самостоятельно определяют размер комиссии. Если расходы финансово-кредитных учреждений на покупку и доставку в страну наличной валюты вырастут, то возрастет и комиссия, предупреждают банкиры.

Признаки черного рынка

«На фоне происходящего [на валютном рынке] появился черный рынок по продаже валюты. Есть группы в Telegram, которые реализуют любое количество долларов по рыночной высокой цене. И этот параллельный официальному рынок появился только потому, что курсы банков отличаются от реальной картины», – считает **Искендер Шаршеев**.

В Нацбанке валютную торговлю вне обменных бюро и банков черным рынком не называют. Говорят, что такового в стране нет. Есть лишь «определенные элементы, квазирынки, где отдельные лица на свой страх и риск предлагают совершить обменные операции».

По словам **Аиды Карабаевой**, Национальный банк постоянно проводит мероприятия по пресечению безлицензионной деятельности. Например, совместно с МВД и Государственной налоговой службой регулятор устраивает рейды, чтобы выявлять лиц, осуществляющих обмен наличной иностранной валюты без лицензии.

«С начала 2022 года были проведены 11 рейдовых проверок, наложены административные штрафы на 14 физических лиц на сумму 245 тыс. сомов (\$2987 по курсу на 15 августа 2022 года). Также по итогам изучения Telegram-каналов, предлагающих обменные операции, были направлены письма в правоохранительные органы, они рассмотрят их деятельность на предмет соответствия законодательству и примут меры», – говорит официальный представитель Нацбанка.

Какие объемы наличности торгуются на так называемом черном рынке валют КР, никто не считал. Но, как предполагает руководитель Ассоциации обменных бюро **Думан Рыскулов**, в Telegram-каналах «крутятся бешеные деньги».

«Там были зафиксированы предложения о продаже \$30–50 тыс. А по \$5–6 тыс. предлагают чуть ли не каждую минуту», – говорит Рыскулов.

По его словам, на сегодня в республике есть три курса доллара: официальные – на наличную и безналичную американскую валюту и альтернативный – на черном рынке. Например, наличный доллар стоит 83–84 сома, безналичный – на 1,5 сома дешевле. На черном рынке за один доллар США дают 84,5–84,7 сома.

Редактор текста
Татьяна Трубачева

Политический курс

Решить проблему с дефицитом наличной валюты, как считает **Думан Рыскулов**, может Национальный банк – если проработает вопросы альтернативного завоза долларов.

«Нужны договоренности с другими иностранными банками – из Грузии, Узбекистана и так далее. Когда наличка будет в достаточных объемах, дефицит сойдет на нет и альтернативный рынок исчезнет», – говорит Рыскулов.

В Национальном банке отмечают, что обеспечение наличной долларовой массой не входит в обязанности регулятора.

Вместе с тем **Искендер Шаршеев** убежден, что по вопросу ситуации на валютном рынке Кыргызстана должно быть принято политическое решение.

«Из экономической плоскости эта тема выбыла в связи с последними глобальными событиями. Если бы мы самостоятельно вели свою политику, то курс валют был бы опущен. На мой взгляд, необходимо ввести ограничение на вывоз долларов физическими лицами, за исключением доказанных импорто-экспортных операций», – говорит он.

Как пояснили в Национальном банке, курс одной валюты по отношению к другой фор-

мируется на основе спроса и предложения и конъюнктуры рынка и каких-либо особых условий при операциях, например, с рублем финрегулятор не устанавливал.

В марте Нацбанк КР ввел новый способ определения курса сома к рублю. Соотношение стали рассчитывать по кросс-курсу на основе средних значений между максимальным и минимальным курсом доллара США к рублю, зафиксированным в ИА «Блумберг» / ИА «Рейтер». Раньше кросс-курс опирался на средневзвешенные значения, размещаемые на Московской межбанковской валютной бирже.

Тогда же, в марте, Нацбанк обязал банки, обменники, МФО, имеющие лицензию, устанавливать курс покупки тенге по отношению к кыргызскому сому с учетом коэффициента взвешивания риска в размере не более 70% от официального курса тенге к сому, устанавливаемого Национальным банком КР.

Банки и МФО также должны соблюдать лимит открытой валютной позиции для тенге в размере 1% от чистого суммарного/собственного капитала в порядке, установленном Национальным банком.

Оба решения Нацбанк принял, когда по-



меняли на сомы, а затем конвертировали в наличные доллары и вывозили из страны. Меры финрегулятора должны были сделать эти операции менее выгодными и предотвратить возможные спекуляции на внутреннем валютном рынке.

С 7 июля QAZAQ AIR открывает регулярные рейсы по новому маршруту Актобе – Баку – Актобе и Нур-Султан – Баку – Нур-Султан

| Регулярность полетов | РАСПИСАНИЕ | |
|------------------------------|--|---|
| | Актобе – Баку – Актобе | Нур-Султан – Баку – Нур-Султан |
| 2 раза в неделю | Четверг | Четверг |
| Вместимость | <ul style="list-style-type: none"> IQ 519 Актобе 09:40 – Баку 10:40 IQ 520 Баку 11:30 – Актобе 14:30 | <ul style="list-style-type: none"> IQ 399 / 519 Нур-Султан 07:50 – Актобе 08:50 / 09:40 – Баку 10:40 IQ 520 / 400 Баку 11:30 – Актобе 14:30 / 15:20 – Нур-Султан 18:10 |
| | 86 пассажирских кресел | Воскресенье |
| Стоимость билета в 1 сторону | <ul style="list-style-type: none"> IQ 519 Актобе 14:00 – Баку 15:00 IQ 520 Баку 15:50 – Актобе 18:50 | <ul style="list-style-type: none"> IQ 385 / 519 Нур-Султан 12:10 – Актобе 13:10 / 14:00 – Баку 15:00 IQ 520 / 386 Баку 15:50 – Актобе 18:50 / 19:40 – Нур-Султан 22:30 (стыковка в Актобе 50 минут) |
| | от 57 000 тенге | |

Забронировать и купить билеты на: flyqazaq.com

в офисах продаж

QAZAQ AIR

Азартные игры на качелях

На фоне июньского ослабления нацвалюты вкладчики казахстанских банков начали частично переводить средства из долларов в тенге. При предыдущей глубокой просадке тенге, связанной с началом войны в Украине, такой тенденции не наблюдалось.

Виктор АХРЁМУШКИН

Для отечественной банковской системы июнь стал лучшим месяцем этого года с точки зрения привлечения розничных средств (более поздняя статистика появится в конце августа). В I квартале деньги из сектора стабильно утекали сначала из-за январских беспорядков, затем из-за санкций в отношении российских «дочек» и временного дефицита наличной валюты в стране. Тенговые остатки по счетам физлиц достигли минимума 1 апреля: их объем совокупно для 14 банков, активно работающих с розницей, сократился до 6,3 трлн тенге с 7 трлн на начало года. Максимальная просадка по валютным счетам населения была зафиксирована 1 мая: они снизились до \$9,8 млрд против \$10,6 млрд на 1 января (расчеты «Курсива» на основе данных Нацбанка по вкладам физлиц в банках второго уровня в разрезе валют).

Начиная с мая сектор начал отыгрывать потери. В мае система ощутила притоки розничных средств как в нацвалюте (+44,5 млрд тенге за месяц), так и в СКВ (+\$314 млн), причем валютные счета (на фоне укрепления тенге до уровня 415 тенге за доллар, что многие вкладчики могли посчитать удобным моментом для приобретения валюты) притормозили гораздо более значительно, чем тенговые. В июне, наоборот, долларовые остатки уменьшились на \$134 млн (теперь уже на фоне резкого ослабления тенге до уровня 470 тенге за доллар), зато счета в нацвалюте увеличились сразу на 481 млрд тенге, что эквивалентно ровно \$1 млрд по курсу на конец июня. Очевидно, что эта разнонаправленная динамика (снижение долларовых остатков при параллельном росте тенговых) частично объясняется конвертацией средств клиентами внутри собственных мультивалютных счетов. Так или иначе, благодаря майским и июньским притокам объем тенговых розничных средств в системе практически вернулся

к уровню начала года (см. инфографику). Что касается валютных остатков, то их объем восстановить в полной мере не удалось: чистый совокупный отток по долларовым счетам за полгода составил \$615 млн, или 5,8%.

Динамика месяца

Наибольший прирост тенговых вкладов в июне продемонстрировали Kaspi (+180 млрд тенге за месяц) и Халык (+149 млрд). Параллельно в этих банках произошли самые высокие валютные оттоки – на \$95 млн и \$127 млн за месяц соответственно. Похожая динамика (которая может свидетельствовать о том, что клиенты «переобувались» из долларов в тенге) наблюдалась в Jusan Bank и Алтыне, но, разумеется, в несопоставимо меньших масштабах. В Jusan тенговые счета выросли на 18 млрд тенге при сокращении валютных на \$21 млн. В Алтыне тенговые притоки и валютные оттоки составили 13 млрд тенге и \$15 млн соответственно.

Пять игроков (Евразийский, Forte, Фридом, Bank RBK и Хоум Кредит) притормозили в июне как в тенге, так и в валюте. БЦК показал третий результат в секторе по приросту тенговых остатков (+62 млрд тенге за месяц) при незначительном снижении долларовых (-\$1,4 млн).

