

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ДВА ПУТИ

стр. 2

ТЕХНОЛОГИИ:
ФАУНДЕР СОЗРЕЛ

стр. 9

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КАРТИНА

стр. 11

LIFESTYLE:
ПОЧЕМУ «БАНШИ ИНИШЕРИНА» ДОЛЖЕН
ВЗЯТЬ «ОСКАР» ЗА СЦЕНАРИЙ?

стр. 12

kursiv.media | kursiv.media | kursiv.media | kursiv.media | kzkursivmedia

Без чудес и чудачеств

Доходность пенсионных активов ЕНПФ за 2022 год составила 6,55% при годовой инфляции в 20,3%. Частные управляющие заработали еще меньше. «Курсив» выяснял, что помешало КУПА добиться сопоставимого с Нацбанком результата.

Виктор АХРЭМУШКИН

Официальные данные о состоянии пенсионных активов (ПА) по итогам года еще не опубликованы, однако ключевые показатели сегмента, в принципе, озвучены. Как сообщил глава Нацбанка Галымжан Пирматов на заседании правительства 11 января, портфель ЕНПФ увеличился за год на 1,6 трлн тенге (+12,1%) и достиг 14,6 трлн. Инвестдоход фонда в 2022 году составил 914 млрд тенге, а номинальная доходность для вкладчиков – 6,55%. Это в три раза ниже инфляции, но Нацбанк предпочитает сравнивать динамики на более длинных дистанциях. По информации Пирматова, накопленная доходность ПА с момента их консолидации (апрель 2014-го) составила 115,9% при инфляции в 113,7%.

В 2022 году финансовый рынок столкнулся с новыми вызовами, связанными с ростом геополитической напряженности и инфляции, а также рисками наступления глобальной рецессии, прокомментировали «Курсиву» в Нацбанке. Центробанки перешли к ужесточению монетарной политики, что привело к ценовой просадке множества классов активов. «Отрицательная рыночная переоценка привела к снижению стоимости портфеля ЕНПФ, включающего облигации и акции как местных, так и иностранных эмитентов», – рассказали в макрорегуляторе.

Нацбанк подчеркнул, что, несмотря на сложную макроэкономическую ситуацию в мире, ему удалось обеспечить положительную доходность ПА по итогам 2022 года, тогда как «многие международные институциональные инвесторы получили отрицательные результаты управления активами». «Доходность ПА на отдельных коротких промежутках времени не является показателем эффективности управления. С точки зрения устойчивости накопительной пенсионной системы целесообразно рассматривать показатели доходности и инфляции на длительном горизонте», – резюмировали в Нацбанке.

Минорная нота

Управление пенсионными активами – это бег на длинные дистанции, соглашается исполнительный директор Казахстанской ассоциации миноритарных акционеров (QAMS) Данияр Темирбаев. «В конечном счете, – говорит он, – важно то, какую накопленную доходность вы получите от управляющего на финише – при достижении пенсионного возраста. Во время такого марафона могут быть просадки, что мы и наблюдали в 2022-м, когда все классы активов, от акций до криптовалюты, значительно упали в цене, и многие пенсионные фонды по всему миру получили убытки».

На развитых рынках, продолжает собеседник, эффективность управления пенсионными деньгами принято оценивать по эталонной доходности. «Если бенчмарком (условно) выступает индекс S&P 500 или индекс KASE, то за 2022 год они снизились на 17,9 и 9,2% соответственно. Это значит, что если управляющему удалось в первом случае получить (опять же, условно) минус 15%, во втором – минус 7%, то он неплохо сработал».

> стр. 6



Минобороны Узбекистана развернуло полевые кухни для жителей Ташкента, 17 января 2022 года

Ташкент – город снежный

Как энергодефицит ударил по Узбекистану

Из-за аномального похолодания части жителей узбекской столицы осталась без газа и электричества. Кто виноват в том, что Узбекистан мерзнет, и как страна собирается выходить из энергокризиса – в материале «Курсива».

Вадим ЕРЗИКОВ

«Холода этого года показали состояние всей системы и то, что подготовку к зиме провели кое-как. Больше так не может продолжаться», – заявил президент Узбекистана Шавкат Мир-

зиёев на совещании в понедельник и отправил в отставку хокима Ташкента.

Второе пришествие

Узбекистан за эту зиму переживает уже второй энергетический коллапс. Первый случился еще в начале зимы – температура в декабре понизилась до минус 10–15 °С. Для РУз такая температура редкость, предыдущий морозный декабрь был в 2014 году. Из-за низких температур снижается давление газа в газопроводах. При этом теплоэлектростанции (на них приходится до 90% производства электроэнергии) в Узбекистане работают на газе.

> стр. 3

Амбиции трех

На что будут опираться администрации новых областей, чтобы запустить у себя экономический рост

Географическая карта Казахстана в 2022 году расширилась тремя новыми областями: Абай, Жетысу и Улытау. Kursiv Research изучил планы развития этих областей.

Аскар МАШАЕВ

Административно-территориальная реформа впервые была озвучена президентом РК Касым-Жо-

мартом Токаевым в марте 2022 года, и уже через два месяца был опубликован соответствующий указ.

От административной реформы центр ждет сразу несколько результатов. Во-первых, обновленный статус должен придать регионам дополнительный экономический импульс. «В свое время в регионах, потерявших областной статус, снизилась численность населения и ухудшилось качество жизни. Пришло время исправить эту ситуацию», – заявил президент в мартовском послании.

Небольшим регионом легче управлять – этой логикой руководствовались в отношении Алматинской агломерации. Областной администрации, которая прежде находилась в Талдыкоргане, сложно решать вопросы пригородов Алматы, где проживает много людей. Последним, в свою очередь, приходится преодолевать большие расстояния, чтобы добраться до областного центра.

> стр. 4

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Мобилизация аренды
Что происходит на рынке жилья в Алматы, Алматы и в Усть-Каменноморске



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2023 года

Подписка через каталоги:

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

Два пути

Квазигоскомпании в РК получают сценарии с ограничениями

Квазигосударственный сектор в Казахстане будет подчинен единой политике и разделен в зависимости от источника финансирования, целей и задач на группы с разной судьбой. Однако положить предел расширению госсектора этими новациями вряд ли удастся.

Сергей ДОМНИН

Нормы концепции законопроекта «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам развития квазигосударственного сектора» (в законопроекте, подготовленном Министерством национальной экономики РК, используется аббревиатура КГС) предполагают внесение поправок в 12 кодексов и 55 законов. Концепция законопроекта будет находиться на публичном обсуждении до 1 февраля.

Квазисистематизация

Нынешняя концепция МНЭ стала плодом многолетней критики и замечаний в адрес пестрого сообщества казахстанских государственных организаций. Критика эта звучала еще с начала 2010-х, когда правительству впервые предложили ограничить госсектор, используя так называемое правило желтых страниц (Yellow – Pages Rule. – YPR). Впоследствии предложения вылились в план «второй волны приватизации» (стартовала в 2014 году) и ряд других ограничивающих госкомпаний документов.

В описании проекта концепции упоминаются такие документы, как «Национальный план развития РК до 2025 года», «Концепция развития госуправления до 2030 года», а также «Аналитический доклад по реформированию квазигосударственного сектора в РК и плана мероприятий по его реализации».

Задача, которая ставилась в «Нацплане развития» (принятом еще в 2018 году и обновленном в 2021-м), звучала как переход «от высокой доли прямого участия государства в экономике к компактному и эффективному функциональному квазигосударственному сектору; от доминирующей роли государственного сектора к созданию конкурентной среды и эффективному привлечению частных инвестиций в экономику, особенно в высокотехнологичные производства».

Одним из последовательных критиков квазигоссектора в последние четыре года стал президент Касым-Жомарт Токаев, который говорит о его проблемах во всех без исключения посланиях и большинстве выступлений по экономической тематике.

«Нужно принять кардинальные меры по реформированию так называемого квазигосударственного сектора. На сегодня это около 6,5 тыс. организаций. Следует пересмотреть в сторону сокращения основания и условия участия государства в предпринимательской деятельности», – заявил он в выступлении 21 января 2022 года.

В том же выступлении президент призвал пересмотреть само понятие «субъекты квазигосударственного сектора». «Когда государство рассматривает школы и «КазМунайГаз» одинаково в качестве субъектов квазигосударственного сектора, согласитесь, это неверно. Это абсурд», – сказал тогда Токаев.

Другую задачу, которая нашла свое отражение в предлагаемом ныне документе, президент поставил на июльском расширенном заседании правительства. «Особое внимание следует уделить повышению эффективности управления в квазигосударственном секторе. [...] Управление государственными активами должно стать более прозрачным. Правительство обеспечит ежегодную подготовку Национального доклада и будет направлять его в парламент», – поручил Токаев.

Четыре буллиты

Авторы концепции объединяют все проблемы, связанные с КГС, в четыре группы. Во-первых, в Казахстане нет единой политики управления субъектами квазигоссектора, которая бы объясняла, почему государство владеет теми или иными активами и как оно ими собирается управлять.

Говорят авторы документа и об отсутствии «устойчивой классификации КГС, используемой при определении целей и критериев создания субъектов КГС и выбора их организационно-правовых форм, используемых при формировании модели управления всем спектром КГС как на местном уровне, так и центральном». За более чем 20-летнюю историю казахстанского квазигоссектора под конкретные министерства и нацкомпании были созданы сотни компаний с пересекающимися мандатами, при этом в различ-



Как понять, что я – квазигос

Под субъектами квазигосударственного сектора в Казахстане (несмотря на приставку «квази», указывающую на сходство, но не полное соответствие) принято понимать широкий круг предприятий, в том числе и государственных учреждений.

В законе «О государственном аудите и финансовом контроле» под субъектами КГС понимаются госпредприятия, ТОО и АО, в том числе национальные управляющие холдинги, нацхолдинги, нацкомпании, учредителем, участником или акционером

которых является государство, а также дочерние, зависимые и иные юридические лица, являющиеся аффилированными с ними.

По данным Госреестра РК (ресурс Госкомимущества МФ РК), на начало 2023 года было зарегистрировано 20,6 тыс. государственных коммунальных предприятий и 3,4 тыс. государственных юрлиц (госучреждений, государственных казенных предприятий и государственных предприятий на праве хозяйственного ведения).

ных правовых формах. Зачастую правовая форма выбиралась исходя из того, стремились ли организаторы обеспечить высокий уровень зарплат персонала (для этого учреждались АО и ТОО) либо было достаточно ставок оплаты труда, зафиксированных для госучреждений.

Третья группа проблем формулируется как препятствия, которые создает госсектор частным компаниям, тем самым поддерживая высокую долю участия государства в экономике. По данным МНЭ, «из 29 широких секторов, охваченных методологией PMR (Product Market Regulation

– регулирование товарных рынков) ОЭСР за 2018 год, КГС присутствуют по крайней мере в 20 из них». Значительное влияние компаний, подконтрольных государству, авторы документа отмечают в таких секторах, как «телекоммуникации», «транспорт», «энергетика».

Четвертая группа проблем – «несовершенство в корпоративном управлении». Авторы концепции указывают на «высокие риски отсутствия объективности и независимости в процессе принятия решений наблюдательных органов (совета директоров или наблюдатель-

ного совета), доминирование госслужащих в их составе. Отбор в совдир и наблюдательные советы квазигоскомпаний в РК не структурирован и не прозрачен, слаба преемственность работы комитетов. Политические госслужащие, как правило, не могут уделять достаточно времени для выполнения функции члена СД и не всегда объективно подходят к принятию решений. Госорганы зачастую игнорируют правило непрямого участия в операционной деятельности подведомственных компаний.

Твердо и четко

В концепции МНЭ предлагается набор мер, позволяющий поэтапно привести политику и практику управления КГС в соответствие с руководящими принципами ОЭСР, другими словами, лучшими международными практиками.

Во-первых, будет разработана «четкая политика собственности» с обоснованием роли государства и его агентов в корпоративном управлении, сформулирована политика управления и регулирования, а также согласованная система отчетности о собственности, включая финансовую отчетность.

Во-вторых, квазигоссектор получит узкое определение. Все организации с госучастием разделят на две группы: экономические и неэкономические. К первой отнесут компании, созданные для извлечения прибыли. Их, в свою очередь, по отраслевому признаку разделят на группу инфраструктурных и производственно-финансовых. Ко второй – структуры, не ориентированные на извлечение прибыли и финансируемые из бюджета. Попавшие в эту группу КГС будут приведены к одной форме собственности – «государственное учреждение». Эти организации из списка КГС исключат. Чтобы создать АО или ТОО, государству придется пройти соответствие заранее утвержденным критериям.

В-третьих, для КГС будут уточнены критерии участия в предпринимательской деятельности. А действующие квазигоскомпании обяжут соблюдать «принцип конкурентного нейтралитета для поддержания равных условий с частными компаниями». По определению ОЭСР, конкурентный нейтралитет (также используется термин «нейтральность конкуренции») – это один и тот же набор правил деятельности компаний на рынке вне зависимости от того, государственные они или нет.

В-четвертых, уровень корпоративного управления для квазигоскомпа-

ний повысят за счет наделения советов директоров (в АО) и наблюдательных советов (в ТОО) более широкими полномочиями. Также планируется ввести «централизованный и прозрачный процесс выдвижения и назначения членов советов директоров и наблюдательных советов».

И всем проще

В МНЭ описывают позитивные эффекты от принятия нового закона для всех основных стейкхолдеров. Госорганы получат унифицированный набор правил управления госпредприятиями с расставленными красными флажками. Сами субъекты КГС окажутся в среде, где автоматически определена их судьба и предельно сокращен риск конфликта интересов. Частные компании также должны быть довольны: рынок освобожден от ряда конкурентов, а с другими появится возможность соревноваться на равных условиях.

Нормы концепции нового регулирования квазигоссектора, если они будут соответствующим образом отражены в поправках к кодексам и законам и приняты, действительно можно рассматривать как большую подвигу. Строгие критерии для создания квазигосударственных юрлиц и профессиональный совет директоров – это то, что давно рекомендовали внедрить и международные, и казахстанские эксперты.

Другой вопрос, как быстро казахстанские госорганы и менеджмент квазигоссектора смогут перестроиться на систему, в которой ту или иную проблему, связанную с госактивами, нельзя решить одним телефонным звонком. Строгость критериев для создания КГС – отдельная тема для обсуждения. С начала второй волны приватизации в 2014 году эти критерии вводились и ужесточались, однако по-прежнему далеки от логики «правила желтых страниц».

YPR не позволяет создавать государственные юрлица, если компания, производящие аналогичные товары или оказывающие такие же услуги, уже есть на рынке. Казахстанское регулирование предлагает список разрешенных государству и нацкомпаниям видов деятельности, который никак не ориентируется на то, существуют ли в потенциальной квазигосударственной организации конкуренты в рыночном поле или нет.

Например, в перечне видов деятельности, которыми могут заниматься квазигоскомпания (с контролем государства не менее 50%), несмотря на активную чистку в последние годы, до сих пор остаются земельные электромонтажные работы, перевозка автобусами и даже размещение рекламы в СМИ.

Скепсис вызывают и заявления о необходимости устранить препятствия для частных компаний. За последние годы таких заявлений делалось немало, при этом во всех основных отраслях, о которых авторы концепции упоминали в контексте методологии PMR, ситуация не улучшилась, а, например, на рынке телекоммуникаций концентрация операторов, контролируемых государством, только растет. Решение этих проблем лежит прежде всего в политической плоскости и связано с тем, готово ли государство контролировать меньше рынков и рабочих мест, оставив эту зону ответственности за национальной буржуазией или иностранными инвесторами.

Отдельные вопросы вызывает календарь работы над этим крайне важным законом: в актуальном плане законопроектных работ парламента РК на 2023 год законопроекта о квазигоссекторе нет.

Количество и структура субъектов квазигосударственного сектора РК*, ед.

□ Коммунальные предприятия

■ Республиканские юридические лица

27 311

Всего госпредприятий и учреждений, а также юрлиц с участием государства в уставном капитале



* На начало 2023 года, если не указано иного. Источники: МФ РК, данные открытых источников

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

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

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

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

Выпускающий редактор: Татьяна НИКОЛАЕВА t.nikolaeva@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

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

Обозреватель отдела «Потребительский рынок»: Анастасия МАРКОВА a.markova@kursiv.kz

Обозреватель отдела «Технологии»: Ади ТУРКАЕВ a.turkayev@kursiv.kz

Корректор: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО s.pylipchenko@kursiv.kz

Татьяна ТРОЦЕНКО t.trotsenko@kursiv.kz

Бильд-редактор: Илья КИМ i.kim@kursiv.kz

Верстка: Елена ТАРАСЕНКО e.tarasenko@kursiv.kz

Дизайнер: Дана АХМУРЗИНА d.akhmurzina@kursiv.kz

Фотограф: Аскар АХМЕДУЛЛИН a.akhmedullin@kursiv.kz

Коммерческий директор: Ирина КУРБАНОВА i.kurbanova@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR: Сабир АГЪАБЕК-ЗАДЕ s.agabek-zade@kursiv.kz

Административный директор: Ренат ГИМАДДИНОВ r.gimadidinov@kursiv.kz

Тел.: +7 (707) 950 88 88

Представительство в Астане: РК, г. Астана, пр. Кунаева, д. 12/1, БЦ «На Водро-зеленом бульваре», ВР-80, 2-й этаж, оф. 203

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

Представительство в Астане: Азамат СЕРИКБАЕВ a.serikbaev@kursiv.kz

Тел.: +7 (701) 588 91 97

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

Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан

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

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

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



Фото: Sputnik.uz/Рамиз Бахтияров

Ташкент – город снежный

Как энергодефицит ударил по Узбекистану

> стр. 1

Снижение давления газа приводит к тому, что предприятия отрасли становятся не способны выдавать тепло необходимой температуры.

