

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
НЕБО, САМОЛЕТ, КОНКУРЕНЦИЯ

стр. 3

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
НЕ ТАК СТРАШЕН ДОЛГ

стр. 7

НЕДВИЖИМОСТЬ:
ЗЕЛЕНАЯ ПЕРЕМЕНА

стр. 8

LIFESTYLE:
«ТИТАНИК» СНОВА ПЛЫВЕТ

стр. 12

[kursiv.media](#) [kursiv.media](#) [kursivmedia](#) [kursiv.media](#) [kzkursivmedia](#)

Насытившиеся и обездоленные

В минувшем году российские «дочки» уступили банкам с казахстанской акционерной пропиской солидный ломоть рыночного пирога. «Курсив» измерил просадку долей подсанкционных фининституты в ключевых сегментах бизнеса и выяснил, кому из местных игроков посчастливилось заполнить освободившиеся ниши.

Виктор АХРЭМУШКИН

Если на старте 2022 года дочерние Сбер, Альфа и ВТБ сообща контролировали 15% активов банковского сектора Казахстана, то по итогам года их общая доля в активах (уже без Альфы, поглощенной БЦК, и с Bereke вместо Сбера) сократилась до 4,2%. Таким образом, только за счет санкций было перераспределено в пользу конкурентов свыше 10% рыночного пирога. Но эти доли нужно было еще суметь заполучить.

Четырем игрокам (Forte, Jusan, Нурбанк и Хоум Кредит) укрупниться в этих условиях не удалось совсем: наоборот, их доли в активах по итогам года уменьшились, при этом наибольшее снижение допустил Jusan (-0,55 п. п.). Утрата части доли далеко не всегда означает снижение портфеля, но всегда свидетельствует о низких темпах его прироста по сравнению с конкурентами. Например, у Jusan активы за год увеличились на 9%, что вдвое ниже средней динамики всего сектора (+18,4%).

Самый крупный банк страны показал второй результат в секторе по приросту активов в абсолютном выражении (+2,2 трлн тенге). Для сравнения: годовой прирост Халыка сравним с размером всего портфеля активов Евразийского банка (2,4 трлн тенге на 1 января 2023 года), с которым Евразийский находится на седьмом месте в рейтинге крупнейших БВУ. Но по относительной динамике были игроки, которые росли значительно быстрее Халыка. Как следствие, доля Халыка в активах увеличилась достаточно скромно (+0,2 п. п.) и достигла 31,1%.

В когорту самых быстрорастущих можно включить пятерку игроков, чьи доли в активах выросли более чем на 1 п. п. Явным лидером этой гонки стал БЦК (+4,3 п. п.). В прошлом году банк запомнился не только стремительным ростом всех ключевых показателей, но и заменой председателя правления на самом гребне волны позитивных перемен. Помимо БЦК заметного увеличения рыночного веса добились Kaspi (+1,8 п. п.), Freedom Bank (+1,8 п. п.), Евразийский (+1,5 п. п.) и Bank RBK (+1,1 п. п.).

На кредитном рынке доля трех подсанкционных игроков сократилась с 15,9 до 5,9%, или на 10 п. п. В переделе этой части пирога не поучаствовали четыре банка, чьи доли тоже уменьшились.

> стр. 6



Переключение скоростей

Как прошло первое за три года IPO в Узбекистане

На IPO автоконцерна UzAuto Motors удалось продать лишь 0,29% бумаг компании вместо 5%, которые анонсировались на роуд-шоу. Компания привлекла около \$5 млн, а не ожидаемые \$90 млн, и все равно это размещение стало крупнейшим в истории Узбекистана.

Вадим ЕРЗИКОВ

В понедельник, 20 февраля, на Республиканской фондовой бирже (РФБ) «Тошкент»

начались торги акциями UzAuto Motors на вторичном рынке. Выход автопроизводителя на биржу должен был случиться еще в прошлом году, но дату закрытия книги заявок дважды переносили из-за низкого спроса. Сначала с 22 декабря на 28 декабря 2022 года, а затем сразу на 15 февраля 2023-го. В итоге подписная кампания на IPO длилась больше двух месяцев, заявку на покупку акций можно было подать даже через бот в Telegram.

> стр. 5

K Kursiv Research Report

Рекорды на нефти

Экспорт РК растет на высоких нефтяных котировках

Товарооборот по итогам 2022 года составил \$134,4 млрд, установив исторический рекорд. Предыдущий максимум пришелся на 2013 год, тогда внешнеторговый оборот Казахстана достиг \$133,5 млрд.

Аскар МАШАЕВ,
Тамерлан БАБАЕВ

Внешнеторговые операции страны выросли за счет взрывного роста экспорта и импорта. Поставки в Казахстан в 2022 году достигли \$50 млрд (+20,8% к результату 2021-го), что также является рекордным значением. До этого максимальным был объем, зафиксированный в 2013-м – \$48,8 млрд.

Казахстанский экспорт в 2022-м достиг \$84,4 млрд, прибавив к итогу предыдущего года 39,9%. В абсолютных значениях результат практически приблизился к рекордному 2012 году, когда экспорт пробил отметку в \$86,4 млрд.

Секрет успеха за десять лет не изменился. В 2012 году среднегодовая цена на Brent зафиксировалась на отметке \$112 за баррель нефти. На этот раз Казахстану, поставщику черного золота на мировые рынки, опять повезло, поскольку по итогам минувшего года среднегодовая цена составила \$100 за баррель. Не самые рекордные значения, но вполне комфортные, чтобы казахстанскому правительству считаться об успехах и продолжить наращивать соцрасходы.

Kursiv Research обновил экспортную карту Казахстана по итогам 2022 года.

Жидкие и вязкие рекорды

На поставках нефти, нашего экспортного товара №1, Казахстан в минувшем году заработал \$46,9 млрд. По сравнению с 2021 годом отгрузки черного золота в денежном выражении выросли на 50,9%. Значительный, но не максимальный объем: рекорд остается за 2013 годом, когда Казахстан поставил на мировой рынок нефти на \$57,2 млрд.

> стр. 10



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Устаканилось

Почему казахстанский бизнес не может отбить у импорта рынок пищевой упаковки

Нехватка упаковки для пищевой продукции, с которой производители РК столкнулись в 2022 году, почти не изменила расклад на «упаковочном» рынке – на нем продолжает превалировать импорт. Почему местное содержание в таре почти не растет, «Курсив» спросил у участников рынка.

Анастасия МАРКОВА

Карагандинская молочная фабрика Natige возобновила производство своей линейки йогуртов с витаминами М10 только на прошлой неделе, на полках казахстанских магазинов этот продукт не появлялся с июля 2022 года. Производство М10 останавливали из-за проблем с упаковкой. После ухода с российского рынка крупных международных «картонщиков» – Elopak и Tetra Pak, а также прекращения традиционных поставок картона из Европы

через Россию в Казахстан возник дефицит сырья.

Геополитическая обстановка повлияла и на цену упаковки – причем с удорожанием столкнулись практически все производители, даже те, кто воз тара из России. Если европейский картон подорожал из-за логистики, то российский пластик прибавил в цене из-за курсовой разницы.

> стр. 9



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2023 года

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Гражданин ждет суд. Конституционный

По каким вопросам казахстанцы могут обращаться в новый судебный институт

Возрожденный Конституционный суд дает казахстанцам возможность самим оспаривать нормативные правовые акты, которые противоречат правам и свободам, закрепленным в Конституции. Иными словами, хозяйственные споры и уголовные дела в новом суде не рассматриваются.

Канат БАПИЕВ

Без посредников

В Казахстане Конституционный суд появился в 1992 году, но не просуществовал и трех лет. Уже в 1995 году, после принятия новой Конституции, специализированный судебный орган «превратился» в квазисудебный – в Конституционный совет. К нему перешли функции защиты прав и свобод, закрепленных в Основном законе.

Одновременно граждане потеряли возможность напрямую обращаться в Конституционный совет. Теоретически казахстанцы могли достучаться до Конституционного совета, к примеру, через депутатов. Парламентарии могли обращаться в совет с просьбой решить, соответствуют ли Конституции определенные правовые акты или нет. Однако под обращением должны были подписаться не менее одной пятой депутатов от их общего числа. Совет также рассматривал заявления президента, премьер-министра, спикера палат парламента и еще нескольких институций. То есть фактически перед обычными людьми закрыли дверь в квазисудебный орган.

Через 27 лет на это обратил внимание президент Токаев. «Граждане лишены возможности напрямую обращаться к нему (Конституционному совету) за разъяснениями. В большинстве стран мира действует такой институт, как Конституционный суд, куда каждый может направлять соответствующие запросы. Эксперты сходятся во мнении, что его деятельность более эффективно обеспечивает соблюдение положений Основного закона», – сказал президент в марте 2022 года во время своего послания и предложил создать Конституционный суд в Казахстане.

Возрожденный судебный орган заработал 1 января 2023 года. Он будет следить, чтобы все законы и другие нормативные правовые акты не противоречили Конституции. Подобные функции также есть у судов и прокуратуры. Однако они не могут дать заключение о конституционности закона или НПА, оспорить их и отменить, а Конституционный суд может. В этом его ключевое отличие и незаменимая роль.

Правила подачи

Гражданам, которые решили обратиться в Конституционный суд, важно понимать: в указанном институте они могут оспорить только закон или иной нормативный правовой акт (НПА), который затрагивает их (граждан) конституционные права и свободы.

Кроме того, оспариваемый НПА должен уже быть применен судом либо непосредственно затрагивать права и свободы в конкретном деле с участием гражданина. Еще одно условие: по делу уже должен быть вынесен судебный акт (решение), который вступил в законную силу. Есть также ограничения по срокам обращения: в Конституционный суд нужно подавать заявление не позднее одного года после принятия судебного акта (решения).

Несоблюдение этих общих оснований (более подробно об основаниях можно прочитать в законе «О Конституционном суде») может привести к тому, что обращение не примут. Так, к 23 января, то есть к исходу первого месяца работы Конституционного суда, в судебный орган поступило более 500 обращений граждан. Большинство из них касается отмены, проверки и пересмотра приговоров по уголовным делам, которые вступили в силу более двух лет назад. То есть обращения подали с нарушением сроков.

В КС также отметили, что в более 60% обращений казахстанцев не указаны конкретные ситуации, в которых затронуты права и свободы в гражданских или административных делах с участием заявителя либо в которых суды применяли оспариваемые акты вразрез с Конституцией.

Также ряд обращений получен не прямо от самих граждан, а от имени юридических лиц. Однако представителями граждан могут быть только законные представители, адвокаты, юридические консультанты, являющиеся членами палаты юридических консультантов, а также уполномоченные лица организаций, у которых есть право защищать права и интересы членов этих организаций или других лиц.

В итоге, как сообщили представители Конституционного суда, более 90% обращений граждан было подано без соблюдения закона о Конституционном суде. Эти обращения вернули заявителям с указанием, что было сделано не так. Заявители могут исправить ошибки и вновь обратиться в Конституционный суд.

Председатель Конституционного суда Эльвира Азимова подчеркнула, что возврат обращений не исключает анализа поднимаемых гражданами проблем с применением законодательства. Этот анализ будет использоваться при подготовке ежегодного послания о состоянии конституционной законности в Республике Казахстан.

----- Кто назначает судей Конституционного суда

Структура Конституционного суда



Источник: закон «О Конституционном суде»



Массмедиа в Казахстане получают новый закон

Документ будет регулировать деятельность не только журналистов

Закон в сфере распространения информации решили написать с чистого листа. Этому есть две причины. Действующий закон «О СМИ» не учитывает существование так называемых новых медиа, которые могут выдавать недостоверные данные, и новую геополитическую ситуацию, при которой государству нужно укреплять информационный суверенитет.

Галина САБЫРБАЕВА

До вчерашнего дня, 22 февраля 2023 года, длилось публичное обсуждение законопроекта «О масс-медиа» (здесь и далее в цитатах сохранено написание слова в редакции законопроекта. – «Курсив»). В концепции к проекту разработчик документа – Министерство информации и общественного развития (МИОР) – выделял два момента, которые подтолкнули правительство к созданию абсолютно нового закона. «Геополитическая ситуация в мире обозначила ключевую значимость масс-медиа в формировании информационной безопасности и распространении достоверных сведений. Насыщение медийного пространства огромным количеством данных и появление новых медиа в конечном счете создает ситуацию, в которой трудно провести различие между проверенной информацией и фейками, в распространении которых значительную роль играют субъекты т.н. новых медиа», – указано в концепции.

Кроме того, власти озаботились укреплением информационного суверенитета. «Главенствующую роль в данном процессе должны сыграть конкурентоспособные и свободные средства массовой информации, которые сформируют сильное и резистентное национальное информационное пространство в глобальном медиа-поле», – говорится в концепции.

Больше, чем СМИ

В законопроекте появилась дефиниция массмедиа, содержание которого выходит за рамки традиционного понимания СМИ. Под массмедиа, кроме традиционных журналистских «изделий», попали интернет-ресурсы, а также сама «деятельность по формированию и распространению теле-, радиоканалов с использованием технических средств телекоммуникаций и в сетях телекоммуникаций для публичного приема потребителем

в открытом или кодированном виде». Фактически под это определение можно подвести любого создателя контента, который распространяет его (контент) через современные каналы коммуникаций (мессенджеры, соцсети, сайты). Под понятие продукции массмедиа также подвели практически неограниченный спектр информации – все, что размещают на интернет-ресурсах.

Также новый законопроект учитывает современные тренды в области телерадиовещания, которое переместилось в интернет-среду и стало более доступным для потребителя. Чтобы в этих условиях защитить национальное информационное пространство, государство собирается регулировать деятельность аудиовизуальных платформ, операторов IPTV-сервисов и операторов OTT-формата в Казахстане, придав им статус «платформ потокового телерадиовещания».

«В рамках нового закона внедряется обязательство в отношении платформ потокового телерадиовещания открывать представительства на территории Казахстана и не распространять иностранные теле-, радиоканалы, не поставленные на учет в уполномоченном органе», – обещают разработчики законопроекта.

Кроме того, чтобы определять предпочтения зрительской аудитории в населенных пунктах, где живет менее 100 тыс. человек, государство будет субсидировать медиаагенты в данных населенных пунктах.

В целом новый законопроект «перепакивает» действующее законодательство в области телерадиовещания. Именно поэтому после вступления в силу нового документа действующий закон «О телерадиовещании» утратит силу.

Повышенный статус

Разработчики нового закона установили, что журналистика играет значимую роль в жизни государства. «Минувшие события, связанные с началом пандемии коронавируса, январскими событиями, а также в целом анализ правоприменительной практики реализации текущего правового положения журналиста показали, насколько велика роль деятельности журналиста, и высветили те препятствия, с которыми сталкиваются журналисты, добывающие и предоставляющие жизненно важную информацию», – подчеркивается в концепции к законопроекту.

Роль журналистов требует, чтобы их статус был повышен «посредством предоставления расширенных гарантий, связанных с осуществле-

нием профессиональной деятельности». Для этого в законопроекте, к примеру, прописали новые нормы, как журналисты могут работать в особых условиях, то есть при введении режима ЧС социального, природного и техногенного характера, при пограничных вооруженных конфликтах, в зоне проведения антитеррористической операции, в районах ведения боевых действий и в военное время.

Допускаться к работе в особых условиях будут только журналисты, которые прошли специальную подготовку. Эти «курсы» будут согласовываться с МВД, Минобороны и другими госорганами. Если журналист работает в особых условиях, то перед публикацией он должен согласовывать свои материалы с должностными лицами.

Особый статус журналистов также хотят реализовать за счет выдачи пресс-карт, обладатели которых получат привилегии в аккредитации.

«Учитывая успешный опыт некоторых стран ЕС, Турции, реализовавших особый статус журналиста посредством выдачи пресс-карты, обладатели которой имеют привилегии в аккредитации, в новом законе предлагается использовать комплекс новелл по повышению статуса журналистов через предоставление расширенного спектра прав и привилегий, что позволит изменить формат взаимодействия средств массовой информации с государственными органами посредством перехода к более открытому и информативному диалогу», – говорится в концепции проекта закона «О масс-медиа».

Пресс-карту сможет получить человек, у которого есть трудовой или иной договор со СМИ, не менее трех лет работы в СМИ при наличии диплома о высшем образовании в соответствующей или смежной специальности или не менее пяти лет опыта при отсутствии диплома. Также у претендента на обладание пресс-картой не должно быть судимости.

Ряд экспертов назвали эту статью дискриминационной, потому что она, к примеру, не позволит начинающим журналистам освещать мероприятия, где требуется аккредитация.

Тем не менее разработчики документа обращают внимание, что все предлагаемые новшества будут коррелировать с основными принципами деятельности СМИ, такими как гарантия свободы слова, объективность, законность, достоверность и прозрачность, а также будут формировать комплекс исключительных прав журналистов, способствующих повышению его статуса.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altaco 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.nikolayeva@kursiv.kz

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

Корректоры:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕТУЛЛИН

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

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

Административный директор:
Ренат ГИМАДДИНОВ
Tel.: +7 (707) 186 99 99
r.gimadidinov@kursiv.kz

Представительство
в Астане:

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

Руководитель
представительства
в Астане:

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

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

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

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

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



Небо, самолет, конкуренция

Как использовать перенос IPO «Эйр Астаны» на пользу всем стейкхолдерам

На встрече с президентом РК Касым-Жомарт Токаевым в конце января президент «Эйр Астаны» Питер Фостер назвал новую дату предполагаемого IPO – 2024 год. Прежде в качестве таких дат назывались 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2022 и, наконец, 2023 годы.