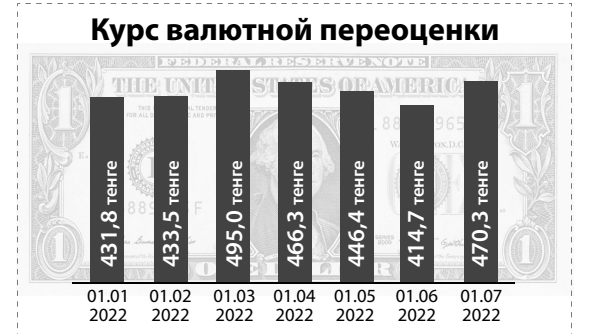
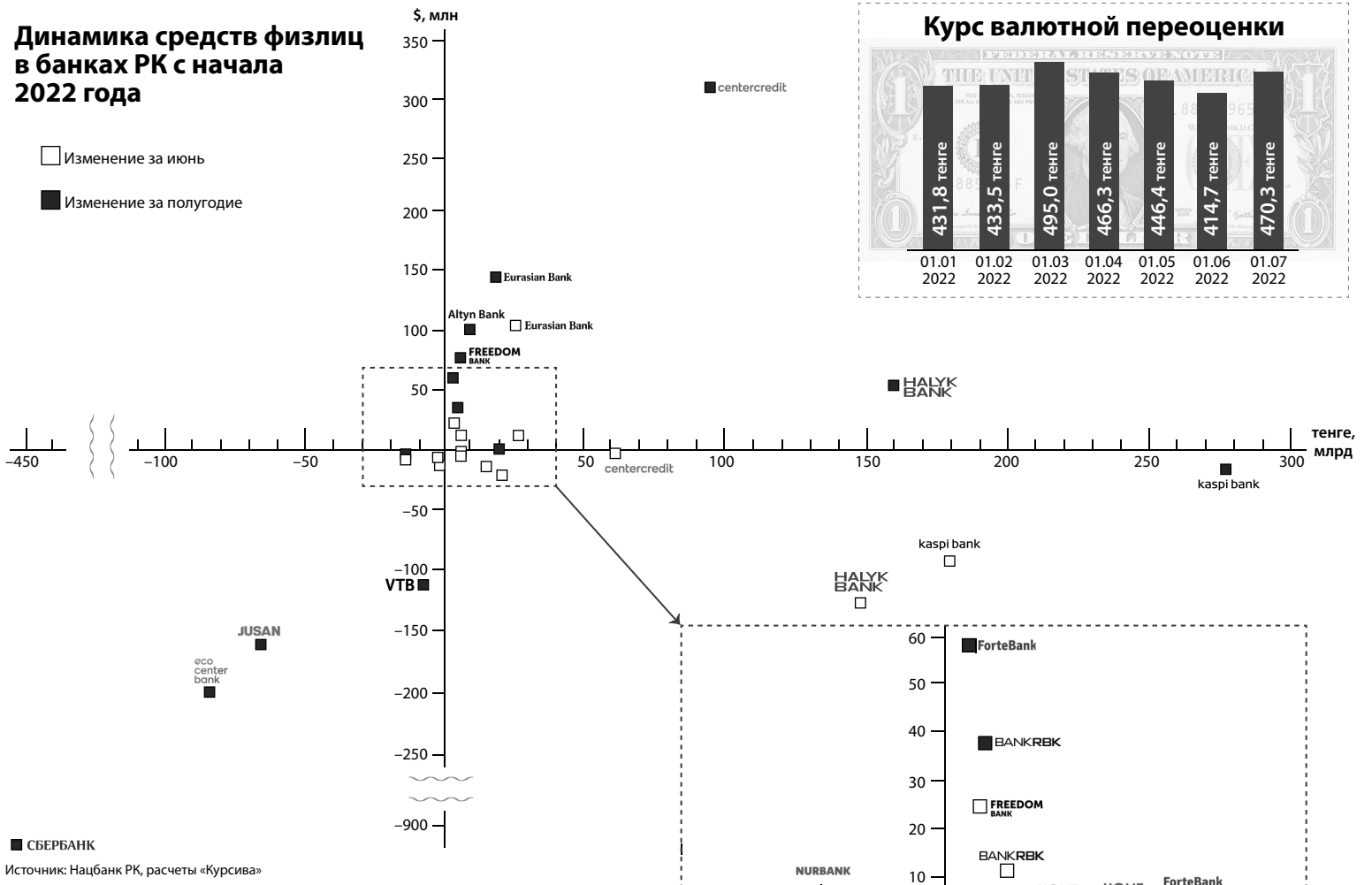
Три банка в июне испытали и тенговые, и долларовые оттоки. В двух случаях (дочерний Сбер и бывшая дочерняя Альфа) эта динамика объясняется санкциями. В третьем случае (Нурбанк) причину, судя по всему, нужно искать в недостаточной привлекательности банка для розничных клиентов.

Неожиданную динамику в июне показал дочерний ВТБ. На протяжении четырех месяцев этот банк, как и его коллеги по несчастью, работал в условиях бегства вкладчиков. Валютные розничные остатки здесь с пикового уровня в \$123 млн упали до \$3,5 млн на 1 июня, тенговые счета просели с 29,6 млрд до 12,1 млрд тенге. Однако в июне, на фоне сокращения валютных вкладов еще на \$0,4 млн, ВТБ сумел прирастить тенговыми счетами на сумму 7,7 млрд тенге. В пресс-службе этот факт объяснили проведенной в июне докапитализацией банка, «которая была позитивно воспринята клиентами», а также повышением ставок по депозитному сертификату, «которые весной достигли 25% годовых, а сейчас составляют 16%».

Если по тенговым притокам розничных средств лидерство

Динамика средств физлиц в банках РК с начала 2022 года

□ Изменение за июнь
■ Изменение за полугодие



в июне принадлежало двум крупнейшим банкам (что само по себе неудивительно), то по валютным притокам удивил не столько сам лидер, сколько достигнутый им результат. Евразийский банк за месяц нарастил долларовые счета физлиц на \$102 млн (с \$415 млн до \$517 млн), или сразу на 25%. Еще четырем игрокам в этом месяце удалось прирасти в валюте, но их динамика несопоставима с той, что показал Евразийский: Банк Фридом Финанс (+\$25 млн), Bank RBK (+\$11 млн), Forte (+\$4,4 млн) и Хоум Кредит (+\$1 млн). Причем июньский рост валютных остатков в Евразийском даже частично не обусловлен внутренними конвертациями вкладчиков, поскольку тенговые остатки здесь тоже увеличились (+25 млрд тенге за месяц). Маловероятно, что в июне население массово понесло доллары в Евразийский. Не исключено, что этот приток обеспечен одним или несколькими крупными клиентами, возможно, аффилированными

лицами. Так или иначе, благодаря июньской динамике Евразийский банк опередил Jusan и поднялся на пятое место в секторе по объему средств физлиц (после Халыка, Kaspi, БЦК и Forte, без учета специализированного Отбасы банка). Не исключено, что на счетах Евразийского эти деньги, которые пришли в июне, долго не пролежат. Во всяком случае процентов своим владельцам они почти не принесут. Как следует из статистики Нацбанка, в структуре розничных средств Евразийского основной рост в июне пришелся на вклады до востребования (включают также текущие и карточные счета, по которым вознаграждение не предусмотрено). В целом вклады до востребования в Евразийском выросли за июнь на 57 млрд тенге (с 111 до 168 млрд), в том числе их долларовая часть увеличилась на \$88 млн (с \$155 млн до \$243 млн). Таким образом, в структуре июньского валютного притока, составившего \$102 млн, при-

мерно 86% составил приток по текущим счетам.

Динамика полугодия

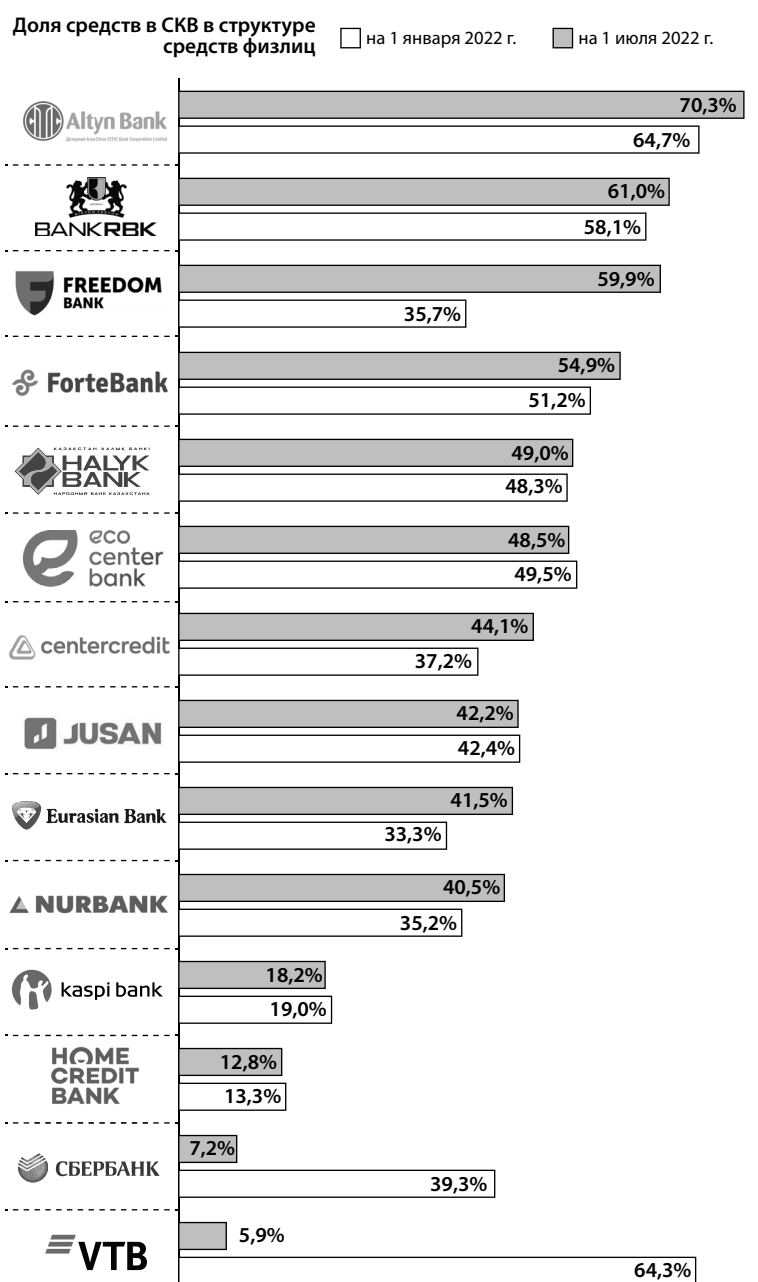
За период с начала года в секторе наблюдается три явных лидера по наращиванию средств физлиц: к двум привычным в лице Халыка и Kaspi в этом году добавилась БЦК. В разрезе валют все они растут по-разному. Kaspi добился наибольших тенговых притоков в секторе (+279 млрд тенге за полугодие) и незначительно просел в валютной составляющей (-\$14 млн). В приросте БЦК, наоборот, основная доля принадлежит валютным вкладам (+\$316 млн, самый высокий рост в секторе), тогда как тенговые счета увеличились на 95 млрд тенге (третий показатель на рынке). Что касается Халыка, то он показал второй результат по тенговой динамике (+160 млрд тенге) и шестой – по валютной (+\$56 млн).