Холодные радиаторы заставляют граждан утепляться другими способами. В декабре в Ташкенте взлетели продажи электрообогревателей, подтвердили «Курсиву» в двух крупных маркетплейсах. В Uzum Market заявили о пятикратном росте в первые две недели зимы, а в ZoodMall – о росте продаж на 52% в декабре по сравнению с ноябрем.

Потребление электроэнергии с наступлением холодов резко возрастает. При росте спроса сжигается больше газа, а его производство в РУз сокращается. За 11 месяцев 2022 года (данные за весь год еще не опубликованы) зафиксировано снижение добычи на 3,2%. В стремлении сохранить электропотребление на «доморозном» уровне в Узбекистане вводили веерные отключения электроэнергии в декабре.

Попытки прогреть квартиру газовой плитой не только опасны, но и бессмысленны: из-за низкого давления газа у некоторых жителей Ташкента на то, чтобы сварить суп, уходит несколько часов. А некоторые в морозные дни и вовсе могут оказаться сразу без газа, тепла и электроэнергии.

В декабре холодная погода и жалобы граждан заставили президента лично взяться за проверку отопительной системы. Глава государства тогда проинспектировал Чиланзарскую теплоцентраль столицы, зашел в многоквартирный дом поблизости и поговорил с одним из его жителей.

После нескольких морозных дней в декабре и наступившего потепления с облегчением вздохнули и жители РУз, и чиновники. Передышка оказалась недолгой – в январе столбик термометра местами опускался до минус 30 °С.

Этой зимой в Узбекистане не только холодно, но и снежно. И минувший декабрь, и нынешний январь в Ташкенте сопровождался сильными снегопадами, которые вызывали перебои в движении общественного транспорта, пробки на дорогах и перегрузку коммунальных служб.

Дела у прокурора

Низкие температуры в январе снова усилили нагрузку на сети. Система электроснабжения в столице Узбекистана с этим не

справляется. Без света остались десятки махаллей. Трансформаторы выходят из строя из-за того, что при согласовании строительства новых объектов не была точно рассчитана нагрузка на существующие сети. Об этом Мирзиёев говорил на совещании 16 января. Сказал он и о том, что генеральный план Ташкента все еще не утвержден, а число возведенных без разрешения строений превысило 250.

За это, а также «за пустые слова и ложную сводку» глава государства уволил хокима Ташкента **Джахонгира Артыкходжаева**, который занимал эту должность с 2018 года.

Хокимы нескольких районов столицы были понижены и получили приставку и. о. Лишили пост замминистра энергетики **Шерзод Ходжаев** и глава «Тепловых электростанций» **Фарход Абдурахманов** в связи с невыполнением ремонта энергоблока Талимарджанской тепловой электростанции мощностью 800 МВт. Работы идут уже шесть месяцев, из-за чего потребителям не поставили 3 млрд киловатт электроэнергии. Испытательные сроки и приставку и. о. также получили руководители госкомпаний «Узтрансгаз», «Узбекнефтегаз» и «Региональные электрические сети». Глава последнего АО, например, не выполнил план по обновлению электросетей и трансформаторов низкого напряжения даже наполовину.

Мирзиёев поручил Службу государственной безопасности и Генпрокуратуре расследовать деятельность уволенных чиновников, а также разобраться с коррупцией. В РУз участились хищения в электрических и газовых сетях, заявил президент. Только за последние месяцы выявлено 192 случая. «Разве хокимы районов и руководители секторов, главы компаний электро- и газоснабжения не знают про хищения?» – спросил лидер государства на совещании 16 января.

Перед премьер-министром и министром энергетики Мирзиёев поставил задачу «немедленно обеспечить энергией проблемные махалли, задействовав все возможности и справедливо распределив имеющиеся ресурсы».

Южный выход

Выход из энергокризиса Узбекистана ищет не только внутри страны, но и за ее пределами.

Для удовлетворения спроса 10% суточного потребления газа и 8% электроэнергии импортируются. Чтобы покрыть растущее потребление, в декабре было подписано соглашение с Туркменистаном о поставке 1,5 млрд кубометров газа в течение трех месяцев. Но эти договоренности оказались под угрозой.

На месторождениях соседней страны 12 января возникла чрезвычайная ситуация из-за аномальных холодов. Это привело к полной остановке импорта газа и сокращению закупки электроэнергии на 20%. В условиях дефицита Узбекистан, чтобы обеспечить свое население и объекты соцсферы, приостановил экспорт электроэнергии. Поставки энергоресурсов крупным промышленным предприятиям сократились на 70–80%.

Нехватку газа республика ощущала еще до аварии в Туркменистане. Из-за понижения температуры воздуха и роста спроса с 10 января была прекращена подача газа оптовым потребителям, например газозаправкам, производителям стройматериалов и другим предприятиям, которые напрямую подключены к магистральным газопроводам. Обещают, что снабжение будет восстановлено при повышении температуры воздуха.

Какой ущерб экономике уже принесли отключения света и газа, власти РУз не сообщали. Министр энергетики **Журабек Мирзамахмудов** в декабре заявил, что цифра может исчисляться в триллионах сумов. Он же говорил о планах строительства новых газовых хранилищ, что позволит иметь дополнительные ресурсы в будущем.

Рост спроса на энергию в РУз в будущем собираются покрывать также за счет увеличения генерации. Стратегия Нового Узбекистана делает ставку на возобновляемые источники энергии (ВИЭ). Программа предусматривает рост к 2026 году объема выработки электроэнергии на 30 млрд кВт•ч и доведение общей генерации до 100 млрд кВт•ч. При этом 25% от общих мощностей будут занимать ВИЭ. Это солнечные, ветряные и гидроэлектростанции.

За счет роста доли ВИЭ Узбекистан сможет ежегодно экономить около 3 млрд кубометров газа. Для сравнения: за 11 месяцев 2022-го добыча газа в РУз составила 47,3 млрд кубометров.

НДС теряет вес

Снижение НДС в Узбекистане поможет увеличить поступления в бюджет и стимулирует бизнес-активность долгосрочно

С 1 января 2023 года в Узбекистане ставка налога на добавленную стоимость снизилась до 12%. Власти предполагают, что за счет этого удастся «обелить» экономику, стимулировать деловую активность и увеличить поступления в казну.

Павел НОСАЧЕВ

Снизив налог на добавленную стоимость до 12%, Узбекистан догнал Казахстан и Кыргызстан, где ставка НДС установлена как раз на этом уровне. Самая высокая ставка НДС среди стран Центральной Азии – 15% – сохраняется в Таджикистане и Туркменистане.

Подарок обработке

Три года назад, в октябре 2019 года, власти Узбекистана уже снижали ставку НДС – с 20 до 15%. За три года поступления в бюджет от НДС на внутренние товары выросли в полтора раза – с 20,5 трлн сумов в 2020 году (\$2,1 млрд) до 32,8 трлн сумов по итогам 2022 года (\$3,0 млрд). НДС с импорта за тот же срок увеличился почти вдвое – с 19,7 трлн до 38,7 трлн сумов.

В прошлом году поступления НДС обеспечили треть дохода госбюджета. Собранные в 2022 году 71,5 трлн от НДС значительно превысили плановый показатель – 53,3 трлн сумов. В 2023 году бюджет Узбекистана рассчитывает на поступления НДС в размере 63,8 трлн сумов.

«Снижение налоговых ставок в 2019 году, в том числе и по НДС, привело к существенному расширению налоговой базы. Выросло число компаний, зарегистрировавшихся в качестве плательщиков НДС, и, соответственно, выросли налоговые поступления в абсолютном выражении и как доля от ВВП – с 12–13% до почти 15%», – комментирует ведущий региональный экономист Европейского банка реконструкции и развития **Эрик Ливни**.

В Государственном налоговом комитете Узбекистана «Курсиву» сообщили, что количество плательщиков НДС только в 2022 году выросло на 14,4% и в декабре составило 171,9 тыс. Наибольший прирост плательщиков произошел в таких секторах, как торговля (+31,3%), сельское хозяйство (+26,5%), промышленность (+14%) и строительство (+12,2%).

Анализ Института прогнозирования и макроэкономических исследований показывает, что в структуре поступлений от НДС в 2021 году самая крупная доля была у обрабатывающей промышленности – 8,9 трлн сумов, строительные компании заплатили 4,3 трлн сумов НДС, торговые – 3,9 трлн сумов, а сельскохозяйственные – 1,4 трлн сумов.

Меньше тени – больше возврат

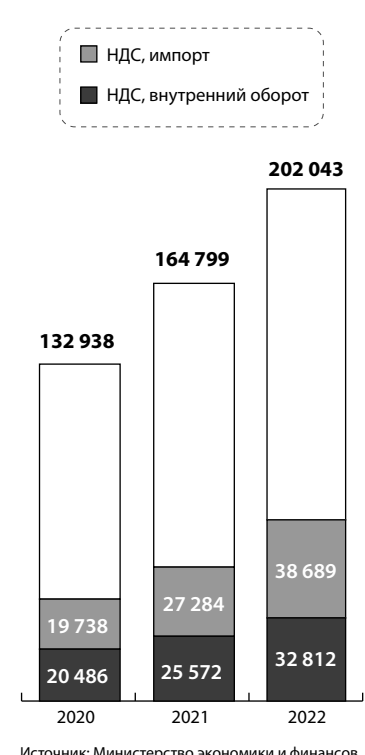
Снижение базовой ставки до 12% приведет к выпадению из доходов узбекистанского бюджета примерно 14 трлн сумов. Восполнить эту брешь предполагается в том числе за счет упрощения льгот. С 1 апреля отменяются льготы по предоставлению



Фото: Shutterstock/Kadagan

Динамика поступления НДС в бюджет Узбекистана

Доходы государственного бюджета, млрд сумов



Источник: Министерство экономики и финансов

геологических услуг в рамках госпрограмм, а с 1 июля будут упразднены льготы на услуги подразделений охраны Нацгвардии РУз (эта силовая структура имеет право заключать договоры на охрану имущества физических и юридических лиц). Позже планируется отменить и ряд налоговых льгот по НДС.

По мнению управляющего по инвестициям AFC Uzbekistan **Фунд Скотта Ошерова**, значительного влияния на налоговые поступления снижение ставки НДС не окажет. «Уменьшение ставки будет иметь краткосрочное воздействие, но в дальнейшем должно стимулировать спрос на товары и услуги и способствовать экономическому росту. Это как раз случай «принесения в жертву» краткосрочной перспективы ради долгосрочной экономической выгоды страны», – говорит Ошеров.

«По сей день существенная часть малого бизнеса в Узбекистане остается в тени, и снижение НДС, да и других налогов, будет способствовать выходу бизнеса

из тени. Чтобы это происходило быстрее, властям предстоит еще большая работа по улучшению деятельности налоговых служб, в частности в своевременном возврате НДС его законопослушным плательщикам», – продолжает **Эрик Ливни**.

За девять месяцев 2022 года общий размер возмещенного налоговоплательщикам НДС составил 12,8 трлн сумов. Лидерами по возврату стали промышленность – 7,1 трлн сумов и розничная торговля – 1,4 трлн сумов. Экспортерам вернули 4,7 трлн сумов. В сравнении с 2020 годом сумма возмещения НДС выросла почти втрое.

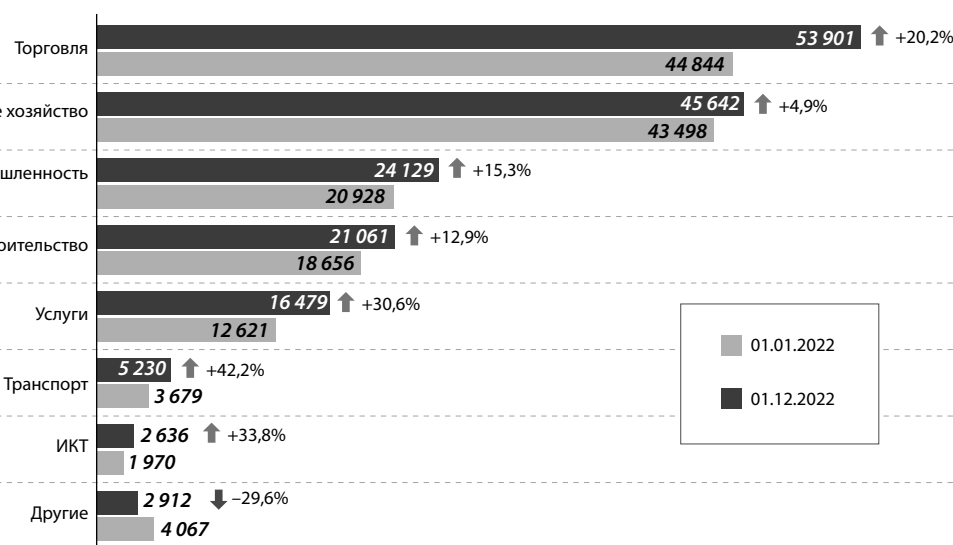
Цены не заметили

Стимулирование рыночной активности и конкуренции – один из эффектов, на которые рассчитывают власти Узбекистана, снизив НДС. Однако, как рассказали «Курсиву» в одной из торговых сетей, пока этих изменений не произошло.

«В идеале в связи с уменьшением НДС должна снизиться нагрузка на конечных потребителей. Однако не все поставщики на это отреагировали и опустили цены на 3%. Поэтому на нас снижение ставок пока никак не отразилось. Возможно, сказалась общая неразбериха в связи с нововведением, так как от налоговой не было четких инструкций. Но поскольку отпускные цены не поменялись, то и розница не смогла их скорректировать. Возможно, через два-три месяца ситуация выровняется и нагрузка на конечного потребителя снизится», – отметил собеседник издания.

В интервью изданию Gazeta.uz замминистра финансов **Дилшод Султанов** в конце декабря прошлого года заявил, что ожидать снижения цен после уменьшения ставки НДС не стоит. «Их снижение возможно на конкурентных рынках, на остальных – маловероятно, так как вряд ли компании отдадут весь выигрыш от снижения налоговой ставки покупателям», – заявил чиновник. Он также отметил, что в 2019 году после снижения НДС с 20 до 15% стоимость большинства потребительских товаров сохранилась на том же уровне.

Количество плательщиков НДС в Узбекистане в 2022 году



ЭКСПЕРТИЗА

> стр. 1

Реформа не обошлась без идеологического наполнения. В образовании Абайской области с центром в Семее (был центром движения «Алаш») власть разглядела возможность «восстановления исторической справедливости и возрождения сакрального края, подарившего немало великих сынов».

Создание отдельной Улытауской области с центром в Жезказгане, по словам Токаева, имеет не только экономическое, но и духовно-культурное значение. По принятому историческому нарративу в Улытау образовалось Казахское ханство и проходили курултай трех жузов.

Какие экономические вопросы будут решать администрации этих областей? Ответы на этот вопрос отчасти можно найти в планах развития этих регионов, которые были опубликованы в конце декабря минувшего года. Kursiv Research изучил эти документы.

Добавим, что план развития области по своей структуре напоминает нацпроект – новый формат стратегического планирования, который был запущен в конце 2021 года. План развития области, как и нацпроект, разбит на несколько направлений, для каждого из них установлены цели. У каждой цели есть показатели, по которым оценивается степень ее достижения.

Инфраструктура для казахской колыбели

Образованная в 1973 году Джезказганская область была упразднена спустя 24 года, а ее территория вошла в состав Карагандинской. На территории прежней Джезказганской области, как и предложил Токаев в марте минувшего года, была образована новая административная единица с центром в Жезказгане. Правда, она меньше прежней Джезказганской области, куда до 1997 года еще входили Шетский и Актогайский районы, а также Балхаш и Приозерск (все они остались в составе Карагандинской области). К Улытауской области перешел статус самой малонаселенной: к началу декабря 2022 года там проживало 221,3 тыс. человек. Это в 2,4 раза меньше населения Северо-Казахстанской области – до недавнего времени самого малолюдного региона страны.

Бюджет плана развития Улытауской области – всего 442,8 млрд тенге, самый скромный среди трех новых регионов. Более того, у области самый маленький бюджет среди всех регионов РК (данные по Кызылординской области не учитывались, поскольку в публичном доступе нет обновленного плана развития).

Источниками финансирования станут: примерно на 81% – республиканский бюджет, местная казна покроет 17% расходов, оставшиеся 2% должны обеспечить частные инвесторы.

Из 442,8 млрд тенге почти 40% всей суммы (176,7 млрд тенге) планируется потратить в 2025 году.

Важный момент: в преамбуле плана развития области Улытау указано, что бюджет документа составит 442,8 млрд тенге. Но эта сумма намного меньше той, что указана в конце документа в разделе «Необходимые ресурсы», где расходы классифицированы по направлениям, целям и источникам финансирования. Итоговая сумма в этом разделе составляет 550,7 млрд тенге, эта цифра и использовалась в материале для выявления соотношения источников финансирования.

Документ разбит на три направления: «Благополучие граждан», «Регион – комфортный и безопасный для проживания» и «Сильная экономика».

Бюджет направления «Регион – комфортный и безопасный для проживания» составляет 341,9 млрд тенге. В рамках этого направления предусмотрено достижение четырех целей, по двум первым обозначены суммы финансирования.

