

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ЖЕЛЕЗНЫЙ ЗАНАВЕС

стр. 3

ИНДУСТРИЯ:
ПОГНАЛИ!

стр. 8

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
СТОЯ НА КОЛЕСАХ

стр. 9

LIFESTYLE:
СТЕНА ГОВОРИТ

стр. 12

kursiv.media kursiv.media kursivmedia kursiv.media kzkursivmedia

Никто не хотел отставать

В июле банковская система страны ощутила мощный приток средств от корпоративных клиентов: за месяц остатки на счетах юрлиц выросли сразу на 7,2%. Прибыль сектора, без учета подсанкционных игроков, увеличилась год к году почти на 60%. «Курсив» изучил свежую статистику Нацбанка.

Виктор АХРЭМУШКИН

Фондирование: юрлица

В номинальном выражении корпоративные счета и вклады в системе растут высокими темпами уже два месяца подряд. После того как с января по май их объем просел на 890 млрд тенге (с 12,6 трлн до 11,7 трлн), в июне за счет прироста на 1,04 трлн все предыдущее снижение было, казалось бы, отыграно. Однако стремительная июньская динамика (+8,9%) была во многом не следствием новых денежных притоков, а результатом резкого ослабления тенге (на 13,4% за месяц) и соответствующей курсовой переоценкой валютных средств компаний. В июле тенге вел себя относительно стабильно, подешевев к доллару лишь на 1,44%. Поэтому июльский номинальный прирост в размере 912 млрд тенге (+7,2%) можно с допустимой погрешностью считать равным чистому притоку в реальном выражении.

В разрезе отдельных БВУ наибольший урожай в июле собрали три игрока. В Халыке средства юрлиц выросли на 375 млрд тенге за месяц, в Ситибанке – на 157 млрд, в Евразийском – на 141 млрд. Их доля в общем нетто-притоке составила почти 74%. Далее идут Forte (+76 млрд тенге) и БЦК (+69 млрд), причём последний прирастает уже не за счет своей новой «дочки»: большинство бизнес-клиентов бывшей Альфы вывели оттуда деньги до наступления лета. Умеренный рост продемонстрировали Kaspi (+46 млрд), Алтын (+26 млрд), Нурбанк (+25 млрд) и Банк Фридом Финанс (+21 млрд). И даже в подсанкционном ВТБ показатель увеличился на 6,4 млрд тенге.

На фоне высокого совокупного роста в секторе имеется шесть банков (в том числе четыре участника AQR), у которых средства юрлиц в июле снизились. В бывшей Альфе, где по состоянию на начало июля бизнес-клиенты держали лишь 11 млрд тенге, номинальный нетто-отток составил 2 млрд. В Bank RBK остатки на счетах юрлиц сократились на 1,9 млрд. Из подсанкционного Сбера компании забрали 30 млрд. А худшую динамику месяца (-52 млрд) продемонстрировал Jusan.

> стр. 5



Фото: Аскар Машаев

Дизайнер политического ландшафта

Президент подтвердил, что намерен продолжить работу по обновлению политического режима

Второе за последний год послание президента РК Касым-Жомарта Токаева подтвердило его намерение изменять политическую систему. Это позволяет Токаеву занять роль дизайнера изменений, а не игрока.

Николай КУЗЬМИН,
политолог

Нам обещали, что президентское послание будет посвящено социально-экономическим вопросам, поскольку политическая повестка была закрыта референдумом по внесению изменений в Конституцию. Действительно, социально-экономический блок послания был самым большим по объему.

> стр. 2

K Kursiv Research
Ratings

Металлы пошли в гору

Казахстанский ГМК в 2021 году продемонстрировал рост по всем показателям

Горно-металлургический комплекс (ГМК) – важнейший после нефтянки сектор экономики. Его доля в ВВП страны по итогам 2021 года составила 9,3% (годом ранее – 8,1%). Kursiv Research продолжает анализировать выручку крупнейших компаний ГМК для выявления лидеров отрасли, их возможностей и рисков в изменяющихся условиях внешней среды.

Аскар МАШАЕВ

Главное наблюдение из проведенного анализа – стало больше компаний, чья выручка превышает 1 трлн тенге. Если по результатам 2020 года таких компаний было две, то в этот раз – пять. Отметим, что выручка выросла у всех участников из топ-10. Только у одной компании выручка росла умеренными темпами (до 10%), у шести участников рейтинга динамика была значительной (до 50%), и у трех наблюдался взрывной рост (более 50%). Главная причина бурного роста – чрезвычайно высокие цены на металлы в 2021-м, по некоторым позициям динамика продолжилась и в текущем году.

Оптимизм смазывают антироссийские санкции. Как оказалось, у большинства крупных предприятий ГМК значительные займы от российских банков, преимущественно от Банка ВТБ и Сбербанка. Чтобы избежать вторичных санкций, некоторые компании ГМК приостановили выплаты по этим кредитам. В ближайшее время им надо найти выход из ситуации, чтобы не получить претензии от российских банков.

Евразийские рекорды

Eurasian Resources Group (ERG) сохранила пальму первенства в нашем рейтинге. Евразийская группа владеет и зарубежными горно-металлургическими активами, но в рейтинге учитывались только финансовые показатели предприятий, расположенных в РК. Таким образом, выручка казахстанской части ERG в минувшем году достигла 2,4 трлн тенге, прибавив 58% к итогу 2020-го.

> стр. 6



На плов и суши хватит

Производство риса в Казахстане упадет вдвое. Этого будет достаточно для покрытия внутреннего спроса

Согласно официальной статистике, четвертый год в РК наблюдается рост производства риса. Продукта хватает не только для внутреннего рынка, но и для экспорта. При существующих экспортных ценах на эту культуру рисоводы и хотели бы сеять больше, но каждый год из-за нехватки поливной воды и обмеления Сырдарьинской площади рисовых чеков сокращаются.

Ирина ОСИПОВА

Себя прокормим точно

Рисоводство в Казахстане развивается преимущественно в Кызылординской области, к ней относятся 89,5% посевных площадей этой культуры. Оставшиеся 10,1% делят между собой Алматинская, Туркестанская и Жетysуская области. В других частях страны рис не сеют вовсе – не подходят климатические условия. Этот злак любит жару и воду.

С 2019 года объемы производства готовой рисовой крупы в Казахстане растут. Если в 2018 году переработчики отпустили 146,5

тыс. тонн риса, то в прошлом году этот показатель увеличился до 209,6 тыс. тонн, или на 43%. Нарастить показатель удалось в два «тучных» года – 2019-й и 2020-й – два года подряд производство увеличивалось на 20%. По данным Минсельхоза, это произошло из-за ввода новых мощностей. В прошлом году темпы роста снизились до 0,9%, в первом полугодии этого года произвели лишь немногим больше (плюс 4%).

> стр. 11

КУРС

ЧИТАЙТЕ

КУРСИВ

НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

Дизайнер политического ландшафта

Президент подтвердил, что намерен продолжить работу по обновлению политического режима

> стр. 1

В нем много неожиданных и неоднозначных предложений, которые уже вызвали реакцию в обществе и стали объектом анализа экономистов и общественных деятелей.

Блок по реформе судебной системы большого резонанса не имел, поскольку простым людям он не слишком понятен, а юристы в нем ничего особенного нового не увидели. Содержащиеся в нем предложения частично озвучивались ранее (например, в выступлении президента на восьмом съезде судей в октябре 2020 года), частично предлагались самими юристами (например, упразднение должности председателя суда). Предложения амнистировать «участников январских событий», ужесточить наказание за домашнее насилие и усилить борьбу с синтетическими наркотиками, безусловно, найдут отклик в сердцах женщин. Блок под названием «Перезагрузка государственного управления» был интересен преимущественно обитателям Дома правительства и Дома министерств. Словом, каждая социальная группа могла найти в послании что-то свое и почувствовать себя услышанной.

Новый режим

Однако наибольшее впечатление на политически активных граждан произвела короткая заключительная часть, в которой Касым-Жомарт Токаев сообщил, что этой осенью – надо думать, в ноябре – состоятся досрочные президентские выборы. Он также предложил внести изменения в Конституцию и избирать президента на один семилетний срок. Конечно, в обоснование этого решения были сказаны нужные

слова про реформы, перезагрузку и Справедливый Казахстан.

Быстро выяснилось, что на вопрос, будут ли осенние выборы «пятилетними» или «семилетними», ни у кого ответа нет, в том числе у Минюста. Неясно было также, сможет ли Токаев избраться на второй срок по пятилетней схеме, а затем еще раз – по семилетней.

Все эксперты – и те, кто лоялен Акорде, и те, кто лоялен Вашингтонским фондам – комментируют это решение в соответствии со своей лояльностью. Мы же попытаемся взглянуть на послание как на шаг к новому политическому режиму. Шаг, безусловно, очень важный, но не первый и не последний.

Сначала поясним, что под политическим режимом мы понимаем правила политической игры и состав игроков. Следовательно, обновление режима означает, во-первых, смену правил или политических институтов.

Правила политической игры бывают формальные и неформальные. Формальные правила – это законы. Что такое неформальный политический институт в «Старом Казахстане», легко понять на примере выборов. Согласно закону они должны проходить в определенное время с определенной периодичностью. Это формальные правила. В действительности они каждый раз были внеочередными или вообще подменялись референдумом о продлении полномочий. Это неформальные правила. Оглядываясь назад, нетрудно увидеть, что все обоснования для проведения досрочных выборов – перехватить инициативу у оппозиции, вступить в новый этап, дать ответ на геополитические вызовы – все они просто служили оправданием решения, принятого в рамках работы неформального института досрочных выборов.



Фото: Depositphotos/3LyazaTretiyakova

Причем неформальные институты бывают более стабильны, чем формальные. Законодательство о выборах менялось неоднократно, а традиция проводить выборы досрочно не менялась. И даже сейчас смена правил игры происходит в рамках неформального, но такого знакомого и удобного института досрочных выборов.

Во-вторых, необходимо поменять игроков, которые играют в эти игры. Причем не просто поменять, но и заставить играть по новым правилам. В идеале новички должны эти новые правила принять и добровольно выполнять. Вспомним тех, на ком держался «Старый Казахстан»: это люди, которые то управляли своим банком, то назначались на пост секретаря Совбеза, то направлялись послом за границу. Их главное достоинство заключалось в их лояльности

первому президенту Нурсултану Назарбаеву.

Новому Казахстану нужны новые государственные управленцы. Готовой команды у Касым-Жомарта Токаева не было, она подбирается в процессе работы. В послании про это сказано без подробностей: «С учетом требований времени следует перестроить систему отбора и увольнения госслужащих. Важно, чтобы государственная служба стала максимально открытой для профессионалов из частного сектора. Нужно усилить кадровый резерв. Агентство по делам государственной службы должно стать полноценным институтом стратегического HR».

Фактически дается задание создать механизм обновления не только самих игроков, но и правил, по которым будет происходить отбор на государственные должности. Да, процент дураков

среди новых игроков будет таким же, как и среди старых. И процент этот будет, увы, довольно высоким. Но эффективность бюрократического аппарата определяется не столько средним уровнем интеллекта, сколько сложностью работы по общим правилам.

В-третьих, меняются горизонтальные отношения между исполнительной, законодательной и судебной властями. Меняются пока что достаточно осторожно. Судебную власть планируется сделать более независимой. Президентскую власть очистить от всего лишнего и ненужного, но сохранив за ней возможность контролировать политический процесс. Что касается правительства, то послание намечает перераспределение полномочий и компетенций между аппаратом правительства и отдельными министерствами.

Меняются и вертикальные отношения между властью и обществом. Появляются новые возможности для политической карьеры, новые политические лифты. Новые пути доступа к значимым политическим постам. Это выборность акимов, это выборы в мажилис по мажоритарной системе.

Аккуратно и осторожно

Пока что создается новый институциональный дизайн Нового Казахстана, но в результате меняется функционирование всей политической системы общества. Как уверяют нас авторы теорий демократического транзита, решающим шагом на пути к демократическому государству является передача власти от группы лиц своду правил. Токаев, чей политический опыт связан с работой в качестве главы дипломатической службы и заместителя генсека ООН, хорошо знает роль институтов в работе режима. Поэтому он их меняет осторожно и аккуратно, так, чтобы не допустить разрушения системы.

Служат ли эти изменения укреплению личной власти Касым-Жомарта Токаева? Конечно, многие политологи, причем не только проамериканские, оценивают последние события как борьбу за власть между различными игроками. Основания для такого подхода есть. Что касается досрочных выборов президента и мажилиса, то они позволяют навязать обществу свою политическую повестку на ближайший год. Они позволяют государству сохранить контроль над политическим процессом, смоделировать оптимальный состав мажилиса.

Однако Токаев, меняющий политический режим, не игрок на политическом поле, он скорее дизайнер нового политического ландшафта.

Правда о МСБ

Почему независимый анализ ситуации

в малом и среднем бизнесе требуется именно сейчас?



Рахим ОШАКБАЕВ, директор Центра прикладных исследований TALAP

Малый и средний бизнес – часть экономики, которую принято называть ее основой, становым хребтом. В Казахстане, несмотря на десятилетия реализации мер господдержки и демонстративного внимания со стороны первых лиц государства, роль МСБ пока скромна: по итогам 2021 года официальная статистика оценивает вклад микро-, малых и средних компаний в валовую добавленную стоимость, создаваемую в экономике, в 33,5%.

Чиновники рапортуяют о ежегодном росте этого показателя. Например, еще пять лет назад – в 2017 году – он составлял 26,8%, в 2014 году (после смены методологии расчета показателя) – 25,9%. За семь лет рост более чем на 9 процентных пунктов! Структурное изменение по масштабам, конечно, несопоставимое с перестройкой экономики в 1990-х, однако весьма значительное с учетом того, что все это время ключевые отрасли крупного корпоративного сектора – добыча и переработка нефти, выплавка металлов, производство электроэнергии и другие – также показывали рост.

Формально позитивный результат объяснить несложно – он достигнут благодаря усилиям правительства. За последние 12 лет задачу усилить положение МСБ в экономике последовательно решали пять только специализированных программ, не считая отраслевых и региональных, которые также касались малых и средних предприятий. В 2010 году появилась «Дорожная карта бизнеса – 2020», регламентировавшая возможность МСБ получать финансирование по субсидированным ставкам. Спустился пять лет ДКБ преобразовали в «Единую программу поддержки и развития бизнеса», которую дополнили в 2018 году и в 2019 году продлили до 2025-го, сделав финансовыми агентами помимо банков и микрофинансовые организации.

Наконец, в этом году начал действовать Нацпроект по развитию предпринимательства с объемом финансирования в 8,5 трлн на пять лет (до 2025 года). Для сравнения: вся расходная часть госбюджета РК на текущий год – 21,8 трлн, а на проект развития идет не более 15% всех расходов, то есть в значительной 2022 года не более 3,2 трлн тенге в год. Большая стоимость нацпроекта не должна вводить

в заблуждение: около 83% от 8,5 трлн – это поддержка проектов в сфере туризма, доля мер по финансированию предпринимателей не превышает 8%.

По оценкам Центра прикладных исследований TALAP, общий объем субсидий, выплаченных с 2010 года, составляет 470 млрд тенге, причем около 70% этой суммы пришлось на последние пять лет (2017–2021 годы и семь месяцев 2021 года). Беспрецедентен и объем совокупного портфеля льготного и субсидированного кредитования: по итогам 2021 года он составил 3,4 трлн тенге, или 44% от портфеля всех кредитов корпоративному сектору. Однако несмотря на растущие объемы субсидирования, кредитование бизнеса стагнирует. Если в январе 2020 года соотношение кредитов корпоративным заемщикам и физическим лицам находилось в соотношении 50:50, то в июле 2022 года – уже в 40:60 в пользу физлиц.

Еще одна проблема, которую мы выявили, – низкий уровень охвата субсидированием. Несмотря на значительное расширение количества участников в последние три года, сейчас их отношение к общему количеству малых и средних предприятий в стране не превышает 2,2%.

Проведенный Центром прикладных исследований TALAP посубъектный анализ компаний-реципиентов государственных денег показывает, что эффективность субсидий крайне низка. Средства идут неработающим компаниям. В списке получателей есть компании, получившие от полутора до семи миллиардов тенге, при этом заплатившие буквально несколько тысяч тенге налогов.

Такая поддержка бизнеса не может удовлетворять добросовестных представителей МСБ, которые помимо регуляторного давления испытывают груз более высоких процентных ставок. Оценки НПП «Атамекен» показывают, что около 65% предпринимателей не удовлетворены деловым климатом в стране, причем доступ к финансам оказывается одной из наиболее остро беспокоящих бизнес проблем наряду со слабым человеческим капиталом и технологическим отставанием. И ситуация ухудшается. Опрос НПП по итогам прошлого года отражает преобладающий негатив в оценках респондентов: 26% опрошенных говорят о незначительном ухудшении ситуации, 23% – о заметном. Это означает, что положением дел недоволен каждый второй предприниматель.

С высокой долей вероятности можно утверждать, что в ближайшее время самочувствие бизнеса продолжит ухудшаться. Правительство последовательно наращивает нагрузку на фонд оплаты труда, к которому в 2023 году добавится 5% отчислений от зарплат в Единый накопительный пенсионный фонд в качестве обязательных пенсионных взносов работодателя. Давит на бизнес и снижение уровня порога постановки на НДС.

Облегчить ситуацию должна внедряемая правительством новая регуляторная политика, включающая такие подходы, как регулирование «с чистого листа», а также «регуляторная гильотина». Правительство РК ожидает в том числе и от этих мер ускорения развития МСБ, который к 2030 году должен формировать 40% валовой добавленной стоимости в экономике.

Наш проект – «Оценка состояния малого и среднего бизнеса в Казахстане». По его итогам планируется запустить регулярный Индекс деловой активности и выработать рекомендации для новой стратегии развития МСБ в стране.

Основной целью проекта является выявление факторов, влияющих на развитие малых и средних предприятий в Казах-

стане, анализ характеристик, тенденций и проблем малых и средних предприятий, а также разработка предложений по повышению эффективности и финансированию малых и средних предприятий в условиях текущего кризиса мировой экономики.

В рамках исследования в ближайшие месяцы планируется провести десятки круглых столов во всех регионах страны с участием отраслевых бизнес-ассоциаций, акиматов, региональных палат предпринимателей и местных представителей малого и среднего предпринимательства по различным секторам экономики.