За тройкой лидеров расположились шесть игроков, которым по итогам полугодия удалось добиться чистых притоков как

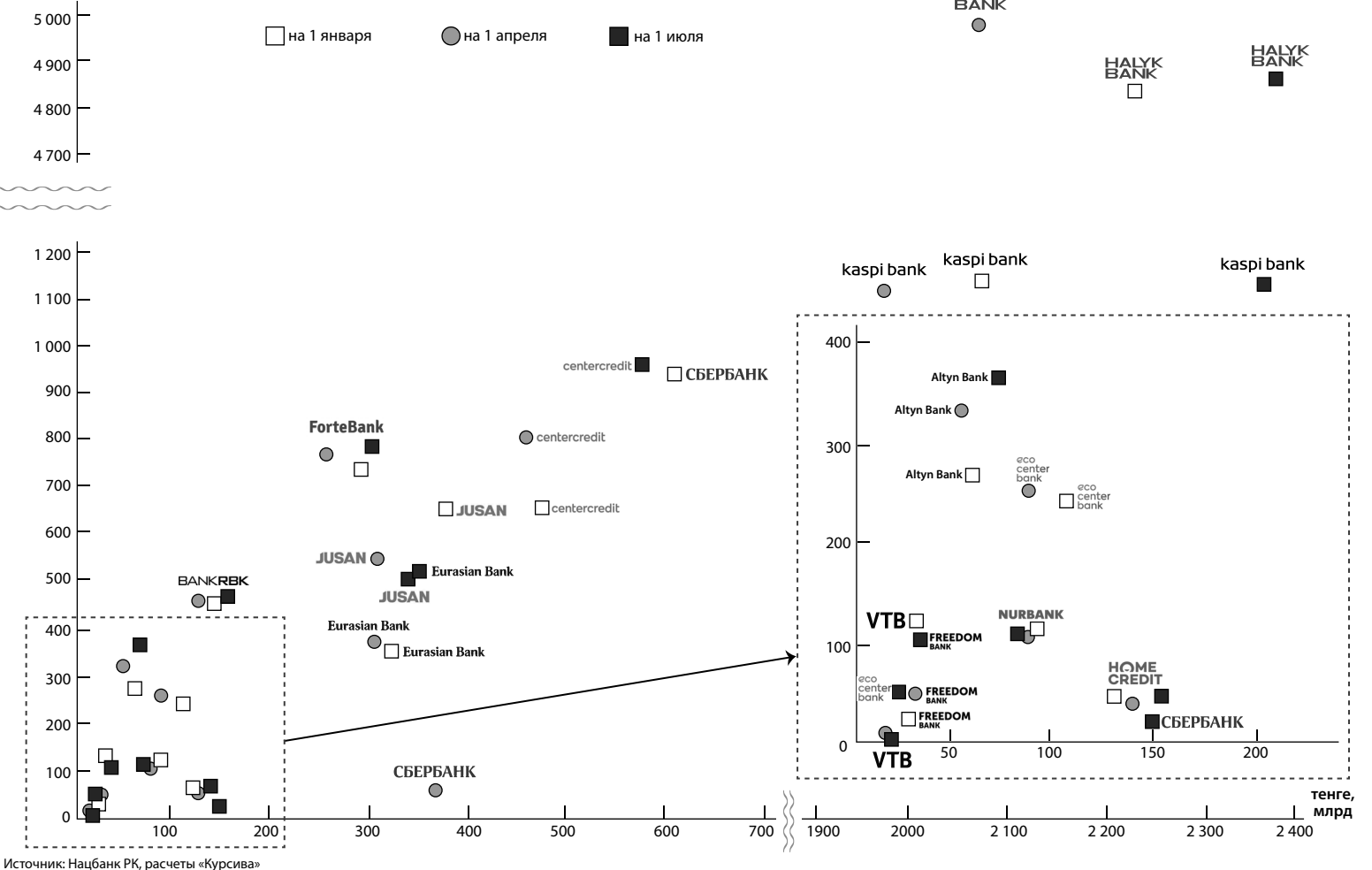
в тенге, так и в валюте, но с заметным долларовым «уклоном». Возглавляет этот второй эшелон Евразийский банк, где тенговые и валютные счета выросли на 19 млрд тенге и \$147 млн соответственно. Далее идет Алтын с приростом в 10 млрд тенге и \$100 млн. В Банке Фридом Финанс остатки на розничных счетах увеличились на 6 млрд тенге и \$75 млн. Forte прибавил 4 млрд тенге и \$59 млн, Bank RBK – 5 млрд тенге и \$38 млн. Единственным исключением в этом эшелоне является Хоум Кредит, где долларовые счета выросли лишь на \$0,3 млн, тогда как по тенговым рост составил 20 млрд тенге.

Сбер, ВТБ и бывшая Альфа по понятным причинам столкнулись с чистыми оттоками. Помимо них отрицательную динамику демонстрируют Нурбанк и Jusan. В Нурбанке средства физлиц за полгода уменьшились на 15 млрд тенге и \$3,5 млн. Jusan просел гораздо глубже: здесь оттоки по тенговым и валютным розничным счетам составили 66 млрд тенге и \$159 млн соответственно.

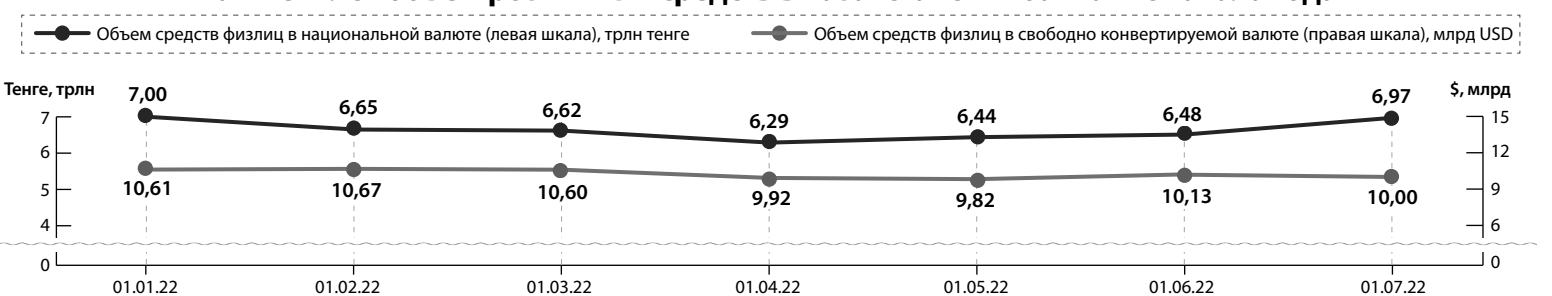
Как изменился уровень розничной долларизации в банках*



Объем средств физлиц в банках РК с начала 2022 года



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



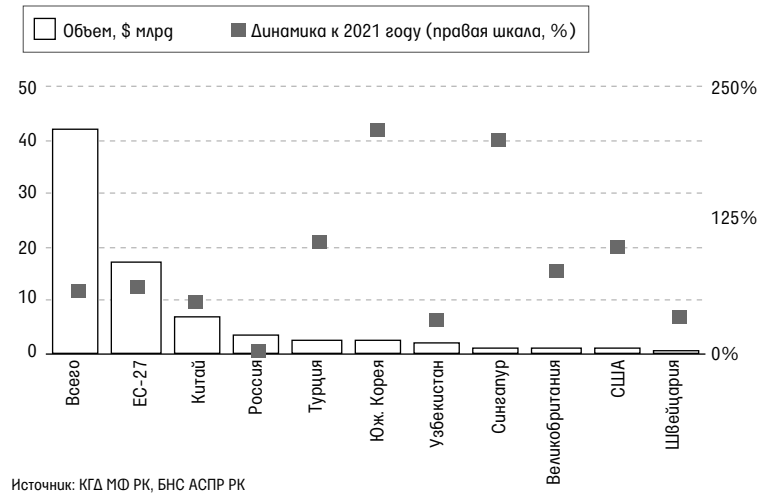
* Для 14 универсальных банков (13 участников AQR плюс Банк Фридом Финанс). Банки расположены в порядке убывания показателя на 1 июля 2022 г. Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

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

ЭКСПЕРТИЗА

9 из 10 основных торговых партнеров показали двузначные проценты роста

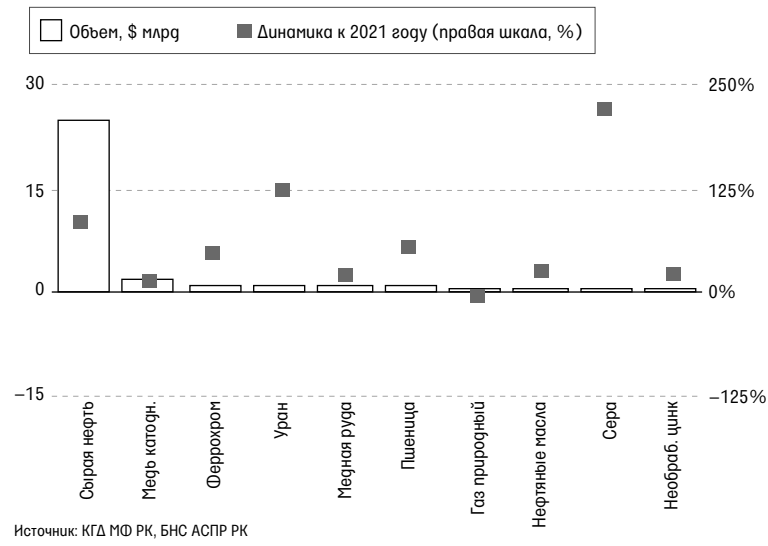
Топ-10 направлений по итогам I полугодия 2022 г.



Источник: КГД МД РК, БНС АСПР РК

Продажи нефти выросли на 85%

Топ-10 экспортных товаров РК по итогам I полугодия 2022 г.



Источник: КГД МД РК, БНС АСПР РК

физических объемов на 6,4%. Китай, главный покупатель казахстанского феррохрома последние несколько лет, сократил отгрузку на треть (в физических величинах). Но выросли поставки в других ключевых направлениях из топ-5: Япония (+59,7%), Индонезия (+54,4%) и США (+36,5%).

В целом девять из десяти ключевых экспортных товаров показали положительную динамику. Кроме уже перечисленных это уран (+123,9%), пшеница (54,6%), нефтяные масла (+27,6%), сера (+219,5%); причины высокой динамики этой товарной позиции разбираться в предыдущем материале «Нефтяная подмога экспорту», «Курсив», №19 от 19 мая 2022 года) и необработанный цинк (+20,4%). На фоне роста внутреннего потребления сократился экспорт природного газа на 4,2% (7-е место).

Россия замедляется

Евросоюз – ключевой торговый партнер, и его интересует преимущественно наша нефть. Ее доля в торговых операциях в анализируемом периоде составила 87,4%. На этих сделках РК заработала \$15,1 млрд, что на 59,8% больше прошлогоднего результата. Оптимистичную картину портит статистика в разрезе физических величин: объем снизился на 5,5%, или почти на 1,3 млн тонн. Главным торговым партнером из Евросоюза – Италия, которая забирает себе до половины поставленной в ЕС-27 казахстанской нефти (в физических величинах), по итогам января – июня 2022 года нарастила отгрузку нашего черного золота в деньгах на 111,8%, в физических объемах – на 25,7%.

Китай – второй по размеру экспортный рынок для нас – интересуют казахстанские углеводороды и металлы. С первой публикации экспортной карты Kursiv Research, подготовленной по итогам 2020 года, главным экспортным продуктом в китайском направлении всегда оставалась катодная медь. В этот раз за счет взрывной динамики (+281,8%) на первом месте оказалась нефть (поставки на \$1,1 млрд).

Из остальных традиционных товарных позиций Поднебесная увеличила отгрузки катодной меди на 22,5% (до \$700,9 млн), медных руд – на 18,7% (до \$584,6 млн), природного газа – на 95% (до \$564,9 млн), феррохрома – на 91,9% (до \$413,4 млн), урана – на 21,8% (до \$258,4 млн), неагломерированного железа – на 35,7% (до \$175,7 млн) и цинковых руд – на 420,4% (до \$109,1 млн). Концентраты драгоценных металлов – единственная товарная позиция с минусом, но поставки сократились всего на 1,8% (до \$127,5 млн).