Первая цель подразумевает комплексное развитие инфраструктуры и предполагает, например, строительство 413,6 тыс. квадратных метров жилья для жезказганцев.

В транспортной инфраструктуре крупным проектом следует считать реконструкцию автодорог республиканского значения: 510-километровый участок трассы Жезказган – Караганда и 208-километровый участок трассы Кызылорда – Жезказган.



Амбиции трех

На что будут опираться администрации новых областей, чтобы запустить у себя экономический рост

Ожидается также средний ремонт автодорог областного и районного значения, внутригородских и внутрисельских дорог. Кроме того, регион получит автодороги от Сатпаева к мавзолеям Жошыхан и Домбаулы и между населенными пунктами Алгабас и Шубаркол в Улытауском районе.

Областному центру полагается современный аэропорт. Поэтому в планах реконструировать как здание аэропорта, так и взлетно-посадочные полосы, рулежную дорожку и перрон.

Вторая цель подразумевает улучшение экологии и сохранение экосистемы водных объектов. Комплекс инициатив включает посадку саженцев в Караагашском лесничестве (5,5 тыс. гектаров), установку датчиков для мониторинга выбросов в Жезказгане и Сатпаеве, очистку Жездинского водохранилища и плотины Улытау, а также реконструкцию дамб Бидаикского и Актайлакского водохранилищ.

Кроме того, намечено развертывание полигонов твердых бытовых отходов в Жезказгане, Сатпаеве и Каражале.

Для части «Сохранение экосистем водных объектов» конкретные мероприятия не прописаны, но указаны планы субсидировать аквакультуры, развивать племенное рыбоводство и зарыблять рыбохозяйственные водоемы молодью ценных пород.

Следующим по объему финансирования в плане развития Улытауской области является направление «Благополучие граждан», для которого бюджетировано порядка 70 млрд тенге. В рамках направления обозначены четыре цели: создание условий для открытия собственного дела, доступное здравоохранение, повышение качества образования и продвижение ценностей «Рухани жангыру», включая развитие казахского языка.

Более половины денег по этому направлению должно пойти на улучшение образования – речь

Жезказгане, закуп десяти школьных автобусов и так далее.

Но есть пара инициатив, которые, по-видимому, нацелены на содержательную часть проблемы. В документе говорится о сокращении разрыва в качестве обучения между городскими и сельскими школами и об охвате выпускников 9-х классов востребованными специальностями. Подробного разъяснения, как это будет сделано, в документе нет.

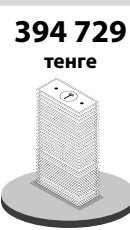
«Сильная экономика» – третье по объему финансирования направление Плана развития области Улытау на 2021–2025 годы. На его реализацию предусмотрено примерно 28,6 млрд тенге, из которых почти 90% пойдут на развитие АПК.

В этом разделе обозначены три цели: строительство диверсифицированной и инновационной экономики, рост конкурентоспособности АПК с повышением производительности труда в 2,5 раза и создание благоприятных условий для развития туризма.

Бюджет на строительство диверсифицированной и инновационной экономики не указан. Но запланированы довольно заметные проекты: геолого-разведочные работы на месторождениях Шойымбай, Шубароба и Коккус, расширение горных работ на месторождении Западный Каражал, строительство геологического кластера в регионе, запуск опытного завода гидрометаллургической переработки черновых медных концентратов, строительство химического завода по выпуску промышленного реагента. Ожидается строительство перерабатывающего комплекса на руднике Ашиктас по технологии кучного выщелачивания золотосодержащих руд и нового сернокислотного цеха на Жезказганском медеплавильном заводе.

Помимо этого предполагается создание животноводческого комплекса на 10 тыс. голов скота с убойным цехом, охлаждаемые

Среднемесячная зарплата (III кв. 2022 г.)



Население



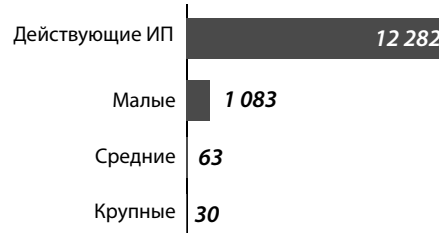
Наемные работники (III кв. 2022 г.)



Улытауская область



Количество активных предприятий, единиц



Доля в ВВП

1,8%



Финансирование области Улытау по направлениям (2022–2025 годы)

«Регион – комфортный и безопасный для проживания»



в том числе

- Строительство и реконструкция инфраструктуры ЖКХ
- Строительство жилья – 413,6 тыс. кв. м
- Строительство и реконструкция автомобильных дорог – 1 045 км
- Реконструкция здания аэропорта в Жезказгане
- Реконструкция дамб Бидаикского и Актайлакского водохранилищ
- Строительство полигонов ТБО в Жезказгане, Сатпаеве и Каражале
- Развитие аквакультуры

Источник: БНС АСПР РК, акимат области Улытау

«Благополучие граждан»



в том числе

- Создание свыше 9,5 тыс. рабочих мест, включая 4,8 тыс. постоянных
- Госгранты на реализацию новых бизнес-идей
- Обучение предпринимательству в рамках «Бастау Бизнес»
- Гранты на открытие собственного дела
- Капитальный ремонт 22 объектов образования
- Строительство 11 школ, общежития (200 мест), 5 детских садов и 4 дворцов школьников
- Строительство музыкально-драматического театра (450 мест) в Жезказгане
- Установка 1 115 видеокамер

«Сильная экономика»



в том числе

- Строительство химического завода по выпуску промышленного реагента
- Создание животноводческого комплекса на 1 000 голов скота (убой, охлаждаемые склады, переработка мяса)
- Геолого-разведочные работы на месторождениях Дюсембай, Идыге, Алтынказаган, Итауз, Жаман-Айбат, Жезказган
- Строительство завода по производству меди
- Открытие научной сельскохозяйственной организации
- Субсидирование фермеров
- Субсидирование процентной ставки и частичное гарантирование кредитов
- Строительство гостиничного комплекса в Жезказгане (100 мест) и в Жанааркинском районе (30 мест)
- Дом отдыха «Улытау» (100 мест)
- Создание 173 субъектов предпринимательства на селе (ежегодно)

На востоке с опорой на бизнес

Область Абай образована на территории бывшей Семипалатинской, которая была упразднена в 1997 году. В составе нового региона два города областного значения – Семей и Курчатова, а также восемь районов – Абайский, Аягоский, Аксуатский (после отделения его от Тарбагатайского), Бескарагайский, Бородулихинский, Жарминский, Кокпектинский (без Самарского района), Урджарский. Площадь нового региона достигает 185,5 тыс. квадратных километров, что на 5,6 тыс. квадратных километров больше прежней Семипалатинской области.

Согласно плану развития области Абай, опубликованному в декабре 2022 года, на развитие региона запланировано почти 1,2 трлн тенге. В отличие от Улытауской области, в Абайской главная роль в финансировании отводится частным инвесторам, в общей сумме они должны обеспечить 63% бюджета, или 693,6 млрд тенге.

План развития области Абай также разбит на три направления: «Рост экономики области», «Обеспечение нового качества жизни» и «Регион комфортный и безопасный».

Экономический рост в регионе (первое направление) собираются обеспечить за счет запуска новых инвестпроектов и модернизации существующих предприятий. Бюджет этого направления составляет 813 млрд тенге. Из них, как здесь ждут, 682,2 млрд тенге – частные инвестиции.

Предусмотрена реализация 14 инвестпроектов общей стоимостью 661,1 млрд тенге. В случае выполнения этой задачи



идет в первую очередь об инфраструктуре. Запланированы капитальный ремонт 22 объектов образования, приобретение кабинетов физики, биологии, химии, STEM и робототехники, строительство в области 11 школ, возведение одного общежития в

ми складами и с последующей переработкой мяса и реализацией колбасных изделий.

На поддержку АПК бюджет предусмотрен – деньги пойдут на открытие научной сельскохозяйственной организации, субсидирование животновод-

ства и растениеводства. В целом финансовая поддержка АПК состоит из традиционных мер воздействия: возмещение части инвестиций, гарантирование займов, субсидирование ставок вознаграждения по кредитам и лизингу.

в регионе будет создано 4,9 тыс. рабочих мест.

Наиболее крупные из проектов: опытный металлургический завод с технологией электрохлоринации золотосодержащего сырья (Goldstone Minerals) в Кокпектинском районе, обогаительно-производственный комплекс по производству золота и меди на базе месторождения рудного поля Шунай (East Sorpet), горно-обогатительный комбинат в Абайском районе по выпуску свинца, цинка, молибдена (Karaaul Minerals).

Модернизация действующих предприятий, по мнению авторов плана развития области Абай, позволит нарастить производительность труда. В этом перечне следующие проекты: запуск переработки окисленных золотосодержащих руд месторождения Скак Чарского золоторудного пояса, оператором выступает компания IRG Kazakhstan. Производитель сельскохозяйственной и коммерческой техники «СемАз» планирует освоить шиномонтаж колес техники, локализовать выпуск элементов интерьера и экстерьера кабины, а также топливных баков, гидробаков и полурамы (локализация в 2025 году должна вырасти с нынешних 38 до 50%).

ковых углесодержащих руд в Жарминском районе (7,7 млрд тенге).

Бюджет направления «Обеспечение нового качества жизни» составляет около 222,3 млрд тенге, из которых 125,1 млрд тенге (56,3%) обеспечит местная казна. Речь идет об инфраструктурных проектах.

В сфере ЖКХ предполагается увеличить объемы вводимого жилья за счет господдержки и нарастить коммунальный жи-

По предварительным расчетам, на реализацию плана развития области Жетысу до 2025 года потребуется примерно 2,4 трлн тенге. Документ, как и предыдущие, разбит на три направления: «Благополучие граждан», «Регион – комфортный и безопасный для проживания» и «Сильная экономика».

По объему финансирования на первом месте направление «Сильная экономика», чуть более 1,7 трлн тенге, из которых только

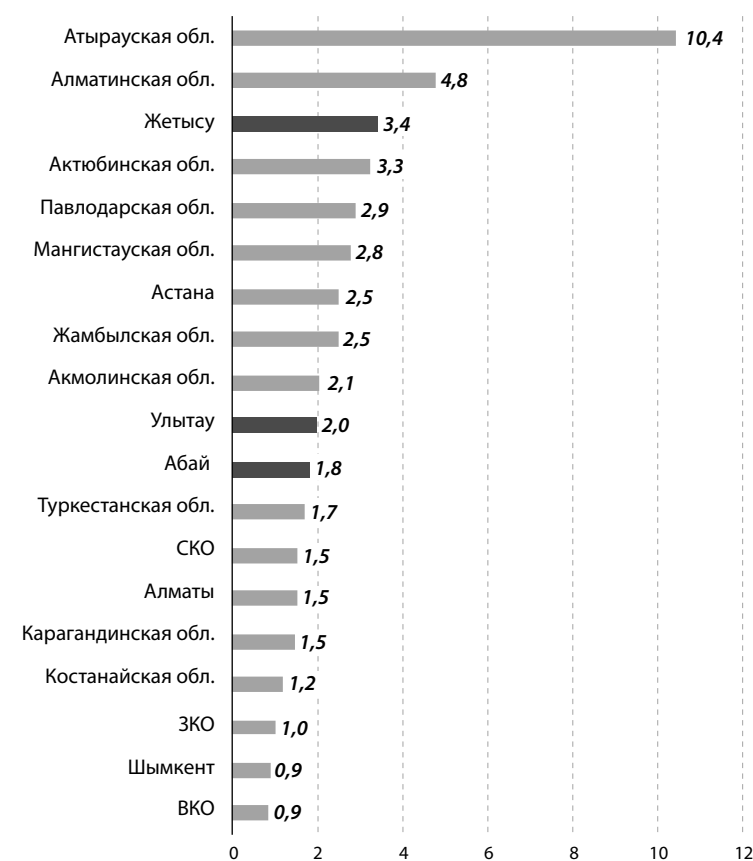
комфортный и безопасный для проживания», его бюджет составляет 447,8 млрд тенге.

Деньги пойдут на инфраструктурные проекты. Отметим крупные из них. Капитальный ремонт и реконструкция 694,7 километра электроснабжения: Алакольский район – 597,9 километра, Талдыкорган – 41,4 километра, Панфиловский и Кербулакский районы – 28,7 и 26,7 километра соответственно. В жилищном строительстве собираются вве-



По размеру подушевого финансирования область Жетысу в тройке лидеров

Объем подушевого финансирования развития областей РК, млн тенге на душу населения



Источник: расчеты Kursiv Research

Среднемесячная зарплата (III кв. 2022 г.)

214 364 тенге

Население

698 629 человек

Наемные работники (III кв. 2022 г.)

103 536 человек

Жетысуская область



Среднемесячная зарплата (III кв. 2022 г.)

248 989 тенге

Население

610 117 человек

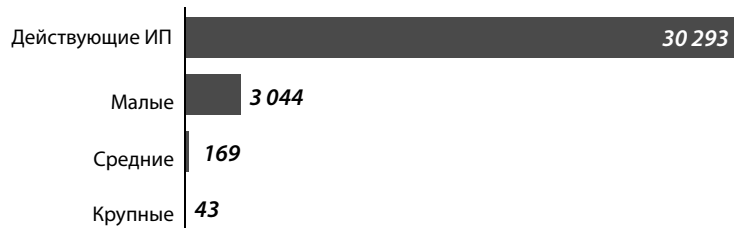
Наемные работники (III кв. 2022 г.)

118 189 человек

Абайская область



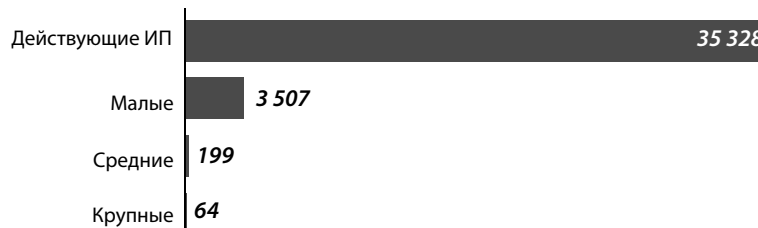
Количество активных предприятий, единиц



Доля в ВВП 1,4%



Количество активных предприятий, единиц

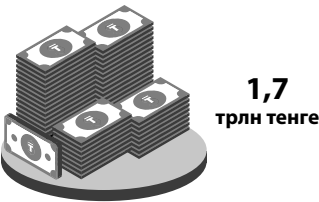


Доля в ВВП 2,2%



Финансирование области Жетысу по направлениям (2022–2025 годы)

«Сильная экономика»



в том числе

- 178 инвестпроектов стоимостью 640 млрд тенге (+6,6 тыс. рабочих мест)
- 2 проекта с участием ТНК стоимостью 18,2 млрд тенге
- 2 инновационных проекта
- Запуск ПУГ мощностью 450 МВт
- Строительство 11 объектов ВИЭ с общей проектной мощностью 375 МВт
- Расширение посевных площадей сахарной свеклы (до 12,2 тыс. га в 2025 году) и кукурузы (до 45 тыс. га в 2025 году)
- Ремонт 22 каналов: 10 дренажных сетей Коксуского района, 10 распределительных каналов Сарканского района и 2 магистральных каналов «Тауке» и «Ащылы Озек»
- Закладка 118 га новых садов
- Строительство птицефабрики мясного направления мощностью 14 тыс. т и рыбководческого хозяйства на 170 т

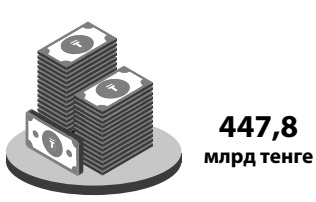
«Благополучие граждан»



в том числе

- Создание свыше 127,1 тыс. рабочих мест, включая 61,3 тыс. постоянных
- Ежегодно 40 госгрантов на реализацию новых бизнес-идей
- Строительство 59 объектов здравоохранения
- Строительство 25 объектов спорта
- Капитальный ремонт 33 объектов образования
- Строительство 27 школ

«Регион – комфортный и безопасный для проживания»



в том числе

- Капитальный ремонт и реконструкция 694,7 км линий электроснабжения
- Ежегодный прирост ввода жилья не менее 1,7%
- Ввод в эксплуатацию более 1,2 млн кв. м жилья
- Капитальный ремонт и реконструкция 27,3 км сетей теплоснабжения
- Транспортная инфраструктура: строительство и реконструкция – 90,1 км, капитальный ремонт – 54,3 км, средний ремонт – 1 231,8 км

Источник: БНС АСПР РК, акимат области Жетысу

лишний фонд за счет выпуска облигаций МИО.

В области здравоохранения запланированы 13 новых объектов, среди которых, например, инфекционная больница на 210 коек в Семей. На 2023–2025 годы запланировано строительство пяти спортивных объектов: физкультурно-оздоровительного комплекса в Урджаре, плавательного бассейна в Аягозе и Кокпекты, спортивных модулей в Таскесене и Кокбае. Помимо этого должны быть построены 13 школ.

На направление «Регион комфортный и безопасный» запланированы 69,4 млрд тенге. Деньги пойдут на улучшение качества госуслуг, проведение идеологической работы (в документе указано как «культивирование ценностей патриотизма») и укрепление национальной безопасности.

Экономическое чудо на Семиречье

Отдельное административное выделение региона Жетысу – это тоже возвращение исторических границ территории. Именно здесь четверть века назад располагалась Талдыкорганская область.

5% за счет республиканского и местного бюджетов.