Главная задача круглых столов – в независимых и свободных условиях обсудить проблемы развития малого и среднего предпринимательства в сложившейся экономической ситуации.

На каждом круглом столе Центром прикладных исследований TALAP будет представлен аналитический материал по следующему вопросу:

- Актуальная экономическая ситуация и прогнозы развития экономики Казахстана;
- Новые подходы к развитию МСБ и внедрение новой регуляторной политики;
- Особенности развития предпринимательства в конкретном регионе.

По итогам проведенных круглых столов планируется подготовить комплексные рекомендации и предложения, которые могут быть использованы государственными органами при разработке стратегических и программных документов.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

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

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

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

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

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

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

Обозреватель отдела «Финансы»: Ольга ФОМИНСКИХ o.fominskikh@kursiv.kz

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

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

Редакция: Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ Ирина ОСИПОВА Жанболат МАМЫШЕВ Анастасия МАРКОВА

Корректур: Светлана ПЫЛИЧЕНКО Татьяна ТРОЦЕНКО Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор: Илья КИМ

Верстка: Елена ТАРАСЕНКО Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер: Данара АХМУРЗИНА

Фотограф: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор: Ирина КУРБААНОВА

Тел.: +7 (777) 257 49 88 i.kurbanova@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Тел.: +7 (707) 950 88 88 sagabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения: Ренат ГИМАДДИНОВ

Тел.: +7 (707) 186 99 99 r.gimadidinov@kursiv.kz

Представительство в Нур-Султане:

РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1, БЦ «На Водро-зеленом бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203

Тел.: +7 (7172) 28 00 42 astana@kursiv.kz

Руководитель представительства в Нур-Султане: Азамат СЕРИКБАЕВ

Тел.: +7 (701) 588 91 97 a.serikbaev@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан

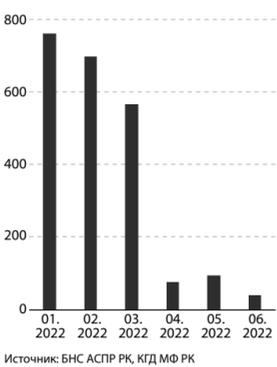
Свидетельство о постановке на учет № 17442-К, выдано 9 января 2019 г.

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

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

Обвал экспорта произошел в апреле

Экспорт ЖРС в РФ из РК в течение 2022 года, тыс. тонн



Источник: БНС АСПР РК, КГД МФ РК

Нынешний год обещает быть стрессовым для одного из гигантов казахстанской черной металлургии – Соколовско-Сарбайского горно-обогатительного производственного объединения (ССГПО; № 13 списка Kursiv-100 по итогам 2020 года), входящего в Евразийскую группу (ERG). В середине года компания полностью прекратила отгрузку основному партнеру – Магнитогорскому металлургическому комбинату (ММК) из-за риска вторичных санкций. Уже в ближайшее время ССГПО предстоит найти новых партнеров, либо предприятие с многотысячным персоналом и регион присутствия могут столкнуться с серьезными проблемами.

Сергей ДОМНИН

Конец кооперации

ССГПО и ММК – предприятия, кооперация между которыми была налажена еще в советский период. Казахстанский гигант черной металлургии обеспечивал российское сталелитейное предприятие железорудным сырьем – концентратом и окатышами – с момента своего запуска в 1954 году. Одним из ключевых факторов успешной кооперации было короткое транспортное плечо: ССГПО, располагающееся в городе Рудном Костанайской области, и ММК разделяют примерно 300 километров, тогда как действующие альтернативные источники сырья (Лебединский и Михайловский ГОКи – оба принадлежат «Металлоинвесту») находятся в Белгородской и Курской областях РФ – за 1800 километров от Магнитогорска. В последние несколько лет доля поставок железорудного сы-

рья (ЖРС) с ССГПО на ММК достигала 70% (от 7 до 9 млн тонн в год), оставшиеся объемы поступали с российских месторождений железа, комбинат также активно закупал металлолом. В ERG «Курсиву» сообщили, что доля окатышей, направляемых на ММК, в общем производстве 2021 года составила 40%. За последние пять лет доля ММК изменялась в диапазоне от 32 до 60%.

Проблемы с поставками возникли весной этого года после начала «специальной военной операции» РФ на территории Украины. Казахстанская таможенная статистика отражает резкий спад в апреле, когда в РФ отправилось 74 тыс. тонн ЖРС (код ТН ВЭД 2601) после 567 тыс. тонн в марте. В последующие месяцы поставки ЖРС оставались на уровне, не превышающем 100 тыс. тонн.

В мае о прекращении поставок продукции ССГПО на ММК сообщали российские СМИ. Представители ММК заявили о практически полном прекращении экспортных отгрузок на фоне внесения компании в санкционные списки Минфином США, накоплении складских запасов и обвальном ухудшении операционных показателей и рентабельности предприятия. В начале августа ММК и его ключевой акционер Виктор Рашников были официально включены в американский SDN-список, после чего сотрудничество с ними стало сопряжено с риском вторичных санкций.

С казахстанской стороны первым о масштабе проблем публично заявил председатель совета директоров ERG Александр Машкевич. «Из-за антироссийских санкций поставки полностью прекращены... Сегодня мы не поставляем 9 млн тонн железорудного концентрата и окатышей. Мы не поставляем и не знаем, куда это поставлять», – сообщил он «Интерфаксу» в середине августа. Согласно казахстанской внешнеторговой статистике, за первые шесть месяцев этого года объем поставок ЖРС в Россию сократился на 52% в физических объемах и на 63% в денежном выражении.

Ищем выход

Из-за высокой взаимозависимости «расщепление» кооперации болезненно для обеих компаний. Однако сложность ситуации для ММК состоит не в том, чтобы найти источники сырья, а в том, чтобы вновь наладить сбыт гото-

вой продукции, в том числе и на экспорт, который занимал около 20% производства комбината.

С учетом сокращения объемов выпуска (почти на 10% в первом полугодии, до конца года показатель может увеличиться до 30% – прогнозируемое сокращение выпуска горячекатаной стали в целом по рынку РФ) переход на ЖРС российских поставщиков произойдет более мягко, чем если бы рынок был в фазе роста.

Наиболее вероятным поставщиком ЖРС на ММК станет «Металлоинвест», ранее экспортировавший до 23 млн тонн в год. Переключение на поставки сырья с более длинным транспортным плечом приведет к увеличению операционных затрат, однако точное влияние на показатели компании установить сложно: ММК закрыл финансовую отчетность по МСФО на своем портале, а в доступных отчетах по РСБУ данные об операционных издержках не приводятся.

Для ССГПО ситуация складывается более сложная. Внутренние сталелитейные производства немногочисленны. Крупнейший игрок в РК – «АрселорМиттал Темиртау» (АМТ) – производит до 6 млн тонн стали и чугуна (в том числе стали – около 4 млн тонн) и обеспечивает производство как собственным сырьем (Лисаковский ГОК), так и металлоломом и поставками ЖРС с ССГПО. Еще одна проблема связана с тем, что АМТ сокращает выпуск продукции, а основным экспортным рынком для сталелитейного предприятия является Россия.

Наиболее вероятное направление поставок ССГПО – экспорт в страны дальнего зарубежья. Рынок, который компания уже освоила, – Китай. Доля этого направления от всего экспорта (в физических объемах) составляла в последние годы от 14 до 33%, или от 1,3 до 4,7 млн тонн. В первые шесть месяцев 2022-го объем поставок в КНР увеличился на 20% в физических объемах (до 3,2 млн тонн) и на 24% в денежном выражении (до \$333 млн) – поставки в китайском направлении впервые с 2012 года превысили экспорт в РФ. Рост отгрузки в Китай в первом полугодии позволил сгладить обвал на российском направлении.

Однако в дальнейшем ситуация может развиваться не так благоприятно. По данным Всемирной ассоциации производителей стали (WSA), объем выпуска этого продукта на китайском рынке в январе – июле этого года

сократился на 7,4%. Экономика КНР пока не выбралась из микрокризиса, связанного с локдаунами весной этого года, кроме того, перед ней маячит другой кризис – на рынке жилья (строительный сектор потребляет около 50% производимой в мире стали).

Падает выплавка стали и в Японии (–4,9%), США (–3,0%), России (–7,0%), Корея (–3,4%), Германии (–5,1%), Турции (–6,9%) и Бразилии (–3,5%). Крупными рынками, где сохраняется рост, остаются лишь Индия (+8,0%) и Иран (+3,7%). В эти страны, судя по казахстанской внешне-торговой статистике, наши производители еще не зашли.

По-видимому, отдельные новые направления компания уже осваивает. В конце августа ССГПО получило от Евразийского банка развития кредит на \$55 млн для финансирования выпуска экспортной продукции. Ни компания, ни банк не раскрыли информацию о ставке и срочности кредита.

Группа рисков

Наиболее значительные риски, связанные с изменением рыночных условий для ССГПО, можно разделить на три группы: операционные и финансовые риски компании, социальные риски региона присутствия, риски для госбюджета.

Корпоративные операционные и финансовые риски ССГПО связаны с ухудшением показателей предприятия. Неаудированный отчет ССГПО за первое полугодие 2022-го фиксирует спад всех ключевых операционных показателей: выручка упала на 31%, операционная прибыль – на 51%, чистая прибыль – на 40%, чистый денежный поток превратился из положительного в отрицательный.

Расширение запасов в 2021 году (+38% г/г) произошло на фоне увеличения объема сырья, незавершенного производства и готовой продукции на складе. К июлю 2022 года объем запасов в годовом выражении вырос в 1,5 раза, что свидетельствует о возникших проблемах со сбытом.

В ERG отмечают, что с учетом полной остановки поставок на ММК в краткосрочной перспективе уровень загрузки ССГПО может дойти до 50–60%.

Рыночный риск для компании беспрецедентно высок не только из-за сокращения поставок ключевому партнеру, но и из-за плохого внешнего фона (сокращение потребления стали на ключевых рынках). По данным

Всемирного банка, мировые цены на железорудное сырье упали на 49% за год (по итогам июля 2022 года к июлю 2021-го) и на 7% с начала года. Это может также ощутимо ударить по выручке ССГПО, в структуре которой на концентрат приходится 55%, на окатыши – 43%, еще 2% – отсев окатышей, доломит и прочие статьи. На фоне роста мировых цен в 2021 году в среднем на 48% за год выручка ССГПО увеличилась на 71% и достигла рекордных 777 млрд тенге, чистая прибыль выросла в 3,3 раза. В этом году падение от рекордных показателей может составить не менее 50%.

По итогам первых шести месяцев 2022 года признаков балансового кризиса у ССГПО нет. На фоне хороших результатов прошлого года ситуация устойчива: краткосрочные активы пять раз полностью покрывают краткосрочные обязательства, динамика краткосрочных обязательств отрицательная (–32% с начала года), несмотря на сокращение объема кеша более чем вдвое, на счетах компании еще есть почти 33 млрд тенге, что вдвое больше, чем в начале 2021 года, а также 290 млрд тенге краткосрочных финансовых активов. Это значит, что вероятность реализации кредитного риска в ближайшие полгода невысока.

Несмотря на проблемы с реализацией, компания вдвое нарастила объем капитальных затрат (по кассовому методу), что привело к увеличению объема чистого оттока денежных средств от инвестиционной деятельности (+10%), незначительному в масштабах движения денежных средств компании.

ССГПО финансируется группой, в то же время занимая группу: в 2021 году ССГПО получило от ERG \$205 млн, а выдало в качестве займов группе \$100 млн. В марте этого года материнская компания выделила ССГПО 2 млрд тенге под 1%. В первые четыре месяца года компания погасила кредиты, полученные от ERG, на 14 млрд тенге.

Существенными представляются социальные риски. В периоды критического уменьшения загрузки производства компании выводят персонал в неоплачиваемый отпуск или сокращают количество рабочего времени. Объем фонда оплаты труда ССГПО в этом году (за первое полугодие 2022-го) вырос на 36% г/г. Напомним, что на предприятии занято около 15 тыс. человек. Для сравнения:

Китайское направление впервые за 10 лет опередило российское

Экспорт железных руд (в т. ч. концентрата и окатышей; код ТН ВЭД 2601) в 1П2022 – физические объемы



Источник: БНС АСПР РК, КГД МФ РК

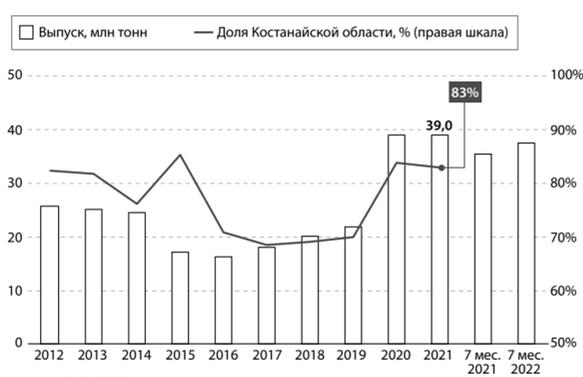
во всем Рудном проживало на начало 2022 года 127 тыс. человек. В ERG отмечают: «В случае сохранения текущей ситуации в отношении ММК персонал будет перераспределяться на выполнение работы на других предприятиях группы. Никаких сокращений не планируется».

Кроме основной деятельности ССГПО вынуждено поддерживать несколько убыточных сегментов, причем в каждом из них компания является монополистом. Первый сегмент – производство тепловой энергии на Рудненской ТЭЦ. В 2021 году предприятие получило убыток в размере 1,8 млрд тенге, в первые шесть месяцев 2022 года – 1,1 млрд. Убыточен и сегмент, обеспечивающий передачу электроэнергии: в 1П2022 убыток составил около 10 млн тенге – отклонение тарифа от себестоимости передачи электроэнергии составляет 21% в 2022 году. Еще одна монополия ССГПО – по предоставлению подъездного пути для проезда подвижного состава малой мощности, здесь убыток составляет 24 млн тенге. Показательно, что отрицательная рентабельность продаж по этому бизнесу достигает 66%.

Проблемы, связанные с налоговыми поступлениями в бюджет, наименее значительны. В последние пять лет оценочная налоговая нагрузка ССГПО (все выплаты предприятия в бюджет) к выручке составляла в среднем около 15%. За первые семь месяцев ССГПО уже заплатило в бюджет 87 млрд тенге (все выплаты в 2021-м составили 69 млрд), но этот показатель учитывает выплаты за успешные IV квартал 2021 года и I квартал 2022-го. Учитывая провал в выручке на треть, оценочное сокращение поступлений в госбюджет от ССГПО может составить не менее 20 млрд тенге при текущей динамике операционных и финансовых показателей (сокращение выручки в пределах 30–50% по году). Однако основные потери придутся на поступления по итогам III и IV кварталов уходящего года.

Выпуск ЖРС на исторических максимумах

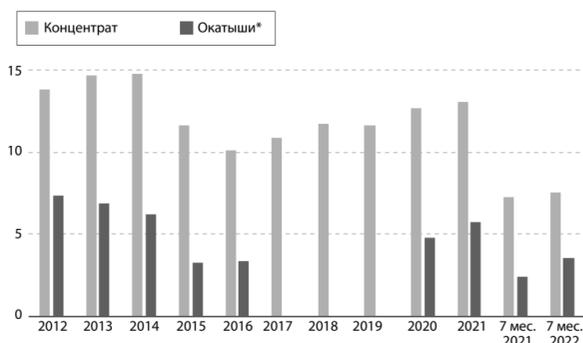
Производство руд железных агломерированных и неагломерированных в РК



Источник: БНС АСПР РК

В последние два года росли объемы выпуска как концентрата, так и окатышей

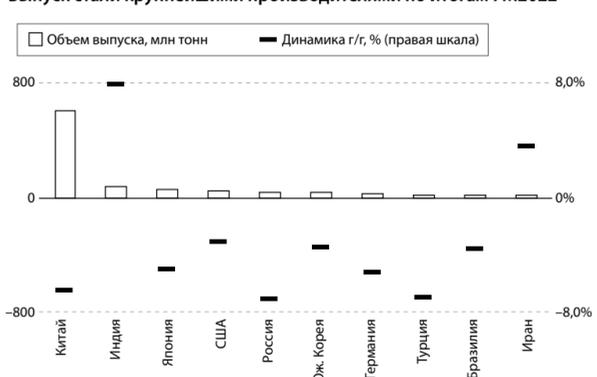
Производство железорудного концентрата и окатышей в РК



* Статдепартамент не предоставлял данные за 2017–2019 годы. Источник: БНС АСПР РК

Крупнейшие производители снижают выпуск стали

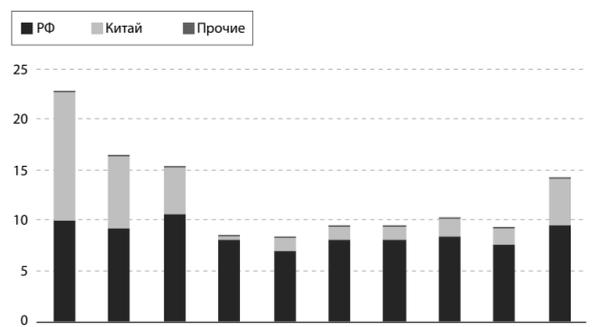
Выпуск стали крупнейшими производителями по итогам 7М2022



Источник: World Steel Association

Поставки в РФ были основой казахстанского экспорта

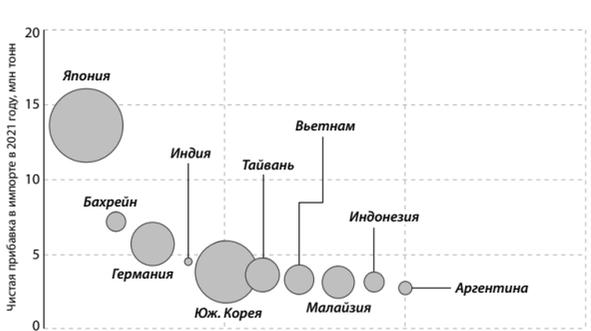
Экспорт железных руд (в т. ч. концентрата и окатышей; код ТН ВЭД 2601), млн тонн



Источник: ИТС, БНС АСПР РК, КГД МФ РК

Наиболее перспективные направления экспорта ЖРС – Восточная и Юго-Восточная Азия

Страны с растущим спросом на железорудное сырье (импорт) Размер круга отражает общий объем импорта в 2021 году