Россия по-прежнему третий по величине экспортный рынок для Казахстана. В отчетном периоде в этом направлении самая слабая динамика (+0,5%) среди десяти крупнейших рынков для РК. На фоне санкций российская экономика по итогам первого полугодия снизилась на 0,5% в годовом сравнении. Как отмечает российское Минэкономразвития, ускорился спад в экспортно ориентированных отраслях (деревообработка, химическая отрасль, металлургическое производство), а также в отраслях со значительной долей промежуточного импорта (автомобилестроение, легкая промышленность, производство мебели).

Проблемы в российской экономике отразились на экспортных потоках из Казахстана. Сократились поставки концентратов и руд драгоценных металлов

Возвращение экспортного оптимизма

Объем экспорта РК приближается к уровню тучных лет

Казахстанский экспорт по итогам первых шести месяцев 2022 года достиг \$42,2 млрд – такого полугодичного объема не было с 2014 года (\$42,5 млрд). Неизменный залог успеха – высокие цены на нефть. С марта нефтяные котировки находятся выше отметки \$100 за баррель – последний раз подобный уровень наблюдался как раз в 2014-м. Kursiv Research обновил экспортную карту Казахстана.

Аскар МАШАЕВ

Нефть – всему голова

На поставках нефти, экспортного товара №1, Казахстан заработал \$24,8 млрд. Если сравнивать с аналогичным периодом предыдущего года, положительная динамика составила 84,7%. В январе-феврале нефтяные котировки росли из-за мегасделки ОПЕК+, подразумевающей ограничение нефтедобычи. В марте, после начала российско-украинского военного конфликта, на мировых рынках возросла неопределенность, а нефтяные цены перешагнули планку в \$100. И с тех пор (в анализируемом периоде) ниже этого уровня не опускались. В результате усредненная цена эталонной марки Brent за шесть месяцев составила \$104,4 за баррель, что больше на 63,9% по сравнению с аналогичным показателем предыдущего года.

Цены – главный, но не единственный фактор роста. Казахстан увеличил физические объемы поставок почти на 10% (+3,2 млн тонн). Произшли незначительные изменения в географии поставок: Евросоюз продолжает оставаться нашим главным покупателем, но Китай и Южная Корея значительно нарастили контракты – поставки в физических величинах прибавили 128% (+1,7 млн тонн) и 107,7% (+1,6 млн тонн) соответственно. Наблюдается увеличение закупок со стороны Сингапура, который в отчетном периоде приобрел на 752 тыс. тонн больше (+103,6%), чем годом ранее. Восточный по-

ворот случился в первую очередь за счет голландских объемов. Нидерланды, которые уже долгое время являются крупнейшим покупателем казахстанской нефти, сжались на 1,1 млн тонн (-23,6%).

На фоне высоких цен на нефть Казахстан незначительно повысил нефтедобычу (+1,3%). Из полугодичного производственного отчета нацкомпании «КазМунайГаз», которая присутствует во всех крупнейших нефтегазовых проектах страны, следует, что дополнительные объемы обеспечены за счет Тенгиза и Карачаганана.

Экспортным товаром РК №2 является медь. Для более детализированной классификации Kursiv Research использует

шестизначный код товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности. Поэтому в нашем топ-10 ключевых товаров две позиции из этой группы – катодная медь (2-е место), а также медные руды и концентраты (5-е место). Они в сумме принесли стране почти \$2,8 млрд.

Динамика продаж меди по сравнению с черным золотом более умеренная. Экспортная выручка от катодной меди выросла на 15,4% (до \$1,8 млрд), от медных руд и концентратов – на 22,1% (до \$1 млрд). Отгрузка в физических величинах катодной меди осталась практически на прежнем уровне (+2,7%), а поставки медных руд и концентратов выросли на 14,4%.

Казахстанским медным компаниям несколько помогла рыночная конъюнктура: средняя цена на этот металл за первые шесть месяцев превысила уровень предыдущего года на 7,3%. Но спрос на металл сокращается: среднемесячная стоимость меди на мировых рынках упала – с \$10,2 тыс. в марте (исторический максимум) до \$9 тыс. за тонну в июне.

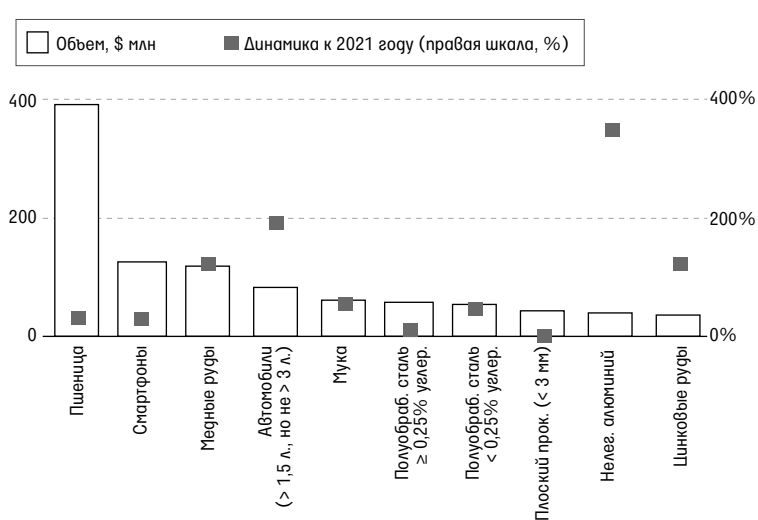
Динамика экспортных потоков расходится с динамикой производства. В натуральном выражении выплавка рафинированной, необработанной, а также нелегированной меди в отчетном периоде выросла на 16,6%, а производство медных концентратов увеличилось на 5,9%.



Фото: Depositphotos/leolalu

Экспорт пшеницы в РУ вырос на 31%

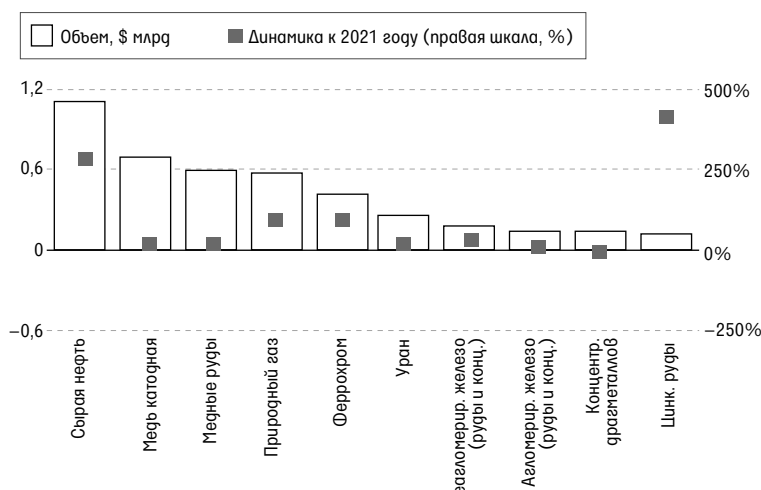
Топ-10 статей экспорта в РУ в I полугодии 2022 г.



Источник: КГД МД РК

Нефть заняла первое место среди экспортных товаров в Китай

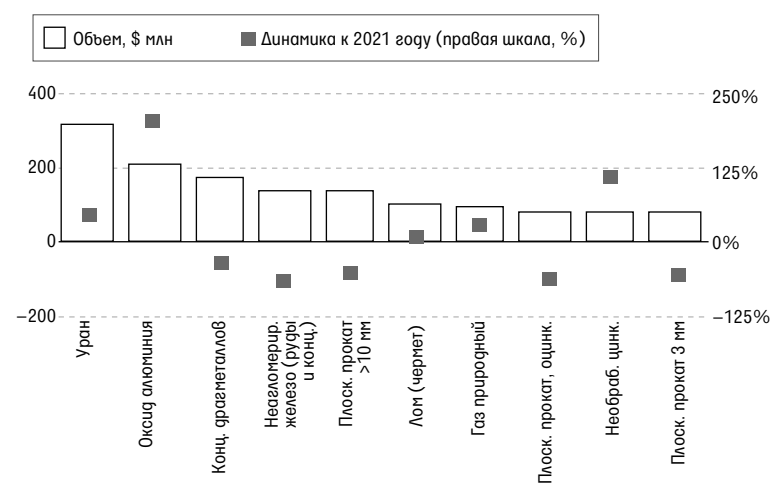
Топ-10 статей экспорта РК в КНР в I полугодии 2022 г.



Источник: КГД МД РК

Сократились поставки половины из топ-10 казахстанских товаров в РФ

Топ-10 статей экспорта РК в Россию в I полугодии 2022 г.



Источник: БНС АСПР РК

на 32,7% (до \$176,1 млн), неагломерированного железа – на 62,9% (до \$136,8 млн) и разных видов проката: толщиной более 10 мм – на 47,7% (до \$134,7 млн), оцинкованного – на 58,8% (до \$83 млн), толщиной 3 мм – на 53,1% (до \$80,8 млн). В числе экспортных статей с положительной динамикой: уран (+47,6%, до \$315 млн), оксид алюминия (+204,9%, до \$211,3 млн), лом черных металлов (+7,9%, до \$102,2 млн), природный газ (+28,4%, до \$83 млн), необработанный цинк (+112,5%, до \$81,8 млн). Изменилась структура экспортных потоков в РФ. Если раньше лидирующие позиции были за плоским прокатом и железом, то теперь первое место за ураном.

Турция в отчетном периоде заняла четвертое место, годом ранее за ней была шестая позиция. Турецкий бизнес нарастил поставки казахстанских товаров на 103,8% (до \$2,5 млрд), и его интересуют в первую очередь углеводороды, затем цветные металлы. Десятку, если сравнить с итогами годичной давности, покинули Индия и ОАЭ. Новички топ-10 – Сингапур и США. Первый, как было написано выше, заинтересован исключительно в казахстанской нефти. Экспортная корзина в США чуть разнообразнее, но все-таки состоит, как обычно, из сырья и металлов (нефть, медь).

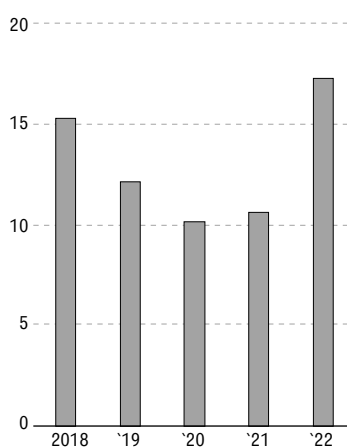
Новые потоки

С начала российско-украинского конфликта прошло почти пять месяцев. С тех пор западные страны усилили санкционное давление на РФ, а также потихоньку отказываются от российских углеводородов. Изменение геополитического ландшафта отражается на казахстанском экспорте.