Почти вся сумма запланирована на реализацию цели, которая предполагает диверсификацию экономики региона. В практической плоскости это означает реализацию 178 инвестпроектов стоимостью 640 млрд тенге, которые позволят создать около 6,6 тыс. рабочих мест. Из них 17 проектов авторами документа считаются прорывными, их доля в стоимости значительна – суммарно 557,8 млрд тенге. Предполагается также запустить два проекта с участием ТНК общей суммой 18,2 млрд тенге. Но в документе нет детальной информации о том, какие это проекты и какие компании их будут реализовывать.

Инновационными проектами авторы документа считают строительство двух золотозвлекательных фабрик – BSK Koksui и «Копал Алтын».

Предусмотрено также строительство ПГУ мощностью 450 МВт и 11 объектов ВИЭ общей мощностью 375 МВт (девять гидроэлектростанций и две ветряные электростанции).

Второе по объему финансирования направление – «Регион –

Финансирование области Абай по направлениям (2021–2025 годы)

«Обеспечение нового качества жизни»



в том числе

- Создание 6,6 тыс. новых рабочих мест, включая 1,7 тыс. постоянных
- Строительство 13 новых объектов здравоохранения
- Строительство 5 спортивных объектов
- Строительство 13 школ

Источник: БНС АСПР РК, акимат области Абай

«Регион комфортный и безопасный»



в том числе

- Открытие школ программирования
- Строительство и ремонт объектов культуры
- Проведение республиканской акции «Бір ел – бір кітап»
- Расширение систем видеонаблюдения на улицах и в общественных местах

«Рост экономики области»



в том числе

- Реализация 14 инвестпроектов стоимостью 661,1 млрд тенге (+4,9 тыс. рабочих мест)
- Модернизация действующих предприятий
- Обогащение хромитов и производство высокоуглеродистого феррохрома стоимостью 33,8 млрд тенге
- Строительство ГОКа на медном месторождении Айдарлы стоимостью 560,5 млрд тенге
- Запуск опытного металлургического завода стоимостью 7,7 млрд тенге
- Осушение новой зоны на побережье Алаола (900 млн тенге)
- Строительство канализационных сетей и полей фильтрации на побережье Алаола (2,1 млрд тенге)
- Модернизация и строительство 28 полигонов ТБО
- Транспортная инфраструктура: средний ремонт – 943 км

сти более 1,2 млн квадратных метров. Для улучшения доступа к воде запланированы реконструкция и развитие систем водоснабжения в Талдыкоргане и Текели, а также в 52 селах области. В транспортной инфраструктуре запланировано построить 90,1 километра новых дорог, произвести капитальный ремонт 54,3 километра и средний ремонт 1,2 тыс. километра дорог.

Направление «Благополучие граждан» – третье по размеру финансирования, 217,6 млрд тенге. Половина из них пойдет на улучшение качества образования.

Для выполнения задачи задуманы такие мероприятия, как модернизация 232 школ, капитальный ремонт 33 объектов образования, обустройство 451 кабинета новой модификации по физике, химии, биологии и STEM, строительство 27 новых школ и прочее.

Планы на комплексные планы

В конце декабря 2022 года практически все местные администрации обновили собственные планы развития и опубликовали на официальном сайте (в общем доступе, повторимся, нет плана развития Кызылординской области).

Подушевое финансирование по каждому региону, рассчитанное как отношение объема необходимого финансирования

к количеству населения, вполне отражает возможность экономического рывка. Экономический импульс наряду с управленческой оптимизацией и идеологическим воздействием, как уже отмечалось, одна из причин административной реформы.

Из трех новых регионов по показателю подушевого финансирования выделяется область Жетысу – около 3,4 млн тенге на одного жителя. По этому показателю регион пропустил вперед только Атыраускую и Алматинскую области и замыкает тройку (см. график).

Улытау (2 млн тенге на душу населения) и Абай (1,8 млн тенге на душу населения), занимая 9-е и 10-е места соответственно, находятся в середине списка. Поэтому преждевременно говорить о мощном экономическом стимулировании этих регионов. Но следует отметить один момент. Помимо планов развития регионов РК еще есть комплексный план развития. Например, в ноябре 2022 года правительство РК одобрило Комплексный план развития Улытауской области на 2022–2026 годы, бюджет которого намного превосходит объем необходимого финансирования Плана развития области Улытау на 2021–2025 годы, который был утвержден маслихатом области 14 декабря 2022 года.

На реализацию комплексного плана необходимо порядка

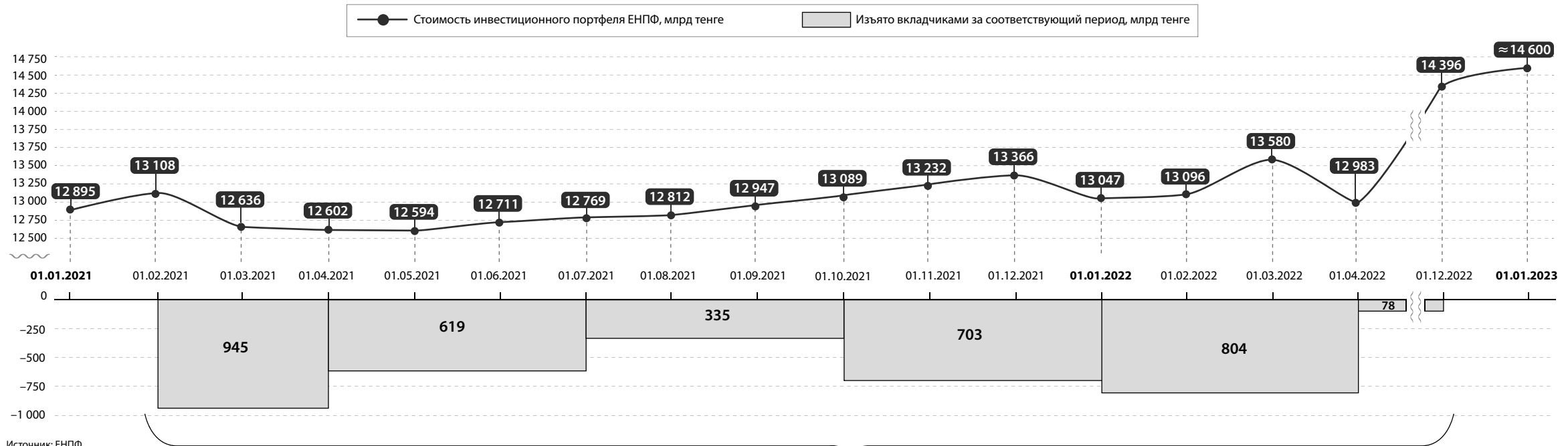
1,4 трлн тенге. Напомним, бюджет Плана развития области Улытау на 2021–2025 годы составляет 442,8 млрд тенге.

Аналогичный комплексный план разрабатывает администрация Абайской области. Например, 8 ноября 2022 года на официальном сайте акимата вышла новость о том, что проект комплексного плана на 2023–2027 годы уже сформирован и что ожидается совместная с профильными министерствами работа. Но нет информации о том, разрабатывает ли подобный документ администрация области.

По мере появления этих документов Kursiv Research разберет их в своих будущих материалах.

Без чудес и чудачеств

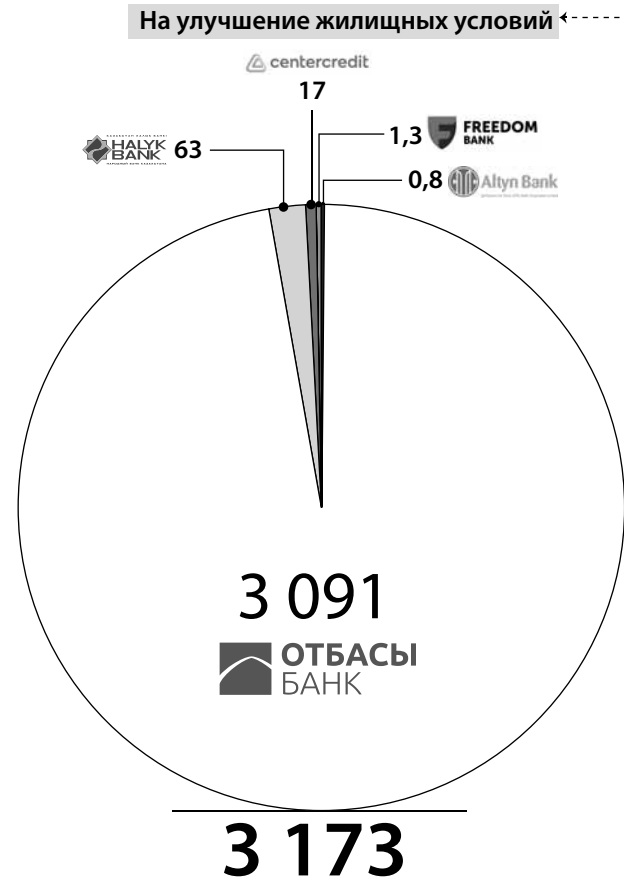
Как менялся объем средств ЕНПФ (под управлением Нацбанка) с начала 2021 года



Источник: ЕНПФ

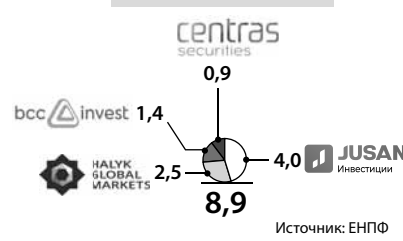
3 484 млрд тенге

Куда были направлены средства*, изъятые вкладчиками из ЕНПФ, млрд тенге



* С февраля 2021 года по 13 января 2023 года.

В частные управляющие компании (КУПА)



Источник: ЕНПФ

> стр. 1

А если он и вовсе достиг положительного результата, то цены такому управляющему нет», – говорит Темирбаев. Нюанс, по его словам, заключается в том, что бенчмарком для управляющего активами ЕНПФ фактически является доходность не ниже инфляции, ведь в противном случае отрицательную разницу придется покрывать государству из бюджета, то есть за счет налогоплательщиков. «С одной стороны, за 2022 год управляющий ЕНПФ не достиг таргета – заработать больше инфляции. С другой – его рано ругать. Посмотрим на результаты Нацбанка в ближайшие несколько лет. Если доходность ПА будет стабильно ниже инфляции, надо говорить об ответственности управляющего», – считает исполнительный директор QAMS.

По мнению Темирбаева, важно, чтобы убыточные инвести-

ции беспокоили самого управляющего. В качестве примера он приводит кейс с компанией «КазТрансОйл» (КТО). «Группа миноритариев КТО обеспокоена тем, что проект строительства водовода за 110 млрд тенге поставит крест на инвестиционной привлекательности компании и нанесет ущерб интересам акционеров. Самым крупным миноритарием КТО с долей в 2,7% (свыше 10,5 млн акций) является ЕНПФ. Однако ни сам фонд, ни Нацбанк не проявляют активность в том, чтобы не допустить долгосрочного ущерба по портфелю инвестиций. Или искусно скрывают усилия», – сетует Темирбаев.

Дорого и надежно

В структуре портфеля ЕНПФ в прошлом году резко (с 39 до 48% за 11 месяцев) возросла доля облигаций Минфина. В денежном выражении их объем увеличился на 35,4% (с 5,1 трлн до 6,9 трлн

тенге). Показательно, как росла стоимость госдолга в течение года вслед за повышением базовой ставки. Если в январе Нацбанк (как управляющий ЕНПФ) покупал новые отечественные ГЦБ с доходностью 10,97%, то по госбумагам, приобретенным в ноябре, вознаграждение подскочило до 15,7%. В результате средневзвешенная доходность к погашению по тенговым ГЦБ Минфина, входящим в портфель ЕНПФ, увеличилась с 9,4% на 1 января до 12,4% на 1 декабря.

Сделки с активами ЕНПФ на внутреннем рынке, без учета операций с ГЦБ и размещения депозитов в Нацбанке, в 2022 году происходили редко и преимущественно представляли собой выход из локальных инструментов. В январе Халык Банк погасил свои облигации на сумму 94 млрд тенге. В марте такую же процедуру, только на 13 млрд тенге, провел БЦК. В марте и апреле ЕНПФ досрочно забрал вклады из дочернего Сбера в размере 50 млрд тенге. В мае Нацбанк купил на KASE \$74,5 млн «в целях поддержания валютной доли ПА на уровне не менее 30%». Что касается приобретения бумаг, то в октябре в портфель ЕНПФ были куплены облигации Bank RBK на сумму 10 млрд тенге (под 18,3% годовых), а в ноябре – облигации БЦК на 7,6 млрд тенге (под 19% годовых). В обоих случаях банки привлекали деньги в рамках программы «Экономика простых вещей». Никаких других покупок акций и облигаций казахстанских эмитен-

тов в портфель ЕНПФ по итогам 11 месяцев не совершалось.

По сравнению с 11 месяцами предыдущего года в 2022 году ЕНПФ недосчитался инвестдохода в размере 574 млрд тенге (1,38 трлн тенге против 806 млрд). Наибольшую просадку показали активы во внешнем управлении, по которым зафиксирован убыток в размере 150 млрд тенге против прибыли в 161 млрд годом ранее. Доход от вознаграждения по ценным бумагам, их переоценки, операций обратного РЕПО и размещенных вкладов упал на 240 млрд тенге (с 960 млрд до 721 млрд). Положительную динамику продемонстрировала только переоценка иностранной валюты, доход от которой вырос на 140 млрд тенге (с 83 млрд до 223 млрд).

С учетом учета

Частные управляющие пенсионными деньгами (КУПА) заработали в 2022 году меньше Нацбанка. Из пяти игроков, представленных в этом сегменте, на запрос «Курсива» не ответили только в BCC Invest. Остальные компании, по их собственной информации, показали по итогам года следующую доходность: Halyk Global Markets (+4,19%), «Сентрас Секьюритиз» (+4,12), Jusan Invest (+3,79%). Halyk Finance заключила договор с ЕНПФ в ноябре прошлого года, а первый перевод средств оттуда получила лишь 15 декабря.

Как сообщил «Курсиву» Адиль Табылдиев, совмещающий

должности зампреда правления в компаниях Halyk Finance и Halyk Global Markets, основная причина того, что частные КУПА уступили по доходности Нацбанку, может заключаться в разнице в учетных политиках управляющих. «В портфеле ЕНПФ часть облигаций Минфина и корпоративных бумаг казахстанских эмитентов учитывается по амортизируемой стоимости, то есть не переоценивается по рыночной стоимости, которая в 2022 году снижалась на фоне высоких ставок. В портфеле частных КУПА активы переоцениваются, что отразилось на динамике их доходности. Таким образом, при ожидаемом развороте рынка и росте рыночной стоимости ценных бумаг учетная политика частных управляющих будет позитивно влиять на показатели доходности», – считает Табылдиев.

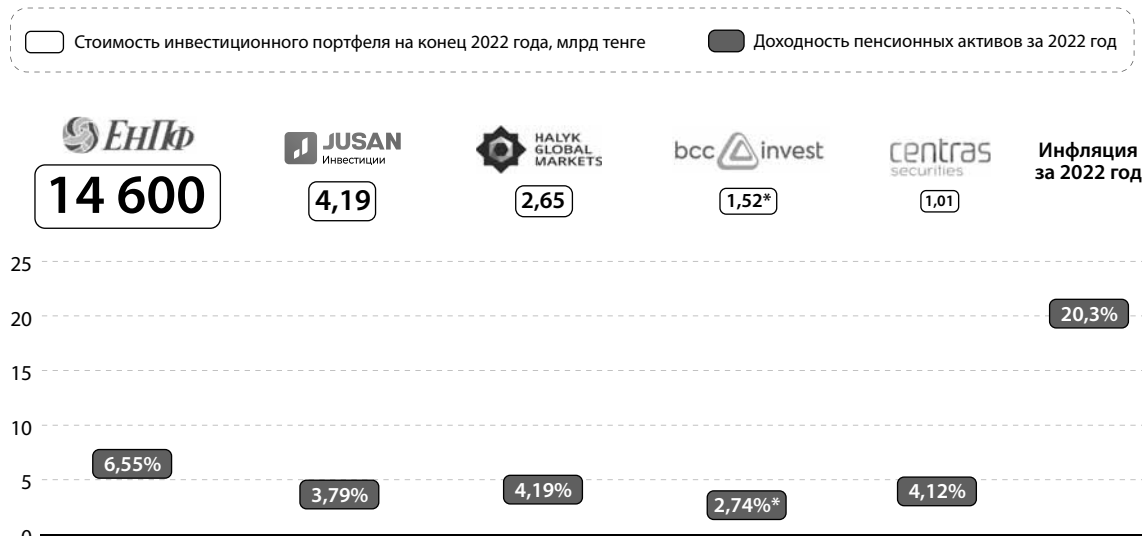
В «Сентрас Секьюритиз» придерживаются похожего мнения. «Портфель пенсионных активов под управлением Нацбанка был сформирован задолго до передачи ПА частным управляющим. Мы получили первые ПА в апреле 2021 года в период низких ставок. В 2022-м базовая ставка повышалась до 16,75% в ответ на резкий рост инфляции, вследствие чего стоимость облигаций в нашем портфеле снижалась, то во время как существенная часть портфеля ЕНПФ состоит из ГЦБ Минфина, которые не переоцениваются и держатся до погашения. У управляющих инвестиционных портфелем данной опции изначально не было. Такая возможность была реализована в законодательстве только во втором полугодии 2022 года, когда основная часть портфелей была проинвестирована», – рассказали в компании.