Источник: ИТС

Финпоказатели ССГПО в первой половине 2022 года заметно ухудшились

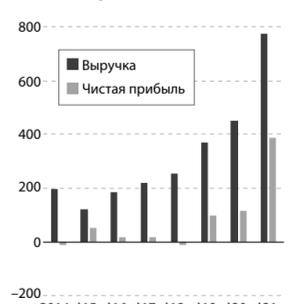
Динамика основных финансовых показателей ССГПО в 1П2022, %



Источник: расчеты по данным ССГПО

В 2021 году ССГПО получило рекордную выручку и прибыль

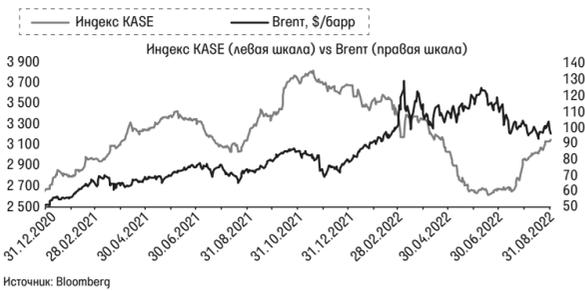
Выручка и чистая прибыль ССГПО, млрд тенге



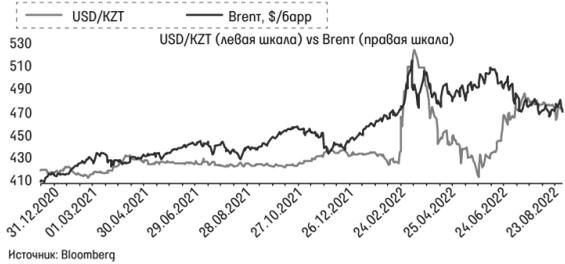
Источник: ДФО МФ РК по данным ССГПО

ИНВЕСТИЦИИ

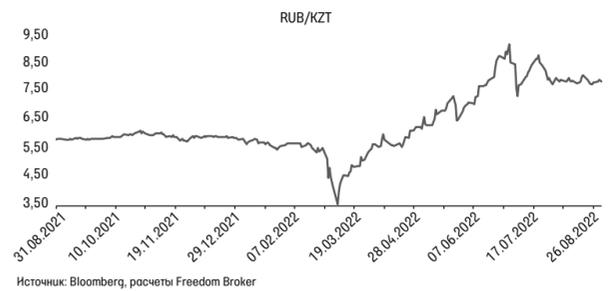
Динамика индекса KASE с ценами на нефть сорта Brent сентябрь 2021 – август 2022 года



Динамика обменного курса доллара к тенге с ценами на нефть сорта Brent в тенге сентябрь 2021 – август 2022 года



Динамика пары рубль/тенге сентябрь 2021 – август 2022 года



Макрообзор: ставки, курсы, акции

Август, 2022

Ансар АБУЕВ,
Данияр ОРАЗБАЕВ

Удачный август для KASE на фоне сезона отчетностей

Цены на нефть в августе упали на 8,4%, достигнув примерно \$95 за баррель сорта Brent. Причем падение происходит третий месяц подряд. В самый первый день месяца нефть получила удар от «медведей» на 4% после того, как июльские индексы деловой активности (PMI) промышленного сектора со всего мира показали слабую динамику.

Также 3 августа прошла встреча представителей ОПЕК+, на которой стороны договорились увеличить производство на 100 тыс. баррелей в сутки с сентября. В итоге первая неделя августа оказалась худшей с апреля, в том числе на фоне восстановления производства нефти в Ливии, замедления потребления топлива и роста запасов нефти в США. Затем, в середине месяца, нефть упала в цене еще на 4,5% после слабых экономических данных из Китая на фоне строгих антиковидных правил. Уровень переработки нефти в Китае в июле упал до самых низких значений с марта 2020 года. Тем не менее во вторую половину месяца цены начали отскокивать, в том числе на фоне сообщений о том, что некоторые ключевые страны ОПЕК+ поддерживают идею сокращения производства. После этого цена вернулась к отметке \$105, однако в последние два дня цены синхронно и резко упали на 5% два раза подряд.

Индекс KASE в свою очередь продолжил июльский позитив, показав рост в 6,7% на фоне сезона отчетностей. Основное увеличение цены среди бумаг индекса показали акции Народного банка, «Кселл» и Банка ЦентрКредит (БЦК), которые выросли на 15, 14 и 12% соответственно. На 10% выросли также акции Kaspi.kz, а бумаги

фонде слухов о покупке со стороны российской МТС. БЦК в свою очередь также неплохо отчитался за первое полугодие, показав 15-кратный рост чистой прибыли. Однако такой рост прибыли стал возможен во многом благодаря единовременному доходу от приобретения Альфа-Банка. В итоге индекс KASE вернулся к апрельским уровням и, вероятнее всего, сломил нисходящий тренд с точки зрения теханализа.

Дальнейший рост может быть обеспечен объявлением дивидендов со стороны Народного банка и «Казхтелкома», которые вынужденно отложили их весной. Мы считаем, что вероятность положительного исхода по дивидендам довольно высока, учитывая достаточный уровень ликвидных активов на балансе этих компаний.

Стабильный тенге при глобальном росте доллара

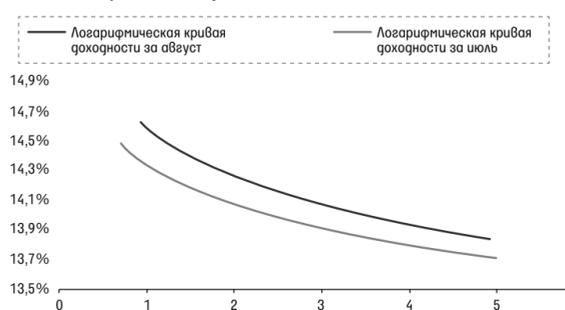
Национальная валюта по итогам августа наконец-то укрепилась после ослабления в течение двух месяцев подряд. Укрепление тенге составило 0,9%, или примерно 4 тенге за \$1. Отметим, что к 24 августа тенге в моменте укреплялся до отметки 458 тенге на фоне крупных налоговых выплат. Тем не менее в те дни доллар закрывался в районе 464–465 тенге, а объемы торгов превышали средние значения примерно на 50%. И все же с середины июля мы увидели очень медленное и последовательное укрепление тенге, которое все еще находится в локальном тренде укрепления, даже несмотря на обратное восстановление доллара после налоговой недели.

В России же рубль после сильного ослабления в июле вновь укрепился по итогам августа. На этот раз укрепление составило 2,3%. Кросс-курс рубль/тенге вырос на 1,4% и составил примерно 7,85 тенге за рубль. Можно отметить значительную стабилизацию курса рубля к тенге, который в августе двигался в диапазоне 7,75–8,00 тенге. С точки зрения теханализа пока рано говорить о развороте в паре доллар/рубль, даже несмотря на сообщения о том, что рубль будут искусственно ослаблять с помощью валют так называемых дружественных стран.

Индекс доллара третий месяц подряд показал рост котировок и достиг новых рекордов 2022 года. На этот раз рост составил



Кривые доходности размещений гособлигаций июль и август 2022 года



уже торгуется на отметке 0,995 за доллар, а цена ослабла еще на 5% и достигла уровня 1998 года. В плане теханализа индекс доллара продолжает находиться в восходящем канале, и возможный локальный разворот может случиться в районе 111 пунктов, где проходит верхняя граница канала.

Денежно-кредитная политика

В августе Национальный банк РК не проводил заседания по базовой ставке. Очередное решение было объявлено 5 сентября: на фоне роста инфляции в августе до 16,1%, что является самым высоким значением с октября 2016 года, регулятор оставил ставку на том же уровне – 14,5%.

В России также не проводилось заседания по ключевой ставке. Следующее решение будет объявлено 16 сентября, от него некоторые участники рынка ждут дальнейшего снижения ставки. Тем не менее на текущий момент рынок российских ОФЗ не указывает на дальнейшее смягчение, учитывая рост доходности в августе.

Несмотря на рост базовой ставки в конце июля, в первое время увеличение доходности по гособлигациям составило лишь 10–12 б. п. Однако затем, 24 августа, доходность выросла еще на 23–29 б. п. по коротким облигациям. В то же время доходность месячных нот сразу отреагировала на рост базовой ставки, поднявшись на 48 б. п. Под конец месяца доходность нот составила почти 14,48%. В то же время ставка РЕПО TONIA продолжила стабильно держаться возле нижней границы базовой ставки до 23 августа, после чего резко выросла до 15% на фоне спроса на тенге из-за налоговой недели.

В России на локальном рынке доходность коротких российских ОФЗ впервые с марта показала растущую динамику. В целом наблюдается более сильный рост доходности по коротким бумагам относительно длинных. Так, доходность 10-летних ОФЗ выросла с 8,89 до 9,11%, а доходность однолетних бумаг – с 7,23 до 7,69%.

Продолжение роста инфляции

Инфляция в РК в августе составила 1,4% м/м, а годовая инфляция продолжила свой

рост, достигнув 16,1%. Основной вклад в месячную инфляцию в августе внес сегмент ЖКХ (вклад – 28%), тогда как вклад продуктов питания снизился до 26% на фоне продолжения сезонного снижения цен на фрукты и овощи. Продукты питания в среднем выросли в цене на 1% м/м второй месяц подряд. Такой месячный темп роста цен является самым низким в этом году. Однако в прошлом августе рост оказался намного меньше и составил 0,1% м/м.

Самый большой вклад в месячную инфляцию среди различных сегментов продуктов питания пятый месяц подряд продолжает вносить сегмент «хлебобулочные изделия и крупы» – 11%. Основными лидерами роста в этом сегменте стали такие товары, как мука (+4,3% м/м), макароны (+3,3% м/м) и целый ряд различных круп, включая рис, перловку и овсянку, которые показали месячный рост более чем на 3%. Вторым, показавшим наибольший вклад в общую инфляцию, стал сегмент «мясо и мясные продукты» (вклад – 11%). Отмечается рост цен на мясо птицы (+3,2% м/м) и на колбасы (+2,2% м/м). Сегмент «фрукты и овощи» продолжает показывать сезонное снижение цен, итоговое падение средних цен сегмента составило 4,4% м/м. В целом подобный уровень снижения цен оказался сопоставим с прошлогодним августом. Среди лидеров снижения помидоры (–14,4% м/м), капуста (–12,8% м/м), лук и морковь (по –8% м/м).

Ну а лидерство ЖКХ по вкладу оказалось возможным благодаря не только сезонному снижению цен на фрукты и овощи, но и среднему росту цен на 2,7% м/м. Лидерами роста стали тарифы на содержание жилья, которые выросли на 5,4% м/м. Отметим также рост тарифов на водопользование (+2,8% м/м) и на холодную воду (+2,5% м/м).

Ускорился рост цен на одежду и обувь – до 1,9% м/м в августе при среднем темпе роста 1,1% в первые семь месяцев этого года. Основным фактором роста цен стали детские одежда и обувь, цены на которые выросли перед школьным сезоном на 6,1 и 5,2% м/м соответственно.

Размещения государственных облигаций РК

На рынке государственных облигаций Казахстана в августе состоялось 13 размещений на общую сумму почти 396 млрд тенге, что на 28% меньше результата июля. Однако средневзвешенный спрос на предложение вырос с 86% в июле до 200% в августе. Это стало возможным благодаря трем размещениям однолетних облигаций, по которым спрос на предложение составил в среднем 314%. Можно отметить, что доходность выросла только под конец месяца, несмотря на отсутствие каких-либо значимых событий. Возможно, это было связано с резким ростом ставки TONIA и спросом на национальную валюту, либо это отложенное влияние роста базовой ставки в конце июля. По однолетним облигациям доходность выросла с 14,5% 17 августа до 14,79% 24 августа. По двухлетним облигациям доходность за этот же период увеличилась с 14,22 до 14,45%. А вот по пятилетним облигациям доходность не изменилась и осталась на прежнем уровне в 13,85%.

Мы обновили кривые доходности размещений за последние два месяца. Как видно по графику, доходность выросла на фоне роста базовой ставки в конце июля. По пятилетним облигациям рост оказался менее значительным, чем по коротким бумагам. Форма кривой все еще инверсная, то есть спред между доходностью длинных и коротких облигаций является отрицательным.

Облигации квазигосударственных компаний

В квазигосударственном секторе в августе состоялась три размещения. Самым большим размещением стали 7-летние облигации АО «КазАгроФинанс», которые до этого размещались неделей ранее. Привлеченный объем денег оказался примерно таким же, а доходность вновь составила 16,85%. Были также размещены два однолетних выпуска Казахстанского фонда устойчивости, доходность по которым резко выросла на 69 б. п. Причем 26 августа доходность оказалась на 15 б. п. больше, чем неделей ранее, так же как в случае с гособлигациями.

Акции программы «Народное IPO», включая «Казатомпром» и Kaspi.kz

ГДР «Казатомпрома» на Лондонской фондовой бирже показала увеличение на 5,8% после июльских +15%. В итоге котир-

ровки ГДР закрыли август на отметке \$31,52. На KASE же акции нацкомпании выросли лишь на 2,5%. Основной новостью месяца в этом секторе стало возобновление работы ранее замороженных АЭС в Японии на фоне высоких цен на углеводороды. Тем не менее спотовые цены на уран выросли лишь на 0,7% по итогам месяца. Однако акции уранового сектора в лице ETF URA в среднем выросли на 8,2%. Главной новостью компании стал также выход финансового отчета за первое полугодие. Квартальная выручка выросла до 348 млрд тенге (+94% г/г + 140% к/к) за счет увеличения цены на уран, низкой базы прошлого года и смещения графика поставок урана в этом году. В то же время операционная маржа выросла с 26 до 35%, а чистая прибыль компании, относящаяся к акционерам, по итогам квартала составила 83,9 млрд тенге, что выше прошлогоднего результата на 89%. Чистая прибыль на акцию по итогам полугодия составила 467 тенге (+154% г/г).

Акции «КазТрансОйла» упали на 8% после того, как отскочили почти на 20% в июле. К концу месяца цена составила 757 тенге. Компания также отчиталась по итогам первого полугодия 2022 года. Отчет в целом можно назвать негативным, так как показатели прибыльности оказались еще слабее, чем в I квартале. Валовая маржа компании во II квартале упала с 34% в 2021 году до 6,8% (в I квартале 2022 года – 19%). На этом фоне отдельная операционная прибыль компании упала с 17,4 млрд тенге в 2021 году до 0,9 млрд тенге. Квартальная чистая прибыль в размере 5,6 млрд тенге была получена во многом благодаря положительной чистой прибыли совместно контролируемых предприятий ККТ и «Мунайгас». В итоге чистая прибыль на акцию «КазТрансОйла» по итогам квартала составила 15 тенге, что в 3 раза меньше показателя 2021 года. По итогам полугодия падение прибыли составило 53% г/г.

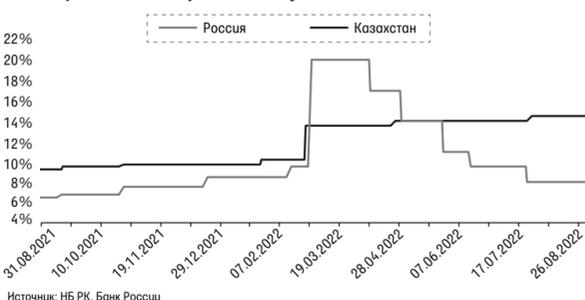
Акции KEGOC показывают падение пятый месяц подряд, хотя последние два месяца темпы падения оказались незначительными. В августе цена упала на 0,3% и достигла 1592,5 тенге. Главной новостью компании также оказалась финотчет за первое полугодие. Выручка компании в первом полугодии выросла на 18% г/г. Операционная рентабельность компании во II квартале продолжила падение во многом за счет сезонности. Однако наблюдается ожидаемое снижение маржи относительно II квартала 2021 года. Валовая маржа за год снизилась с 41 до 22%, маржа EBITDA – с 57 до 52%, а операционная маржа упала с 36 до 18%. Это случилось во многом из-за резкого роста расходов по износу и амортизации на фоне увеличения балансовой стоимости основных средств. Тем не менее заметен рост и других компонентов расходов, хотя их итоговое влияние и не так велико. Например, расходы на оплату труда выросли на 36% г/г во II квартале. В итоге компания получила чистую прибыль в 14 млрд KZT (–51% г/г), или 53,89 тенге на акцию.

ГДР Kaspi.kz после июльского роста на 15% вновь показали рост на 15% в августе. Компания в отличие от вышеупомянутых отчиталась еще в конце июля. 24 августа компания провела ВОСА, на котором подтвердили выплату дивидендов в размере 500 тенге на одну акцию по итогам II квартала 2022 года. Компания в течение августа также приобрела собственные ГДР на общую сумму \$13,8 млн.



Ансар АБУЕВ,
младший инвестиционный аналитик
АО «Фридом Финанс»

Динамика базовой ставки в Казахстане и ключевой ставки в РФ сентябрь 2021 – август 2022 года



«Казатомпрома» показали рост в 2,5%. Главным неудачником месяца стал «КазТрансОйл», который упал на 7,8%, вероятно, на фоне снижения рентабельности во II квартале.

Август прошел под знаком выхода отчетов. Народный банк неплохо отчитался за первое полугодие, показав рост квартальной прибыли в 22% г/г и 27% к/к. В то же время «Кселл» продолжил свой головокружительный рост, который начался 26 июля на

2,9%, а индекс достиг отметки 108,86 пункта. 1 сентября индекс чуть-чуть недотянул до отметки 110 пунктов – самое высокое значение с июня 2002 года. Основным фактором роста является возможное дальнейшее агрессивное повышение ставки в США на 75 б. п. В том числе риск рецессии вынуждает некоторых инвесторов перекладывать средства в американские казначейские облигации. Евро спустя полтора месяца вновь достиг паритета и

Никто не хотел отставать

> стр. 1

Что касается динамики с начала года, то в целом средства юрлиц в системе выросли на 1,06 трлн тенге, или на 8,4% (тенге за этот период ослабел на 10,5%). Явным лидером по привлечению корпоративных вкладов является Халык (+1,4 трлн тенге за семь месяцев), за которым с заметным отставанием расположился БЦК (+559 млрд). Шесть игроков преодолели планку прироста в 100 млрд тенге: Ситибанк (+263 млрд), Kaspi (+247 млрд), Евразийский (+220 млрд), Bank RBK (+212 млрд), Алтын (+176 млрд) и Forte (+117 млрд). Из универсальных банков прибавили также Фридом (+38 млрд) и Нурбанк (+16 млрд).