Вадим НОВИКОВ,
антимонопольный экономист

«Эйр Астане», имеющей британского акционера с существенной (49%) долей акций, не свойственны распространенные в государственном секторе проблемы с эффективностью. В рейтинге Skytrax она признана лучшей компанией Центральной Азии и СНГ и 38-й авиакомпанией в мире. В прошлом году Ассоциация впечатлений авиапассажиров (АРЕХ) присудила компании премию в номинации лучшей бортовой еды и развлечения в ЦА. Притом качество было достигнуто не за счет оправданных лишь амбициями расходов. Компания устойчиво прибыльна. Даже непростой в силу прекращения полетов в Россию 2022 год показал по итогам первых трех кварталов рост прибыли более чем на 80%.

Перенос IPO в данной ситуации следует рассматривать как веру

акционеров (основной акционер – ФНБ «Самрук-Казына») в то, что показатели компании вскоре позволят получить от покупателей еще большую цену.

Парадокс в том, что одновременно государство принимает меры для развития конкуренции в воздушных перевозках, которая ожидаемо снизит прибыль авиакомпании, зато делает перевозки более доступными для авиапассажиров.

Опубликованный Агентством по защите и развитию конкуренции (АЗРК) в прошлом ноябре анализ рынка пассажирских авиаперевозок среди прочего в качестве рекомендаций предлагает выделение в отдельную компанию лоукостера FlyArystan, а также расширение допуска к международным перевозкам других авиакомпаний Казахстана. Кроме того, АЗРК критично относится к используемой «Эйр Астаной» практике динамического – то есть основанного не на издержках, а на изменчивой конъюнктуре – ценообразования.

Налицо классический конфликт интересов. Как собственник авиакомпании, государство заинтересовано в высокой прибыли актива, как регулятор – стремится ее уменьшить. Как разрешить этот конфликт?

Его следует разрешить в пользу интересов граждан, которых государство в обоих конфлик-

тующих ролях и призвано представлять. А в интересах граждан по возможности низкие цены и, соответственно, конкуренция. Наименее перспективная мера здесь – запрет динамического ценообразования, тогда как наиболее перспективная – открытие воздушных перевозок для иностранных авиакомпаний, в том числе на основе Договора по открытому небу.

Динамическое ценообразование в авиаперевозках отражает специфическое обстоятельство: существенное расхождение между так называемыми предельными и средними издержками на перевозку одного пассажира.

С одной стороны, предельные издержки (издержки, связанные с перевозкой еще одного дополнительного пассажира на уже назначенный рейс) невысоки. Эти издержки складываются из дополнительного расхода авиакеросина и стоимости авиационного питания. Отметим, что, согласно отчету компании за три квартала 2022 года, расходы на топливо составляли 26% от операционных расходов. Но даже при полной загрузке рейса около половины расхода топлива – это расход на перевозку массы самого самолета, отсюда – количество пассажиров влияет только на половину этих расходов.

Это значит, что любая цена билета, которая покрывает эти ограниченные расходы, больше

добавит к доходам перевозчика, чем к его расходам, а потому продажа по такой цене имеет экономический смысл.

С другой стороны, авиаперевозчик в сколь-нибудь длительной перспективе может действовать только в том случае, если выручка от продажи билетов покрывает все расходы авиакомпании, то есть полные средние расходы на перевозку. Если цена всех билетов будет покрывать лишь расходы на авиакеросин, самолеты летать не будут: рентабельная деятельность требует покрытия всех расходов, а не только четверти. Значит, средняя цена билета все же должна превышать средние, а не только предельные расходы на перевозку пассажира.

На указанное расхождение между предельными и средними издержками авиакомпании отвечают сложной системой тарифов, которая на основе косвенных факторов определяет готовность разных потребителей платить и предлагает им разную цену в соответствии с их возможностями. В такой системе богатые в среднем платят больше, хотя богатство – не единственный фактор ценообразования.

Что-то подобное по причине схожего соотношения предельных и средних издержек можно увидеть в мобильной связи, а отчасти и в гостиничном бизнесе. Такие отрасли требуют от

АЗРК других методик анализа, чем те, что делались с ориентацией на сырьевые отрасли, где устройством издержек совсем другое.

Описанный подход нередко считают «перекрестным субсидированием», но в действительности это не так. Субсидирование одних пассажиров другими в этой схеме нет: низкие тарифы для одних не являются причиной высоких тарифов для других. Напротив, пассажир, заплативший по низкому тарифу, покрывает дополнительные издержки на свою перевозку и вносит дополнительный вклад в покрытие фиксированных расходов.

Отсюда следует, что ликвидация динамического ценообразования нанесла бы ущерб не только менее состоятельным пассажирам, заставив их летать меньше, но, возможно, и более состоятельным пассажирам. Последним без вклада менее состоятельных потребителям покрывать больший объем расходов. Средняя цена билета ожидаемо вырастет.

Вот почему возможности для снижения цен стоит искать в другом месте. Особенно перспективным выглядит усиление существующей в конкурентной неба, допуск иностранных компаний. На цены влияет количество конкурентов, в том числе лишь потенциальных, а не ко-

личество именно национальных конкурентов. Тем более что «Эйр Астана» – наполовину британская компания.

Согласно январскому пресс-релизу Комитета гражданской авиации, до 2027 года установлено снятие ограничений на количество рейсов и предоставление иностранными авиакомпаниями пятой степени свободы на маршрутах, «где не оперируют казахстанские авиакомпании». Это решение – хорошая новость для потребителей.

В то же время в решении два изъятия. Во-первых, это свобода пятой степени из девяти. На территории РК иностранные авиакомпании смогут делать рейсы только из своей страны или в свою страну. Во-вторых, это правило действует при отсутствии соответствующих рейсов казахстанских авиакомпаний. Меньше изъятий – больше конкуренции – меньше цены.

Хотя правительству при помощи конкуренции сложнее ограничивать прибыль собственной, чем приватизированной компании, делать это правильнее именно сейчас, до IPO. Такой подход исключит упреки новых инвесторов в том, что либерализация снизила стоимость недавно приобретенных ими акций. В этом смысле отсрочка IPO создает окно для устройства отрасли на более конкурентных началах.

Ветровая нагрузка

Как будет расти доля ВИЭ в энергобалансе Казахстана

Общая установленная мощность электростанций на возобновляемых источниках энергии в Казахстане выросла почти до 2,5 ГВт. Доля ВИЭ в выработке электроэнергии в 2022 году достигла 4,5%.

Полина ВИКТОРОВА

Общая генерация электроэнергии в Казахстане в 2022 году составила 112,8 млрд кВт·ч, из них 5,1 млрд кВт·ч – это объем выработки возобновляемой энергии: солнечных и ветровых электростанций, малых ГЭС

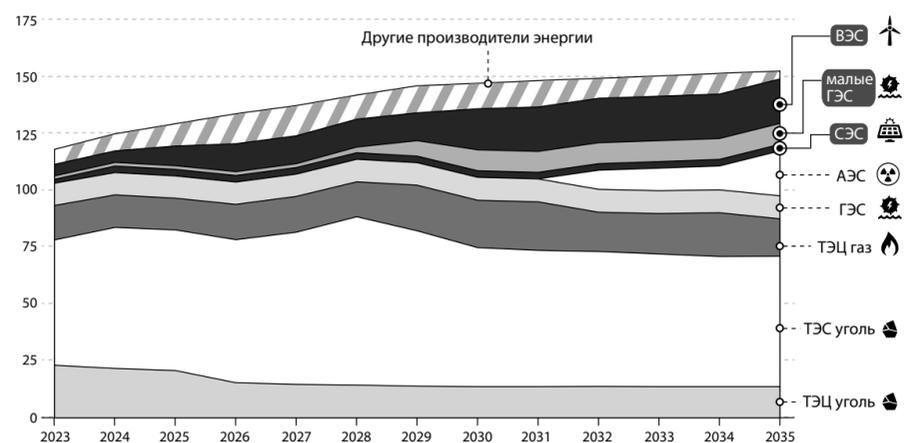
и биогазовых установок. И по плану Минэнерго уже в этом году 5,1 млрд кВт·ч должны произвести только ветровые электростанции. Для сравнения: в 2022 году на ветер пришлось 2,36 млрд кВт·ч.

Сейчас производство ветровой энергии в Казахстане превышает производство солнечной почти на треть, а к 2035 году разница должна стать семикратной. Ресурсы ветровой энергии, которыми обладает РК, позволяют планам быть реалистичными. Примерно на половине территории Казахстана скорость ветра составляет 4–5 метров в секунду на высоте 30 метров. Наиболее высокий ветровой

потенциал имеется в районе Каспийского моря – в Атырауской и Мангистауской областях – и в Северном и Южном Казахстане. В концепции развития топливно-энергетического комплекса Казахстана до 2030 года сообщается, что ветровой потенциал Казахстана – более 1 трлн 820 млрд киловатт-часов в год.

Каспийский потенциал пока почти не используется – производство ветровой энергии в Западной зоне энергосистемы Казахстана в 2022 году составило 301 млн кВт·ч (солнечной – всего 3,2 млн кВт·ч). Показатели Северной зоны: 1255,3 млн кВт·ч – выработка ветроэлектростанций, 554,8 млн кВт·ч – солнеч-

Прогнозное производство электроэнергии в Казахстане до 2035 года, млрд кВт·ч



Источник: Прогнозный баланс электрической энергии Единой электроэнергетической системы РК на 2023–2035 годы

ных электростанций. В Южной зоне эти показатели 805,5 млн кВт·ч и 1196,7 млн кВт·ч соответственно.

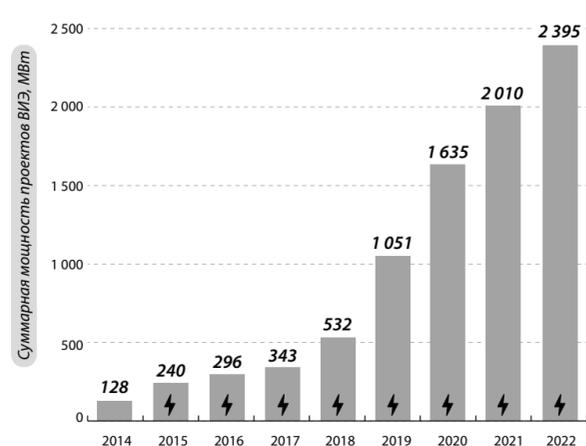
«В целях планомерного устойчивого развития энергетического комплекса утвержден Энергетический баланс до 2035 года,

согласно которому ожидается рост новых мощностей почти в 2 раза», – отчитался министр энергетики **Болат Акчулаков** в начале февраля на заседании правительства.

На начало года установленная мощность зеленой энергетики в Казахстане составляет около 2400 МВт. В 2022 году было реализовано 12 проектов ВИЭ суммарной мощностью 385 МВт, в 2023 году планируется ввод 15 проектов ВИЭ мощностью 276 МВт.

Прогноз по производству электроэнергии предполагает, что в 2035 году доля ветра и солнца в общей генерации будет составлять около 15% (19,6 и 2,9 из 152,4 млрд кВт·ч). Кроме того, в 2032 году в общем объеме генерации указано появление атомной энергии, к концу 2035 года атомная генерация должна составлять 13% от общей. Доля угольной генерации, судя по прогнозному балансу, должна снизиться до 46,5%.

Мощность ВИЭ в Казахстане продолжает расти

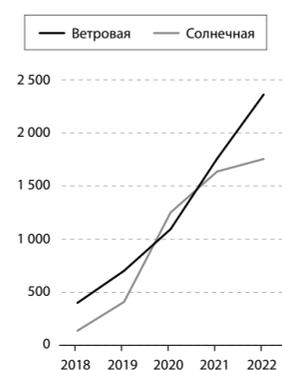


Источник: обзор рынка ВИЭ в РК, «Самрук-Энерго», МЭ РК



Фото: Shutterstock/Pavel Mikheyev

Динамика производства ветровой и солнечной энергии в Казахстане, млн кВт·ч



Источник: МЭ РК

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Совокупные активы инвестиционных компаний Казахстана в прошлом году выросли на 23%, а прибыль упала на 40%.

Айгуль ИБРАЕВА

На манеже все те же

Совокупные активы сектора на начало 2023 года составили 448,8 млрд тенге. За год показатель вырос на 84,3 млрд тенге, в том числе на 36 млрд тенге за счет роста ценных бумаг, учитываемых по справедливой стоимости. Обязательства инвестиционных компаний увеличились на 60%, или на 57,8 млрд тенге, преимущественно за счет роста краткосрочных займов в виде РЕПО, что объяснимо в условиях высоких ставок.

Рост активов сектора был полностью обеспечен за счет одной компании – «Фридом Финанс» (+85,6 млрд тенге). Объем активов компании на начало текущего года составил 205,2 млрд тенге, что соответствует 46% совокупного объема активов сектора. Согласно информации «Фридома», рост активов произошел в результате увеличения портфеля ценных бумаг – на 55,5 млрд тенге и инвестиций в дочерние организации на 26,4 млрд тенге. В частности, приобретенные страховых компаний – КСЖ «Freedom Life», АО «СК «Freedom Finance Insurance» и АО «СК «Лондон-Алматы». Увеличение уставного капитала на 5,4 млрд тенге стало результатом пополнения капитала компании акционером с целью расширения бизнеса, отмечают в пресс-службе.

Второй компанией по объему активов, сместив Halyk Finance, стала Jusan Invest, которая прибавила за год 9,4 млрд тенге. Согласно финансовой отчетности, объем ценных бумаг, учитываемых по справедливой стоимости в составе активов компании, увеличился с 300 млн тенге до 23,7 млрд тенге. Также на 9,2 млрд вырос объем вкладов в БВУ. Другая компания группы Jusan – First Heartland Capital – просела на 3,9 млрд тенге, или 12%. Отчетности второй в свободном доступе не оказалось. В пресс-службе Jusan Invest цифры не комментируют.

Компании «народной» группы также были в минусе в прошлом году – Halyk Finance откатился со второй позиции на третью (-5,6%), активы Halyk Global Markets упали сразу на 26,7%, но компания осталась на шестой строчке. В 2022 году произошло объединение клиентского бизнеса Halyk Finance и Halyk Global Markets на базе более крупной компании – Halyk Finance, чем и объясняется более активный отток активов второй.

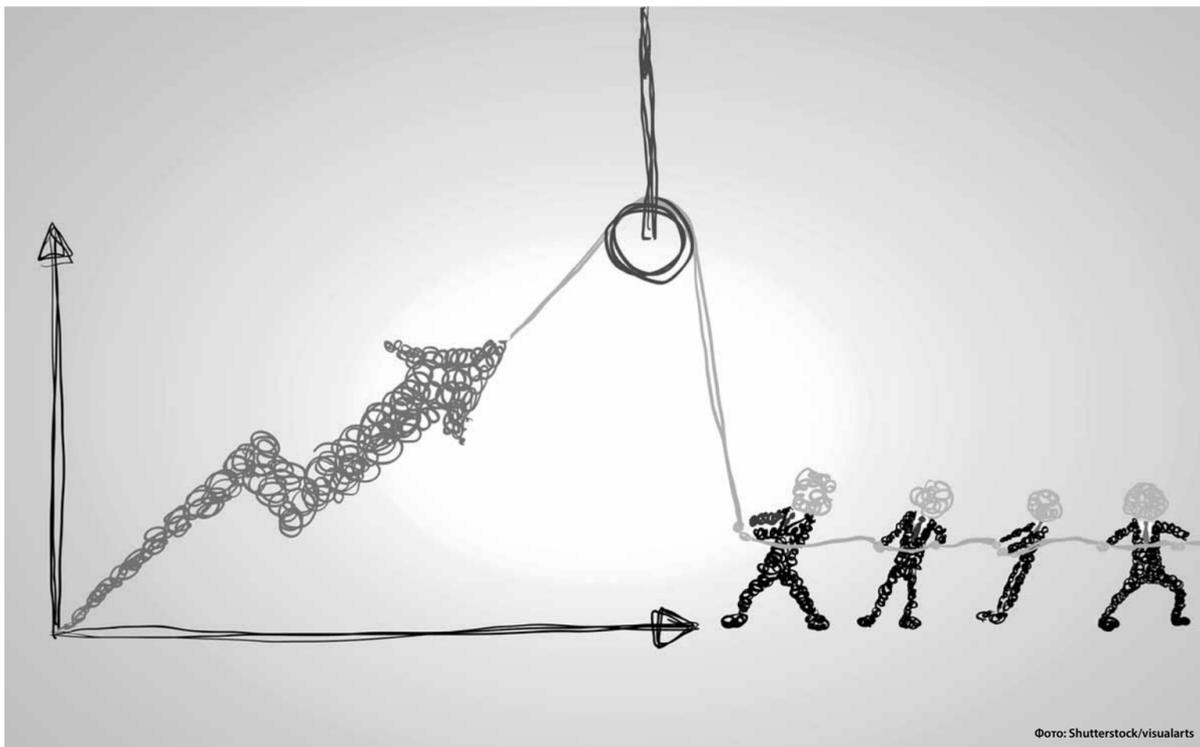
У BCC Invest и Fincraft (4-я и 6-я позиции по объему активов) все относительно стабильно, компании сохранили свои прошлогодние позиции. ForteFinance поменяла восьмую строчку на девятую (-15,6%). В результате на одну строчку поднялся «Сентрас Секьюритиз» (+11,8%). Активы NGDEM Finance за год выросли сразу на 76,2% – до 3,5 млрд тенге, что позволило компании укрепиться в десятке крупнейших инвесткомпаний.