Помимо уже отмеченных замедления казахстанского экспорта в Россию и роста поставок нефти в азиатские страны (Сингапур, Южную Корею и Китай), вырисовывается несколько трендов.

Экспорт в ЕС увеличился на 63,2%

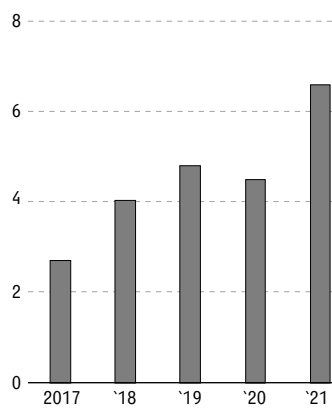
Экспорт РК в страны ЕС-27 в 2018–2022 годах, \$ млрд



Источник: ИТС (данные РК), КГД МФ РК

Китай нарастил объем казахстанских товаров на 47%

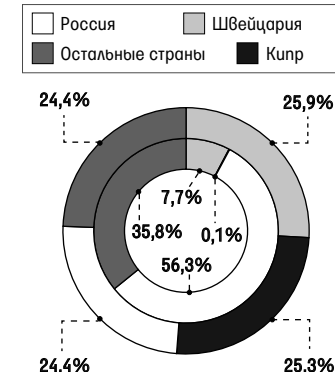
Экспорт РК в Китай в 2018–2022 годах (I полугодие), \$ млрд



Источник: ИТС (данные РК), КГД МФ РК

Швейцария в разы нарастила закуп казахстанского угля

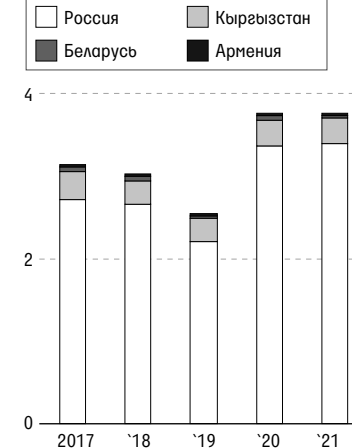
Структура экспорта казахстанского угля по странам в I полугодии (внутренний круг – 2021 г., внешний круг – 2022 г.), %



Источник: БНС АСПР РК, КГД МФ РК

Экспорт в страны ЕАЭС снизился на 0,2%

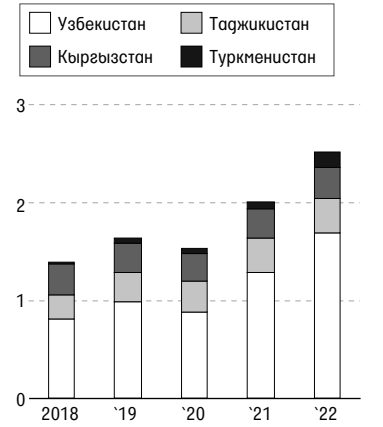
Экспорт РК в ЕАЭС в 2018–2022 годах (I полугодие), \$ млрд



Источник: ИТС (данные РК), БНС АСПР РК

Рост экспорта в США составил 25%

Экспорт РК в страны США в 2018–2022 годах (I полугодие), \$ млрд



Источник: БНС АСПР РК, КГД МФ РК



Фото: Depositphotos/leolulu

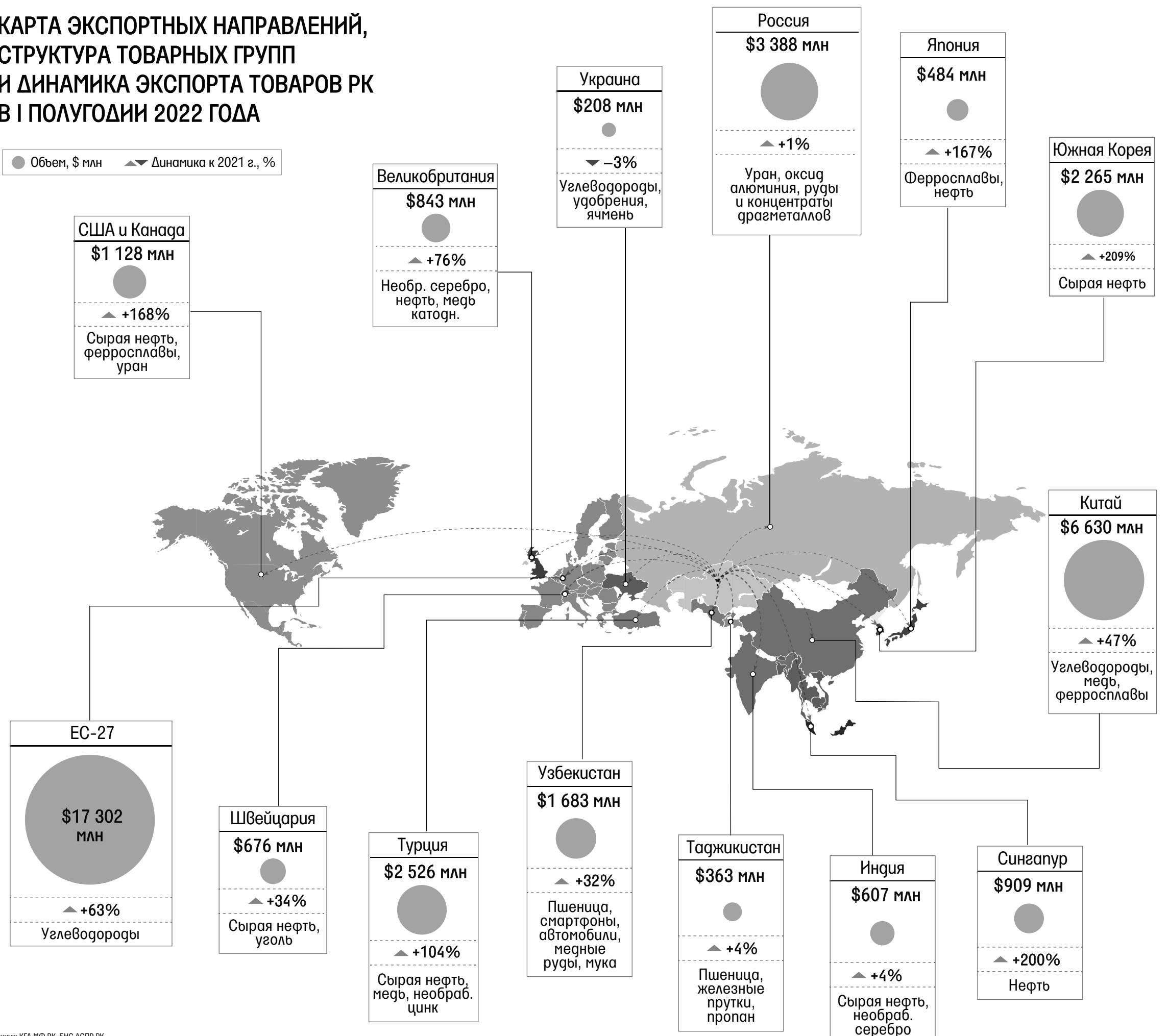
предполагают отказа от российского урана, западные страны увеличивают запасы этого товара. Яркий пример – Канада, которая в аналогичном периоде предыдущего года закупила 898,2 килограмма урана, в текущем году – почти 4,3 тыс. килограммов, причем основной объем пришелся на май (по данным канадской таможни).

Германия, которая испытывает трудности с поставками российских энергоносителей, увеличила объемы казахстанской нефти. По итогам шести месяцев 2022 года Германия нарастила поставки казахстанской нефти в деньгах в 12 раз, в физических объемах – в 6 раз. Несмотря на взрывную динамику, Германия не стала важнейшим покупателем нашей нефти, на ее долю приходится всего 0,4% от всех поставок.

Удивительно, но падение экспорта в Украину, на территории которой идет война, не выглядит экстремальным – он сократился всего на 2,7%. Как и прежде, Казахстан продолжает поставлять углеводороды (пропан, бутан, битуминозный уголь и природный газ), ячмень и металлы (медь, цинк).

КАРТА ЭКСПОРТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ, СТРУКТУРА ТОВАРНЫХ ГРУПП И ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ТОВАРОВ РК В I ПОЛУГОДИИ 2022 ГОДА

● Объем, \$ млн ▲ Динамика к 2021 г., %



Источник: КГД МФ РК, БНС АСПР РК

79,9
73,6



Фото: Depositphotos/LyazaTretyakova

Перевалочный пункт

Казахстан многократно увеличил реэкспорт товаров в Россию

> стр. 1

Аналогичная ситуация сложилась по поставкам вычислительной техники. В первой половине 2021-го Казахстан продал России компьютеров на \$190 тыс., в этом году сумма увеличилась до \$35,8 млн.

Официальная точка зрения Казахстана и России насчет косвенного реэкспорта четко определена. Владимир Путин легализовал параллельный импорт в РФ, а власти РК заявили о том, что не поддерживают идею серого экспорта санкционных товаров северному соседу. По информации Комитета госдоходов в Россию отдельных групп товаров в первом полугодии этого года, фактов реэкспорта через РК подсанкционных позиций не наблюдается.

По словам эксперта по международной логистике, гендиректора компании «Оптимальная логистика» (Россия, Казахстан) Георгия Властопуло, при желании проверить путь такого товара, как компьютер или смартфон, от производителя до конечного потребителя, на

самом деле, не так уж и сложно. Для этого есть специальные идентификационные номера, МАС-адреса, по которым можно проследить, на территории какой страны будут зарегистрированы эти цифровые устройства.

«Если, например, завтра Казахстан вдруг начнет резко увеличивать закупки каких-то товаров в Европе, которые ранее приобретал в незначительных объемах, то это уже может служить косвенным признаком того, что страна участвует в некоей схеме обхода санкций. И если торговая статистика России с начала военной операции закрыта, то западноевропейские государства информацию публикуют. И могут это проследить. Другое дело, что в отношении реэкспорта многих товаров (за исключением продукции двойного назначения, для военных действий, геологоразведки – «Курсив») в Евросоюзе сейчас просто закрывают глаза, понимая, что нужно торговать, нужно вести хозяйственную деятельность. Просто этот вопрос в данный момент вне поля зрения политиков. Пока карта вторичных санкций не раздвигается, потому что

это будет достаточно серьезный удар», – отметил эксперт.

Георгий Властопуло рассказал, по какой легальной схеме Казахстан, как и любая сопредельная с Россией страна, может участвовать в параллельном импорте. Такую схему называют ложным транзитом. Это когда по документам санкционный товар следует из Европы в Казахстан, но, проезжая по территории России, размещается на таможенном складе внутри РФ. Там происходит его перепродажа

российскому покупателю, далее груз уже не покидает Россию и пускается в свободное обращение. В случае, если фура пересекает границу с Казахстаном и производится импортная очистка товара, эта схема уже не сработает. Экспортировать такую партию в РФ казахстанская таможня не позволит.