У пяти участников AQR по итогам семи месяцев произошли оттоки. Подсанкционные банки потеряли почти всех своих вкладчиков: в бывшей Альфе средства юрлиц сократились на 98%, в Сбере – на 96%, в ВТБ – на 91% (суммы оттоков в абсолютном выражении см. в инфографике). Косвенно санкции ударили по Хоум Кредиту, откуда бизнес-клиенты забрали свои деньги из-за временного отсутствия международных рейтингов: остаток на счетах юрлиц здесь уменьшился на 19 млрд тенге, или на 79%. Единственным неподсанкционным игроком, достигшим отток корпоративных средств, стал Jusan, где объем вкладов юрлиц просел на 108 млрд тенге, или на 13,4%.

Финдирование: физлица

Население в июле пополнило свои банковские счета значительно менее активно, чем компании. За месяц совокупный приток розничных средств составил 368 млрд тенге, или 2,7%. Для сравнения: в июле вклады физлиц номинально выросли на 1 трлн тенге (+7,9%), но июньский прирост был во многом сформирован за счет валютной переоценки.

Лучшую динамику привлечения в июле продемонстрировал Kaspi, где остатки на счетах физлиц увеличились на 149 млрд тенге. Второй результат показал БЦК (+85 млрд за месяц). За ними с примерно одинаковым приростом расположились Хоум Кредит (+37 млрд), Евразийский (+32 млрд) и Фридом (+30 млрд). Далее идет компактная группа из четырех игроков: Алтын (+19,2 млрд), Jusan (+19,1 млрд), Bank RBK (+18,3 млрд) и Халык (+16,4 млрд). Замыкает список банков с положительной динамикой Forte (+6,9 млрд).

В подсанкционных организациях оттоки розничных средств в июле продолжились: бывшая Альфа (-28 млрд тенге), Сбер (-22 млрд), ВТБ (-7 млрд). Единственным игроком, не находящимся под санкциями, но допустившим оттоки, стал Нурбанк (-1,3 млрд).

За период с начала года вклады физлиц в секторе номинально увеличились на 644 млрд тенге (с 13,4 трлн до 14,1 трлн), или на 4,8%. В тройку лидеров прироста вошли Kaspi (+465 млрд за семь месяцев), Халык (+387 млрд) и БЦК (+360 млрд). Четвертое место занял Евразийский (+139 млрд). Положительной динамики, если ограничиться универсальными банками, добились также Алтын (+86 млрд), Фридом (+76 млрд), Forte (+67 млрд), Хоум Кредит (+60 млрд) и Bank RBK (+52 млрд).

Что касается оттоков, то они произошли у пяти игроков. В относительном выражении худшую динамику ожидаемо демонстрируют бывшая Альфа (-90% с начала года), Сбер (-84%) и ВТБ (-83%). Помимо них аутсайдерскими ренкинга являются Нурбанк и Jusan. В Нурбанке средства физлиц за семь месяцев сократились на 13 млрд тенге, или на 8,9%. Со счетов в Jusan население забрало на нетто-основе 93 млрд тенге, в результате его розничный депозитный портфель просел на 13,6%.

Активы

Активы сектора с начала года выросли на 7,2% (+2,7 трлн тенге), в том числе в июле рост составил (+1,1 трлн тенге). Единственным игроком (не считая подсанкционных), у кого активы в июле снизились, стал Forte (-45 млрд тенге за месяц). И наоборот, наибольшего месячного прироста добился Kaspi (+278 млрд).

За весь отчетный период лучшую динамику активов в абсолютном выражении показывают Халык (+1,7 трлн тенге за семь месяцев) и БЦК (+1,1 трлн). Существенно прибавили также Kaspi (+778 млрд) и Евразийский (+557 млрд). За ними с достаточно высокой плотностью следуют Forte (+347 млрд), Отбасы (+299 млрд), Bank RBK (+261 млрд), Алтын (+256 млрд), Сити (+248 млрд) и Фридом (+238 млрд). Прирост Хоум Кредита выглядит скромнее (+88 млрд), Нурбанк почти не растет (+7 млрд). И если на старте года Хоум Кредит и Нурбанк по своим размерам были крупнее Фридома, то сейчас уже Фридом опережает их в ренкинге крупнейших БВУ.

У четырех игроков, включая трех подсанкционных, активы по итогам семи месяцев уменьшились. Динамика Сбера, ВТБ и бывшей Альфы представлена в инфографике. Четвертым банком в этом списке антилидеров стал Jusan (-79 млрд тенге).

Кредиты

Совокупный ссудник сектора (включая обратное РЕПО и межбанковские займы) увеличился с начала года на 6,7% (+1,35 трлн тенге), в том числе в июле – на 1,1% (+240 млрд). Собственно клиентское кредитование (если вычесть сделки РЕПО и пренебречь межбанком) выросло сильнее – на 10,6% за семь месяцев (с 19,35 трлн до 21,40 трлн тенге).

По абсолютному приросту портфеля (здесь и далее – без учета РЕПО) безоговорочным лидером является Халык (+1,5 трлн тенге с начала года). За ним идут Отбасы (+471 млрд) и БЦК (+464 млрд). Далее расположились Евразийский (+263 млрд), Kaspi (+253 млрд) и Forte (+222 млрд), причем Kaspi активизировался именно в июле, продемонстрировав в этом месяце лучшую динамику кредитования на рынке (+162 млрд). Планку в 100 млрд тенге прироста преодолели еще три игрока: Bank RBK (+128 млрд), Jusan (+105 млрд) и Фридом (+104 млрд). Достаточно скромно наращивают свой портфель Хоум Кредит (+31 млрд), Алтын (+29 млрд) и Нурбанк (+13 млрд). Отрицательную динамику среди универсальных БВУ показывают только подсанкционных банки.

Определенную тревогу вызывает опережающий рост безнадежно просроченных займов (NPL). С августа прошлого года их объем в системе падал на протяжении пяти месяцев подряд и к концу года достиг минимума (669 млрд тенге, или 3,3% от совокупного ссудника). В текущем году просрочка, наоборот, ежемесячно растет: на 1 августа объем дефолтных кредитов составил 828 млрд тенге, увеличившись за семь месяцев на 159 млрд (+24%). Хотя в целом по системе доля NPL продолжает оставаться низкой (3,84%), у отдельных игроков дисциплина заемщиков испортилась заметно.

Худшую динамику NPL демонстрируют четыре банка: Jusan (+40 млрд тенге с начала года), Kaspi (+34 млрд), Сбер (+30 млрд) и Евразийский (+24 млрд). В Сбере весь этот нежелательный прирост сформировался именно в июле и, как сообщили «Курсиву» в пресс-службе, объясняется просроченным долгом одного

крупного корпоративного заемщика. «С ним велись переговоры по проведению реструктуризации. В августе клиент возобновил погашение по обновленному графику и был исключен из списка NPL», – рассказали в Сбере.

Евразийский тоже подводит отдельные бизнес-клиенты, а нарушение ими графика платежей банк объясняет «общим ухудшением внешних макроэкономических условий». «Прирост NPL в основном складывается за счет корпоративных заемщиков, по которым уровень кредитного риска абсорбирован в полной мере», – отметили в пресс-службе банка.

В Jusan доля юрлиц и физлиц в структуре прироста NPL составляет 77 и 23% соответственно, сообщили в пресс-службе банка. В банке уточнили, что основные проблемы по-прежнему создает «старый» портфель, доставшийся от Цесны и АТФ. Кроме того, возникла новая просрочка в розничном сегменте в результате «активного беззалогового кредитования в конце 2021-го и в мае 2022 года». «Данный сегмент имеет исходно повышенный уровень неработающих займов. Указанные риски были ожидаемы, с созданием соответствующих провизий», – подчеркнули в Jusan.

В пресс-службе Kaspi предложили обратить внимание на то, что за последние годы уровень NPL в банке упал с 8,14% (начало 2019-го) до 3,91% (начало 2022-го), что наглядно свидетельствует об улучшении качества портфеля. «Показатель на начало 2022 года был аномально низким, что объясняется постепенным выходом из пандемийного периода. В течение 2022 года показатель был нормализован», – прокомментировали в Kaspi.

Регулятор в лице АРРФР на запрос «Курсива» не ответил.

Прибыль

Совокупная прибыль сектора сократилась в годовом выражении на 17,3% (с 812 млрд тенге за семь месяцев 2021-го до 672 млрд в 2022-м), однако линейно сравнивать показатели прошлого и нынешнего года не совсем корректно. Во-первых, год назад в статистике еще фигурировал АТФБанк, чей вклад в общую прибыль (в основном за счет высвобождения провизий, сформированных в рамках сделки с Jusan) составил 127 млрд тенге, что сопоставимо с финансовым результатом Kaspi (165 млрд). Для сравнения: сам Jusan за семь месяцев прошлого года заработал лишь 8,5 млрд тенге.

Во-вторых, в текущем году суммарный результат сектора оказался сильно подпорчен «черным лебедем» в лице антироссийских санкций. Сбер ушел в убыток на 221 млрд тенге после прошлогодней прибыли в размере 78 млрд. Убыток ВТБ, год назад заработавшего 5 млрд тенге, в этом году составил 36 млрд. Прибыль Альфы снизилась с 21 млрд тенге за семь месяцев 2021 года до 6,6 млрд в 2022-м (при этом Альфа дважды выплатила дивиденды материнскому БЦК на общую сумму 80 млрд тенге). Если очистить совокупную прибыль сектора от результатов АТФ и трех российских «дочек», то для 19 оставшихся игроков динамика получится более чем оптимистичной: их общий чистый доход год к году вырос на 341 млрд тенге (с 582 млрд до 923 млрд), или на 58,6%.

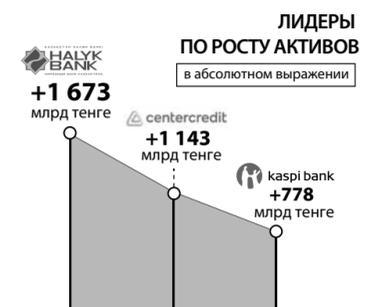
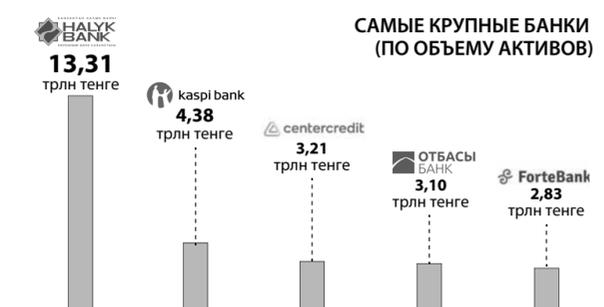
В абсолютном выражении наибольшего прироста прибыли добились БЦК (+80 млрд тенге к результату годичной давности), за которым идет Халык (+51 млрд). А вот следующие две строчки занимают банки, которые раньше, до провозглашения курса на строительство «нового Казахстана», не отличались особой эффективностью. Евразийский нарастил прибыль почти в девять раз (с 5,2 млрд до 45,6 млрд), Jusan – почти шестикратно (с 8,5 млрд до 47 млрд). БЦК тоже можно отнести к этому списку: год назад он заработал всего 6,7 млрд тенге, а в текущем году, даже без учета дивидендов от Альфы, его прибыль возросла до 36,5 млрд, или в 5,5 раза.

На фоне этого трио не очень впечатляет даже динамика Kaspi, который улучшил свой прошлогодний финансовый результат на 24 млрд тенге, или на 14,6%. Возможно, Kaspi прибавляет меньше конкурентов из-за снижения кредитной активности. С начала года его ссудник вырос на 10%, опередив по темпам роста только Хоум Кредит (+8,3%) и Нурбанк (+5,6%). При этом в секторе есть игроки, которые растут в два и даже в три раза быстрее. Например, в Евразийском кредитный портфель увеличился на 36%, в Forte – на 27%, в Халыке – на 24%, в Bank RBK – на 20%. С другой стороны, в абсолютном выражении Kaspi по-прежнему зарабатывает несопоставимо больше остальных партнеров по цеху (кроме Халыка). Например, в июле прибыль Kaspi составила 31 млрд тенге, и это больше, чем заработали Евразийский, Forte и БЦК вместе взятые (29,5 млрд).

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК: ИТОГИ СЕМИ МЕСЯЦЕВ, в тенге

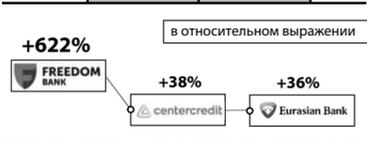
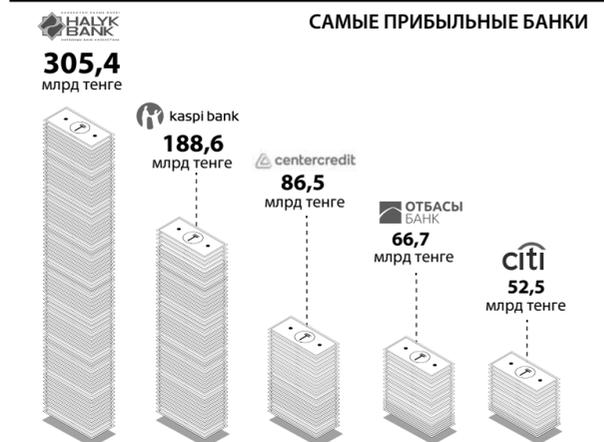
01.01.2022 01.08.2022 ↑↓ % – изменение

СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ	ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ	КРЕДИТЫ NPL 90+*	ПРОВИЗИИ	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	СРЕДСТВА ФИЗИЦ	СРЕДСТВА ЮРЛИЦ	СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ
40,33 трлн ↑+7,2%	21,55 трлн ↑+6,7%	828 млрд ↑+23,8%	1 596 млрд ↑+13,4%	35,47 трлн ↑+7,2%	14,08 трлн ↑+4,8%	13,64 трлн ↑+8,4%	январь – июль 2022 январь – июль 2021 672,1 млрд 812,2 млрд -17,3%



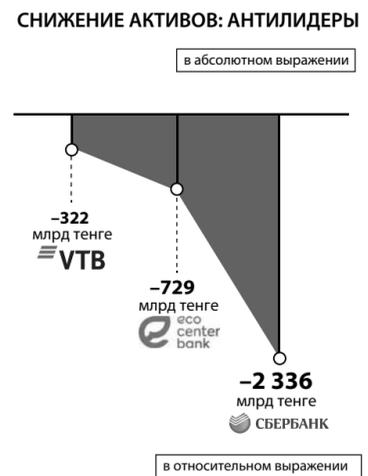
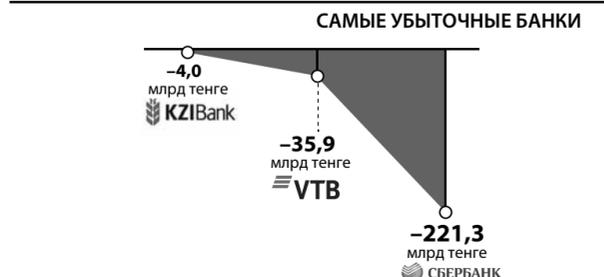
БАНКИ С НАИБОЛЬШЕЙ ДОЛЕЙ NPL

банк	доля NPL 90+	объем NPL 90+
KZIBank	13,5%	12 млрд
JUSAN	12,5%	141 млрд
eco center bank	11,8%	14 млрд



РОСТ ОБЪЕМОВ NPL: АНТИЛИДЕРЫ

банк	рост NPL 90+	объем NPL 90+
JUSAN	+39,8 млрд	141 млрд
Kaspi Bank	+33,9 млрд	134 млрд
СБЕРБАНК	+30,0 млрд	126 млрд



ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ СРЕДСТВ ФИЗИЦ

банк	рост	объем
Kaspi Bank	+465 млрд	3 042 млрд
Halyk Bank	+387 млрд	4 710 млрд
centercredit	+360 млрд	1 133 млрд

ОТТОК СРЕДСТВ ФИЗИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

банк	отток	объем
СБЕРБАНК	-880 млрд	163 млрд
eco center bank	-192 млрд	22 млрд
JUSAN	-93 млрд	586 млрд

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ СРЕДСТВ ЮРЛИЦ

банк	рост	объем
Halyk Bank	+1 384 млрд	5 457 млрд
centercredit	+559 млрд	1 134 млрд
Citi	+263 млрд	1 161 млрд

ОТТОК СРЕДСТВ ЮРЛИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

банк	отток	объем
СБЕРБАНК	-1 520 млрд	67 млрд
eco center bank	-430 млрд	9 млрд
VTB	-275 млрд	28 млрд

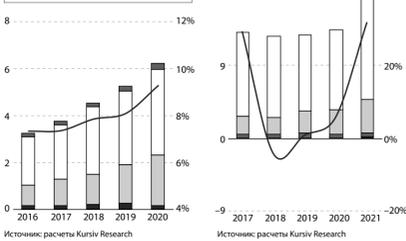
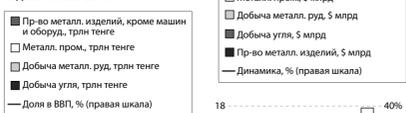
* Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней.
** Без учета операций обратного РЕПО.
Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива». Динамика показателей приводится за отчетный период (январь – июль 2022 г.), объемы и доли указаны на конец отчетного периода (1 августа 2022 г.)

ЭКСПЕРТИЗА

K Kursiv Research Ratings

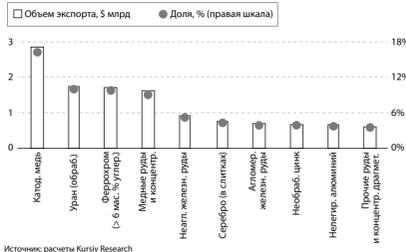
Вклад ГМК в ВВП по итогам 2021 года составил 9,3%

Динамика ВДС по секторам ГМК и доля ГМК в ВВП РК



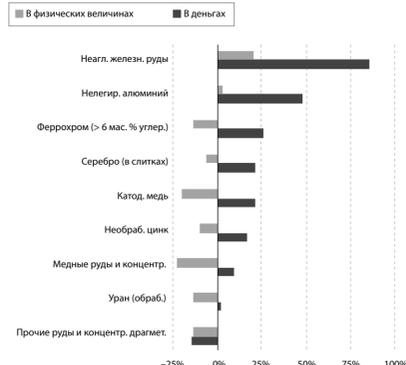
Экспорт основных позиций ГМК сократился в физических величинах

Топ-10 ключевых экспортных позиций ГМК и доля в совокупном экспорте ГМК



Экспорт основных позиций ГМК сократился в физических величинах*

Динамика экспорта ключевых позиций ГМК к 2020 году, %

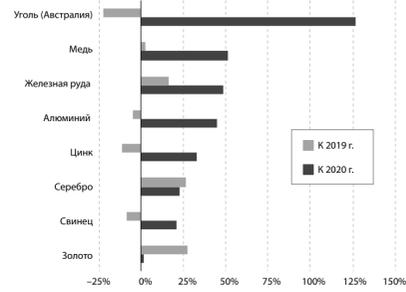


* Экспорт агломерированных железных руд вырос в деньгах на 306,2% в физических величинах – на 195%.