В секторе появился новый игрок – UD Capital, который позиционирует себя как «независимая и самостоятельная компания, не входящая ни в какие холдинги и финансовые группы». Основал компанию Даулет Усеров, бывший председатель правления Private Asset Management. Еще одна компания сменила название – с CAIFC INVESTMENT GROUP на Tansar Capital, в связи с государственной перерегистрацией юрисдикции.

Медвежий тренд

Совокупная прибыль инвестиционных компаний по итогам 2022 года составила 15 млрд тенге, что на 40,1% меньше, чем было в 2021 году. Как отмечают аналитики АФК, прибыль сектора снизилась, главным образом, ввиду негативной переоценки ценных бумаг после повышения базовой ставки и глубокого падения фондовых индексов. Так, совокупный чистый убыток от изменения стоимости финансовых активов инвестиционных компаний составил 9,9 млрд тенге.

В структуре валовых доходов инвестиционных компаний комиссионные вознаграждения занимают лишь 5%. Годом ранее доля комиссионных была выше – около 8,5%. В основном компании зарабатывают на купле-продаже ценных бумаг и



Что происходит на рынке инвестиционных компаний

изменении стоимости финансовых активов. Всего за 2022 год инвесткомпаниями получили комиссионных вознаграждений на сумму 20,2 млрд тенге, это на 45% больше, чем годом ранее. Около половины этой суммы – 10,8 млрд тенге – было заработано за счет предоставления брокерских услуг. Показатель вырос на 52% по сравнению с результатами 2021 года. Доход от услуг андеррайтера увеличился в два раза и составил 5,6 млрд тенге. Около 2 млрд тенге составил доход от управления акти-

вами, показатель сократился на 27%, чуть меньше 1 млрд тенге компании заработали за счет консалтинговых услуг (+51%). Комиссионные вознаграждения от услуг маркетмейкера составили 337,4 млн тенге, это на 16% больше, чем годом ранее.

Взлеты и падения

Шесть инвестиционных компаний из 19 завершили год с отрицательным финансовым результатом. В наибольшем минусе оказались банковские инвесткомпания – групп Jusan и Halyk.

По итогам 2021 года компании были в числе самых прибыльных игроков сектора.

First Heartland Capital завершил год с убытком в 3,8 млрд тенге, Jusan Invest показал отрицательный финансовый результат в 2,6 млрд тенге. Комиссионные Jusan Invest упали в три раза по сравнению с 2021 годом – с 2,2 млрд тенге до 704,7 млн тенге. Больше всего просели доходы от брокерских услуг – на 1,36 млрд тенге, ощутимо сократились доходы от андеррайтинга (-180 млн тенге), но выросли комисси-

онные от дохода по пенсионным активам (+44,2 млн тенге).

Halyk Finance ушел в минус на 2,6 млрд тенге, Halyk Global – на 239,7 млн тенге. Как объяснили в пресс-службе, портфели данных инвесткомпаний консервативные и представлены преимущественно облигациями с инвестиционным рейтингом, цены по которым существенно снижались практически в течение всего года, что и отразилось на финансовых показателях. Однако с учетом замедления роста ставок с конца года и роста сто-

имости по бумагам, купленным с дисконтом в 2022 году, компания ожидает рост доходности в текущем году. Так, на 1 февраля 2023 года чистая прибыль Halyk Finance составила 519 млн тенге, Halyk Global Markets – 13 млн тенге.

Между тем Halyk Finance в прошлом году получил самые большие комиссионные в секторе от управления активами – 1,16 млрд тенге. Под управлением инвесткомпания пять интервальных паевых инвестиционных фондов с общей капитализацией 54,8 млрд тенге – больше, чем у кого-либо в секторе. За услуги андеррайтера компания получила 1,18 млрд тенге, это в шесть раз больше, чем годом ранее (Halyk Finance был в числе основных букраннеров IPO «Казмунайгаза»). Компания поддерживает ликвидность по 31 инструменту на KASE, за услуги маркетмейкера компания заработала 71,5 млн тенге.

Самой прибыльной в секторе остается инвестиционная компания «Фридом Финанс». За прошлый год компания заработала 21,1 млрд тенге, это в 2,3 раза больше, чем в предыдущем году. Столь активный рост показателя связан с увеличением доходов по дивидендам компании на 7,06 млрд тенге, что главным образом обусловлено получением дивидендов от «дочек» компании. Также выросли чистые доходы по операциям с финансовыми активами на 2,9 млрд тенге и чистые процентные доходы на 556,5 млн тенге.

«Фридом» лидирует и по ключевым услугам инвестиционного бизнеса. Согласно рейтингу активности членов KASE, компания является самым активным игроком на рынках ценных бумаг биржи. Совокупные комиссионные вознаграждения компании за 2022 год составили 11,9 млрд тенге и выросли по сравнению с 2021 годом в 2,3 раза. Большая часть комиссионных поступила за счет брокерских услуг – 7,9 млрд тенге и услуг андеррайтера – 3,6 млрд тенге. Компания является официальным маркетмейкером по 86 наименованиям ценных бумаг, торгуемых на KASE. От услуг маркетмейкера «Фридом» заработал еще 125 млн тенге.

На втором месте по доходности оказался BCC Invest, при этом по сравнению с предыдущим годом прибыль компании упала на 74,4%. BCC Invest входит в тройку крупнейших маркетмейкеров KASE. На счету трейдера 29 различных инструментов, преимущественно негосударственные облигации. Комиссионные компании за год составили 1,4 млрд тенге, это третий результат по сектору.

Чистая прибыль NGDEM Finance выросла почти в пять раз относительно результатов 2021 года – компания заработала 583 млн тенге при среднем объеме активов за год 2,7 млрд тенге. Тем самым компания утвердилась в тройке самых доходных инвесткомпаний. В самой компании рост уровня прибыли связывают с высокой доходностью активов, в частности с увеличением стоимости государственных и корпоративных ценных бумаг.

Согласно финансовой отчетности NGDEM Finance за 2022 год, компания заработала 11,3 млрд тенге за счет амортизации дисконта по ценным бумагам – это около 50% от валового дохода компании. При этом убыток от купли-продажи финансовых активов составил 9,9 млрд тенге. Комиссионные за брокерские услуги «Нефтегаз-дем» составили 936,6 млн тенге (второй результат после «Фридома»), это почти в семь раз больше, чем в 2021 году. Комиссионных по иным видам инвестиционной деятельности не наблюдается.

Небольшие компании оказались наиболее эффективными в условиях волатильности рынков. Рентабельность активов (ROA) инвесткомпания Private Asset Management по итогам 2022 года составила 24%, NGDEM Finance – 21%. Последний стал лучшим по показателю рентабельности собственного капитала (ROE).

Инвесткомпания с капитализацией менее 2 млрд тенге также заработали больше остальных в виде комиссионных относительно уровня валового дохода. Так, 41% всех доходов SkyBridge Invest поступило за счет комиссионных вознаграждений. В том числе компания заработала полмиллиарда тенге за счет консалтинговых услуг – больше, чем все остальные игроки рынка.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОМПАНИИ КАЗАХСТАНА ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА, млрд тенге

Совокупные активы



Обязательства



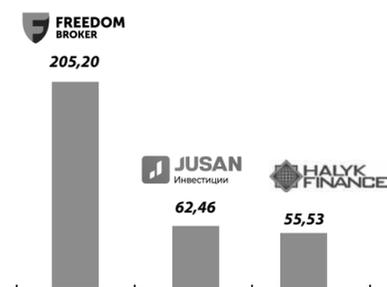
Собственный капитал



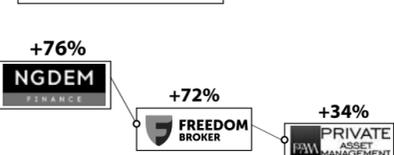
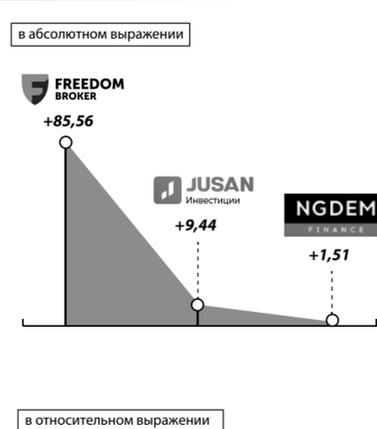
Совокупная прибыль



Самые крупные, по активам



Лидеры по росту активов

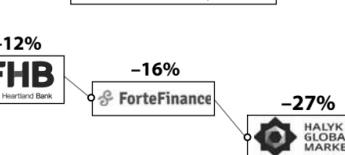
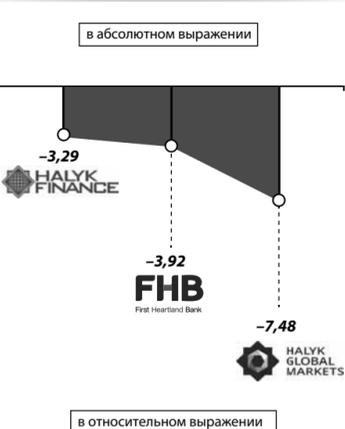


Источник: НБ РК и KASE

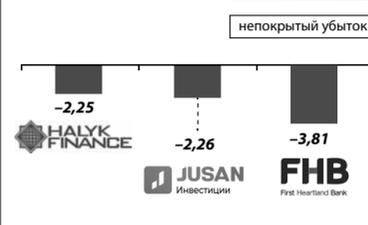
Самые прибыльные



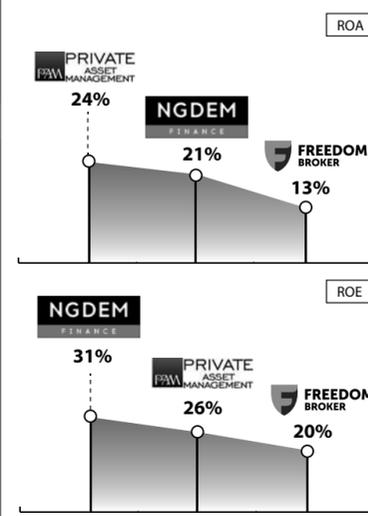
Снижение активов: антилидеры



Убыточные



Самые эффективные



Маркетмейкеры



Переключение скоростей

Как прошло первое за три года IPO в Узбекистане



Фото: Прессцентр UzAutoMotors

> стр. 1

Газуем на биржу

UzAuto Motors рассчитывал продать через IPO до 5% своих акций, что позволило бы привлечь около \$90 млн. После оценки андеррайтером Freedom Broker стало понятно, что рынок республики не готов к таким объемам и продать можно будет в лучшем случае до 1%.

При ценовом диапазоне 72 500–81 500 сумов за акцию автоконцерн новый коридор IPO должен был составить 196–220 млрд сумов (\$17,3–19,5 млн).

К 28 декабря подписать книгу заявок удалось только на 8,65%. За полтора месяца инвесторов, желающих купить акции UzAuto Motors, стало больше – в итоге реализовали около трети (29,1%) бумаг от 1%, а сумма привлеченных средств составила 56,9 млрд сумов, что более чем втрое меньше ожидаемой.

«Публичное размещение акций UzAuto Motors считается первым шагом среди крупных государственных предприятий в программе приватизации и развития рынка капитала в нашей республике. Безусловно, данное событие окажет положительное влияние на активизацию местного сообщества инвесторов и интеграцию компании в мировое экономическое сообщество» – такое заявление сделала компания UzAuto Motors после IPO.

Выходом автоконцерна на биржу в Узбекистане началась большая программа приватизации через публичные размещения. В прошлом году постановлением правительства был утвержден список более чем из двух десятков эмитентов, которые собираются найти инвесторов. После

жение, так как товарами данной компании пользуются более трех миллионов жителей Узбекистана. Думали, что большую часть раскупят резиденты, средний чек будет \$200–500, а в размещении поучаствует как минимум 15–20 тыс. физических лиц», – комментирует исполнительный директор Freedom Broker Евгений Можейко. По мнению Можейко, рынок получил хороший урок: известный бренд не помог эмитенту на IPO, потому что из-за низкой инвестиционной культуры и слабого проникновения финансовых услуг люди просто не поняли, зачем им вкладывать в акции UzAuto Motors и как на этом можно заработать.

«Если мы говорим, что осенью будут какие-то очередные IPO, тогда нужно уже сегодня на уровне государственных СМИ проводить PR-кампанию предстоящих размещений и разъяснять народу, что такое IPO, для чего это делается и какие преимущества имеются, если ты становишься акционером крупнейших национальных компаний», – уверен Можейко.

Больше скидка – шире рынок

Размещение UzAuto Motors анонсировалось как «народное IPO», поэтому в цену акций был заложен дисконт. При обсуждении условий размещения Freedom Broker предлагал дисконт в районе 30%, а эмитент просил установить порог не более 15%, но сошлись на 20%. Дисконт, по мнению Евгения Можейко, для локального рынка неплохой, особенно если учитывать обязательство эмитента отплатить на выплату дивидендов не менее 30% от чистой прибыли.

предложен, особенно учитывая высокие ставки по депозитам в банках Узбекистана (выше 20% – «Курсив»), – полагает он. Очиллов напоминает, что размещение казахстанского «КазМунайГаза» тоже прошло с недоподпиской. Еще один момент, на который собеседник «Курсива» обращает внимание, – организационный: «Очень сложно проводить размещения без корреспондентских отношений с международными депозитариями. Без такого инструмента зарубежные инвесторы с опаской заходят на рынок».

Вторая скорость

На IPO бумаги UzAuto Motors были реализованы по нижней границе диапазона размещения – 72 500 сумов за акцию. 20 февраля, в первый день торгов на вторичном рынке, стоимость акций выросла к цене размещения на 8,5% (78 698 сумов), если считать по цене закрытия. Максимальная планка внутри дня поднималась до 85 000 сумов, а минимальная опускалась до 72 500 сумов. Объем торгов был незначительный, в районе 9 млн сумов, что меньше \$1 тыс. Во второй день результаты были еще скромнее – с ценой закрытия 72 500 сумов и объемом торгов 7,3 млн сумов (около \$700).

«К сожалению, акции UzAuto Motors торгуются не так активно, как хотелось бы, в первые два дня торгов. Ожидалось, что по ликвидности они войдут в топ-3 биржи. Но пока этого не произошло. Думаю, нужно подождать нового квартального отчета или какой-то существенной новости, после которой мы сможем увидеть интересную активность на рынке и рост котировок», – комментирует Бехрузбек Очиллов.

Акции завода уже попали в индекс ликвидных акций EqRe Blue – теперь в его корзине находятся 10 эмитентов РУз. У РФБ тоже есть свой индекс – UCI, его значение привязано к общей капитализации всех компаний в листинге биржи. До начала торгов на площадке рыночная стоимость UzAuto Motors была привязана к номинальной цене бумаг, которая составляет 5 тыс. сумов. Начало торгов по цене IPO и дальнейший скачок котировок завода повлияли на рыночную капитализацию компании и способствовали росту индекса в первый день торгов почти на 25%, с 393,36 до 490,48 пункта, подтвердила «Курсиву» начальник управления развития бизнеса РФБ Индира Хабибулина.

В Alkes Research считают, что у бумаг автоконцерна хороший потенциал, если брать во внимание инвестиционные программы эмитента. Поэтому акции UzAuto Motors могут быть интересны долгосрочным инвесторам. Напомним, что в планах узбекистанского автоконцерна увеличение объемов производства до 500 тыс. автомобилей в год, за 2022-й завод выпустил 307 тыс. легковых автомобилей.

Планы по листингу на зарубежных площадках UzAuto Motors сохраняет, но точных сроков пока нет. Все будет зависеть от конъюнктуры на международных финансовых рынках, полагает Евгений Можейко. В текущей ситуации делать это нецелесообразно.