«Группа некоторых высокотехнологичных товаров, в том числе и вычислительной техники, запрещена для прямой продажи из Европы, США и

РФ. Но документа, который бы официально запрещал третьим странам реэкспорт европейской или американской продукции в Россию, не существует. Казахстан просто сам понимает, что не стоит интегрироваться в этот товарный транзит, потому что это чревато последствиями, возможными вторичными санкциями», – комментирует Властопуло.

Гипотезу о том, что Запад знает о существующих схемах параллельного импорта в Россию, подтверждает документ, недавно выпущенный Минфином США. В нем перечислен список стран – перевалочных пунктов, через «которые, как известно, проходят ограниченные или контролируемые экспортные товары, прежде чем они достигают России или Беларуси». В нем 18 государств, в том числе Казахстан и Китай. В документе говорится, что финансовым учреждениям США рекомендуется «проявлять бдительность в отношении попыток физических или юридических лиц уклониться от экспортного контроля» и обращать внимание на подозрительные операции.



Фото: Depositphotos/pixapix

Динамика экспорта из Казахстана в Россию по отдельным товарам



* Выборка данных производилась только по товарам со стоимостным объемом более \$1 млн, имеющим кратный рост. Источник: БНС РК

Объявления

• ТОО «IG FOOD Service», БИН 200940008356, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Есиль, ул. Сыганак, зд. 54а, н. п. 11.

• Товарищество с ограниченной ответственностью FOOD TRADE 2016 («Фуд Трейд 2016»), БИН 151240020925, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Рудный, ул. Топоркова, д. 54/1.

• ТОО «Бейбарыс АГЗС», БИН 210440003785, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Шымкент, мкр. Бадам 1, д. 7. Тел. +7 708 485 00 81.

• ТОО «ELYON COMPANY», БИН 120740004280, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются

в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, мкр. Степной 4, д. 13, кв. 25. Тел. +7 701 531 48 74.

• Утерянные учредительные документы ТОО СП «АСТАНАТЕХТОРГ», РНН 620200015137, считать недействительными.

• ТОО «Golden 01», БИН 181140020104, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Кудайбердыулы, д. 31. Тел. +7 708 524 52 39.

• Частное учреждение «Лицей +», БИН 010940021511, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Карагандинская область, г. Балхаш, ул. Карамеде би, д. 29. Тел. +7 701 220 22 75.

• КСП(К) «Квадрат-НС Сервис Плюс», БИН 130240015124, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Брусиловского, д. 22а, кв. 44.

• ТДО «Remnant», БИН 180740027666, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматинская область, Илийский р-н, п. Боралдай, мкр. Водник 2, д. 53, кв. 9. Тел. +7 747 556 65 90.

• Открылось наследственное дело после смерти Болатбек Максата Болатбекулы, 14.05.1981 г. р., умершего 23.02.2022. Наследникам обращаться к нотариусу Бекишаевой Сауле Букешевне по адресу: г. Нур-Султан, ул. Иманова, д. 11, оф. 106. Тел. +7 701 527 22 84.

• Общественные слушания в форме открытых собраний проводятся по разделу «Охрана окружающей среды» (ООС) для ТОО «Arlan Imprex» («Арлан Импрекс») (деятельность ресторанов и предоставление услуг по доставке продуктов питания). Предприятие расположено по адресу: г. Алматы, Бостандыкский р-н, ул. Желтоқсан, д. 172. Место проведения общественных слушаний – Бостандыкский р-н. Дата и время проведения ОС – 16.09.2023 в 12:30. Инициатор – ТОО «Arlan Imprex» («Арлан Импрекс»). Составитель раздела ООС – ТОО «Атмосфера». Тел. +7 (727) 292 52 63, e-mail – atmosfera-2000@mail.ru. Местный исполнительный орган – ГУ «Управление экологии и окружающей среды города Алматы». Интернет-ресурс исполнительного органа – https://ecorogtal.kz, на котором можно ознакомиться с материалами, выносимыми на ОС. Предложения можно отправлять по адресу: г. Алматы, ул. Ауэзова, д. 82, ГУ УЭНОС г. Алматы, а также на e-mail u.grip@almaty.gov.kz. Тел +7 (727) 972 13 37.

Больше знаешь – хуже спишь

Образованные и работоспособные казахстанцы сильнее других страдают от стресса

> стр. 1

В зоне риска – средний возраст

В современном мире стресс чаще всего связан с работой, что показывает и наш опрос. Больше всего страдают от этого состояния люди среднего возраста (от 30 до 44 лет), те, кто работает больше и напряженнее других. Почти 44% опрошенных в этой возрастной группе испытывали стресс за прошедшие три месяца, что выше среднего уровня на 4%. Пожилые оказались самыми стрессоустойчивыми. При этом неработающие пенсионеры нервничают почти в два с половиной раза меньше, чем те, кто достиг пенсионного возраста, но продолжает работать – 21% против 54,3%.

Устойчивость к стрессу напрямую зависит от уровня достатка. Среди самых состоятельных с проблемой стресса столкнулось около 30%, а у тех, кто едва сводит концы с концами – в два раза больше. Причем сильнее эта зависимость у прекрасного пола. Женщины, которые могут позволить себе без труда покупать дорогие вещи, жалуются на стресс в три раза реже тех, кому денег хватает только на продукты питания – 20% против 57%.

Важна и стабильность доходов. Хуже всего самочувствие у тех, кто не может похвастаться ни регулярностью зарплаток, ни их размером – самозанятые, женщины в декрете, работающие пенсионеры и студенты. Среди фрилансеров к тому же самая высокая доля тех, кто вообще не выходит из стресса – 14,5%. Напротив, наемные работники чувствуют себя достаточно уверенно, их восприимчивость к стрессу примерно соответствует средней.

А вот с образованием все наоборот: чем ниже его уровень – тем больше шансов сберечь нервную систему. Среди тех, кто окончил только школу, 70% ни разу не испытывали стресса за последние три месяца, тогда как у тех, кто получил или получает высшее образование, этот показатель составляет лишь 57%.

Профессия имеет значение

Самая проблемная отрасль – здравоохранение. Низкие зарплаты и постоянные переработки, особенно в условиях пандемии, заставляют испытывать стресс около 70% медицинских работников.

Вторую и третью позицию в антирейтинге стрессоустойчи-

вости (67% и 65% соответственно) заняли ИТ и финансовый сектор, где вроде бы с зарплатами лучше, чем в других отраслях. Вероятно, на уровень стресса здесь влияют другие факторы, либо доходы растут медленнее ожиданий. Четвертую строчку занял просевший в пандемию общепит – 59%. В первую пятерку самых нервных профессий попали и госслужащие: каждый третий из них испытывает стресс каждый день.

Лучше всех чувствуют себя работники культуры, искусства и спорта – 77% ни разу не сталкивались с этой проблемой за последние три месяца. Примерно на том же уровне находятся и работники логистической отрасли, которая сумела достаточно быстро восстановиться после пандемийных потрясений.

Город и село

Горожане чаще страдают от стресса, чем сельчане (42,5% и 35,5%). Виной тому плохая экология, пробки, напряженный ритм городской жизни. Неудивительно, что среди регионов больше всего на эту проблему жалуются жители миллионников – Алматы, Нур-Султана и Шымкента, где с ней столкнулся каждый второй. Самую высокую

устойчивость к стрессовым ситуациям показывают жители Кызылординской и Атырауской областей. Среди них доля тех, кого обошла эта беда, составляет 80%, на 20 процентных пунктов больше, чем в среднем по стране.

Интересно, что среди тех, кому приходится нервничать ежедневно, горожан – 78%, а жителей сел – всего 22%. Жизнь в городе добавляет стресса, главным образом, мужчинам. Сельские мужчины на 11% более стрессоустойчивы, чем городские, тогда как женщины и в городах, и в селах нервничают примерно одинаково.

От причин к средствам

В первую очередь стресс у жителей республики вызывает то, что касается лично их, а проблемы, связанные с большой политикой, экономикой и международной ситуацией, отходят на второй план. Среди озвученных казахстанцами причин стресса лидируют: проблемы на работе (39%), семейные ситуации (31%) и финансовые трудности (23,6%).

На работу чаще указывают казахстанцы младше 60 лет (43%) и жители городов (45,6%). У людей, ведущих более разме-

ренный образ жизни – сельчан и пожилых – на первом месте дела семейные – 35% и 39% соответственно. Казахстанцы старше 60 чаще переживают из-за роста цен и тарифов (25%) и экономической ситуации в стране (15%). У опрошенных в возрасте от 45 до 59 лет выше доля тех, для которого источником стресса являются проблемы со здоровьем – 16,5%.

В борьбе со стрессом казахстанцы рассчитывают прежде всего на себя и поддержку окружающих и выбирают проверенные средства. В топе – общение с друзьями и близкими – 31,4%, просмотр видео (телепрограмм, фильмов и сериалов) – 15,5%, занятия спортом – 14%.

А вот обращаться за квалифицированной медицинской помощью жители республики, судя по всему, пока не готовы. Процент идущих за помощью к специалистам – психологам, психотерапевтам, психиатрам – критически мал – менее 3%. Еще около 3% просматривают видео по психологии.

Значительно больше тех, кто отдает предпочтение самым простым и опасным способам разрядки – курению и алкоголю (8,3 и 6,3% соответственно). Как и везде в мире, решать эту

проблему с помощью рюмки и никотина чаще предпочитают мужчины – 13% и 11% против 4% и 2,4% у женщин соответственно.

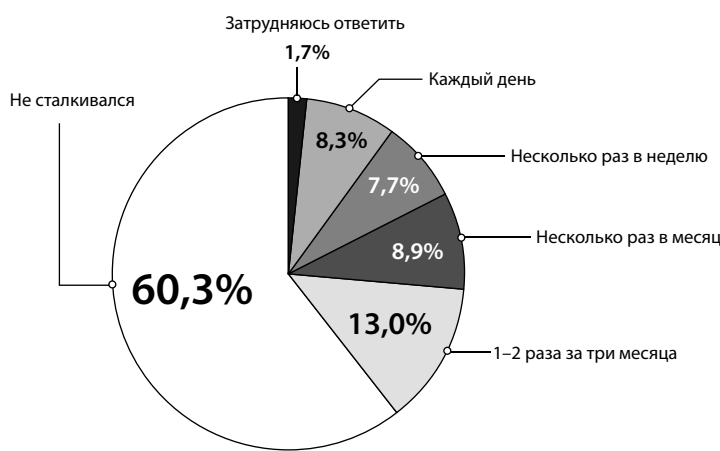
Есть и возрастные различия. Пожилые чаще представителей других возрастов прибегают к помощи антидепрессантов (11%). С возрастом увеличивается и доля тех, кто предпочитает снимать стресс на диване за просмотром телепрограмм, кино и сериалов, хотя и молодые взрослые (от 18 до 29 лет) скорее предпочтут отвлечься от повседневных забот за просмотром видеоконтента (18%), чем за скроллингом сайтов и соцсетей (12%).