Различие в подходах учета долговых ценных бумаг между ЕНПФ

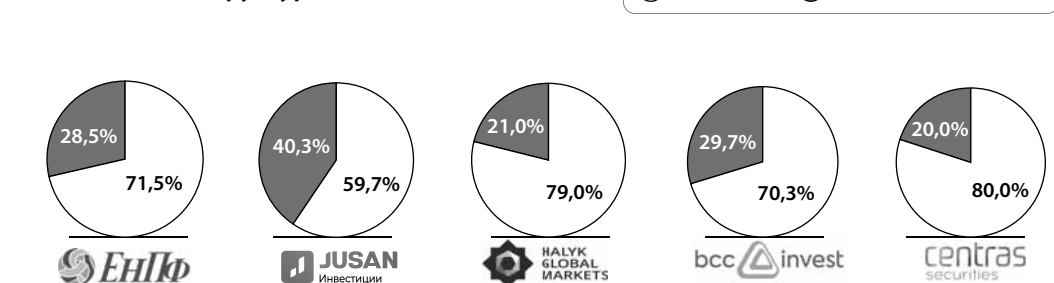
и частными КУПА стало одной из причин более низкой доходности последних, соглашаются с коллегами директор департамента по управлению активами Jusan Invest Рауан Куанов и вице-президент этого же подразделения Баглан Ибраев. Они добавляют, что портфель под управлением Нацбанка отличается своей консервативностью: по состоянию на 1 декабря 88,2% средств ЕНПФ были инвестированы в облигации и депозиты, а из 9%, переданных во внешнее управление, часть также размещена в долговых бумагах. «На 1 декабря доля Jusan Invest в общем объеме ПА составляла 0,03%, а доля всех частных управляющих – 0,06%. Таким образом, 99,94% пенсионных накоплений находится под управлением Нацбанка, что позволяет ему проводить широкую диверсификацию портфеля», – говорит представитель Jusan.

Рассуждая о перспективах инвестиционного бизнеса, зампред брокерских «дочек» Халыка полагает, что текущая ситуация наиболее благоприятна для входа на рынок. «Процентные ставки находятся на высоком уровне, при этом цикл их повышения близится к завершению. В среднесрочной перспективе мы ожидаем смягчения монетарной политики центробанком и снижения ставок, что положительно скажется на переоценке финансовых инструментов и на доходности инвестпортфелей, которые начинают формироваться именно сейчас. Для тех, кто еще не перевел свои пенсионные накопления в частные КУПА, сейчас именно то время, когда нужно принять решение. Мы ожидаем, что положительная рыночная переоценка портфелей частных управляющих компаний позитивно скажется на показателях их доходности. При этом Halyk Finance, на наш взгляд, имеет наибольшие шансы оказаться основным бенефициаром ожидаемых изменений на рынке, поскольку компания только начинает формировать портфель ПА на фоне пиковых процентных ставок», – говорит Адиль Табылдиев.

Сколько заработали для вкладчиков управляющие компании



Валютная структура пенсионных активов*



* На 1 декабря 2022 года.

Источник: Нацбанк РК, ЕНПФ, пресс-службы частных КУПА

Куда вложены пенсионные активы ЕНПФ

| Финансовый инструмент | На 1 января 2022 года | | На 1 декабря 2022 года | | Изменение стоимости за 11 месяцев | |
|--|--|-------------|------------------------|-------------|-----------------------------------|----------|
| | Стоимость, млрд тенге | Доля, % | Стоимость, млрд тенге | Доля, % | | |
| Инструменты внутреннего рынка | ГЦБ Минфина РК | 5 105 | 39,1 | 6 912 | 48,0 | ↑ +35,4% |
| | Облигации квазигоссектора | 1 670 | 12,8 | 1 721 | 12,0 | ↑ +3,0% |
| | Облигации банков | 1 047 | 8,0 | 945 | 6,6 | ↓ -9,7% |
| | Акции банков и компаний | 304 | 2,3 | 250 | 1,7 | ↓ -17,8% |
| | Депозиты в банках | 252 | 1,9 | 199 | 1,4 | ↓ -21,0% |
| | Обратное РЕПО | 216 | 1,7 | 148 | 1,0 | ↓ -31,4% |
| | Депозиты в Нацбанке | 127 | 1,0 | 58 | 0,4 | ↓ -54,2% |
| Инструменты внешнего рынка | Облигации негосударственных компаний | 18,2 | 0,14 | 17,6 | 0,12 | ↓ -3,0% |
| | Суверенные облигации | 2 501 | 19,2 | 2 448 | 17,0 | ↓ -2,1% |
| | Активы во внешнем управлении | 1 383 | 10,6 | 1 299 | 9,0 | ↓ -6,1% |
| | Облигации международных финансовых организаций | 407 | 3,1 | 377 | 2,6 | ↓ -7,5% |
| | PPN (структурные ноты) | 10,7 | 0,08 | 10,0 | 0,07 | ↓ -6,4% |
| Корпоративные облигации | 3,9 | 0,03 | 6,4 | 0,04 | ↑ +63,5% | |
| Денги на инвестиционных счетах | 2,8 | 0,02 | 6,3 | 0,04 | ↑ +127% | |
| Общая стоимость активов ЕНПФ, находящихся в управлении Нацбанка | 13 047 | 100% | 14 396 | 100% | ↑ +10,3% | |

Источник: ЕНПФ, расчеты «Курсива»

> стр. 1

Ряд компаний со сравнительно небольшим количеством сотрудников выбрали офис в IT-хабах (лишь некоторые получили там юридическую регистрацию), таких как Astana Hub, на территории столичного Ехро или MOST Hub, что в БЦ Fortis в районе парка «Южный» в Алматы. В MOST Hub Алматы, к примеру, на сегодня несколько сотен «квадратов» занимают 140 сотрудников из 15 релоцированных компаний. Самые большие площади, по данным представителей коворкинга, арендуют ТОО «Рэд-мэдробот Центральная Азия», Fluent.ai, ПРОФИ. РУ, Planingo, МойСклад, OZ Forencis, EPAM. Есть в списке арендаторов и другие известные компании – Coursera, BerryPay.

Идеальный мир арендодателя

Параллельно с притоком новых арендаторов-релоциантов в 2022 году в офисы Астаны и Алматы после окончания острой фазы пандемии стали возвращаться казахстанские компании, причем некоторые из них расширили свои площади, рассказывает эксперт в сфере коммерческой недвижимости, представитель профильной ассоциации QazProperty Айnur Буркитбаева. В результате, по ее словам, на отечественном офисном рынке



Фото: Аскар Ахметуллин

Вакантных мест нет

В Астане и Алматы наблюдается рекордный спрос на офисы

«Сложилась практически идеальная ситуация» – заполняемость офисных зданий во многих классах превысила 90%.

Лучше всего себя чувствуют офисы классов В+ и В в Астане, а также практически все бизнес-центры классов А и В в Алматы. Заполняемость в них превышает 95%, а в некоторых случаях доходит до 99%.

Исключение среди качественных офисов составляет лишь класс А в Астане, заполняемость которого на январь 2023 года составила чуть более 50%. «В этом сегменте более половины предложения формирует БЦ «Абу-Даби Плаза» (GBA 100 тыс. кв. м при общей площади столичного офисного фонда в классе А – 190,4 тыс. кв. м), площади которого начали активно сдаваться в аренду с IV квартала 2022 года. К тому же в конце 2022 года были введены в эксплуатацию еще два здания класса А в Есильском районе, предрокеридж которых дал заполняемость около 20%», – поясняют в QazProperty.

В Алматы, по данным Scot Holland | CBRE, вакантные площади почти полностью представлены в черновой отделке. «Повышенный спрос на помещения в отделке обусловлен желанием арендаторов в кратчайшие сроки открыть свои офисы и не тратить время на отдельные работы», – говорят представители Scot Holland | CBRE.

Бери что дают

Из-за высокой заполняемости поиск качественного офиса, особенно в Алматы, для многих арендаторов превратился в проблему.

Компания inDrive уже не первый месяц подыскивает в южной столице офис на несколько тысяч «квадратов» для крупного операционного хаба, который интернет-агрегатор городских услуг сейчас формирует в Алматы. Но свободный, большой и комфортный офис в центральных районах с хорошей транспортной логистикой на рынке редкость, поэтому сотрудники inDrive продолжают работать в разных локациях города.

«Сейчас у нас есть постоянный офис в центре Алматы и несколько офисов по городу. Компания предлагает сотрудникам гибридный формат работы, когда по согласованию с руководством возможно работать из дома или даже из любой другой точки мира. Тем, кто предпочитает работать офлайн или решил разнообразить гибридный формат работой в офисе, по системе hot-desk можно забронировать рабочее место в офисе», – рассказали «Курсиву» в компании inDrive.

Основные трудности, с которыми сталкиваются арендаторы в Алматы, – это отсутствие больших современных офисных пространств в центре города, где вся застройка старая, а также проблема с парковками. «В Алматы всегда был дефицит качественных новых бизнес-центров. Офисных зданий строится меньше, чем в Астане, а компаний частного бизнеса больше», – поясняет Айnur Буркитбаева.

«На сегодня в Алматы попросту отсутствуют адекватные предложения по аренде офисов в бизнес-центрах класса А. Есть БЦ, которые оценивают себя как класс А, но по факту на этот уровень не тянут. Есть два-три качественных БЦ, но ценник там значительно выше рынка», – добавляют представители международной торговой фирмы, которая уже почти год находится в поисках нового офиса под растущую компанию.

При выборе офиса в черновой отделке к проблемам добавляются долгие сроки отделки помещения, закупки сетевого оборудования. «У нас есть неофициальные требования и стандарты по сетевому и другому оборудованию, с которым мы работаем. На этапах подбора помещений мы столкнулись с тем, что оно отсутствует в РК, а сроки доставки порой доходят до полугода», – добавили в inDrive.

За спрос денег берут

Если в период восстановления рынка (до весны 2022 года) владельцы БЦ, несмотря на рост расходов, были вынуждены держать ставки, чтобы не потерять арендаторов («Курсив» писал об этом в начале года), то теперь ситуация изменилась кардинально. Высокий спрос порождает большую конкуренцию за площади (особенно с отделкой) и позволяет арендодателям поднимать цены.

«Многие здания, заполнившись свыше 95%, начали резко повышать ставки аренды для новых клиентов. Это логично, так как если собственник видит высокий спрос на свой объект, то понимает, что может сдать его дороже. Рынок изменился, меняется и ценовая политика», – комментирует эксперт QazProperty.

По данным Scot Holland | CBRE, арендные ставки в Алматы поднялись на 20–30% (в национальной

валюте), достигнув в офисах класса А уровня \$50, в офисах класса В+ – \$23, в офисах класса В – \$18 за «квадрат».

Столько же, сколько алматинцы отдадут за аренду помещений в БЦ класса А, в столице платят резиденты Talan Towers (базовая месячная ставка аренды, по данным Scot Holland | CBRE, – \$50 за кв. м) – лучшего на сегодня офисного здания в Казахстане (специалисты рынка называют его надклассовым). Другие бизнес-центры класса А в Астане в среднем обходятся почти вдвое дешевле алматинских – \$25–30 за «квадрат». Арендные ставки в столичных офисах класса В – \$15–20 за квадрат – сопоставимы с алматинскими.

В Астане аренда офисов в 2022 году тоже стала ощутимо дороже (+15–20%). Но рост цен в основном коснулся бизнес-центров класса В+, где заполняемость максимальна.

«Арендные ставки в зданиях класса В+ сейчас в среднем на треть выше, чем в зданиях класса В. Бизнес-центры В+ и В могут находиться в одной локации и быть примерно одного возраста, но В+ будут отличаться более презентабельными местами общего пользования (холл, зона ресепшен), большим количеством парковочных мест. По моему опыту именно за это арендаторы зачастую готовы заплатить больше», – делится наблюдениями Айnur Буркитбаева.

Астана: классовая миграция

Рекордная заполняемость зданий класса В и В+ в Астане и продолжающийся рост арендных ставок – временный тренд, уверены участники рынка. Уже во втором полугодии 2023 года ситуация может измениться из-за возможной миграции арендаторов из офисов, предлагающих завышенные ставки, в пока пустующие новые офисные здания класса А. Кроме того, в первом полугодии столичный рынок ждет выхода еще двух новых БЦ класса В+.

Причем, по мнению участников рынка, это не приведет к существенной коррекции арендных ставок (так как они в основном выросли за счет увеличения себестоимости содержания зданий на фоне инфляции), но снизит заполняемость бизнес-центров классов В и В+.

«Пожолая ситуация была в 2018 году, когда на рынок вышел большой объем офисных площадей ЕХРО. После того как здания выставочного комплекса перепрофилировали в офисные, в течение четырех лет мы наблюдали географическую миграцию арендаторов в рамках одного города. Чтобы рынок «переварил» те площади, которые выходят на столичный рынок сейчас, наверняка потребуются не менее двух лет. Но теперь миграция будет не столько географическая, сколько межклассовая – арендаторы предпочтительно будут переезжать в здания классов выше или в локацию лучше», – прогнозирует Буркитбаева.

На рынке мебелированных офисов Астаны для краткосрочной аренды в 2023 году также может появиться новый игрок. Российский коворкинг «Практик» заявил о намерении открыть в столице Казахстана коворкинг OFIX площадью 410 кв. м на 95 рабочих мест в формате smart-офисов и гибридное офисное пространство «Практик» площадью 1900 кв. м, рассчитанное на более высокую ценовую категорию.

Алматы: на условиях владельца

Офисный рынок Алматы в 2023 году тоже ожидает пополнения. До конца текущего года инвесторы планируют сдать около 100 тыс. «квадратов» новых офисных площадей классов А и В в проектах Deniz Park (район Esentai Tower), Orion и New Nurlu Tau (район «Нурлы Тау»).

Но на ставки аренды на алматинском офисном рынке, где спрос существенно превышает предложение, выход этих проектов существенного влияния не окажет, прогнозируют участники рынка.

«В 2023 году на алматинском офисном рынке продолжится трансформация «рынка арендатора» в «рынок арендодателя». Арендодатели могут повышать ставки, менять в свою пользу условия аренды. Только дальновидные собственники и управленцы БЦ не станут резко ухудшать коммерческие условия значимым для них клиентам, опасаясь ухудшения пула арендаторов. Дело в том, что замена одного качественного арендатора обходится довольно дорого – это ремонт, перепланировка и простой помещения на время замены. Однако если ставки аренды у объекта станут ниже рыночных, это послужит поводом для собственника пересмотреть финансовую модель», – предполагает Айnur Буркитбаева.

На рынке клининга наведут порядок

В Казахстане впервые утвердили стандарты в области клининга. Нормативные документы начнут действовать с 1 июля 2023 года и, по мнению участников рынка, позволят повысить качество клининговых услуг в стране. Инициатором разработки стандартов выступила ассоциация управляющих и сервисных компаний QazProperty.

Наталья КАЧАЛОВА

«Идея наведения порядка на рынке клининговых услуг возникла еще десятилетие назад. Но из-за девальвации и кризиса тогда было не время регулировать рынок. Вернулись к идее два года назад – изучили опыт рынков в России и Беларуси, адаптировали его к местным реалиям и ментальности», – рассказывает инициатор разработки стандартов в РК, председатель комитета клининга ассоциации QazProperty Александр Разинков.

Стандарты у отрасли появятся два.

Первый – СТ РК «Услуги профессиональной уборки. Клининговые услуги. Термины и

определения» – описывает все термины, технологии и инструментарий, использующийся в современном клининге. Этот документ позволит участникам отрасли говорить на одном языке, а также станет базой для разработки следующих стандартов и ведения документооборота.

Второй – СТ РК «Услуги профессиональной уборки. Клининговые услуги. Система оценки качества организации профессиональной уборки» – даст возможность разделить клининговые компании на четыре категории: от «высшей», для компаний с большим опытом и квалификацией, оснащенных профессиональным оборудованием, до «первой» – для новичков на рынке клининговых услуг.

Цель регулирования – дать заказчикам клининговых услуг инструментарий для оценки профессионализма подрядчика – клининговой компании, минимизировать риски привлечения на объекты «временщиков» – недобросовестных компаний, не исполняющих свои обязательства.

«Временщики – основная на сегодня проблема в клининге. Они нередко побеждают в тендерах за счет предложения низкой цены, но изначально не собираются оказывать услуги в полной мере и с надлежащим качеством, обманывают заказчика, лишь бы получить деньги», – поясняет Александр Разинков.

Такие компании завышают объемы и периодичность работ и всячески минимизируют свои расходы: нанимают неподготовленный персонал, не используют профессиональную технику и профессиональные средства для уборки, оказывают услуги низкого качества.

«Введение стандартов поможет защитить нашу отрасль от действий непрофессиональных игроков и фирм-однодневок. Мы постоянно сталкиваемся с недобросовестными конкурентами, которые демпингуют и обесценивают рынок наших услуг. К тому же, как показывает практика, новички рынка не умеют правильно рассчитывать себестоимость, включая налоговую нагрузку по фонду оплаты труда, то есть прямые и косвенные налоги», – соглашается с коллегой генеральный директор ГК Top service group Акмарал Иманова.

Еще одна проблема рынка – больше половины (минимум 50–70%, по оценкам участников рынка) клининговых компаний на сегодня работают в тени, не регистрируют бизнес и не платят налоги. Это позволяет им давать заказчикам более низкую цену и больше платить персоналу. Как результат – обученные сотрудники уходят в серые компании, а добросовестные фирмы теряют клиентов.

«За частую серые компании – это малые предприятия (ИП), которые занимаются клинингом квартир и домов. Но и в средних, и в крупных компаниях, надо признать, имеют место серые зарплаты или наличка в конверте», – говорит Акмарал Иманова.