ИСТОРИЯ ПУБЛИЧНЫХ РАЗМЕЩЕНИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ

○ Объем привлеченных средств ■ Способ размещения 📅 Год

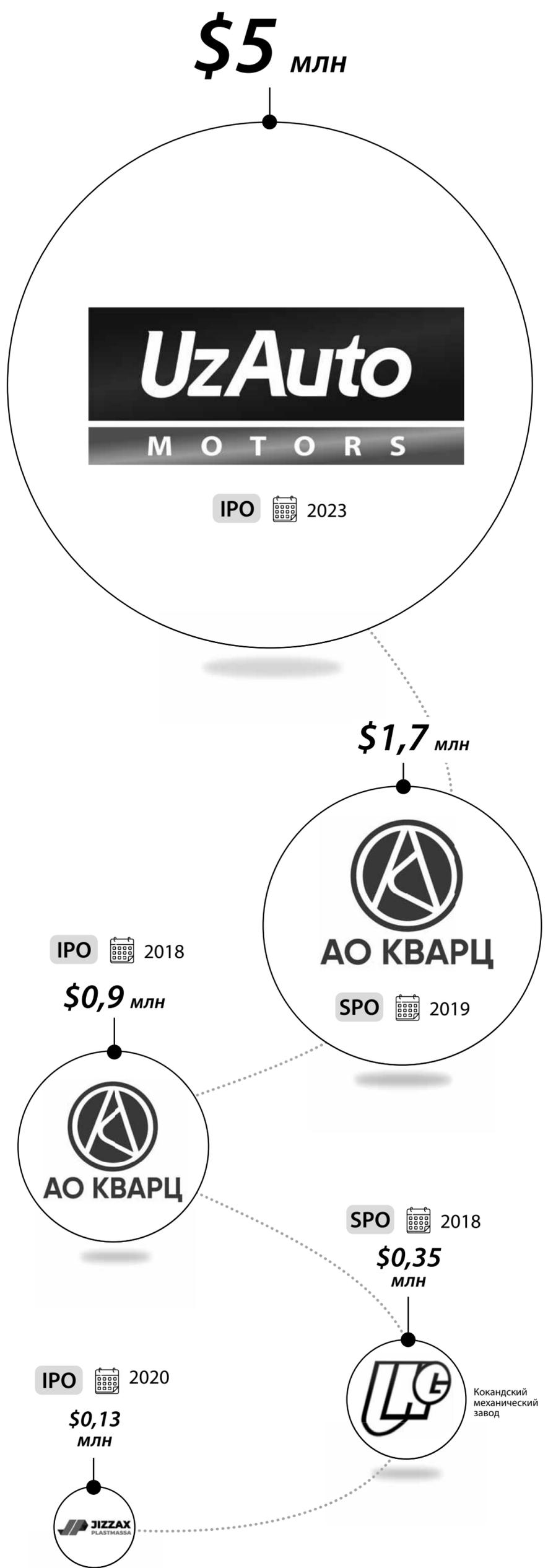


Фото: Прессцентр FreedomBrokerUZ

UzAuto Motors с дополнительным выпуском бумаг (FPO) выходит «Узметкомбинат», а компания «Узбектелеком» уже выбрала андеррайтера для своего IPO.

Народ не в курсе

На покупку бумаг автопроизводителя в общей сложности поступило 1383 заявки, среди них больше 1 тыс. физлиц-резидентов, а нерезидентов и юрлиц в целом было меньше сотни. Институциональные инвесторы приобрели 80% от общего объема проданных акций, физлица – 20% (примерно на \$1 млн). Получается, что средний чек среди розничных инвесторов составил около \$1 тыс.

«Ожидания перед размещением были другие. Прогнозировалось, что спрос превысит предло-

У директора инвестиционной компании Kapital-Depozit Фаруха Ходжаева другое мнение. Он считает, что при определении цены размещения организаторы не исходили из интереса народного инвестора. «Большая доля вины лежит на эмитенте. Компания была переоценена, а рекомендации андеррайтера по оценке компании не были приняты. Кроме того, негативный имидж и репутация компании среди народа усложнили работу андеррайтера», – отмечает Ходжаев.

Директор по инвестиционному банкингу и исследованиям Alkes Research Бехрузбек Очиллов высказывает похожее мнение. «Дисконты к акциям должны быть больше на развивающихся рынках, чем тот, который был

6

«КУРСИВ», №7 (975), 23 февраля 2023 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Фото: Shutterstock/tracksuit

Насытившиеся и обездоленные

> стр. 1

В этот квартет вошли Jusan (-0,5 п. п.), Нурбанк (-0,1 п. п.), Хоум Кредит (-0,1 п. п.) и Алтын (-0,02 п. п.). Все они нарастили ссудник, но темпы прироста (от 12% у Jusan до 22,5% у Алтына) оказались недостаточными для того, чтобы хотя бы удержать долю на уровне начала 2022 года. В среднем по сектору рост кредитного портфеля в прошлом году составил 24,2%.

Главными выгодоприобретателями передела стали Халык и БЦК, чьи доли в совокупном ссуднике выросли на 2,46 и 2,42 п. п. соответственно. В прошлом году Халык преодолел символический рубеж в одну треть рынка и на начало 2023 года контролировал 33,6% кредитного портфеля сектора, еще дальше оторвавшись от конкурентов. Что касается БЦК, то его доля возросла до 8,7%.

Три банка (государственный Отбасы, Freedom и Евразийский) добились увеличения доли более чем на 1 п. п. Доли Forte и Kaspi подросли на 0,85 и 0,8 п. п. соответственно.

В своем фондировании Сбер, Альфа и ВТБ больше опирались на корпоративных клиентов, поэтому контролируемая ими доля рынка розничных вкладов была относительно невелика. За 2022 год она рухнула с 10 до 1,3%, или на 8,6 п. п. Халык в этом сегменте (который, пожалуй, является единственным, где не наблюдается явное доминирование одного игрока) не преуспел: несмотря на третий результат по абсолютному приросту, его доля снизилась на 1,8 п. п. (до 30,4%). Jusan оказался единственным неподсанкционным игроком, допустившим чистый отток средств физлиц (-27 млрд тенге за год), что привело к сокращению его доли на 1,2 п. п. В Нурбанке портфель фактически стагнировал (+7 млрд тенге), в результате его доля уменьшилась на 0,2 п. п. и опустилась ниже 1% от общего объема банковских вкладов населения.

Лидерами 2022 года по притокам средств физлиц стали Kaspi и БЦК, добившиеся почти одинакового номинального прироста в размере 1,1 трлн тенге. При этом в относительном выражении портфель БЦК увеличился на 144%, а Kaspi – на 43,6%. В результате доля БЦК на рынке розничных вкладов подросла сразу на 5,4 п. п. (до 11,2%), а доля Kaspi – на 2,7 п. п. (до 21,9%). Помимо двух лидеров заметного прогресса в привлечении денег населения достигли Freedom и Евразийский, нарастившие свои доли на 1,55 и 1,48 п. п. соответственно.

На рынке корпоративных вкладов Сбер, Альфа и ВТБ год назад контролировали 18,5% совокупного портфеля, а по итогам года эта доля упала до 6,1% (-12,4 п. п.). Неудержали свои доли также Jusan (-0,74 п. п.), Forte (-0,45 п. п.), (-0,29 п. п.) и Сити (-0,04 п. п.). Среди них Нурбанк оказался единственным, где помимо удельного веса просел и сам портфель (-13 млрд тенге за год). Чистые оттоки средств юрлиц произошли также в обеих китайских «дочках» (Bank of China и ICBC) на общую сумму 101 млрд тенге. В результате объединенная доля шести наибольших игроков (см. инфографику) сократилась за год на 1,3 п. п.

На этом фоне предпочтения бизнес-клиентов сместились в пользу пяти банков. В абсолютном выражении максимальных нетто-притоков добился Халык (+1,1 трлн тенге), что позволило ему нарастить рыночную долю на 3,1 п. п. (до 35,5%, то есть более трети рынка, как и в случае с кредитами). Портфель БЦК прирос на 742 млрд тенге, что обеспечило ему самое быстрое увеличение доли (+4,4 п. п.). При этом помимо Халыка в секторе нет ни одного банка, чья доля в совокупных средствах юрлиц превышала бы 10%. По размеру портфеля Халык превосходит ближайшего конкурента в лице БЦК ровно в 4 раза (5,2 трлн против 1,3 трлн тенге).

Заметно нарастил свою долю на рынке корпоративных вкладов Bank RBK (+2,8 п. п.). По объему портфеля этот банк за год поднялся с девятого на шестое место в секторе. Также можно выделить приличную динамику Евразийского (+1,9 п. п.) и Freedom (+1,4 п. п.). По итогам года Евразийский контролировал 7% рынка (пятое место в секторе). Что касается Freedom, то его рыночная доля пока невелика (1,9% на конец года).

В общей прибыли сектора за 2021 год (1,3 трлн тенге) доля Сбера, Альфы и ВТБ составила 13,2%, главным образом за счет усилий Сбера. В 2022 году деятельность Bereke (правопреемник Сбера) и ВТБ оказалась убыточной. Без учета убыточных банков сектор в минувшем году заработал 1,64 трлн тенге, улучшив предыдущий финансовый результат на 27,1%. При этом распределение общей прибыли, несмотря на сохраняющееся большое превосходство Халыка и Kaspi, стало более равномерным.

Халык и Kaspi в минувшем году нарастили прибыль на 14,3 и 12,3% соответственно, однако ряд игроков, ранее не отличавшихся высокими доходами, в 2022 году продемонстрировали трехзначные темпы роста и сократили отставание от двух главных зарабатывающих единиц. Например, чистая прибыль БЦК в годовом выражении возросла на 673%, Евразийского – на 549%, Jusan – на 226% (подробнее см. материал «В деньгах как в шелках» в № 45 от 17.11.2022). Опережающий рост конкурентов привел к тому, что доли Халыка и Kaspi в совокупной прибыли сектора уменьшились на 3,7 и 2,9 п. п. соответственно. Также просел по доле Хоум Кредит (-1,5 п. п.), чья прибыль в прошлом году сократилась вдвое.

Среди игроков, нарастивших удельный вес, наибольшего прогресса добились четыре банка: вышеупомянутые БЦК (+7,4 п. п.), Евразийский (+4,1 п. п.), Jusan (+3,1 п. п.), а также Сити (+2,2 п. п.). Впрочем, даже такой взрывной рост чистого дохода, что лишний раз подчеркивает его низкую базу предыдущего года. Доля БЦК в совокупной прибыли за 2022 год составила 8,85%, и это является третьим результатом в секторе. Для сравнения: по итогам 2021 года третье место по прибыли занимал Сбербанк, но его доля на тот момент равнялась 10,1%.

КАК ИЗМЕНИЛИСЬ РЫНОЧНЫЕ ДОЛИ БАНКОВ РК ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА

□ Доля на 01.01.23, %
↑ Изменение за год, п. п.

Совокупные активы

Банк	Доля на 01.01.23, %	Изменение за год, п. п.
Халык	31,11	+0,19
Kaspi bank	11,42	+1,84
centercredit	9,75	+4,25
ОТБАСЫ BANK	7,72	+0,27
ForteBank	6,54	-0,06
JUSAN	6,38	-0,55
Eurasian Bank	5,30	+1,53
BANK RBK	4,45	+1,08
Bereke Bank	3,80	-7,42
citi	3,00	+0,07
FREEDOM BANK	2,84	+1,78
Altyin Bank	2,20	+0,49
HOME CREDIT BANK	1,24	-0,03
NURBANK	1,05	-0,18
VTB	0,43	-0,91
Прочие банки*	2,77	+0,07
Альфа Банк	0	-2,41

Ссудный портфель без обратного РЕПО

Банк	Доля на 01.01.23, %	Изменение за год, п. п.
Халык	33,64	+2,46
Kaspi bank	14,03	+0,80
centercredit	8,69	+2,42
ОТБАСЫ BANK	12,35	+1,59
ForteBank	5,12	+0,85
JUSAN	4,74	-0,51
Eurasian Bank	4,80	+1,07
BANK RBK	3,86	+0,51
Bereke Bank	5,51	-6,48
citi	0,52	+0,03
FREEDOM BANK	1,26	+1,17
Altyin Bank	1,36	-0,02
HOME CREDIT BANK	1,84	-0,10
NURBANK	1,09	-0,10
VTB	0,41	-0,69
Прочие банки*	0,77	-0,21
Альфа Банк	0	-2,80

Средства физлиц

Банк	Доля на 01.01.23, %	Изменение за год, п. п.
Халык	30,36	+2,68
Kaspi bank	21,86	+5,41
centercredit	11,16	-0,16
ОТБАСЫ BANK	12,93	+0,04
ForteBank	4,59	-1,20
JUSAN	3,85	+1,48
Eurasian Bank	5,05	+0,15
BANK RBK	2,73	-6,55
Bereke Bank	1,22	-0,01
citi	0	+1,55
FREEDOM BANK	1,83	+0,55
Altyin Bank	1,90	+0,12
HOME CREDIT BANK	1,28	-0,18
NURBANK	0,89	-0,51
VTB	0,10	-0,51
Прочие банки*	0,25	+0,03
Альфа Банк	0	-1,59

Средства юрлиц

Банк	Доля на 01.01.23, %	Изменение за год, п. п.
Халык	35,45	+3,08
Kaspi bank	3,30	+1,29
centercredit	8,97	+4,40
ОТБАСЫ BANK	0,77	-0,35
ForteBank	8,66	-0,45
JUSAN	5,71	-0,74
Eurasian Bank	6,99	+1,95
BANK RBK	6,04	+2,79
Bereke Bank	5,85	-6,76
citi	7,11	-0,04
FREEDOM BANK	1,94	+1,41
Altyin Bank	2,99	+0,59
HOME CREDIT BANK	0,25	+0,06
NURBANK	1,13	-0,29
VTB	0,24	-2,17
Прочие банки*	4,59	-1,28
Альфа Банк	0	-3,49

Совокупная прибыль**

Банк	Доля на 01.01.23, %	Изменение за год, п. п.
Халык	32,90	-3,68
Kaspi bank	22,07	-2,92
centercredit	8,85	+7,39
ОТБАСЫ BANK	5,86	+0,76
ForteBank	5,67	+0,98
JUSAN	5,03	+3,07
Eurasian Bank	5,04	+4,05
BANK RBK	2,31	+1,19
Bereke Bank	0	-10,09
citi	6,11	+2,24
FREEDOM BANK	1,16	+0,68
Altyin Bank	1,48	+0,19
HOME CREDIT BANK	0,94	-1,46
NURBANK	0,37	+0,20
VTB	0	-0,60
Прочие банки*	2,22	+0,53
Альфа Банк	0	-2,52

* Под «прочими банками» объединены показатели шести игроков: Банк Китая в Казахстане, ТПБ Китая в Алматы, КЗИ Банк, Шинхан Банк, Al Hilal, Заман-Банк.
** Доли банков в прибыли за 2022 год рассчитаны от совокупной прибыли 18 убыточных банков (Bereke, VTB, КЗИ) признаны равными нулю.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива». Банки расположены в порядке убывания активов на 01.01.2023. Показатели на 1 января 2023 года приведены без заключительных оборотов

За пять лет ссудник потребкредитов вырос в 2,6 раза

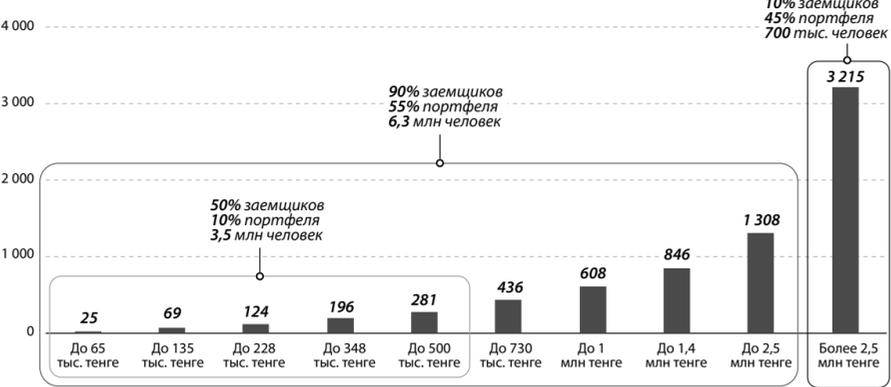
Потребкредитование в РК и уровень за кредитованности населения



Источник: расчеты Kursiv Research по данным БНС АСПР РК и НБ РК

Основа портфеля беззалоговых потребов – крупные займы состоятельных заемщиков

Распределение ссудного портфеля потребительских беззалоговых кредитов в РК (остатки) на конец 2022 года, млрд тенге



Источник: ПКБ

Около половины роста обеспечила группа топ-10% заемщиков

Темпы роста ссудного портфеля потребительских беззалоговых кредитов в РК (остатки) на конец 2022 года, %



Источник: ПКБ



Не так страшен долг

Социально-экономические риски расширения портфеля потребкредитования в РК преувеличены

Беззалоговое потребкредитование, с которым принято связывать основные риски социальной стабильности в РК, растет в основном за счет крупных ссуд, и все заемщики погашают ссуды досрочно – следует из отчета «Потребительские беззалоговые кредиты» Первого кредитного бюро (ПКБ).

Асылбек АМАЛБАЕВ

В долгах как в шелках

Тема за кредитованности казахстанцев регулярно возникает в инфополе и заявлениях представителей власти на протяжении последних пяти лет. Почву для этих разговоров дает стремительный рост потребительского кредитования, одним из драйверов которого являются потребительские беззалоговые ссуды.

Один раз – в 2019 году – власти РК уже пошли на списание части долгов по кредитам части населения РК, которую можно отнести к социально уязвимым группам. Тогда общий размер списаний по беззалоговым кредитам физлиц превысил 130 млрд тенге: долг граждан на 105 млрд тенге за свой счет закрыло государство, кредитные организации списали 34 млрд штрафов и пеней (около 10 млрд тенге из этой суммы правительство им вернуло за счет средств Фонда проблемных кредитов).

В периметр действия той кредитной амнистии попало не менее 1,2 млн человек (им списали пени и штрафы), а 507 тыс. заемщиков списали тело долга. Однако тогда же член Комитета по финансам и бюджету мажилиса Аманжан Жамалов называл куда большую долю численности заемщиков, не способных обслуживать свои обязательства по кредитам, – 700 тыс.