Источник: расчеты Kursiv Research

Цена на австрийский уголь в 2021 году выросла на 127%

Динамика среднегодовой цены на металл в 2020–2021 годах, %



Источник: Всемирный банк

Экспорт вырос на 31,7%

Экспорт продукции ГМК и динамика



Металлы пошли в гору

Казахстанский ГМК в 2021 году продемонстрировал рост по всем показателям

> стр. 1

и внешние (рост заболеваемости коронавирусной инфекцией среди производственного персонала). Падение производства отразилось 10%-ным сокращением продаж, выраженных в физических объемах. К тому же Китай уменьшил отгрузки из-за жестких карантинных мер по приему и обработке грузов через Дюшк – Алшанькоу.

Соколово-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение (ССППО), второй по величине вырочки казахстанский актив Евразийской группы, в 2021 году заработало 776,9 млрд тенге (+71,2%). Впервые в 700 млрд тенге компания перевалила впервые за свою историю. Ей в этом помогла рыночная конъюнктура: мировая цена на железную руд в июне 2021 года установила рекорд – \$214,4 за тонну сухой руды, но в августе котировки начали пикировать, завершив год на значительно более низком, но благоприятном для производителей уровне – \$116,9. В результате средняя цена в минувшем году зафиксировалась на отметке \$161,7 за тонну сухой руды, что на 48,5% выше среднего значения 2020-го.

Преобладающая часть выручки предприятия формируется за счет железнорудных продаж: концентраты и окатыши по итогам 2021 года обеспечили 98,1% денежного потока. ССППО, как и ожидалось, еще не опубликовало производственные результаты

за прошлый год, но косвенные показатели свидетельствуют, что взрывного роста выпуска не было. БНС АСПР РК фиксирует почти 1%-ное сокращение производства агломерированных и неагломерированных железных руд в Костанайской области.

Напомним, что ССППО – единственный крупный производитель железной руды в этом регионе. Алюминиевое направление ERG представлено двумя крупными активами – «Алюминий Казахстана» (АК) и «Казахстанский электролизный завод» (КЭЗ). Первое предприятие специализируется на производстве глинозема (оксида алюминия), базового сырья для изготовления «крылатого металла». Выручка АК в 2021 году составила 209,9 млрд тенге, что на 33% больше показателя 2020 года.

Специализирующийся на выпуске первичного алюминия КЭЗ в прошлом году установил два рекорда: с момента запуска (2007 год) завод смонтировал 2 млн анодов, а выручка впервые в его истории превысила 200 млрд тенге. Благодаря высоким мировым ценам, которые достигли 13-летнего максимума (почти \$2,5 тыс. за тонну алюминия), компания заработала 285,9 млрд тенге, прибавив к предыдущему итогу 53,7%. Алюминиевые предприятия ERG не отличились от производственных результатах, но официальная

статистика фиксирует 4%-ный спад производства глинозема в Павлодарской области.

«Шубарколь комир» в минувшем году нарастил вырчку до 86,6 млрд тенге, прибавив к прошлому итогу 18,8%. Умеренная динамика сложилась как по причине увеличения производства, так и благодаря рыночной конъюнктуре. Предприятие в прошлом году добыло почти 12,8 млн тонн угля, что на 11,3% больше по сравнению с 2020-м. Тонна австралийского угля (бенчмарк) в 2021 году в среднем продавалась за \$138,1 (+127,1%). Причина удорожания – высокий спрос на электроэнергию на фоне восстановления мировой экономики после пандемии. Импulse ценам добавило ограничение поставок из ряда ключевых стран-экспортеров (в первую очередь из Колумбии, ЮАР; также перебои в Австралии и России). К тому же уголь стал более привлекательным в качестве источника дешевой генерации на фоне удорожания газа в Азии и Европе, а также снижения вырочки на объектах ВИЭ.

В 2021 году запомнились горняками из «Шубарколь комир» не только производственными рекордами, среди которых 200-миллионная разрезка с начала освоения разреза (1985 год) и пиковый объем годовой отгрузки угля (12,1 млн тонн), но и началом строительства завода по производству

Производство в ГМК выросло на 37,8%

Объем промышленной продукции по секторам ГМК, трлн тенге



Источник: БНС АСПР РК

размер ставки, но без уточнения, с какими банками были заключены соглашения. Другой пример: в финансовой отчетности «Алюминий Казахстана» прямо указано, что компания в апреле 2022 года подписала соглашение с российским Сбербанком об отсрочке выплаты основного долга и процентов в 2022–2023 годов на 2024–2030 годы. И напоследок: КЭЗ в марте 2022 года выплатил российскому ВТБ \$182,5 млн в связи с досрочным прекращением сделок хеджирования алюминия.

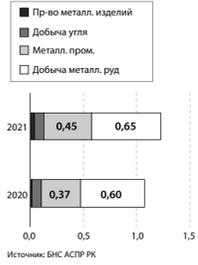
Упорная сталь

«Казцинк» по-прежнему на втором месте по объему выручки. Крупнейший производитель цинка, свинца, меди и драгоценных металлов заработал в минувшем году почти 1,5 трлн тенге (+19,3%). Высокая динамика не стала результатом заметных успехов в производстве. Согласно данным официального сайта компании, выпуск основных металлов сократился: металлического цинка – на 2,3%, рафинированного свинца – на 11,1%, меди – на 14%, золота – на 9,7% и серебра – на 38%. Но ситуация на товарных биржах благоприятствовала компании: среднегодовая цена на цинк составила \$3 тыс. за тонну (+32,5% к 2020 году), на свинец – \$2,2 тыс. за тонну (+20,6%), на медь – \$9,3 за тонну (+50,9%), на золото – почти \$1,8 тыс. за тройскую унцию (+1,7%) и на серебро – \$25,1 за тройскую унцию (+22,5%).

Из важных корпоративных новостей: осенью 2021 года Жайремский ГОК запустил новую полиметаллическую обогатительную фабрику, годовая мощность которой составляет 5 млн тонн (инвестпроект «Полиметаллы Жайрема»). По объему стоимости новая обогатительная фабрика заняла второе место среди крупнейших инвестпроектов, запущенных в 2021 году, согласно исследованию Kursiv Research. Согласно официальной информации, стоимость проекта составила 190 млрд тенге, из которых 33 млрд тенге обеспечил Банк развития Казахстана (БРК). Из финансовой отчетности «Казцинка» следует, что компания успела закрыть 11 млрд тенге основного долга (платежи начались в ноябре 2021 года). Между тем в конце декабря 2021 года БРК предоставил Жайремскому ГОКУ еще 60 млрд тенге (до 2024

Капиталовложения в ГМК прибавили 14,0%

Инвестиции в основной капитал, трлн тенге



Источник: БНС АСПР РК

года) для возмещения ранее понесенных расходов в рамках инвестпроекта «Полиметаллы Жайрема».

Следующий реализованный в прошлом году инвестпроект «Казцинка» – увеличение производительности Долинно-Обручского рудника (1-я очередь). Стоимость проекта составила 37,7 млрд тенге, производительность – 750 тыс. тонн (восьмое место в рейтинге Kursiv Research крупнейшей инвестпроект – 2021).

В 2021 году у «АрселорМиттал Темиртау» (АМТ) был омарчен 13 несчастными случаями со смертельным исходом. Между тем год выдался удачным с финансовой точки зрения: АМТ заработал почти 1,3 трлн тенге, прибавив к предыдущему итогу 78,9%. По темпу роста компания лидирует в топ-10. Столь взрывной рост, который был вызван высокими ценами, позволил компании занять третье место в рейтинге (по итогам 2020 года – пятое место). «Компания смогла воспользоваться восстановлением рыночного спроса и ростом цен на сталь, что позволило компании улучшить свои финансовые и общие показатели деловой активности», – указано в Отчете по устойчивому развитию – 2021.

Производственные результаты АМТ были разнонаправленными: выпуск жидкой стали увеличился до 3,4 млн тонн (+3%), чугуна – до 3,2 млн тонн (+3,2%), прокатной продукции – до 3,2 млн тонн (+3,2%), но уменьшилась добыча угля – до 8,3 млн тонн (–12,6%) и железорудного концентрата – до 3,2 млн тонн (–3%).

Все отенки меди

Корпорация «Казамхыс» на четвертой позиции. Компания вырчила более чем 1,1 трлн тенге, что на 28,1% больше результата 2020 года. В минувшем году компания, добыв 30,7 млн тонн руды, перевыполнила план на 5,3% и превзошла предыдущий результат на 7,3%. Но вместо запланированных 243,8 тыс. тонн меди в котировочном эквиваленте было произведено 213,3 тыс. тонн, что на 17,4% меньше результата 2020 года. Снизились и выпуск золота в слитках – до 5,5 тонны (–7,4%), но выпуск производства серебра в слитках и гранулах – почти до 271 тонны (+3,3%).

Продажа катодной меди формирует львиную долю выручки компании (в 2021 году – до 70%), и практически весь объем

Методология

В исследовательских целях в горно-металлургический комплекс были включены четыре вида деятельности (по двузначному коду ОКЭД): добыча угля и лигнита, добыча металлургических руд, металлургическая промышленность и производство готовых металлургических изделий, кроме машин и оборудования. Данный подход используется государственным статистическим органом, а также профильной ассоциацией.

Рейтинг крупнейших компаний ГМК составлялся на основе фи-

нансовой отчетности, публикуемой на сайте депозитария финансовой отчетности для организаций публичного интереса. Рейтинг был составлен на основе выручки и лигнита, добыча металлургических руд, металлургическая промышленность и производство готовых металлургических изделий, кроме машин и оборудования. Были проанализированы компании с основным видом деятельности, который соответствует вышеперечисленным четырем. В расчетах выручки группы компаний, которая имеет как локальные, так и зарубежные активы, учи-

тывались только казахстанские предприятия с контрольным пакетом.

При выявлении объема экспорта применялись переходные ключи ОКЭД-ТНВЭД за 2020 год. С их помощью выявлялись экспортные коды (вплоть до десятизначного кода ТН ВЭД), которые соответствуют необходимому четырехзначному коду ОКЭД. Например, ОКЭД 2444 «Производство меди» – ТН ВЭД 740310000 «Катоды и секции катодов из меди рафинированной, необработанной».

В 2021 году «Казатомпром» продал все «дочки» в сфере солнечной энергетики, среди которых Astana Solar, Kazakhstan Solar Silicon и МК «KazSilicon». Был также упразднен фонд социальных инвестиций «Казатомпром-Даму». В результате количество «дочек», совместных и ассоциированных предприятий уменьшилось с 40 до 36.

Еще одна атомная компания в топ-10 – совместное предприятие «КАТКО», где 51% принадлежит французской компании Oligo S.A. (бывшая Ateva S.A.). Выручка «КАТКО» достигла 116,8 млрд тенге (+24,3%).

Золотые горняки

На седьмой позиции казахстанский дивизион российского Polymetal. Его выручка была подсчитана как сумма доходов предприятий, расположенных в РК: «Бакырчиноское горнодобывающее предприятие», «Варваринское», «Комаровское горное предприятие» и «Тартунское». Первые три компании занимают добычей драгоценных металлов. Совокупная выручка казахстанского дивизиона в 2021 году достигла 442,6 млрд тенге, прирост составил 2,9%.

Проект Казыл (месторождение Бакырчино) – ведущий актив всей группы Polymetal (включая российские активы), доля в производстве золота по итогам 2021 года составила 21%. Производство на Кызыле в прошлом году снизилось до 360 тыс. унций (–5,8%). Спад в производстве связан с плановым снижением содержания золота в руде до уровня средних в запасах (с 7,9 до 6,2 грамма на тонну). Но это снижение было компенсировано за счет повышения объемов переработанной руды (+9,8%). Производство на проекте Варваринское (месторождения Варваринское и Комаровское), напротив, выросло с 159 тыс. унций в 2020 году до 197 тыс. унций в отчетном периоде (+23,9%). Из финансовой отчетности компании «Варваринское» следует, что она выступает гарантом по нескольким займам перед российским Сбербанком.

В топ-10 еще одна компания, занимающаяся добычей драгоценных металлов, – «Алтыналас» (восьмое место). Выручка компании увеличилась до 347,8 млрд тенге (+16%). За минувший год группа «Алтыналас» пополнилась несколькими активами. Было приобретено 100% AAEngineering Group (компания проектирует и строит промышленные объекты). В «Алтыналасе» считают, что новый актив позволит группе обходиться без сторонних подрядчиков.

В феврале 2021 года «Алтыналас» консолидировал 100% «Казакхалтына». Соответственно, активы «Казакхалтына» в минувшем году перешли в прямое владение группы, среди них «Аксу Technology», «Гостиница Степногорск» и «Казакхалтына Technology». Добавим, что в минувшем году «Аксу Technology» запустил золотозолотозолотую фабрику на карьере Котенко, мощность которой составляет до 6 тонн сплава Доре. Стоимость проекта составила почти 64,9 млрд тенге (четвертое место в рейтинге крупнейших инвестпроектов – 2021). В финансовой отчетности компании указаны два кредита от Банка ВТБ более чем на 380 млрд тенге (остаток на конец 2021 года). Срок погашения – по требованию банка. В 2021 году золотодобывающим компаниям повезло не так, как другим горнякам: средняя цена золота выросла всего на 1,7%.

ГМК в цифрах

2021 год оказался удачным для казахстанского ГМК. На это указывает динамика стоимостного выпуска, объема инвестиций и экспорта. В минувшем году стоимостной выпуск ГМК достиг 11,8 трлн тенге, что в номинальном выражении на 37,8% больше итогов 2020-го.

Стоимость произведенной продукции в металлургии увеличилась почти до 7,7 трлн тенге, прибавив в номинале 35,6%. Но благоприятную картину сглаживает значение индекса промышленного производства (ИПП), который отражает динамику в сопоставимых ценах. По этому показателю в металлургии наблюдался незначительный спад (–1,2%). В натуральном выражении чувствительное сокращение зафиксировано по ферросплавам (–144,6 тыс. тонн), рафинированной меди (–75,1 тыс. тонн) и необработанному алюминию (–70,9 тыс. тонн). Между тем заметно выросли вылавка не-рафинированной стали (+516,7

тыс. тонн) и выпуск плоского проката (+493,7 тыс. тонн). Стоимостью произведенной продукции в добыче металлургических руд достигла почти 3,4 трлн тенге. Номинальный рост составил 49,4%, в сопоставимых ценах прирост на 5,1%. В натуральном выражении ошутимый рост зафиксирован в добыче золотосодержащих (+6,1 млн тонн), меди (+3,4 млн тонн) и свинцово-цинковых руд (+2 млн тонн).

Стоимостной объем выпуска в угледобыче вырос до 395,5 млрд тенге (номинальный рост составил 17,7%, в сопоставимых ценах – 2,6%). Динамика в натуральном выражении в пределах 2,5%. В производстве металлургической продукции (кроме машин и оборудования) стоимостной выпуск увеличился до 334,4 млрд тенге (прирост в номинале составил 14,9%, в сопоставимых ценах – 12,8%). В натуральном выражении переделками оказались производители короначных пробок и заглушек (+117,3

млн штук), также увеличился выпуск строительных металлоконструкций (+18,1 тыс. тонн) и котлов центрального отопления (+2,8 тыс. штук). Остальные позиции продемонстрировали спад.

Валовой объем инвестиций в основной капитал достиг 1,2 трлн тенге, прибавив 14% в номинале к итогу 2020 года. По размеру инвестиций лидирует добыча металлургических руд, куда в 2021-м было вложено 649,1 млрд тенге (+3,4% в реальном выражении). Далее идут металлургия с объемом капиталовложений 449,5 млрд тенге (+16,1), угледобыча – 86 млрд тенге (–7,3%) и производство металлургических изделий – 46 млрд тенге (+204%). В минувшем году экспорт продукции ГМК стране почти \$17,7 млрд, что превысило показатель 2020 года на 31,7%. В секторе ключевой поставщик валюты – металлургическая промышленность. Металлургия в прошлом году заработала

\$12,8 млрд, или 72,6% от всех экспортных поставок ГМК. На поставках металлургических руд РК вырчила почти \$4,2 млрд (доля – 23,7%), угля – около \$533 млн (доля – 3%), готовых металлургических изделий – \$122,9 млн (доля – 0,7%).

Высокая динамика экспортной выручки вызвана исключительно удорожанием металлов и урана. Отгрузка катодной меди принесла стране почти \$2,9 млрд, поставки увеличились в деньгах на 21,1%, в физических величинах – сокращение на 20,1%. Экспорт урана составил почти \$1,8 млрд, стоимость выросла на 2,5%, в физических величинах – спад на 13,4%. Феррохром принес стране \$1,7 млрд, динамика, выраженная в деньгах, составила 25,7%, в физических величинах отгрузка сократилась на 13,3%. Анализ топ-10 крупнейших экспортных позиций ГМК показывает, что поставщик только прочих руд драгоценных металлов выросли как в деньгах, так и в физических объемах.

ЭКСПЕРТИЗА

Рейтинг крупнейших компаний ГМК, работающих в РК, по объему выручки в 2021 году

Место (2020 г.)	Место (2021 г.)	Компания	Вид деятельности (ОКЭД)	Выручка в 2021 г., млрд тенге	Динамика к 2020 г.
1	1	ERG*	Производство алюминия, чугуна, стали и ферросплавов. Добыча железных руд и угля	2 419	58%
2	2	«Казцинк»	Производство свинца, цинка и олова	1 484	19%
5	3	«АрселорМиттал Темиртау»	Производство чугуна, стали и ферросплавов	1 289	79%
4	4	Корпорация «Казамхыс»	Производство меди	1 138	28%
3	5	KAZ Minerals**	Производство меди, добыча и обогащение медной руды	1 124	23%
6	6	«Казатомпром»	Добыча урановой и торфяной руд	691	18%
7	7	Polymetal***	Добыча драгоценных металлов	443	3%
8	8	«Алтыналас»	Производство благородных (драгоценных) металлов	348	16%
9	9	Актюбинская медная компания	Добыча и обогащение медной руды	199	60%
12	10	СП «КАТКО»	Добыча урановой и торфяной руд	117	24%

* «Казатом», ССППО, «Алюминий Казахстана», КЭЗ, «Шубарколь комир», «Марганец Жайрема».