Некоторые респонденты называли и иные способы борьбы со стрессом. Среди них: работа, сон, домашние заботы, чтение, витамины, шопинг, общение с домашними питомцами.

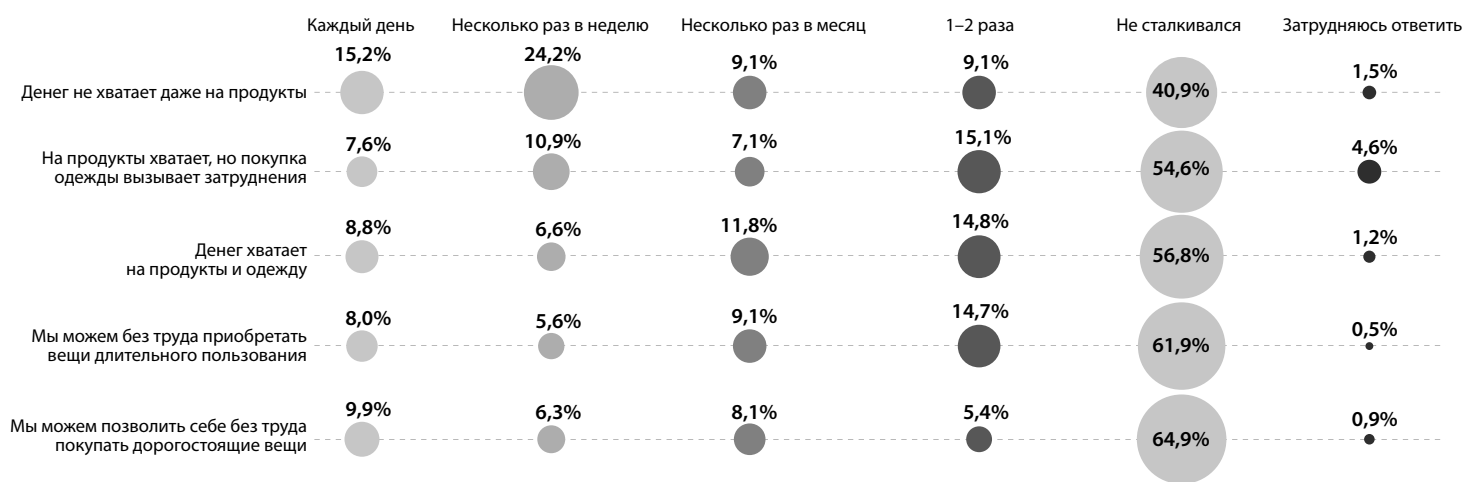
Источник: телефонный опрос жителей РК в возрасте 18 лет и старше, выборка, репрезентативная по полу, возрасту, региону проживания. В опросе приняли участие 1200 респондентов.

Материал подготовлен Центром социологических исследований Kursiv Research

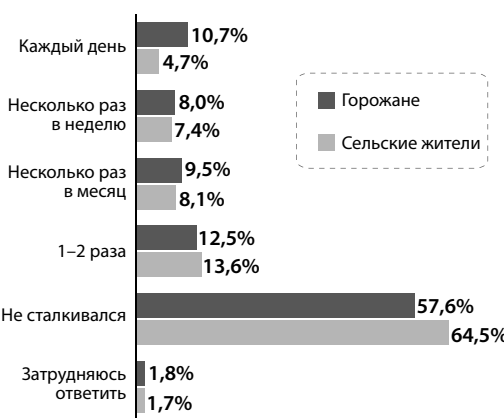
Как часто казахстанцы сталкивались со стрессом за последние три месяца



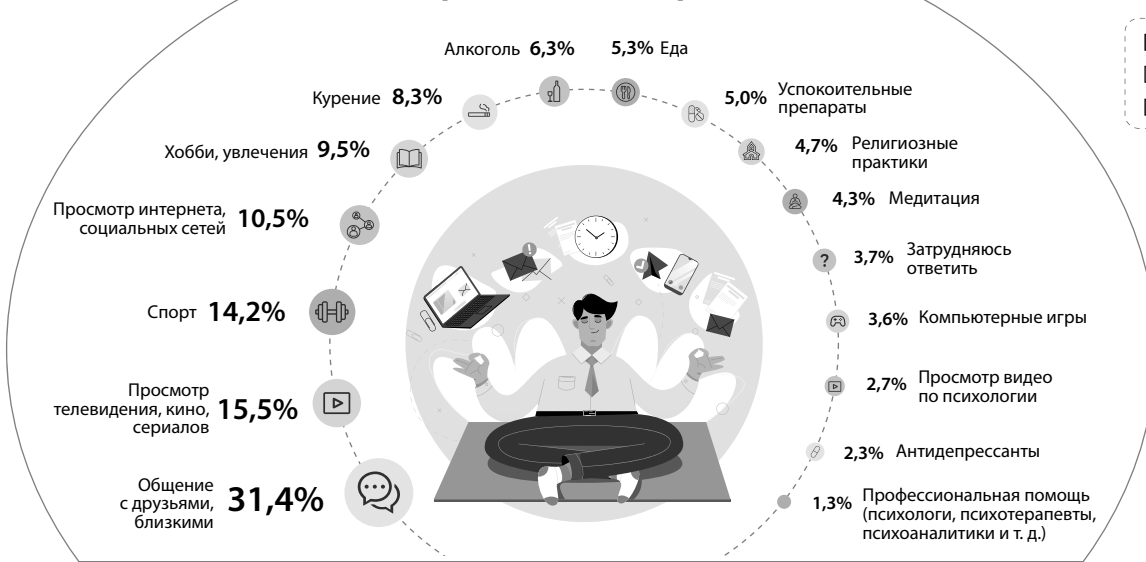
Как часто сталкивались со стрессом люди с различными уровнями дохода



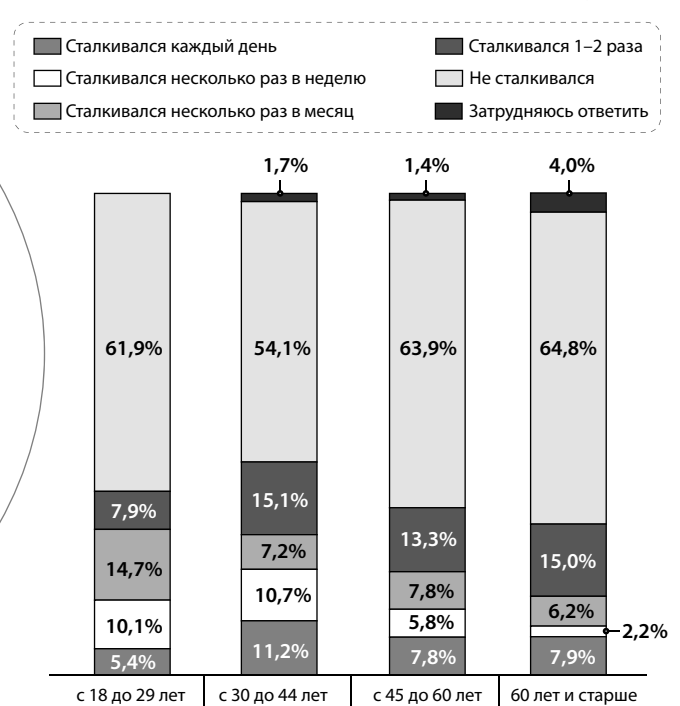
Как часто сталкивались со стрессом горожане и сельские жители