Директор клининговой компании Алекса Оксана Босько добавляет: «Многие работники попросту не хотят оформляться официально, одни в проблемных кредитах, другие получают АСП или пособие по безработице и так далее».

Введение стандартов позволит сделать рынок более прозрачным и даст возможность получать больше заказов добросовестным компаниям, считают представители клининговых фирм.

Стандарты в РК носят рекомендательный характер, то есть не обязательны к исполнению. Но государственные и квазигосударственные компании при проведении госзакупки обязаны делать ссылки в тендерной документации на стандарты, если такие есть в отрасли. Поэтому следующий шаг со стороны QazProperty – добиться упоминания новых стандартов в тендерной документации.

Также ассоциация планирует поддержать открытие обучающих центров и частных сертификационных центров, чтобы участники рынка могли повысить и официально подтвердить свою квалификацию.

Категории клининговых компаний*



| Качество уборки | I | | | II | III |
|---|-----|-----|-----|-----|------|
| | IV | V | VI | VII | VIII |
| Профессиональный стаж организации, лет | > 5 | > 3 | > 2 | × | × |
| Использование современных технологий, оборудования и материалов | ✓ | ✓ | ✓ | × | × |
| Наличие собственного (лизингового) уборочного оборудования | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Регулярное техническое обслуживание оборудования | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Безопасное хранение оборудования и использование химических средств | ✓ | ✓ | ✓ | × | × |
| Наличие технической документации на техпроцессы | ✓ | ✓ | ✓ | × | × |
| Наличие сертификатов на оборудование и хим. средств | ✓ | ✓ | ✓ | × | × |

| Квалификация работников профессиональной уборки | I | | | | II | III | IV |
|---|-----------------|-------|-------|-------|-------|-----|----|
| | Стаж работников | > 50% | > 30% | > 20% | > 10% | | |
| • Более 3 лет | > 70% | > 50% | > 30% | > 20% | | | |
| • Более 1 года | ✓ | ✓ | ✓ | × | × | × | |
| Наличие системы подготовки кадров | ✓ | ✓ | ✓ | × | × | × | |
| Наличие аттестационной комиссии | ✓ | ✓ | ✓ | × | × | × | |

| Квалификация руководящего состава | I | | | | II | III | IV |
|--|--|---|---|---|----|-----|----|
| | Наличие сотрудников с высшим экономическим или профильным образованием | ✓ | ✓ | × | × | × | × |
| Повышение профессиональной квалификации в течение последних трех лет | ✓ | ✓ | × | × | × | × | |

| Качество обслуживания | I | | | | II | III | IV |
|---|---|---|---|---|----|-----|----|
| | Наличие сертификата соответствия системы менеджмента качества | ✓ | ✓ | ✓ | × | × | × |
| Наличие сертификата соответствия СТ РК ГОСТ Р 51870 | ✓ | ✓ | ✓ | × | × | × | |
| Отсутствие претензий и рекламаций клиентов | ✓ | ✓ | × | × | × | × | |

| Безопасность оказания услуг | I | | | | II | III | IV |
|-------------------------------------|---|---|---|---|----|-----|----|
| | Наличие полисов страхования гражданской ответственности и производственных рисков | ✓ | ✓ | × | × | × | × |
| Наличие гарантий компенсации ущерба | ✓ | ✓ | × | × | × | × | |

* Сокращенная версия. Источник: Национальный стандарт РК «СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ УБОРКИ»



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

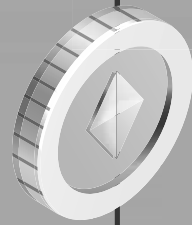
ЦЕНТР СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Всестороннее изучение общественного мнения

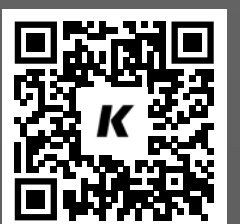


Kursiv Research Report

Комплексные обзоры рынков, регионов и направлений, бизнес-кейсы



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



За десять лет в Казахстане запущено около тысячи стартапов. Самые успешные из тех, кто был в первых рядах – Ticketon, ChocoFamily, Arbiz, уже переросли в крупные компании. «Курсив» изучил, кто в Казахстане чаще становится основателем успешного стартапа – студенты или люди с опытом.

Ади ТУРКАЕВ

Мнение, что именно студенты и только окончившие университет молодые люди лет 20 (или чуть старше) запускают успешные стартапы, к которым инвесторы выстраиваются в очередь, – это всего лишь стереотип. Он укрепился благодаря нескольким громким именам (например, Цукерберг и Джобс) и посвященным им фильмам и статьям в СМИ. И мировая, и казахстанская практика этот стереотип опровергают.

Пару лет назад исследователи из MIT (Массачусетский технологический институт) изучали связь между возрастом и быстро развивающимся предпринимательством. И главный их вывод: успешные предприниматели – это люди среднего возраста, а не молодые. «Мы не обнаружили доказательств того, что учредители в свои 20 с небольшим лет с большей вероятностью добиваются успеха. Результаты исследования указывают на то, что компании с основателями среднего возраста становятся более успешными, чем компании, основанные молодыми людьми», – говорится в итоговом заключении.

В единственном исследовании казахстанской стартап-экосистемы, проведенном также пару лет назад Tech Hub МФЦА в партнерстве с фондом Tuz Ventures, указано, что половина респондентов более чем из 100 стартапов из РК ранее работали в IT-сфере, имели управленческий опыт, деловые связи и уволились после открытия своего бизнеса.

Лучший средний возраст

Когда знакомишься с биографиями казахстанских фаундеров стартапов, обнаруживаешь, что большинство зрелых казахстанских стартапов (это стабильные проекты, которые сумели масштабироваться, в том числе за рубежом) основали совсем не новички в бизнесе.

До открытия СПИХ (инновационные продукты по улучшению городской инфраструктуры) Яна Шойбекова работала в различных сферах: от ивент-агентства до кризисного менеджмента, является соучредителем в девелоперской компании. Фаундер Parfour (система smart-парковок) Амирхан Омаров работал в крупнейшем инвестиционном холдинге в сегменте коммерческой недвижимости. Основатель EasyTap (сервис по поиску подработки) Магзум Толеш

«Когда смотришь на наших состоявшихся фаундеров, видишь, что в основном это люди старше 35 лет. Кто-то получил образование в престижных университетах



Фото: Shutterstock/vectoeart

Фаундер созрел

в технологической компании. А Руслан Абдуганиев, CEO HR Messenger (автоматизация найма сотрудников), контрольный пакет акций которого в 2022 году купила «Avito.Работа», окончил Корнельский университет и также работал на руководящих позициях в e-commerce и логистике.

«Среднестатистический возраст основателей стартапов, которые позже стали единорогами, – 32–35 лет. При этом им нужно еще пять-семь лет, чтобы дорасти до миллиардной оценки. Это данные исследования, которые разрушают мифы, появившиеся после фильма «Социальная сеть». После выхода этого фильма некоторые студенты бросали университеты, чтобы запустить свои стартапы. Учеба в университете – это больше не про получение знаний, а про знакомства, налаживание контактов – в общем, нетворкинг. Когда я ушел с должности коммерческого директора из Chosobood и запустил стартап, то первым бизнес-ангелом стал человек, с которым я был знаком со времени работы в найме, он видел мой бэкграунд, и у него было больше доверия ко мне», – рассказывает основатель EasyTap Магзум Толеш.

«Когда смотришь на наших состоявшихся фаундеров, видишь, что в основном это люди старше 35 лет. Кто-то получил образование в престижных университетах

и ранее работал топ-менеджером в крупных компаниях. У некоторых кроме стартапа действующий бизнес или капитал, за счет которого они финансируют стартап первые пять лет», – отмечает координатор Google Developers Group в ЦА Аскар Айтуов.

Портрет стартапера в инкубаторе

Рост числа стартапов в стране ускорили госпрограмма «Цифровой Казахстан» и открытие технопарка Astana Hub. Сегодня в Астане, Караганде и Алматы расположены крупные хабы по обучению молодых предпринимателей в инкубаторах и акселераторах, общее количество стартапов приближается к тысяче.

Стартаперы, у которых зачастую есть только идея проекта, проходят обучение в инкубаторах. Средний возраст таких начинающих, по наблюдениям организаторов IT-инкубаторов, также колеблется от 25 до 30 лет. Более того, в предпринимательских программах Astana Hub, MOST Hub, JAS VC Almaty, Терриконовой долины, программе Business Bilim, которая делается с Shell, отмечают тренд на увеличение возраста фаундеров.

«Начинающие предприниматели, даже те, кто идет в традиционные сферы бизнеса, – это не студенты или выпускники. А если

берем Astana Hub, где с прошлого года отменили инкубационные программы, то совсем молодые ребята 20 лет – редкость. В любом случае приходят люди от 25 лет и даже к 30 годам. Это если мы берем стартап на стадии идеи», – рассказывает трекер в Silkway Accelerator от Google for Startups и Astana Hub Татьяна Хасанова.

Стартапы на ранней стадии, как правило, имеют двух-трех фаундеров и запускаются на собственные деньги (или на деньги ближайших родственников). Скидываться приходится самим, поскольку инвестировать в буквальном смысле только в идею фонды и ангелы не готовы. Более 65% таких основателей сначала совмещают предпринимательство с основной работой. Но к середине инкубационной программы принимают решение либо уволиться, либо закрыть стартап.

Казахстанские стартапы ранней стадии видят свои перспективы в fintech, edtech и medtech, то есть в тех направлениях, которые наиболее развиты в РК. Если раньше стартаперы чаще выбирали b2c-сектор, то в последние пару лет переключились на b2b из-за более быстрого выхода на безубыточность.

Проекты на ранней стадии развития претендуют на довольно скромные вложения – до \$50 тыс. инвестиций или грантов.

Еще из наблюдений от казахстанских IT-инкубаторов: мужчин среди основателей стартапов больше, чем женщин.

В акселераторах фаундеры солиднее

Стартапы, которые на рынке уже минимум год и имеют не только продукт, но и PMF (Product Market Fit), то есть нашли рыночную нишу, где клиенты готовы за этот продукт платить, попадают в акселераторы. Стартапы идут туда для того, чтобы ускорить развитие бизнеса, масштабироваться и иногда – чтобы найти инвестиции. Основателям таких стартапов, по наблюдениям представителей IT-акселераторов, от 32 лет, и запускают свой бизнес они, уходя с руководящих позиций в частных или квазигосударственных компаниях. Отсутствие IT-образования большинство фаундеров компенсируют большим опытом в продажах. Небольшое количество предпринимателей совмещают стартап с основной работой в найме, но в итоге им все равно приходится делать выбор.

«В успешных стартапах фаундеры либо из бизнеса, либо из найма. Потому что перед тем, как что-то делать, нужно поработать, желательно иметь опыт управления, насмотренность и вообще понимание мира как такового.

Tech-тренды: куда смотреть стартапам в 2023 году



Дмитрий ВАТЮТОВ, сооснователь компании V.Tech, трекер в Astana Hub и Most Ventures

Я не футуролог и не трендотчер, но попробую разобрать прогнозы на основе новых решений в ИИ (AI) и 5G, которые сделали специалисты или компании в прошлом году, и как это может быть использовано стартапами из Казахстана и Центральной Азии.

Хайповыми продуктами прошлого года стали GPT-3 и прог-

мевший чат-бот с искусственным интеллектом ChatGPT. Думаю, в 2023 году интерес не стихнет, а еще больше усилится, особенно после слухов о том, что Microsoft за \$30 млрд хочет купить компанию Open AI, чьими флагманскими решениями и являются GPT-3 и ChatGPT.

Вот пример моего запроса в ChatGPT по теме этой статьи.

Запрос в ChatGPT: Напиши в формате делового СМИ, как ты думаешь, какие технологические тренды будут востребованы в 2023 году в Центральной Азии.

Ответ: 2023 год обещает быть годом значительных технологических изменений в Центральной Азии. Одним из ключевых трендов станет развитие инфраструктуры 5G, которое позволит существенно увеличить скорость интернета и сделать возможным использование новых технологий, таких как интернет вещей (IoT) и нейрон-

ные сети. Также мы можем ожидать расширения использования искусственного интеллекта (AI) и машинного обучения (ML) в различных областях, от медицины до финансов. Это позволит сократить время и увеличить точность принятия решений, а также улучшить качество жизни населения.

Также продолжится широкое использование решений с открытым исходным кодом. Мобильное приложение прошлого года Lensa AI стало вирусным и самым скачиваемым приложением в США (и не только) с доходом \$1 млн в день, и все это на решении с открытым исходным кодом.

На рынке сейчас большое количество инструментов для создания решений на базе открытого исходного кода. То есть по факту команды могут использовать:

- наборы данных с открытым исходным кодом;
- алгоритмы с открытым исходным кодом;

• пользовательский интерфейс с открытым исходным кодом.

А задач для успешного использования AI, как выше написал ChatGPT, достаточно много.

Другим новым решением прошлого года, которое открывает возможности для стартапов, стал первый состоявшийся в Казахстане аукцион на радиочастоты пятого поколения мобильной связи (5G).

Последние годы все говорят о технологии «квантовый компьютер», который изменит вычисления и позволит в разы сократить сроки обработки огромных массивов информации. Это, конечно же, повлияет на многие индустрии, в том числе и на стартапы в Казахстане. Прогноз погоды и экономического развития, анализ и профилактика болезней в медицине, ускорение вывода на рынок автопилотируемых транспортных средств для перевозки пассажиров и перемещения грузов без участия человека, полеты в космос для

более широкого круга людей и многое другое.

Но давайте пока приземлимся. Сейчас еще не до конца используются возможности облачных вычислительных решений. Но здесь все упирается в инфраструктуру дата-центров, широкополосного интернета и того самого 5G. Скорость передачи информации и ее обработка критически важны в развитии городских территорий, освоении новых и развитии действующих сельскохозяйственных площадей, развитии доступа к образовательному контенту на всей территории Центральной Азии.

Эта технология особенно важна для развития большого количества индустрий. Увеличение пропускной способности мобильной связи по сравнению с 4G позволит начать развивать решения в области:

IoT (Internet of Things) – интернет вещей.

Это тот самый пресловутый умный дом, удаленное управле-

Поэтому студенту крайне сложно создать успешный продукт. Нужно обладать рядом важных компетенций, которые нигде не продают», – считает трекер Astana Hub Андрей Крюков.

Популярными направлениями для стартапов, которые проходят акселерацию, остаются b2b в fintech, edtech, medtech и сервисы доставки в e-commerce. Любопытно, что фаундеры очень часто ведут одновременно два, а то и три стартапа.

Сумма инвестиций, на которую рассчитывают участники акселераторов, зависит от продукта, но средние ожидания по чеку – \$500 тыс. и больше.

«Есть те, кто тонко чувствует рынок и что рынку нужно. Они, как правило, не айтишники, но зато у них есть клиентская база. Они хорошо понимают, какой продукт ждет рынок и что зайдет их клиентам. Соответственно, они нанимают программистов, которым ставят техническую задачу. Поначалу у них плохо получается, поэтому сначала они проваливаются. Но потом они адаптируются ставить задачи. В итоге у них реально получается что-то внятное на рынке», – комментирует Татьяна Хасанова.

Стартаперы из числа госслужащих и конкурсных зомби

Неожиданное наблюдение, которое сделали представители казахстанской стартап-экосистемы: проекты начали запускать бывшие госслужащие, которые знают, какие цифровые программы в ближайшем будущем станут поддерживаться и финансироваться государством. К плюсам бывших чиновников относится развитая исполнительская дисциплина – а это очень важно для молодого бизнеса. Пример такой категории стартапов – проект ITax, основатели которого работали в налоговых органах и разработали мобильное приложение по отправке налоговых деклараций и уплате налогов для микро- и малого бизнеса.

«Они хорошо ориентируются в налогах. Знают, какие предстоят изменения, какие обсуждают законодательные проекты. И они понимают, как надо переделать имеющиеся продукты сейчас, для того чтобы они были востребованы завтра. То есть когда закон вступает в силу, они уже выходят с готовым продуктом. Их не сильно много. Мне кажется, около 10–15%. И они лучше привлекают гранты из-за своего бэкграунда», – объясняет Татьяна Хасанова.

Трекеры выделяют еще одну категорию стартаперов, которая даже получила специфическое название.

«С коллегами мы услышали очень интересный термин – «конкурсные зомби». Это люди, которые ходят по акселераторам и инкубаторам, но занимаются только тем, что рисуют на бумаге красивые картинки, а по факту ничего не делают», – делится Андрей Крюков. И таких конкурсных зомби, по оценке участников рынка, в Казахстане немало – около 20% от общего числа стартапов.

ние объектами инфраструктуры, удаленная добыча и переработка руд с помощью механизмов.

БПЛА (беспилотные летательные аппараты).

Более широкое развитие БПЛА позволит контролировать и повышать урожайность, следить и предотвращать лесные пожары, управлять транспортными потоками, обслуживать линии электропередач и многое другое.

Машинное зрение.

Решения, использующие машинное зрение на разных циклах производства продукции, включающие обработку данных в облаке.

Примеры кейсов:

+ Дефектоскопия готовых изделий.

+ Контроль производственных процессов.

+ Мониторинг объема выполненных строительных работ.