** KAZ Minerals Bozshakol, KAZ Minerals Akttau, «Источники».

*** «Бакырчиноское горнодобывающее предприятие», «Варваринское», «Комаровское горное предприятие».

Источник: данные компании, БНС АСПР РК



Foto: Depositphotos/buckter

Погнали!

На фоне дефицита автомобилей частники стали ввозить больше машин из США, Японии и других стран

Статистика фиксирует рост числа автомобилей, которые ввозятся в Казахстан из США, Южной Кореи и Японии. Спрос на услуги фирм-посредников, везущих авто на заказ из этих стран, тоже повысился.

Николай ИЩЕНКО, Ольга ТОНКОНОГ

За полгода в Казахстан ввезено 3420 автомобилей из США, 7208 – из Японии, 2726 – из Южной Кореи. Для сравнения: за первые полгода 2021-го из Штатов было ввезено 1608, «японок» – 3743, из Кореи – 1811.

Кто катит из дальней заграницы

В данных Комитета госдоходов нет разделения на машины новые и чуть-чуть б/у – товарная номенклатура подразделяет авто по возрасту на младше 5, от 5 до 7 и старше 7 лет. Большинство ввезенных в Казахстан автомобилей попадают под категорию «до 5 лет».

Предположение, что поставки из-за рубежа нарастили официальные дистрибьюторы, не подтверждается. Корейские Hyundai и Kia, весь модельный ряд, который официально продается на казахстанском рынке, производят на местных предприятиях. На Hyundai Trans Kazakhstan выпускаются Accent, Tucson, Elantra, Sonata, Santa Fe, Palisade, Staria, Creta и с 2022 года – i30, а на «СарыаркаАвтоПром» – Chevrolet, Kia, JAC, Lada.

Американский бренд Chevrolet опять же собирается в Казахстане, а Cadillac явно не мог значительно повлиять на статистику ввоза: за прошлый год хозяев нашли всего 170 авто этой марки.

ТОО «Тойота Мотор Казахстан», официальный дистрибьютор брендов Toyota и Lexus в Казахстане и Кыргызстане, импортирует новые автомобили из США, Японии, Турции и Таиланда. На вопрос «Курсива» в компании ответили, что по итогам первых пяти месяцев года отмечают небольшой прирост в поставке автомобилей. «Данный прирост частично обусловлен нормализацией/восстановлением поставок таких моделей, как Toyota Land Cruiser 300, Land Cruiser Prado, а также запуском новых моделей, таких как внедорожник Lexus LX 600, который имеет большой спрос на нашем рынке, и кроссовера Lexus NX», – сообщил генеральный менеджер управления продаж и маркетинга ТОО «Тойота Мотор Казахстан» Сергей Зяблов.

По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса, за пять месяцев 2022 года продажи Toyota Land Cruiser Prado составили 993 единицы (1071 в январе – мае 2021 г.). Toyota Land Cruiser 300 начали продавать только в июле 2021 года, за январь – май 2022 года в Казахстане реализовали 544 автомобиля. Обе эти модели везут из Японии.

Продажи Lexus NX почти не изменились – 78 авто за первые пять месяцев 2022-го по сравнению с 80 машинами в 2021-м. А вот внедорожников Lexus LX за

пять месяцев 2022 года продали почти в полтора раза больше, чем за аналогичный период прошлого года (343 против 173). Все модели Lexus едут в РК из Страны восходящего солнца.

В ТОО «Моторная компания «Астана Моторс», которая является официальным дистрибьютором многих брендов, в числе которых Subaru и BMW, сообщили, что поставки автомобилей Subaru за семь месяцев 2022 года снизились на 55% из-за дефицита микрочипов и нарушений цепочек поставок из-за наложенных санкций по отношению к РФ. Напомним, из Японии везут все модели Subaru, которые официально продаются в Казахстане, – это XV, Legacy, Outback, Forester, BRZ, WRX STI. Поставки автомобилей BMW в Казахстан за январь – май 2022 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизились на 22%. «Причины снижения логистические», – пояснили в компании. Из Штатов к нам едут BMW X3, X4, X5, X6 и X7.

Получается, что большее влияние на статистику (где прирост зафиксирован в тысячах единиц) оказывают новые и подержанные автомобили, которые везут не «официалы», а частники, решившие пригнать машину из другой страны. Практика для Казахстана известна, но сильно (почти до нуля) сократившаяся 10 лет назад, когда были введены заградительные пошлины Таможенного союза. Снижать пошлины на ввозимые товары, в том числе транспортные средства, Казахстан начал после вступления в ВТО, финальная серия снижения была в конце 2020 года, и сейчас ставка составляет 15%.

С возрастом прихотятся расходы

Сколько еще, кроме 15% за растаможку, придется заплатить, если пригнать машину в Казах-

стан? Подсчитаем на примере популярного седана Toyota Camry не старше трех лет. (Более старое авто ввозить в РК смысла нет – сбор за его первичную регистрацию составит 500 МРП (более 1,5 млн тенге), а за авто до двух лет – всего 0,25 МРП. За машину от двух до трех лет – 50 МРП.)

Двухлетняя Toyota Camry с 2,5-литровым мотором стоит в США в среднем \$15–20 тыс. (7,2–9,6 млн тенге). Цена зависит от пробега, комплектации и наличия повреждений. Обычно покупку осуществляют посредники из специализированных компаний. Они же отвечают за отправку машины в Казахстан. Их услуги вместе с доставкой, судя по представленным на сайтах таких компаний прайс-листам, обойдутся в сумму не менее \$4,5 тыс. (2,2 млн тенге).

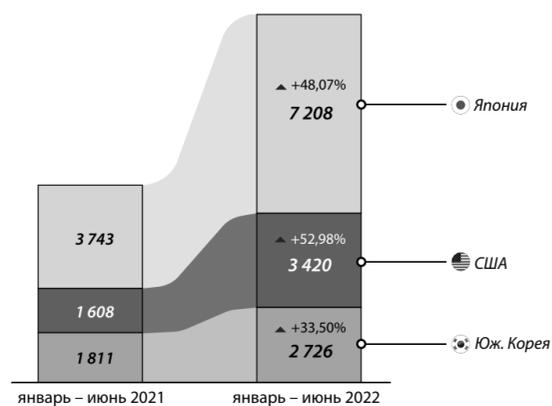
Привезенный автомобиль, как уже упоминалось, необходимо растаможить, ставка – 15% от стоимости транспортного средства. Схитрить и занижить цену едва ли удастся: заподозрив неладное, таможенники проведут самостоятельную оценку по каталогам. Следовательно, 15% от \$20 тыс. (9,6 млн тенге) – 1,44 млн тенге.

Еще один платеж в бюджет – НДС, который составляет 12% от стоимости авто, то есть примерно 1,3 млн тенге. Затем еще 766 тыс. тенге – это на утильсбор. И в самом конце бюрократических процедур – затраты на получение сертификата о безопасности транспортного средства, это минимум 50 тыс. тенге. Поскольку в Казахстане временно разрешили не оснащать пригнанные автомобили кнопками SOS, еще около 200 тыс. тенге тратить не придется.

Получается, что Toyota Camry «американка» обойдется примерно в 12,5–13 млн тенге – при условии, что в Штатах удастся найти приличный экземпляр



Импорт легковых авто



за \$15 тыс. Для сравнения: цена новой дилерской машины в базовой комплектации стартует с 14,3 млн тенге (но стоит учесть, что там и двигатель на два литра, и оснащение скромнее).

Судя по предложениям вторичного рынка, пригнанные из США и легально оформленные седаны 2020 года выпуска в Казахстане стоят как раз 12–13 млн тенге. Машины, которые приобретались у официальных дилеров, дороже: за них просят не менее 13,5 млн тенге, а верхняя ценовая планка дотягивается до 21–22 млн тенге.

Кроме объективной экономии есть субъективные ощущения владельцев «американок» – они наперебой утверждают, что такие Camry собраны значительно качественнее, нежели их сестры с российского завода Toyota.

Еще один – теперь уже реальный – пример от алматинца по имени Диас, который хотел приобрести «свежую» машину с вместительным салоном и полным приводом. Выбор пал на

универсал Subaru Outback 2021 года выпуска. «Машину пригнали из США, ждать пришлось четыре месяца. Состояние – почти как у нового авто, а пробег составляет всего 15 тыс. километров. В комплектации есть и кожаный салон, и электронные помощники, и продвинутая мультимедиа», – комментирует Диас.

Автомобиль обошелся ему в 15,5 млн тенге. У официальных дилеров в РК универсал с тем же 2,5-литровым мотором стоит около 21 млн тенге. Любопытно, что подержанные машины 2021 года выпуска дороже: от 20,5 до 30 млн тенге. Экономия в несколько миллионов тенге и стала главной причиной, почему Диас решил пригнать машину из США. «Сэкономить также получилось на небольшом повреждении бампера. Из-за трещины на пластике цена была ниже, чем у других подобных авто в США. По прибытии в Казахстан бампер был недорогой и быстро восстановлен», – пояснил Диас.

Клиент готов к долгому ожиданию

Представители компаний, которые занимаются подбором и перегоном авто из США, Японии и других стран, подтверждают, что в этом году число заказчиков выросло. В West Motors отметили, что с началом «определенных событий (война РФ и Украины. – «Курсив») в связи с дефицитом авто увеличилось количество желающих перепродать их в другие страны» – условно говоря, привезти машину в Казахстан, а затем продать в РФ. «Объем заявок и поставок заметно увеличился через такие компании, как наша, потому что машин не хватает. Но мы не можем из этого количества выявить, кто конкретно покупает для себя, а кто – для перепродажи», – пояснил представитель компании.

West Motors специализируется на доставке авто с американских аукционов, и, по ее данным, оттуда казахстанцы чаще всего заказывают Toyota Camry, Lexus, Subaru, реже – BMW, Ford.

В фирме Bastion.KZ признались, что на протяжении последних семи лет вообще не завозили автомобили в Казахстан – из-за высоких заградительных пошлин было невыгодно. «В этом году пошли заказы. Мы возим авто из Китая, ОАЭ, США, Грузии. Чаще всего у нас заказывают электромашины марки Tesla, Volkswagen, Toyota», – прокомментировали в компании.

Gr8autokz привозят новые и подержанные автомобили из США, Европы, ОАЭ. В этой компании отметили, что с начала года количество заявок увеличилось примерно на 30%, так как к заказам подключилась Россия.

В компании auto4export.kz сообщили, что количество заявок у них выросло на 15% после снижения утильсбора. «Мы поставляем авто из США, Канады, Европы, ОАЭ. С начала года стали более популярны американские авто (пикапы Dodge RAM 1500), их заказывают чаще всего. Из ОАЭ – Toyota Hilux, Toyota Land Cruiser 76, Mitsubishi L200. После изменения геополитической ситуации сильно нарушилась логистика, поэтому сроки поставок резко увеличились. Есть задержки почти на каждом этапе в портах Европы, ОАЭ. Если раньше привозили за два-три месяца в среднем, сейчас до четырех-шести месяцев из США. Эмираты держали стандарт в месяц, сейчас у них тоже задержки возросли в два раза», – рассказали представители компании.

Изменения в структуре заказов отметили в нескольких компаниях: если в прошлые годы почти все клиенты ориентировались на покупку Toyota Camry, то сейчас акцент сместился в сторону кроссоверов, также ряд игроков отметил интерес казахстанцев к таким американским маркам, как Dodge и Ford.

Почти все опрошенные «Курсивом» участники рынка вместе с ростом спроса отметили и проблемы с логистикой, из-за которых сроки доставки затянулись. Но это не охлаждает интерес со стороны потребителей, ведь при покупке авто у дилера сейчас тоже нужно становиться в очередь.



Foto: Depositphotos/tortuga

Поминутный прокат электросамокатов становится все более популярным в Казахстане: за минувшее лето общий «двухколесный парк» стал больше на несколько тысяч, в страну зашел еще один игрок – Whoosh. Сейчас позволяют колесить по дорогам и велодорожкам казахстанских городов четыре кикшеринга. «Курсив» провел тест-драйв и выяснил, какой из сервисов электросамокатов самый удобный, доступный и недорогой.

Анастасия МАРКОВА

Прокатятся не все

Алматы можно считать родной казахстанского кикшеринга. Тут зародилось два отечественных проката – Ozim (в 2020 году) и Jet (в 2021-м). Сюда же зашли белорусский Eleven (в 2021-м) и российский Whoosh (в 2022-м). Это единственный город, где представлены все четыре работающих в Казахстане кикшеринговых сервиса. Здесь я их и протестировала.

В независимом обзоре были протестированы самокаты всех четырех компаний. Свою проверку я начала с самых азов – с установки приложения. В моем телефоне давно есть приложения всех четырех сервисов, поэтому для чистоты эксперимента я использовала смартфон коллеги.

Если в трех сервисах мы смогли зарегистрироваться и прикрепить банковскую карту достаточно быстро, то в четвертом – Ozim – сделать это не удалось. Никогда не приходило sms-подтверждение. «Прокатил» с авторизацией Ozim не только мою коллегу, но и двух моих друзей, через телефоны которых я также пыталась зарегистрироваться. Причем попытки предпринимались как на платформе Android, так и на iOS, более того, у всех трех телефонов были разные сотовые операторы. Итог один – никому из участников этого эксперимента так и не удалось стать новыми пользователями Ozim.

После этого я протестировала и работу служб поддержки. В трех из четырех сервисов на мои обращения ответили. В Eleven и Whoosh в течение пяти минут, в Jet – через 72 минуты. Отличился вновь Ozim. К ним я обратилась с проблемой авторизации в приложении. Но их номер службы поддержки не работал, а на e-mail мне так никто и не ответил.

Рабочий сценарий

Для технической проверки самих самокатов было выбрано два маршрута: «дом – работа» и «туристический». Маршрут «дом – работа» говорит сам за себя. Каждый раз я приезжала из своего дома до офиса на одном из электросамокатов. Помимо такого немаловажного критерия, как цена, учитывалось и время на поиск самоката. Так как этот показатель имеет большое значение, особенно когда опаздываешь на работу.

Дольше всего до офиса я добиралась в день, когда тестировала самокат Ozim. По условиям тест-драйва нужно было прийти до самого ближайшего самоката



Стоя на колесах

«Курсив» протестировал алматинские кикшеринговые сервисы

и на нем доехать до работы. В приложении Ozim ближайший самокат находился примерно в 15 минутах ходьбы. Конечно, в таком случае быстрее было бы доехать на автобусе (это как раз заняло бы около 15 минут). Но правила есть правила, а потому я покорно прошла два квартала в поисках самоката. Точка на карте

том случае самокатов поблизости не оказалось.

Самым бюджетным вариантом в данном маршруте (за исключением дня, когда я добиралась пешком) оказался самокат Whoosh. У сервиса нет страховки, что тоже немного снижает цену. Но всегда рассчитывать на одну и ту же стоимость поездки

самом низком поминутном тарифе мог стоить 470 тенге, при самом высоком – 604.

Whoosh также один из самых доступных самокатов в городе наряду с Jet. У обеих компаний большие парки, поэтому проблем с поиском их самокатов у меня ни разу не возникло. Судя по карте приложения Jet,

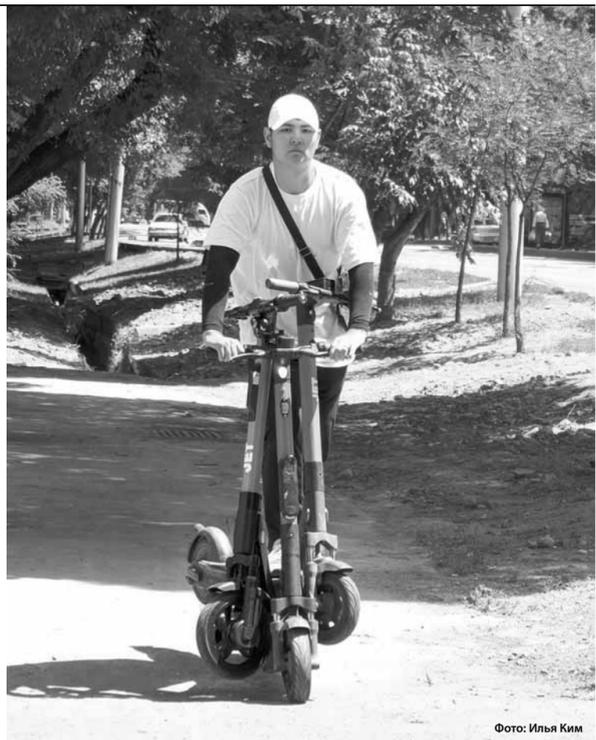


Фото: Илья Ким

мечательностей Алматы, в которых я побывала на каждом из четырех самокатов. Старт маршрута лежал у ТРЦ Dostyk Plaza, отсюда я ехала на площадь Республики; осмотрев ее, нужно было добраться до Арбата, а завершающей точкой был Парк 28 гвардейцев-панфиловцев. В среднем на такую поездку уходило около часа.

В центре мне наконец-то удалось найти Ozim. И он оказался самым выгодным вариантом как для длительных, так и для коротких дистанций. При покупке часового тарифа учитывается только время езды. То есть можно блокировать самокат и неспешно осматривать достопримечательности: пока самокат заблокирован, деньги не взимаются. Но чем дальше от «золотого квадрата», тем сложнее найти самокаты этого сервиса. Поэтому, чтобы сэкономить на поездке, нужно быть готовым, что до ближайшего самоката придется пройти несколько сотен метров, если, конечно, перед этим все же удастся в нем зарегистрироваться.

Поездку на самокате Ozim я еще долго ощущала в своих коленях. И если на асфальте тряска чувствовалась меньше, то, проехав по брусчатке, я как будто прошла бесплатный вибромассаж всего тела. При этом самокат еще и очень шумный. Конечно, в этом можно увидеть и плюсы. Например, при езде по тротуару можно не сигналить – впереди идущие люди и так услышат ваше приближение.