После январских событий за кредитованность назвал одной из причин протестов глава Народной партии Казахстана Ермухамет Ертысбаев. «За последние три года банковское кредитование физических лиц выросло почти на 70% и достигло астрономической цифры – 11,4 трлн тенге. Почти 6,3 млн казахстанцев сегодня имеют непогашенные кредиты в банках. Еще 1,2 млн казахстанцев за кредитованы в микрофинансовых организациях. Это практически все взрослое население Казахстана», – привел

данные политик летом прошлого года.

Сенатор Сергей Карплюк, описывая рост портфеля потребкредитования в 2021 году (на 40% – «Курсив»), делал вывод: «Такой рост кредитов физическим лицам наряду с повышением цен на товары и услуги несет тревожную тенденцию увеличения долговой нагрузки населения и усиления социальной напряженности».

К теме за кредитованности казахстанцев несколько раз возвращался президент Касым-Жомарт Токаев. На расширенном заседании правительства в прошлом декабре он охарактеризовал ситуацию так: «Предстоит «снизить градус» чрезмерного потребкредитования. К сожалению, неосознанное потребление может привести к серьезным дисбалансам, признаки которых мы наблюдаем не первый год. Сегодня объем проблемных кредитов достиг 0,5 трлн тенге. Более 1 млн людей уже не в состоянии оплачивать взятые на себя обязательства. Многие из них, доходя до отчаяния, вынуждены брать новые кредиты, чтобы погасить старые».

Итак, основные аргументы сторонников теории за кредитованности казахстанцев сводятся к следующим пунктам. Во-первых, бурный рост беззалогового потребкредитования обусловлен массовой бедностью, иначе бы 7 млн заемщиков не привлекали потребкредиты. Во-вторых, рост такого кредитования ухудшает финансовое состояние социально уязвимых групп населения, которые вынуждены привлекать ссуды в одних кредитных учреждениях, чтобы закрыть обязательства перед другими. В-третьих, допол-

нительно усугубляет балансовый кризис домохозяйств высокая инфляция, стимулирующая кредитные организации одождать под более высокий процент, – и все это в совокупности может привести к социальному взрыву.

Правило 10 на 45

Отчет ПКБ об актуальном состоянии рынка беззалогового потребкредитования позволяет посмотреть на ситуацию с другой стороны. В бюро фиксируют бурный рост беззалогового потребкредитования на 30% в год (до 7,1 трлн тенге), причем ссуд было выдано на 6,7 трлн – данные, которые на первый взгляд могут настораживать. Однако структурные показатели портфеля свидетельствуют о том, что ситуация далека от критической.

Значительная часть ссуд – 45% портфеля – приходится на 10% заемщиков, или 700 тыс. человек. Судя по тому, что объемы их займов превышают 2,5 млн тенге. Именно активность этих людей обеспечила рост совокупного портфеля по итогам прошлого года: группа топ-10% заемщиков привлекла на 47% больше беззалоговых кредитов, чем годом ранее.

Что касается заемщиков с размерами кредита до 500 тыс. тенге, то таких 3,5 млн человек, или примерно 50% от общего числа, и они формируют лишь 10% портфеля. В 2022-м их доля выросла на 9%, то есть примерно втрое ниже среднерыночного показателя и вдвое ниже инфляции. Финансовое поведение этой группы заемщиков оказалось более рациональным, чем предполагалось многими экспертами.

Остальные метрики – абсолютная средняя задолженность, сред-

няя задолженность в пересчете на значение средней заработной платы – оставались стабильными во всех группах и даже незначительно снизились. Например, показатель средней задолженности к средней зарплате по группе топ-10% заемщиков на начало 2022 года составлял 16,1, средней зарплате, а к концу года – 15,3, по остальным 90% заемщиков сократился с 2,1 до 2,0.

Медианная номинальная ставка вознаграждения по беззалоговым потребкредитам была устойчиво ниже значения базовой ставки в течение 11 месяцев из 12. Для сравнения: в декабре 2022 года она составила 8,70% при значении базовой ставки в 16,75% и годовой инфляции в 20,3%. Это значит, что в действительности ни о каких ростовщических процентах речи не идет, а реальные ставки (с корректировкой на инфляцию) по большей части кредитов отрицательные.

Рост оборотов беззалогового потребкредитования при ухудшении ситуации с балансами домохозяйств также должен был вызвать волнообразный рост доли неработающих займов (NPL90+). Однако и этого пока не происходит: в целом по кредитным организациям за год показатель увеличился лишь на 1,1 п. п., с 8,7 до 9,8%.

Положение дел в банковском секторе более устойчиво, чем у микрофинансовых организаций: если у банков уровень NPL90+ по этому виду займов составлял на конец года 11,6% (сократился на 2,2 п. п. с начала года), то у МФО – 21,7% (до принятия мер АРРФР по реструктуризации части проблемной задолженности он был выше – 30,1%), что свидетельствует об относительно более высоких рисках в сегменте микрофинансовых организаций.

В разрезе кредитных организаций ситуация также стабильна. И у банков (на них приходится около 95% портфеля таких займов), и у микрофинансовых организаций (5% портфеля) NPL90+ по беззалоговым займам снижается.

Выводов из отчета ПКБ несколько. Во-первых, рост портфеля беззалоговых потребов обеспечивают главным образом крупные займы. Во-вторых, явных следов кредитования с целью покрытия прочих долгов по займам по системе не наблюдается – показатели среднего долга, а также доля неработающих займов относительно стабильны. «Заемщики преимущественно

закрывают кредиты досрочно», – добавляют в ПКБ. В-третьих, такое кредитование не может ухудшать финансовое состояние домохозяйств, поскольку реальные ставки по беззалоговым кредитам отрицательны.

Не туда смотрим?

Пристальное внимание к сегменту беззалогового кредитования может размыть фокус для чиновников, политиков и экспертов и отвлечь их от других зон с растущими кредитными рисками.

Судя по официальным отчетам, одной из таких зон может быть ипотечное кредитование, после кризиса 2008 года на много лет ставшее болевой точкой для властей РК.

Отчет регуляторного AQR 2022, опубликованный Агентством по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) в начале февраля этого года, фиксировал качество займов клиентов 10 крупнейших банков РК (на них приходится более 72% ссудного портфеля банковского сектора) по состоянию на 1 января 2022 года. Целью AQR была проверка того, насколько адекватно банки оценивают риски, связанные с займами клиентам, и оценивают их обесценение в соответствии с правилами МСФО 9 по трем стадиям: стадия 1 – признание ожидаемых убытков при приобретении или выпуске актива, стадия 2 – оценка увеличения кредитного риска по активу, стадия 3 – получение реального кредитного убытка.

Исследование показало, что доля задолженности клиентов по займам, обеспеченным недвижимостью (львиная доля этих займов – ипотека), на стадии 2 после проведения AQR выросла с 1,3 до 20,9%, а займы на стадии 3 увеличились с 14,8 до 15,4%. Для сравнения: у потребительских займов доля кредитов на стадии 2 после AQR выросла с 1,2 до 3,5%, а на стадии 3 – с 6,2 до 7,1%.

«Существенные реклассификации задолженности из стадии 1 в стадию 2, произведенные по портфелю RETEST (займы физлиц, обеспеченные недвижимостью), говорят о недооценке банками признаков существенного увеличения кредитного риска».

Ключевым фактором роста рисков, связанных с ипотечным кредитованием, стала политика властей РК, которые с 2021 года разрешили использовать часть пенсионных накоплений для приобретения жилья. Это спровоцировало бурный рост ипотечного портфеля, который в течение двух лет вырос с 2,4 до 4,7 трлн тенге. AQR 10 казахстанских БВУ показал, что метрика EAD (подверженность дефолту) по займам, обеспеченным недвижимостью, показала рост только в течение 2021 года с 162 до 306 млрд тенге (+89%), когда ипотечный портфель БВУ вырос на 39%. По итогам 2022 года объем ипотечных ссуд на балансах БВУ увеличился еще на 42%.

Такая динамика дает все основания полагать, что сегмент станет источником рисков в средне- и долгосрочной перспективе. «Доля займов стадии 3 растет по мере устаревания займов, по займам 2021 года составляет 2,8%, по займам 2020 года – 10,9%», – говорится в Отчете регуляторного AQR.

Не в бедности дело

Взвешенное объяснение роста спроса на потребкредиты дают в Нацбанке РК. «Отдельные банки связывают рост спроса как по беззалоговым, так и по залоговым потребкредитам с увеличением расходов населения на товары длительного пользования, тогда как другие – с проведением маркетинговых акций и кампаний. Так, количество поступивших заявок в III квартале по беззалоговым и залоговым займам

выросло на 10,3% к/к и 15,3% к/к и составило 12 млн и 14 тыс. заявок, соответственно», – отмечают специалисты НБ РК в Опросе банков по кредитованию за III квартал 2022 года.

Авторы документа подчеркивают: «В сегменте беззалоговых потребкредитов продолжилось ужесточение условий кредитования в виде повышения процентных ставок в одном крупном банке, а также же повышения требований к

платежеспособности клиентов в другом крупном розничном банке».

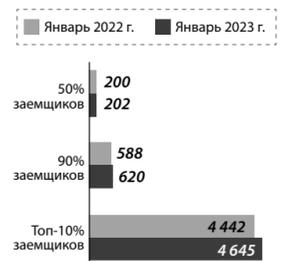
Со второй половины прошлого года АРРФР ужесточило требования по расчету коэффициента долговой нагрузки заемщиков, что, в свою очередь, отразилось на повышении требований банков к кредитоспособности клиентов. «Доля отказа по заявкам на беззалоговые займы сохраняется на высоком уровне (61%)», – отмечается в обзоре.



Фото: Shutterstock/vectorart

Показатели задолженности на одного заемщика в 2022 году выросли в пределах 5%

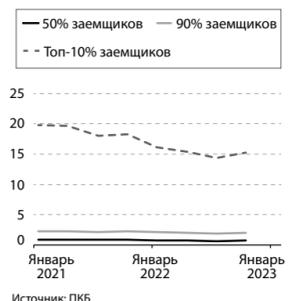
Средняя задолженность по потребкредитам в РК по группам заемщиков, тыс. тенге



Источник: ПКБ

Закредитованность в пересчете на средние зарплаты в течение года снижалась

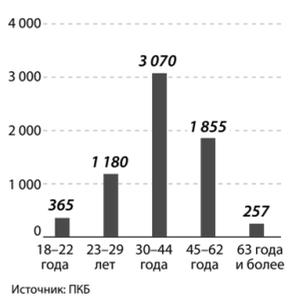
Средняя задолженность по беззалоговым потребкредитам в РК в пересчете на среднюю зарплату по стране, ед.



Источник: ПКБ

Около половины займов приходится на наиболее платежеспособную возрастную группу

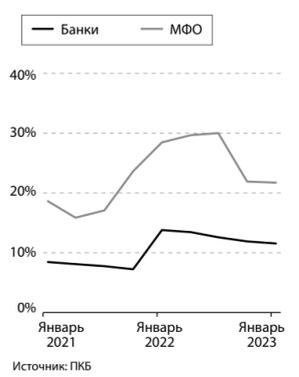
Распределение объема выдач беззалоговых потребкредитов в РК по возрасту заемщика в 2022 году, млрд тенге



Источник: ПКБ

Уровень токсичных займов по потребам в 2022 году сокращался

Показатель NPL90+ по беззалоговым потребкредитам в РК, %



Источник: ПКБ

НЕДВИЖИМОСТЬ

КАКИЕ ПАРКИ, СКВЕРЫ И НАБЕРЕЖНЫЕ БЛАГОУСТРАИВАЮТ В АЛМАТЫ

Разработка ПСД

Благоустройство

Озеленение

Строительство

Выполнено

Жетысуский район

Объект	Сроки завершения	Стоимость, млн тенге	Исполнитель
Набережная р. Есентай	II квартал 2023	764,52	Jasyl El Qyrylys
Парк мкр. Кемель	март 2023	713,46	СК «Шах»

Алатауский район

Объект	Сроки завершения	Стоимость, млн тенге	Исполнитель
Парк мкр. Зердели	2023 г.	42,4 +	ЛМ «Транспроект»
Сосновый бор	2023 г.	68 +	ЛМ «Транспроект»
Пруд мкр. Ожет	2023 г.	18,9	«Асем-Жоба»
р. Боралдай	2023 г.	22,4	«Арх-Комплекс»

Наурызбайский район

Объект	Сроки завершения	Стоимость, млн тенге	Исполнитель
р. Каргалы	2023 г.	19,1 +	ЛМ «Транспроект»

Бостандыкский район

Объект	Сроки завершения	Стоимость, млн тенге	Исполнитель
Парк первого президента РК	20.02.2023	121,4 +	Казахский промтранс проект
Международный комплекс лыжных трамплинов «Сункар»	30.05.2023	317,8 +	«Урбостиль»
КЦДС «Атакент»	30.03.2023	30,1 +	«Стройтекс»
Фонтан у Казгосцирка	30.03.2023	23,3 +	«ВИБО-строй»
Фонтаны у акимата	30.03.2023	52,4 +	«Улмад»
Фонтаны на пл. Республики	30.03.2023	45,9 +	«Улмад»

Туркисбский район

Объект	Сроки завершения	Стоимость, млн тенге	Исполнитель
Роцца «Маяк»	II квартал 2023	1 078,70	Jasyl El Qyrylys
Сквер «Славы аэропорта»	30.05.2023	247,4	KAZ Intel Group
Роцца Баума	30.03.2023	88,2 +	«Улмад»
Сквер у Дома детского творчества	2023 г.	5,8 +	«Жезказган-проект»

Алмалинский район

Объект	Сроки завершения	Стоимость, млн тенге	Исполнитель
Сквер КБТУ	✓	742,5	СК «РеалСтрой»
Пешеходная ул. Байсеитовой	30.05.2023	1 151,88	KAZ Intel Group
Сквер им. А. Молдагуловой и М. Маметовой	2023 г.	721,2 +	СК «Шах»
Сквер у Каздрамтеатра им. Ауэзова	2023 г.	23,1 +	WestProjectAstana
Фонтаны у ТюЗа им. Г. Мусрепова	30.03.2023	23,2 +	«Улмад»

Медеуский район

Объект	Сроки завершения	Стоимость, млн тенге	Исполнитель
Дворец школьников	✓	773	EC Energy Qazaqstan
Сквер журналистов	2023 г.	11,9	«Жезказган-проект»
Сквер по ул. Ибрагимова	2023 г.	19,7	«Арх-Комплекс»
Квадрат улиц Макаева – Пушкина – пр. Райымбека – Коперника	30.05.2023	171	«Урбо-Стиль»
Природный парк Медеу	2023 г.	7 +	«КазГрандСервис»
Сквер у Центрального государственного музея	март 2023	1 148,35	СК «Шах»

+ - Затраты увеличатся при выполнении следующих этапов работ.
Источник: goszakur.gov.kz, отчет управления экологии и окружающей среды за 2022 год

Зеленая переменна Какие парки и набережные благоустраивают в Алматы

Парк мирового класса, дендрарий с редкими растениями, а также исторический культурный квартал намерены создать в Алматы. На что именно будут потрачены сотни миллиардов тенге из бюджета – в материале «Курсива».

Наталья КАЧАЛОВА

Около полутора тысяч «квадратов» клумб, четыре миллиона деревьев и кустарников весной зазеленеют в Алматы (данные городского управления экологии и окружающей среды). Площадь цветников в южном мегаполисе сопоставима с размером 20 футбольных полей, а количество деревьев такое же, как на 10 тыс. гектаров лесных угодий.

Большая часть зеленых насаждений – это парки, которых в Алматы более двухсот. Ухоженный, «парадный» вид пока отличает преимущественно парки центральных районов города. Но поскольку цель властей – сделать Алматы полицентричным мегаполисом, нужно улучшать ситуацию с парками и в новых полицентрах.

На развитие новых и старых парковых зон в мегаполисе в ближайшие пять лет из бюджета выделят 286 млрд тенге, следует из проекта комплексного плана развития Алматинской агломерации до 2027 года (опубликован на портале «Открытые НПА»). Почти треть из этой суммы (86 млрд тенге) уйдет на благоустройство существующих парков и скверов, четверть (75 млрд тенге) – на создание комплексной системы орошения. Остальное – на создание новых рекреационных зон, очистку водоемов и благоустройство набережных. Сумма, которую в 2023 году собираются потратить на благоустройство Алматы управление экологии и окружающей среды, – 3,929 млрд, и это почти в сто раз меньше, чем предусматривает на пять лет план развития Алматинской агломерации.

Бостандыкский район

Самые масштабные преобразования ожидают Бостандыкский

район. Запланировано реконструировать «Атакент», Парк первого президента, а также создать дендрарий на склоне у комплекса лыжных трамплинов «Сункар».

В «парк мирового класса» намерены преобразовать большую половину – 28 из 54 га на «Атакенте» (остальная площадь находится в частной собственности), следует из технической спецификации к конкурсу на разработку проектно-сметной документации (ПСД), размещенной на goszakur.gov.kz. «Атакент» должен стать «самодостаточным, поддерживающим свою экономическую жизнеспособность», при этом «сохранить целостность природной зоны». Финансовую независимость парку, судя по спецификации, обеспечат различные образовательной, выставочной, культурной и исторической деятельности. Как сделать из бывшего ВДНХ самообеспечиваемый парк мирового уровня, подрядчик – таггарский проектировщик «Стройтекс» – должен рассказать уже к концу марта текущего года. Пока же в технических требованиях городского управления экологии и окружающей среды можно найти лишь традиционный перечень: обновление уличной мебели, фонарей, установка МАФов (малых архитектурных форм), реконструкция существующих фонтанных комплексов и замена арыков.