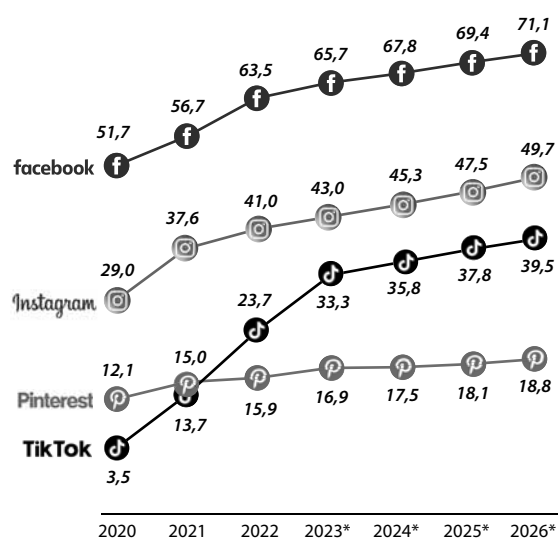
И здесь с появлением 5G в Казахстане и Центральной Азии для стартапов найдется огромное количество идей и задач для реализации.

Социальная коммерция, ретейл-медиа и не только

Пять тенденций в ретейле, которые будут определять 2023 год

Хотя инфляция и рост цен во всем мире оказывают давление на всех, от потребителей до розничных продавцов, по мнению аналитиков Insider Intelligence, существуют огромные возможности для роста.

TikTok набирает силу в социальной коммерции, социальные покупатели по платформам (млн)



* Прогноз.
Источник: Retail Trends 2023

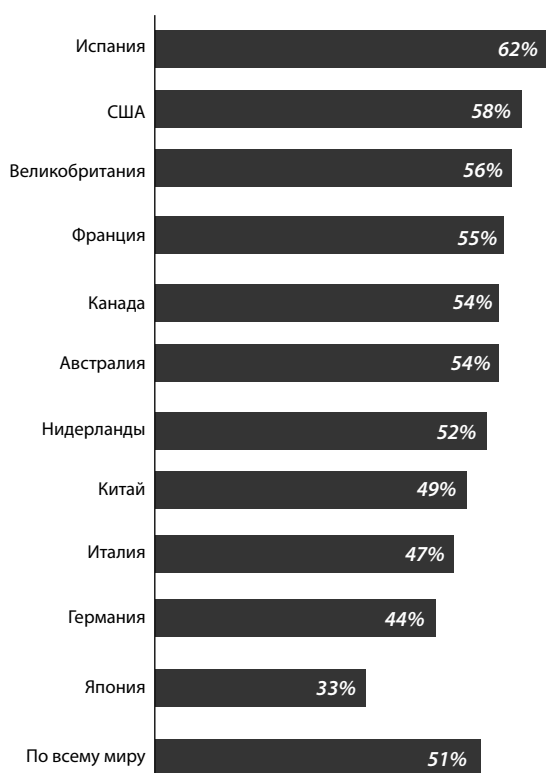
1. TikTok и поколение Z будут формировать социальную коммерцию

«Многие платформы пытались закрепиться в социальной коммерции, но им не удалось воспроизвести то, что сработало в Китае», – комментирует аналитик Insider Intelligence Скай Канавес.

В следующем году TikTok, по прогнозам, нарастит число социальных покупателей примерно на 10 млн, что почти в два раза больше, чем суммарно, опять же, по прогнозам, нарастят Facebook, Instagram и Pinterest.

Движущей силой этого роста является поколение Z, мобильная демографическая группа, которая еще не выработала фиксированных привычек в отношении онлайн-покупок. Основная причина, по которой потребители поколения Z совершают покупки в социальных сетях – они нашли продукт, который им понравился. «TikTok продолжит находить продукты с помощью тех же типов алгоритмов, которые он использует для предоставления своих персонализированных рекомендаций по видеоконтенту», – комментирует Канавес.

Покупатели в разных странах, которые согласны с утверждением, что рост стоимости товаров сделал их менее лояльными к своим любимым брендам, % респондентов



* Возраст 16+.
Источник: Retail Trends 2023



Какие затруднения возникают у американцев при возврате товаров, % респондентов



* Возраст 18+.
Источник: Retail Trends 2023

3. Политика возврата станет напрямую влиять на лояльность покупателей

Amazon – законодатель моды в электронной коммерции – установил стандарт бесплатного возврата, которому пытался подражать едва ли не каждый ретейлер. При такой схеме маржа сокращается, из-за чего некоторые компании, например H&M или JCPenney, решили, что больше не будут брать на себя стоимость возвратов.

Но поскольку, по всем прогнозам, число возвратов будет расти (эти перспективы связаны с таким явлением, как брекетинг – он происходит, когда онлайн-покупатель заказывает несколько размеров и вариаций товара, выбирает из них самые подходящие, а затем возвращает остальные продавцу), актуальным становится не только бесплатный возврат как таковой, но и обратная последняя миля – то есть непосредственно способ возврата.

Аналитики Insider Intelligence не исключают, что этот тренд даст новые возможности сервисам типа DoorDash и Uber (и Яндекс.Go – «Курсив»).

4. Ретейл-медиа – третья волна цифровой рекламы

По прогнозам Insider Intelligence, к 2024 году расходы на ретейл-медиа достигнут \$60 млрд. Ретейл-медиа могут помочь брендам размещать рекламу в местах, где потребители уже проводят свое время.

Сейчас в этой категории лидирует Amazon (на долю которого приходится более 75% доходов от рекламы), но, уверены аналитики Insider Intelligence, возможности есть и у других игроков.

Несмотря на то, что ретейл-медиа начинали свою деятельность, предлагая рекламное размещение бренда на сайте или в мобильном приложении ретейлера, чтобы повлиять на потребителя непосредственно в точке продажи, сейчас они выходят за эти пределы – например, в потоковое видео.

5. Требования рентабельности оказывают давление на бизнес-модели брендов

Потребители хотят низких цен, а стейкхолдеры хотят высокой прибыли – ситуация не новая. Но никогда еще ретейлерам не было так сложно обеспечить и то, и другое, констатируют аналитики Insider Intelligence.

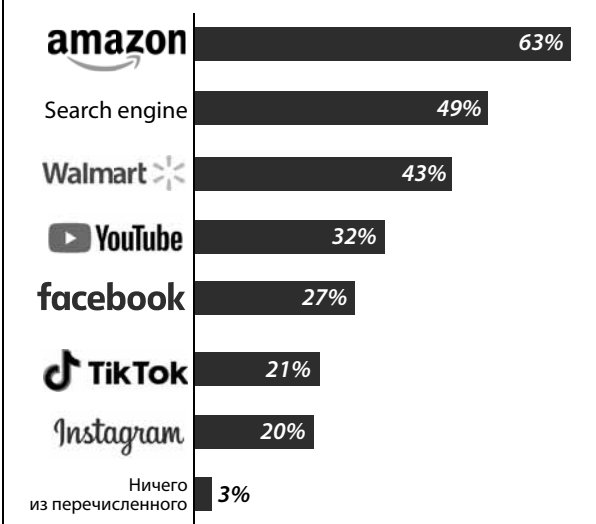
Среди тех, кому придется сложнее – бренды, ориентированные на потребителя. Другими словами, бренды, которые зарабатывали прямыми продажами (и только ими). Сейчас они утратили свое раннее онлайн-преимущество, и теперь уже на известных бренды приходится более 75% прямых продаж в США.

В этом году у известных брендов прямые продажи через интернет в США вырастут на 22,6%, что намного больше прогнозируемого роста на 17,5% для современных цифровых брендов, которые развиваются вертикально и взаимодействуют с целевой аудиторией преимущественно через сеть.

По мнению представителей Insider Intelligence, выигрывают те, чьи стратегии продаж будут сочетать прямые продажи с оптовыми онлайн- и офлайн-каналами.

«В 2023 году мы ожидаем увидеть гораздо больше инноваций и экспериментов в этой сфере, действительно вызванных необходимостью. Все бренды и розничные продавцы должны продумать, как они достигают своих потребителей. А диверсифицированное распространение будет приобретать все большее значение, потому что бренды должны быть там, где находятся их потребители, особенно сейчас», – резюмировали в Insider Intelligence.

Где американцы начинают поиск, собираясь совершить покупку в интернете, % респондентов



* Респонденты могли выбрать несколько вариантов.
Источник: Retail Trends 2023

Подготовлено на основе Retail Trends to Watch for 2023 от Insider Intelligence

QAZAQ AIR с 4 января возобновляет прямое авиасообщение из Астаны в Туркестан

РАСПИСАНИЕ

Регулярность полетов: 4 раза в неделю

Продолжительность полета: 1 час 45 минут

Стоимость билета в 1 сторону: от 14 500 тенге

Понедельник и пятница (по местному времени)

- IQ 369 Астана 15:25 – Туркестан 17:10
- IQ 370 Туркестан 17:50 – Астана 19:45

Среда

- IQ 369 Астана 15:05 – Туркестан 16:55
- IQ 370 Туркестан 17:30 – Астана 19:25

Воскресенье

- IQ 369 Астана 16:00 – Туркестан 17:50
- IQ 370 Туркестан 18:15 – Астана 19:55

Забронировать и купить билеты на: flyqazaq.com

8 офисов продаж

QAZAQ AIR

Рекордная инфляция 2022 года поменяла вместе с ценниками и покупательские привычки казахстанцев в сторону большей экономии. Каким образом старались сберечь свои деньги покупатели и что в этих условиях делали торговые сети – в материале «Курсива».

Анастасия МАРКОВА

Повод для беспокойства

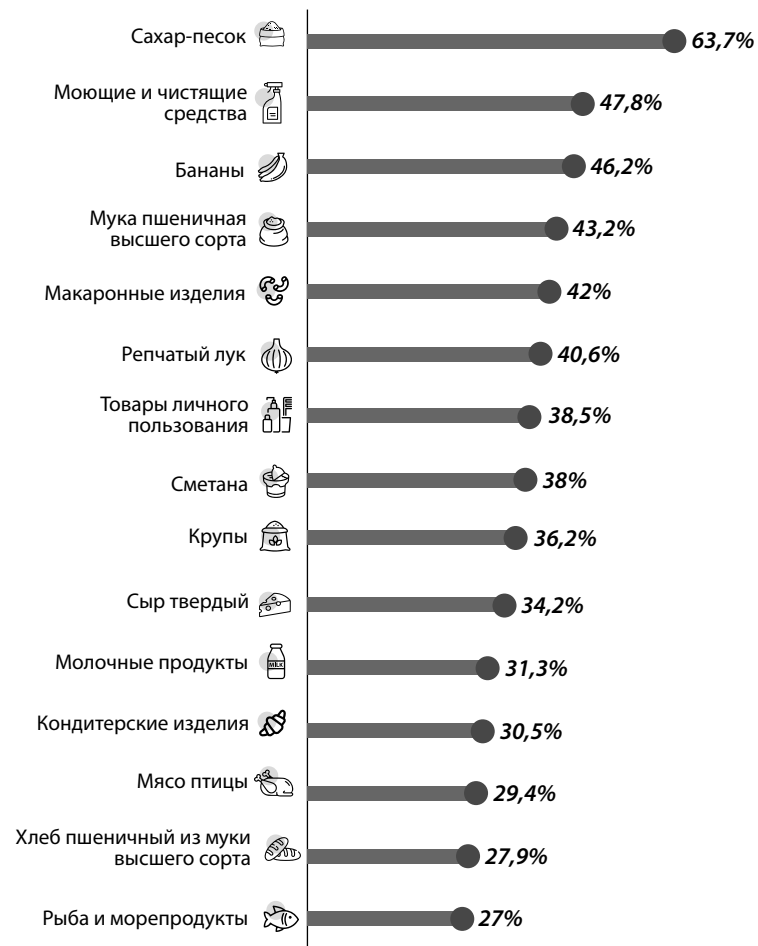
В ушедшем году рост цен на товары повседневного спроса был основной причиной беспокойства казахстанцев. Этот пункт, по данным маркетинговой компании Nielsen Kazakhstan, заботил жителей страны даже больше, чем переживания о здоровье или о долгах и кредитах. Тревогу казахстанцев действительно можно понять – некоторые продукты за год стали дороже на 30%, 40%, а то и 60%.

«Официальная статистика сообщает нам, что по итогам прошлого года рост цен в Казахстане составил 20%. Реальный же рост был значительно выше. Если говорить о продуктах питания, то они выросли в цене почти на треть. И, конечно, никакая индексация заработной платы здесь не поспежала. В этом смысле реальные доходы населения сократились. Вслед за ними сокращалась и потребительская активность», – утверждает генеральный директор информационно-аналитического агентства INFOLine **Иван Федяков**.

О снижении покупательской способности казахстанцев в 2022 году свидетельствует уменьшение индекса физического объема розничной торговли в стране. В среднем год к году этот показатель растет на 6%. Но в 2022-м рост составил лишь 2,1%. Это самый низкий показатель за последние шесть лет, за исключением пандемийного 2020 года, когда роста не было вовсе, а объем сократился на 4,1%.

Стремительный рост цен диктует покупателям и FMCG-ритейлерам новые условия взаимодействия. Первые всеми способами стремятся сэкономить, вторые – сохранить в этих условиях свои обороты.

ТОП-15 товаров с наибольшим удорожанием за год (декабрь 2022 по отношению к декабрю 2021)



Источник: данные БНС АСПР РК

Объявления

- ЧФ «Биназир», БИН 060940020433, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Кабанбай батыра, д. 55, кв. 33. Тел. +7 777 245 42 46.
- ТОО «АЙДЭ», БИН 180640035920, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ЖМ Промышленный, ул. Кожжелек, д. 50. Тел. +7 775 679 59 70.
- Утерянный договор арендного жилья №377 от 02.06.2016, адрес: г. Астана, ул. С409, д. 45, кв. 107 на имя Казбекова А. К. считать недействительным. Тел. +7 705 409 48 89.
- ТОО «Виват Трейд Астана», БИН 101040009264,



Иллюстрация: Midjourney AI

Потребительская картина
Разбираем тренды ушедшего года на рынке FMCG-ритейла

По данным Nielsen Kazakhstan, семь из десяти покупателей предпочитали активные действия по сокращению расходов. Все больше людей отдают предпочтение магазинам с более доступными для их кошелька ценниками. Например, если в 2016 году 38% покупателей целенаправленно сравнивали цены между магазинами, которые они обычно посещают, то в 2022 году таких стало уже 49%. Сравнением дело не заканчивается – покупатель готов преодолевать дополнительное расстояние, чтобы выиграть в цене.

В пользу бедных

Вместе со сменой магазинов в пользу более дешевых по такому же принципу меняется и выбор брендов. По данным Nielsen Kazakhstan, сейчас 88% потребителей считают цену товара главным критерием для выбора

продукта, а 59% принимают решение о покупке товара, исходя из привлекательного промо.

«Рост инфляции привел к тому, что казахстанцы стали тратить меньше денег и совершать покупки более осторожно. Мы отмечаем, что на снижение покупательской способности также влияют глобальные изменения в политике и экономике. Когда все в мире стремительно меняется, одна волна кризиса находит на другую и нет ощущения стабильности, покупатель не готов охотно тратить. В таких условиях люди делают выбор в пользу товаров первой необходимости и более дешевых марок», – поделилась своими наблюдениями с «Курсивом» крупная сеть супермаркетов на западе Казахстана «Лидер».

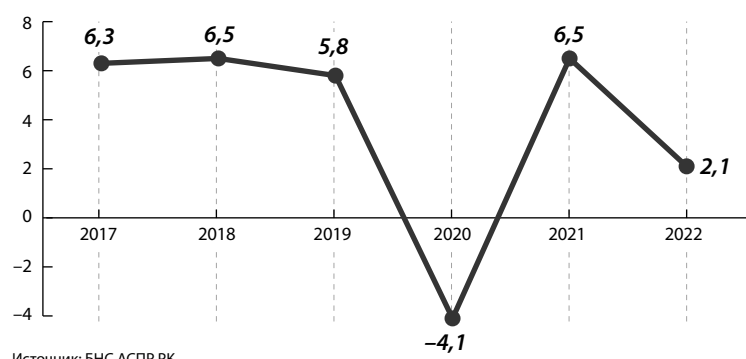
Стимулировать людей к покупкам в условиях падения спроса ритейлерам помогают акции и распродажи, которых в 2022 году стало больше, чем в 2021-м. Так, в сети «Лидер» рассказали, что увеличение акций помогло сохранить вовлеченность покупателей в прошедшем году. В мультиформатной розничной сети A-Store акций в 2022 году проведено столько же, сколько в 2021-м, но число участников выросло – то есть людей, которые берут товары по скидкам, стало больше.

Kursiv Research провел опрос среди более чем 1200 казахстанцев из разных регионов страны, чтобы узнать об их текущем потребительском поведении. Оказалось, что 22% респондентов стали экономить на покупках одежды и товаров повседневного спроса в этом году, еще 42% сэкономили и раньше. На вопрос, каким образом вы стали экономить, 50% ответили, что ждут распродаж либо отслеживают акции на товары.

Значительное увеличение количества акций «Курсив» отметил у крупного республиканского FMCG-ритейлера Magnum. Сеть анонсировала в своем Instagram-аккаунте за последние полгода вдвое больше акций, чем за аналогичный период 2021 года.

«Год был непростым для всех. Помимо глобальных вызовов, у нас чуть раньше произошли январские события, которые тоже повлияли на работу Magnum.

Рост физического объема розничной торговли, % г/г



Источник: БНС АСПР РК

Бюджет в целом, разрыв цепочек поставок, снижение уровня сервиса и падение покупательской способности в этом году вносят коррективы и в стратегию, и в тактику действий наших точек. При этом компания Magnum заканчивает год с ростом по выручке и, за исключением некоторых категорий, в физическом выражении», – сообщил руководитель сети **Азамат Османов** во время Конгресса евразийской торговли в декабре 2022 года в Алматы.