Самым удобным, по моим ощущениям, является самокат Eleven. На нем практически не чувствовалась тряска, даже когда ехала по неидеальной алматинской брусчатке. На удобство могут влиять и габариты: у самокатов Eleven шире платформа и руль, рама выглядит массивнее, а вес тяжелее. В этом их сильная черта и слабая одновременно. Потому что поднимать такой самокат на тротуары, где не был предусмотрен заезд (а в Алматы таких немало), мне было не просто. Также у сервиса не предусмотрен тариф на длительные поездки. Как результат – час езды у Eleven обойдется дороже всего – 2659 тенге (для сравнения:

час поездки на Ozim в два раза дешевле – 1380 тенге).

На самокатах Jet тоже трясет не сильно, но управление на них не такое плавное, как у Eleven. У сервиса также есть подписка на час, что делает длительную поездку выгоднее.

У Whoosh есть возможность запланировать маршрут в навигаторе. Это удобно особенно для туристов, не знающих город. Не нужно переключаться из одного приложения на другое – все есть в одном месте. Также в приложении есть возможность выбрать один из трех режимов вождения: эко (максимальная скорость 14 км/ч), драйв (максимальная скорость 19 км/ч) и спорт (максимальная скорость 25 км/ч). Во время поездки на дисплее самоката отражается скорость, лично мне такой функции не хватает на других самокатах.

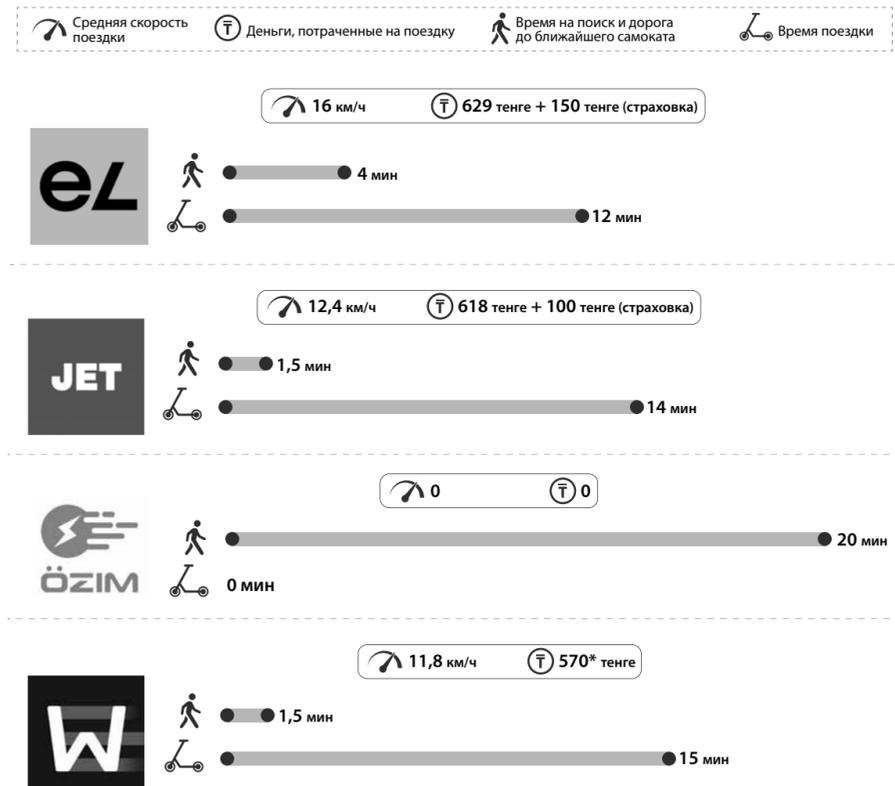
Разрешите нарушить

Завершила тест-драйв я проверкой, насколько серьезно сервисы подходят к соблюдению правил парковки. Самые строгие требования к пользователям у Whoosh. Припарковать самокат в неполюженном месте у меня не получилось как я ни старалась. Завершить поездку можно только в определенных местах, отмеченных в приложении знаком «Р».

У Jet такие значки в приложении тоже есть, но они обозначают не конкретное место, а участок местности. И иногда в границы этих участков могут попасть и тротуары. Я, как добросовестный пользователь, оставляя самокат поперек тротуара не стала, хотя возможность у Jet такая есть. В приложении Eleven знаков парковки вовсе нет. Вместо этого есть только участки, где парковка будет невозможна. Например, в парке самокат нельзя поставить даже на паузу.

Завершить поездку на самокате Ozim можно не только на тротуаре, но даже в парке (где для других сервисов это невозможно в принципе). Но в условиях использования сказано, что за парковку в неполюженном месте можно получить штраф 5 тыс. тенге. Проверять это я уже не стала.

Маршрут «дом – работа» (расстояние ≈ 3 км)



* Цена на Whoosh динамическая, стоимость поминутного тарифа может меняться в зависимости от спроса и заряда батареи конкретного самоката

в приложении Ozim указывала, что самокат находится во дворе. Но обойдя все вдоль и поперек и потратив на это еще пять минут, я в итоге так ничего и не нашла. Дорога до других самокатов, судя по карте в приложении, заняла бы больше времени, чем дорога до работы пешком. На другой день я решила дать этому кикшерингу еще один шанс, но, увы, и в

не стоит, так как она у этого сервиса может меняться. За одно и то же время и расстояние можно заплатить на старте от 50 до 100 тенге, а в последующем за каждую минуту от 30 до 36 тенге. Все будет зависеть от конкретного самоката, его заряда батареи и от спроса в данный момент времени. Так, например, мой маршрут при

у сервиса самая большая территория покрытия в городе: это единственный сервис, чьи самокаты можно арендовать в районе вокзала Алматы-1.

Не щады коленей

Маршрут «туристический» подразумевал поездку на длительное время. Для этого было выбрано несколько достопри-

	Стоимость поминутного тарифа	Тариф на длительные поездки	Удобство	Управление	Шумы	Вес	Держатель для телефона и крючок для сумки	Страховка	Возможность задать маршрут в приложении	Возможность забронировать самокат	Групповая поездка
eL	START 149 тенге 40 тенге	×	10/10	10/10	1/5	5/5	✓	✓	×	15 мин	✓
JET	START 100 тенге 36 тенге	1h: 1 885 тенге	9/10	8/10	3/5	4/5	✓	✓	×	10 мин	×
ÖZIM	START 0 тенге 35 тенге	1h: 1 380 тенге ☀️ 3 390 тенге 📅 6 930 тенге	6/10	7/10	5/5	2/5	×	×	×	×	×
W*	START 100 тенге 36 тенге	☀️ 2 990 тенге	8/10	8/10	2/5	3/5	✓	×	✓	10 мин	×

* Цена на Whoosh динамическая, стоимость поминутного тарифа может меняться в зависимости от спроса и заряда батареи конкретного самоката.



Kursiv Research

Аналитика республиканского делового еженедельника «Курсив»

Отраслевая аналитика Казахстана и Центральной Азии



Kursiv Research Ratings

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



Kursiv Research Index

Важнейшие композитные индикаторы, отражающие состояние рынков и отдельных отраслей



Kursiv Research Report

Комплексные обзоры рынков, регионов и направлений, бизнес-кейсы



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



Объявления

■ ТОО «Агра-bidai logistics», БИН 210940024082, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, жилой массив «Юго-Восток», ул. Кордай, д. 11. Тел. +7 701 320 35 78.

■ ТОО «Алиса-2», БИН 050240015003, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Мустафина, д. 15/1, оф. 89. Тел. +7 701 256 17 11.

■ ТОО «AR Comproy», БИН 190240017870, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Т. Озала, д. 84а. Тел. +7 776 355 77 00.

■ ТОО «Keremet Life», БИН 200940018274, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Кенесары, д. 52, оф. 6.

■ ТОО «Almaty Fingroup», БИН 160640014647, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Бухтарминская, д. 70. Тел. +7 701 740 09 43.

■ ТОО «NICE TRADING», БИН 210440030851, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу:

РК, г. Алматы, Алмалинский р-н, пр. Сейфуллина, д. 404/67.

■ ТОО «Саттілік-Үйі», БИН 130240018164, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Р. Кошкарбаева, д. 28, кв. (офис) 1.

■ ТОО «АЙБАР-2015», БИН 150440013627, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Р. Кошкарбаева, д. 28, кв. (офис) 1.

■ ТОО «General T Construction», БИН 210840018381, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Есиль, ул. 38, д. 23. Тел. +7 701 242 05 45.

■ ТОО «Мысыр», БИН 211140009786, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Улы Дала, д. 3, кв. 56.

■ ТОО «Действуй!», БИН 211240001150, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Айтеке би, д. 13/1, ВП 2. Тел. +7 701 439 92 99.

■ ТОО «Trifolium NS», БИН 211140008084, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Тұран, д. 21. Тел. +7 778 833 33 56.

■ ТОО «Акнур Фарм», БИН 160240005871, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр-н 5, д. 29, кв. 13. Тел. +7 747 063 73 00.

■ ТОО «KazTrans Machinery», БИН 1111400008698, уведомляет своих кредиторов и заинтересованных лиц об уменьшении уставного капитала до 100 000 (ста тысяч) тенге. Претензии принимаются в течение одного месяца со дня публикации объявления по адресу: РК, г. Жезказган, ул. Кусаинова, д. 49, кв. (офис) 2.

■ ТОО «STAR GYM», БИН 190440040288, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Есиль, ул. Сарайшық, д. 7. Тел. +7 705 783 22 91.

■ ТОО «ЗОЛОТОУУУ», БИН 190940015999, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Семей, ул. Ч. Валиханова, д. 157. Тел. +7 707 116 4907.

■ ТОО «КТПС», БИН 141240017636, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. И. Омарова, д. 27, кв. 196. Тел. +7 702 100 17 43.

Объявления

■ ТОО «Arlan Imprex» («Арлан Импекс») (деятельность ресторанов и предоставление услуг по доставке продуктов питания) сообщает о проведении общественных слушаний в форме публичных обсуждений с 16 сентября 2022 года в течение пяти рабочих дней по разделу «Охрана окружающей среды».

Предприятие расположено в городе Алматы по адресу: Бостандыкский район, ул. Желтоқсан, д. 172.

С пакетом проектной документации можно ознакомиться на Едином экологическом портале <https://ecportal.kz> для представления замечаний и предложений.

Инициатор – ТОО «Arlan Imprex» («Арлан Импекс»). Разработчик проектной документации – ТОО «Атмосфера». Тел. +7(727)292-52-63. E-mail: atmosfera-2000@mail.ru.

Местный исполнительный орган – Управление экологии и окружающей среды города Алматы.

Жарнама!

■ «Арлан Импекс» ЖШС (мейрамханалар қызметі және азық-түлік жеткізу қызметтері) 2022 жылдың 16 қыркүйегінен бастап 5 жұмыс күні ішінде қоршаған ортаны қорғау бөлімі бойынша қоғамдық талқылау түрінде қоғамдық тыңдаулар өткізу туралы хабарлайды.

Кәсіпорын Алматы қаласы, Бостандық ауданы, көш. Желтоқсан. 172.

Жобалық құжаттама пакетін ескертулер мен ұсыныстар үшін <https://ecportal.kz> Бірыңғай экологиялық порталында табуға болады.

Бастамашы – «Арлан Импекс (Арлан Импекс)» ЖШС. Жобалық құжаттаманы әзірлеуші «Атмосфера» ЖШС. Тел. +7(727)292-52-63. E-mail: atmosfera-2000@mail.ru.

«Алматы қаласының экология және қоршаған ортаны қорғау департаменті» жергілікті атқарушы органы.

На плов и суши хватит

Производство риса в Казахстане упадет вдвое. Этого будет достаточно для покрытия внутреннего спроса

> стр. 1

Урожай риса, который собирают казахстанские фермеры, достаточно, чтобы покрыть внутреннее потребление. Вопрос продовольственной безопасности по этому продукту давно снят с повестки дня: 99% объема потребления риса в стране обеспечиваются отечественные рисоводы, лишь 1% – импорт. Из-за границы ввозят исключительно рис элитных сортов.

По данным Ассоциации производителей и переработчиков риса Казахстана, из общего объема готовой крупы внутренний рынок может использовать лишь 45%. Этого достаточно, чтобы кормить всех казахстанцев в течение года. А 55% казахстанского риса идет на экспорт. В 2020–2021 годах физические объемы экспортных поставок этой крупы из Казахстана росли на 16–17% в год и к концу 2021-го составляли 123,3 тыс. тонн.

В этом году похвастаться особо нечем – в физических объемах поставки сократились на 17% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Это связано с тем, что снизил закупки один из крупных импортеров – Таджикистан: страна активно увеличивает собственное производство. Частично эти потери удалось компенсировать за счет наращивания поставок в Россию – на 74% по объемам и почти в три раза больше по деньгам. Там в рисосеющем Краснодарском крае прорвало дамбу, защищав-

шую рисовые чеки, поэтому собственные показатели урожая в соседней стране снизились, и она закупила больше риса за границей. В этом году Россия стала главным импортером казахстанского риса, ее доля составляет 44%. Кроме того, в текущем году казахстанские производители открыли для себя новые рынки сбыта – США, Турцию и Туркменистан.

В денежном выражении казахстанские экспортеры прибавляли из-за роста цен на мировых рынках. Стоимостный объем экспорта риса в этом году увеличился на 31%, казахстанские производители выручили за этот продукт \$22,2 млн.

Безводный период

В отраслевой ассоциации не разделяют оптимизма по поводу динамики показателей производства за два последних года. По словам главного эксперта объединения рисоводов и коммерческого директора крупного предприятия по производству риса «Абзал и Компания» Сагидуллы Сыздыкова, ситуация в отрасли на самом деле напряженная и о благоприятных прогнозах говорить не приходится.

«В последние два года объективно роста производства риса не было. Например, по фермерским хозяйствам Кызылординской области, наоборот, идет сокращение объемов выпуска риса в пределах 10–15%. Это происходит по нескольким причинам. Во-первых, на уро-

жайность сильно влияет засуха последних лет. Во-вторых, с каждым годом все сложнее становится обеспечивать чеки водой. Ее катастрофически не хватает», – комментирует Сагидулла Сыздыков. В неформальных беседах фермеры говорят о немалой доле приписок, которые искажают официальную статистику.

Проблема водного дефицита для рисоводов юга обсуждается уже много лет. Дело в том, что поливную воду для чеков берут из трансграничной Сырдарьи. Прежде, чем попасть в Казахстан, река протекает по территории Таджикистана, Кыргызстана и Узбекистана. И каждая страна использует воды Сырдарьи на свои нужды – для полива полей или выработки электроэнергии.

«Есть межгосударственный договор между нашими странами, где прописано распределение воды. Мы эту воду должны получать. Если посмотреть по карте, то территория бассейна Сырдарьи в других странах Центральной Азии занята как раз посевными площадями. И мы все знаем, что Узбекистан наращивает свои посевные площади, соответственно, он забирает больше воды. Мы же вместо того, чтобы добиваться выделения объемов воды, сокращаем площади посевов», – продолжает разговор Сагидулла Сыздыков.

Соглашение о совместном использовании водно-энергетических ресурсов Сырдарьи было подписано странами ЦА

еще в 1992 году. Была создана и поныне действует Межгосударственная координационная воздухохозяйственная комиссия по Центральной Азии (МКВК). Аналитические доклады этого органа подтверждают информацию главного эксперта казахстанского отраслевого союза рисоводов.

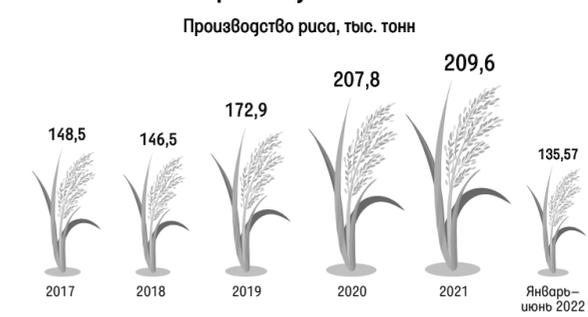
Общий попуск воды из трех верхних водохранилищ бассейна реки Сырдарьи в этом вегетативном сезоне снижен на 13%, а водозабор со стороны Узбекистана был выше установленного лимита. В прошедшее лето Казахстан недополучал свою долю сырдарьинской воды. Согласно отчетам МКВК, во второй декаде июня недобор воды по Казахстану составил 20% от выделенного лимита, в середине июля – 34%, в начале августа – 18%. В предыдущие годы ситуация была иной. Свою долю Казахстан получал, но из-за маловодья воды было значительно меньше у всех.

«В целом, если смотреть со стороны справедливого водораздела, то казахстанская сторона в соответствии со схемой распределения свои лимиты получает. Например, если в 2018 году в Шардару (одно из водохранилищ в Туркестанской области, наполняемое водами Сырдарьи – «Курсив») поступило 16,5 кубокилометра воды, то в 2021 году – 12,1 кубокилометра, то есть на 26% меньше», – сообщили в ответ на запрос «Курсива» специалисты департамента трансграничных рек Министерства экологии, геологии и природных ресурсов РК.

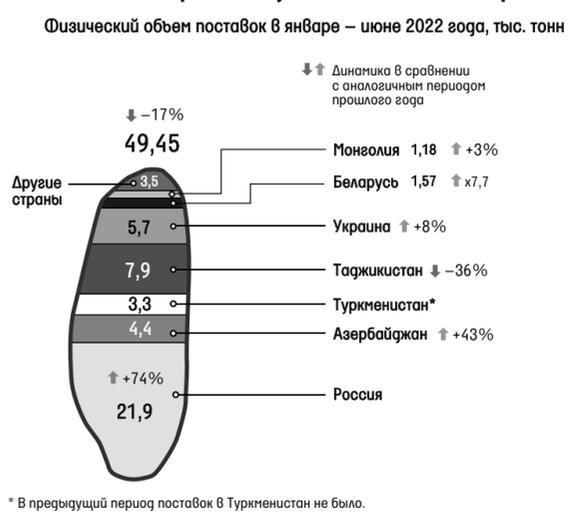
Чтобы компенсировать недостаток воды для полива, правительство Казахстана договаривалось с властями других стран Центральной Азии о товарообмене. Они нам дополнительно скидывают воду в Сырдарью, мы им – электричество.