Тот же стандартный набор обновлений предусмотрен технической документацией для Парка первого президента: замена освещения, МАФы, тротуары, реконструкция существующих фонтанных комплексов. Есть и неожиданные моменты: от разработчиков ПСД (ТОО «Казахский промтранс проект») ждут

уникальных конструктивных решений для пешеходного моста, соединяющего парк со сквером олимпийцев (что к востоку от парка вдоль проспекта Дулати), а также предложений по благоустройству открытых сооружений с одновременным пребыванием в них более 500 человек.

На склонах трамплина «Сункар» хотят разбить дендрарий и парк, которые заодно помогут избежать эрозии и сдвига грунтов. Разработчик – ТОО «Урбостиль» – до конца мая текущего года должен представить мастер-план природно-рекреационного комплекса. Судя по техспецификации, дендрарий будет озеленен редкими видами растений и предназначен для пешеходных прогулок жителей города. Неподалеку предусмотрены возможность спортивных активностей: ВМХ-гонок и фристайла, МТВ, стрельбы из лука, альпинизма, скандинавской ходьбы, беговых лыж и катания на санках. Здесь же планируют проводить концерты под открытым небом.

Медеуский район

В Медеуском районе Алматы в 2022 году уже обновили сквер у Дворца школьников. Изначально здесь затевали грандиозное преобразование пространства с установкой моделей планет солнечной системы, созданием роулера и «игровых холмов». Но после возмущения общественников ограничились заменой плитки и наружного освещения, установкой детской площадки и новой уличной мебели, а также высадкой деревьев. Стоимость проекта преобразования – 773 млн тенге.

«Новые фонарные столбы в сквере у Дворца школьников, которые поставили осенью, уже покрылись ржавчиной. Прекрасную коллекцию роз на клумбах в рамках проекта реконструкции убрали. Куда дели розовые кусты, которые являются многолетниками, непонятно. Акимат не представил этой информации. Что касается новых деревьев, то

там их сажали очень поздно, и до вегетативного периода рано говорить, что прижилось, а что нет. Результаты увидим к апрелю», – делится наблюдениями менеджер проектов экологического общества «Зеленое спасение» Светлана Спатарь.

Также в 2022 году подрядчик – строительная компания «Шах» – должен был завершить реконструкцию сквера у Центрального государственного музея, стоимость которой оценили в 1,1 млрд тенге. Но сроки продлили. Сейчас в городском управлении экологии и окружающей среды обещают, что работы закончатся к 30 мая 2023 года.

Среди других заметных проектов – преобразование территории в квадрате улиц Макаева – Пушкина – пр. Райымбека – Коперника. Из конкретики пока лишь улучшение освещения, новые тротуары и создание единой стилистики. К концу мая исполнитель – ТОО «Урбостиль» – должен «сформировать дизайн-код исторического и культурного квартала».

Туркисбский район

Преобразование ждет роцца Баума с вековой историей. Парковая зона почти на 150 га в Туркисбском районе известна не только разнообразием деревьев, высаженных лесным ревизором Семиреченской области Эдуардом Баумом, но и высокой криминогенной обстановкой. Поэтому в парке планируют осветить и благоустроить все основные дорожки, установить видеонаблюдение, а также обновить зеленый фонд и восстановить систему орошения.

«Там будет предусмотрена и площадка для разминок, и тропинки для ходьбы, не асфальт, а качественный долговечный материал – выстроим всю инфраструктуру вдоль БАКа», – пообещал аким Алматы Ерболат Досаев еще в прошлом году на встрече с населением Туркисбского района.

Каким именно станет обновленный парк, будет известно весной. К концу марта поставщик – туркестанская компания «Улмад» – должен представить проектно-сметную документацию по капитальному ремонту и восстановлению территории роцши (стоимость разработки ПСД – 88,2 млн тенге).

Кроме роцши Баума в Туркисбском районе к лету должны закончить реконструкцию сквера «Славы аэропорта», а до конца июня – роцши «Маяк». На эти два проекта из бюджета выделено 1,3 млрд тенге.

Алатауский район

В северо-западном Алатауском районе появятся четыре рекреационных зоны с пешеходными дорожками, детскими и спортивными площадками, цветниками и системой полива – вдоль пруда в микрорайоне Ожет (здесь кроме прочего появятся пирсы и мостики), вдоль реки Боралдай, в новом парке в микрорайоне Зердели и в Сосновом бору, что разбит севернее БАКа.

Наурызбайский район

В самом молодом, Наурызбайском районе планируют благоустроить и озеленить набережную реки Каргалы на участке от селезащитной плотины до улицы Жандосова.

Жетысуский район

В Жетысуском районе появятся две новые набережные – вдоль рек Карасу (ул. Омарова) и Есентай (ул. Черновицкая). Благоустройство набережной вдоль реки Есентай подрядчик – ТОО «Jasyl El Qyrylys» – должен был завершить еще полгода назад (к концу августа 2022 года), но успел лишь частично уложить асфальт, бордюры и поребрики, а также установить опоры освещения. В результате плановый срок завершения работ сдвинули на второй квартал 2023 года.

Кроме того, в микрорайоне Кемель благоустроят первый

парк – завершить работы на территории 10 га обещают в марте текущего года.

Алмалинский район

В прошлом году в Алмалинском районе завершили обустройство сквер в районе КБТУ – реконструировали бассейны комплекса четырех фонтанов «Тысяча струй», обновили освещение и уличную мебель. Остальные проекты перешли на 2023 год.

Так, к маю должны завершить реконструкцию на пешеходной улице Байсеитовой (от Сапалеева до Жамбыла). Очереди на реконструкцию ждут сквер с памятниками Алие Молдагуловой и Маншук Маметовой, сквер у Каздрамтеатра им. Ауэзова и фонтан у ТюЗа им. Г. Мусрепова.

Благоустройство на озере Сайран на границе Алмалинского и Ауэзовского районов в Алматы планируют не первый год – местные жители потеряли счет опросникам, обсуждениям, планам и расчетам. Но основные проблемы локация пока остаются неизменными – мусор, сухостой и сомнительный контингент.

«Бывает, куча мусора лежит неделями, есть прямо целый лог с мусором. Осенью видела палаточный городок бомжей ниже Абая с восточной стороны водопада. Закладчики ходят по три-четыре человека и копают под столбами. Там же, где дети катаются на самокатах и велосипедах, гоняют мотоциклисты. Рядом с пляжем часто купают собак, а на пляже по утрам маются бомжи. Поэтому мы туда не ходим купаться. Но вечерние прогулки вдоль озера и вид из окна летом шикарные», – рассказывает жительница района Меруерт Салькова.

В феврале на Сайране начали механическую очистку дна и берегов от ила, камыша и мусора. В результате уже к концу мая озеро должно стать глубже, откосы западного берега – положе. Заодно с этим обещают расчистить пляжи и отремонтировать пирсы на левом берегу озера.



Фото: Илья Ким

Устаканилось

Почему казахстанский бизнес не может отбить у импорта рынок пищевой упаковки

> стр. 1

«В Казахстане мы покупаем только пленочную и этикеточную продукцию. Все остальное – бутылки, преформы, крышки – мы покупаем в России. Это практически 90% всей упаковки, которую мы используем», – рассказывает директор ТОО «Эмиль» Анна Аберле. Стоимость продукции усть-каменогорского производителя молочной из-за удорожания упаковки повысилась на 15%.

По данным карагандинского Natige, за первые полгода 2022-го цена на упаковку Pure-Pak выросла на 45%, на 27% подорожала пленка, а стаканчики – на 9-10%.

Встречают по упаковке

В пищевой промышленности используется несколько видов упаковки. Самые распространенные из них – бумажная или картонная, упаковка из пластика, стекла, алюминия и комбинированная упаковка. Нехватку последней казахстанские производители ощутили наиболее остро. К такому виду упаковки относятся, например, Pure-Pak – это всем привычные коробки с крышками, в которых продают кефир, соки, молоко с долгими сроками хранения. Такая упаковка состоит из нескольких материалов – картона, полиэтилена, алюминия, из-за чего производить ее гораздо сложнее, чем тару из мономатериала.

В Казахстане пакеты типа Pure-Pak производит только один завод в Семее – «Казполиграф». Для этих упаковок нужен специальный картон, который казахстанский завод возил из Финляндии через Россию.

«Европейцы перестали направлять сырье через Россию. Финляндия перестала грузить сырье на российские автомашины и российские железнодорожные вагоны. В итоге нам пришлось решать эти вопросы, отправлять машины с казахстанскими номерами. Логистика в разы подорожала, потому что раньше мы железнодорожным транспортом возили этот картон, а сейчас возим автомобилями, обходными путями, через несколько государств. Из-за этого в определенный момент завод остался без сырья», – сетует директор по внешнеэкономическим связям ТОО «Казполиграф» Кайрат Омаргалиев.

«Наша компания очень остро ощутила на себе проблемы с упаковкой, которые возникли в прошлом году. В первую очередь потому, что картон для производства упаковки Pure-Pak не производится ни в России, ни в Казахстане. В связи с этим мы были вынуждены закупать упаковку и в Израиле, и в Турции, и в Греции. Разные искали пути, где нам покупать Pure-Pak. Поэтому стоимость упаковки очень сильно выросла», – дополняет Анна Аберле.

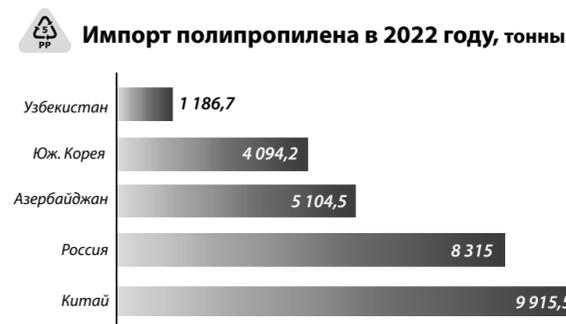
Для того чтобы обеспечить себя упаковкой, казахстанские производители пищевых продуктов кредитовали местных производителей. «Основные наши



Фото: Shutterstock/GUT

поставщики – это ТОО «Казполиграф», ТОО «Полиус», ТОО «Фолти». Из России мы берем около 35% упаковки. Основные наши поставщики, повторюсь, – казахстанские производители, но у них в связи с нарушением логистических цепочек изменилась цена и увеличились сроки

перешли местные клиенты, потому что Россия уже не может поставить тару как прежде. Казахстанцы и так в основном у нас закупались, но сейчас еще около



Источник: БНС АСПР РК, КГД МФ РК

поставки. Мы были вынуждены их кредитовать, чтобы они смогли закупить сырье, а мы – обеспечить себя резервом как минимум на два-три месяца», – рассказывает исполнительный директор ТОО «Натиге Сут Фабрикасы» Сауле Жанкина.

По словам производителей, на данный момент ситуация более-менее стабилизировалась. Pure-Pak из финского картона продолжают изготавливать на заводе «Казполиграф». А вот в РФ финское сырье заменили на российский аналог. Но, по словам Омаргалиева, по качеству он уступает финскому. Поэтому казахстанские компании, которые раньше закупались в соседней стране, пошли к отечественному производителю. «От российских производителей упаковки к нам

10% новых местных клиентов пришло», – говорит Омаргалиев.

Неэластичный пластик

Комбинированная упаковка made in Kazakhstan стала пользоваться большим спросом у отечественных производителей пищевой. Но в другом сегменте – тары из полипропилена – перетока клиентов не случилось. Тара из полипропилена – это стаканчики для йогурта, сметаны, соусов. Большую долю на казахстанском рынке такой упаковки занимает Россия (либо оттуда везут готовую тару, либо изготавливают из российского сырья). Геополитическая ситуация эту картину не изменила.

С тарой из полипропилена в Казахстане в 2022 году про-



Для устранения таких дисбалансов еще 10 лет назад в республике была создана Ассоциация упаковщиков Казахстана. По словам ее председателя Батырбека Аубакирова, за это время удалось значительно улучшить положение производителей бумажной продукции, а вот в производстве пластиковой упаковки ситуация практически не изменилась. «С точки зрения бумажной промышленности, ситуация изменилась очень хорошо. Потому что мы, как ассоциация, предлагали новые меры, которые способствуют развитию отрасли. Ввели запрет на вывоз макулатуры. В Казахстане построено несколько заводов, и по результатам 2020 года бумажная промышленность вошла в топ-5 быстрорастущих отраслей экономики Казахстана», – делится Аубакиров.

Повторить такой же результат в производстве пластиковой тары ассоциация пока не удается. «Все зависит от сырья. Если нет сырья, то очень сложно развиваться в этом сегменте. ПЭТ-гранулы и полиэтилен мы не производим, а полипропилен только начали производить (речь идет о заводе Kazakhstan Petrochemical Industries (KPI), который запустили в Атырау в прошлом году. – «Курсив»). Но пока переработчики не получили это сырье», – объясняет Аубакиров.

В Казахстане сейчас работают два завода по производству поли-

пропилена. Первый – павлодарское ТОО «Компания Нефтехим LTD», но его мощности не хватает, чтобы покрыть все объемы местного рынка. Второй, KPI, запустили только в 2022 году, и он пока не вышел на полную мощность.

Генеральный директор завода по производству пластиковых стаканчиков для йогуртов, айрана и сметаны EGPI Олеся Степанцова рассказала «Курсиву», что договорилась с KPI о поставках местного сырья со скидкой. Но даже при таком условии цена выходит примерно такой же, что и на российское сырье. За счет объема рынка РФ российские производители могут покупать гораздо большие объемы сырья, получать значительную скидку и благодаря этому сокращать себестоимость производимой тары.

«Чтобы у меня упала себестоимость стакана, мне нужно выйти на полную мощность. Но я не могу выйти на полную мощность, потому что этот рынок уже занят Россией. Какой-то замкнутый круг», – сетует Степанцова. – Сейчас мы находимся в состоянии выживания, в конкуренции с монстрами, которые уже заняли свои ниши. Наш рынок упаковок узкий, и сложно заходить новичкам». Она отмечает, что в такой ситуации без поддержки со стороны государства местным производителям пластиковой упаковки не обойтись. Без выгодной цены производители «пищевки» будут уходить на других поставщиков.

Например, в карагандинском Natige сейчас налаживают поставки стаканчиков для сметаны из Греции и Туркменистана. Первые партии из Туркменистана уже пришли.

Оъявления

- ТОО «KazMedicalTrend», БИН 220540025800, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматинская обл., Карасайский р-н, Ельтайский с.о., с. Ельтай, ул. Әбділда, д. 198. Тел. +7 708 322 7363.
- ТОО «МедЮнионТрейд», БИН 220540014131, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматинская обл., Карасайский р-н, Ельтайский с.о., с. Ельтай, ул. Әбділда, д. 198. Тел. +7 708 322 73 63.
- ТОО «ҚазҚұрылысПласт», БИН 091040014593, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Мамыражай, д. 1. Тел. +7 707 333 30 03.
- ТОО «BRM Logistics», БИН 210140018376, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Абая, д. 46а, кв. 32. Тел. +7 778 808 18 86.
- Ассоциация «IMPULSE», БИН 160540025906, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации

- ТОО «KazMedicalTrend», БИН 220540025800, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, район Есиль, пр. Кабанбай батыра, д. 13, кв. 1.
- ТОО «DOFF Project», БИН 141040001038, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, район Есиль, пр. Кабанбай батыра, д. 13, кв. 1.
- ТОО «DOFF», БИН 150840011836, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, район Байқоңыр, пер. Ташенова, ул. 1, кв. 25.
- ТОО «DOFF Object» БИН 140240002536, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, район Байқоңыр, ул. Жумабека Ташенова, д. 1, оф. 2.
- Общественный фонд «Шынайы таңдау», БИН 211040029678, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. аль-Фараби, д. 71. Тел. +7 775 427 76 37.