Как казахстанцы справляются со стрессом



Как часто сталкивались со стрессом представители разных возрастных групп



39,1%

31,1%

23,6%

11,3%

10,4%

8,5%

7,7%

6,9%

5,2%

4,3%

4,2%

2,8%

1,8%

1,6%

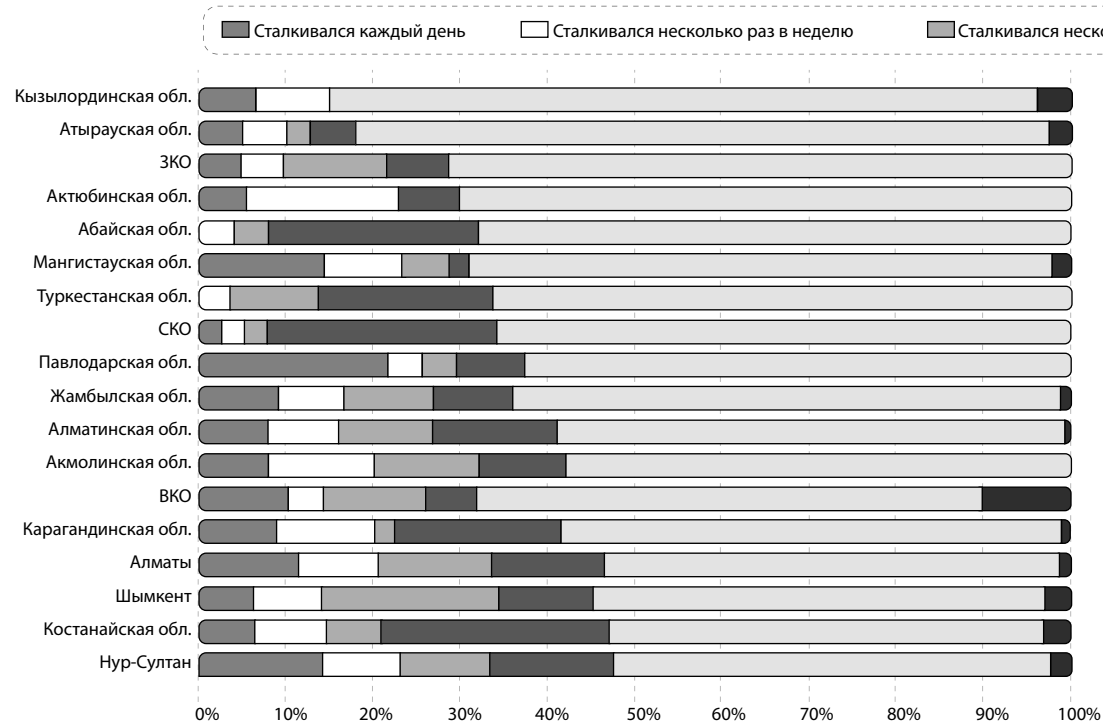
1,5%

0,9%

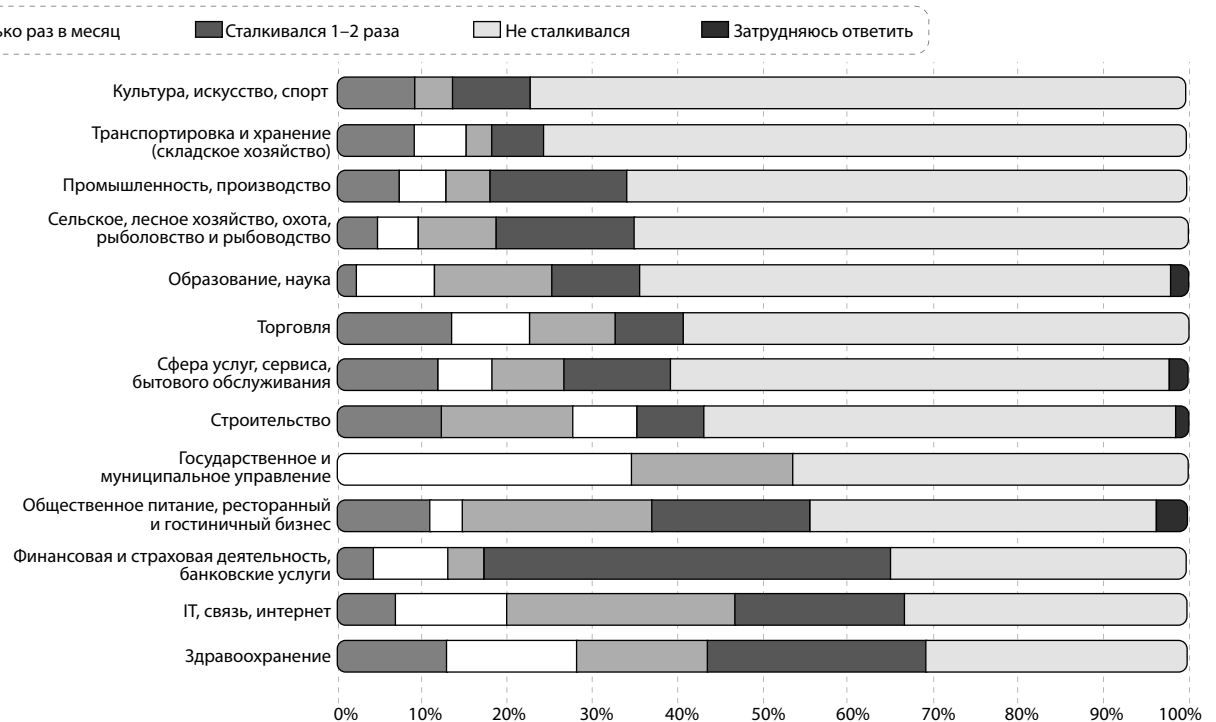
Причины стрессовых ситуаций



Уровень стресса по регионам Казахстана



Уровень стресса по сферам деятельности



Светлое будущее вещей с интересным прошлым

Рынок секонд-хенда может скоро обогнать масс-маркет

Вчера, 17 августа, мир отмечал День секонд-хенда. Или День комиссионного магазина – это более точный перевод английского National Thrift Shop Day (впервые праздник начали отмечать в США). Впрочем, для обозначения товаров б/у вообще используется немало разных слов, и самое модное сегодня – pre-loved. То есть вещь, которую кто-то до вас уже любил.



Фото: Depositphotos/fixtrack



цене, дальше идет снижение – на 10%, 30%, 40%, и так до 90%, когда джинсы можно купить за 300 тенге. Если у вас размер XS или XXL. Понятно, что ходовые размеры до скидки 90% «не доживают».

Слоган сети «Свободный стиль» – «Выбирай то, что тебе нравится!». Здесь можно увидеть не только европейские (и опять – главным образом немецкие), но и российские бренды. «Твое», Oggi, Zarina, Befree и даже исчезнувшая с рынка шесть лет назад Kira Plastinina. Вот оно, преимущество секонд-хенда:

Гульнар ТАНКАЕВА

Люкс, бывший в употреблении

Сегодня во многих странах успешно работают и charity shops, благотворительные магазины, и более привычные для постсоветского пространства «просто» секонд-хенды, ориентированные на прибыль. Причем и те, и другие сейчас существуют как в традиционном виде, так и в формате электронной торговли. Но если на сайте Oxfam (благотворительная организация «родом» из Оксфорда) онлайн-продажа – это лишь один из разделов, который идет после идеологически главных – «сделать пожертвование» и «вовлечься в благотворительную работу», то, скажем, знаменитая французская ресейл-платформа vestiairecollective.com выглядит как обычный интернет-магазин.

Впрочем, не совсем обычный. Vestiaire Collective – люксовый секонд-хенд. И это сегодня одно из самых интересных, и, по мнению аналитиков, самых перспективных направлений на рынке интернет-торговли. Настолько перспективных, что в него вкладываются лидеры мирового люкса.

Весной прошлого года французский конгломерат Kering (в портфеле – Gucci, Yves Saint Laurent, Balenciaga, Bottega Veneta, Alexander McQueen и другие бренды) вместе с фондом Tiger Global Management инвестировал в Vestiaire Collective 178 млн евро (\$215 млн) и таким образом приобрел 5% акций компании.

В ходе этой сделки французский секонд-хенд стал «единогором»: его рыночная стоимость превысила \$1 млрд.

Владелец Kering Франсуа-Анри Пино сказал, что таково их современное понимание роскоши: «Подержанные предметы роскоши сейчас являются реальной и глубоко укоренившейся тенденцией, особенно среди молодых покупателей. Вместо того чтобы игнорировать ее, мы хотим воспользоваться возможностью, чтобы повысить ценности, которые мы предлагаем нашим клиентам».

Слова миллиардера подтверждают результаты исследований: по данным консалтинговой компании Bain & Co, в 2020 году оборот мирового рынка подержанных предметов роскоши увеличился почти на 8%, до 28 млрд евро. Это один из немногих сегментов индустрии люкса, ко-



Фото: Depositphotos/macleet

торый не только не «просел», но и сохранил тенденцию к росту во время пандемии.

Впрочем, другие исследования показывают, что желанные для молодых покупателей б/у вещи необязательно должны быть люксовыми. «Миллениалы и зумеры выбирают секонд-хенд» – один из самых популярных заголовков в модных СМИ в последние годы. Согласно расчетам онлайн-площадки ThredUp, где продаются

подержанные товары, сделанные вместе с аналитической компанией Global Data, к 2024 году рынок секонд-хенда вырастет до \$64 млрд. По их данным, 40% представителей поколения «зет» (родившиеся с 1997 по 2017 год) уже покупают подержанные товары. Для сравнения: это вдвое больше, чем покупают «иксы» (родившиеся с 1962 по 1981 год) и «бумеры» (родившиеся с 1943 по 1961 год).

«Сейчас, в эпоху массового рынка и люкса, люди выберут ресейл, если у них появится возможность найти высококачественный продукт за гораздо меньшую цену», – это цитата с сайта ThredUp.

Кроме выгоды, по мнению аналитиков, молодых людей интересуют вопросы экологии, и они скорее купят подержанную вещь в секонд-хенде, чем новую из категории «быстрой моды».

Кстати, это еще один и едва ли не самый главный прогноз, который ThredUp сделал на основе данных Global Data: в скором будущем секонд-хенд может опередить сегмент fast-fashion.

Секонд-хенд в «золотом квадрате»

Сбудется ли этот прогноз, если говорить о Казахстане? По ощущениям (потому что статистики нет) – вряд ли. Хотя сегодня в нашей стране рынок подержанной одежды и аксессуаров существует едва ли не во всем многообразии: от позиционирующих себя «люксовыми» магазинов с брендовыми вещами б/у до крупных сетей, предлагающих товары секонд-хенд.

Причем если в «люксовых», «винтажных», «селективных» секондах вещи можно не только купить, но и сдать – если они пройдут «фейс-контроль» владельцев магазинов, то сети занимаются только продажей.

История доброй воли

Считается, что первый секонд-хенд организовали в Англии в 1940-х годах, чтобы собирать одежду для французского движения Сопротивления. Но рынки, на которых торговали подержанными вещами, были обычным явлением в Соединенном Королевстве еще во времена Елизаветы I. И не только там, но и в других странах Европы. Историк Линда Фицутер пишет, что в XVII веке в Венеции существовала гильдия торговцев подержанной одеждой, чья деятельность (в отличие от их коллег из Лондона) строго регулировалась государственными органами, в том числе – из сферы здравоохранения.

Пройдет два века, и «секонд-хендом» займется Армия спасения. В 1897 году откроются их первые комиссионные магазины, где продавались вещи б/у, пожертвованные зажиточными британцами, и, как пишет сайт trvst.world, торговля в них шла настолько успешно, что к 1929 году выручка от их продаж составляла половину всех доходов организации.

Параллельно с английской Армией спасения ту же работу вела за океаном американская Goodwill (можно перевести как «добрая воля»). Основанная в 1902 году в Бостоне, Goodwill собирала подержанную мебель, одежду и другие вещи в богатых районах города, а потом нанимала бедняков для починки этих товаров, предварительно обучая их необходимым навыкам. Потом все эти вещи перепродавались или отдавались тем, кто их ремонтировал.

Сегодня Goodwill – это 165 независимых общественных организаций в США и Канаде, которые по-прежнему предлагают обучение и трудоустройство, и большая сеть магазинов секонд-хенд, в которых можно купить все: от товаров для дома до одежды для серфингистов.

Еще один гигант благотворительности – Oxfam, международный союз 17 организаций, охватывающих своей деятельностью больше 90 стран по всему миру. Был основан в 1942 году в английском Оксфорде как Оксфордский комитет помощи голодающим. Его первым крупным проектом стала продовольственная помощь жителям оккупированной нацистами Греции. Тогда был организован временный магазин: он работал 11 дней и собрал больше 3 тыс. фунтов стерлингов. Через несколько лет, в декабре 1947 года, появился постоянный благотворительный магазин на Брод-стрит: сегодня на этом здании в Оксфорде висит памятная табличка.

Это прежде всего «Мегахенд» и «Свободный стиль».

«Мегахенд. Одежда и обувь из Европы» – написано на сайте сети и на вывесках в магазинах. И в данном случае «из Европы» – это главным образом из Германии. От Tom Tailor и s.Oliver до Marc O'Polo (несмотря на шведское происхождение, сегодня этот бренд базируется в Баварии), Betty Barclay, Basler, Marc Cain и других. Товар здесь обновляется раз в две недели, и действует простая система скидок: в первые дни после заезда вещи продаются по полной

можно найти уже не существующие марки или даже некогда любимые модели.

Что касается «винтажных» и «селективных» – это, скорее, такие «междусобойчики» (в хорошем смысле этого слова), чем серьезный прибыльный бизнес. Хотя в «золотом квадрате» Алматы много лет существует небольшой магазин, у которого есть и постоянные поставщики, и верные покупатели. Ассортимент вещей и отношение к ним напоминают «элитную» комиссионку советских времен, куда шли в поисках сокровищ.

Здесь «Тепло»

В Казахстане, точнее в Алматы, тоже есть социальный проект «Тепло», который занимается тем, с чего когда-то в Англии началась вся эта история с подержанными вещами. У проекта точки сбора вещей в разных районах Алматы и пункт выдачи, читай – благотворительный магазин. Как и 100 лет назад в Европе и Америке, «Тепло» отдает вещи нуждающимся бесплатно. В их Инстаграме можно прочесть, что с января 2017 года они обеспечили одеждой более 650 тыс. человек.



Фото: Depositphotos/tuckerpoint