«С 2019 года ежегодно проводится товарообмен электроэнергией с Кыргызстаном из водохранилища Токтогул для нужд казахстанской стороны. Кроме того, в период с 2018 по 2020 год производился товарообмен электроэнергией с Таджикистаном в объеме в среднем около 13 млн кВт·ч в год, что эквивалентно

Развитие рисоводства в Казахстане



Какие страны покупают казахстанский рис



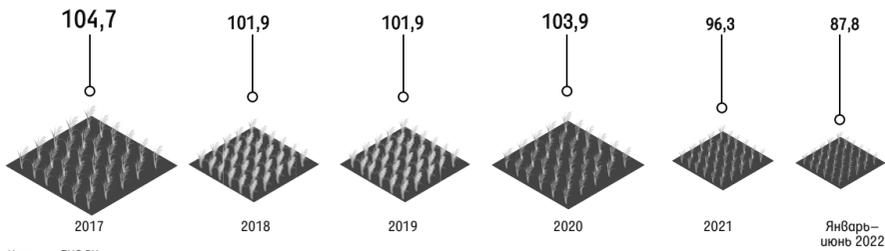
Динамика экспорта риса из Казахстана



Источник: БНС РК

Посевные площади рисовых полей в РК

Площадь посевов риса, тыс. га (ИФО)



Источник: БНС РК

Дефицит при недозагрузке

Перебои поставок дизтоплива происходят на фоне низкой загруженности действующих НПЗ

В начале августа 2022 года в РК был снова зафиксирован дефицит дизельного топлива. В связи с чем возникли ограничения на реализацию ГСМ, отпущ которого производится только по талонам и картам либо в ограниченном объеме. На местах это объяснялось тем, что топлива попросту нет на нефтебазах.

В Минэнерго тем временем заверили, что делают все возможное для того, чтобы обеспечить страну ГСМ и исключить дефицит. Поставки со всех трех НПЗ налажены, идет постоянный мониторинг запасов на нефтебазах и АЗС. Однако топлива не хватает. Власти связывают этот факт с возросшим спросом на дизельное топливо со стороны владельцев большегрузного транзитного транспорта из соседних стран. Так, по данным пограничной службы, в Казахстан в день заезжает порядка 4,5 тыс. единиц грузового транспорта, из которых около 70% – иностранный транспорт. На деле дефицит дизтоплива в осенний и зачастую весенний период – явление не новое и лишь частично связанное с транзитным транспортом. Де-

фицит нефтепродуктов ежегодно складывается из-за проблем с производством на трех крупных НПЗ.

Дифференцированный тариф и серый импорт

В середине июля в ходе расширенного заседания правительства президент Касым-Жомарт Токаев привел оценки экспертов: осенью в стране может опять возникнуть дефицит дизельного топлива. Тогда он поручил правительству и Агентству по защите конкуренции выработать дифференцированные цены на нефтепродукты для транзитного транспорта и по периметру границы. В рамках исполнения поручений президента 14 июля был вынесен и 22 августа вступил в силу приказ министра энергетики, устанавливающий предельные цены на розничную реализацию нефтепродуктов через стационарные автозаправочные станции.

Эксперт в сфере рынка нефти и нефтепродуктов Ерлан Жаукин считает, что в отношении топливного рынка государство преследует социальные цели, так как цены не на все продукты, имеющие социальное значение, включая дизельное топливо и бензин АИ-92, регулируются государством. В соседних странах и в целом в мире цены на дизельное топливо выросли практически вдвое относительно цен в РК,

что, соответственно, привлекает транзитный транспорт.

«Сама по себе мера по применению дифференцированных тарифов для резидентов и нерезидентов имеет право на жизнь, но она не действенная, так как, по моему мнению, будет способствовать коррупции на самих АЗС. Сотрудники заправок просто будут управлять водителями-негражданами по внутренним ценам за отдельную плату. В принципе, мера необходимая, но нужен также контроль за ее исполнением. В международной практике есть опыт Венгрии, где проводили такую политику разных цен на топливо для граждан Венгрии и других государств Евросоюза в течение трех лет, однако с 1 августа этого года такую практику отменили, так как она не дала реальных результатов», – сказал Ерлан Жаукин.

В 2021 году для закрытия нехватки дизельного топлива Казахстан приобретал его в РФ. Было импортировано более 450 тыс. тонн дизельного топлива по повышенным ценам. В 2022 году это невозможно из-за значительной курсовой разницы и более чем завышенных цен в России.

В любом случае импорт дизтоплива – это колоссальные финансовые потери для Казахстана, который таким образом еще и способствует поддержке иностранных производств. К примеру, буквально на днях стало

известно о том, что было принято решение о приобретении недостающих Казахстану объемов дизеля в количестве 100 тыс. тонн. При этом ориентировочная цена закупки ДТЛ на российском рынке – 600 тыс. тенге за одну тонну, что в пересчете на литр составит не менее 492 тенге, а это в два раза превышает стоимость дизтоплива, производимого в Казахстане.

Внутреннее производство

«При такой ценовой реальности у нас будут вывозить любое топливо. И если даже поставить заслон по дизелю, то придется со временем вводить аналогичные ограничения на АИ-92. Цены будут расти, это мировая тенденция. Эпоха низких цен на энергоносители завершилась. Автолюбителям, бизнесу необходимо строить свои прогнозы, исходя из более высоких цен. В настоящее время цены на топливо, природный газ, сжиженный газ, электро- и теплоэнергию убыточны. Нет новых производств, нет новых инвестиций, а это дефицит в будущем. И мы уже по всем энергоносителям в дефиците», – говорит независимый эксперт рынка энергетики Олжас Байдилядинов.

Эксперт отмечает, что меры, принятые Минэнерго – это последняя попытка урегулировать ситуацию перед повышением цен

330 млн кубометров воды, дополнительно сбрасываемой из водохранилища Бахри Точик», – пояснили в ведомстве. Учитывая маловодье и засуху, правительство страны приняло программу диверсификации посевных площадей. Поля риса сокращаются, это подтверждает и статистика. Если в 2019 году аграриями было засеяно рисовых чеков на площади 103,9 тыс. га, то в этом году – уже 87,8 тыс. га, то есть на 15% меньше.

«Нас, рисоводов, просто ставят перед фактом. Говорят, нужно

переходить на выращивание других, менее водоемких, культур. Но в нашей Кызылординской области непростой климат, здесь сложно сказать что-то другое, низкий санитарный почвенный», – комментирует коммерческий директор рисового комплекса «Абзал и Компания».

По информации пресс-службы Министерства сельского хозяйства РК, в ближайшие несколько лет в стране ожидается снижение производства риса до уровня объема внутреннего потребления, то есть почти в два раза.

«В правительстве активно обсуждается строительство четвертого крупного НПЗ и расширение Шымкентского завода. Но зачем это делать? За счет какого финансирования? Опять брать зарубежные кредиты при уже имеющихся больших обязательствах государства по внешнему долгу? – сообщил сенатор. – Это нецелесообразно, ведь у нас уже есть НПЗ АО «Конденсат», который имеет производственные мощности, квалифицированный персонал и может выпускать так нужные стране ГСМ. К сожалению, предприятие затянута в долговую яму из-за нерационального распределения сырья».

По словам Дюсембаева, без государственной поддержки найти выход из этой сложной ситуации невозможно. «Загрузка таких производств, как завод АО «Конденсат», сырьем позволила бы решить проблему с сезонным дефицитом дизельного топлива в стране. Ведь НПЗ может выпускать в год более 200 тыс. тонн дизельного топлива и столько же бензина, – уверен парламентарий. – Весьма вероятно, что отпала бы и необходимость в строительстве так долго обсуждаемого «четвертого» НПЗ и траты огромного количества бюджетных средств страны. Необходимо просто загрузить простаивающее производство рентабельным сырьем для выпуска столь нужного государству моторного топлива».

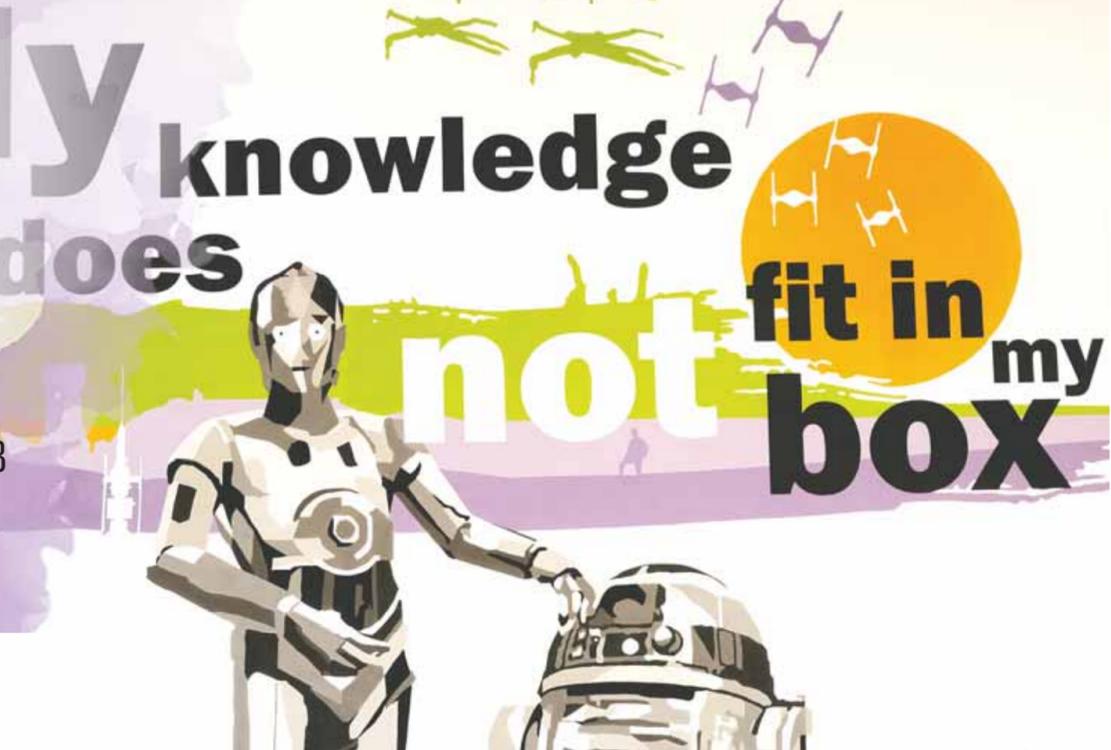
LIFESTYLE

Граффити, комиксы, леттеринг (надписи на стенах), геометрические рисунки и картины. «Курсив» прошелся по офисам казахстанских компаний и посмотрел, как они оформляют стены своего рабочего пространства.

Ольга ТОНКОНОГ

СТЕНА ГОВОРИТ

Что и почему рисуют на стенах офисов казахстанских компаний



OLX: «Ты просто космос»

Офис крупнейшего в Казахстане сервиса объявлений OLX находится в Алматы напротив бизнес-центра «Нурлы-Тау». Общая площадь офиса – 774,2 кв. м, в штате компании работают более 80 человек.

Зайдя в офис OLX Kazakhstan, мы оказались во вселенной Star Wars. Стены украшены плакатами и граффити с героями «Звездных войн» и мотивирующими надписями. В офисе много света и воздуха благодаря высоким потолкам, удобная яркая мебель, также всюду стоят живые растения.

При подготовке дизайна руководство хотело отразить миссию и ценности на стенах офиса: открытость, смелость принятия решений, ответственность, партнерство, взаимовыручка, жажда знаний, желание делиться и умение слышать.

Пространство разделено на «темную» и «светлую» стороны. Создатели

хотели объединить их дизайном, но при этом сделать каждую часть индивидуальной. Философии четкого разделения нет, но с самого начала отделы продаж занимали места на «темной» стороне, а работники бизнес-подразделений – на «светлой». С изменением формата работы из-за пандемии любой сотрудник может выбрать себе рабочее место в зависимости от настроения.

OLX Kazakhstan может похвастаться не только креативным оформлением и яркими стенами. В офисе есть две большие collaboration-зоны с амфитеатром для массовых мероприятий и две специально оборудованные кухни. Любители для перезагрузки могут поиграть в PlayStation.

Все сотрудники здесь поздравляют с днем рождения пожеланиями на грифельной доске. В офисе принят букшеринг: сотрудники делятся книгами. Каждое утро проводится ежедневная музыкальная зарядка.



Kolesa Group: «Чак Норрис, пацан и свобода творчества»

Казахстанская IT-компания Kolesa Group является владельцем торговых марок «Колеса», «Крыша», «Маркет». На рынке существует уже 26 лет. В Алматы у Kolesa Group три офиса: Шевченко-1, Шевченко-2 и на Мынбаева. У компании есть отдел счастья (старое название – «служба обеспечения»), который занимается тем, чтобы людям было комфортно находиться в офисе. Руководитель этого отдела **Салтанат Болатова** рассказала «Курсиву», что при оформлении офисов они следовали такой логике: раз сотрудник большую часть времени находится на работе, здесь ему должно быть так же комфортно, как дома.

«Все разноцветные стены, пуфики, ковры, мягкая мебель, – все должно быть под стать сотруднику и создавать комфорт. Мы в офисе можем ходить в тапочках, пижамах. Для этого у нас есть гардеробная. Каждому сотруднику мы



заказываем ортопедические стулья, так как это благоприятно влияет на осанку и здоровье спины после длительной сидячей работы», – рассказала Болатова.

Все пространство в офисе Kolesa Group расписано и оформлено яркими красками. В стены вмонтированы мягкие ниши с креслами, где можно отдохнуть или поработать в комфортной обстановке. Повсюду висят рамки с интересно обозначенными ценностями компании. Их в Kolesa Group десять: командность, развитие, предприимчивость, дедлайновость, честность, объективность, смелость, ответственность, осознанность и вовлеченность. К каждому из этих определений есть интересные дополнения, например: к слову «развитие» – «эволюционируй или сдохни»; к слову «честность» – «пацан сказал, пацан сделал». Ценности формируются самими сотрудниками, а не спускаются сверху. Каждый год у Kolesa Group появляются новые.

Граффити на стенах рисуют сами сотрудники, так как у каждого отдела свое видение разрисовки стен. В компании есть большой отдел дизайнеров, и когда выходит новый проект или продукт, они предлагают что-то нарисовать, к примеру Чака Норриса, с посылком, что было сделано что-то новое. Чаще всего концепцию привязывают к каким-либо событиям, но иногда рисуют просто для удовольствия. Причем, концепт не утверждает руководство – полная свобода творчества.

Дизайн-концепт офиса Шевченко-2 был почти полностью разработан самими сотрудниками. Какие-то отделы любят, когда орен спрсе залит дневным светом, другие, напротив, предпочитают работать в полумраке. У сотрудников есть возможность выбора освещения с помощью панорамных окон и гибкой системы жалюзи. А еще ребята могут сами украшать свои рабочие места.

Салтанат Болатова добавила, что сотрудникам очень нравится офис, многие сравнивают его с Google. Каждый год компания растет примерно на 50 сотрудников. Сейчас там работают уже 450 человек.

Фото: Илья Ким

RTSDecaux: «Офис-музей»

Оператор наружной рекламы компания RTSDecaux существует на рынке более 20 лет. Компания могла запомниться казахстанцам (преимущественно алматинцам) выполненными в строгом стиле остановками общественного транспорта. Команда RTSDecaux в Алматы располагается далеко от даунтауна с его офисными

«Артишок», когда устраивал показ спектакля для партнеров и сотрудников компании.

Еще большую схожесть с музеем офису придает антикварная мебель: комоды, диваны, стулья, столы, ощущение, что ты попал не в офис в Алматы 2022 года, а в старинный дом конца позапрошлого века.

В отделе продаж на дальней стене расположена большая доска, где виден план реализации и выполнение задач. Слева от



стеклянными высотками и по оформлению больше напоминает музей или уютный дом XIX века.

Все стены увешаны картинами и гравюрами – это пейзажи, абстракция и портреты известных личностей казахской истории, таких, как Абай Кунанбаев, Ахмет Байтурсунов, хан Абылай и других. Информационный координатор RTSDecaux **Мирра Кондратова** рассказала «Курсиву», что картины принесли акционеры компании из своих личных коллекций. Там есть работы современных творцов: узбекского художника Медата Кагарова, уроженца Алматы, и известного казахстанского графика Василия Тимофеева. Одну из картин подарил театр

доски висит маленькая булава – как символ наказания за плохие продажи.

Для отдыха сотрудников есть fun-зона, где находятся столовая с кухней, кинотеатр, а также места для расслабления. Там проводятся различные театральные спектакли, лекции и другие мероприятия. К примеру, перед показом спектакля «Артишок» на всю стену в этой зоне повесили фотографию, где изображены актеры постановки.

Известные казахстанские режиссеры устраивают здесь закрытые показы для сотрудников. У одного из акционеров компании есть джаз-бэнд, и иногда музыканты проводят репетиции в офисе RTSDecaux.



Kaspi: «Финтех в стиле Marvel»

Офис Kaspi самый большой из тех, где побывал «Курсив». Мы ходили по нему почти два часа и даже за это время не успели увидеть все.

Офис расположен в двух многоэтажках в центре Алматы. Здания называются «Каблан» и «Конкорд». Между ними есть прозрачный переход, некая зона релакса. Оттуда можно полюбоваться на закат или внутренний двор Kaspi.

Руководство приглашало зарубежных дизайнеров, чтобы они раскрасили и разрисовали пространство. Но сперва побывать в роли художника мог любой сотрудник.

Почти каждое подразделение оформлено леттерингом, рисунками, граффити в стиле комиксов Marvel. Например, в одном из отделов изображен Капитан Америка, который разрывает рубашку на груди, показывая логотип Kaspi.

Для дополнительной мотивации работников стены офисов украшены креативными рисунками с надписями: «Чтобы открыть океаны, нужна храбрость, чтобы

не видеть берега»; «Вызов совершить невозможно – величайший для меня источник вдохновения» и так далее.

По всему офису развешены указатели, где и что находится. На кабинетах можно увидеть креативные названия. К примеру, IT-служба названа «Службой подавления восстания машин».

На каждом этаже есть красные телефонные будки Kaspi-алло в британском стиле, где можно поговорить в тишине. Возле рабочих столов расположена зелень и аквариумы с рыбками. Отдел снабжения тщательно выбирал цветы, чтобы они подходили под офис и идеально вписывались в инфраструктуру, рассказали «Курсиву» в IT-компании.

Учебные классы Kaspi названы в честь стран, с которыми сотрудничает компания: Китай, Россия, Узбекистан, Украина и другие. Каждый кабинет оформлен народным орнаментом той или иной страны. Классы оборудованы под различные цели: в одних сдают тесты, в других проводят вебинары, дистанционное обучение, анкетирование.