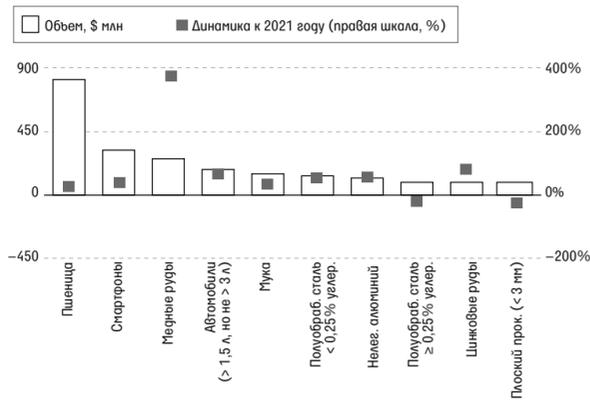
- ТОО «IQ AST», БИН 220540034136, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Ахмета Байтурсынулы, д. 9.
- ТОО «Жемқорлықпен күрес КЗ», БИН 200340014120, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Думан 2, д. 27. Тел. +7 775 795 87 77.
- ТОО «СтройЛэнд Компани», БИН 220840035472, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, ул. Аз Наурыз, д. 24, кв. 108. Тел. +7 707 507 70 07.
- ТОО «Корпорация KazEco», БИН 130740018162, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, ул. Аз Наурыз, д. 24, кв. 108. Тел. +7 707 507 70 07.
- ТОО «Black Hoods», БИН 220840050753, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Туркестан, д. 20. Тел. +7 707 929 62 69.
- ТОО «Bright Empire Group», БИН 191040023226, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации

- ТОО «IQ AST», БИН 220540034136, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Улы Дала, д. 25. Тел. +7 700 444 36 10.
- ТОО «Алиса-2», БИН 050240015003, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Мустафина, д. 15/1, оф. 89. Тел. +7 701 256 17 11.
- ТОО «Yassy Corporate» («Яссы корпорация»), БИН 210540027627, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Туркестан, район Сауран, село 30 лет Казахстану, ул. Казыбекби, сооружение 51. Тел. +7 747 555 07 01.
- Утерьянное положение филиала «Кентз Каспиан Лимитед» в Республике Казахстан, БИН 050941010509, считать недействительным.
- Утерьянное положение регистрации и положение филиала ЧУ «Fizmat Academy» в г. Уральске считать недействительными.
- Утерьянные справку и положение о регистрации филиала ЧУ «Fizmat Academy» в г. Алматы считать недействительными.
- ТОО «Svetoch LTD», БИН 21114003020, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Уалиханова, д. 24. Тел. +7 775 555 09 05.

ЭКСПЕРТИЗА

Узбекистан увеличил в 4 раза закуп медных руд

Топ-10 статей экспорта РК в РУ в 2022 году



Источник: КГД МФ РК

> стр. 1

Благоприятная ценовая конъюнктура – главная причина взрывного роста нефтяных поставок в минувшем году. В январе-феврале нефтяные котировки росли из-за мегасделки ОПЕК+, подразумевающей ограничение нефтедобычи в ключевых странах-производителях (из топ-10 государств-нефтедобытчиков в сделке не участвуют США, Канада и Китай).

В марте, после начала российско-украинского военного конфликта, на мировых рынках возросла неопределенность. И она отразилась на нефтяных котировках, которые перешагнули планку в \$100. Начиная с августа цена стала опускаться и в декабре достигла \$81 за баррель. Таким образом, среднегодовая стоимость черного золота зафиксировалась на отметке \$100, что больше среднего значения 2021 года на 41,7%.

Цена – единственный фактор роста. В физических величинах поставки на мировой рынок сократились почти на 1%. Национальная компания «КазМунайГаз», которая присутствует во всех крупнейших нефтегазовых проектах страны, еще не опубликовала операционные результаты за минувший год, чтобы оценить динамику добычи на значимых нефтяных месторождениях страны.

Но опубликована официальная статистика, которая отражает динамику совокупной добычи без данных по отдельным месторождениям. Из нее следует, что в минувшем году добыча нефти, включая газовый конденсат, снизилась до 84,1 млн тонн, что меньше предыдущего периода на 2%.

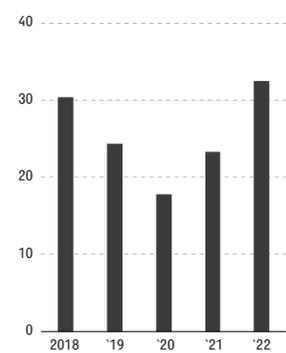
Добыча в 2022 году падала на фоне нескольких событий. 5 августа стало известно об остановке производства на Кашагане из-за утечки газа. Спустя четыре дня вышла новость о частичном возобновлении работы. В конце сентября министр энергетики РК **Болат Акчулаков** пообещал вернуть добычу на прежний режим – 400 тыс. баррелей в сутки.

Другое событие, которое сдерживало добычу, – выход из строя двух выносных причальных устройств на терминале

Резкий рост поставок отмечен в страны, которые не являются нашими ключевыми покупателями: Казахстан поставил в Израиль чуть более 1 млн тонн нефти (или на 142,6% больше, чем в 2021 году), ОАЭ – 305 тыс. тонн (+98,4%). Резкое падение поставок отмечено в страны, которые также не являются нашими основными партнерами по нефтяным контрактам: в Болгарию было отгружено 75,4 тыс. тонн (или на 87,8% меньше предыдущего показателя) и в Финляндию – 58,3 тыс. тонн (-84,8%).

Поставки в Евросоюз выросли на 39,3%

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



Источник: БНС АСПР РК

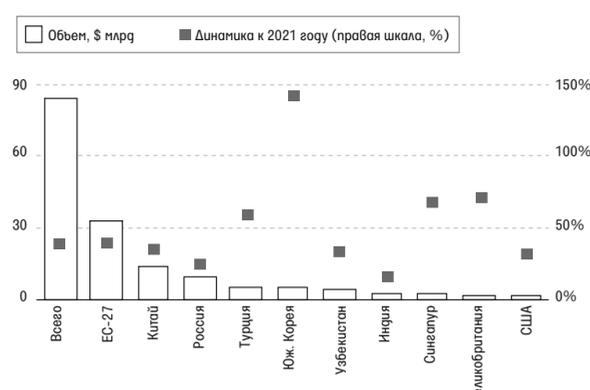
Из числа крупных заказчиков ощутило нарастили объемы Китаю (до 5,3 млн тонн, или на 47,8%) и Южная Корея (до 5,8 млн тонн, или на 74%). В голландском направлении – в последние годы одно из ключевых – напротив, наблюдается существенное сокращение. Нидерланды купили 6,1 млн тонн казахстанской нефти, что на 25,4% меньше результата 2021 года.

Экспортным товаром РК №4 является катодная медь, которая принесла стране \$3,2 млрд. Динамика ее продаж по сравнению с нефтью более умеренная: в деньгах положительный прирост составил 13,6%, в физических величинах – 14,1%.

Мировые цены на красный металл отреагировали на российско-украинский конфликт стремительным ростом. В марте

Экспорт РК в ЕС вырос почти на 40%

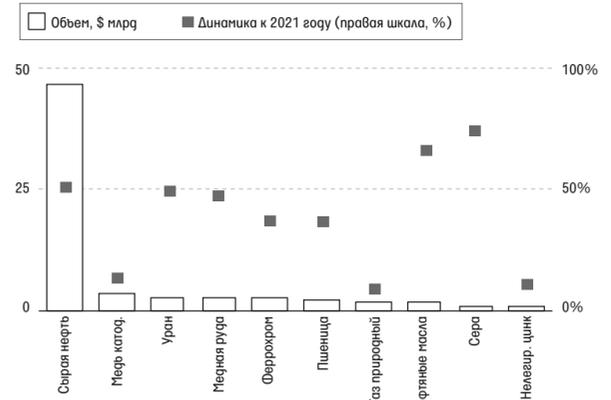
Топ-10 направлений экспорта РК в 2022 году



Источник: БНС АСПР, КГД МФ РК

Поставки нефти выросли на 51%

Топ-10 экспортных товаров РК в 2022 году



Источник: КГД МФ РК, БНС АСПР РК

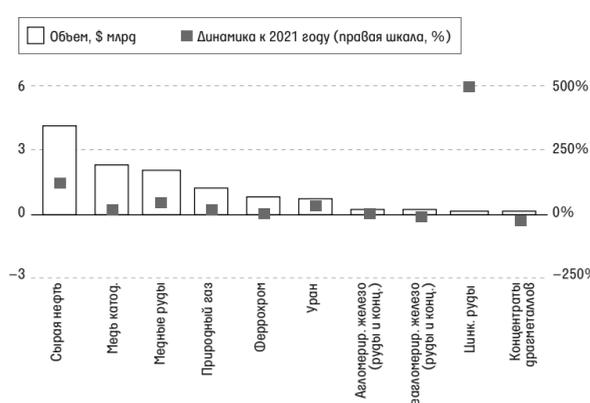
Рекорды на нефти

Экспорт РК растет на высоких нефтяных котировках



Китай в деньгах удвоил закуп казахстанской нефти

Топ-10 статей экспорта РК в Китай в 2022 году



Источник: КГД МФ РК

10,2% и производства концентрата на 16,4%.

Успехи достигнуты за счет новых производств. Крупнейшее из них – вторая обогатительная фабрика на Актогае по переработке сульфидной руды, которая удвоила мощность ГОКа (50 млн тонн). В ноябре прошлого года KAZ Minerals подвел итоги за три квартала. Так, производство меди на Актогае выросло до 167,8 тыс. тонн, прибавив к аналогичному периоду 2021 года 64%.

География основных рынков казахстанского красного металла расширилась на одну страну. Китай (70,3% от всех поставок в физических величинах), ОАЭ (18,9%) и Турция (4,9%) в 2021 году были основными странами, которые закупили нашу медь. По итогам минувшего года состав топ-3 изменился: Китай (71,9%), Грузия (11,4%) и Турция (6,6%).

Тройку замыкает уран. Экспорт этой продукции принес стране \$2,6 млрд, что больше результата 2021 года на 49,6%. Высокая динамика вызвана фактором цены. Национальная компания «Казатомпром» в январе подвела операционные результаты за 2022 год. Из документа следует, что сократилось производство (-3%) и объем продаж по группе компаний (-1%). Но зато существенно выросла средняя цена реализации: с \$33,1 до \$43,5 за фунт оксида урана.

Все десять ключевых экспортных товаров, доля которых в объеме достигает порядка 75%, показали положительную динамику. Кроме уже перечисленных, это медные руды (+47,3%), феррохром (+36,6%), пшеница (+36,4%), природный газ (+9,1%), нефтяные масла (+66,1%), сера (+74,4%) и нелегированный цинк (+11,1%).

Отметим, что десятку ключевых экспортных товаров по итогам 2022 года покинули железная руда (по итогам 2021 года на восьмой позиции) и необработанное серебро (10-я позиция). Новички по итогам минувшего года – сера и нелегированный цинк.

Десятка с плюсом

Тройка ключевых партнеров остается прежней. В ней Евросоюз, который закупил казахстанских товаров на \$32,4 млрд, Китай – \$13,2 млрд и Россия – \$8,8 млрд.

Евросоюз – ключевое направление, преимущественно по нему отгружается наша нефть. В анализируемом периоде экспорт нефти в ЕС-27 принес 86% от всего денежного потока в этом направлении. На нефтяных контрактах Казахстан заработал \$27,9 млрд, что на 35,9% больше результата 2021 года. Но благостную картину портит статистика поставок в разрезе физических

величин – фиксируется спад на 11,8%, или почти на 5,2 млн тонн.

Среди стран из еврозоны, которые сократили закупку казахстанской нефти в физических величинах: Болгария (-87,8%), Греция (-18,2), Испания (-14,9%), Литва (-19,6%), Мальта (-44,8%), Нидерланды (-25,4%), Польша (-7,3%), Финляндия (-84,8%), Франция (-18,1%) и Хорватия (-57,9%). Общий объем потерь по этим странам составил 5,8 млн тонн.

И только три страны из ЕС-27 – Германия (+29,8%), Италия (+1,7%) и Румыния (+8,8%) – увеличили объемы поставок в физическом исчислении, но всего на 625,9 тыс. тонн.

Основная часть высвободившегося объема ушла в азиатском направлении, в первую очередь, в Южную Корею (+2,4 млн тонн) и Китай (+1,7 млн тонн). Дополнительный объем помог черному золоту забрать на первую строчку в топ-10 поставок в Китай (по итогам 2021 года нефть была на второй позиции).

Таким образом, Казахстан заработал на экспорте нефти в Китай почти \$4,1 млрд (+120,5%). Из остальных традиционных товарных позиций Поднебесная нарастила отгрузку катодной меди на 15,4% (до \$2,3 млрд), медных руд – на 40,5% (до чуть более \$2 млрд), природного газа – на 13,6% (до \$1,2 млрд), феррохрома – на 3,4% (до \$775 млн), урана – на 30,5% (до \$760 млн), агломерированного железа – на 5,4% (до \$242 млн). Рекордная динамика у цинковых руд, поставки выросли сразу на 493,9%, или до \$186 млн.

Только две из десяти позиций показали отрицательную динамику: неагломерированное железо (-7,5%) и концентраты драгоценных металлов (-24,5%).

Россия – третий по величине экспортный рынок для Казахстана. В российском направлении мы выручили \$8,8 млрд, и это больше предыдущего периода на четверть. Несмотря на вызванные санкциями экономические проблемы в России (Росстат оценивает спад экономики РФ в 2,1%), отгрузки по некоторым товарным позициям показали положительную динамику.



Фото: Shutterstock/PetrTretaykov2

Каспийского трубопроводного консорциума в Черном море, через который переваливается большая часть нашей нефти.

Произошли незначительные изменения в географии поставок: республика начала отгружать нефть в Азербайджан (0,1% от всех поставок в физических величинах), Гибралтар (0,02%), Панама (0,2%) и Великобританию (1,2%).

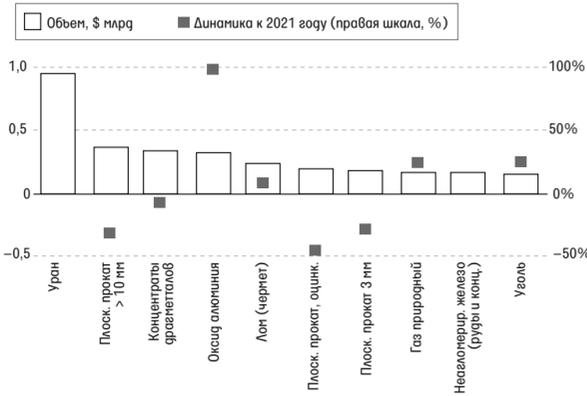
среднемесячная цена достигла исторического пика в \$10,2 тыс. за тонну. В июле спрос на медь упал, что отразилось на рыночных ценах, и она зафиксировалась на отметке \$7,5 тыс. за тонну. В декабре за тонну красного металла давали \$8,4 тыс. Ценовые ралли на фоне российско-украинского конфликта, проблемы в строительном секторе Китая и ожидания глобальной

рецессии в итоге привели к тому, что среднегодовая цена на медь по итогам 2022-го оказалась ниже на 5,3%, чем это было в предыдущий период.

На фоне снижения мировых цен казахстанские компании нарастили производство. В отчетном периоде выплавка рафинированной и нелегированной меди выросла на 12,7%. Также выросла добыча медной руды на

Экспорт урана в Россию увеличился вдвое

Топ-10 статей экспорта РК в Россию в 2022 году



Источник: БНС АСПР РК

Уран занимает первое место в топ-10 ключевых товаров в российском направлении. В 2022 году Казахстан отгрузил в РФ урана на \$946,6 млн, что больше итогов 2021 года на 100,3%. Оксид алюминия – еще одна товарная позиция, которая закрыла период с плюсом: поставки достигли \$326,4 млн, прибавив 99,2% к итогу базисного периода. Незначительный рост показал экспорт лома и чермета, поставки зафиксированы на отметке \$235,9 млн (+8,9%). До \$170,2 млн (+24,5%) и до \$152 млн (+25,9%) увеличились поставки природного газа и угля соответственно.

(+142,2%), Узбекистан – до \$3,7 млрд (+33%), Индия – до \$1,89 млрд (+16,2%), Сингапур – до \$1,87 млрд (+67,8%), Великобритания – до \$1,5 (+71,1%) и США – до \$1,2 млрд (+32,1%).

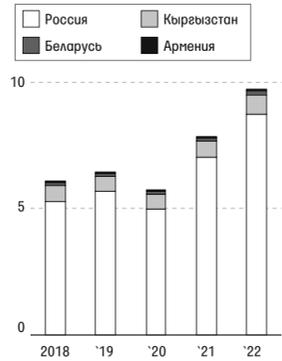
По итогам 2022 года топ-10 ключевых направлений покинули Швейцария и Бруней-Даруссалам – их вытеснили Великобритания и США.

Айфоны из Казахстана

На фоне санкционного противостояния России и Запада

Отгрузки в ЕАЭС выросли почти на четверть

Экспорт РК в ЕАЭС в 2018-2022 годы, \$ млрд



Источник: БНС АСПР РК

наблюдаются несколько трендов во внешнеэкономических операциях Казахстана.

Экономическая блокада западными странами России, которая среди прочего подразумевает запрет на поставки некоторых технических и электронных товаров, привела к росту поставок этих товаров из Казахстана. Kursiv Research проанализировал исходящие из РК в РФ потоки офисной и бытовой техники.

В топ-15 товаров вошли ноутбуки, системные блоки, принтеры, пылесосы, мониторы, стиральные машины и прочее. Если в 2021 году сумма казахстанского экспорта в Россию всех этих 15 товаров составила \$4 млн, то по итогам 2022-го – \$832,9 млн.

Самой востребованной техникой оказались телевизоры, на поставках которых страна заработала \$151,6 млн. Для сравнения – в 2021 году было поставлено всего на \$7 тыс. На втором месте ноутбуки, этой техники было отгружено на \$144,4 млн. В прошлом году на экспорте частей электрооборудования было получено \$78,2 млн, годом ранее – почти \$7 тыс. Пятерку бытовой и офисной техники замыкают системные блоки: \$71,1 млн против 90 тыс.

Поскольку большинство поставляемой в Россию офисной и бытовой техники Казахстан не производит, речь идет о реэкспорте.