Доставить любой ценой

Среди негативных трендов 2022 года FMCG-ритейлеры отмечают удорожание логистики импортных товаров. Очень большая их часть завозилась в Казахстан из России (там располагались либо производственные мощности международных компаний, либо крупные логистические хабы). После начала войны РФ с Украиной многие иностранные игроки покинули российский рынок, прекратив как производство в Россию, так и поставки товаров на ее территорию даже для транзита. Для казахстанских ритейлеров выходом стала доставка товаров из Турции, Беларуси или напрямую из Европы (что увеличивает стоимость логистики, а значит и конечную цену товара), либо поиск аналогичных товаров отечественного производства. Например, из-за затруднений в логистике и возросшей курсовой разницы «Лидер» заменил некоторые SKU из молочной продукции и колбасных изделий на бренды внутреннего производителя.

Параллельно поиску отечественных производителей сети продолжили развивать прямые



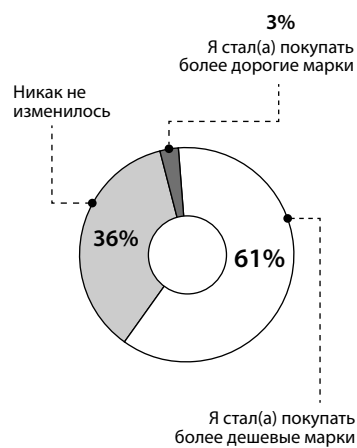
Фото: Илья Ким

поставки, актуальность которых подчеркнул 2022 год.

«По товарообороту, по приросту клиентов и доходности 2022 год стал лучшим в истории сети. Развиваться мы планируем органически, запуская и SPAR, и Small. Будем расширять собственную логистику, как делаем это в течение последних пяти лет, чтобы и дальше переходить на прямые поставки, то есть развивать направление, которое уже сейчас составляет 15% от общего товарооборота сети», – сообщил на Конгрессе евразийской торговли теперь уже бывший руководитель сети супермаркетов **Small Демид Самощкин** (покинул должность в декабре 2022 года).

С разрывом логистических цепочек на рынке FMCG-ритейла упал и уровень сервиса – показатель, отражающий способность компании своевременно пополнять свои запасы. Дело в

Переход на другие товарные марки



Источник: Nielsen Kazakhstan

том, что многие иностранные компании, имея головной офис в России, управляли также сбытом в Казахстане. Но после того, как эти компании приостановили или прекратили работу в РФ, казахстанские ритейлеры начали работать напрямую с их европейскими офисами.

«Это зачастую сопровождалось резким падением уровня сервиса, потому что европейские специалисты не всегда были компетентны с точки зрения нюансов поставок, не всегда быстро и оперативно реагировали

на изменения логистических цепочек, не всегда были готовы реагировать на предложения и запросы FMCG-сетей Казахстана на предмет изменения ценовых уровней или ассортиментной матрицы поставляемой продукции. И как следствие – уровень сервиса стал резко падать, в некоторых случаях до критических значений», – объясняет Иван Федяков.

В результате чего торговым сетям пришлось адаптироваться и под эти условия рынка, перестраивая свою работу.

Несмотря на это, по данным INFOLine, в первом полугодии 2022 года обороты розничной торговли в Казахстане (в млрд \$) выросли на 1,2% год к году. По этому показателю РК среди стран ЕАЭС уступает только Узбекистану, где обороты выросли на 11,2%. А вот в России этот показатель в первые полгода снизился на 9%.

по адресу: г. Алматы, пр. Рыскулова, д. 232/2, 050061. Тел. +7 701 714 68 43.

● ТОО «Youngoomkz (Йоуррумкз)», БИН 220440031326, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Энет баба, д. 11, кв. 50. Тел. +7 702 555 86 95.

● Утерянный устав акционерного общества «Республиканская судебная экспертиза», БИН 190940000089, считать недействительным. Тел. +7 708 179 01 38.

● ТОО «АБ Сервис», БИН 061140011804, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, ул. Кунаева, д. 112. Тел.: +7 702 587 41 37.

в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Шилова, д. 4, кв. 3. Тел. +7 702 303 33 43.

● ТОО «Миграж» Қайрымдылық қоры», БИН 211040030463, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматынская область, Илийский район, г. Боралдай, ул. Иле, д. 37.

● ТОО «SAT TECHNOLOGY», БИН 17064000 3514, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Карбышева, д. 4, кв. 120.

● ТОО «KAZ SOC», БИН 210140033865, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объяв-

LIFESTYLE

26 января картина **Мартин Макдона** выйдет в казахстанский прокат, но ленту можно увидеть в сети уже сейчас, на платформе НВО Мах. Автор «Курсива» уверена, что лучшим кинодраматургом сезона выберут именно **Мартин Макдону**, и объясняет – почему.

Галия БАЙЖАНОВА



Почему «Банши Инишерина» должен взять «Оскар» за сценарий?

Мартин Макдона – известный ирландский режиссер, сценарист и драматург, у которого всего четыре полнометражные картины, но три из них могут претендовать на звание большой классики: это культовая криминальная драма «Залечь на дно в Брюгге» (2008 года), которая давно вошла во все списки лучших кинофильмов в истории; это относительно недавний хит с пробирающей до глубины души историей «Три билборда на границе Эббинга, Миссури» (2018 года) с великолепной **Фрэнсис Макдорманд** в главной роли, и наконец, его самый новый проект – экзистенциальная драма «Банши Инишерина», которая в этом году участвует в оscarовской гонке. Мировая премьера ленты состоялась в 2022 году на 79-м Венецианском международном кинофестивале, где исполнитель одной из главных ролей **Коллин Фаррелл** получил «Кубок Вольпи» за лучшую мужскую роль, а Макдона – «Золотую Озеллу» за лучший сценарий. Критики единодушно признали эту работу выдающейся, а публика устроила на премьерном просмотре 15-минутную овацию создателям.

На днях картина завоевала три «Золотых глобуса» – иностранная пресса отметила сам фильм, работу **Коллина Фаррелла** (он стал лучшим актером в категории «Комедия или мюзикл») и по достоинству оценила сценарный труд Макдоны. Будьте уверены, этот фильм наградят за сценарий еще и на предстоящем «Оскаре», и есть за что – он вышел тонким, многослойным, оригинальным и по-хорошему парадоксальным. У Макдоны получилась красивая ирландская притча, затрагивающая самые потаенные уголки человеческой души и разом успевающая сказать и о вечности, и о страхе смерти, и о муках расставаний, и о горьких утраках, сопровождающих жизнь любого человека, и даже о жертвах, принесенных ради творчества.



Инишерин – мрачный ирландский остров, с которого хочется бежать

знается, что Патрик ему просто «перестал нравиться» и кажется теперь скучным и бесполезным. Он просит оставить его в покое и заверяет, что если Патрик продолжит его доставать, то он будет каждый раз отрезать себе палец, чтобы тот чувствовал себя виноватым и не подходил к нему никогда. Так оно и происходит, бывшие закадычные друзья болезненно расстаются, ведь один решил, что попросту теряет время в компании другого, а время, как известно, не только деньги, но и шанс войти в вечность. Ведь умение дружить и доброту почти никак не обернешь в материальную форму. Все эти качества умрут вместе с их обладателем и в лучшем случае останутся на этой брэнной земле как легенда. Максимум, на что могут рассчитывать добрые люди – это если хорошего человека будут вспоминать время от времени близкие и друзья. Другое дело – музыка или песни, они будут жить вечно.

История в «Банши Инишерина» происходит в 20-х годах XX века, и звуковым фоном для выяснения отношений двух друзей служат пушечные выстрелы. Оказывается, на материке, в нескольких километрах от острова, идет гражданская война, разгоревшаяся в Ирландии сразу после Первой мировой. Эта тревожная канонада служит общим камертоном всему фильму и толкает героев, а значит и зрителей, на грустную рефлексию и экзистенциальные рассуждения – о чем думает человек, поняв однажды, что жизнь на земле конечна? Меняется ли его судьба, когда он вдруг ощущает за своей спиной дыхание вечности? Есть ли в дружбе такой уж большой смысл? Что в итоге важнее – человеческая доброта или беспрекословное служение музе? И почему так больно, когда приходится расставаться?

Драматургические пласты в «Банши Инишерина»

Картина стала второй совместной работой Фаррелла и Глисона. Напомним, в первый раз оба сыграли в полнометражном дебюте Макдоны «Залечь на дно в Брюгге». В ленте 15-летней давности они были напарниками – бандитами, которые приехали переждать опасные времена в красивый бельгийский городок Брюгге, уикенд в котором, как потом окажется, является прощальным подарком их босса (его сыграл всегда великолепный **Рэйф Файнс**). В «Банши» они тоже partners in crime, но только в том смысле, что всегда все делают вместе – надираются в пабах, громко поют там, от души танцуют, клеят хороших женщин и всячески пытаются скрасить свое существование на этом забытом Богом острове. Если в одном фильме герой Глисона пожертвует всем ради своего друга, то здесь наоборот – он бросит его на съедение, только враг будет страшнее бандитов, ведь имя ему – Одиночество. И если Брюгге был изысканным, утонченным европейским городом, меньше всего подходящим для смерти, то суровый остров Инишерин, напротив, будто создан именно для этого. Это хоть и тоже место умопомрачительной красоты, но в нем обреченность и понимание, что все однажды умрут, будто заложены самой природой. А если кому хочется жить и любить, то ему нужно отсюда срочно уехать, как это делают некоторые герои фильма.

Почему-то многие рецензенты сочли «Банши Инишерина» лишь историей дружбы двух мужчин, на самом деле, это только первый и очевидный слой. Фильм скорее вообще о сложностях человеческих взаимоотношений и о том, что люди, бывает, расходятся, дружба заканчивается, а любовь и симпатия безвозвратно проходят. И причина для этого может быть какая угодно, даже экзистенциальная, такая как осознание бессмысленности простого человеческого существования. Картина сделана на таких тонких частотах, что это одновременно и невыносимо грустная ирландская баллада о потерях, отвержении и безответном чувстве к любимому человеку, и очень горькая драма о внезапности расставания. Перефразируя слова Булгакова, трагедия не в том, что люди расстаются, а в том, что для одного из них это внезапно. Причем инициатору разрыва расколоться тоже нелегко – это будто отрезать от себя кусочки плоти, как в фильме.

Интересно, как лента по-ирландски жестко фиксирует обычное развитие отношений после расставания, особенно если оно было не обоюдным – в 99% случаев это беспощадная, бескомпромиссная война, в которой хочется уничтожить бывшего партнера, друга, любимого, соседа (вспомним все территориальные конфликты), жечь и его, и все воспоминания о нем дотла. И тут открывается еще один слой – этот фильм ничто иное, как олицетворение войны, и в первую очередь, войны мировоззрений: для Патрика важен процесс жизни – в этом ее красота, величие, а для Колма жизнь – это лишь способ остаться в истории, поэтому приятные разговоры за кружкой пива для него теперь потерянное время, ему нужно сочинять музыку – только она может спасти от забвения. Война мировоззрений и в гражданских битвах, отголоски которых слышат островитяне. Одни ирландцы борются с другими ирландцами, потому что одна часть хочет сохранить статус британского доминиона, другая, наоборот, стремится от него избавиться.

И наконец, Макдона как большой драматург вкладывает в каждую свою работу этический конфликт. К примеру, в «Залечь на дно в Брюгге» рассуждали, имеет ли преступник право на прощение, раскаяние и искупление, если его жертва – ребенок, попавший под шальную пулю? В «Банши Инишерина» автор предлагает подискутировать на тему вечного: что лучше – добрый человек, от которого вроде бы никакой пользы, или плодотворный музыкант, который напишет десятки хороших песен, но оставит лучшего друга в беде, избавившись от него как от назойливой мухи? Что в итоге дарует бессмертие – доброта или творчество?

Настоящее очарование, конечно, привносит в сценарий фирменный юмор Макдоны, благодаря которому ленту можно считать черной трагикомедией. В его забавных диалогах и репликах и придуманных им небанальных персонажах и есть тот самый ирландский стиль. По-настоящему раскрывает сильные стороны сценария помогает невероятный актерский дуэт Фаррелла и Глисона. Свои неповторимые краски дарит этой истории и потрясающий молодой актер, органичный абсолютно в каждой своей роли, **Барри Кеоган**. Жаль, он не получил свой «Золотой глобус» как лучший актер второго плана (его обошел **Ке Хьюи Кван**, отмеченный за «Все везде и сразу»).

Станет ли «Банши Инишерина» таким же популярным, как и «Залечь на дно в Брюгге»?

Новое творение Макдоны, безусловно, кажется более зрелой и умной работой мастера, однако вряд ли приобретет такую же народную любовь, которую сумела завоевать его криминальная драма «Залечь на дно в Брюгге». Не все зрители способны разглядеть в его последней картине что-то большее, чем просто историю одной дружбы и одного расставания. Впрочем, лучший рецензент здесь время, ведь если говорить про успех «Залечь на дно в Брюгге», то и тогда многие профессионалы не поняли, что снято культовое кино. Эта лента хоть и была номинирована на «Оскар» 2009 года за лучший оригинальный сценарий, но в итоге Мартин Макдона проиграл сценаристам гей-драмы «Харви Милк» с **Шоном Пенном**, рассказывающей про первого американского политика, совершившего каминг-аут и начавшего активно защищать права квир-сообщества. Тогда Макдону наградили за сценарий лишь британской премией BAFTA. Но кто помнит «Харви Милка» сейчас? А кто пересматривает «Залечь на дно в Брюгге»? До сих пор? Что касается Коллина Фаррелла, то он и тогда получил «Золотой глобус» как лучший актер в комедии или мюзикле, но в итоге даже не дошел до оscarовской номинации.

Третья картина Макдоны (и вторая громко прозвучавшая работа этого режиссера) «Три билборда на границе Эббинга, Миссури» была намного успешнее: Макдону тоже отметили «Золотой Озеллой» в Венеции



за лучший сценарий. Эта пронзительная социальная драма получила четыре премии «Золотой глобус» в номинациях «Лучший фильм – драма», «Лучшая актриса в драматическом фильме» (**Фрэнсис Макдорманд**), «Лучший актер второго плана» (**Сэм Рокуэлл**), «Лучший сценарий» (**Мартин Макдона**) и две статуэтки «Оскар» в категориях «Лучшая актриса» (**Фрэнсис Макдорманд**) и «Лучший актер второго плана» (**Сэм Рокуэлл**).

В этом году в сценарной категории у Макдоны хоть и есть конкуренты, но он оставил их позади на «Золотом глобусе»: сценаристов «Все везде и сразу» **Дэна Квана** и **Дэниела Шайнерта**, автора сценария драмы с **Кейт Бланшетт** «Тар» – **Тодда Филдса**, а также самого **Стивена Спилберга** и его соавтора **Тони Кушнера**, написавших сценарий к «Фабельманам» – еще одному фавориту сезона. Вероятнее всего, второй год подряд престижный приз за лучший сценарий уйдет ирландцу. В прошлом году его получил **Кеннет Брана** за свой «Белфаст». Что ж, справедливо – мрачная ирландская поэтика дарит кино самые проникновенные и глубокие сюжеты.

Церемония вручения премии «Оскар» состоится 12 марта 2023 года.



О чем фильм «Банши Инишерина»? И что это такое?

Для начала немного пояснительной терминологии: банши – это персонажи из ирландского фольклора, так называют лесных фей, предвещающих человеку скорую смерть. Согласно легендам, они могут выглядеть и как прекрасные молодые девы, и как мрачные старухи (здесь второе, причем каргу, приносящую людям дурные вести, будто выписали из «Макбета» Козна). Инишерин – это вымышленный ирландский остров, где происходят события ленты. Такого острова на картах нет, зато есть с созвучным названием и тоже находящийся в Ирландии – Инишир. Это невероятно красивый, живописный и самый крохотный из островов Аранского архипелага. Его площадь всего 5,62 км (3 км в ширину и 2 км в длину), и сейчас там около 300 жителей. Так что же такое банши Инишерина? Феи тихого и оторванного от цивилизации острова? Да, и это тоже, но, главным образом, это композиция, которую написал один из героев картины, скрипач, своему лучшему другу – и пообещал сыграть ее на его похоронах. Сыграет ли? Вопрос. Ответ на который можно узнать, посмотрев эту работу.

Внимание – в тексте есть спойлеры!
Итак, сюжет: однажды житель острова Инишерин, добродушный Патрик Салливан (**Коллин Фаррелл**) идет к своему лучшему другу и собутыльнику – мрачному музыканту Колму Доэрти (**Брендан Глисон**), чтобы позвать его выпить в местный паб, но тот отказывается идти, более того – вообще не выходит к нему навстречу, а сидит в своем доме, всячески игнорируя гостя и даже не отвечая на вопросы бедняги. Патрик терпится в догадках – что же случилось? Может, он ему сболтнул что спьяну и обидел? Или они с ним поссорились, а он и не заметил? Проведя нехитрую аналитику и порефлексировав немного на эту тему, он возвращается домой и жалуется незамужней сорокалетней сестре – Шивон (**Керри Кондон**), мол, не пойму, что произошло. Та делает смешное и абсурдное предположение: «Может, ты ему разонравился?». Шутка оказывается правдой, через некоторое время Колм при-

Герой Брендана Глисона думает о тщетности бытия



Коллин Фаррелл на пути к «Золотому глобусу»