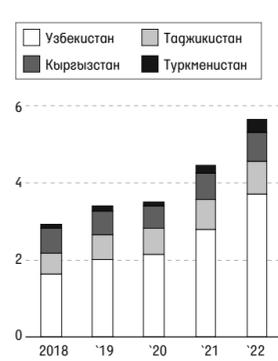
Второй тренд во внешнеэкономических операциях Казах-



Фото: Shutterstock/PetrFrejzaykov

Поставки в страны ЦА выросли на 27%

Экспорт РК в страны Центральной Азии, \$ млрд



Источник: ИТС (данные РК), БНС АСПР РК

стана, который наблюдается на фоне противостояния России и Запада – резкий рост нашего экспорта в страны с офшорной зоной или с низкими налогами, где обычно российские компании имеют свои представительства.

Казахстанский экспорт резко вырос по направлению Кипра, достигнув почти \$178 млн (+3092%). Львиная доля поставок туда – это уголь. Также отмечается взрывной рост казахстанского экспорта в Панаму (порядка \$115,6 млн, +456 400%). И это все – нефть. В минувшем году Казахстан экспортировал в Танзанию товаров на \$12,6 млн (+3201%), единственная отгруженная туда продукция – сера.



Фото: Shutterstock/pixelblog

А мы пойдём на север и юг

В январе 2023 года правительство отчиталось об итогах работы, проведенной для диверсификации экспорта. Одним из ключевых событий, по мнению **Серика Жумангарина**, заместителя премьера и по совместительству министра торговли и интеграции РК, является ратификация протокола о продлении временного соглашения о свободной торговле с Ираном до 2025 года.

Напомним, что соглашение действует с октября 2019 года. С 2019 по 2022 год Казахстан экспортировал в Иран товаров чуть более, чем на \$1 млрд. В минувшем году ключевыми экспортными товарами в этом направлении были пшеница и ячмень.

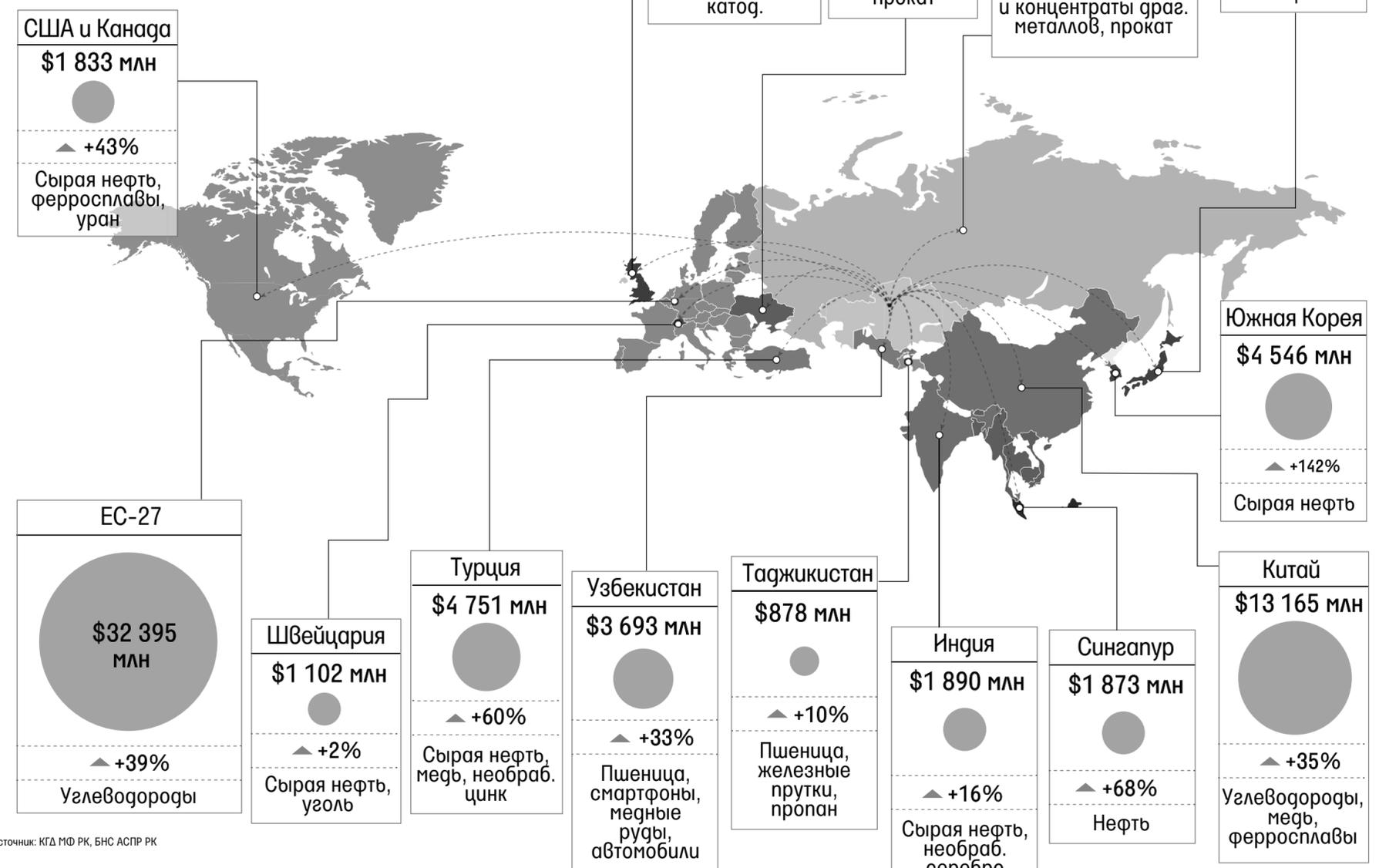
По словам Жумангарина, на завершающей стадии находится процесс заключения полноформатного соглашения с Ираном, а ожидаемый экономический эффект от наращивания экспорта составит порядка \$250 млн. В перспективе планируется подписать аналогичные соглашения с Индонезией и ОАЭ, потенциал которых в правительстве РК оценивают в \$1 млрд.

В целях реализации взаимовыгодных кооперационных проектов и развития транспортно-логистических маршрутов проводится работа по открытию сети приграничных центров торговли, транспортировки, логистики и промышленной кооперации. Речь идет о создаваемом на границе с Узбекистаном Международном центре промышленной кооперации «Центральная Азия».

Другой инфраструктурный проект, призванный увеличить товарооборот – развитие восточной ветки «Север – Юг» в направлении Ирана в рамках Транскаспийского международного транспортного маршрута. «Основной приоритет – развитие потенциала перевозок в направлении Индии и Пакистана», – отметил Серик Жумангарин. Экспортный потенциал в пакистанском направлении, по оценке правительства РК, составляет порядка 80 видов обработанных товаров различных отраслей на \$411 млн. Добавим, что в 2022 году Казахстан экспортировал в Пакистан товаров на \$36 млн. Среди ключевых товаров прошлого года железный прокат (толщиной менее 3 мм), лом черных металлов и удобрения. Объем экспорта РК последних пяти лет в эту страну составил \$122 млн.

КАРТА ЭКСПОРТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ, СТРУКТУРА ТОВАРНЫХ ГРУПП И ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ТОВАРОВ РК В 2022 ГОДУ

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



Источник: КГД МФ РК, БНС АСПР РК

LIFESTYLE

Один из самых кассовых фильмов за всю историю кино – «Титаник» Джеймса Кэмерона – вышел в повторный прокат. Прошло почти 26 лет со дня премьеры, а картина вновь собирает полные залы. «Курсив» рассказывает, как «Титаник» изменил кинематограф и почему о нем рассуждают современные мыслители.

Галия БАЙЖАНОВА

Пролетарская версия от Славы Жижек

Славой Жижек – популярный словенский социолог и философ – знаком киноманам по своим неординарным документальным лентам «Киногид извращенца» и «Киногид извращенца: Идеология». В одной из них он рассуждает о «Титанике». Для него это картина о том, что богатым и бедным лучше не собираться в одном месте и не пытаться жить в одном пространстве. Мол, эта идея красива и нелепа как сам «Титаник», где были пассажиры трех классов: первого, второго и третьего. При этом большинство погибших на реальном «Титанике» – пассажиры второго класса. Владельцы люкс-кают, миллиардеры и просто богачи сразу же последовали в лодки, которых было в два раза меньше, чем нужно. Бедняки, с детства знающие, что им не на кого рассчитывать, привыкшие всегда добиваться всего кулаками и вырывающие эту жизнь буквально зубами, тоже спаслись. А вот скромняги из среднего класса оказались на дне Атлантики.

«Титаник» зацепил многих зрителей пролетарской идеей (посмотрите, все работяги здесь показаны симпатичными людьми, которые много работают, не прочь повеселиться и в решающий момент окажутся благороднее и свободнее аристократов). Но, по мнению Жижека, голливудский марксизм Кэмерона смешон, ведь строится на абсурдной и фальшивой симпатии высшего класса к низшему. Чем в реале оказался бы роман богачки Роуз и бедного Джека? «После двух недель бешеного секса где-нибудь в Нью-Йорке их любовь угасла бы», – говорит Жижек. Он считает, что «Титаник» – это бессовестная эксплуатация хорошего бедняги девушкой из высшего круга. Джек должен умереть, чтобы Роуз дождалась до 101 года и рассказывала всем свои басни. Жижек в своем мнении не одинок. У зрителей не раз возникали вопросы: почему Роуз не подвинулась, ведь тогда места на доске хватило бы им обоим, почему они хотя бы не грелись по очереди? «К тому же герой ДиКаприо помогает богачке восстановить свое эго», – продолжает Жижек. «И ментальное здоровье», – добавим мы. Благодаря Джеку Роуз понимает, чего она хочет на самом деле – не скучных раутов и разговоров под бренди, а хорошего образования, равных прав, возможности заниматься искусством, путешествовать по всему миру и выходить замуж по влечению сердца, а не кошелюка.

Любовь между Джеком и Роуз обречена в силу социальных причин, но что спасает ее и делает вечной? Айсберг, ставший символом той самой катастрофы, которая на самом деле не губит, а дарит мечту. Действительно, чем хороша здесь любовь – берет ее высший пик, когда влюбленные еще без ума друг от друга, и консервируются навечно ледяным океаном.

Версия от Умберто Эко: Кейт Уинслет подарила пышкам мечту – их может полюбить Леонардо ДиКаприо

Сегодня трактовка знаменитого итальянского писателя, философа, специалиста по семиотике

и средневековой эстетике Умберто Эко звучит, конечно, уничтожительно. В серии своих публицистических эссе «Картонки Минервы. Заметки на спичечных коробках», которые были опубликованы в конце 90-х годов, он пытался проанализировать успех «Титаника». Говорил о разном, но публике запомнилась только та часть, где он отзывался о Кейт Уинслет. Сегодня, в эпоху бодипозитива и озбоченности душевным здоровьем (особенно здоровьем умом), кто отличается от навязываемых эталонов и стереотипов), его за такие высказывания не просто бы зашемили, а сразу бы закэнселили (и то, что он автор великолепных романов «Имя Розы» и «Маятник Фуко», Эко было не спасло).

Умберто Эко писал о Роуз: «Девушка – толстенькая, потливая, густо размалеванная и неприятно нервная». Он искренне верил, что секрет успеха фильма не в молодом ДиКаприо, так эффектно и романтично навсегда уходящем под воду, а именно в Кейт Уинслет. Последняя, по его мнению, как две капли воды похожа на американских девушек, которые выросли на гамбургерах, но мечтают о красивом партнере. Уинслет

давала толстушкам надежду на то, что однажды за ними явится молодой бог вроде Леонардо ДиКаприо. Кстати, продюсеры предлагали взять на главную мужскую роль 27-летнего Мэттью МакКонахи (еще мелькал где-то 16-летний Маколей Калкин), а на женскую Гвинет Пэлтроу (всегда и ко всему индифферентную). Случился бы такой успех, будь «Титаник» с другим кастом? Точно нет.

Участие ДиКаприо в «Титанике» было задумано с самого начала, но он сопротивлялся – считал, что ему нужно играть мрачных персонажей с надломленной судьбой, а такие романтики ему не нужны. Но поскольку масштаб картины обещал быть фантастическим, на кастинг ДиКаприо все-таки явился. В тот момент, когда он пришел, весь женский коллектив собрался вокруг него. Увидев это, Кэмерон тут же утвердил актера на роль. К тому же ДиКаприо не только талантливый, но и умный актер, который выбирает роли так, будто строит политическую карьеру – ни одного лишнего шага. И здесь он как в воду глядел. В 1998 году, когда вышедший «Титаник» стал феноменом и получил 11 «Оскаров», ДиКаприо не номинировали и даже не пригласили на церемонию. В том году «Оскар» за лучшую мужскую роль получил Джек Николсон за трагикомедию «Лучше не бывает». Кто о ней помнит сейчас? А «Титаник» стал непопулярным кинопроизведением, собрал \$2 млрд 243 млн и соберет еще, его запустили в повторный прокат уже в пятый раз.

Попадание в архетипы

Умберто Эко объяснял успех «Титаника» в том числе тем, что история Джеймса Кэмерона попала в мощные архетипические сюжеты. Во-первых, взять архетип кораблекрушения. «От Гомера и далее кораблекрушение – это трагическое событие, в котором сталкиваются жизнь и смерть, мы и величие природы, хрупкое изделие

удар по утопиям предшествующего столетия. Идея создать фильм не зря появилась в конце тысячелетия, в атмосфере New Age, когда страх за судьбы природы неразрывно связан с недоверием к господствующей технологии», – писал он. Он также отмечал, что сам «Титаник» похож на модель общества, в котором есть все слои населения – любого возраста, пола, вероисповедания и рода занятий.

Еще один слой в том, что история Кэмерона для него не что иное, как перевернутая сказка о Золушке. «Правда, та богата и избалованна, у нее уже есть Принц, но она его не любит. И потеряв туфельку, она встречает Питера Пэна, который влюбляется в нее и дарует ей право стать бедной и любить кого она захочет», – писал он.

В одном тексте не уместить все интерпретации «Титаника», появившиеся за 26 лет существования картины. Для кого-то это трагическая лента о невозможности любви (это самый популярный мотив во всех великих историях, переживших века). И вся сила «Титаника» – в его романтичности. Это потрясающее кино о чувствах, где обреченный на смерть герой говорит, что все равно это лучший день в его жизни и лучшая награда. Разве это не самое грандиозное признание в любви?

Для других – фильм о крушении американской мечты обычных работяг – ирландцев и итальянцев (бедняки, которые хотели построить Америку, не спаслись, на шлюпках в большинстве своем остались рвачи и хитрюги, вот кто потом построил общество денег, – гласит самая циничная версия). Для третьих «Титаник» – это предвестник феминистических настроений. Здесь стоит отметить прозорливость Джеймса Кэмерона, ведь сейчас линия с Роуз, которая в буквальном смысле плевать хотела на порядки того времени (помните сцены с плевками?) и решила взять судьбу в свои руки, очень актуальна. Для четвертых – это картина о бессмертии искусства (из материального спасся, как мы помним, лишь рисунок Джека). Кстати, этот набросок сделал сам Джеймс Кэмерон – он не просто отличный режиссер, драматург, изобретатель, инженер, но и художник.

А для пятых «Титаник» – это технический и художественный шедевр, изменивший мир кино навсегда. Вся эта роскошная экспозиция со множеством героев,

«ТИТАНИК» С НОВА ПЛЫВЕТ

Почему об этом кино говорят философы



человеческих рук и ужасающая мощь морской стихии. Кроме того, в «Титанике» медленное кораблекрушение происходит в реальном времени, и это приводит еще в больший трепет», – писал он.

Потрясает, как Кэмерону удалось это отобразить в условиях павильона – когда океан со всем неистовством крушит судно, а зритель видит, как большая вода в ярости разносит все в щепки. В этом мощный и очень актуальный сейчас экологический месседж, который говорит: «Человек, знай свое место, природа все равно в миллионы раз сильнее тебя». Для того, чтобы превратить разрушение судна в настоящую драму, на одну только лестницу сбросили 90 тыс. галлонов (около 340 тыс. литров) воды. Все знали, что попытка снять сцену будет одна, заново отстроили эту шикарную декорацию было бы крайне сложно. Во время съемок этой сцены чуть не погибли два каскадера.

Умберто Эко уверен, что работа Кэмерона подтверждает саму мысль о том, насколько несовершенна техника, созданная руками человека. «Крушение настоящего «Титаника» в начале XX века нанесло смертельный

каждый из которых поучаствует в этой величайшей катастрофе, когда-либо показанной на экране, не отпускающий саспенс, визуальные рифмы, игра цвета и света, все драматургические тонкости, точный интуитивный каст, зажегший звезды Леонардо ДиКаприо и Кейт Уинслет, и даже бессмертная песня Селин Дион, случились именно благодаря энергии Кэмерона.

Есть красивая история – «Титаник» рекламировался как исторически точный фильм, но после премьеры американский астрофизик Нил деГрасс заметил там неточность. Небо, на которое смотрела спасающаяся Роуз, должно было выглядеть иначе – в ту ночь там были другие созвездия. И что вы думаете? В переиздании ленты 2012 года ночное небо было приведено в соответствие с историческим временем. Джеймс Кэмерон всегда менял звездный ландшафт Голливуда и когда он, получая «Оскар», кричал со сцены: «Я – король мира!», это была абсолютная правда.

